

Časopis družbe

Petrol

Ljubljana, julij 2005

Št. 7



TO JE SESALEC, KI IZ
ZEMLJINIH GLOBIN ČRPA
TOPLOTO IN JO SPREMINJA V
ELEKTRIKO.

MATEJ GROBELNIK 4.1

Otroci odraslim

Petrolovo gostinstvo ob avtocestah na novi poti	3	svet delavcev Vloga sodelavcev je zelo pomembna	17
kratke novice	4	gostinstvo V Sloveniji vidimo velik potencial	19
maloprodaja Imajo pravo taktirko	7	biogoriva Svetovna proizvodnja biogoriv	21
poslovna konferenca Izvedeli smo marsikaj novega in zanimivega	8	popotovanje Na konec sveta in nazaj - III	24
otroci odraslim Otroci so podobe na ogled postavili	15	globus	26
tehnologija Delali smo že za Ino in za MOL	16	prišli / odšli	27



Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Rajko Muljavec, Bojana Pečko, Edo Škufca
Jelka Žmuc Kušar (glavna in odgovorna urednica)

Oblikovanje: Neža Tomori

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo podjetja: dipl. prav. Janez Lotrič, predsednik uprave

Nadzorni svet: dr. Jože Zagožen, predsednik NS

Naklada: 2300 izvodov, Tisk: Delo - TČR, d.d., Ljubljana

Petrolovo gostinstvo ob avtocestah na novi poti

Mariča Lah

Gostinska in hotelirska dejavnost ne predstavlja strateške razvojne usmeritve družbe Petrol d.d., Ljubljana. V letu 2004 smo dokapitalizirali družbo HTP Gorenjka d.d. s stvarnim vložkom, ki sta ga predstavljala hotel in avtokamp v Gozdu Martuljku in s tem pridobili 18,59-odstotni delež v tej družbi, ki je v večinski lasti družbe Hit d.d. Družba Hotel Špik d.o.o. je zaključila postopek redne likvidacije in bila izbrisana iz sodnega registra 5. avgusta 2004.

Prav tako smo v letu 2000 reorganizirali celotno gostinsko poslovno dejavnost Petrola. Petrol d.d. je obnovil vse najpomembnejše objekte ob avtocestnem križu in jih nato oddal v najem svoji odvisni družbi Petrol Gostinstvo d.o.o., v okviru katere smo do 13. junija 2005 opravljali gostinsko dejavnost ob avtocestah. Družbo smo v tem obdobju stroškovno racionalizirali in kadrovske prestrukturirali, njeno poslovanje je bilo pozitivno. V svojem razvoju je prišla do faze, ko je potrebno zagotavljati ustrezno znanje, izkušnje in kadre, ki bodo omogočali pogoje za prihodnjo rast in razvoj. Zato se je Petrol d.d. odločil, da v skladu s strateškimi usmeritvami skupine Petrol in v skladu s temeljnimi strateškimi področji razvoja in vodenja skupine, ki predvideva strateška partnerstva za posamezna poslovna področja, poišče strateškega partnerja, ki bo specialist na področju avtocestnega gostinstva.

Ocenili smo, da je med potencialnimi partnerji švicarsko podjetje Marché International Ltd., ki deluje v okviru holdinške organizacije Mövenpick, najbolj primerno z vidika nadaljnjega razvoja. Marché International Ltd. je podjetje, ki je osredotočeno na gostinsko ponudbo ob avtocestah, na letališčih in železniških postajah. Zlasti avtocestno gostinstvo je zanj eno ključnih področij razvoja v smislu profitabilnosti in rasti. S to družbo smo 13. junija podpisali pogodbo o odprodaji večinskega, 75-odstotnega deleža družbe Gostinstvo d.o.o., v kateri Petrol d.d. ostaja 25-odstotni lastnik.

Mövenpick

Mövenpick holding je multinacionalno podjetje s švicarskimi koreninami, ki si je v času svojega obstoja prislužilo ugled s "švicarsko" kakovostjo in zanesljivostjo. Strateško je usmerjen na področje gastronomije, hotelirstva, vina in prehrabnenih izdelkov. Družba posluje kot holdinška organizacija s petimi samostojnimi organizacijskimi enotami: Marché International, restavracije, hotelirstvo, vina in prehrabneni izdelki. Njihova dejavnost je usmerjena pretežno v Evropo in na Bližnji vzhod. Podjetje je leta 1948 ustanovil Ueli Prager, sin

švicarskega hotelirja. Danes je v Mövenpicku holdingu okrog 13.600 sodelavcev, ki so zaposleni po vsem svetu. V letu 2004 so prihodki Mövenpicka holdinga v vseh družbah znašali 720 milijonov evrov.

Delnice družbe Mövenpick holding kotirajo na švicarski borzi v Zürichu. Njihova tržna kapitalizacija znaša okrog 400 milijonov evrov. Družbo nadzira družina von Finck.

Marché International

Marché International Ltd. je samostojna organizacijska enota, ki posluje pod okriljem Mövenpicka holdinga, s katerim je povezana predvsem finančno in strateško.

Poslanstvo podjetja Marché International Ltd. je, da popotnike oskrbi z novo, svežo energijo za nadaljnjo pot, pri čemer je poudarek na kakovosti storitev.

V letu 2004 je podjetje ustvarilo 185 milijonov evrov čistih prihodkov od prodaje.

Podjetje trenutno posluje v Zvezni republiki Nemčiji na 25 lokacijah, pri čemer je 10 lokacij avtocestnih. Z omenjenimi avtocestnimi lokacijami dosega 3-odstotni tržni delež. Podjetje v Nemčiji ima 1.400 zaposlenih. V Švici posluje podjetje na 23 lokacijah, od tega je 20 lokacij avtocestnih. S temi lokacijami dosegajo 40-odstotni tržni delež. Podjetje v Švici ima 1.100 zaposlenih.

V Republiki Avstriji posluje podjetje na treh avtocestnih lokacijah in dosega s tem 3-odstotni tržni delež. Podjetje ima v Avstriji 150 zaposlenih. Na Bližnjem vzhodu ima podjetje 14 mestnih lokacij pod imenom Marché Franchise.

Marché je koncept prehranjanja, ki je tipičen za restavracije ob avtocestah, na letališčih in

Poslovno sodelovanje med Petrolom in Mövenpickom/ Marchéjem International



Pogodba je podpisana

nadaljevanje » str. 6

Jelka Kušar

Stranke so vedno bolj zahtevne

Leta 2003 so obnovili bencinski servis Šentrupert in od takrat imajo tudi bar, za katerega pravi najemnik **Igor RAMŠAK**, da dobro dopolnjuje postrežbo, da predstavlja del dodatne ponudbe. Sprva je gledal nanj z rahlo negotovostjo, saj ni bil prepričan, da bo z njim kaj zaslužil. Zadovoljen pa bi bil že, če bi prinesel toliko, kolikor znaša plača obeh natakarič in honorar študentke, ki jima pomaga. Zdaj z veseljem priznava, da se je njegova želja uresničila. Promet v baru je dober, saj se v njem zadržujejo tisti, ki pripravljajo športno stavo in oni, ki pridejo oprat avto. Poleg njih pa še vozniki, ki kupijo gorivo in ob natakanju postanejo tudi sami žejni, ter večji kupci, ki dobijo za nakup bon za kavo kot nagrado. Največ dela je prvi dve uri zjutraj, ko je toliko prometa, da zmanjka celo čistih skodelic, in jih je potrebno sproti prati. Ves dan pa je polno predvsem ob sobotah, ko bi vsak rad opral svoje vozilo in se pogosto nabere cela vrsta čakajočih.



Igor Ramšak: Danes je bilo pa veliko dela. Mateja Florjan: Nič hudega! Da so bili le vsi gostje zadovoljni.

Tisti, ki sestavljajo športno stavo, imajo na voljo revijo in časopise, če sami niso povsem na tekočem s stanjem v nogometni srenji. Nekateri pa bi si radi ogledali kakšno televizijsko oddajo, vendar v baru nimajo sprejemnika. Najemnik je že razmišljal o njem, a ker zapirajo pozimi ob osmih, poleti ob devetih, bi težko spravili ljudi iz bara, če bi bilo na sporedu kaj zanimivega.

V samem baru marsikdaj zmanjka prostora, vendar je poleti tudi zunaj nekaj miz, ki pa niso pogosto zasedene, ker neprestano piha. Veter pa je včasih tako močan, da odnese celo senčnik - nekoč je letel kar na drugo stran ceste. Vse to bi moglo odtegniti stranke, ki so vedno bolj občutljive in zahtevne, zato morajo

zaposlene paziti, da je vse ostalo v redu. V tem pogledu je "naš poklic zelo zahteven", pravi Ramšak in vedno moramo biti dobro razpoloženi ter pripravljeni na pogovor.

Nikakor pa se ne morejo izogniti nevšečnostim, ki jih povzročajo sanitarije. Vanje je možno priti le skozi bar in zlasti ženskam je menda neprijetno, ko se morajo drenjati mimo pulta in prositi goste, da se jim umaknejo. Res so sanitarije bolj na očeh in jih ni možno poškodovati, a nezadovoljni gostje se le redko vrnejo.

Valerija Rojc Ohraniti tržni delež

Vsekakor je za podjetje zelo pomembno, da ohrani tržni delež, kar pa vedno ni povsem enostavno - pravzaprav je vsak dan težje. Tako kakor skoraj povsod po svetu je kupna moč ljudi tudi v Mariboru oziroma v naši enoti vedno manjša, k čemur veliko pripomore rastoča brezposelnost, poleg tega so cene ob meji vse bolj izenačene, nenazadnje pa se pojavlja nova in nova konkurenca, h kateri marsikdo zaide iz gole radovednosti. Ker želimo tudi v prihodnje dobro poslovati, si v prvi vrsti prizadevamo, da bi bil odnos do strank čim boljši, obenem pripravljamo najrazličnejše akcije, ki bi bile brez dvoma bolj uspešne, če bi prišlo v letošnjem juniju toliko turistov, kakor jih je bilo v preteklih letih.



Postavili so samo črpalko

In kdo je zdaj na novo poskusil pognati korenine v naši okolici? Euroshell, ki je na Tržaški v Mariboru odprl novo avtomatsko črpalko, ki jo je možno uporabljati 24 ur na dan, 7 dni v tednu, in je namenjena tovornim in osebnim vozilom na dieselski pogon. Uporabljajo pa jo lahko imetniki plačilne kartice Euroshell.

Aleksander Lipičar Novo vodstvo sindikalne podružnice Primorska

V mesecu maju so potekale volitve za predsedstvo sindikata podružnice Primorska. Izvoljeno je bilo novo vodstvo. Za predsednika je bil izbran Aleksander Lipičar, za podpredsednika pa Tomaž Prinčič. Novo predsedstvo se zahvaljuje dosedanjemu predsedstvu za uspešno delo in upa, da bo dosedanja predsednica tudi v prihodnje pomagala z nasveti, saj ima za seboj vrsto let bogatih izkušenj.

Za najpomembnejšo nalogo smo si zastavili nadaljevanje uspešnega dela prejšnjega vodstva na področju ohranjanja in zagotavljanja delavskih pravic ter socialnega položaja delavca. Nadaljnji pomembnejši cilji so pridobivanje novih članov v sindikalno podružnico, teamsko delo ter aktivnosti, vezane na rekreativno in kulturno vsebino.

Želimo si še močnejši sindikat in sodelovanje vseh njenih članov.

Jože Gostiša Skodelica kave

"...ko je bil v tujini in mu je neka ženska prinesla kave, ga je spreletelo..." Ivan Cankar

Zapis bi ponovno lahko nastal tudi na Vrhniki. Ni pa napisan v obliki črtice, čeprav naslov spominja na delo največjega slovenskega pisatelja.

Situacija: Velik tovornjak se ustavi na Petrolovem bencinskem servisu. Izstopi šofer, se utrujen po nekaj sto kilometrov dolgi vožnji pretegne, poprime za iztakalno pipo in prične natakati gorivo. Kar nekaj časa traja, da napolni rezervoar. Z utrujenim korakom vstopi v prodajalno, pogled mu objame mamljive dobrote, zažeha ga. Ko stopi k blagajni, utrujena roka položi na pult izbrano pijačo.

Preobrat: Njegove oči se srečajo z nasmehom onstran pulta. "Dober dan!



Na zdravje! Res se mi bo prilegla

Vam se bo pa prilegla kavica! Sveža, dišeča, za vas jo skuhamo brezplačno!"

Posledica: Od tistega dne se je vedno ustavljal tam, če pa ga je pot zanesla drugam, se je vedno ustavil na mestu, kjer je že od daleč opazil napis Petrol.

Učinek: Svojo izkušnjo je ob večerih, ko je parkiral cestno križarko na enem od parkirnih prostorov nekje v Evropi, zaupal svojim kolegom. Nekateri so jo že poznali in mu pritrtili, drugi, ki so zanjo slišali prvič, pa z zanimanjem prisluhnili. In že naslednjič doživeli isto!



Kmalu se spet vidimo!

Nekaj sto takih situacij dnevno "zakrivimo" na svojih bencinskih servisih. Včasih je res potrebno malo, da kupca zadržimo ali pa pridobimo novega. Konkurenca na trgu je vsak dan ostrejša. V Službi pospeševanje prodaje se trudimo zagotavljati zadostne količine kave v te namene, še posebej na tranzitnih servisih. Da pa bi učinek še povečali, pripravljamo anketo med večjimi in stalnimi kupci, kaj jim pobarjena dišeča kavica res pomeni. Eno izkušnjo že imamo. Ko smo voznikom namesto skodelice kave podarili vrednejši stogramski zavitek kave, so jo zavrnilo rekoč: "Kaj bi jo kahal sam, več mi pomeni takojšnji požirek!"

Mesud Ljuhar

Športne igre 2005 - Domžale

Ali je bilo vse v redu?!!

Po objavi rezultatov in pogledu na tabelo so se maloprodajne odvisne družbe odločile, da bodo spregovorile.

Ali so bili rezultati prirejani, ali je vse tako kakor mora biti, ali dajejo prednost ekipam, ki so močnejše in imajo denar, ali je na koncu to vendarle samo šport?

Že od samega začetka sem dvomil v regularnost, saj se ni še nobeno leto zbralo toliko ženskih navijačic, ki so se vedno znašle na robu igrišča, oblečene



Višek pokvarjenosti! Sodnik sploh ni hotel vzeti podkupnine

natančno tako, da so obrnile nase pozornost prav v trenutku, ko je bilo treba streljati v gol ali na koš. Kuponov za hrano nismo dobili, saj je bilo na pretek, na jedilnem listu so bile jedi za športnike, prav take, da razvijejo energijo, a tudi ubijejo voljo do igre takoj, ko ste pojedli eno od njih. A le redki so ostali pri enem samem krožniku!!

Točilni pult je bil nekako najbolj udaren prostor (ne razumem, zakaj), vsi okrog njega so bili veselo razpoloženi in dokaj hitro dobili žarečo barvo. Ali od sonca ali od česa drugega, ne vem.

Potem pa se je dokaz za neregularnost samega tekmovanja odvijal pred mojimi očmi, eden od udeležencev (v redakciji ga poznajo) je podkupoval sodnika. K sreči se je naš fotograf hitro znašel in ga ujel pri delu.

Ali smo primerni za Evropo!!!!
(Le od kod prihaja avtor!?)

Mija S. Benedičič

"Učinkovito sporazumevanje"

Komunikacijo občutim kot nepredvidljivo hojo po pajčevini.

Če izbiraš neprimerne besede in vedenje, se pajčevina pretrga in padeš v konflikt, s pravo besedo pa zapešeš po pajčevini sogovorniku naravnost v srce.
(Manica Lipovec)

Delo z ljudmi je praviloma vedno zanimivo, ni pa vselej preprosto. Kako se uspešno sporazumevati, pogajati, kako nagovoriti goste, kako komunicirati z nadrejenimi, s sodelavci...? To retorično znanje pri delu potrebujemo zaposleni v pisarnah, zato smo v Službi za izobraževanje letos pripravili izobraževalni program z naslovom "Učinkovito sporazumevanje", ki smo ga v prvi fazi izvedli za tajnice oziroma poslovne sekretarke, ker so prav one tiste, ki ustvarijo prvi vtis o našem podjetju pri sprejemanju strank, posredovanju informacij po telefonu, pre-

toku informacij med zaposlenimi. Izobraževalni program sta pripravila in izvedla vodilna govornica iz Šole retorike v Ljubljani Zdravko Zupančič in Ana Aleksandra Zupančič, ki sta podobne delavnice vodila že v skoraj vseh večjih podjetjih in ustanovah v Sloveniji: Telekom Slovenije, NLB, Zavarovalnica Triglav, Mercator, Eles, GZS, Inštitut Jožef Štefan, če naj naštejemo samo nekatera.

Na dvodnevni delavnici sta prisotne teoretično in praktično poučila o moči izgovorjene besede, o pomenu prvega vtisa, premagovanju zadrege, drži telesa, pomembnosti poslušanja. Pri vsakem nastopu so navzoči trije enakopravni kralji.

Prvi kralj je stranka, ki pride po nasvet, po podatek, ki smo mu ga dolžni posredovati.

Drug kralj je odličnost naše blagovne znamke, ki jo tisti trenutek predstavljamo in jo lahko predstavimo v dobri ali slabi luči.



Navdušenje nad znanjem, ki so ga pravkar posrkale, je bilo veliko

Tretji kralj smo mi - ne žalimo nikogar in nikomur ne dovolimo, da nas žali. Voditeljica delavnice sta prikazala nekaj sprostitvenih vaj, ki so namenjene boljši drži telesa, zlasti sproščeni drži rok, vaje pravilnega dihanja, ki pomagajo pri premagovanju treme, in vaje, ki pomagajo pri umirjanju tresočega glasu in omogočijo jasno izgovorjavo besed. Skozi kratke nastope se je vsaka udeleženka soočila z lastnimi zadregami in napakami. Prihajale so do spoznanj, ki jim bodo v pomoč pri njihovem nadaljnjem delu. Prav vse pa so bile na koncu drugega dne prepričane, da se je bilo delavnice vredno udeležiti. Menile so tudi, da bi bilo pridobljeno znanje potrebno še utrjevati in nadgrajevati. Ker vas je veliko, ki vsako leto v planu izobraževanja izrazite željo po usposo-

bljanju v retoriki oziroma komunikaciji, se v naši službi že dogovarjamo, da bi jeseni delavnico v obliki razpisa ponudili vsem, ki se želijo naučiti temeljnih komunikacijskih veščin in s tem izboljšati odnos do sebe in do drugih.

Roman Dobnikar Petrol in Obrtna zbornica Slovenije

Konec junija sta v prostorih Obrtne zbornice Slovenija Petrol d.d., Ljubljana in Obrtna zbornica Slovenije slovesno podpisala pogodbo. Pravzaprav je bila pogodba usklajena in formalno podpisana že nekaj dni prej, tega dne pa je vodstvo OZS priredilo tretje slavnostno podpisovanje v okviru tako imenovanega



Pridružili smo se klubu partnerjev

Kluba partnerjev OZS. Tako smo se Klubu partnerjev (ki so se mu pridružile Zavarovalnica Triglav d.d., Mobitel d.d., KD Group d.d.) pridružili tudi Petrol d.d.,

Telekom Slovenije d.d. in Microsoft ter Avtera d.o.o. Slavnostnega podpisa se je udeležil tudi izvršni direktor Jožef Petrovič.

V osnovi gre pri dogovoru za to, da smo (in bomo še vnaprej) poleg pravice dostopa do najrazličnejših informacij o novih bazah naših potencialnih kupcev (avtoprevoznikov, serviserjev, svečarjev, grafičarjev itd...) utrdili tudi siceršnje dobro sodelovanje z manjšimi in srednje velikimi kupci, ki postajajo čedalje pomembnejši tudi v naši prodaji. Aktivno bomo lahko sodelovali pri vseh zanimivih družbenih in na strokovnih predavanjih ter sejnih, ki jih OZS pripravlja za svoje člane. Vsem članom, ki se bodo odločili za uporabo Petrolove plačilne kartice Magna, bomo na primer ponudili letno članarino, preko raznih ugodnosti pa želimo pritegniti kar največje število kupcev tako na naše bencinske servise kot tudi v mrežo naše nove tržne niše Tip Top hitrih servisov in avtopralnic, ter v bifeje in obcestne restavracije.

Jelka Kušar V bolj prijaznem vzdušju

Za prehranjevanje med delom običajno ne porabimo veliko časa, a jed veliko bolj tekne v prijetnem okolju. Zato so naši sodelavci v poslovni stavbi gotovo zadovoljni, da so jim preuredili jedilnico. Spremenjena je strežna linija, pult je prilagojen ponudbi, hrana bolj pregledna. Mize in stoli so novi, pa tudi drugače razporejeni. Pomembno pa je tudi to, da je izboljšano prezračevanje.



Prvi vtis je zelo dober

Del prostora, ki je prej predstavljal nekakšen mrtvi kot, je zdaj oddeljen in zaprt, tako da smo dobili poseben prostor za zaključene poslovne skupine.

Matjaž Močnik Trženje LBZ sektorja kemija

Konec meseca junija se je že dobro uveljavljenim izdelkom lastne blagovne znamke s področja kemije, kot so parafinsko olje, svetilno olje in etanol, na naših bencinskih servisih pridružil še aceton. To je zelo razširjeno topilo z dobrimi topnostnimi lastnostmi in predstavlja idealno izbiro za redčenje barv, lakov, lepil in smol, prav tako pa je uporabno za čiščenje in razmaščevanje. S tem se ozek krog kupcev blaga Sektorja kemija s področja veleprodaje širi tudi na bencinske servise, pri čemer mu ustrezno pomaga Sektorja DAS, kar je dobrodošlo predvsem v začetnem obdobju, ko šele plasiramo in uveljavljamo svoje nove izdelke.

str. 3 » nadaljevanje

železniških postajah. Pri tem gostinska ponudba ob avtocestah predstavlja ključno področje razvoja za Marché International Ltd. tako v smislu dobičkonosnosti kot rasti. Hrana, ki jo pripravljajo po Marchéjevem konceptu, je visoko kakovostna, sveže pripravljena, saj se radi pohvalijo, da imajo njihove restavracije pridih tržnice. Hrana pripravljajo tako rekoč pred gostom, ki se sprehodi po restavraciji in skupaj s prijaznim osebjem izbere hrano, ki mu jo kasneje pripravijo. Močan poudarek pri njihovi ponudbi ima hrana, ki je značilna za pokrajino, kjer se

restavracija nahaja. Hrano pripravljajo 24 ur na dan.

Poleg koncepta prehranjevanja Marché v Marchéju International Ltd. gostom nudijo tudi hitro pripravljeno hrano pod blagovno znamko Cindy's diner.

Marché International načrtuje, da bo v obdobju od 2005 do 2008 širil svojo dejavnost na treh področjih: na nemško govorno področje v Evropi, s selektivnim vstopom na tržišča ostalih članic Evropske unije in drugje po Evropi ter z nadaljevanjem franšiznega poslovanja na tržiščih Bližnjega vzhoda.

Prepričana sem, da bo skupna družba poslovala uspešno in izpolnila pričako-

vanja lastnikov, popotnikom pa nudila široko paleto prehrane, pijače in dobrega počutja.



V nekaj letih bomo tudi v Sloveniji srečevali tak napis

Končno so na Ptuju tudi na desnem bregu Drave dobili bencinski servis. Vodi ga najemnik Milan BEZJAK, ki ima za seboj že dobrih 33 let dela v Petrolu. Dva prodajalca sta se pri njem učila kot študenta, ostali trije so popolni novinci, a vsi so se že povsem ujeli in lahko delajo samostojno. Morda bo to koga presenetilo, Milanu Bezjaku se zdi povsem samoumevno:

Imajo pravo taktirko Jelka Kušar



Milan Bezjak, Grega Dolinšek, Natalija Marko, Matjaž Črnko, Jovita Herak, Marta Kelc, Uroš Votolin

Ptuj, celo za slovenske razmere majhno mesto, je imel doslej kar štiri bencinske servise, a vsi stojijo na levem bregu Drave. Ljudje, ki stanujejo na drugi strani reke, so se morali vsakokrat, ko so potrebovali pogonsko gorivo, podati na "neprijetno pot čez most". Od konca meseca maja to ni več potrebno. Ob stari cesti proti Zagrebu, ki jo redno uporabljajo domačini in vsi tisti, ki se želijo izogniti gostemu prometu na novi cesti,



Ali se moramo bati za promet v baru?

stoji peti Petrolov bencinski servis. Mnogi vozniki so ga že odkrili, kar zelo jasno potrjuje dejstvo, da se je v prvih 15 dneh poslovanja med 61 servisi, kolikor jih je v enoti, Bezjakov po prodaji povzpел na 34. mesto. Vendar pravi poslovodja, da veliko strank še ne ve zanje (obenem pa priznava, da jih je veliko prišlo za njim), in da bi bila reklama v medijih zelo koristna. Zelo hitro so začeli obiskovati bencinski servis zaposleni v Perutnini, Cestnem

podjetju in v tiskarni, ki so v neposredni bližini in nekateri so se že navadili, da pridejo v topli kotiček na malico. Drugi vzamejo sveže pečeno pecivo s seboj in na bencinskem servisu so takoj poskrbeli za primerno embalažo, da priromajo pize ali burek še topli na mizo porabnikov. Kupci so zadovoljni tudi s ponudbo v trgovini in z razporeditvijo blaga, ki omogoča, da vse hitro najdejo. Nad novim konceptom so prav tako navdušeni poslovodja in zaposleni, saj jim omogoča povsem drugačno, veliko bolj uspešno delo.

Na bencinskem servisu pa ne prodajajo le goriv in blaga v trgovini, temveč imajo tudi ročno avtopralnico in bar. Avtopralnica je za voznike posebej

pomembna, saj je ni vse tja do Podlehni-ka. Zato na bencinskem servisu pričakujejo, da bodo avtomobili pogosto stali v njej. Ker je ročna, jo bodo gotovo uporabljali vsi tisti, ki avtomatiki ne zaupajo. Bar je z vrati povezan s trgovino, vanj pa je možno priti tudi neposredno od zunaj.



Ko je avto opran, je treba naložiti še jeklenko s plinom

Torej je namenjen tako voznikom kot pešcem in oboji se že pridno ustavljajo v njem. Pridejo pa še tretji. Na drugi strani ceste je avtobusna postaja in potniki, ki izstopijo, večkrat zavijejo v Petrolov bar na kavo. Poleg tega so jim na voljo še razne druge pijače. A če začutijo lakoto, morajo stopiti samo do toplega kotička v trgovini. "Lahko jim tudi jaz kaj prinesem, če želijo," pravi Renata Kramberger, ki je redno zaposlena v baru, izmenično pa ji pomagajo tri študentke. Vse štiri so mlade, polne energije in navdušenja za delo in želijo čim več prispevati k uspešnemu poslovanju.



Tudi petrolovcem je všeč

Na letošnji, že šesti poslovni konferenci je bilo predstavljenih 12 projektov, ki so namenjeni raznim področjem poslovanja naše družbe. In kakor vsako leto so jih ocenjevali tako sodelavci kakor strokovna komisija. Občinstvo je dalo največ glasov projektu "Avtomatizacija in optimizacija naročanja in primarnega razvoza", ki sta ga podpisala Matej Enci in Pavel Batista, na drugem mestu je pristal projekt "Obvladovanje predpisov v skupini Petrol" Nine Potisek in Antona Ipavica, tretje mesto je dosegel projekt "Denarni tok skupine Petrol" avtorjev Nevenke Šubelj, Petra Macuha in Pavla Batiste. Strokovna žirija je na prvo mesto postavila "Bencinski servis nove generacije" avtorjev Eda Škufca, Irene Čebulj, Matjaža Hribarja, Iris Lukšič, Anje Kocjančič in Andraža Lipolta, na drugo mesto se je povzpел projekt "PPP na področju zemeljskega plina in čistilnih naprav ter nadaljnje možnosti sodelovanja na področju PPP", ki so ga pripravili Bojana Fortuna Vister, Borut Sočič, Tatjana Špes, tretji je bil projekt "Obvladovanje predpisov v skupini Petrol" Nine Potisek in Antona Ipavica.

Izvedeli smo marsikaj novega in zanimivega

Prenova dopolnilnega asortimenta na bencinskem servisu

Marija Gabrovšek, Natalija Pavlin, Klemen Boštjančič, Rok Cuderman, Irena Čebulj

Poslovna konferenca Petrola je srečanje vseh strokovnih sodelavcev, s katerimi snujemo nove projekte, v vsakodnevnom delu pa je naša naloga, da uresničimo načrtovane prodajne cilje.

Poslovno okolje je vedno bolj zahtevno in konkurenčno. Zato je še posebej pomembno, da kljub trenutno dobrim rezultatom vedno iščemo nove in nove možnosti, ki bodo pomenile prodajo dopolnilnega asortimenta v prihodnjih letih.

Ključno izhodišče pri vseh naših projektih je kupec, saj se vse nove ideje in nova ponudba izkažejo za uspešne le, če jih kupec sprejme. Zato je zelo pomembno, da poznamo različne skupine kupcev, njihove vrednote in želje, njihove nakupovalne navade.

Pri projektu "Prenova dopolnilnega asor-

timenta na bencinskem servisu" smo se osredotočili na skupine blaga, kjer smo ocenili, da so možnosti za razvoj največje, kljub temu pa bomo hkrati z novostmi pospeševali tudi prodajo obstoječe ponudbe na bencinskih servisu.

Pri oblikovanju novosti smo se lotili vseh vrst tipov nakupov:

načrtovanega (destination), impulznega oziroma nenačrtovanega in priložnostnega (convenience).

Pri upravljanju posameznih skupin blaga pa smo se usmerili predvsem na izbrane skupine prehranbenega blaga. Pri tem je osnovni poudarek na hitri prehrani: sendvičih, ki jim sledijo skupina kruha in peciva, sadje, kava in blago za gospodinjstvo.

Pri prehrani je največjega pomena kako-

vost in svežina blaga. To je tudi tista vsebina, do katere je kupec najbolj kritičen in ni pripravljen sklepati kompromisov.

Pri neprehrambenem blagu so novosti usmerjene v nove skupine, za katere bomo povpraševanje na naših prodajnih mestih šele vzpodbudili. Gre za loterijsko ponudbo, elektronske vstopnice za razne športne in kulturne prireditve, pripravljamo pa se tudi za področja, ki so za Petrol povsem nova, in jih v tem trenutku še ne moremo ponuditi.

Da pa bi vse te novosti v programu lahko na ustrezen način predstavili in ponudili našemu kupcu, je potrebno povezano in usklajeno delo v strokovnih sektorjih, predvsem pa v celotni maloprodaji.

Bencinski servis nove generacije

Edo Škufca, Toni Balazič, Matjaž Hribar, Iris Lukšič, Anja Kocjančič, Andraž Lipolt

Projekt razvoja bencinskega servisa nove generacije je zaključen in danes že imamo dva takšna servisa, dva pa sta še v gradnji. Gre za popolnoma tipizirane bencinske servise, ki so zasnovani na podlagi najboljše evropske prakse, predvsem pa smo pri pripravi projekta upoštevali tisto, kar so od nas pričakovali kupci.

Pri razvoju projekta so poleg sektorjev in služb maloprodaje sodelovali tudi sektor investicije, Petrol Tehnologija, Sektor DAS, SMRKR, sektor informatika, sektor

KOV in odvisne družbe maloprodaje, kar pomeni, da gre za multidisciplinaren projekt, pri katerem je bil cilj, da vsak s svojega področja prispeva kar največ ter da uskladimo vsa različna gledanja na isti problem.

Rezultat tega dela je ta, da smo dobili sodoben bencinski servis, na katerega smo lahko upravičeno ponosni, saj predstavlja velik tehnološki napredek na področju bencinskih servisov. Bencinski servis je usklajen z arhitektonskega, gradbenega, varnostnega in energetske-



Bencinski servis nove generacije

ga vidika, enostaven je za vzdrževanje, kar pa je najpomembneje, da je prodajno učinkovit in da so ga kupci sprejeli za svojega.

Posebnost bencinskega servisa nove generacije je v tem, da ima v prodajni prostor integriran bar, v primeru potrebe pa je možno bencinski servis z manjšim posegom povečati na prostor, ki je že v naprej predviden za "rast."

Pri razvoju bencinskega servisa smo upoštevali vse zaključke benchmarking analize svetovalne hiše Mc Kinsey, ogledeli pa smo si številne bencinske

servise po Evropi in pri projektu upoštevali vse sodobne prodajne trende. Testno smo preuredili tudi 14 obstoječih bencinskih servisov, na njih testirali prodajo in vprašali za mnenje naše kupce. Rezultati so bili izjemno dobri. V juniju smo opravili tudi pregled razvoja malo-prodaje s pomočjo strokovnjaka podjetja Retail Vision iz Velike Britanije, kjer smo posebej analizirali novi bencinski servis. Po vseh elementih je slednji v samem vrhu evropske prakse, kar nam je le še dodatna potrditev pravilnosti usmeritve Petrola.



Integriran bar

Denarni tok skupine Petrol

Nevenka Šubelj, Peter Macuh, Pavel Batista

V skladu z računovodskimi standardi pripravljajo družbe štiri računovodske izkaze: bilanco stanja, izkaz poslovnega izida, izkaz gibanja kapitala in izkaz finančnega izida, ki ga imenujemo tudi denarni tok ali Cash flow statement. Izkaz finančnega izida je pomemben računovodski izkaz, kajti za oceno uspešnosti poslovanja podjetja ne zadošča več samo ocena dobičkonosnosti, ampak tudi ali ima podjetje zadosti denarnih sredstev, da zagotavlja plačilno sposobnost.

Osnovna struktura izkaza finančnega izida je naslednja:

- začetno stanje denarnih sredstev,
- saldo iz poslovanja,
- saldo iz investiranja,
- saldo iz financiranja,
- končno stanje denarnih sredstev.

Izdelamo ga lahko po posredni ali neposredni metodi. Pri izdelavi izkaza finančnega izida po posredni metodi je najprej potrebno izločiti vse nedenarne transakcije, na podatke pa vplivajo tudi računovodske usmeritve pri vrednotenju bilančnih postav.

Za planiranje denarnega toka je bolj primeren izkaz finančnega izida po neposredni metodi, ki ga sestavljamo na osnovi prometa na transakcijskem računu. Tak način nam omogoča pravočasno ukrepanje in daje podlago za finančne odločitve. Struktura izkaza je enaka kot po posredni metodi, le da spremljamo dejanske prilive in odlive po posameznih kategorijah.

Obe metodi za pripravo izkaza finančnega izida sta dopustni in vsaka ima svoje prednosti in svoj namen, zato v Petrolu pripravljamo izkaz finančnega izida po obeh metodah.

Planiranje denarnega toka v skupini Petrol

V Petrolu dnevno pripravljamo denarni tok za tri mesece vnaprej po dnevih, kajti "nič nas ne sme presenetiti".

Zbiranje podatkov je zelo zahtevno in uporabljamo najrazličnejše medije (host, excel tabele, telefonske informacije, e-mail in podatke iz okolja - cene, tečaji). Za planiranje bodočih prilivov iz prodaje nam je osnova letni količinski plan prodaje, ki ga mesečno spreminjamo na osnovi operativnih mesečnih planov. Upošteujemo tudi spremembe maloprodajnih cen in s tem pridobimo podatek o planirani prodaji, ki pa jo je potrebno še pretvoriti v plačano prodajo.

Pri planiranju odlivov iz poslovanja nam je najpomembnejši podatek mesečni plan uvoženih količin, ki ga tekoče vrednotimo na osnovi sprememb nabavnih cen in tečajev dolarja.

Na osnovi planirane prodaje načrtujemo tudi drugi največji odliv - trošarino in DDV. Ostali odlivi so manj spremenljivi in jih planiramo na osnovi letnega plana in tekoče mesečno prilagajamo dejanskim stroškom.

Pomembni so investicijski odlivi. Osnova je letni plan investicij, katerega izvajanje je potrebno vsak mesec preveriti in na novo pripraviti plan porabe investicijskih sredstev.

Med pripravo letnih planov izdelamo tudi letni plan virov financiranja poslovanja in investicijske dejavnosti. Upošteevamo lastne vire ter fiksne odlive in izračunamo potrebni obseg novega zadolževanja. Nato se z bankami dogovorimo za obseg kreditiranja in roke črpanja kreditov. Zato morajo biti plani realno pripravljani.

Denarni tok skupine vodimo kot celoto. Z bankami se pogovarja samo Petrol d.d., s čimer je zagotovljen enoten pristop in boljši pogoji.

Nova računalniška aplikacija za vodenje denarnega toka skupine Petrol

Trenutno pripravljamo denarni tok v excel tabelah in lahko rečemo, da denarni tok obvladujemo. Ne glede na to, pa si že nekaj let želimo novo računalniško aplikacijo, ki bi zmanjšala subjektivni riziko, in odpravila veliko ročnega dela, ker bi avtomatizirali vse, kar je možno in s tem imeli več časa za vsebino.

Sektor za informatiko je skupaj s Sektorjem za finančne storitve začel izvajati projekt "Operativni denarni tok" jeseni 2004. Zdaj pripravljamo 1. verzijo aplikacije za Petrol d.d. Do septembra bo potekal uveljavljani del, vzporedno pa bomo vpeljevali denarni tok za ostala podjetja v skupini. Do konca leta 2005 bomo vključili tudi konsolidacijski vidik.

Osrednje komponente nove aplikacije so: avtomatiziran pristop do realiziranih vrednosti, avtomatizirano polnjenje planiranih vrednosti (v upoštevanjem sezonskih gibanj, simulacij po dnevih ipd.) in poleg avtomatskih planskih postavk bo omogočen tudi ročni vnos postavk denarnega toka s komentarji, kajti velikokrat iz sistema še ni mogoče pridobiti vseh postavk.

Trženje energentov in dodatnih storitev

Boštjan Napast, Primož Kramer, Luka Radalj

Bistvena ideja prodaje dodatnih storitev in proizvodov v tako imenovani paketni ponudbi je predvsem pospeševanje prodaje naših energentov, najsi bo to kurilno olje ali zemeljski plin.

Svojim strankam ponujamo nakup kurilnih naprav na osnovi ugodnih kreditov, storitve servisiranja in širok nabor raznih

drugih storitev, kakor tudi izdelkov.

S tem jim po eni strani pomagamo prevzeti neprijetne poti do projektantov, prodajalcev ogrevalne opreme in bank, po drugi strani pa jim lahko ponudimo tudi ugodnejši nakup energenta.

To pa še ni vse. Naštetim ugodnostim za stranke smo dodali svež pristop trženja,

pri katerem stranke po pošiljanju pošte tudi pokličemo iz klicnega centra in se skušamo dogovoriti za osebni obisk. Upamo, da bo taka proaktivnost v prihodnosti postala ena pomembnih konkurenčnih prednosti našega podjetja na slovenskem energetskem trgu.

Perspektive razvoja biodiesla v Evropi in Sloveniji

Ksenija Pirš Stupan, Janez Penca, Marta Svoltjšak, Alenka Butala

Biogoriva, ki jih uporabljajo v transportu, so v zadnjem času postala ena glavnih tem na vseh svetovnih konferencah. Zanimivo je, da zavzemajo vse več časa tudi na posvetih in konferencah, kjer so do sedaj prevladovali teme o fosilnih gorivih.

Vzrokov je več :

- evropska direktiva iz leta 2003 postaja z letom 2005 realnost za vse članice EU,
- države EU, ki biogoriva uporabljajo že več let, na podlagi izkušenj prilagajajo strategijo proizvodnje in porabe,
- nove uporabnice oblikujejo zakonodajo, stare jo že popravljajo; predvsem to velja za davčno zakonodajo, kjer bodo predpisi določali oprostitve davščin po ključu glede na možnost domače proizvodnje surovih olj ter stroške proizvodnje in logistike posamezne države,
- s povečanjem zahtevane uporabe se postavlja vprašanje, ali je v Evropi dovolj virov surovih olj (oljna ogrščica),
- zaradi pomanjkanja oljne ogrščice se pojavljajo nove potencialne vhodne surovine in njihove kombinacija: sojino in palmino olje, odpadna jedilna olja,

živalske maščobe,

- mešanje drugih surovin pomeni tudi prilagajanje kakovostnih standardov in hkrati diferencirano uporabo v državah z različnimi vremenskimi pogoji,
- delež primešanega biodiesla se v večini evropskih držav zmanjšuje na 5 odstotkov, ker so izkušnje pokazale, da nastajajo prevelika tveganja pri manipulaciji z gorivom, ki vsebuje večjo količino biodiesla in nastajajo večji stroški pri vzdrževanju avtomobilov (100-odstotni biodiesel ostaja za uporabo v kmetijskih strojih in starejših tovornjakih),
- zaradi pomanjkanja surovih olj v Evropi in zmanjševanja odstotka biodiesla se bo morala poraba usmeriti tudi v druga biogoriva: etanol, ETBE..... Zlasti se bo to potenciralo v državah, kjer ni pogojev za pridelavo oljne ogrščice (severnoevropske, mediteranske države).

V Sloveniji zakonodaja še ni do konca dorečena in ne omogoča transparentnega poslovanja z biogorivi. Ministrstvo za finance je izdalo zakon, po katerem so biogoriva netrošarinsko blago, ki se lahko brez plačila trošarine meša do

25 odstotkov v fosilni diesel oziroma se plača trošarina pri prodaji 100-odstotnega biodiesla. Ministrstvo za okolje in prostor pripravlja pravilnik o vsebnosti bioloških goriv v gorivih za pogon cestnih motornih vozil, ki ga zdaj usklajujejo. Pravilnik predvideva obvezno mešanje biogoriv 1. januarja 2006 in sicer z vsebnostjo 1 odstotka v vseh gorivih.

Petrol sodeluje pri pripravi zakonodaje in zahteva transparentno poslovanje z biogorivi, kar bi preprečevalo zlorabo pri plačevanju trošarin in dajanje v promet slabo kakovost biodiesla. To pomeni, da je biogorivom potrebno spremeniti status v trošarinsko blago, ki se mora pretovarjati/mešati prek trošarinskih skladišč (tudi uvožene mešanice).

Slovenija ima tudi drugo pomanjkljivost, to je pomanjkanje surovin iz domače proizvodnje. To pomeni večje stroške za proizvodnjo biodiesla, kar bi se moralo odraziti na ustrezni trošarinski politiki. Višina trošarine pri dieslu bi morala pokriti proizvodne in dodatne logistične stroške. Strategijo v zvezi z biogorivi v Sloveniji še oblikujejo. V planu je več proizvodnih kapacitet za biodiesel, ki pa bodo močno odvisne od uvoženih surovih olj. Poleg tega bo nanje vplivala sprejeta zakonodaja in pravilnik.

Petrol intenzivno spremlja vsa dogajanja v Evropi in je pripravljen na obvezno mešanje. Zagotovljene imamo nabavne vire ter ustrezno tehnologijo za namešanje biodiesla pod carinskim nadzorom v vseh glavnih distribucijskih točkah v Sloveniji. Dokončno strategijo za nabavo biodiesla in ostalih biogoriv bomo pripravili, ko bo znana zakonodaja za to področje.



Strokovna žirija jim je prisodila najvišja mesta

Javno zasebno partnerstvo na področju zemeljskega plina in čistilnih naprav ter nadaljnje možnosti sodelovanja

Bojana Fortuna Vister, Borut Sočič, Tatjana Špes

Javno zasebno partnerstvo (Public Private Partnership - PPP, v nadaljevanju JZP) je model sodelovanja javnega in zasebnega kapitala, ki je uveljavljen predvsem pri investicijah v gospodarsko infrastrukturo.

Obstajajo različne oblike javno zasebnih partnerstev, v osnovi pa jih lahko opredelimo kot pogodbeno ali statusno partnerstvo. To je kapitalsko partnerstvo, kjer se zasebni in javni kapital združujeta v podjetju. Obliki pogodbenega partnerstva pa sta koncesijsko in javno naročniško razmerje. Značilnost koncesijskega razmerja je, da iz države (lokalne skupnosti) prenesemo izvajanje dejavnosti na zasebnika. Koncesijsko razmerje pomeni pooblastilo države (lokalne skupnosti) za izvajanje javne službe, ponavadi za 25 do 30 let.

Gospodarske javne službe

JZP je primerna oblika partnerstva za opravljanje javnih služb, tako negospodarskih (kot so šolstvo, zdravstvo, domovi za ostarele...) kot gospodarskih (v nadaljevanju GJS). GJS je služba, katere zagotavljanje storitev je v javnem interesu. Določijo jo z zakoni s področja energetike, prometa, komunalnega in vodnega gospodarstva, varstva okolja in druge gospodarske infrastrukture.

Država vpliva na ceno storitev in regulirana cena oziroma vpliv države nanjo, ter s tem na donos, je tisto, kar loči vlaganje zasebnega kapitala v opravljanje regulirane javne gospodarske službe od tržne dejavnosti.

Skupina Petrol opravlja GJS distribucijo električne energije, zemeljskega plina, toplotne energije, vode ter čisti komunalne odpadne vode. Za skupino Petrol je izvajanje GJS zanimivo zaradi celotne energetske oskrbe. K osnovni trgovski dejavnosti dodajmo še GJS distribucijo (transport) zemeljskega plina, električne energije, toplotne energije. S tem širimo trg in storitve. S svojo infrastrukturo, ki je na osnovi pridobljene pravice v principu monopolna dejavnost, lažje prodajamo energente, predvsem zemeljski plin. Pri gradnji čistilnih naprav uporabljamo podoben model kot pri plinskih koncesijah in partner je ravno tako občina. Nenazadnje imamo v portfolju naložb potrebno primerno strukturo dolgoročnih naložb v infrastrukturne objekte na osnovi koncesijskega razmerja, ki v prvi fazi zahtevajo znatna investicijska vlaganja, zagotavlja pa predvidljiv dolgoročni denarni tok z razmeroma nizkim tveganjem ter stabilen dolgoročni donos. V zadnjih dveh desetletjih se je zasebni sektor v svetu pospešeno vključeval v gradnjo infrastrukturnih objektov. Vloga države se je preusmerila na reguliranje in nadzor. Razlog za to so velike investicijske potrebe, ki jih država ne more financirati s tradicionalnimi viri (proračun in zadolžitve). Zasebni sektor išče nove možnosti investiranja. Znano je, da učinkoviteje investira, prek povečanega obsega investicij pa se povečata količina in kakovost nacionalne infrastrukture, ki pozitivno vpliva na transfer tehnologij. S partnerstvom

zasebnega in javnega sektorja in konkurenco zasebnih podjetij se povečuje tudi učinkovitost poslovanja javnih podjetij. JZP zmanjša razkorak med potrebnimi in razpoložljivimi sredstvi ter izboljša kakovost storitev, ki jih infrastruktura zagotavlja prebivalstvu.

Razvoj JZP

Za večji in uspešnejši razvoj JZP v Sloveniji je nujna podpora vlade, ki mora določiti področja za izvajanje JZP ter prioritete in spodbude.

Potrebno pa je urediti zakonodajo ter postaviti institucionalni okvir. Za uspešno izvajanje JZP so potrebna kakovostna zasebna podjetja, ki imajo možnost za dolgoročno vlaganje kapitala. Petrol je vsekakor med njimi, kar dokazuje s poslovnim deleži v družbah in z dodeljenimi koncesijami. V skupini Petrol so nadaljnje poslovne priložnosti na področju JZP, v investiranju v učinkovito rabo energije v javnem sektorju, predvsem bolnišnicah in šolah. Z občinami bomo sodelovali pri pridobivanju nepovratnih sredstev kot partner pri zapiranju sredstev EU za izvajanje GJS. Za investiranje v infrastrukturo zemeljskega plina in čistilnih naprav bomo konkurirali pri novih razpisih lokalnih skupnosti za koncesioniranje dejavnosti GJS, sodelovali pri odkupih zgrajenih infrastrukturnih objektov in pri združevanju dejavnosti, ter vstopali v javna podjetja.

Predpisi v skupini Petrol

Nina Potisek, Anton Ipavic

Do leta 2002 smo imeli v Petrolu dva vzporedna sistema predpisov. Na eni strani so bili splošni akti, ki so bili objavljeni v Obvestilih družbe, centralni register pa smo vodili v Sektorju pravne zadeve. Drugi sistem so tvorili tako imenovani ISO predpisi, ki so izvirali iz standarda vodenja kakovosti in so jih sprejemali in objavljali v elektronski obliki. S pravnega vidika so imeli ISO dokumenti dve pomanjkljivosti: niso obstajali v fizični (podpisani) obliki in dostop je bil omejen,

kar je bilo sporno s stališča načela publicitete. Splošni akti pa s stališča vodenja sistema kakovosti niso bili ustrezno označeni in sledljivi. Predpisom v obeh sistemih pa je bilo skupno to, da so na splošen (torej za poimensko nedoločen krog ljudi) in abstrakten (torej za naprej) način urejali razmerja v družbi. Tako smo v projektu, ki smo ga začeli že leta 2001, uspešno povezali oba sistema, ki ustrezata pravnim standardom in standardu vodenja kakovosti. Tako sedaj predpise

sprejemamo v pisni obliki, objavljamo pa jih v pisni obliki in na intranetu. En sam sistem predpisov zagotavlja boljše preglednost, ustrezno umeščenost v hierarhično strukturo in vsebinsko usklajenost predpisov.

Razvoj in reorganizacija podjetja pa terjata spremembe tudi na tem področju. Sistem obvladovanja predpisov mora slediti potrebam podjetja oziroma podjetij v skupini. Procesna organiziranost in povezanost procesov na eni strani in

vloga korporativnih funkcij na drugi strani namreč zahtevata razmislek o tem, kako urediti predpise, ki so vsebinsko enaki za več družb v skupini ali pa urejajo procese v dveh ali več družbah. To so nova izhodišča, ki jih je aprila 2005 postavila

uprava s sprejemom politike sprejemanja predpisov. Navedena politika bo sprejeta v vseh odvisnih družbah in na najemnih bencinskih servisih je izhodišče za projektno skupino, da sistem ustrezno prilagodi. Priložnost bomo izkoristili še

za druge izboljšave, predvsem temeljit vsebinski pregled vseh predpisov po odvisnih družbah (v Petrolu d.d. je bil že izveden) in boljšo preglednost registra veljavnih predpisov, da bo postal uporabniku prijaznejši.

Racionalizacija poslovanja bencinskih servisov na tujih trgih

Edo Škufca, Igor Matičič, Roman Mazi, Igor Meh

Ko smo pred dvema letoma predstavljali projekt poslovanja bencinskih servisov na Hrvaškem in v BiH, je večina poslušalcev le opazovala, kako "tisti" na tujih trgih poslujejo. Danes pa med nami praktično ni nikogar več, ki ne bi vsaj posredno imel kakšne zadolžitve v odvisnih družbah. In kar je še pomembnejše je to, da smo vsi Petrolovci naše odvisne družbe vzeli za svoje, skupaj rešujemo njihove probleme in se veselimo njihovih uspehov. Za svoje smo sprejeli tudi ljudi, ki tam delajo, poslovanje pa smo poenotili s tistim v Sloveniji.

V lanskem letu smo še govorili o implementaciji protokolov sodelovanja med matično in odvisnimi družbami, danes pa skupaj izvajamo racionalizacijo poslovanja odvisnih družb. Eden največjih izzivov je sprememba franšiznega sistema po slovenskem modelu, kar pomeni, da je Petrol lastnik blaga, najemnik je obenem

poslovodja bencinskega servisa, nadomestila pa se obračunavajo po modelu, ki je podoben slovenskemu. Petrol ima s tem tudi kadrovsko kontrolo ter poenoten sistem izobraževanja. V naslednjih mesecih bo tudi ta proces zaključen, s čimer bo Petrol vzpostavil popolno kontrolo nad poslovanjem vseh bencinskih servisov.

Služba notranje kontrole in revizije, INO oddelek ter inštruktorji opravljajo ocenjevanje ter redne in izredne inventure na vseh bencinskih servisih na vseh trgih enako, tako da lahko primerjamo poslovanje vseh bencinskih servisov na enakih osnovah. Naša težnja je, da je poslovanje vseh Petrolovih bencinskih servisov na najvišjem nivoju ne glede na to, kje se bencinski servis nahaja. Podobno kot v Sloveniji, smo tudi na Hrvaškem in v BiH preverili optimalno število zaposlenih na bencinskih servisih

ter preverili uspešnost poslovanja glede na obratovalne čase. Ugotavljali smo, kje lahko stroške poslovanja še znižamo in sprejeli številne ukrepe, ki že kažejo pozitivne učinke pri poslovanju družb.

Na Hrvaškem in v BiH imajo vsi bencinski servisi prenovljena in kompleksna navodila za poslovanje bencinskih servisov prevedena v domač jezik, ki se ustrezno dopolnjujejo prek novo uvedenega sistema okrožnic.

Najpomembnejša pa je prodaja, ki je temelj vsakega poslovnega uspeha na bencinskem servisu. Akcije pospeševanja prodaje so postale stalnica, kontrola, pomoč in izobraževanje s strani inštruktorjev je vzpostavljeno po slovenskem modelu, vse odgovorne službe matične družbe pa se enako vključujejo v poslovanje vseh odvisnih družb.

Vzpostavitev koncernske funkcije gospodarjenja in upravljanja z nepremičninami

Gordana Višinski, Edo Škufca, Biserka Čičerov, Boštjan Boh

Skupina Petrol ima 2.133.798 m² zemljišč in 254.617 m² poslovnih prostorov; skupna knjigovodska vrednost je 30. aprila 2005 znašala kar 86,7 milijarde tolarjev. Torej gre za veliko premoženje.

Skupina Petrol ima 577 nepremičninskih enot, od katerih jih ima

- Petrol d.d. 507,
- Petrol Maloprodaja d.o.o. 6,
- Petrol Plin d.o.o. 2,
- Petrol Energetika d.o.o. 2,
- Petrol Skladiščenje d.o.o. 1,
- Petrol BH Oil Company d.o.o. 33,
- Petrol Trgovina d.o.o., Zagreb 26,
- Petrol d.o.o. Beograd 1.

Kljub zelo zahtevnim postopkom za zemljiškoknjižno ureditev je na območju Slovenije okrog 99 odstotkov vseh nepremičnin skupine Petrol v celoti zem-

ljiškoknjižno urejenih in gre posebej pohvaliti vse sodelavce, ki so v preteklih letih vložili veliko energije in časa, da so dosegli tako stanje. Na Hrvaškem ter v Bosni in Hercegovini je urejanje zemljiškoknjižnih vpisov še v polnem teku.

V aprilu 2004 je bil ustanovljen sektor splošne zadeve, katerega največji obseg dela je povezan z gospodarjenjem z nepremičninami in upravljanjem nepremičnin. Pretežne naloge sektorja s tega področja pa so:

- vodenje postopkov za nakup, prodajo poslovno nepotrebni nepremičnin skupine, najem tujih poslovnih prostorov za potrebe delovanja skupine, oddaja poslovno nepotrebni nepremičnin skupine v najem,

- sodelovanje pri pridobivanju listin in pripravi prodajnih pogodb za nepremičnine, pogodb o ustanovitvi stvarnih služnosti (priključitev bencinskih servisov na komunalne vode, vožnja prek zemljišča ipd.),

- stiki in korespondenca z zemljiškimi knjigami sodišč, organizacija priprave ZK predlogov in pridobivanja ZK izpiskov,
- vodenje upravnih zadev, zlasti na področju nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča, komunalnih taks,
- vodenje registra nepremičnin in drugih evidenc o nepremičninah.

Delavci sektorja splošne zadeve za uspešen zaključek teh del stalno sodelujejo z odvisnimi družbami, ostalimi področji in sektorji - zlasti s področjem trgovine, sektorjem za razvoj in načrtovanje bencin-

skih servisov, sektorjem pravne zadeve in sektorjem investicije. V dobrem letu skupnega dela je bilo

analiziranih prek 200 ponudb za nakup nepremičnin in razvili so se dobri medsebojni odnosi, tako da je zagotovljena vi-

soka stopnja zanesljivosti pri preverjanju prejetih ponudb in so doseženi optimalni pogodbeni dogovori.

Prilagoditev nizkotemperaturnih lastnosti dieselskih goriv novim zahtevam standarda

Silvan Simčič, Marta Svoljšak, Rok Blenkuš, Ksenija Pirš Stupan

Na pobudo Ministrstva za gospodarstvo je bila aprila 2005 v Slovenskem inštitutu za standardizacijo vložena pobuda za spremembo slovenskega standarda za dieselsko gorivo SIST EN 590. Predlog spremembe se je nanašal na znižanje temperature filtrirnosti goriva v zimskem času s sedanjih -15 na -20 stopinj Celzija.

Predlog so v tehničnem odboru SIST TC NAD (naftni derivati) obravnavali in večinoma tudi potrdili. Pričakujemo še, da bo do prihodnjega zimskega obdobja tudi začel veljati.

Skladno s to ugotovitvijo smo v predstavljenem projektu želeli izpostaviti, kaj taka sprememba pomeni za Petrol oziroma kako bomo to novo zahtevo implementirali v nabavo in prodajo. Problem je bil obdelan tako s stališča zahtev in možnosti nabavnih virov kot tudi logistike za oskrbo trga s takim gorivom.

Nova zahteva za Petrol vsekakor predstavlja dodatno omejitev tako za nabavo kot tudi logistično obvladovanje nabave in prodaje. Zmanjšuje se nabor dobaviteljev v zimskem času, poleg tega so ti locirani pretežno na trgih severozahodne Evrope.

Dodaten problem predstavlja tudi nova omejitev pri vsebnosti žvepla v gorivih - 50 ppm max, ki velja od 1. januarja 2005. Rafinerije sredozemskega in črnomskega "naftnega bazena", kjer Petrol pretežno nabavlja goriva, se tej zahtevi niso v celoti prilagodile.

Poleg ožjega izbora bo "novost" vplivala tudi na stroške nabave takega goriva, ki so v času največjega povpraševanja praviloma dražja.

Ker gre za nove, bolj oddaljene vire, je dražji tudi transport oziroma logistika pri oskrbi prodajnih mest. Kljub tem argumentom je v sedanjih gospodarskih pogojih težko pričakovati, da bi država priznala višje stroške oziroma da bi se maloprodajna cena dieselskega goriva pozimi ustrezno zvišala.



Tudi sneg lahko povzroča neprijetnosti

Avtomatizacija in optimizacija naročanja in primarnega razvoza goriv

Matej Enci, Pavel Batista

Nadgradnja obstoječega sistema, nove aplikacije, nov sistem

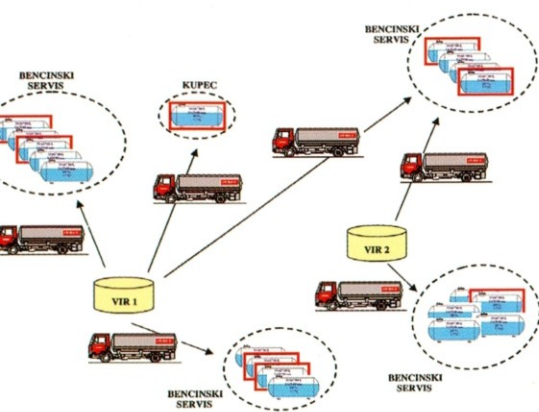
Pred dvema letoma in pol smo si zadali za nalogo izboljšanje upravljanja s preskrbovalno verigo goriv. Nalogo smo razdelili v tri projekte: Sistem za nadzor nad poslovanjem z gorivi na bencinskih servisih, Viri goriv, zaloge na virih in planiranje zalog ter Avtomatizacija, optimizacija naročanja in primarnega razvoza goriv.

Projekt predstavlja tretji zaporedni element nadgradnje obstoječih sistemov. Uspešen zaključek prvih dveh projektov je bil eden potrebnih pogojev. Cilj projekta je avtomatizacija postopka kreiranja naročil in razvozov ter optimizacija naročenih količin in razvozov. Pri tem se upoštevajo naslednji parametri optimizacije: določitev optimalnega vira za določen bencinski servis/kupca, določitev optimalne naročene količine za rezervoar (ob upoštevanju stanja zalog v rezervoarju, prodaje, obrata zalog, kapacitete

rezervoarja), upoštevanje razpoložljivosti tipov transportnih kapacitet (minimalne, optimalne in maksimalne kvote prevoznikov), možnost deljenega razvoza znotraj skupine bencinskih servisov, določitev tipa transportne enote in prevoznika, določitev datuma dobave, dinamično določanje minimalnih/maksimalnih zalog, limitiranje maksimalnega trajanja zalog. Razen na sorazmerno kompleksnost same naloge velja opozoriti tudi na precejšno pestrost vključenih podatkov: podatki merilnih naprav ravni goriva v rezervoarjih, knjigovodski podatki, kapacitete rezervoarjev, tehnični podatki o tipih transportnih enot (število, velikost prekatov), podatki o iztočenih količinah, množica krmilnih podatkov (kvote prevoznikov, skupine bencinskih servisov, cena prevoza na liter goriva od vira do bencinskega servisa, cena goriva na viru, razpoložljive zaloge goriv na virih, dnevi obvezne oskrbe, in še kaj.

Projekt vključuje tudi temeljito predelavo in nadgradnjo aplikacije razvozov (nove funkcionalnosti in prehod na novo tehnološko platformo internetski vmesnik). Prav tako so nadgrajene nekatere druge obstoječe aplikacije (prevoznik, transportne enote, kvote) in povsem nove aplikacije (skupine bencinskih servisov, tipi transportnih enot).

Tako izveden projekt bo omogočal učinkovitejše upravljanje z naročili (avtomatska naročila, razbremenitev za poslovanje na bencinskih servisih in dispečerje) in optimalnejše upravljanje z razvozi (optimalne naročene količine goriva, optimalen obrat zalog v rezervoarjih na bencinskih servisih, optimalnejše koriščenje transportnih kapacitet in transportnih poti, avtomatska določitev prevoznika in tipa transportne enote glede na njegove kvote, razbremenitev za dispečerje). Sistem omogoča dober nadzor (dvostopenjsko upravljanje,



Shematski prikaz razvoza

priprava/izvedba razvozov), preprosto upravljanje (ponavljanje prve stopnje, priprava razvozov), možnost dela samo za izbrano regijo, ročno določanje dni za obvezno oskrbo in s tem posredno vplivanje na število razvozov, možnost priprave razvozov za več dni vnaprej,

preprosto obvladovanje posebnih situacij (minimalne/maksimalne zaloge), možnost vključevanja ročnih naročil, možnost podrobnega nastavljanja (kvote prevoznika, razpoložljive zaloge pri virih, cene transporta,...) kakor tudi uporabnost za razna podjetja.

Bistvena sprememba oziroma posledica glede na obstoječe stanje je, da se primarna odgovornost naročanja preseli na sistem - dispečerski center. Seveda sistem omogoča tudi ročno posredovanje.



Po mnenju občinstva so pripravili najboljše projekte

Upravljanje informacijske varnosti

Smiljana Šverko, Pavel Batista

V Sektorju informatika smo poleti 2004 začeli s projektom "Upravljanje informacijske varnosti". Cilj projekta je doseči ustrežno raven informacijske varnosti v skupini Petrol v skladu s standardi in uvesti informacijsko varnost kot funkcijo, organizirano v Sektorju informatika. Ker je informacijska podpora vpletena v vse poslovne procese, je zelo pomembno, da so informacije v informacijskem sistemu ustrezno zaščitene pred nepooblaščenim dostopom. Z zaščitnimi ukrepi moramo vedno zagotavljati zaupnost, neoporečnost in razpoložljivost informacij. Zato smo se projekta lotili tako, da smo na ravni Petrola ustanovili projektno skupino, katere člani so tako vodilni za ključne poslovne procese kot predstavniki Sektorja informatika in zunanji izvajalec podjetje IBM. Sponzor projekta je predsednik uprave Petrola d.d. Janez Lotrič. V Sektorju informatika smo do sedaj že skrbeli za informacijsko varnost, vendar so bili postopki neformalni in včasih nedokumentirani. Projekt nam bo pomagal sistematično pregledati stanje na področju informacijske varnosti, dokumentarno in z organizacijskimi predpisi urediti področje informacijske varnosti, vpeljati informacijsko varnost kot funkcijo znotraj sektorja informatika in vzpostaviti kontinuiran proces zagotavljanja informacijske

varnosti. Projekt je razdeljen v 5 modulov. Modul A zajema analizo in oceno tveganj na področju informacijske varnosti, rezultat modula pa je katalog tveganj, ki jih moramo odpraviti oziroma spraviti na sprejemljivo raven.

Modul B obravnava informacijsko varnostno politiko. Njegov rezultat bo sprejem informacijske varnostne politike na ravni korporacije. V pripravi je sprejem 4 dokumentov in sicer Krovna informacijska varnostna politika, Informacijska varnostna politika za zaposlene, Informacijska varnostna politika za področje informacijske tehnologije in Klasifikacija Petrolovih informacij. S temi dokumenti bomo uzakonili informacijsko varnost v korporaciji, vsi zaposleni bodo z dokumenti seznanjeni (razen z dokumentom informacijska varnostna politika za področje IT, ki je namenjen zaposlenim v Sektorju informatika).

Organizacijsko vpeljujemo funkcijo informacijske varnosti v Sektorju informatika. Uprava bo ustanovila kolegij za področje informacijske varnosti, katerega predsednik je po funkciji predsednik uprave, predstavnik upravljalca informacijske funkcije je član kolegija.

Modul C obravnava analizo vpliva kritičnega dogodka na poslovanje. Izvedli smo intervjuje s ključnimi nosilci

poslovnih funkcij v Petrolu, ki so podali oceno, kako dolgo preživijo brez informacijske podpore, ki jo uporabljajo njihovi poslovni procesi. Ocenili so prioriteto in čas, po katerem nastopi kriza, potencialno materialno in nematerialno škodo. Rezultat analize bo vhod v naslednja modula D in E, v katerih bo izveden načrt obnove informacijskega sistema glede na rezultate modula C in opisan postopek obnove informacijskega sistema v primeru katastrofe. V Petrolu je za obnovo centralnega informacijskega sistema tehnično že poskrbljeno (rezervni računalnik na rezervni lokaciji v stalni pripravljenosti), potrebno pa bo dokumentirati postopke ob začetku kriznega dogodka. Vzporedno s projektom poteka tudi implementacija, hkrati pa še projekt po ITIL (ITIL - Information Technology Infrastructure Library - zbirka najboljših praks s področja upravljanja z informacijskimi storitvami).

Področja, ki jih letos urejamo, so: vzpostavitev centra za pomoč uporabnikom in skupine za podporo uporabnikom na drugi ravni, upravljanje z incidenti in upravljanje s problemi. Z vsemi temi aktivnostmi želimo zvišati raven servisa, ki ga nudimo svojim uporabnikom in zagotoviti še višjo raven kakovosti informacijskih storitev.

Po 15 letih ni Petrolova akcija "Otroci odraslim" izgubila prav nič energije. Obratno, njena moč se povečuje in mladi ustvarjalci z enakim ali celo večjim navdušenjem "s čopičem" izražajo svoje misli in doživetja ter jih postavljajo pred odrasle

Otroci so podobe na ogled postavili Jelka Kušar



Niso tako redki med nami, ki vsako leto težko čakajo dan, ko bodo videli nove stvaritve mladih in najmlajših slikarjev, ki sodelujejo v Petrolovi akciji "Otroci odraslim". Letošnja je že petnajsta po vrsti, kar pove, da otrokom nekaj pomeni, da so jo sprejeli za svojo, da radi izražajo svoje misli s pomočjo čopiča, ali se spopadejo z različnimi slikarskimi tehnikami. Sprva je vsak sam izbral temo ali naslikal, kar mu je tedaj rojilo po glavi. Zadnja leta v Petrolu izberejo vsebino in letošnja se je glasila "Energija med nami". Le kaj si lahko mladi umetniki predstavljajo pod tem naslovom, zlasti tisti, ki obiskujejo otroški vrtec in so praznovali morda komaj četrti rojstni dan? Kdor je menil, da z besedo "energija" ne bodo imeli kaj početi, se je krepko zmotil. Prav neverjetno so jo znali izraziti in pokazati tudi svojo lastno energijo.



Tudi službo za preskus tesnosti rezervoarjev in opreme vodi Marjan ŠUŠTAR. Pomagata mu dva sodelavca, ki skrbita za vse rezervoarje Petrola v Sloveniji, delajo pa tudi za druge naročnike.

Delali smo že za Ino in za MOL Jelka Kušar

Ali ste po zakonu obvezani preskušati tesnost rezervoarjev?

Da, vse rezervoarje smo dolžni vsakih pet let tlačno preskusiti. Tiste, ki stojijo na širšem zavarovanem območju podtalnice, pa vsako drugo leto. Zakon predpisuje pregled na pet let. Toda to velja za dvoplaščne rezervoarje, enoplaščne preizkušamo vsako leto. Teh rezervoarjev je zaradi rekonstrukcij starih bencinskih servisov vedno manj. Tako jih je v Petrolu samo še nekaj, v celoti imamo v Petrolu okrog 1300 podzemnih in nekaj deset nadzemnih rezervoarjev.

Ali inšpektor pogosto zahteva preglede na dve leti?

Odvisno od tega, ali rezervoarji stojijo na širšem zavarovanem območju podtalnice. V Ljubljani je na primer tako območje za Bežigradom v bližini Save.

Ali pride inšpektor pogledat, ko delate?

Ne, to ne, ali pa zelo redko. Zelo pogosto pa pridejo na servis pogledat, če imajo urejena potrdila. Lani so na več kot sto bencinskih servisih pregledali, če so papirji urejeni.

Vsakih pet let pregledate vse bencinske servise. Kdo pa vodi kartoteko, vi ali sami bencinski servisi?

Vsa originalna potrdila in zapisnike hranimo mi, pa tudi vsak bencinski servis mora imeti izvod veljavnega potrdila o pregledu. Če slučajno kdaj zamudimo, nas na to opozorijo s servisa ali njihovi tehnični inštruktorji, ki skrbijo za urejenost dokumentacije.

Ali se pogosto kaj pripeti?



Videti je precej zapleteno, a kdor se spozna na zadeve, jih hitro reši

Ne. Imamo še nekaj starih rezervoarjev, kjer pušča samo eden od plaščev, a zdaj te servise pospešeno obnavljajo. Sicer pa v glavnem ni težav. Le tam, kjer je v bližini elektrificirana železniška proga, se radi pojavijo blodeči tokovi, ki poškodujejo rezervoarje. Proti njihovim vplivom sedaj večino rezervoarjev ščitimo s katodno zaščito.

Kako velike pa so lahko te poškodbe?

Približno toliko kot naboj kakšnih 10 mm. Lahko pa so velike tudi nekaj centimetrov.

Potem pa gorivo hitro teče iz rezervoarja.

Ponavadi gre za zunanji plašč, medtem ko notranjega le redko poškoduje.

Take zadeve odkrijete pri pregledu?

Da, včasih pa nas pokličejo s servisa, ker sumijo, da pušča instalacija. Pri puščanju gladina rezervina, ki se nahaja v medprostoru med obema plaščema, pada in to nižanje gladine zazna vgrajena sonda v posodi rezervina in sproži alarm. Če pa pušča notranji plašč, se tekočina meša z gorivom.

V zadnjem času uporabljamo za kontrolo tesnosti ASF naprave, ki delujejo na stisnjen zrak, tako da je med plaščema namesto tekočine stisnjen zrak. Vsako spremembo tlaka naprava registrira in sproži zvočni in svetlobni alarm.

Kakšne stroke pa so zaposleni, ki opravljajo te naloge?

To so ljudje, ki so po osnovni izobrazbi inštalaterji in mehaniki, obvladati pa morajo tudi druga dela, na primer meritve debelin z ultrazvokom, varjenje itd...

In dva človeka lahko vse postorita?

Zaenkrat nam to še uspeva, ker si fanta izredno prizadevata. Težave nastopijo takrat, ko je eden od njiju, ali pa celo oba, v bolniški. Razumeti morate, da je to celodnevno delo na terenu in fanta nista več rosno mlada. In če reš oba zbolita, na kakšnem servisu tudi zamudimo s pregledom.

Delate samo za Petrol, ali tudi za druge?



Včasih mora tudi "šef" zgrabiti za fizično delo

Delamo tudi za zunanje stranke. Približno 30-40 odstotkov dela odpade na zunanje stranke, ostalo za Petrol. Za zunanje stranke delamo preizkuse tesnosti podzemnih rezervoarjev in instalacije, funkcionalne preglede nadzemnih rezervoarjev, ultrazvočne meritve debeline pločevine dna in sten rezervoarjev ter preizkuse tesnosti in meritve debeline pločevine avtocistern za izdajo ADR potrdil.

Smo med redkimi družbami v Sloveniji, ki ima pooblastilo za tovrstne preglede po pravilniku o tem, kako morajo biti zgrajena in opremljena skladišča in transportne naprave za nevarne in škodljive snovi.

Kdo ga pa izda?

To pooblastilo je izdalo Ministrstvo za varstvo okolja in urejanje prostora leta 1992.

Potem vas pokličejo tudi iz drugih naftnih družb v Sloveniji?

Da, delali smo že tudi za INO in MOL.

Kaj pa nenaftni naročniki?

Prav tako. Delamo tudi za zasebne stranke, zlasti za tiste, ki imajo ali odpirajo kakšno dejavnost v objektu, v katerem je vgrajen rezervoar in potrebujejo dokumente za uporabno dovoljenje. Kot sem že prej omenil, sodelujemo tudi z IVD Maribor in za njih pregledujemo avtocisterne za ADR potrdila in za ostale avtoprevoznike.

Skrbite tudi za cisterne, v katerih za Petrol prevažajo kurilno olje?

Da, tudi za te. A so največkrat pregledane v sklopu pregleda IVD.

Na koliko časa morajo biti cisterne pregledane?

Tukaj ne vodimo evidenc (razen arhiva) in strank ne kličemo, ampak se same naročijo ali v njihovem imenu inštitut. Običajno pa je to takrat, ko jim poteče ADR za vozilo.

Koliko plaščne so pa te cisterne?

Avtocisterne so praviloma enoplaščne, so pa lahko eno-, dvo-, tri- ali štiriprekatne. Pregled zajema tlačni preizkus rezervoarja po prekatih (v ta namen mora biti avtocisterna napolnjena z dieselskim gorivom ali kurilnim oljem), preizkus tesnosti podnih ventilov in ostale armature ter ultrazvočna meritev debeline pločevine cisterne.

Na koliko časa pregledujete nadzemne rezervoarje?

Prav tako na pet let, ali pa pred začetkom uporabe po rekonstrukciji ali pred ponovno uporabo, če naprave niso uporabljali dalj kot dve leti.

Pri nadzemnih rezervoarjih ne opravljamo klasičnih preizkusov tesnosti, ampak funkcionalne preglede, nato dobijo lastniki potrdilo o njihovi funkcionalnosti, to je sposobnosti za sprejem goriva.

Ta pregled zajema vizuelni pregled notranjosti in zunanosti rezervoarja ter funkcionalni pregled njegove opreme, meritev debeline pločevine dna in stene,

tlačni preizkus cevovodov, hidrostaticni preizkus rezervoarja in lovilnega bazena ter funkcionalni pregled bazena in opreme.

Kaj se pa lahko zgodi pri teh rezervoarjih?

Pri teh rezervoarjih sta na korozijo najbolj občutljiva podnica (dno) in spodnji rob plašča in sicer zato, ker se na dnu useda voda iz goriva. Včasih se zgodi, da je gorivu primešana tudi morska voda, ki pride ob dobavi s tankerjem, in je še posebej nevarna za nastanek korozije.

Imate nameščene naprave, ki spremljajo vse dogajanje?

Pri starejših nadzemnih rezervoarjih opravimo kontrolo dna (podnice) med rednimi pregledi notranjosti. Takrat vsa sumljiva mesta ultrazvočno premerimo in po potrebi saniramo.

Novejši rezervoarji imajo dvojno dno in medprostor je vakuumiran (običajno na 0.4-0.6 bar abs). Tesnost kontroliramo z vacuummetri ali z vacuummatik napravo, ki samodejno vzdržuje vacuum. Če pride do večjega padca vacuuma (vdora zraka iz okolice ali tekočine iz rezervoarja), se sproži alarm in je potrebno ugotoviti vzrok padca.

Kako popravljate take zadeve? Morate rezervoar izprazniti?

Seveda, najprej ga izpraznimo, nato očistimo in razplinimo. Vsa sumljiva mesta pregledamo z vacuumsko napravo, da ugotovimo, kje pušča, ter poiščemo vse razjede, ki so večje od dopustnih, očistimo in navarimo novo pločevino ter antikorozijsko zaščitimo.

Delate tudi za zunanje stranke?

Seveda, vsa dela, ki jih opravljamo za Petrol, izvajamo tudi za zunanje stranke.

Ali bi morali pregledovati tudi tistim, ki imajo cisterne za kurilno olje za 2 ali 3 tisoč litrov?

Okolje moramo varovati vsi. Dejansko bi moral vsak lastnik naprave (ne glede na to ali je v zasebnem stanovanjskem objektu ali v podjetju ali industriji) s prostornino nad 300 litri v gradbenem objektu, ali naprave na prostem s prostornino več kot 1000 litri imeti prijavljeno pri pristojnem organu. S tem pa je tudi zavezan k rednim pregledom. To je opredeljeno v pravilniku o tem, kako morajo biti zgrajena in opremljena skladišča za nevarne in škodljive snovi, ter v pravilniku o spravljaju in hrambi kurilnega olja.

Toda v praksi je vse drugače. Podjetja imajo zadeve za silo urejene, pri zasebnih stanovanjskih objektih pa skoraj praviloma ni nič urejenega, razen v zelo redkih primerih.

Organiziranost skupine Petrol, način poslovanja, organizacije dela in poslovnih procesov, ki povezujejo matično in odvisne družbe, s pomočjo sodelovanja zaposlenih prek svetov delavcev

Vloga sodelavcev je zelo pomembna Bojan Herman

Z ustanovitvijo odvisnih družb in koncernsko organiziranostjo so bili v novoustanovljenih odvisnih družbah v skladu z zakonom o gospodarskih družbah in zakonom o sodelovanju delavcev pri upravljanju izvoljeni tudi sveti delavcev: Petrol Maloprodaja Slovenije, Petrol Gostinstvo, Petrol Tehnologija, Petrol Skladiščenje. Skupaj z obstoječim svetom delavcev matične družbe Petrol d.d. deluje torej v okviru skupine Petrol pet svetov delavcev. Kmalu po ustanovitvi so se začele porajati prve pobude za povezovanje in združevanje interesov svetov delavcev v zadevah, ki se tičejo vseh zaposlenih. Problematika je bila s posredovanjem

delavskega direktorja tudi nekajkrat obravnavana na sejah uprave družbe. Na pobudo predsednika in članov uprave je bil sprejet sklep o oblikovanju posvetovalnega koordinacijskega telesa predsednikov svetov delavcev, pripravljen osnutek pravilnika o delovanju tega organa ter sklep o organiziranju srečanja članov vseh petih svetov delavcev, na katerem bi se seznanili z organiziranostjo družbe, organizacijo poslovnih procesov, pravnimi vidiki organiziranosti, načinom pretoka denarja in sredstev med matično in odvisnimi družbami, s pridobljenimi izkušnjami pri delu v svetu delavcev in nadzornem svetu ter z njihovo vlogo in

pomenom v vlogi predstavnikov delavcev v delavskem soupravljanju.

Vabilu za predstavitev so se prijazno odzvali članica uprave Mariča Lah, član uprave Vladimir Jančič, Iztok Bajda iz Sektorja pravne zadeve, Nina Potisek iz Sektorja KOV. K sodelovanju pa smo povabili tudi zunanjo sodelavko, strokovnjakinjo s področja delavskega soupravljanja, dr. Zvonko Šarman.

Iztok Bajda je predstavil pravne vidike organiziranosti družbe, koncernsko povezanost matične in odvisnih družb s poudarkom na kapitalu kot temelju povezovanja, delavske pogodbene pravice

in obveznosti. V procesu soodločanja v vsaki družbi sodeluje tudi svet delavcev z vsemi pravicami in obveznostmi ter kot tak nastopa kot sogovornik vodstvu odvisne ali matične družbe. Povezovanje svetov delavcev posameznih družb je možno le takrat, ko gre za usklajevanje skupnih ciljev.

Mariča Lah je odgovorila na marsikatero, tudi nezastavljeno vprašanje: zakaj reorganizacija družbe, zakaj ustanovitev odvisnih družb, zakaj koncernske funkcije, zakaj racionalizacija poslovnih procesov. Nova strategija - širitev poslovanja izven Slovenije je narekovala potrebo po spremembi v organizacijski shemi s tremi osnovnimi cilji - prenosom znanja, pomenjenjem procesov in preprečitvijo podvajanja funkcij. Reorganizacija poslovanja v Sektorju logistika je eden tipičnih primerov racionalizacije. Sektor je pred tem obvladoval poslovne procese vseh skladišč v Sloveniji, po reorganizaciji pa poleg nove odvisne družbe Skladiščenje d.o.o., ki obvladuje operativno poslovanje skladišč v Sloveniji, nudi vso strokovno podporo tudi odvisnim družbam z enako dejavnostjo v tujini. Poleg tega so se v matični družbi lotili izvrševanja poslovnih procesov koncernskih funkcij tudi pravni, računovodski in finančni sektor. Strokovne službe s področja maloprodaje načrtujejo razvoj bencinskih servisov na slovenskem in tujih trgih. Vse družbe imajo enak status in jim je potrebno zagotoviti enak razvoj. Lastnik nepremičnin in blaga je neposredno matična družba, kot je to v Maloprodaji Slovenije, ali pa posredno, kot velja za družbi na Hrvaškem in v BiH, odvisne družbe pa so zadolžene za rokovanje in skrbno ravnanje, za delo z ljudmi in za razvoj dejavnosti.

Dr. Zvonka Šarman je predstavila vlogo in pomen svetov delavcev ter odnos med svetom delavcev matične in odvisnih družb. Svet delavcev vsake družbe je popolnoma samostojen organ soupravljanja in partner ter sogovornik svojega neposrednega vodstva. Z njim sklene participacijski dogovor (dogovor o sodelovanju) v okviru pravic in pristojnosti ter v zvezi z veljavno zakonodajo. Svet delavcev matične - obvladujoče družbe (Petrol d.d.) je sogovornik uprave družbe in imenuje predstavnike delavcev v nadzorni svet družbe. Sveti delavcev odvisnih družb pa so sogovorniki in delujejo v procesu soupravljanja z vodstvom - direktorjem svoje družbe. V skupnih točkah se lahko povezujejo s sindikatom, vloga

vseh svetov delavcev pa je uresničevanje individualnih in skupnih interesov zaposlenih. Pri delovanju svetov delavcev je vsekakor največjo vlogo potrebno posvečati različnim oblikam informacijsko komunikacijskih povezav med predstavniki svetov delavcev in zaposlenimi. Pomembno je vzpodbujati zaposlene k proizvajanju vedno novih idej in pobud in pri tem poudarjati njihovo osnovno vlogo - sodelovati v soupravljanju poslovnih procesov in zasledovati osnovni cilj - izboljšanje poslovnih rezultatov, plemenititi kapital, ustvarjati novo vrednost, zmanjševati stroške. Seveda igra pri tem osnovno vlogo vodstvo, ki mora vključevati zaposlene v proces nenehnih izboljšav. Skupne interese lahko zaposleni združujejo s povezovanjem predstavnikov svetov delavcev odvisnih družb in matične družbe. Obravnava specifične problematike posameznega sveta delavcev pa lahko povzroči v takem koordinacijskem telesu nezainteresiranost ostalih članov. Zato se je potrebno v teh primerih natančno dogovoriti za sodelovanje.

Nino Potisek smo povabili zato, da bi kot nekdanja podpredsednica sveta delavcev matične družbe in predstavnica delavcev v nadzornem svetu nanizala nekaj svojih izkušenj in ugotovitev. Največje vprašanje, ki se je pojavljalo v preteklosti, in ga predstavniki delavcev doživljajo tudi sedaj, je, kako vzpostaviti stik z zaposlenimi, kako vzpostaviti pretok informacij. Zaposlene je potrebno informirati in motivirati, da bodo prebrali napisano in se odzvali s pobudami in vprašanji. Izvedeti je potrebno, kaj pričakujejo od svojih predstavnikov v svetih delavcev. Seznaniti jih je potrebno z razliko med dejavnostjo sindikata in sveta delavcev. Predvsem pa si morajo delavski predstavniki zastaviti realne cilje. Ti naj ne bodo preobširni. Naj bodo uresničljivi v realnih rokih. Vzpostaviti je potrebno odgovornost, povsem enako, kot jo poudarjamo v načrtovanju in uresničevanju vsakdanjih delovnih nalog in poslovnih procesov. Zaposlene je potrebno motivirati. Vse aktivnosti je potrebno načrtovati, izvajati, ocenjevati in izboljševati.

Denar je sveta vladar, pravi star pregovor. Vse se suče okoli njega. Pretok denarja, vlaganje, gospodarjenje z njim, ustvarjanje nove vrednosti, kdo je lastnik kapitala in kdo ga uporablja, kdo ga plasira, investira in kdo deli, kakšna je pri tem odgovornost matične družbe in odvisnih družb, in kakšna je pri tem vloga delavcev in njihovih predstavnikov v

svetih delavcev. Odgovore na ta vprašanja nam je predstavil **Vladimir Jančič**. Povsem logično je, da lastniki kapitala zahtevajo ustrezen donos, ki ga družba ustvarja le z uspešno strategijo. Odgovornosti, pravice in dolžnosti so tu natančno razmejene. Odvisna družba, kot je Petrol Maloprodaja, opravlja storitev - prodajo naftnih derivatov in dodatnega asortimenta s sredstvi, ki so last matične družbe. Prodaja blago, ki je last matične družbe. Ustvarjeni dobiček sproži pričakovanja po delitvi. A v primeru, ko je dobiček rezultat povečane prodaje, ga družba ni upravičena izplačevati. Izplačilo dobička lahko družba pričakuje le, če je rezultat zniževanja stroškov, ker je to izključna zasluga tistega, ki je tak rezultat ustvaril. V primeru, ko je dobiček rezultat višjih marž, se prenese denarni tok v matično družbo. Cilji odvisnih družb, ki opravljajo le storitve za ostale družbe skupine Petrol, so čim manjši poslovni prihodki. S tem je cenejša tudi storitev plačnikov storitev - Petrolovih družb, kjer družba posluje na prostem trgu, mora s prodajo tretjim ustvarjati dobiček na čim učinkovitejši način.

Kapital pričakuje le donos in realno rast, kar pa ne pomeni, da je ta lahko predmet delitve.

Petrol je finančno stabilna družba. Obstaja nenehen dialog med zaposlenimi in vodstvom družbe, ki se zaveda, da so kapital ljudje in nihče ne more trditi, da le uprava vodi družbo. Demokracija je na visoki ravni. Pri vodenju ne sodeluje le uprava in direktorji. Pri oblikovanju odločitev sodeluje veliko število zaposlenih na vseh ravneh. Zavedamo se, da delimo isto usodo, ker smo vsi del Petrola. Le s pravočasnim in učinkovitim komuniciranjem pridemo do povratnih informacij, do pobud, ki sprožajo nadaljevanje komunikacije. Pri tem lahko delavski predstavniki igrajo zelo veliko vlogo in uprava jim vseskozi zagotavlja pomoč in podporo. Motivacija zaposlenih na vseh ravneh upravljanja je pri tem bistvenega pomena.

Najverjetneje se je ob teh zanimivih temah mnogim porajala vrsta vprašanj, na katera bi bilo potrebno še natančneje odgovoriti in jim nameniti več časa. Iz razprav navzočih je bilo po končanem srečanju razbrati zadovoljstvo nad nazorno in razumljivo predstavitevijo vseh področji. In vsekakor so prav predstavniki svetov delavcev tisti, ki lahko vsakokrat prenašajo in posredujejo različna vprašanja do svojih vodij ter posredujejo odgovore sodelavcem.

Po daljšem iskanju najboljšega partnerja v Petrolu Gostinstvo je Petrol d.d. junija sklenil pogodbo za joint venture s švicarsko družbo Marché International, ki deluje v Švici, Nemčiji in Avstriji ter v štirih azijskih državah. Za kratko predstavitev družbe je uredništvo prosilo njenega predsednika Oliverja ALTHERRA

V Sloveniji vidimo velik potencial Jelka Kušar

Marché International je stoddotna hčerinska družba Mövenpicka. Prosim, povejte najprej nekaj besed o matični družbi.

Mövenpick je holding, delniška družba, ki ima pet poslovnih področij - hotelirstvo, restavracije, prehrana, vina in Marché International, ki je specializiran za restavracije ob avtocestah, na letališčih in železniških postajah.

Potem obstaja še Cindy`s.

To je koncept Marchéja International. Imamo tri gastronomske koncepte - Marché restavracije, nato Cindy Stile, ameriško hitro hrano, sveže pripravljene burgerje, tretje so Mövenpick restavracije na letališčih. Te restavracije vodimo mi, obenem imamo tam tudi Marché restavracije in bare.

Kaj je v celotni družbi skupnega, kaj sme Marché delati samostojno?

Marché International ima lasten upravni svet, kar pomeni, da smo pravzaprav neodvisni od holdinga. V njem sprejemamo odločitve za svoje poslovanje.

Kako je s strategijo? Imate lastno ali jo morate usklajevati z ostalimi?

Vedno se najdejo teme, ki jih moramo usklajevati, kadar gre na primer za finančne zadeve, investicije, ki zadevajo celotno družbo. Dejansko pa smo zelo samostojni in sami odločamo o lokacijah in nadaljnjem razvoju svojega poslovanja.

Smete sami odločiti tudi o svojem zaslužku, ali ga morate dati v skupno blagajno?

Smo samostojni, kar pomeni, da vsak dela sam, vsak ima svoj poslovni rezultat, konec leta pa seveda vse konsolidiramo in pripravimo zaključek.

Imate tudi skupne organe?

Ne, nimamo jih. Za določene zadeve, na primer za blagovno znamko, skrbijo v holdingu. Če pravim, da smo samostojni, pomeni, da se organi med seboj ne križajo, nekatera vprašanja pa vendarle urejajo v holdingu.

S čim dosegate v svojih restavracijah



Oliver Altherr, predsednik Marchéja International

največji uspeh, s kakovostjo, cenami, prijaznostjo, postrežbo, s ponudbo?

Pri nas gre vedno za kombinacijo sveže ponudbe in ljudi, ki za njo stojijo, za kombinacijo proizvoda in človeka.

Kakšne so vaše cene v primerjavi z drugimi?

Nikakor niso višje, obratno, imamo normalne tržne cene.

Ali imate stike z gosti, da izveste, kako so zadovoljni?

Enkrat na leto jih vprašamo po njihovem zadovoljstvu. V vsako restavracijo damo 500 vprašalnikov, prek katerih dobimo odgovore gostov, ki se nanašajo na našo strategijo. Tako izvemo, ali se pravilno razvijamo, ali gremo v pravo smer. Sprašujemo po čistoči sanitarij, ali jim je hrana teknila, kaj so pogrešali v ponudbi, ali je cena odgovarjala temu, kar so dobili, ali so bili zadovoljni s ponudbo za otroke.

To delate verjetno v vseh svojih restavracijah. Ali sledite tistemu, kar vam gostje odgovorijo?

Odgovore vzamemo zelo resno, jih pregledamo in ocenimo, potem se ravnamo po komentarjih. Če so gostje kritični na primer do ponudbe za otroke, si vse ogledamo in ugotovimo, ali bi mogli kaj storiti z igriščem, bi mogli bolje urediti sanitarije za otroke, kaj bi spremenili pri

previjalnih mizah, potem potrebno tudi uredimo.

Tako Mövenpick kakor Cindy`s in Marché International nastopajo v Švici, Nemčiji in Avstriji. Zakaj delujete razen v Švici, kjer ste doma, prav v Nemčiji in Avstriji? Tudi Francija in Italija sta sosedi.

Pogled smo že uprli na širši prostor, na srednjo Evropo. A najprej smo se usmerili na mejni državi, in ker tam že imamo svoje objekte, lažje rastemo. Zdaj prihajamo v Slovenijo, kar pa ni tako novo, saj je naša restavracija ob Vrbskem jezeru komaj pol ure oddaljena od prve slovenske. Zato bomo tukaj lahko uporabljali sinergije in izkušnje, ki smo jih že zbrali.

Tudi Italija ni tako zelo oddaljena.

Res je, in tudi tam obstajajo možnosti.

Razmišljate o njih?

Trenutno ne, vendar to ne pomeni, da kategorično odklanjamo.

Marché International nastopa tudi v Aziji. Kako ste prišli tja?

Marchéjev celotni koncept temelji na konceptu o sveži hrani, ki je v Aziji zelo dobro sprejet. Tako imamo svoje restavracije v raznih državah, delujejo pa na osnovi franšize, kar pomeni, da jih ne upravljamo sami. Nastopamo v Singapuru, Koreji, Indoneziji in Malajziji.

So restavracije namenjene širšemu krogu gostov, enako kakor v evropskih državah?

Delo teče enako. Pozicionirani smo kot družinska restavracija.

Kako ste se odločili za Slovenijo oziroma za Petrolove restavracije?

Najprej smo si ogledali trg in navezali prve stike, ki so bili za nas zelo zanimivi. V Sloveniji vidimo velik potencial, prepričani smo, da lahko s svojim know howom marsikaj spremenimo, veliko doprinesemo, da smo za goste lahko zelo atraktivni. To je sicer velika naloga, ki pa se je veselimo, prav tako smo veseli možnosti, da bomo razvoj dosegli skupaj z ljudmi, ki so tukaj.

Ste si ogledali vse restavracije?

Da, vse smo obiskali in povsod tudi jedli in pili, in za nas so bile vse restavracije zelo zanimive. Takoj smo videli, da bi bile zelo dobra osnova, na kateri bi mogli graditi.

Nameravate pozneje graditi tudi druge objekte ali jih kupiti, ali je še prezgodaj, da bi o tem govorili?

Res je še nekoliko prezgodaj, najprej se bomo počasi pozicionirali na slovenskem trgu. To je naša glavna usmeritev. Ne gre nam samo za to, da bi hitro rasli, ampak želimo kakovostno rasti. To pomeni, da ne nameravamo naenkrat zavzeti več držav, saj to ne odgovarja naši filozofiji. Na novem trgu želimo koncentrirano rasti in izboljšati kakovost, vpeljati svežino, uresničiti svojo strategijo, potem bomo videli, kako bo šlo naprej.

Kaj boste v restavracijah Na jasi najprej spremenili? Boste prezidavali, spremenili notranjost?

Za nas je najbolj pomemben proizvod. Če rečem "proizvod", mislim s tem ponudbo, hrano in pijačo. V to smer se bo vse gibalo. Prezidave in te zadeve sodijo zraven, prav tako novi projekti, ki jih bomo razvijali po lastnem sistemu. Še enkrat pa poudarjam, da je za nas v središču proizvod, in v njegovo korist nam na začetku ni treba nič prezidavati. Začeli bomo počasi. Najprej bomo na primer pripravljali sveže sadne sokove, ki jih bomo stiskali pred očmi gostov, ter počasi prešli z ene skupine proizvodov k drugi ter uresničevali svojo filozofijo, ki jo želimo uvesti.

To pomeni, da bo ponudba nova.

To pomeni, da se bo ponudba spremenila, s čimer bodo prišle tudi novosti. Seveda pa nismo nikakršni čarovniki, ki

samo obrnejo klobuk in že je naslednjega dne vse drugače. Čaka nas zelo trdo delo in preden bomo prišli tako daleč, da bodo v vsaki restavraciji pripravljali svež sadni sok, bo preteklo zelo veliko časa.

Restavracije stojijo ob avtocestah. To pomeni, da se bodo ustavljali potujoči ljudje, ki pa imajo pogosto s seboj tudi otroke. Boste za malčke pripravili kaj posebnega?

V našem konceptu je tudi prijaznost do otrok in v vseh restavracijah v Švici, Nemčiji in Avstriji imamo prostor za dojenčke. To ne pomeni samo previjalnih miz, ampak je na voljo topla voda in vse ostalo, kar potrebuje mati za oskrbo otroka. Poleg tega imamo v vsaki restavraciji popoln otroški program in otroški kotichek.

Imate tudi koga, ki poskrbi za nekoliko večje otroke?

Ob posebnih priložnostih imamo tudi to, ne pa vsak dan.

Boste organizirali občasne prireditve za odrasle, morda koncert ali kaj podobnega, ali boste nudili samo hrano in pijačo?

Kjer bodo restavracije dajale možnost, bomo za posebne skupine, morda za skupine, ki bodo pripotovale z avtobusom, morda za praznovanje rojstnih dni ali božiča, obletnice podjetij, organizirali tudi kaj posebnega.

Kaj se bo s prihodom Marchéja International spremenilo za zaposlene v restavracijah?

Najpomembnejša sprememba bo v tem, da bomo s sodelavci z vsemi močmi gradili odnos do hrane in pijače. Kaj to pomeni? To pomeni vprašanje, od kod prihaja zelje, od kod solata, od kod paradižnik, jagode, ali vse to lahko dobimo v bližini, od domačinov, pa od kod dobimo surovine za pecivo, kdo ima najboljše surovine. V bistvu v restavraciji najraje vse sami pripravljamo. Mislimo na to, da bi sami pekli kruh za sendviče in podobno, s čimer bi se odtrgali od industrije.

Boste morali zaposlene dodatno šolati?

Šolanje, ki poteka enkrat na leto, za nas ni posebna tema. Šolanje poteka vsak dan, naši sodelavci so povezani v razvoj. To pomeni, da ne razvijamo centralno, ampak sodelavci sodelujejo pri razvoju

novih proizvodov. Potem jih preskusimo v raznih restavracijah.

Boste imeli na začetku v vsaki restavraciji sodelavca iz Marchéja, ki bo pomagal?

Prišel bo ves team, ki bo sodeloval pri razvoju.

Se bo število zaposlenih zmanjšalo?

V načelu gre za dve zadevi. Najprej si bomo posel natančno ogledali. Do zdaj smo ga videli skozi številke in podobne zadeve, poslej bomo konkretno odločali, katere proizvode bomo pripravljali in na kakšen način. To pa bo vplivalo na vprašanje, koliko ljudi potrebujemo. Naš cilj je, da dosežemo večji promet, da privabimo v restavracije več gostov, in če bomo imeli več gostov, se bo to pozitivno odražalo tudi na sodelavce. Najprej moramo videti strukture in ugotoviti, ali delamo učinkovito, ali potrebujemo ljudi, ali so pravilno razporejeni, ali jih moramo drugače razporediti. A za to si bomo vzeli čas, najprej moramo posel prav razumeti.

Katere položaje bodo v Sloveniji prevzeli sodelavci Marchéja?

Sprva bomo nudili močno operativno podporo, pozneje bodo strokovnjaki iz Švice pomagali uresničiti projekte. Naš cilj je povsem jasen. V Sloveniji želimo tudi v prihodnje vodenje poslovanja in managementske položaje zasesti z domačimi ljudmi. Generalni direktor bo naš človek, direktor bo dosedanji direktor Gostinstva.

Sedanje ime restavracij bo ostalo toliko časa, dokler ne bo vse steklo na vaš način. Kaj menite, koliko časa boste potrebovali?

Najprej moramo razviti proizvode. Ne moremo obesiti imena, če ni nič za njim. Če odpremo novo restavracijo, ki je načrtovana po naših načelih, in tako tudi posluje, damo napis Marché. Sicer pa bomo tako samo na velikih lokacijah izobesili svoje ime, na barih bo ostalo tako, kakor je zdaj. Tam, kjer bo free flow ali restavracija, se bo lokal imenoval Marché, vendar šele takrat, ko bomo vse prilagodili temu, da bomo lokal lahko imenovali Marché.

In kdaj bodo vse restavracije v Sloveniji, ki jih boste vodili, nosile ime Marché?

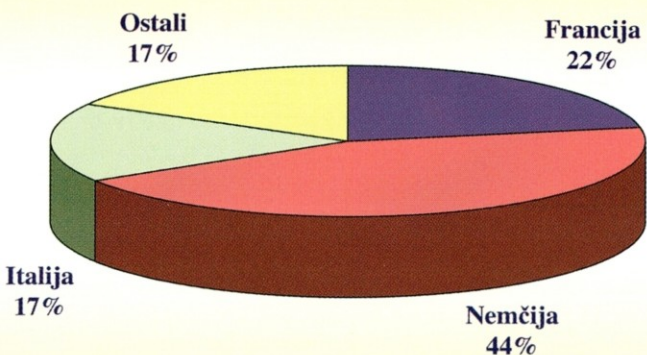
Predvidevam, da bomo potrebovali največ tri leta.



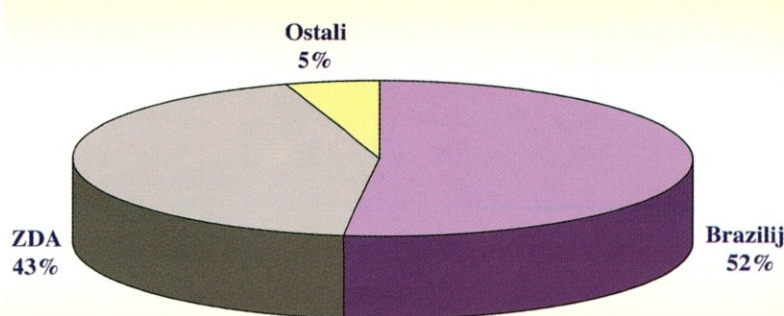
Izbor je res videti širok in privlačen

Svetovna proizvodnja biogoriv

Biogoriva v svetu - II. Janez Bedenk



Svetovna proizvodnja biodizla: 1,6 mio ton



Svetovna proizvodnja etanola: 19 mio ton

Brazilija

Zaradi naftne krize v 70-letih je v Braziliji vlada sprožila "alkoholni program", ki je bil ključnega pomena za zagon proizvodnje etanola iz sladkornega trsa. V obdobju med leti 1973 in 1990 je bilo v podporo programu sprejetih veliko dodatnih ukrepov. Nacionalna naftna družba Petrobras se je zavezala, da bo prevzela vse proizvedene količine etanola. Vlada je njegovo ceno postavila pod ceno bencina in z davčnimi olajšavami omogočila cenejši nakup avtomobilov na etanol.

Prišlo pa je leto 1986 in z njim povezan padec cen nafte in vlada ni bila sposobna še naprej pokrivati razlike v nabavni ceni etanola: razlika med ceno bencina in etanola je bila prevelika. Odločilni so bili tudi trendi v sladkorni industriji, saj je postal sladkor bolj zanimiv za proizvajalce sladkornega trsa. Po letu 1990 je bil program večkrat pregledan in revidiran. Vlada se je odločila, da bo pospešila porabo etanola z uvedbo mešanice z bencinom in je ukinila olajšave pri nabavi vozil na čisti alkohol. Med leti 1997 in 1999 je popolnoma sprostila trg etanola, končalo pa se je tudi obdobje zagotovljenih cen. Količine porabljenega etanola so bile zagotovljene s predpisom, ki je zahteval 22 - 24-odstotni dodatek etanola bencinu. Na koncu je bil ves etanol za pogon vozil oproščen davščin.

V Braziliji še vedno 3 milijone vozil poganja čisti alkohol in okoli 16 milijonov mešanica z bencinom. Vlada je pred kratkim predstavila še dodatne davčne olajšave za nakup gorivno fleksibilnih vozil (FFV), ki lahko uporabljajo čisti etanol ali pa mešanice. Zato se je več proiz-

vajalcev vozil, med njimi PSA in Renault, odločilo, da ponudijo takšna vozila. Poraba etanola je v Braziliji leta 2003 dosegla že okoli 10 milijonov ton, kar znaša 40 odstotkov celotne porabe motornega bencina.

Proizvodnja etanola se v Braziliji resnično skokovito povečuje. Pridelovalci sladkornega trsa vidijo veliko večjo donosnost v etanolu kot v sladkorju, zlasti ker so svetovne cene sladkorja pod stalnim pritiskom zniževanja. Vedeti je namreč treba, da imajo gibanja na svetovnem trgu sladkorja zelo velik vpliv na trg etanola. Posebno pozornost bo veljalo posvetiti tudi izvidu spora med WTO na eni strani ter Brazilijo, Tajsko in Avstralijo glede nadomestil, ki jih Evropa daje svojim proizvajalcem sladkorne pese.

V Brazilijo je seveda dinamični trg etanola privabil tuje investitorje, vključno z velikimi evropskimi sladkornimi korporacijami. Obstajajo načrti za gradnjo 14 novih obratov samo v državi Sao Paolo.

Cilj je izvoz etanola na novi globalni trg biogoriv. V ta namen je bil v letošnjem letu zgrajen nov izvozni terminal za etanol (32.000 ton) v pristanišču Santos.

Prva ciljna država za izvoz je Japonska, kjer vlada preverja možnost obveznega dodajanja etanola v bencin (med 3 in 10 odstotki), saj je domača proizvodnja zanemarljiva. Združene države in Evropa prav tako predstavljajo obetaven trg, čeprav trenutno oboji pobirajo davek na uvoženi etanol (okoli \$ 0,2 l).

Vendar pa Brazilije ne zanima samo etanol. V letu 2003 je bil predstavljen tudi nacionalni program za biodiesel. Brazilija je drugi največji svetovni proizvajalec

soje, ki bo najverjetneje najpomembnejši vir za rastlinsko olje za proizvodnjo biodiesla, poleg mogoče še ricinusovega olja. Predlog naj bi bil 2-odstotno dodajanje biodiesla. Druga možnost pa je, da bi etanol nadomestil metanol pri proizvodnji biodiesla, s čimer bi dobil etilni ester maščobnih kislin (FAEE) namesto FAME.

Združene države Amerike

Združene države so drugi največji porabnik etanola v pogonskih gorivih. Njihova proizvodnja (v glavnem iz koruze) je znašala leta 2003 8.4 milijonov ton s 30-odstotno stopnjo rasti v zadnjem letu in 90-odstotno stopnjo v zadnjih petih letih. Trend pa se nadaljuje: v letu 2004 naj bi bilo zgrajenih nadaljnjih 15 novih destilacij. Predvidevajo, da je skupna proizvodnja etanola v letu 2004 dosegla 11,2 milijona ton, kar naj bi bilo celo več kot v Braziliji.

Uporaba etanola je regulirana v glavnem z dvema predpisoma: The Clean Air Act iz leta 1970, dopolnjenim leta 1990, in The Energy Policy Actom iz leta 1978 in dopolnjenim leta 1998. V prvem aktu iz leta 1990 je predpisana obvezna minimalna količina kisika (2 odstotka, 2,7 odstotka uteži.) v bencinih, ki jih prodajajo na področjih z močno onesnaženim zrakom. Do nedavnega so rafinerije izpolnjevale to zahtevo z dodajanjem MTBE v bencin. Iz zdravstvenih razlogov je bila v letu 2003 njegova uporaba prepovedana v nekaterih zveznih državah, vključno s Kalifornijo. Etanol je najboljša zamenjava za MTBE in to je bil tudi glavni razlog za skokovito povečano porabo v letu 2003.

Dodatno so bile "popravljene" tudi specifikacije glede hlapljivosti, tako da ni bilo nobenih ovir za uporabo "gashola" (10 odstotkov etanola, 90 odstotkov bencina). Istočasno je Energy Policy Act zagotovil oprostitev davka za etanol. Oprostitev je podaljšana sedaj do leta 2007 za mešanice 10, 7,7 in 5,7 odstotka v treh stopnjah 53, 52, 51 ct/galonov etanola (14, 13,7 in 13,5 ct/l). Za primerjavo: dajatve na bencin znašajo 40 ct/galona (10.6 cts/l). Mnoge zvezne države omogočajo dodatne davčne olajšave, v posameznih primerih do 20 cts/galonov (5.3 cts/l). Dodatno je naraščala tudi politična podpora za biogoriva. Kmetijska politika, uveljavljena leta 2002, zagotavlja finančno podporo za biogoriva v znesku do 150 milijonov dolarjev na letni ravni za obdobje od 2003 do 2006.

Energetski račun (Energy Bill) predsednika Busha, ki se je ustavil v kongresu, vključuje pomemben projekt za promocijo biogoriva z zelo ambicioznimi cilji: povečati proizvodnjo z 9 milijonov ton v letu 2005 na 15 milijonov ton v letu 2012. Vključuje tudi obvezno uporabo etanola v mešanicah.

Združene države Amerike so se kot vodilni svetovni proizvajalec soje pričele zanimati tudi za proizvodnjo biodiesla. O biodieslu doslej v zakonodaji o biogorivih ni bilo govora, sedaj pa urejujejo tudi to področje med ostalimi alternativnimi gorivi, ki bi bila namenjena predvsem javnemu transportu: uporabniki biodiesla so kot pri ostalih alternativnih gorivih upravičeni do finančnih vzpodbud. Danes uporablja biodiesel okoli 400 javnih prevoznih podjetij in sicer v običajni 20-odstotni mešanici. Objavljen je tudi ameriški standard (ASTM) za FAME, ki je nekoliko manj zahteven od evropskega, saj med ostalim ne predpisuje vrednosti za jedno število, ki je v Evropi omejeno na 120 in je pomembno za oksidacijsko stabilnost goriva. Glavni vzrok je v tem, da Združene države vzpodbujajo proizvodnjo biodiesla iz soje, ki pa ima visoko jedno število (135). Omenjena evropska zahteva za jedno število (120) ostaja tudi v bodoče ena od ovir za uvoz sojinoga estra v Evropo. V posameznih zveznih državah, posebej v velikih proizvajalkah soje, so sprejeli še dodatne ukrepe za promocijo biodiesla. Država Minnesota je na primer predpisala 2-odstotno dodajanje biodiesla v dieselsko gorivo takoj, ko bodo postavljene ustrezne proizvodne kapacitete, vendar pa najkasneje do 30 junija 2005.

Nazadnje pa je lani ameriška administracija odobrila zmanjšanje davka za 1 ameriški cent za vsak odstotek biodiesla v mešanici z veljavnostjo od 1. januarja 2005. Za 20-odstotno mešanico (B 20), ki jo bodo uporabljali v večjih transportnih podjetjih, pa je davčna olajšava 20 centov. Ti ukrepi naj bi vzpodbudili nove naložbe v proizvodnjo biodiesla s sedanjih 85.000 na 350.000 ton letno.

Evropa

Evropa se je v preteklosti v primerjavi z Brazilijo in ZDA bolj obotavljala glede uvedbe biogoriv. V zadnjih 20 letih je edino Francija trdno vztrajala pri takšni politiki. Od leta 2000 je Nemčija z biodieslom prevzela vodilno pozicijo, pojavljajo pa se tudi nove države, na primer Poljska in Španija z bioetanolom.

V nasprotju z Brazilijo in ZDA se v zadnjih letih v Evropi močno povečuje poraba dieselskega goriva (prek 50 odstotkov skupne porabe goriv). To je tudi eden od razlogov za hitrejši razvoj biodiesla in ne etanola.

V Evropi je zelo hitro rasla proizvodnja biodiesla, predvsem v zadnjih 10 letih, v letu 2003 je dosegla 1,5 milijona ton. Letna rast v obdobju 1992-2003 je bila v povprečju 35-odstotna. Takšen trend velja tudi za leto 2004, saj je proizvodnja že dosegla skoraj 2 milijona ton. Levji delež pri tem imajo Francija, Nemčija in Italija. V letu 2003 je največja evropska proizvajalka biodiesla postala Nemčija (715.000 t), ravno tako pa tudi največja porabnica.

ton. Pred kratkim je bilo objavljeno, da v kraju Sète na jugu Francije gradijo novo tovarno za 160.000 ton, ki bo oskrbovala predvsem bližnje rafinerije. Biogoriva še vedno močno podpira francoska vlada, ki se zavzema za gradnjo novih proizvodnih obratov. Lahko se zgodi, da bodo kvoto za biogoriva v letu 2005 povečali za nadaljnjih 130.000 ton (100.000 za etanol in 30.000 ton za FAME).

Številka tri, Italija, je v letu 2003 proizvedla 273.000 ton biodiesla (30 odstotkov več kot v letu 2002). Okoli 25 odstotkov je bilo porabljenega kot kurilno olje.

Nenazadnje imajo tudi nekatere nove članice unije (Češka in Poljska) dokaj velike proizvodne kapacitete in velika pričakovanja za prihodnost. Še v letu 2003 je bila v Evropi proizvodnja etanola v glavnem koncentrirana na Francijo, Španijo in Poljsko in v manjšem obsegu na Švedsko. Situacija v Evropi (razen Švedske) je drugačna od tiste v Braziliji in ZDA: etanola praviloma ne uporabljajo neposredno, ampak ga predelajo v ETBE in dodajo v bencin v rafinerijah. To pa predvsem zaradi zahtev evropskega standarda za bencine, ki močno omejuje njihovo hlapljivost (dodajanje etanola bencinu močno povečuje hlapljivost). Sam etanol se v prisotnosti malih sledov vode tudi izloča iz mešanice z bencinom (v t.i. alkoholno in bencinsko fazo). Francijo, ki je bila dolgo časa vodilna proizvajalka etanola, sta v zadnjem času prehiteli Španija in Poljska, kot je prikazano v tabeli.

	ETANOL		ETBE	
	tone	t (energ)	tone	t (energ)
Španija	180.000	115.200	383.400	329.724
Francija	77.200	49.408	164.250	141.255
Švedska	52.300	33.472	-	-
Poljska	131.640	84.250	280.390	241.135
Češka	5.000	3.200	-	-
Skupaj	446.140	285.530	828.040	712.114

Tabela: Proizvodnja etanola in ETBE v Evropi v letu 2003.

Francija, največja do leta 2001, je proizvedla v letu 2003 375.000 ton, kar je preseglo kvoto, ki jo je določila država. Viške je izvozila v Nemčijo in Italijo. Producerska kvota, postavljena na 317.500 ton letno, je bila v letu 2004 povišana za 70.000

Španija je najbolj dinamičen proizvajalec v Evropi, skozi eno samo podjetje Abengoa. Trenutne španske proizvodne kapacitete znašajo okoli 500 milijonov litrov (400.000 ton). Glavni surovini za proizvodnjo etanola sta pšenica in ječmen.

Švedska nasprotno porabi več etanola kot ga proizvede. To velja od leta 2003, ko so teoretično na vseh bencinskih servisih uvedli mešanico E5 in na okoli petdesetih servisih mešanico E85. Povprečna enoletna poraba znaša okoli 200.000 m³ (158.000 ton). Razliko med porabljenimi in proizvedenimi količinami krijejo z uvozom iz Španije in Brazilije. Za etanol pa se je odločila tudi Nemčija. Kmalu bodo začele delovati tri nove destilacije, ki naj bi proizvodnjo povečale na skupno 500.000 ton letno, kar naj bi bilo največ v Evropi.

Zakonodaja v Evropi

V Evropi je podpora uvajanju biogoriv in njihova obdavčitev urejena z dokaj obsežno zakonsko regulativo:

- Evropska direktiva 98/70/EC, ki predpisuje kakovost motornih goriv, dovoljuje v bencinu do 5 odstotkov etanola in do 15 odstotkov ETBE ter do 5 odstotkov FAME (biodiesel) v dieselskem gorivu za normalno prodajo na bencinskih servisih. Za višje dodane odstotke morajo biti motorji posebej prirejeni, zato je prodaja takšnih mešanic na črpalkah posebej označena.

- Direktiva 2003/30/EC je namenjena promociji biogoriv in njihovi večji uporabi v transportnem sektorju: najmanj 2 odstotka v letu 2005 in 5,75 odstotka do leta 2010 (odstotkovno merjeno v energijski vrednosti) glede na celotno porabo bencina in dieselskega goriva. Direktiva ne obvezuje, ampak daje usmeritvene vrednosti in države članice unije morajo vsako leto poročati komisiji, na kakšen način bodo ali ne bodo dosegle teh ciljev.

- Direktiva 2003/96/EC o obdavčevanju dovoljuje članicam delno ali celotno oprostitev trošarinskih dajatev. Vsaka država tako išče nekakšno svojo pot, da bi v čim večji meri pospeševala porabo biogoriv, pa pri tem najmanj izgubila. Tako se ta oprostitev giblje v mejah med 30 in 100 odstotki glede na trošarine za naftne derivate.

Ostali svet

Glede na to, da je za sod nafte spet treba odšteti več denarja, tudi v drugih državah po svetu razmišljajo o ambicioznih programih za promocijo biogoriv.

V Indiji imajo obvezno zakonodajo (od 1. januarja 2003) o dodajanju 5 odstotkov etanola v devetih državah in štirih regijah. Program pa kljub temu stoji, saj se glavni igralci na trgu (diseilacije, naftne družbe) ne morejo dogovoriti o ceni etanola.

Tajska se je odločila, da bo letno proiz-



Biogoriva zavzemajo svet

vedla 90.000 ton etanola. Od osmih proizvajalcev, ki so bili določeni za to nalogo, le eden resnično proizvaja.

Kitajska je že leta 2001 predstavila program za komercializacijo etanola v 10-odstotni mešanici. V letu 2003 je domača proizvodnja etanola, v glavnem iz koruze, znašala že milijon ton.

V Maleziji, Indoneziji in na Filipinih precej proizvajalcev palminega in kokosovega olja načrtuje proizvodnjo biodiesla.

Avstralija ima za cilj, da v letu 2010 proizvede 280.000 ton etanola, ki bi ga uporabljali v do 10-odstotni mešanici. To bi predstavljalo okoli 2 odstotka celotne porabe bencina. Vlada je proizvajalcem in investitorjem namenila subvencije v višini € 0,22/l.

V Kolumbiji je predvideno, da bi bila v vseh mestih z nad 500.000 prebivalci od leta 2006 naprej obvezna uporaba 10-odstotne mešanice z etanolom. Načrtujejo gradnjo 9 novih destilacij, da bi pokrile nove potrebe, ocenjene na 720.000 ton. Etanol bodo proizvajali iz sladkornega trsa.

V Srednji Ameriki so se države kot El Salvador, Guatemala, Honduras, Nikaragva odločile za ambiciozne etanolne programe iz sladkornega trsa: 720.000 ton do leta 2010, vključno s 320.000 tonami za izvoz.

Nenazadnje se je tudi Kanada odločila za etanol in načrtuje letno proizvodnjo v višini 1.300.000 ton do leta 2010, tudi pri njih v mešanici do 10 odstotkov.

Zaključek

Na koncu je treba povedati, da razvijajo tudi nove postopke za pridobivanje "druge generacije" biogoriv, ki bi omogočila znižanje stroškov proizvodnje in omogočila tudi državam, ki nimajo dobrih pogojev za pridelavo poljščin, da iz drugih vrst biomase pridobivajo biogoriva. Vsi izračuni kažejo, da bi bila proizvodnja biogoriv iz celulozne biomase (les, slama) lahko precej cenejša od proizvodnje iz poljščin. V glavnem sta pod drobnogledom dve alternativni možnosti: prva je proizvodnja etanola iz biomase v Severni Ameriki, druga je uporaba Fischer-Tropsch metode za izdelavo sintetičnega dieselskega goriva, ki jo razvijajo predvsem v Evropi. Še več, po nekaterih idejah bi obe metodi lahko združili v eni industrijski enoti, neke vrste "biorafineriji", v kateri bi odpadki iz proizvodnje etanola lahko služili kot vhodna surovina pri procesu uplinjanja po Fischer-Tropschu. Tako kot v današnjih rafinerijah bi takšna enota lahko proizvajala dve vrsti motornih goriv: bencinsko in dieselsko.

Takšna rešitev bi teoretično omogočala tudi izdelavo "bioletalskega goriva", s katerim bi lahko oskrbovali zračni transport, kar bi omogočilo možnost za zmanjšanje emisij toplogrednih plinov na področju, kjer do sedaj ni bilo prave alternative naftnim gorivom.

Na konec sveta in nazaj - III

Biserka Čičerov

Kipi Velikonočnega otoka

Ker se je skupina razdelila na tiste, ki gredo na Velikonočni otok, in one, ki bodo raziskovali Santiago, se odpravimo skupaj v mesto na kratek ogled. V hotelu Sao Paulo odložimo odvečno prtljago in se zapeljemo na Santa Lucijo. Nikjer ni konca mesta pod nami. Ob petih popoldne čakamo na letalo za Isla de Pasqua. Edini prevoznik na Velikonočni otok je čilska letalska družba Lan. Nič ni bilo s pogledom na Velikonočni otok iz zraka, saj smo pristali sredi noči in v dežju. Po petih urah letenja se znajdemo v zgradbi letališča Mataveri, ki je kilometer oddaljen od glavnega in edinega mesta na Rapa Nui, pozdravita nas vroč in vlažen zrak in naš prijazen vodič, ki vsakemu okrog vratu obesi prelep venec iz svežih rož. Zapeljemo se v hotel, kjer nas pričakajo z osvežilno pijačo in lepimi sobami. To noč so dovoljene sanje in sanjali bomo o bogovih Rapa Nui.



Cerkev na Velikonočnem otoku

Čile je ponosen lastnik otoka, ki mu pravijo Easter Island, Isla de Pasqua ali Rapa Nui, mi pa ga poznamo pod imenom Velikonočni otok. Najbližji otok je Pitcairn, ki je oddaljen samo 2250 km. Do Santiaga pa je 3878 km. Rapa Nui je eden najsamotnejših krajev na tem svetu. Na njem živi 3500 prebivalcev, od katerih je 70 odstotkov Paškuenov, ostali so priseljenci iz Čila. Glavno in edino mesto je Hanga Roa in ljudje se ukvarjajo s turizmom. Otok nima pristanišča, pač pa dolgo letalsko stezo, ki sprejme največja letala. Rapa Nui je odkril nizozemski pomorski oficir Jacob Roggeveen na velikonočno nedeljo 1722 leta. Otok je nastal, ko so se trije vulkani dovolj nabruhali in se z izbruhi povezali med seboj. Decembra 1972 je UNESCO razglasil

Rapa Nui za svetovno dediščino. Od kod so prišli prvotni prebivalci, bo ostalo skrivnost. Za mnoge pa velja, da je otok koloniziral Hotu Matu, ki je zapustil kraj z imenom Hiva. Thor Heyerdahl trdi, da so prvotni prebivalci prišli iz Peruja. To dokazuje s potovanjem Kon Tikija in še z nekaterimi trditvami. Kakor koli že, otok ni velik, meri le okrog 180 km² in leta 1888 je postal del čilskega ozemlja. Je muzej pod milim nebom, poln zanimivih skulptur - moaijev in petroglifov. V dnevu in pol smo ga prevozili in si ogledali njegove znamenite moaije. Najprej smo videli ahu - ploščad v zalivu Vinapu, ki je zgrajena iz velikih kamnov, ki so tako dobro obdelani, da v stik med skalami ne moreš poriniti niti noževne konice. Zid spominja na tiste, ki smo jih videli pri Inkih v Cuscu. Thor Heyerdahl je zapisal, da so odrezani kot kosi sira, skupaj pa se tako ujemajo, da ni mogoče najti niti razpoke ali luknje. V bližini je še en ahu, toda z radikarbonsko metodo so dokazali, da je zgradba, ki jo imenujejo Vinapu I, mnogo starejša od Vinapu II. To naj bi dokazovalo Hayerdalovo tezo, da so prvi naseljenci "uvozili" kamnoseke iz Peruja. Toda ponovna merjenja so pokazala, da je Vinapu II starejši. Moaiji so razbiti in videti so, kakor da nikoli niso bili postavljeni na podstavke, ki prazni čepe na vrhu ploščadi. Pot nadaljujemo ob obali in povsod je mogoče videti moaije, vržene s podstavkov, nekatere obrnjene z obrazom v zemljo, nekako ponižane. Izpričujejo dogodke, prepire med plemeni, ki so se končali tako, da je zmagovalec podrl kipe poražencu. Čas je, da se spoznamo s krajem, kjer so mojstri klesali moaje. To je kamnolom Rano Raraku. Kipe so klesali iz vulkanskega tufa. Še danes je mogoče videti sledi kamnitih sekir na stenah kamnoloma. V strminah kamnoloma je mogoče opaziti značilne kipe, ki so postali zaščitni znak

Rapa Nui. Obrazi teh kipov so različni, predstavljali pa naj bi prednike, ki naj bi varovali prebivalce otoka. Skoraj vsi so z obrazi obrnjeni v notranjost otoka, torej proti ljudem. Znanstveniki pravijo, da je bil prvi moai izklesan okrog leta 1000 našega štetja. Še vedno je uganka, kako so moaije postavili na določene prostore in kako so jih premikali po otoku. V kamnolomu je ogromno kipov, ki niso do konca izdelani. Med njimi je tudi El Gigante ali Orjak, ki meri 20 metrov v dolžino, težak pa naj bi bil okrog 30 ton. Povzpeli smo se na rob kraterja in pogledali tudi vanj. Jezero z deževnico služi kot vodni zbiralnik za domačine. Kipi so tudi na notranji strani vulkana. V daljavi smo že lahko uzrli Ahu Tongariki, kjer je postavljenih 15 moaijev. Ploščad je dolga 200 m. Leta 1960 je bil hud potres v Čilu, ki je povzročil 20 metrov visoke valove (cunami), ki so podrli vse kipe in jih porinili 90 m v notranjost otoka. S finančno pomočjo Japonske in strokovnjakov iz Čila so kipi obnovljeni in postavljeni nazaj, vendar nimajo vsi pokrival iz značilnega rdečega kamna. Oglejmo si še plažo Anakene, se naplavamo in dobro opečeni zapustimo ta raj. Za danes bo dovolj. Vrnemo se v mesto.

Jutro nas najde na vrhu vulkana Rano Kau. Najprej opazimo prav na vrhu nizke kamnite hiške. To je torej Orongo, kraj, kamor so vsako leto septembra prihajali poglavarji posameznih plemen, da bi sodelovali v posebnem ritualu - izbiri tistega, ki bo leto dni poglavar vseh plemen na otoku. Poglavarji naj bi opravili posebno tekmovanje, ki pa je bilo povezano tudi z nevarnostjo. Zato so si raje izbrali tekmovalca in ga sponzorirali, bi rekli danes. Ta je moral splezati po 300-metrski steni do morja, preplavati preliv, ki je bil poln morskih psov in močnih



Moaiji nemo opazujejo



Umetniška četrt v Buenos Airesu

tokov, splezati na otok Motu Nui ter tam ukrasti jajce, ki ga je znesel eden od ptičev selivcev. Včasih je trajalo več tednov, da je nekdo našel jajce. Medtem so plemenski poglavarji plesali ritualne plesse, peli in molili. Tisti, ki je jajce našel, ga je zavil v ruto in dal na glavo, odplaval nazaj, splezal po steni in jajce izročil svojemu sponzorju. Ta je postal ptičji človek (birdman) ali tangata manu. Pridobil je poseben privilegij: najprej so ga popolnoma obrili, celo obrvi in trepalnice, potem so ga z jajcem vred odpeljali v sveto hišo na vznožju Ranu Raku, kjer je živel v strogi osamljenosti. Jedel je hrano, ki so mu jo pripravljali služabniki, prepovedano pa mu je bilo kopanje in striženje nohtov. Konec leta je skrivnostna moč jajca izgnila in začela se je nova tekma za oblast. Tudi mi odhajamo. Hasta luego, Rapa Nui! Mi smo dobro sanjali. Večer nas že najde v Santiagu. Utrujeni pademo v kratek spanec.

Spet v Argentini

Avtobus nabira kilometre proti čilsko-argentinski meji. Ustavimo se na sedlu 2980 m visoko. Tu imajo smučarski eldorado. Prej je cesta peljala še višje, pa tudi železnica se še vidi. Vse do 3800 metrov je prišla cesta. Tunel del Cristo Redentor danes omogoča lahek prehod. Še vedno pa je zelo visoko, na 3185 m. Opravimo s carino in mejo. Do Mendoze je 191 km. In 1296 km do Buenos Airesa. Na sedlu slikamo Akonkaguo, skoraj sedemtisočak, ki se blešči v soncu. Vidimo njeno južno steno. Ime v jeziku Indijancev Quechua pomeni "Kamniti stražar". S petimi ledeniki, ki vise v dolino, je res mogočna gora, medtem ko je severna stran videti otročje lahka, na vrh sta prišla dva kolezarja (1987) in štirje slepi alpinisti (1994), je južna stena skoraj nemogoča. Leta 1897 jo je prvi osvojil Zurbriggen, 1985. leta pa so našli skoraj popolno inkovsko mumijo na 5300 m. Spustimo se do kraja

Puente del Incas. Naravni most je eno od čudes Južne Amerike. Razpet je čez reko Mendoza 19 metrov visoko v loku, ki je dolg 21 metrov in v oranžni barvi takoj pritegne pogled. Kaže, da ga je obarvala voda, ki vsebuje veliko žvepla. Žveplene toplice so v neposredni bližini in še danes lahko opazujemo njihovo urejenost.

Žveplena voda dere iz stene v kadi, ki so bile nekoč obložene s keramičnimi ploščicami. Topla voda drvi čez stopnice ali bruha v majhnih vrelih na dan. Rahlo smrdi po gnilih jajcih. Obiščemo tudi pokopališče planincev in alpinistov, ki so ostali na Akonkagui. Tu je pokopan tudi prvi Argentinec H. Piankamura, brigadni general, ki se je 1934 leta povzpел na vrh Akonkague. Opoldne se ustavimo v Uspallati (Ušpašati) in nekaj pojemo.

Bližamo se Mendози. Pokrajina je še vedno rjava in skalnata, toda reka Mendoza je vse večja. In nenadoma je pred nami veliko mesto Mendoza s svojimi 121 tisoč prebivalci in urejenimi vinogradi in sadovnjaki. Iz puščave so z namakanjem naredili oazo. Mesto je zeleno, ker imajo vsa drevesa zagotovljeno vodo.

Mendoza je nastala leta 1561, ko je poveljnik Garcia Hurtado de Mendoza poslal Pedra de Casillia prek Andov, da na drugi strani ustanovi novo mesto. Leta 1861 doživi mesto potres, ki ga zbriše s površja. Nova Mendoza je bila zgrajena po navodilih arhitekta Ballofeta, hiše so nizke in grajene protipotresno. Hiter sprehod skozi mesto pokaže značilno gradnjo in pravokotne ulice. Osrednji prostor je Plaza Independencia, kjer se zbirajo Mendosini, kot se prebivalci mesta sami imenujejo. V Mendosi je tudi precej Slovencev. Srečamo Bajuke, pa Šmone in Bajde. V slovenski hiši nam prirede prsrčen večer, ki se je po okusni večerji z argentinskimi dobrotami na žaru in odličnim vinom malbec, ki ga je prinesel gospod Bajda iz svoje kleti, končal s slovensko pesmijo. Žal ne bomo ostali za konec tedna, ko pripravljajo znameniti festival vina ali Fiesta de Vendimia. Zato pa si ogledamo eno večjih vinskih kleti Botego Norton in poizkusimo njihova vina, ki so res dobra. Kosimo v restavraciji, kjer za 4 ameriške dolarje poješ, kolikor zmoreš. Obiščemo tudi Slovenski trg v Mendosi. Ljubek, majhen in lepo urejen z vodnjakom in slovenskima kozolcema. Sledi še obisk razglednega hriba nad mestom s spomenikom Glorijo in kondorji, ki ves čas krožijo nad vrhom v toplem zraku, ki

se dviga nad skalnatim hribom. Avtobus spalnik nas ob 19h odpelje proti Buenos Airesu. V dobrih 14 urah prispemo v glavno mesto Argentine. Spet smo gostje hotela za mlade Porta del Sur, le sobe smo dobili druge. Buenos Aires je mesto z ogromno obrazi.



Mogočni slapovi Iguaz

Tokrat si ogledamo četrt Ricoleta, kjer žive bogati meščani v hišah v francoskem stilu, kjer na vrtovih raste gran gomero ali veliki gumijevcec. Recoleta je znana tudi po pokopališču Cementario de la Recoleta, kjer je pokopana Eva Peron v grobnici družine Duarte. Žal pa njen moč počiva na drugem pokopališču, ker se je politika tistega časa tako odločila. Vzhodno od Plaza de Mayo in za Caso Rosado nas široka avenija Paseo Colon pripelje do starega pristanišča v del, ki mu pravijo La Boca, kjer se reka Riachuelo zlije v Srebrno reko. Nekoč kraj, kjer si dobil za denar vse ali tudi vse izgubil, je danes središče umetnikov, plesalcev in turistov. Barvite fasade (tradicija, ki so jo Italijani prinesli s seboj), obarvane z barvo, ki je ostala od barvanja ladij. Poleg znamenitega El Caminita, ozke ulice, je trg, kjer lahko zaplešete tango s profesionalci in se slikate. Obiščemo enega od posebnih La Boce, slikarja M. Gruma, Slovenca, ki že trideset let živi tu. Večerjamo blizu svojega hotela, zvečer še ogled predstave s klasičnim in modernim tangom in petjem znanih argentinskih pesmi, med njimi je najbolj znana Dont cry for me Argentina. Spet smo na poti. Tisti, ki smo še imeli moči in

voljo, letimo na sever Argentine gledat slapove Iguazu, na tromeji med Argentino, Brazilijo in Paragvajem. Po pristanku odidemo takoj do vhoda v Parque Nacional Iguazu. Manjši vlak nas odpelje do postaje Estacion del Diablo, od koder je še kilometer do slapov, ki si jih delita Brazilija in Argentina. Prvi Evropejec, ki je videl slapove, je bil Španec Alvar Nuñez Cabeza de Vaca 1542 leta in jih imenoval Saltos de Santa Marija. Potem so na slapove pozabili in šele leta 1863 so ponovno odprli poti do njih. Do Hudičevega žrela se pride po močnih železnih mostovih. Pogled je neverjeten, voda dere z vseh strani v žrelo, v zraku so

vodne kapljice in hrup. 28.000 m³ vode steče na sekundo v ogromno žrelo. Prizor je res mogočen. Slapov je 270 in komaj mogoče je obiskati vse. Nad slapovi se v soncu pne mavrica, kot da bi hotela prizoru dati še pentljo in zavezati prizor v večnost. Veliki roji pisanih metuljev nas spremljajo in po pripovedovanju vodičke so v džungli taki, ki merijo čez krila 25 cm. Na tem področju prebivajo tukani, ptiči z velikim oranžnim kljunom. Narava je res bogato pobarvana in živa. Utруjeni od poti in vtisov se odpravimo v hotel Tropical. Ob 10h zvečer je še vedno toplo. Zato gremo v bazen in se hladimo s pivom, ki nam ga je prinesla Jana. Z

lahkoto bi ostali tu še nekaj dni. Žal nas že naslednjega dne čaka polet do Buenos Airesa, poberemo prtljago in odletimo v Sao Paulo. Od tu do Frankfurta je 11 ur in pol. Od tam do Ljubljane le še skok.

Mogočna ptica nas nosi na dolgo pot. MD 11 leti mirno in od nekod priplava znana pesem: "Gracias a la vida, que me ha dado tanto!". Da, to je pesem Mercedes Sosa, ki poje, da je hvaležna življenju, ki ji je toliko dalo! Ne morem spati, kot da bi me še na letalu preganjali novi in novi načrti ter besede "Spali bomo doma!"

OMV in Gasprom sta podpisala novo pogodbo za transport zemeljskega plina

OMV Gas GmbH in Gasexport Ltd sta v Moskvi podpisala pogodbo za transport zemeljskega plina prek WAG (West-Austria-Gasleitung), ki bo veljala do leta 2027. Z njo pooblašča Gasprom svojega avstrijskega partnerja, da bo letno prepeljal okrog 4,4 milijarde kubičnih metrov ruskega zemeljskega plina od slovaške meje pri Baumgartnu skozi Avstrijo do nemške meje pri Burghausnu. Za potrebno dograditev sistema WAG, ki bo potekala v treh stopnjah, bo OMV letno vložil po 260 milijonov evrov. Letna kapaciteta plinovoda pa se bo s tem povečala s sedem na enajst milijard kubičnih metrov. Z delom bodo začeli še letos, prva stopnja, ki bo povišala kapacitete za 1,9 milijarde kubičnih metrov, bo zaključena jeseni 2007. Zaključek druge stopnje načrtujejo v letu 2008, kapacitete pa bodo večje za 0,6 milijarde kubičnih metrov. Celotna gradnja naj bi bila zaključena do leta 2011 z novim povečanjem za 1,44 milijarde kubičnih metrov. Zdaj transportira OMV prek avstrijskega plinovoda letno 50 milijard kubičnih metrov zemeljskega plina, od katerih pošiljajo 43 milijard v zahodno, vzhodno in južno Evropo, količina pa predstavlja tretjino vseh ruskih dobav zemeljskega plina Evropi. Gasexport Ltd je 100-odstotna podružnica Gasproma, odgovorna za izvoz zemeljskega plina. V svojem poslu je prva na svetu in s svojim izvozom pokriva več kot četrtno evropskih potreb po zemeljskem plinu. OMV pa je prvo zahod-

no podjetje, ki je (leta 1968) podpisalo dolgoročno pogodbo za dobave plina iz tedanje Sovjetske zveze.

Irak hoče imeti nacionalno naftno družbo

Irak hoče po zgledu svojih sosedov ustanoviti nacionalno naftno družbo. To je povedal naftni minister Bahr El-Ulum ob prevzemu položaja. Nacionalna naftna družba je del reorganizacijskih načrtov, "za katere upamo, da jih bo vlada dovolila še v letošnjem letu", je dodal novi minister. Naftno ministrstvo bi bilo potem razbremenjeno obilice dela in bi se moglo temeljiteje posvetiti načrtom. Nekdanjo naftno družbo Iraq Oil Co je ukinil predsednik Sadam Husein med osemletno vojno proti Iranu. V novo družbo pa naj bi vključili obstoječa regionalna podjetja z juga in severa države, kakor tudi State Oil Marketing Organisation (Somo).

ZDA hočejo graditi jedrske elektrarne in rafinerije

Zaradi visokih cen energije in pogonskih goriv je predsednik George Bush predlagal gradnjo novih jedrskih central in naftnih rafinerij. V svojem govoru o energetski politiki v Washingtonu je apeliral na ameriške avtomobilске koncernе, naj začno proizvajati novo generacijo čistih dieselskih vozil. Predsednik namerava s finančno podporo spodbuditi prodajo hibridnih vozil, ki porabijo malo goriva in jih bo poganjal bencin ali električna energija. Poleg tega je Bush napovedal širitev pridobivanja nafte in plina na arktičnem naravovarstvenem območju Aljaske. Po njegovih besedah energetska oskrba

Združenih držav ne more več dovolj hitro odgovarjati povečanemu povpraševanju rastočega ameriškega gospodarstva. Poleg tega hoče predsednik zmanjšati ameriško odvisnost od tuje energetske oskrbe. Najavil je tudi, da se bo zavzemal za to, da bi države z najvišjo gospodarsko rastjo, na primer Kitajska in Indija, zmanjšale svojo energetske porabo. Eno od možnosti vidi v uporabi modernih tehnologij pri pridobivanju energije iz premoga in v jedrskih centralah. Obenem namerava opuščeną vojaška območja odpreti za gradnjo rafinerij. Dejal je, da so zadnjo rafinerijo zgradili davnega leta 1976, število rafinerij pa se je od takrat razpolovilo na 150. V ZDA trdijo, da so skromne kapacitete krive za skokovito rast bencinskih cen, čeprav še vedno stane liter povprečno 0,45 evra.

Venezuela namerava zahtevati naknadno plačilo davkov

Venezuelska vlada namerava mednarodne naftne koncernе konfrontirati z naknadnimi davki v višini več milijard dolarjev. Naftni minister Rafael Ramirez je izjavil, da družbe, ki sodelujejo z državnim naftnim koncernom PDVSA, dolgujejo na osnovi 32 pogodb 3 milijarde dolarjev. Dolgovi pa izhajajo tudi iz naftnih projektov v regiji Orinoco. Ena sama družba je v zaostanku za milijardo dolarjev. Minister pa ni povedal, za katero družbo gre, prav tako ni omenjal imen ostalih podjetij. Iz naftne industrije ni bilo dobiti nobenega stališča. Ramirez pa je povedal, da bodo dokumente o davčnih prekrških posredovali parlamentu.

Prišli

OEM Celje-Novo mesto**BS Šoštanj**

Bojana Zupanc, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj**BS Žiri**

Olga Vidmar, prodajalka

BS Ljubljana Zalog

Elka Jerman, prodajalka

BS Lom

Vesna Kogovšek, prodajalka

OEM Maribor**BS Radenci**

Miran Kreft, prodajalec

Odšli

OEM Celje-Novo mesto**BS Lopata**

Janez Pušnik, prodajalec

BS Šoštanj I

Simona Iršič, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj**BS Voklo I**

Zmago Čemažar, prodajalec

Leopold Kunc, prodajalec

BS Ljubljana, Celovška I

Gašper Jenko, prodajalec

BS Ljubljana, Šmartinska

Gregor Košorok, prodajalec

BS Žiri

Marko Filipič, prodajalec

BS Ljubljana, Dunajska I33

Matjaž Germadnik, prodajalec

OEM Maribor**BS Radenci**

Mojca Vrzel, prodajalka

Podpora predsedniku uprave

Jelka Kušar, svetovalka predsednika uprave

risba KIH	LASTNOST POKRITEGA	NASA PESNICA (1912-91)	NASA DEŽELA	ČOPASTA KOKOS	PRIPOVED. PESNITEV, EPOS	ANGL. M. IME (SREDINA SNEDE)	VRSTA HRASTA, ČRNKA	LASTNOST UIGRANEGA MOSTVA	ZELEZOV OKSID	SVIC. DRAMATIK (JAHANNES)
NEKD. PRIPRAVA ZA MERJENJE ČASA										
VEJA MEDICINE										
RUDAR					NEBNICA, TONZILA (ZASTAR.)					
BREZ-PRAVNA MNOŽICA					DIAPOZITIV	ARGON ZNESEK, VSOTA			NAPRAVA Z VRVJO, ŽICO ZA VLAČENJE	NAPAD, NASKOK
NAZIV				DODATEK JEDEM MADŽ. LIT. (JOZSEF)						
MODER DO ZELEN MINERAL							KOŠCEK SUKANCA			
LEGEND. KELTSKI BOJEVNIK IN BARD							OTAKAR (KRAJSE) DAVID OJSTRAH			
SPOLNOST					SEKTOR					
SPORA					MEJNA REKA S HRVAŠKO					

ZAHVALA

Ob prerani izgubi žene in mamice

ŠPELCE ŽVAB

se iskreno zahvaljujemo vsem sodelavcem, ki so jo v tako velikem številu pospremili na zadnji poti, in vsem, ki so se na tak ali drugačen način spomnili nanjo. Predvsem pa se zahvaljujemo za vso pomoč njenim prijateljem in sodelavcem v sektorju Informatika, kjer je bila zaposlena.

Ivo, Katra in Gregor Žvab

ZAHVALA

Ob izgubi očeta

Janeza MIKLAVČIČA st.

se iskreno zahvaljujem vodstvu OEM Ljubljana – Kranj in sodelavcem za darovano cvetje, izrečeno sožalje in spremstvo na očetovi zadnji poti.

Janez Miklavčič

ZAHVALA

ob boleči in veliko prezgodnji izgubi dragega sina

Gregorja LEGIŠE

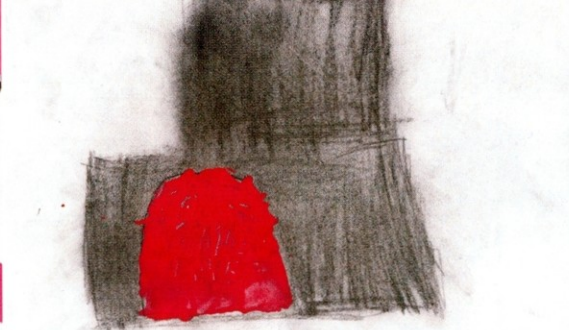
se iskreno zahvaljujem vsem sodelavkam in sodelavcem bencinskega servisa Barje II in Barje I ter prijateljem iz skupine Petrol za izrečene besede sočutja, ponujeno pomoč ter darovano cvetje in sveče. Hvala tudi vam, ki ste ga pospremili na njegovi zadnji poti.

Janez Legiša



POČNOSTI
JUDJE NA OTOKU
JA OBERILI NOVO
ROZ (ROŽIKUSENERGETIUS)
obnili (13 let) 7.02

NE NJE ZODO
PRIDOBIVALI NEONEJE
NE KOLIČINE
ENERGIJE.
03. M.P.T VELENJE



MONOTIFLA 2015



TO JE SONENA ELEKTRARNA
LOVI SONENA SEVANJA.



SIROJ JE
OVILEC
UBEZENKE
ENERGIJE

5.4

