

12.
srečanje
najboljših
Petrovi
bencinskih
servisov



PETROL

Ljubljana, julij 1998

7

Vsebina

Namesto uvodnika	3
Lastniki bodo povedali svoje mnenje	3
Od tu in tam	4
Največ pozornosti zbuja streha	6
Tudi žlebovi bodo kmalu drugačni	6
Kako onemogočiti predolge prste?	7
V mesecu juniju	8
Življenje postavlja pred nas vsak dan nove zahteve	9
Zmagovalci v prodajnih akcijah	11
Ni najboljših bencinskih servisov, so najboljši prodajalci	12
Njegovo navdušenje za delo je neizmerno	15
Teamsko delo - krožki kakovosti	16
Po dolgih pripravah je na vrsti delo	18
Dobili smo več, kakor sem pričakoval	20
Ob zaključku sezone	21
Ponovna presoja sistema kakovosti v Petrolu	22
Srečanje Petrolovih kakovostnikov v Špiku	22
Sistemske diagrami	23
Direktive EU morajo postati del naših zakonov	24
Slovenija polnopravna članica CEC	24
Prijateljsko nogometno srečanje	25
Mednarodno športno srečanje rudarjev iz Slovenije in Madžarske	25
Vsi za enega ali eden za vse	26
Vedno pa res ne moremo zmagati	27
Ali so se naši šahisti zbudili?	27
Naš sindikat ima dobre zamisli	28
Potovanje po deželi Tajske	29
Kadrovske spremembe	31

Časopis izdaja Petrol, d.d., Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Marinka Biček, Dorca Muhič, Rajko Muljavec, Štefan Prša
Jelka Žmuc Kušar (urednica) **Oblikovanje:** Petrol Marketing - Iris Lukšič **Tehnična ureditev:** Janez Jerala
Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50 **Vodstvo podjetja:** dipl.prav. Janez Lotrič, predsednik uprave
Nadzorni svet: dr. Miran Mejak, predsednik



6 Največ pozornosti zbuja streha

9 Življenje postavlja pred nas vsak dan nove zahteve

Če se hočemo prilagoditi novi situaciji in močnejši konkurenci, ki prihaja na slovenski trg, moramo narediti več korakov, med katerimi je tudi reorganizacija podjetja.



22 Ponovna presoja sistema kakovosti v Petrolu



29 Potovanje po deželi Tajske



Spredaj z leve:
Franc Vozelj, Stanko Rak,
Janez Kogovnik
Zadaj z leve:
Peter Polovič, Viljem Verč,
Alojz Gomboc,
Milan Jaksetič, Franc Šmid

12 Ni najboljših bencinskih servisov, so najboljši prodajalci.

Namesto uvodnika

Življenje je sestavljeno iz majhnih in velikih, žalostnih in veselih, drobnih in pomembnih dogodkov. Nekateri se odvijajo sami od sebe, na druge lahko vplivamo s svojim znanjem in ravnanjem, z zavzemanjem in pridnostjo, s svojo iznajdljivostjo in domiselnostjo, z natančnostjo in poslovnostjo.

Tudi v Petrolu imamo dogodek, katerega rezultat je odvisen predvsem od ravnanja ljudi - in le prav majčkeno od sreče, pri njem pa sodeluje številčno največji del zaposlenih v podjetju, prodajalci.

Tekmovanje bencinskih servisov.

Traja vse leto, fantje na servisih nikdar ne vedo, kdaj se bo pojavil ta ali oni ocenjevalec, zato se morajo vedno tekmovalno obnašati, včasih so nekateri že celo nekoliko naveličani, vendar vztrajajo do konca. Delno zaradi sebe, pa zaradi sodelavcev na bencinskem servisu, in končno zaradi podjetja in pripadnosti hiši, v kateri delajo in za katero jim ni vseeno, kako bo uspela. Pripadnost je zadeva časti in čustev, od dosežkov je odvisno tudi življenje zaposlenih, njegova kakovost. Zato se je vredno potruditi.

Ko je leto mimo in rezultati izračunani, je na vrsti najbolj slovesen trenutek - podelitev priznanj in pokalov. Najbrž se redko zbere toliko veselih in zadovoljnih obrazov, kakor jih srečamo na zaključni prireditvi. Vsi pogledi brez besed zagotavljajo, da se je splačalo potruditi, da bodo tudi v prihodnje zastavili vse sile, in da se ne bodo pustili spraviti s stopnice, na kateri stojijo - razen morda navzgor.

Vsem želimo tudi v prihodnje veliko sreče ter borbenih moči.

Toda v Petrolu je še veliko bencinskih servisov, katerih poslovanje niso prevzeli pokala in priznanja. Morda so se zaposleni nekoliko premalo potrudili, ali jim je manjkal tisti potreben košček sreče. Toda delali so v dobrih in slabih razmerah, vlagali svoje moči, izpolnjevali želje in zahteve prijaznih in »prijaznih« strank ter niso dopustili, da bi vsaj za trenutek zaškripalo. Kajti če bi se to zgodilo, čeprav samo za kratek čas, bi vsi čutili posledice. Zaposleni, celotno podjetje in - njegova vrednost. Zato prav vsem zaposlenim na bencinskih servisih »hvala« in v prihodnje vso srečo!

Jelka Kušar

Lastniki bodo povedali svoje mnenje

Pred tretjim zasedanjem skupščine Petrola

Uprava Petrola je sklicala **3. zasedanje skupščine delniške družbe Petrol, ki bo 31. julija ob 10.00 v Smeltu na Dunajski cesti v Ljubljani.**

Predlog za dnevni red je pripravljen:

1. Otvoritev skupščine in ugotovitev sklepčnosti
2. Izvolitev delovnih teles skupščine
3. Seznanitev skupščine z dnevnim redom
4. Sprejem letnega poročila uprave družbe o poslovanju družbe Petrol Slovenska naftna družba, d.d., Ljubljana za leto 1997 z mnenjem revizorja
5. Sprejem sklepa o ugotovitvi in razporeditvi dobička družbe Petrol Slovenska naftna družba, d.d., Ljubljana za leto 1997 in delitvi nerazporejenega dobička iz preteklih let.

Zasedanja skupščine se lahko udeleži vsak delničar in sam glasuje, a dokler nas je 75 tisoč, bi bilo to težko izvesti. Zato bodo v našem imenu glasovali pooblaščenca in ker so to ljudje iz naših vrst, jih poznamo in nam ne bo težko izbrati pravega - tistega, ki bo prav in pošteno zastopal naše interese.

Glavna točka bo poročilo o poslovanju v letu 1997, ki ga bo podal predsednik uprave, revizor pa bo dodal svoje mnenje. Delničarji oziroma njihovi pooblaščenca bodo poročilo nato z glasovanjem sprejeli ali zavrnil.

Ker so rezultati lanskega poslovanja ugodni, saj smo leto 1997 zaključili bolje, kakor so načrtovali in realno kar za polovico presegli čisti dobiček iz leta 1996, po prihodku pa smo na drugem mestu med 300 največjimi podjetji v Sloveniji, ni dvoma, da bo izid glasovanja pozitiven. To pa pomeni, da bodo prisotni v naslednji točki odločali o razporeditvi dobička in od njihove preudarnosti bo odvisno, kako se bo družba (in z njo vrednost delnice, za katero smo vsi lastniki zainteresirani) v prihodnje razvijala. Samo če bomo namenili dovolj sredstev za vlaganje v razvoj družbe, bomo lahko nadaljevali po poti uspeha in se nam ne bo bati vse bolj številne in ostre konkurence, ki se pojavlja tudi na naftnem področju.

Morda bo koga zaskominalo po višji dividendi. A to je le enkratni prejemek, ki hitro izpuhti in če je dividenda visoka, zarezje v vrednost delnice, kar ima trajne slabe posledice tako za družbo kakor za vsakega delničarja posebej. In verjetno ni nihče od nas vložil denarja v papir, ki bo izgubljal, temveč v delnico, ki bo vedno več vredna.

Ali pa smo prezgodaj postali solastniki podjetja, preden smo se naučili oziroma doumeli, kaj to pomeni in še nismo dovolj zreli za tako odgovorno nalogo?

Tam, kjer so že prerasli otroške čevljarice, vedo, kaj je koristno za podjetja in njihove lastnike. Tako nekatere družbe sploh ne poznajo dividende. Odločitev, da je ne bodo delili, na primer v Microsoftu ni pripomogla le k temu, da je njegov glavni lastnik Bill Gates eden najbogatejših ljudi na svetu, ampak so delnice med najbolj iskanimi, saj njihova vrednost neprestano raste. Med drugimi tudi zato, ker v podjetju denar, ki bi ga raztresli za dividendo, pametno porabijo za naložbe in s tem za njegov razvoj.

Jelka Kušar



Železnica Bosne in Hercegovine odpira nove možnosti

Gospodarstvo v Bosni in Hercegovini po vojni le počasi okreva. Proizvodne zmogljivosti so porušene, izgubili so skoraj ves dober kader, k nekonkurenčnosti pa je pripomogla tudi visoka cena transporta.

Po dolgem pričakovanju so sprte strani končno dosegle politični dogovor in s tem omogočile, da se bo železnica vključila v logistične tokove.

To je izredno pomembno tudi za Petrol, saj se s tem odpirajo za nas večje možnosti za uvoz premoga, sode, celuloznega lesa ter soli za posipanje cest v BiH. O dobavi tega blaga so že potekali razgovori, vendar zaradi visoke cene transporta dobavitelji niso bili konkurenčni.

S ponovno vzpostavitev železniškega prevoza si je Bosna in Hercegovina znova odprla vrata v svet in s tem našla nove možnosti za ponoven vzpon svojega gospodarstva. Od nas pa je odvisno, kako jih bomo izkoristili.

Roman Mazi

Petrol na sejmu Neftegaz 98

V razstaviščnem kompleksu Expocentra v Moskvi so na 13.000 kvadratnih metrih pripravili sedmi specializirani mednarodni sejem »Neftegaz 98 - oprema za naftno in plinsko industrijo«, ki velja za najprestižnejši industrijski sejem v Rusiji. Med 530 domačimi in tujimi razstavljalci iz 27 držav, med katerimi so tako znana imena kakor Lukoil, Yukos, Slavneft, Gazprom, Gaz de France, Eni, Ruhrgas in Manesmann, je tokrat že drugič sodeloval tudi Petrol skupaj s podjetjem Ultra d.o.o. iz Zagorja.

Na 132 m² velikem razstavnem prostoru v centralnem delu razstavišča, ki je predstavljal simulacijo bencinskega servisa, opremljenega s sistemom compeco (avtomatiziran nadzor in upravljanje v procesu skladiščenja nafte oziroma derivatov, njihove distribucije in maloprodaje na bencinskem servisu), smo skupaj s strokovnjaki podjetja Ultra demonstrirali delovanje modernega bencinskega servisa.

S svojim sejmskim prostorom smo se povsem postavili ob bok mogočnim ekspozicijam sosednjih razstavljalcev - velikih naftnih družb, dobra udeležba in zanimanje obiskovalcev pa obljublja tudi uspešen komercialni prodor v področje avtomatizacije velikih naftnih sistemov kakor tudi manjših (zasebnih) kompleksov. Med visokimi gosti so nas obiskali namestnik ruskega ministra za energetiko Morozov, namestnik predsednika naftne družbe Slavneft Kagan, predstavniki Yukosa in Lukoila, prav tako pa si je sejem ogledalo vodstvo Petrola.

V močni konkurenci tujih proizvajalcev se je ponovno potrdilo, da je najhitrejša pot do kupca prepoznavnost blagovne znamke, ki utira pot proizvodu in jo je mogoče doseči le s pravilnim marketinškim pristopom. In naša tokratna udeležba na sejmu Neftegaz 98 to zagotovo je.

Frane Zupancič

Od tu in tam in tam

Varnost je nadvse pomembna



Mesec julij je čas piknikov, veselic in drugih prireditvev na prostem, med katerimi je tudi rock festival na

Otočcu ob Krki. Traja od petka do nedelje in lani se ga je udeležilo zelo veliko mladih.

Na Otočcu sta tudi Petrolova bencinska servisa, in eden posluje neprekinjeno. Ker smo pričakovali, da bodo udeleženci festivala ponoči postali žejni in lačni, smo se dobro oskrbeli s hrano in pijačo. Varnostni vidik oziroma varovanje smo nekoliko podcenili in najeli enega samega varnostnika, kar je bilo povsem premalo. Ko se je okoli druge ure zjutraj vllila ploha, je masa pridvela pod nadstrešek servisa in zablokirala promet. Posredovati je moralo več kakor deset policajev, da so ponovno vzpostavili normalno stanje. Lanske izkušnje nam bodo pomagale, da se bomo letos bolje pripravili tudi na take neobičajne situacije.

Andrej Gerjevič

Tudi posamična prodajna akcija je lahko odmevna



V TOE Celje smo skupaj s sektorjem za pospeševanje prodaje in sektorjem marketing pripravili propagandne letake z nagradnimi kuponi za nekaj nad tri tisoč gospodinjstev, vezanih na bencinski servis Slovenske Konjice. Za tak korak smo se odločili zaradi močne konkurence, pa tudi zato, ker predstavlja neposredno obve-

stilo kupcem o ugodnih pogojih za prodajo kurilnega olja, možnosti menjave olja po sistemu Mopo, o bogati izbiri ostalega trgovskega blaga, o sprejemu tujih plačilnih kartic in popustu za lastnike kartice Magna. Za večjo atraktivnost je poskrbel sestavni del propagandnega letaka, nagradni kupon, ki je na bencinskem servisu Slovenske Konjice omogočal udeležbo v nagradnem žrebanju 15. junija. Žrebanje je bilo javno in je nagrajencem prineslo pet Petrolovih paketov, med katerimi je bil največji paket za dve osebi v hotelu Špik.

Celotna akcija, kakor tudi njen zaključek, sta bila zelo odmevna in izrečnih je bilo veliko dobrih želja in iskrenih pohval na račun uslug in storitev na tem našem bencinskem servisu.

Pravi odmev pa pričakujemo v pospešeni in povečani prodaji goriv in ostalega trgovskega blaga. Akcija je bila časovno sicer kratka in omejena, zato pa pričakujemo, da bodo njeni rezultati bolj dolgoročni.

Ciril Pirš

Nove poslovne poteze



Odkar je avtocesta v Ferretičih odprta do terminala, je na našem bencinskem servisu veliko manj prometa.

Zato poskušamo kupce zainteresirati na razne načine. Med drugim smo se odločili za akcijo kave Magna (ki so si jo izmislili drugi) in se dogovarjamo z lastnikom bližnje gostilne, da bi naši kupci v njegovem lokalu lahko unovčili kupon, ki ga bodo dobili za dolo-



Petrolov razstavni prostor

čeno količino kupljenega blaga. Obenem bomo tudi v naši enoti opozarjali kupce na kartico Magna. Doslej zanjo na tem delu Slovenije ni bilo posebne zanimanja, ker večina občanov posljuje s Koprsko banko, s katero Petrol ni imel pogodbe. Zdaj smo jo podpisali in pričakujemo, da se bo s tem povečal interes za našo kartico.

Jože Terčon

Seminar pred turistično sezono



Za študente, ki bodo med letošnjimi počitnicami prvič delali na bencinskem servisu, smo pred začetkom

turistične sezone pripravili kratek seminar, na katerem smo jih seznanili z najpomembnejšimi zadevami v zvezi s podjetjem in delom - predvsem na bencinskem servisu. Predstavili smo jim podjetje kot celoto in njegove dejavnosti, spregovorili o poslovni kulturi in vsebini dela, posredovali abecedo prodaje, povedali, kakšni so kupci, kako moramo z njimi ravnati in zakaj tako, poudarili, da morajo biti bencinski servisi in zaposleni vedno urejeni. Posebno pozornost smo posvetili ekologiji ter požarni varnosti in varnosti pri delu. Razložili smo jim tudi, kako poteka prevzem goriv in kaj se ob tem lahko zgodi.

Tako smo mlade oborožili z nujnim znanjem, ki ga bodo dopolnjevali s praktičnim delom ob podpori redno zaposlenih na bencinskem servisu.

Konrad Kuri

Ali bo končno prišel na vrsto?



Bencinski servis Lom I že nekaj časa ne dela posebno dobre reklame za svojega lastnika. V primerjavi z našimi ostalimi objekti daje precej žalostno podobo, pa tudi prostora ima premalo, da bi strankam lahko ponudil kaj več kakor najosnovnejše blago. Toda marsikateri tuji turist je do Loma že porabil tisto, kar je imel s seboj, do cilja se mu zdi pa predalet, da se mu ne bi splačalo tukaj ustaviti. In končno tudi dobro obiskana restavracija potrjuje, da je lokacija privlačna. Toda na bencinskem servisu se potniki lahko oskrbijo le s sladkarijami, pijačami in sendviči. Pokupijo pa toliko tega blaga, da morajo imeti v objektu kar pet hladilnikov, da zadošijo vsem željam. Posledica je +28 stopinj v trgovini, kar vsako stranko naglo odžene iz lokala, preden ugotovi, če bi bilo še kaj zanjo.

Videti je, da bo letos jeseni končno tako daleč, da bodo objekt zaprli in modernizirali. Seveda pa bo potrebno paziti, da delo ne bo predolgo trajalo, saj bi se sicer utegnilo zgoditi, da bi se vozniki navadili na naslednjo postajo, ki pa ne nosi Petrolovih barv.

Janez Meze

Druži nas skupni cilj



Junija smo v Posočju na osnovi lanskih pozitivnih izkušenj ponovno začeli izvajati akcijo Gratias Club. Akcija, ki bo trajala vse do konca oktobra, je namenjena tako ohranjanju stalnih strank kakor tudi pridobivanju novih. To ni samo cilj Petrola, temveč skupni cilj vseh 14 sodelujočih podjetij, ki nas povezuje nesebična ideja: »Moj dobri gost lahko postane naš najboljši.«

V celotnem Posočju je tako na voljo 40 prodajnih mest (bencinski servisi

Petrola, restavracije, muzeji, turistične agencije...), na katerih stranke za vsak nakup, večji od 2000 tolarjev, prejmejo kupon Gratias Cluba. Z njim je možno koristiti popuste pri nakupu blaga in plačilu storitev, obenem pa je to tudi srečka, s katero lastnik lahko zadene eno od bogatih nagrad (na voljo je 96-krat 30 litrov goriva, 108 kosil in še marsikaj), ki jih prispevajo sodelujoča podjetja.

Lanske izkušnje in topel sprejem akcije nam vlivajo upanje, da bomo poleg zadovoljnih strank preko povečane prodaje zadovoljni tudi mi.

Matjaž Petrič



Jeseni naj bi bil ta pogled samo še zgodovina



Le prodajalec ne sme pobegniti iz savne

Največ pozornosti zbuja streha

Ko zaradi modernizacije zapro bencinski servis, se med prvimi zastavi vprašanje, koliko strank bo za vedno ostalo nezvestih, koliko se jih bo vrnilo in koliko časa bodo za to potrebovale. Včasih poteče kar nekaj mesecev. Bencinski servis Velenje I sem obiskala deset dni po tem, ko so ga ponovno odprli in poslovodja Andrej Bricman se je pohvalil, da so v glavnem vsi stalni kupci že prišli nazaj in mnogi so priznali, da so pogrešali »svoj servis«.

Prodaja goriv sicer še ni dosegla nekdanje ravni, ostalega trgovskega blaga pa ljudje že kupijo toliko kakor pred prenavljanjem. Izbor sicer ni bogatejši, a ker je prostor večji, je vse bolj pregledno razstavljeno in stranke se raje sprehodijo med policami, pa tudi hitreje opazijo, kar jih zanima.

Nekaj polic je namenjenih Protonu, ki je edino motorno olje v trgovini in le na posebno željo prinesejo prodajalci iz skladišča drugo znamko. Sicer pa so se stranke v veliki meri navadile na Petrolovo blagovno znamko in jo same zahtevajo. Škoda, da je med njimi en sam porabnik, ki ima tolikšen vozni park, da kupi vsak teden po 50 litrov Protona.

Ob modernizaciji objekta so prešli tudi na samopostrežen način prodaje naftnih derivatov, vendar je vedno nekdo od prodajalcev pri agregatih, da pomaga neveščim kupcem in jim razloži, kako naj ravnajo z natakalno pipo. Ob tem pa obriše tudi šipe avtomobilov, kajti to je »usluga, ki se piše v dobro« - žal na bencinskih servisih tudi vedno bolj redka.

K sreči se vsi nekdanji kupci le še niso vrnili, tako da ni posebnega navala in vozniki niti ne opazijo, da en agregat manjka. Sprva je bilo načrtovano, da bo servis začel poslovati samo s tremi od petih predvidenih agregatov, potem so le odkopali še četrtega, medtem ko petega proizvajalec še vedno ni poslal.

Povsem v redu tudi še ni streha, ki ji bo potrebno dodati žleb, saj zdaj ob dežju ne požira vode, tako da na eni strani teče na display črpalke in se v njem nabira. Vendar to zaenkrat vedo samo zaposleni na bencinskem servisu, stranke se ozirajo na streho samo zato, ker je povsem drugačna od ostalih. In nekaterim je zelo všeč, drugi imajo nanjo pripombe. Vsekakor pa daje prostoru dodatno svetlobo tudi ob slabem vremenu.

Jelka Kušar



Streha zbuja največjo pozornost



Prodajalci so z začetkom zadovoljni, vendar želijo še več

Tudi žlebovi bodo kmalu v redu

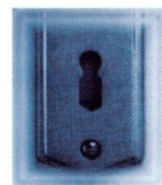
Na bencinskem servisu Velenje I smo ob rekonstrukciji izdelali nadstrešnico tipa Mero. Gre za palično konstrukcijo, ki jo poznamo že z bencinskega servisa Škofja Loka. Njena prednost pa je v tem, da jo lahko poljubno povečujemo, ali demonstriramo in sestavimo na drugem mestu. Streha je prekrita s kupolami iz pleksija, zaradi česar so točilna mesta zelo svetla.

Pri izvedbi v Velenju smo imeli veliko težavo z dobaviteljem strešne kon-

strukcije, ki se ni zmenil za naše roke, zato smo poiskali alternativo rešitev. Ko je bila montaža zaključena, pa se je izkazalo, da žlebovi ob nali-vu preslabo požirajo vodo. To smo takoj sporočili izvajalcu, ki se nam je za napako opravičil, zdaj bo na lastne stroške zamenjal žlebove z večjimi, ki jih že izdeluje, poravnal pa bo tudi vso škodo, ki bi nastala na svetlobni opremi.

Edo Škufca

Kako onemogočiti predolge prste? (I.)



Ob vedno širši ponudbi blaga in vse večjem številu prodajalcev so ponudniki začeli iskati načine, da bi obdržali stranke ali celo razširili krog kupcev. V ZDA so ugotovili, da je samopostrežna prodaja zelo privlačna in na ta način ponudili najprej prehranske izdelke, pozneje tekstil, knjige, kasete, in na koncu tudi programske opreme in računalnike.

Prodaja se je povečala, z njo pa tudi število krajev. Lastniki trgovin so se pred njimi poskušali zavarovati na razne načine, nameščali ogledala, televizijske kamere, nastavljali hišne detektive. Nato so - spet Američani - začeli razvijati tehnologije, ki naj bi preprečevale odnašanje neplačanega blaga, sisteme za elektronski nadzor blaga. Petnajstletne izkušnje so pokazale, da najbolj učinkovito deluje kombinacija varnostnik - elektronski sistem in stalno izobraževanje zaposlenih.

In kdo si najpogosteje prisvaja blago?

Priložnostni storilci (okrog 75 odstotkov):

- na splošno jih je največ,
- v trgovino ne pridejo zato, da bi kradli,
- spodbudo za krajo dobijo v trgovini, ko vidijo nenadzorovane zanimive izdelke v privlačni embalaži,
- najpogosteje plačajo izdelek ali dva, da bi s tem prikrili svoje dejanje.

Amaterji (okrog 15 odstotkov):

- vstopijo v trgovino zato, da bi kradli,
- potrebujejo čas, da odstranijo trodo ali mehko etiketo,
- blago najpogosteje vzamejo iz embalaže, ki jo pustijo v trgovini.

Profesionalci (okrog 10 odstotkov):

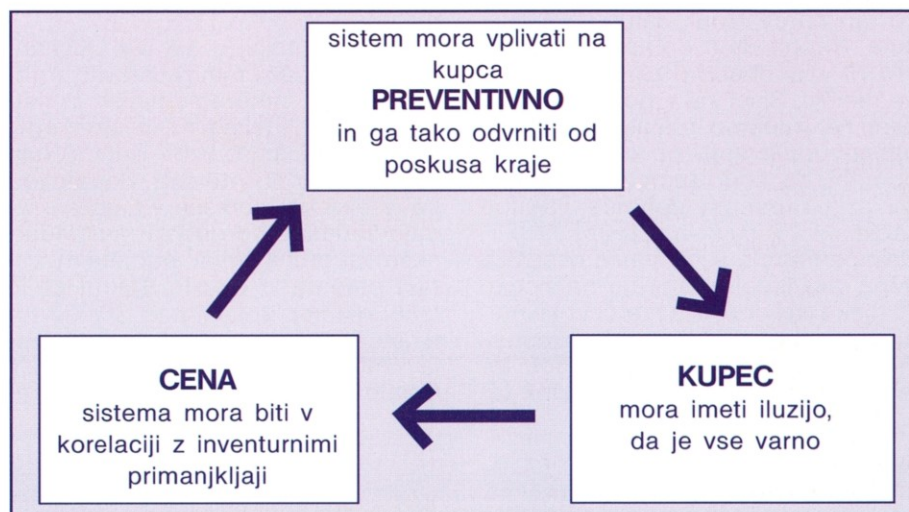
- kradejo velike količine blaga, najpogosteje zato, da bi ga prodali,
- navadno ne kradejo v varovanih trgovinah.

Statistike kažejo, da največ škode povzročijo priložnostni in amaterski tatovi, ker so najbolj številni. Zelo različna je tudi socialna struktura storilcev, od kleptomanih, ki najpogosteje prihajajo iz premožnejših krogov, do lahkomišelnih mladine. Ženske poskušajo pogosteje odnesti s seboj neplačana oblačila, medtem ko moške bolj privlačijo tehnični predmeti.

Največkrat so tarča nepridipravov igrače (3,1-odstotni manko), glasbeni proizvodi (3-odstotni manko), knjige in drogerijski izdelki (2,6-odstotni manko), oblačila in obutev (2,1-od-

stotni manko). Zanimiva pa je še ugotovitev, da na Zahodu v zadnjih letih raste število notranjih krajev, o čemer pri nas še nimamo podatkov.

Mitja Klavora



Z roko v roki pri reševanju problemov

Uprava družbe Petrol in sindikat sta podpisala

»Pogodbo o zagotavljanju pogojev za delo sindikata«

S privatizacijo podjetij v Sloveniji so se spremenile tudi naloge sindikata. Nekaj dolžnosti je odpadlo, nekaj jih je prevzel svet delavcev, vendar je vloga organizacije še vedno pomembna in je ni možno spregledati.

Sindikata ostaja tudi v prihodnje sogovornik uprave in od njune usklajenosti bo marsikdaj odvisen uspeh posameznih akcij in celotnega dela. Zaposlenim je to spoznanje blizu, medtem ko se nekaterim upravam ne zdi pomembno - ljudje so v njihovih očeh mezdni delavci, ki morajo slediti ukazom.

Uprava Petrola ne sodi med take kratkovidneže. Dobro ve, da je uspeh podjetja možno doseči samo s skupnimi močmi, čeprav z različnimi nalogami in dolžnostmi. Zato se je tudi pripravljena pogovarjati s sindikatom. In da bo povsem jasno, s čim je posamezna stran zavezana, je sprejela predlog sindikata, da podpišeta pogodbo. V njej je podrobneje določen način delovanja sindikata, obenem zavezuje družbo, da mu zagotavlja pogoje za nemoteno delo. Poleg tega je v pogodbi prvič v pisni obliki potrjena reprezentativnost sindikata.

Pogodbo sta podpisala predsednik družbe Petrol Janez Lotrič in predsednik sindikata Drago Prtenjak. S tem dejanjem je uprava potrdila, da je družba pripravljena na dialog s sindikatom, sindikat pa s podpisom dokumenta in zunanjo strokovno pomočjo (dogovorjeno je, da bo sindikat družbe najel zunanjega strokovnega delavca za občasno delo kot pomoč sindikatu) prevzema vlogo takega zastopnika delojemalcev, kakršnega člani od njega pričakujejo. Da bodo nejasna vprašanja lahko hitro rešena, pa obeta člen pogodbe, ki pravi, da se bosta predsednik uprave in predsednik sindikata sestala enkrat na mesec in skupaj preučila stanje na področju socialno-ekonomskih pravic in položaj delavcev ter se dogovorila o potrebnih ukrepih. Kakor je videti, to ne bo le mrtvi člen v pogodbi, ampak dejstvo, saj sta oba predsednika zagotovila, da se bosta resnično srečevala in poskusila sproti urejati vse zadeve. To bo zagotovo v prid tako družbe Petrol kot celote kakor tudi vsakega posameznega člana sindikata.

Drago Prtenjak

V mesecu juniju

Delničarstvo



V mesecu juniju je slovenski borzni indeks le malo porasel in tudi promet z vrednostnimi papirji ni bil optimističen. Tujci so v prvih dvajsetih dneh kupili samo za 1,1 milijona tolarjev delnic, medtem ko so marca izdali zanje 33,2 milijona. Kupna moč domačih vlagateljev ni vzpodbudna, zato tudi tečaji ne rastejo. Sicer pa v poletnem času tako ne moremo pričakovati večjega povpraševanja po delnicah, kar pomeni, da bodo tečaji nizki, s tem pa priložnost za cenejše nakupe večja.

Delnica Petrola se je junija obnašala tržno, saj tečaji reagirajo na visoke in nizke vrednosti kazalcev, ki merijo preprodanost in prekupljenost. Tečaj je dosegel vrh pri 22.500 tolarjih, kar je povzročilo popravek te-

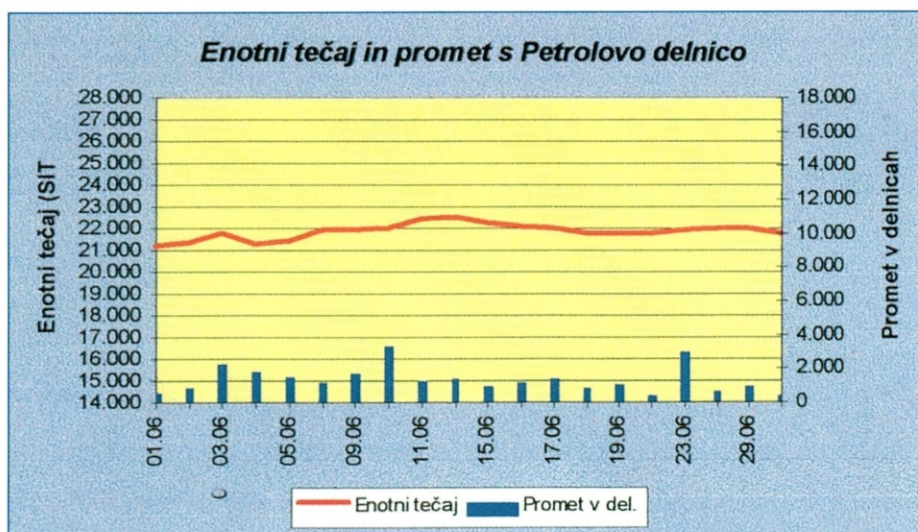
čaja navzdol. Borzni analitiki ocenjujejo, da je naslednje območje približno pri 21.000, zatem pa pri 20.000 tolarjih. Tečaji so še vedno nad 100-dnevnim in 200-dnevnim drsečim povprečjem, torej v pozitivnem trendu.

V začetku junija je uprava Ljubljanske borze začasno zaustavila trgovanje z eno najprometnejših in najdonosnejših delnic na našem trgu, z redno delnico družbe Krka. S tem naj bi zaščitili interese vlagateljev, ko je okrožno sodišče v Ljubljani izdalo začasno odredbo v gospodarskem sporu s tujim podjetjem zaradi patenta in plačila. Takrat se je tečaj delnice spustil pod 30.000 tolarjev. Trgovanje so sprostili po objavi informacije o nastali situaciji. Delnica Radenske je dosegla vre-

dnost 2350 tolarjev in več. Vzrok za visoko ceno je v tem, da je Pivovarna Union postala 5-odstotni lastnik Radenske. S strateškim nakupom deleža je stopila s konkurenco v partnerski odnos in si nedvomno okrepila svoj položaj na trgu.

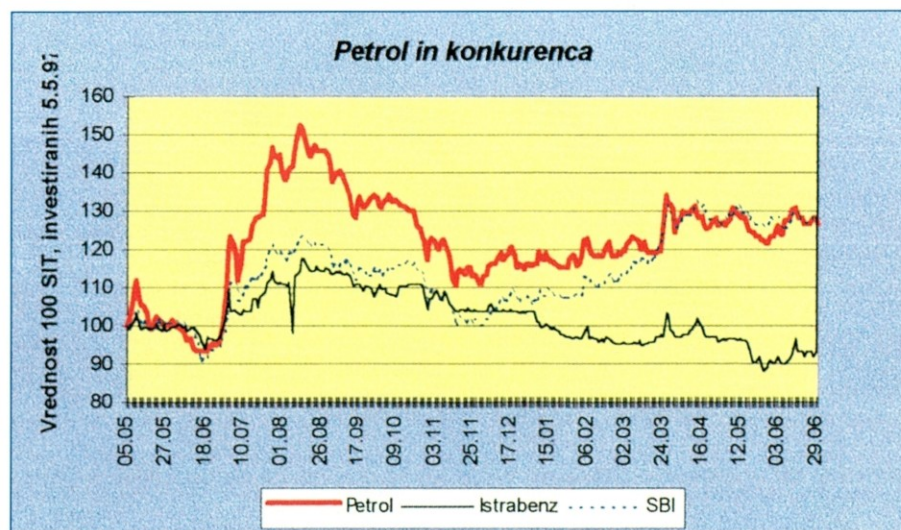
Investitorji po svetu bežijo z azijskih finančnih trgov v varno zavetje ameriških in nemških obveznic. Vrednost japonskega jena v primerjavi z ameriškim dolarjem je padla s 146 na 136 USD/JPY. Japonski grozi zaradi velikega zmanjšanja domače porabe deflacija. Nemška marka je temu gibanju sledila zelo omejeno z 1,8 na 1,78 dolarja za marko. Vse to kaže, da je ameriški dolar dominantna svetovna valuta in da to name-rava še nekaj časa ostati.

Stanka Česenj



Enotni tečaj in promet s Petrolovo delnico od 1. 6. do 30. 6. 1989

Cena Petrolove delnice v primerjavi z Istrabenzom in SBI (slovenskim borznim indeksom)



Življenje postavlja pred nas vsak dan nove zahteve

Če se hočemo prilagoditi novi situaciji in močnejši konkurenci, ki prihaja na slovenski trg, moramo narediti več korakov, med katerimi je tudi reorganizacija podjetja.

Predsednik in člani uprave nam v naslednjih prispevkih nekoliko podrobneje razlagajo, kaj se v tem pogledu spreminja.



Janez Lotrič:

Naš cilj je transparentna organizacija

Letos smo se znašli v položaju, ki smo ga že dolgo napovedovali. Prodaja naftnih derivatov na slovenskem trgu je padla, k čemur je pripomoglo več razlogov. Na prvem mestu naj omenim propad bencinskega turizma, ki ga je povzročilo dejstvo, da so cene v Italiji ob meji s Slovenijo nižje kakor pri nas. Podobno je tudi na Hrvaškem. V Avstriji se je s predpisi o omejevanju uvoza tobaknih izdelkov in alkoholnih pijač precej zmanjšalo zanimanje za nakupe v Sloveniji, saj so Avstrijci prihajali hkrati po tobak, alkoholne pijače in naftne derivate. Zdaj je tudi na tem predelu prodaja padla.

Drugi pomembni razlog je v tem, da je bila letošnja zima izredno topla in je bilo povpraševanje po kurilnem olju zelo majhno. Mazute je vlada z ekološko takso tako zelo podražila, da so veliki porabniki prešli na zemeljski plin in je prodaja mazuta za polovico padla.

Zaradi krize v Aziji se je na splošno zmanjšalo povpraševanje po naftnih derivatih, kar je pripeljalo do izredno povečane konkurence na ostalih trgih. Tudi v Sloveniji se srečujemo z ostrejšo konkurenco domačih in tujih naftnih družb, kar je dodatno vplivalo na poslabšanje rezultatov v letošnjem letu. Ob vsem tem dogajanju moramo v Petrolu narediti več korakov, s katerimi se bomo prilagodili novi situaciji in

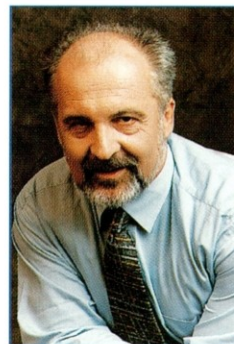
močnejši konkurenci. Vsekakor bomo nadaljevali s strategijo pri gradnji novih in modernizacijo starih bencinskih servisov ter okrepili prodajo drugega trgovskega blaga. V prodaji na debelo bomo vodili agresivno cenovno politiko in okrepili aktivnosti, obenem bomo z novo organizacijo prodaje in s prodajnimi predstavniki povečali svojo prisotnost na terenu.

Da bi se lažje in bolje prilagodili novi situaciji, moramo izvesti tudi reorganizacijo poslovanja. Prvo fazo smo praktično zaključili. Tehnično-tehnološko področje ter področje financ in računovodstva smo uredili. Tehnično-tehnološke naloge smo združili v področje tehnike in tehnologije, in združili večino aktivnosti v financah in računovodstvu. S tem smo dosegli boljšo organiziranost in večjo transparentnost ter boljšo povezanost med službami in ljudmi.

Naslednja faza, ki smo se je prav tako že lotili, je povezovanje nabave in prodaje v enotno komercialno funkcijo, saj obe dejavnosti sodita v komercialno v širšem smislu. Organizacija podjetja, ki je pred leti ustrezala, je preživeta, zato moramo narediti korak naprej. O načinu povezovanja že razpravljamo in strokovne službe pripravljajo izhodišča, ki bodo osnova za novo povezavo. Naš cilj je transparentna organizacija, ki se bo hitreje odzivala na položaj na trgu in nam omogočala, da se bomo lažje prilagajali spremembam ter s primernimi ukrepi reagirali tako, da bo naš položaj na trgu čim boljši.

Nosilci aktivnosti so direktorji sektorjev in ostali vodilni delavci v nabavi in prodaji skupaj s članico uprave, zadolženo za prodajo. Sam tudi sodelujem pri vseh zadevah, saj gre za strateške povezave in strateške premike, ki bodo bistveno vplivali na poslovanje podjetja v celoti. Gre za zelo zahteven in kompleksen projekt, katerega osnovna izhodišča želimo pripraviti do konca julija.

Trženje v Sloveniji bomo poenotili v okviru komercialne funkcije. Nastop na tujih trgih - podjetja v tujini in klasična zunanja trgovina - bo tudi v prihodnje ostal posebna dejavnost zunaj komercialne. To se pravi, podjetji in predstavništva v tujini, v Avstriji, na Cipru, v Rusiji, Hrvaški ter Bosni in Hercegovini, bodo samostojno področje, vsa nabava, prodaja in logistika za slovenski trg pa bodo v drugi enoti.



Janez Bedenk:

Vodilo je bila večja učinkovitost

Z oblikovanjem uprave lani junija se je začela reorganizacija podjetja, ker so bila takrat z imenovanjem članov določena tudi posamezna področja. Med njimi je novo področje za tehnologijo in kakovost, v katerem naj bi združili vse tehnične kadre in povečali učinkovitost, saj je bila ta dejavnost razdrobljena po vsem podjetju. Zdaj je združena v skupni diviziji, ki je sestavljena iz sektorja tehnične službe, laboratorija Petrol, sektorja inženiring, sektorja za varovanje okolja in varstvo pri delu ter Petroservis. Ob tem naj omenim, da je dosedanja OE Inženiring razdeljena, saj je del - sektor za investicije - ostal v prodajnem področju, bo pa tesno sodeloval s sektorjem inženiring, ki je prišel v divizijo tehnologija in kakovost. Z delitvijo bomo po mojem mnenju bolje opredelili področje investicij in področje same tehnologije. Sektor inženiring bo še več prispeval k razvoju tehnologije za gradnjo bencinskih servisov, skladišč, pa pri uvajanju novih tehnologij - predvsem varovanje okolja.

Z reorganizacijo je dobil večji poudarek tudi sektor za varovanje okolja in varstvo pri delu, ki zaradi dejavnosti Petrola in pomena, ki ga ima varstvo pri delu, zasluži bolj pomembno mesto. Pomembno je tudi to, da se bo predvsem pri vzdrževanju povečalo sodelovanje med Inženiringom in Petroservisom. Naloge Inženiringa so na eni strani nove gradnje, na drugi vzdrževanje, kjer bo potrebno tesneje sodelovati kakor v preteklosti. Poslej bomo lažje usklajevali razne ideje, po bode, pa tudi načrte, ki so se rojevali tako v tehnični službi kakor v inženiringu in v Petroservis.

V novi organiziranosti smo morali na posebno mesto postaviti službo za zagotavljanje kakovosti ter jo podrediti

neposredno članu uprave, ker to zahteva standard ISO 9000.

Reorganizacije družbe smo se najprej lotili na tehničnem področju in na področju kakovosti, sledilo ji je finančno-računovodsko področje, preurediti pa bo potrebno še nabavo in prodajo. S tehničnim področjem smo začeli zato, ker se je zdelo, da bo šlo tukaj najlažje. Vendar smo pozneje pri uvajanju sprememb ugotovili, da so nekatera področja med seboj bolj kompatibilna, druga manj, saj opravljajo dokaj različne funkcije. Na primer tehnična služba in laboratorij nista neposredno povezana z inženiringom, sektor za varovanje okolja in varstvo pri delu je delno res tesno povezan z njim pri gradnji objektov, ima pa tudi druge naloge. Zato je bilo potrebno nekoliko dlje usklajevati. Pomembno vodilo pri uvajanju sprememb pa je bilo, da se poveča delovna učinkovitost in ohranijo delovna mesta, pri čemer bodo veliko vlogo odigrale notranje prerazporeditve.



Poldka Breznik:

Nove službe prinašajo bolj povezano delo

Vsaka reorganizacija naj bi pripomogla k boljšemu delu in večjemu uspehu. Tudi spremembe v finančno-računovodskem področju naj bi prinesle možnosti za čim bolj učinkovito delo 125 zaposlenih.

V **sektorju za finančne storitve** smo strateške finance ločili od operativnih, saj vsebina dela zahteva specializirano znanje. Predvsem od strateških financ pričakujemo podporo in sugestije pri finančnem prestrukturiranju družbe. Usmeritev v razvoj osnovne dejavnosti podjetja in očiščenje od vseh nedonosnih naložb je prvi korak na tej poti.

Skrb za likvidnost in upravljanje s finančnimi viri, ki naj bi pomagala optimizirati poslovanje, je naloga operativnih financ. Poudarek na individualnem odnosu do večjih kupcev, izvajalcev investicijskih del in ostalih dobaviteljev je osnovna usmeritev, da bi svoje kupce zadržali kljub vedno ostrejši konkurenci.

Vsa knjigovodska dela smo združili v

sektorju za računovodske storitve in jih glede na specifičnost dela organizirali v štiri službe.

Služba za obračun poslovanja ima največ zaposlenih in združuje vse od obračuna plač, obračuna blagovnega knjigovodstva, saldakov kupcev in dobaviteljev, obračuna davkov, spremljanja osnovnih sredstev do izdelave vseh računovodskih izkazov.

Rezultate poslovanja spremljamo mesečno ter z analizo odstopanja od planiranih ciljev in z opozorili na posebnosti v poslovanju pomagamo pri vodenju v »pravo smer«.

Služba za dokumentarno kontrolo je druga najmočnejša po številu delavcev, kar pa ne more biti merilo za pomembnost. V tej službi opravljajo kontrolo dokumentiranja, upravičenost posameznih izdatkov v primerjavi s planiranimi, skladnost s pogodbenimi določili pred plačilom.

Spremljanje predpisov je nujno, če hočemo, da je delo korektno opravljeno. Da bi to lažje dosegli, služba skupaj z delavci z drugih področij pripravlja navodila, s katerimi opozarja predvsem na novosti v zakonodaji in k večjemu spremljanju poslovnih dogodkov.

S službo za konsolidacijo želimo poslovanje naših odvisnih družb, Cypet Oilsa, Petrol Tradea, Petrol Trgovine, d.o.o., in Apegasa, spremljati sproti in skladno s predpisi zagotavljati enotno uporabo računovodskih predpisov. Velik poudarek je predvsem na davčnih predpisih v zvezi z obdavčitvijo dobička v državah, kjer imajo sedež naša odvisna podjetja. Tudi financiranje poslovanja v teh družbah je neposredno povezano z matičnim podjetjem in zahteva usklajevanje za doseganje optimalnih rezultatov.

Služba za sistem in organizacijo poslovanja je vsebinska podpora vsem ostalim službam, saj koordinira delo s sektorjem za informatiko pri naših poslovnih dogodkih in novostih v poslovanju. Trenutno ta služba pripravlja knjigovodsko spremljanje uredbe o davku na dodano vrednost in trošarino.

Sektor za plan, analize in nadzor poslovanja smo na novo ustanovili in bo sproti poročal o pomembnejših poslovnih dogodkih. Delo bo temeljilo na podrobnejši analizi odmikov glede na predhodno obdobje in planirane vrednosti.

Mesečna, četrletna in polletna poročila bodo na tej osnovi postala izboljšano orodje za spremljanje in sproti nadzor poslovanja na vseh ravneh v podjetju. Sistem dela temelji namreč na poročanju, analizah in planiranju v posameznem letu od zgoraj navzdol in od spodaj navzgor, pri čemer bomo z izboljšano koordinacijo vseh teh aktivnosti izboljšali tudi pogoje za odločanje o poslovanju.

Trenutno pripravljamo rebalans plana za leto 1998, ki ga moramo narediti zato, ker ne dosegamo prvotno načrtovanih rezultatov - zlasti pri prodaji naftnih proizvodov. K temu so v največji meri pripomogle spremenjene razmere na trgu z naftnimi derivati.



Mariča Lah:

Cilje dosežemo lahko samo skupaj

Če bi pred nekaj leti vprašali vedeževalko, kaj je zapisano o prihodnosti slovenskega naftnega trga, ji verjetno ne bi verjeli, če bi opisala današnje razmere, ki pa dejansko niso nič drugačne kakor v drugih državah - v ta del Evrope so pač prišle nekoliko z zamikom. Prav ta zamik pa smo po mojem osebnem prepričanju kar s pridom izkoristili in se na današnje konkurenčne pogoje poslovanja dobro pripravili. Pogosto prelistavam naš strateški poslovni načrt, v katerem smo začrtali prenovo družbe Petrol, ki jo tudi načrtno izvajamo. Stavek, da so spremembe naša stalnica, pa me spremlja ob vsakem koraku - saj je namreč v celotnem poslovnem načrtu najtežji. V ljudeh je zakoreninjeno, da iz različnih razlogov zavračamo spremembe. Pomemben razlog sta tudi nepoznavanje sprememb in neinformiranje. Prav zato želim predopustniško številko našega časopisa izkoristiti za osvežitve že izvedenih sprememb in za oris načrtov v prodajni diviziji za drugo polovico letošnjega leta.

Po uspešno izvedenem procesu planiranja, ki smo ga za plan 1998 spustili na najnižjo raven, na raven bencinskih servisov in posameznih delov veleprodaje, danes lahko tekoče spremljamo odmike od plana in ugotavljamo vzroke za doseganje oziroma nedoseganje rezultatov preko računalniške aplikacije, ki je bila izdelana posebej za ta namen. Veliko dela je bilo vloženo v ta projekt, analitiki planerji po teritorialnih enotah pa so postali že pravi mojstri svoje obrti. Računalniško podprt dispečerski center smo implementirali na vse teritorialne enote in na vse bencinske servise, kar je sicer povzročilo kar ne-

kaj vročih razprav, danes pa tudi ta projekt lahko zapišemo na seznam svojih uspehov pri prihranku stroškov in odzivnega časa. Prek javnega razpisa smo izbrali najbolj kakovostne dobavitelje ostalega trgovskega blaga in si tako pridobili partnerje pri poslovanju in v dveh letih prihranili za cel bencinski servis sredstev. Postavili smo sistem za spremljanje stroškov in ukrepov na raznih segmentih poslovanja, ki nam zagotavlja doseganje planiranega uspeha poslovanja. Pohenotili smo vsebino in cene pogodb za varovanje naših objektov in izbrali partnerje preko zbiranja ponudb, ter si tako zagotovili kakovostno storitev za optimalno ceno - tudi to je prihranek. Izdelali smo študijo internega benchmarkinga, ki nam daje osnove za primerjavo uspešnosti po posameznih skupinah bencinskih servisov, rezultati primerjav pa omogočajo hitro odkrivanje vzrokov in razlogov ter pripravo ukrepov za izboljšanje poslovanja na bencinskem servisu. Uvedli smo potniško mrežo za avtomotive in naši ambasadorji dnevno agresivno obdelujejo trg, kar dokazujejo tudi vzpodbudni rezultati. Vse to in še marsikaj smo dosegli skupaj in vse to so spremembe, ki smo jih izvedli skupaj. Za vse to in še marsikaj danes ugotavljamo, da smo se odločili pravilno in tudi potrdili, da so spremembe naša stalnica in smo jih petrolovci sposobni izvesti.

Pri tem pa ne gre samo za vprašanje, ali naj spremembe izvedemo ali ne. Zelo pomembno je tudi vprašanje, kdaj naj bi jih izpeljali. Hitro spreminjajoči se trg in razmere na njem, zahteve naših kupcev in naš opredeljeni cilj po uspešnem poslovanju, dajejo odgovor tudi na vprašanje - kdaj. Pravi čas je danes, takoj, zdaj in ne odlašajmo na jutri. To je edino pravo zagotovilo za uspeh.

In kaj nas čaka v drugi polovici leta? Temeljita analiza veleprodajne funkcije, ki naj bi pomagala zniževati stroške na enoto prodanega proizvoda. Na področju dopolnilnega asortimenta bomo izbrali najugodnejšega dobavitelja za tehnično blago in si tako zagotovili konkurenčnost in kakovost izdelkov - to nam nenazadnje narekuje naš certifikat ISO. Organizirali bomo nekaj lastnih distribucijskih centrov za tehnično blago in tako zagotovili kakovostno oskrbo prodajnih mest in naših končnih kupcev. Nadaljevali bomo s širitvijo potniških mrež tudi na druge vrste blaga. Razširili bomo mrežo franšiznih bencinskih servisov tako doma kakor v tujini in pripravili razne možnosti za sodelovanje s partnerji pri gradnji in poslovanju bencinskih servisov. V teku je reorganizacija strokovnih služb, s katero bomo zagotovili večjo podporo prodaji, združili smo tehnično ser-

visni del pod kapo tehnične divizije, kar bo zagotavljalo optimalni tehnični razvoj ob upoštevanju vseh zahtev ekologije. Ker želimo doseči največjo mero konkurenčnosti, združujemo tudi nabavni in prodajni del družbe Petrol po posameznih vsebinskih sklopih oziroma proizvodih. Navedene spremembe narekujejo tudi določene kadrovske premike, ki so za doseganje rezultatov nujno potrebni, prav tako pa načrtujemo splet karier za mlade in perspektivne kadre, ki so se pri svojem delu izkazali in ki nam dajejo možnosti za kadrovanje v okviru Petrola. Seveda pa ob tem ne smemo pozabiti, da konec avgusta

pričnemo s planiranjem za prihodnje poslovno leto, s pripravo investicijskega programa, skratka s pripravo poslovne politike za prihodnje poslovno leto.

Vse to pa, spoštovani sodelavci, lahko dosežemo samo skupaj, s strokovnostjo, izkušnjami, inovativnostjo in odkrito besedo. Prepričana sem, da razpolagamo z vsem, voljo do dela pa smo petrolovci tako ali tako vedno imeli.

Da pa bi vse zastavljene cilje lahko tudi uresničili, si moramo v tem poletnem obdobju nabrati novih moči, zato želim vsem vam in vašim družinam prijetne poletne počitnice.

Zmagovalci v prodajnih akcijah

Nagradno potovanje v Mugello

Zgodaj zjutraj, še pred peto uro, je bilo tistega dne pred poslovno stavbo Petrola prav živahno. Zbirali so se predstavniki bencinskih servisov in teritorialnih enot iz vse Slovenije, zmagovalci v pospeševalno prodajnih akcijah za Proton, Antifriz in Mopo ter v veselem vzdušju pričakovali odhod avtobusa, ki jih bo popeljal na nagradno potovanje. Letošnji cilj je bilo dirkališče v Mugelli, majhnem kraju sredi hribovite Toscane, kjer se vsako leto odvijata dirka motoristov za veliko nagrado Italije. Med več sto tisoč gledalci, ki iz vse Evrope prihitijo vsako leto na dirko, bo tokrat tudi 45-članska Petrolova ekipa.

Že vrsto let so potovanja, ki so glavna nagrada za najboljše prodajalce Petrolovih blagovnih znamk, pripravljena tako, da na poti združimo prijetno z zanimivim. Ogledamo si kakšen bencinski servis tujih naftnih družb in ga primerjamo s svojimi, zaustavimo se ob zgodovinskih in kulturnih znamenitostih, v odmorih pa preučimo še kakšno posebnost v kulinarni ponudbi dežele, ki jo obiščemo. Tudi tokrat ni bilo nič drugače. Pokrajina, kjer leži kraj Mugello, Toscana, pa je sploh tisti del Italije, ki v vseh teh pogledih ogromno ponuja. Tako smo si že na poti proti Mugelli ogledali Firence ter se prvič srečali s pašto in vinom chianti, ki sta nas pozneje spremljala vse do vrnitve domov. Ogled Siene in San Gimignano je bil na programu v soboto, nedelja pa je bila namenjena dirki, katere ogled je zaradi množice gledalcev, ki že nekaj dni prej zasedejo površino, namenjeno dirkališču, silno naporna zadeva. Prevoz na dirko, še posebej pa vrnitev sta namreč pravi preskus potrpežljivosti, ki



Ali opazite podobnost?

lahko traja tudi po več ur. Pa vendar je naša ekipa družno ugotavljala, da se potrpežljivost vseeno splača. Sama dirka in dogajanje ob njej, kjer gre skoraj za kulturno zadevo, sta poplačala vse.

V ponedeljek smo na poti domov naredili ovinek in si ogledali Piso z legendarnim trgov čudes ter se v dobrem razpoloženju podali na razmeroma dolgo in naporno pot, ki pa smo jo ob manjših postankih za okrepčilo in v zadnjem delu še ob pomoči Mr. Beana kar dobro prestali. Za Ljubljance se je pot okrog 11. ure zvečer končala pred poslovno zgradbo Petrola, nagrajenec iz drugih krajev Slovenije pa je čakala še vožnja domov. Zaželeli smo si srečo, se pozdravili z na svidenje prihodnje leto, vsi so obljubili, da se bodo še bolj trudili pri prodaji in letošnjega nagradnega potovanja je bilo konec. Začel se je nov teden in z njim nova prodajna promotivna akcija za Petrolove blagovne znamke.

Sašo Franetič

Ni najboljših bencinskih servisov so najboljši prodajalci

Dvanajsto tekmovanje bencinskih servisov

V Petrolu smo za dobro po slovanje bencinskih servisov skrbeli že desetletja, o čemer pričajo stari obrazci zapisnikov o ocenjevanju bencinskih servisov ter že zbledela priznanja za Petrol, katerega servise so uradno šteli za najboljše že zdavnaj v prejšnji državi.

Sredi 80-ih let, ko so se začela krepiti znamenja tržne konkurence tudi pri nas, smo v Petrolu sklenili, da bomo kakovosti poslovanja dali večjo težo in zato pripravili posebna tekmovanja bencinskih servisov. Prvič že leta 1986 in to podkrepili s posebnim pravilnikom, nato pa tradicionalno vse do danes.

Vsako leto tako proglasimo najboljše bencinske servise, pri čemer podzavestno pozabljamo, da pravzaprav ne tekmujejo servisi, ampak prodajno osebje. In da ne tekmujejo toliko med seboj, kolikor za boljšo kakovost in za kupca.

Tekmovanje nam je v teh 12 letih pokazalo, na katerih servisih so stalna jedra odlične kakovosti in kdo so njeni nosilci. Za to je potreben dober poslovodja in dobri prodajalci. Uspehi bencinskega servisa so vsekakor povezani z imenom poslovodje, enako pa tudi z vsem osebjem na servisu. Če tak poslovodja odide na drug servis, s seboj prinese tudi svojo kakovostno raven poslovanja, hkrati pa na prejšnjem servisu pusti odlične prodajalce, ki sami ohranjajo in razvijajo dobro poslovanje. Seveda se vsako leto razveselimo novih servisov, ki jim uspe odločilni preboj med najboljše.

17. junija smo uradno sklenili zadnje dejanje v tekmovanju bencinskih servisov za leto 1997. Akcija, ki je trajala od januarja do vključno oktobra 1997, je sicer svoj prvi veliki višek doživela že lanskega decembra, ko smo najboljše poslovodje predstavili v Mariboru

na javni prireditvi Turistične zveze Slovenije ob zaključku akcije »Moja dežela, lepa, urejena in čista«.

Pravi finale je vsekakor Petrolova prireditev, ki jo s tradicionalnim zanosom in zamikom pripravimo vsako leto v sončnem juniju.

Prireditev ima dva dela, dopoldanski - športno družabni in popoldanski - svečani.

Ob 9. uri zjutraj so se predstavniki vseh 27 nagrajenih servisov zbrali v Ljubljani pred Petrolovo poslovno hišo. Čakal jih je avtobus, da jih popelje hudi preskušnji naproti - nastopu na karting dirki. Organizator, ki je pogumne petrolovce slabo ocenil, jim je v vabilu celo preventivno priporočil, naj zvečer pred tekmo jedo samo suho hrano. Za vsak slučaj.

Pa ni bilo potrebno. Na pokriti stezi v Vižmarjih pri Ljubljani smo po treh urah bojov ter finalni dirki le s težavo ustavili petrolovce, željne povračilnih tekem in repesažev. Nekaj problemov so nam delala pravila, na koncu pa je bila naj-

hitrejša celjska enota (s tragičnim junakom Stankom Rakom), med posamezniki pa prodajalec Roland Kompan iz Ilirske Bistrice tik pred svojim poslovodjem Milanom Jaksetičem.

Ker naročeno lepo vreme dopoldne ni obveljalo, smo namesto na popoldansko tekmovanje v varpi (iz Gozda Martuljka so državni prvaki) skrušeno odšli v škofjeloški muzej.

Na poti v Špik smo se ustavili še na bencinskem servisu Hrušica, kjer so nam gorenjski prodajalci prijazno pripravili osvežila, nato pa smo pohiteli v Špik.

Lačne tekmovalce je tu čakal krepčilni golaž (izkušeni hotelirji iz Špika so nam odsvetovali sprva naročeni fižol), nato pa so se vsi nagrajenci in spremljevalci odpravili na zadnje lišpanje pred vrhunecem dneva.

Ob 18. uri se je začela svečana prireditev, na katero so prišli tudi predsednik uprave in večina njenih članov, direktorji in predstavniki drobne prodaje iz teritorialnih



Vsi prvi s prvima

enot, drugi predstavniki Petrola in zunanji gostje - predstavniki TZS in AMZS kot zunanjih organizatorjev tekmovanja in predstavnik Zavarovalnice Triglav kot podpornika tekmovanja.

Najprej je bil na vrsti tradicionalni film o Petrolu v letu 1997. Take filme delamo od leta 1989 in počasi postajajo arhivski dokumenti o zgodovini Petrola, vsako leto pa si jih ogleda tudi večina naših zaposlenih, kar že sodi v podporo notranji klimi v Petrolu.

Ob 20. uri je bilo na vrsti zadnje dejanje velikega finala - svečana razglasitev najboljših posadk bencinskih servisov v Petrolu za leto 1997.



Film, s katerim se je začela večerna slovesnost, jim je bil očitno všeč



Za nagrajenca je najbolj slovesen trenutek, ko prejme pokal,

in

ko sprejema čestitke



Čas je, da jih s spoštovanjem navedem:

TOE Brežice -

1. Dobova (poslovodja Peter Polovič),
2. Črnomelj II (poslovodja Bogo Hudak),
3. Otočec II - sever (poslovodja Alojz Weiss)

TOE Celje -

1. Slovenske Konjice (poslovodja Stanko Rak),
2. Mislinja (poslovodja Marjan Cokan),
3. Ljubno (poslovodja Franc Zamernik),
4. Vojnik (poslovodja Roman Kračun)

TOE Kranj -

1. Češnjica (poslovodja Franc Šmid),
2. Hrušica I - jug (poslovodja Jožef Mlakar),
3. Bled I (poslovodja Sandi Zevnik)

TOE Ljubljana -

1. Izlake (poslovodja Franc Vozelj),
2. Ljubljana, Vič III (poslovodja Andrej Trunkelj),
3. Ljubljana, Barje II - sever (poslovodja Valentin Zrimšek),
4. Litija II (poslovodja Alojz Pavlovič),
5. Trbovlje II (poslovodja Bruno Rus)

TOE Maribor

1. Rogašovci (poslovodja Alojz Gomboc),
2. Slivnica I (poslovodja Stanko Polanec),
3. Ptuj I (poslovodja Milan Bizjak),
4. Maribor, Ptujška 136 (poslovodja Milan Arsevski)

TOE Nova Gorica

1. Rožna dolina II (poslovodja Viljem Verč),
2. Vipava (poslovodja Branko Šček),
3. Šempeter III (poslovodja Vladimir Polenčič)

TOE Koper

1. Ilirska Bistrica (poslovodja Milan Jaksetič)

Franšizni bencinski servisi

1. Žerjav (najemnica Marjana Kogovnik)
2. Majšperk (najemnik Albin Lampret),
3. Bistrica ob Sotli (najemnik Jožef Debelak)
4. Zgornja Kungota (najemnik Renato Hlade)

Med nagrajenci so vsi zaslužili svojo uvrstitev. Vseeno lahko posebej pohvalim **poslovodje:**

Boga Hudaka iz TOE Brežice, ki je že vseh **12 let** med nagrajenci, **Jožeta Mliakarja** iz TOE Kranj, ki je **11-krat** nagrajen, **Franca Šmida**, tudi iz TOE Kranj, saj je **8-krat** dobil nagrado, **Viljema Verča** iz TOE Nova Gorica, ki je **7-krat** nagrajen,

bencinski servis

Izlake, saj je **12 let** med nagrajenci,

bencinski servis in njegovega poslovodjo

Alojza Gomboca ki sta **10-krat** dobila nagrado.

Nagrajenci so v skladu s pravilnikom dobili ob plači tudi denarne nagrade:

- 1 mesto** - 48.700 tolarjev
- 2 mesto** - 39.000 tolarjev
- 3 mesto** - 29.200 tolarjev
- 4 mesto** - 19.500 tolarjev
- 5 mesto** - 9.700 tolarjev

(bruto na prodajalca)

Predsednik uprave Janez Lotrič je v slavnostnem nagovoru poudaril pomen kakovosti na bencinskih servisih za poslovanje Petrola, nato je izročil diplome, članica uprave Mariča Lah pa male pokale v trajno last in velike prehodne pokale. Sicer pa pred servisi, ki so dobili prvo nagrado, že od začetka leta visijo posebne table, ki opozarjajo naše stranke na zmagovalce v posameznih enotah.

Dobro vzdušje na prireditvi so ves čas spremljala in popravljala dekleta iz ženskega pevskega zbora Petrol, čisto na koncu pa ga je dopolnil še obvezni šampanjec, ki ga je poslovodjem naj-servisov nalila Mariča Lah.

A udeležence je čakala še zadnja resna naloga, nagradni vprašalnik, v katerem je bilo treba odgovoriti na nekaj bolj ali manj resnih vprašanj o Petrolu. Največ težav so povzročala taka kot:

- kam je šel za nagrado najboljši avtomehanik Protona v akciji za leto 1997 (Rio Mare, Rio Rijeka ali Rio de Janeiro),
- kdaj je živel arhitekt Jože Plečnik (kar sicer piše na 500-tolarskem

bankovcu, s katerim kupci največkrat plačujejo na naših servisih),

- koliko časa bi lahko Petrol prodajal naftne derivate iz rezervoarja z zalogo, enako količini vode v Bohinjskem jezeru (31 tednov, mesecev ali let).

Najbolje so znali odgovoriti Boris Peček iz Ljubljane, Stojan Žgavc iz

Nove Gorice in Andrej Gerjevič iz Brežic.

Še dolgo zatem je tekla razprava o izkušnjah zadnjega leta, nekateri najbolj zagnani pa so si manjkajoče izkušnje skušali pridobiti v istem (podaljšanem) večeru v okviru živopisne turistične folklorne ponudbe hotela.

I. M.



Tudi za drugo mesto je bilo potrebno zavihati rokave



Letos tretji, prihodnje leto...



Četrto mesto, sicer dobro, pa vendarle...



Nekateri si želijo natančno ogledati diplome, drugi z zanimanjem spremljajo program

Franc ROGELJ ima komaj leto in pol v najemu bencinski servis v **Podpeči**, pa je že marsikaj dosegel. Njegov optimizem pa mu kljub trdemu delu daje moč in pogum, ko načrtuje razvoj in širitev dejavnosti

Pogosto slišimo, da mladi nimajo pozitivnega odnosa do dela, da jim rojijo po glavi lahek zaslužek, gore denarja, hitri avtomobili ... Franc Rogelj s svojimi natančno 27 leti gotovo sodi med mlade, nikakor pa ne med tiste, ki se izogibajo delu. Preveč ga ima rad, poleg tega se zaveda, da »imaš toliko, kolikor delaš in kolikor vložiš truda«. Njegov delovni dan traja od šestih zjutraj do sedmih zvečer, kadar je lahko tako zgodaj doma in se potem še nekoliko posveti otrokom, ki ga »komaj še poznajo«. Ne loti pa se administrativnih nalog, ki jih opravlja računovodja, nekaj pa najemnikova soproga, ki skrbi tudi za okolico, da je vedno urejena.

Dopoldne prodaja Franc Rogelj goriva in ostalo trgovsko blago. Izbor avtomateriala je pri njem večji kakor na mnogih drugih bencinskih servisih in da dobi čim več artiklov, hodi sam po blago v skladišče v Zalog, kjer pa bi si želel širšo ponudbo. Njegove stranke namreč marsikaj potrebujejo, saj v bližini ni nobene trgovine s tem blagom in ker je med njimi mnogo domačinov, pa tudi drugih znancev in prijateljev, vsi pričakujejo, da se bo zanje potrudil, Franc Rogelj pa ima občutek, da jih ne sme razočarati. Obenem je zadovoljen, da je med kupci vedno več stalnih strank in za zvestobo se jim oddolži z majhnimi popusti ob nakupu, ali z vabilom na kavo iz avtomata, po kateri tudi drugi radi posežejo. Na polici pa je tobak za pipe, kajti štirje možakarji samo zaradi njega prihajajo na bencinski servis in »za vsakogar moraš poskrbeti«. V okolici je veliko vikendov in njihovi lastniki so se navadili, da dobijo na bencinskem servisu tisto, kar so v trgovini pozabili kupiti, ali jim je



Franc ROGELJ:
Drobna popravila so na dnevnem redu

zmanjkalo. Ob tem letnem času najpogosteje segajo po oglju, pa po pijačah, sladoledu in raznih sladkarijah, katerih prodaja se je v zadnjem letu povečala kar za 25 odstotkov. Poseben poudarek daje Franc Rogelj prodaji Protona ter tudi tukaj dosega uspeh. Na mesec ga proda okrog 200 litrov, nekaj ga tudi menja. Avtomobili

srednjega razreda, delovni stroji in traktorji iz okolice imajo v svojih treh Petrolovo motorno olje, prodaja ga tudi v KIG z Iga, s katerim ima pogodbo za plinsko olje D2, za maziva in Proton, reklamo za olje pa dela tudi zastava, obešena na čelu bencinskega servisa skupaj z dvema Petrolovima.

Franc Rogelj pogosto sam odpelje strankam zeleno ostalo trgovsko blago, kadar starejšim zmanjka plina, jim prav tako odpelje jeklenko (v celoti jih na mesec proda okrog 350) in če je potrebno, naloži tudi sod kurilnega olja in ga dostavi stranki. Zelo si želi prevzeti celoten razvoz kurilnega olja in upa, da se bo o tem nekoč lahko pogodil s Petrolom. Seveda se zaveda, da so načrti nekaj, njihovo uresničenje povsem drugo, a ker mu je Petrol doslej dosti pomagal, upa, da bo tudi v prihodnje tako. Hvaležen je tudi svojem nekdanjemu izkušnemu sodelavcu z bencinskega servisa na Celovski v Ljubljani, ki mu vedno rad priskoči na pomoč z nasvetom. Francu Roglju pa veliko pomeni že zavest, da ima človeka, na katerega se v negotovosti lahko obrne.

Bencinski servis je samopostrežen, kar voznikov ne moti več, a če se kdo sam še ne znajde, mu radi pomagajo. Pomagajo tudi popraviti kakšno malenkost, na primer pokvarjen brisalec, in

ne pozabijo ponuditi ostalih uslug ter obrisati šip. K vsemu temu pa sam po sebi sodi tudi kratek klepet o vozilu ali o novicah iz okolice. Če hočeš biti uspešen, moraš biti z vsem na tekočem.

Poleg vsega tega sodijo k dopoldanskemu delu še opravitki zunaj bencinskega servisa, na občini, v banki in še kje drugod.



Bencinski servis, s katerim so povezani številni načrti Franca Roglja



Na skromnih policah je precej raznovrstna ponudba

Popoldnevi so namenjeni predvsem vulkanizerstvu. Zadnjega pol leta ima Franc Rogelj ob bencinskem servisu vulkanizersko delavnico, v kateri je zaenkrat edini delavec. To je sicer precej naporno, a dokler ne bo vrnil vsega dolga, mora paziti na vsak tolar. Če pa se bo obseg dela v prihodnje enako širil, bo vendarle moral najeti novega sodelavca.

Vendar s tem še niso izčrpane vse dejavnosti, ki jih Franc Rogelj želi opravljati. Zdaj razmišlja o avtopralnici in se o njej že dogovarja s Petrolom ter upa, da bo dobil pristanek. Stranke ima vnaprej zagotovljene in - kar je tudi pomembno - sosodje ne bi nasprotovali. Seveda bi bila pralnica ročna, ker teren ni primeren za klasično gradnjo in bi bilo potrebno postaviti pilote, kakor so morali narediti že pri rezervoarjih. Toda avtopralnica zagotovo ni zadnji obrat, ki bi ga Franc Rogelj rad imel. Njegova delovna vnema, živahnost in optimističen pogled v prihodnost dajejo slutiti, da načrtuje še kaj drugega, in tudi to, da bo uspel.

Jelka Kušar



Z vulkaniziranjem pa se ukvarja predvsem popoldne

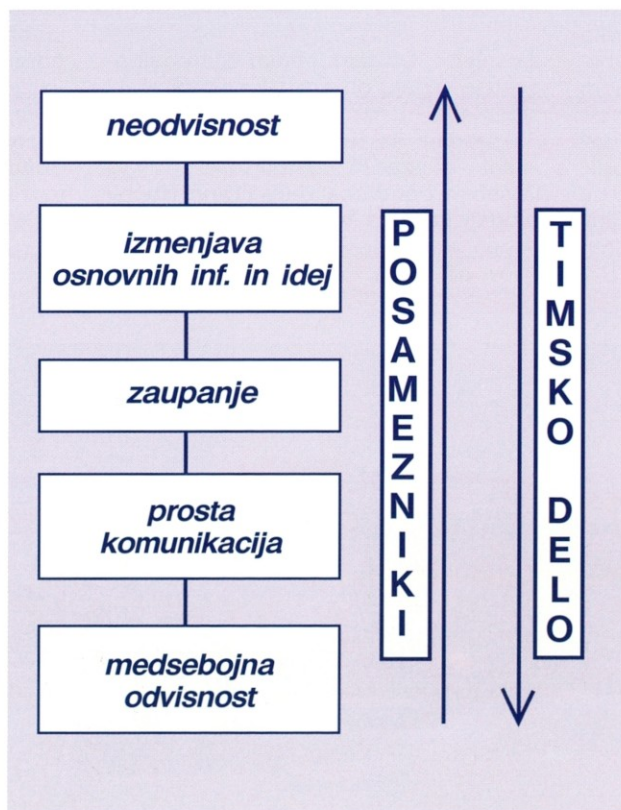
Teamsko delo - krožki kakovosti

Potreba po teamskem delu izvira iz dejstva, da je večina procesov tako kompleksnih, da so za posameznika preobsežni. Učinkovito jih je možno izboljšati le s pomočjo sodelovanja.

Poleg tega je teamsko delo nepogrešljiv del celovitega obvladovanja kakovosti in predstavlja poleg sistema in orodij za izboljševanje kakovosti eno od treh temeljnih sestavin celovitega obvladovanja kakovosti (CEOKA).

Uporaba teamskega dela pri reševanju problemov ima mnogo prednosti pred delovanjem posameznika:

- lahko rešujejo več kompleksnih problemov,
- problemi so predstavljeni večjemu razponu znanja, spretnosti, izkušenj ter učinkovitejše rešeni,
- pristop bolj zadovoljuje člane teamov in dviguje moralo,
- probleme rešujejo med od-



Neodvisnost in medsebojna odvisnost pri timskem delu

delki in rušijo funkcionalne pregrade,

- predlogi skupine zaposlenih imajo več možnosti za izvedbo kakor individualni predlogi.

Večina teh dejstev temelji na predpostavki, da so se ljudje pripravljene podpirati in med seboj sodelovati. Teamsko delo zagotavlja okolje, v katerem se ljudje lahko razvijajo in vsa sredstva učinkovito uporabljajo za stalno izboljševanje.

Eden od načinov teamskega dela so **krožki kakovosti**. Vsak zaposleni v podjetju je odgovoren za kakovost, koncept krožkov kakovosti pa pripomore k sodelovanju čim večjega števila zaposlenih preko:

- aktivnega delovanja v krožkih kakovosti,
- predstavitev rezultatov,
- poročil sodelavcev, ki so člani krožkov kakovosti.

Širitev ponudbe

98-oktanskega neosvinčenega bencina super plus

Zaradi potreb tržišča se je v Petrolu pred kratkim pričelo s širitvijo ponudbe 98-oktanskega neosvinčenega motornega bencina, znanega pod imenom SUPER PLUS 98 ali na kratko SUPER PLUS.

Super plus oz. super plus 98 je širše sprejeta oznaka za neosvinčen 98-oktanski motorni bencin. Pod to oznako ga srečamo tudi v drugih evropskih državah. Ker pa gre za gorivo, ki tudi v evropskih razmerah predstavlja manjši de-

no oktansko število). Podrobnejše fizikalno kemijske lastnosti so podane v tabeli 1.

Za katere avtomobile je uporaba bencina super plus 98 obvezna?

Super plus 98 je v prvi vrsti namenjen vozilom z vgrajenim bencinskim motorjem, kjer zaradi konstrukcijskih lastnosti motorja in visokega kompresijskega razmerja njihovi proizvajalci predpisujejo uporabo neosvinčenega motornega bencina z oktanskim številom višjim od 95.

Načelno lahko super plus uporabljajo tudi v vseh tistih vozilih, kjer proizvajalec sicer predpisuje uporabo 95-oktanskega neosvinčenega bencina (višje oktansko število ne škodi motorju). Obstaja celo nekaj primerov, kjer s prednastavitvijo vžiga v samem vozilu lahko uporabljamo 98-oktanski bencin (super plus 98) ali pa 95-oktanski bencin (eurosUPER).

Ali se sme super plus uporabljati v vozilih, ki nimajo vgrajenega katalizatorja, se pa zahteva uporaba 98-oktanskega motornega bencina? Če proizvajalec vozila dovoljuje uporabo neosvinčenega bencina, potem je to vsekakor možno. Seveda taka uporaba ne prinaša potrebne ekološke učinkovitosti (čiščenje izpušnih plinov) in v takem primeru ne moremo več govoriti o »zelelem« bencinu. Obstajajo celo nekatere trditve, ki naj bi dokazovale škodljivost takšne uporabe, vendar te dosedaj niso bile utemeljene, zato tudi zakonske prepovedi za tako prodajo ni.

V Petrolu prodaje neosvinčenega bencina kupcem, ki imajo vozila brez vgrajenega katalizatorja, ne pospešujemo, vendar

pa tega tudi ne moremo omejevati. Na željo kupca zato lahko super plus 98 natočimo tudi v vozilo brez katalizatorja. Podatke o tem, ali določeno vozilo sme uporabljati neosvinčen bencin, lastnik vozila (stranka) lahko ugotovi bodisi iz navodil (knjižice) za uporabo vozila, bodisi da kontaktira z generalnim distributerjem, ki zastopa določeno znamko vozil v Sloveniji. Za morebitna vprašanja o tem pa se naše stranke lahko



lež prodaje (nanj je vezan le manjši del celotnega voznega parka), je tudi splošno poznavanje tega bencina v javnosti slabše. Zatorej bomo v nadaljevanju v obliki vprašanj in odgovorov spregovorili o tehničnih karakteristikah tega »novega - starega« prodajnega artikla. Kaj je to »super plus 98«?

Super plus 98 je neosvinčen motorni bencin z oktanskim številom 98 RON (Research Octane Number - Raziskoval-

Takšna vozila danes zavzemajo le majhen tržni delež. Gre predvsem za prestižnejše, visokozmogljive modele, iz zgornjega cenovnega razreda ponudbe proizvajalcev avtomobilov. Vendar pa obstaja nekaj izjem, kjer se zahteva po 98-oktanskemu neosvinčenem motornemu bencinu lahko pojavlja tudi pri vozilih srednjega cenovnega razreda.

Ali lahko uporabljamo super plus 98 tudi v drugih vozilih?

Neosvinčeni motorni bencin - SUPER PLUS (98-oktanski)

Preskušana lastnost	Enota	Meje		Preskusna metoda
		Poleti ¹⁾	Pozimi ¹⁾	
Oktansko število:				
raziskovalna metoda (RON)			≥ 98,0	SIST ISO 5164
motorna metoda (MON)			≥ 88,0	SIST ISO 5163
Vsebnost svinca		g/l	≤ 0,013	EN 237 ²⁾ SIST DIN 51769 1+11.del ASTM D 3237 IP 224
Vsebnost benzena	% V/V		≤ 5,0	EN 238 ³⁾ ASTM D 4420 DIN 51413 2. del
Vsebnost žvepla	% m/m		≤ 0,05	SIST ISO 4260 SIST ISO 8754 SIST DIN 51400 1+7.del
Izparilni ostanek (po pranju s topilom)	mg/(100ml)		≤ 5	SIST EN 5
Korozivnost na baker (3h @ 50°C)			1	SIST ISO 2160
Gostota @ 15°C	kg/m ³		735 - 785	SIST ISO 3675 ASTM D 4052
Destilacija - količina uparjenega				SIST ISO 3405
@ 70°C, E70	%V/V	15 - 45	15 - 47	
@ 100°C, E100	%V/V	40 - 65	43 - 70	
@ 180°C, E180	%V/V		≥ 85	
Konec destilacije	°C		≤ 215	
Destilacijski ostanek	%V/V		≤ 2	
Parni tlak po Reidu, VP	kPa	35 - 70	55 - 90	SIST EN 12 ASTM D 5191
Indeks parne zapore, VLI ⁴⁾		≤ 950	≤ 1150	
Oksidacijska obstojnost @ 100°C	min		≥ 360	SIST ISO 7536
Vpliv goriva na elastomere			Gorivo ne sme povzročati nikakršnih sprememb na nobenem izmed znanih elastomerov, ki se uporabljajo pri gradnji motorjev za vozila.	

1) Predpisane meje za poletno obdobje veljajo od 1. maja do 30. septembra. Predpisane meje za zimsko obdobje veljajo od 1. novembra do 31. marca. April in oktober sta prehodna meseca, ko prihaja do mešanja goriv poletne in zimske kakovosti. Lastnosti goriva v tem obdobju ne smejo biti nižje od spodnje meje za poletno kakovost niti višje od zgornje meje za zimsko kakovost.

2) V pripravi kot prEN 237

3) V pripravi kot prEN 238

4) VLI = 10 VP + 7 E70, VP = parni tlak, E70 = količina uparjenega @ 70°C

Opomba: V neosvinčeni motorni bencin - super plus je dovoljeno dodajati aditiv za gorivo, določen v specifikaciji SG. 010 .

Tabela 1: Predpisane kemijsko fizikalne lastnosti neosvinčenega bencina super plus 98

obrnejo tudi neposredno na Petrolovo Tehnično službo v Ljubljani.

Prodajna mesta na bencinskih servisih, na katerih bo prodaja motornega bencina super plus 98, bodo dodatno označena s posebnimi opozorili za nov proizvod.

Super plus bo v prvi fazi predvidoma poskusno v prodaji na šestih bencinskih servisih:

- Rožna dolina I, Vipavska 3a v Novi Gorici (ob mejnem prehodu Rožna dolina),
 - Vič III, Tržaška 130 v Ljubljani
 - Tivolska cesta 43 v Ljubljani,
 - Tržaška 36 v Mariboru,
 - Otočec I, Grajska cesta 6,
 - Medvode II, Gorenjska 1 (nasproti Petrolovega skladišča), kjer je bilo to gorivo na voljo tudi že dosedaj).
- Ta prodajna mesta so bila določena ta-

ko, da je to gorivo mogoče kupiti na celotnem prodajnem področju Slovenije. Odvisno od potreb in rezultatov prodaje bo to gorivo kasneje na razpolago tudi na drugih prodajnih mestih.

Pripravila:
Silvan Simčič, dipl. ing.;
Marko Premk, dipl. ing.

Smernice Evropske unije o kakovosti goriv - stanje

Polemika o specifikacijah

Druga obravnava v Evropskem parlamentu o nadaljnjih smernicah o kakovosti goriv je potekala 17. februarja 1998. Večina glasov je bila v prid ostrejšim specifikacijam kot pa tistim, ki jih je podprl ministrski svet junija 1997 (včasih imenovan tudi kot »skupno stališče«), čeprav so bile že te specifikacije ostrejšje od tistih, ki jih je predlagala Evropska komisija in so izvirali iz razširjenega Auto-Oil 1 programa.

Zaradi nesoglasja med parlamentom in svetom se bo ta proces še nadaljeval do končne sporazumne odločitve. Priprave za doseg le-te bodo potekale med svetom in parlamentom, s tem da bo komisija naredila osnutek, poleg tega v tem primeru ni nobenega časovnega roka. Naknadni sporazum bo najbrž potekal vsaj šest tednov, kolikor dolgo bo pač trajal pogajalni proces s katerim bodo razlike med položajem sveta in parlamenta zglajene. Ko bo sporazum končno sklenjen, se bodo posamezne države pogajale o omejitvah, če ne bodo zmožne pridobiti zahtevane zakonodaje do določenega roka.

Kaj to pomeni za rafinerije?

Specifikacije za goriva za leto 2000, predlagane s strani Evropskega parlamenta, bi imele v primerjavi s trenutnimi specifikacijami važen vpliv na evropske rafinerije glede njihovega delovanja in prav tako njihovih stroškov. Poleg tega bodo obvezni standardi, priporočeni za leto 2005, vključevali zelo pomembne investicije v industrijo in bodo imeli bistveno močnejši položaj, kot pa so ga imele predlagane številke sveta, ki so povzročile nadaljnjo obravnavo. Glede na vedno manjše rafinerijske dobičke, prenatrpanost in neujemanje med nabavnimi

ter zahtevanimi cenami, bi te specifikacije še povečale pritisk na že sedaj zelo otežen položaj, v katerem se trenutno nahaja panoga. Povprečna evropska rafinerija se bo verjetno morala ukvarjati s povečanimi stroški obratovanja in z nujnostjo investiranja v dodelovalne obrate. Dodatno bo rafinerija z ostrejšimi standardi za leto 2005 imela dve izbiri, ali proizvajati samo minimum, ki je potreben za specifikacije za leto 2000 z

katero rafinerije. Vendar večjo težavo povzroča ekonomski kot pa tehnološki vidik.

Problematicni del rafinerijskih tokov predstavljata katalitično-kekiran bencin (vsebujoč visoko stopnjo aromatov, olefinov in žvepla) in reformiranje (vsebujoče visoko stopnjo aromatov in benzena). Rafinerije, ki temeljijo predvsem na katalitsko-kekiranem bencinu, bodo verjetno imele težave s prilagajanjem na

specifikacije za žveplo in olefine, medtem ko se bodo morale rafinerije, ki temeljijo na reformiranju in obdelovalnih procesih z vodikom, ukvarjati z visoko stopnjo aromatov in benzena.

Pri dieselskem gorivu problematičen del rafinerijskih tokov predstavljajo kekirana plinska olja, pri katerih je prisotna višja gostota in visoke stopnje žvepla in aromatov. V tem scenariju imajo prednost rafinerije, ki temeljijo na reformiranju.

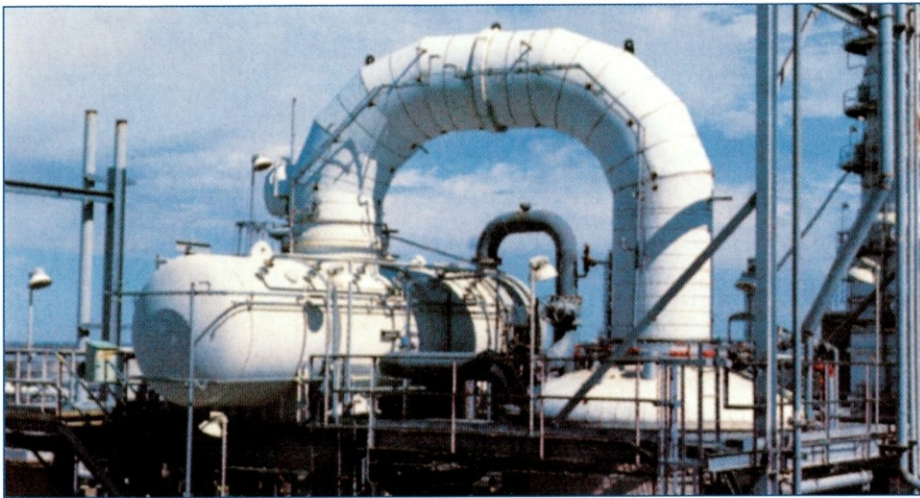
Obstaja več načinov, s katerimi lahko rafinerije dosežejo nove specifikacije, vključujoč izbor vhodnih surovin, spremenjeno zaporedje produktov, proces »deoptimizacije« (npr. povečana degradacija izdelkov) in seveda investicije. Izbrani način bo seveda različen od rafinerije do rafinerije, nanj pa bodo vplivali dejavniki, kot so zgradba ter lega in seveda tudi nadaljnja strategija rafinerije.

V podrobni analizi evropske rafinerijske industrije Wood Mackenzie razvršča rafinerije v pet osnovnih kategorij glede na nove specifikacije za leto 2000. Nekatere rafinerije (1. kategorija) ne bodo imele nobenih dodatnih stroškov, saj imajo zelo obsežne rafinerijske sisteme, ki že ustrezajo novim specifikacijam. Na drugi strani lestvice (5. kategorija) pa so rafinerije, ki bodo morale investirati v večji obdelovalni ob-



vidikom »še več težav na obzorju« ali pa zadevo do konca izpeljati in narediti znatne investicije, ki bi zagotovile prihodnost rafinerije za daljše obdobje. Vrste in tehnologije predelovanja, ki ustrezajo novim specifikacijam za leto 2000, so že preverjene in so na voljo, poleg tega jih že zdaj uporabljajo ne-

katere rafinerije. Vendar večjo težavo povzroča ekonomski kot pa tehnološki vidik.



na sicer manjše končne stroške kot so napovedani, vendar pa so še vedno znatni glede na trenutne cilje in premoženjsko stanje rafinerij v Evropi. S prodajo bencina in diesla znotraj EU, ki znaša približno 240 milijonov ton letno, bi s podražitvijo končne kupčeve cene za vrednost med 1,5 centa na liter (predlog za 20 milijard) in 4 cente na liter (predlog za 60 milijard) dosegli povračilo celotnih stroškov v petih letih. Zavedati pa se je treba, da se načrtovane podražitve cen, ko gre za omenjene produkte, ne bodo držale čisto vse rafinerije, saj bodo tiste, ki že ustrezajo novim specifikacijam, poskušale pridobiti prednost.

Vir: Wood MacKenzie

rat, kot je npr. obrat za hidrokrekning, da bi ustrezale novim standardom. Kategorije od 2 do 4 pa obsegajo večino rafinerij, ki bodo morale sprejeti nove ukrepe, kot so npr. deoptimizacija izdelkov ali pa majhne investicije, da bi ustrezale prihajajočim specifikacijam. Ta skupina rafinerij si bo tako verjetno nakopala še dodatne stroške (25 do 75 centov na sod nafte), odvisno od ukrepov, ki jih bo rafinerija uvedla. Skandinavske države, ki so znane po svojih okoljevarstvenih priporočilih, že proizvajajo »čista« goriva in ne bodo imele veliko težav s prilagajanjem na nove specifikacije. Tudi Velika Britanija in Nemčija z njunimi zapletenimi rafinerijskimi mrežami naj ne bi utrpeli pretirane škode, čeprav bodo še vedno precejšnje razlike od rafinerije do rafinerije. Južnoevropske rafinerije v Grčiji, Španiji, Portugalski in južni Franciji bodo najbrž doživele najhujši udarec, čigar vpliv pa se bo spet razlikoval od rafinerije do rafinerije.

Stroški, ki čakajo industrijo v prvi fazi preoblikovanja, bodo izrednega pomena zaradi ekonomskega stanja, v katerem se rafinerije trenutno nahajajo. Poleg tega bodo stroški za drugo fazo (do leta 2005) še višji. Za rafinerijo to v praksi pomeni, da bo potrebno preučiti okoliščine, v katerih se rafinerija nahaja, in se odločiti za najboljšo pot v prihodnje. Na voljo sta dve izbiri, ali takojšnja investicija in manjši dobiček ali pa izhod iz rafinerijske industrije. Ti ukrepi bodo verjetno povzročili nadaljnje preoblikovanje znotraj rafinerijske industrije, še posebno če bo dobiček ostal na taki stopnji, ki ne bo omogočala omenjenih investicij.

Program Auto-Oil 1 je bil prvotno postavljen na analizi o stroških in koristih sprememb, ki bi jih nove specifikacije povzročile. Novi predlogi (še posebno predlagane vrednosti za leto 2005) postavljajo dvome o sestavu programa Auto-Oil 1. Dodatno izboljšanje kvalitete zraka, ki bo posledica ostrišjih specifikacij, ni sorazmerno z dodatnimi stroški. Industrija je razočarana nad novimi predlogi, saj predstavljajo precejšnje iz-

datke kapitala v mnogih primerih. Vendar pa, kot vse kaže, Evropski parlament kaznuje industrijo zaradi njene navade »tarnajoči volk«, ki se pojavi kadarkoli se obetajo ostrejšje specifikacije za kakovost. Padajoča evropska donosnost morda ne bo zadostna za zahtevane investicije, vendar so kljub temu večje naftne družbe v zadnjem času prijavile rekordne dobičke. Tudi izkušnje iz ZDA govorijo o tem, da so realni stroški programa o izboljšanju bencina (RFG) znatno nižji od prvotnih trditev. Ko pride do utiranja nove poti, si rafinerije pomagajo z raznimi izboljšavami in z zmanjševanjem stroškov; vse kaže, da bo tako tudi na evropskem področju.

Zadnje specifikacije bodo brez dvoma vplivale na industrijo, kar se tiče prilagajanja na drugo fazo programa, Auto-Oil 2; poleg tega zbujejo občutek, da so čustva in politika prekosili znanost v prvi fazi in da se to lahko ponovi tudi pri drugi fazi. Številne ocene o stroških za izvedbo so bile narejene, vendar je ta številka težko napovedljiva glede na veliko izbiro, ki jo ima rafinerija. Različne študije napovedujejo skupne stroške prilagajanja predpisom na okoli 20 milijard ameriških dolarjev za predlog Sveta in 60 milijard dolarjev za predlog Parlamenta. Izkušnje iz programa RFG, kažejo



Delo krožkov kakovosti služi za izboljšanje odnosa med človeškim in tehničnim sistemom ter s tem za optimizacijo celotnega sistema.

Pri delu v krožkih kakovosti uporabljajo pristop, imenovan kaizen. Kaizen je filozofija stalnega izboljševanja postopkov, proizvodov in storitev po majhnih korakih, s sodelovanjem vseh zaposlenih. Predlogi in nagrade so majhni, toda izvajanje je hitro.

Krožek kakovosti je skupina ljudi, ki opravljajo podobno delo (isti oddelek) in se srečujejo prostovoljno, redno, v rednem delovnem času, pod vodstvom moderatorja. Njihov namen je identifikacija, analiza in rešitev z delom povezanih problemov. Pripravljajo predloge za management.

Osnovna zamisel krožkov kakovosti temelji na tem, da *probleme najlažje prepoznamo in rešimo tam, kjer nastopijo*. To pomeni, da zaposleni na svojem delovnem mestu najlažje rešujejo probleme, ki nastajajo na njihovem delovnem področju, saj najbolje poznajo pogoje za delo in trenutno situacijo.

Cilje krožkov kakovosti lahko razdelimo v dne osnovni skupini:

- dolgoročne,
- kratkoročne.

Dolgoročne koristi, ki jih prinese delo v krožkih kakovosti so:

1. **osebni razvoj** (povečanje samozavesti, sposobnost brez strahu zastopati svoje mnenje, rastoč občutek vrednosti),

2. **izboljšanje socialnih odnosov v podjetju** (pozitivna kritika dela sodelavcev, opuščanje negativne kritike, lažja komunikacija, boljše sodelovanje),

3. **poistovetenje z delom** (omogočanje človekovega razvoja ob delu, ob katerem raste poistovetenje z delom, kakor tudi s podjetjem, ki mu delo omogoča, motivirani zaposleni, ker lahko sodelujejo pri spremembah, zaposleni so obravnavani kot sposobni delavci, nosilci idej ter izkušeni in ne kot izvrševalci ukazov).

Ti cilji kažejo, da gre za procese, ki potrebujejo **več let**, da dozori. Dosežene koristi



so v pomoč zaposlenemu kot posamezniku, skupini sodelavcev, kakor tudi celotnemu podjetju.

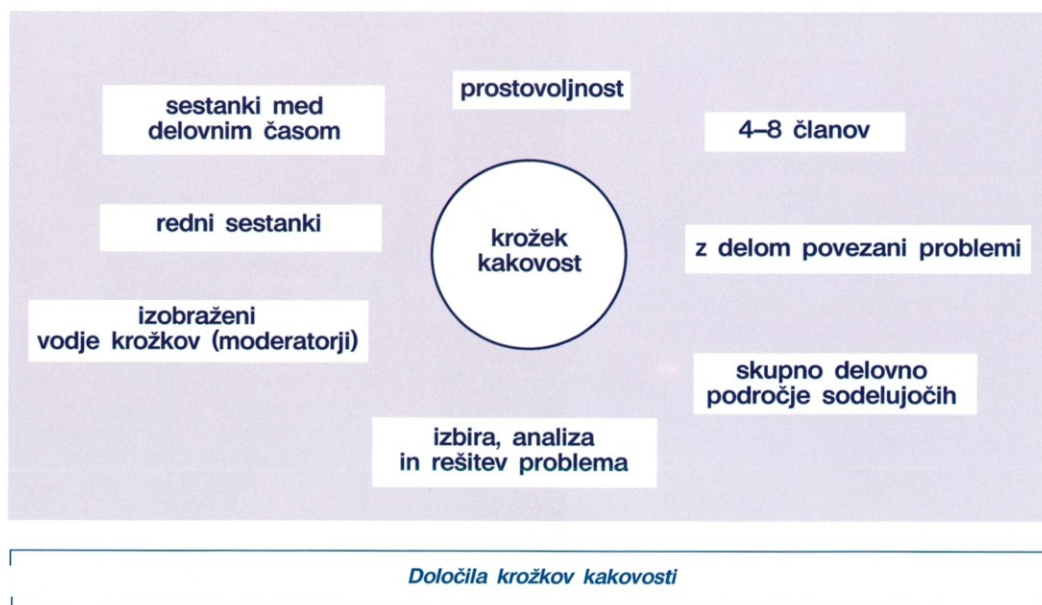
Kratkoročni cilji zadevajo predvsem kakovost dela. Na splošno lahko rečemo, da želimo s krožki kakovosti **izboljšati kakovost dela**. Velikosti, ki vplivajo na kakovost dela, so predstavljene na sliki 2 in kažejo tudi možni spekter **nalog krožkov kakovosti**.

Krožki kakovosti zahtevajo **spremenbo v načinu vodenja**. To sledi že iz dejstva, da potrebe in ideje zaposlenih resno upoštevajo in obdelajo. Sodelujoči v krožkih kakovosti dobijo veliko pomembnih informacij, vpliv na delovno ozračje je zelo pozitiven in sodelovanje med oddelki bolje uspeva.

Dolgoročno uspešno delovanje skupin za reševanje problemov oziroma krožkov kakovosti zahteva upoštevanje določenih pravil za oblikovanje in delovanje krožkov kakovosti, ki so v strnjeni obliki prikazana na sliki 3:

1. Sodelovanje v krožku kakovosti je **prostovoljno**. Uspeh je odvisen od ustvarjalnosti ali kreativnosti sodelujočih. Kreativnost lahko pričakujemo le, kadar zaposleni prostovoljno sodelujejo pri reševanju problemov (kreativnost temelji na prostovoljnosti) in vsak sodelujoči se mora vprašati, ali res želi delovati v taki skupini.

/nadaljevanje na str. 18/



/nadaljevanje s str. 17/

2. **Velikost** skupine je omejena. Z večanjem števila sodelujočih se zmanjšujejo možnosti za aktivno sodelovanje vseh članov. Zato naj bi jih bilo največ *osem do deset*. Prav tako skupina ne sme biti premajhna, da lahko ob odsotnosti posameznika še vedno uspešno deluje. Krožek morajo zato sestavljati najmanj *štirje* člani.

3. Krožki kakovosti rešujejo **probleme, ki se navezujejo na delo**. Uspešno delovanje lahko pričakujemo samo takrat, ko sodelujoči obdelujejo projekte, za katere imajo ustrezno znanje in izkušnje ter določen vpliv na samo obravnavanje. Zato pri krožkih kakovosti načeloma ne rešujejo socialnih ali kadrovskih problemov in problemov v zvezi s plačami.

4. **Člani krožka kakovosti imajo skupno delovno področje**. Rešujejo probleme, povezane z delom sodelujočih, zato v začetni fazi ni smiselno vključevati zaposlenih z drugih področij. Prav tako je namen krožka izboljšati sodelovanje med samimi sodelavci v posameznem oddelku, kakor tudi med sodelavci in njihovim nadrejenim. Tudi zato na začetku ne vključijo ljudi iz drugih oddelkov. Probleme, ki zadevajo več oddelkov, predstavijo koordinatorju, ki nato poišče primerne skupine za reševanje.

5. **Skupina je odgovorna za celotno obdelavo problema**. Naloge krožka kakovosti zajemajo identifikacijo in izbiro problema kakor tudi njegovo analizo in rešitev. Jasno mora biti, da pričakujejo dejanske in uresničljive rešitve problema, kar je možno upoštevati že pri njegovi izbiri. Za primere, ko strokovno znanje sodelujočih ne zadošča za rešitev, lahko predvidijo svetovanje specialistov iz ustreznih strokovnih služb.

Po dolgih pripravah

Pred sodelavci instalacije so

Instalacija v Serminu ima za seboj že precej let življenja, zakonodaja se vedno znova spreminja, pojavljajo se nove in nove okoljevarstvene zahteve in potrebe. Zato je potrebno na napravah marsikaj obnoviti ali na novo zgraditi, vendar so postopki in priprave dolgotrajni, poleg tega je bilo najprej potrebno razčistiti več odprtih vprašanj, ki zadevajo lastnika. Partnerja sta jih v daljših razgovorih in pogajanjih razjasnila, uredila lastninsko razmerje, ki znaša zdaj 51:49 (Istrabenz : Petrol), se pogovorila o donosnosti skupnega podjetja ter določila vire finansiranja. Lani decembra smo vse to dorekli in potrdili še na seji nadzornega sveta in skupščine, s čimer je bila odprta pot za konkretno delo.

Lani smo zgradili rezervoar R8, zdaj so pred nami štiri nove večje investicije - rezervoar R17, nova avtopolnilnica, nov cevovod od pomola do skladišča in nova čistilna naprava. Poleg tega je še več manjših nalog, ki so povezane z obstoječim sistemom - si-

stem za javljanje požarov, sistem požarne zaščite, ter nekaj tehnoloških zamenjav in posodobitev, ki so potrebne zaradi starosti instalacije.

Prednost ima **avtopolnilnica**, kjer delo že teče in dobro napreduje. Oprema je izbrana, kmalu bomo določili izvajalca del in če bo vse teklo po načrtih, bo poskusno začela obratovati še letos decembra. Z njo bomo dobili sodobno avtopolnilnico, kakršne gradijo na Zahodu - imela bo pet otkov, spodnje polnjenje, zaprt sistem pretakanja, obdelavo hlapov, skratka vse elemente, ki jih potrebuje sodobna avtopolnilnica, da zadosti zakonodaji, zahtevam za zaščito okolja in odjemalcem.

Naprava bo povsem avtomatizirana, kar pomeni, da bo voznik po vstopu s kartico sam natočil gorivo, ob odhodu iz avtopolnilnice pa dobil potrebne dokumente. Delavci Instalacije bodo samo nadzorovali polnjenje in v procesu ne bodo več fizično udeleženi.

Drugi projekt, ki teče vzporedno, je gradnja **rezervoarja R17**. To bo dvoj-



je na vrsti delo



Štirje veliki projekti

ček R8, stal pa bo ob Rižani v podaljšku instalacije za rezervoarjema R15 in R16. Zdaj je tam velik izkop, od koder moramo odpeljati okrog 100.000 m³ zemlje in laporja. Rezervoar naj bi začeli graditi avgusta in potrebovali bomo približno leto dni, da bo delo zaključeno.

Z rezervoarjem R9 in obnovo R9, smo v veliki meri rešili težave s skladiščenjem dieselskega goriva in kurilnega olja, medtem ko nam za bencin primanjkuje rezervoarskega prostora, tako da je novi rezervoar R17 resnično potreben.

Cevovod od pomola do skladišča je sicer na tretjem mestu, vendar ni nič manj nujen kakor prva dva projekta. Potrebujemo ga iz varnostnih razlogov, poleg tega je obstoječi cevovod premajhen za količine, ki jih pretakamo. Končno tudi trasa, po kateri poteka, ni najbolj primerna, ker močno ovira razvoj luke. Cevovod bomo verjetno začeli graditi v začetku prihodnjega leta, ker zaradi ostalega dela v Instalaciji prej ne bo možno. Vse

gradimo namreč tako, da obratovanje v Instalaciji normalno poteka in ne motimo rednega procesa, saj je oskrba Slovenije močno odvisna od nemotenega dela v Serminu.

Tik pred začetkom je tudi gradnja **čistilne naprave**, ki je povezana z gradnjo avtopolnilnice. Oba projekta sta vezana na soglasja inspektorjev, kar pomeni, da mora biti čistilna naprava nared, preden začne delati avtopolnilnica, če hočemo dobiti obratovno dovoljenje.

Čistilna naprava bo stala na platoju blizu stavbe za vzdrževanje, kamor se stekajo vsi tehnološki vodi. Celotno odvodnjavanje na instalaciji poteka namreč po starem sistemu preko oljnih lovilcev oziroma separatorjev, za prihodnje pa inspektorji zahtevajo, da ločimo sistem tehnoloških in odpadnih vod in da tehnološke vode dokončno očistimo na Instalaciji, kar je možno storiti le z biološko čistilno napravo, ki jo nameravamo zgraditi.

Boris Gorup

6. Krožki kakovosti delujejo pod vodstvom vodje krožka (moderatorja). Za učinkovito in k cilju usmerjeno delovanje je potreben vodja. V praksi je to največkrat neposredno predpostavljeni sodelujočih. Kasneje lahko vodenje prevzame nekdo od sodelujočih, ki ga to zanima. Seveda pa predpostavljeni v tem ne sme videti konkurence svojemu položaju.

7. Sestanki so redni. Med obdelavo projekta morajo biti redni, tedenski ali štirinajstdnevni, in trajali naj bi uro do dve. Sestanke je možno prekiniti, vendar samo med dvema različnima projektoma.

8. Člani krožkov kakovosti se sestajajo med delovnim časom - razen v izjemnih primerih, ko to ni možno. Reševanje problemov naj bi bilo del vsakodnevnih nalog, zato naj bi skupinsko delo poskusili vključiti v normalni delovni čas.

Delovanje krožkov kakovosti je osredotočeno na reševanje problemov, in je sestavljeno iz več korakov:

- ugotovitev problemov,
- rangiranje problemov,
- analiza možnih vzrokov problema,
- določitev ciljev,
- iskanje rešitev,
- določitev rešitev,
- realizacija rešitev.

Igo Gruden



Dobili smo več, več kakor sem pričakoval

Vedno več podjetij se poteguje za certifikat kakovosti ISO 9001 in vedno več jih je, ki so ga že pridobila. Ne le velike družbe, tudi manjša podjetja spoznavajo, da jim je ta certifikat potreben, saj predstavlja nekakšno dopolnitev njihove ponudbe in potrjuje, da njihov lastnik posluje v urejenih razmerah.

Med slovenskimi podjetji, ki se lahko pohvalijo z ISO 9001, je tudi naš poslovni partner Technohem. Lastnik podjetja Franci KANCILJA je po podelitvi spregovoril o svojih pogledih in pripravah na pridobitev certifikata, pa tudi o delu svojega podjetja.

Pravkar ste dobili certifikat kakovosti ISO 9001. V priprave ste gotovo vložili veliko dela in truda.

Res smo se dela resno lotili. Vendar ga je v podjetju, ki zaposluje 35 ljudi, gotovo lažje opraviti kakor v velikem sistemu. Kljub temu je bilo potrebnega precej časa, kar leto in pol, poleg tega smo imeli tudi zelo dobrega mentorja, gospoda Dolenca. Rezultat, ki smo ga dosegli, in smo videli, kaj nam je sistem dal v organizacijskem smislu, je bil za nas zelo pozitiven.

V Sloveniji je o certifikatu že precej slišati. Tisti, ki ga še nimajo, radi pravijo, da gre samo za papir več. Za naše podjetje pa lahko rečem, da je zelo pozitiven, in kot lastnik bom storil vse, da bomo priznanje spoštovali, in dograjevali. Prav prehod iz obrtniške delavnice v podjetje je nekakšna zanka predvsem v medsebojnih odnosih med zaposlenimi, ki jih je vedno več, in se med seboj poznajo ter imajo prave medčloveške odnose. Hierarhija je na papirju sicer obstajala, vendar je bila vedno bolj problematična. Ko pa postavite sistem, ki operira s papirji, je zadevo potrebno izpeljati. Do zdaj smo vsi vse delali, poslej bo šlo drugače. To smo ljudem tudi povedali in jim razložili, da mora vsak izpolnjevati svoje naloge. Delovne obveznosti so določene po kriterijih, ki jih prej nismo imeli. Če kaj ni bilo v redu, smo vse med seboj uredili in tudi kaj potlačili. Zdaj papirji



Lastnik Technohema
in sogovornik Franci Kancilja

beležijo proces in vsakomur lahko povemo, kaj je narobe. V planu za prvo leto poslovanja na osnovi ISO 9001 smo se odločili, da bomo reklamacije zmanjšali za 50 odstotkov, kar moramo uresničiti. To pomeni, da mora-

mo biti dobro organizirani, in če pride reklamacija, jo moramo rešiti ter najti odgovornost. Po določenem času bomo videli, kdo v redu dela, kdo ne.

Zdaj je vsaka zadeva bolj opazna.

Da, transparentnost poslovanja je večja kakor prej. Organiziranost iz obrtniškega poslovanja v podjetniškem ni več dobra. V majhnih podjetjih, ki so se širila v tranzicijskem času, je bil to gotovo glavni problem. Preveč je bilo odnosov, ki so dobri za medsebojno razumevanje, za kakovost poslovanja pa slabi.

Ali ste takrat, ko ste se odločili, da se boste potegovali za ISO 9001, želeli dobiti dokaz, da v redu delate, ali ste računali, da se bo v odnosih pri delu kaj spremenilo?

V presojo smo šli predvsem zato, ker so zlasti veliki partnerji zahtevali, da osvojimo certifikat, po drugi strani je to referenca za tujega partnerja. Ostalo smo spoznali skozi presojanje. In zase moram priznati, da sem v začetku manj pričakoval, kakor smo na koncu dobili.

So ocenjevali tudi vaše delo, delo lastnika?

V podjetju sicer nastopam kot lastnik, a v tej vlogi me niso ocenjevali. Pač pa so me ocenjevali kot svetovalca pri razvoju, s čimer se tudi ukvarjam.

In ste dobili kakšen pinki?

V celoti smo dobili štiri pinkije in zdi se mi, da so enega dali za moje delo. Sicer pa so nas pohvalili. Pinkije smo hitro odpravili, in nova presoja niti ni bila potrebna.

Kakšni pa so sicer vaši načrti za prihodnje?

Poslovanje je razdeljeno na dva dela - na polnilnico in na kozmetiko.

Pri polnjenju sodelujemo s partnerji in tu je naš največji interes, da svoje delo strokovno, kakovostno in korektno opravimo, da ne dobivamo reklamacij. Ne moremo pa vplivati na obseg dela. Komercialna in marketing nista v na-



Direktor Andrej Šegula sprejema certifikat kakovosti ISO 9001

ših rokah. Vendar mislim, da smo na dobri poti.

Pri kozmetiki so škarje in platno v naših rokah. Po reorganizaciji v podjetju in veliki investiciji smo v zadnjih dveh letih spremenili razmišljanje o tem segmentu, vrgli vanj precej energije in rezultati so zelo dobri. Z market programom smo uspeli takorekoč pri vseh slovenskih podjetjih, ki v tej dejavnosti nekaj pomenijo. Za prihodnje pa pripravljamo višjo obliko, tako imenovani drogerijski program, kjer naj bi bila naša kozmetika postavljena ob bok tujim proizvajalcem. Gre za poskus, ki se domačim proizvajalcem kozmetike do zdaj ni v celoti posrečil - delno tudi zato, ker so to velika podjetja, ki morajo ponuditi velike količine, morda sto tisoč izdelkov, da se jim splača proizvajati, medtem ko je za nas dovolj, da prodamo nekaj tisoč. In to prenese tudi slovenski trg.

Povezava z enim samim partnerjem je sicer pozitivna, toda s psihološkega vidika močno obremenjuje. Struktura poslovanja je gotovo boljša, če je sodelovanje porazdeljeno na več partnerjev. To je bil tudi eden od razlogov, da smo se v kozmetiki odločili za nekaj sprememb.

Nastop v tujini je za slovenska podjetja vedno bolj aktualno vprašanje.

Podjetje, kakršno je naše, je odvisno samo od pobude zaposlenih. Od gospodarskega ministrstva ali drugih ustanov ne moremo pričakovati pomoči. In težave velikih izvoznikov gredo mimo nas relativno mirno. Malo in srednje podjetništvo je zelo fleksibilno, zato si želimo še več konkretnih pobud in stikov na tem področju tudi s strani GZS. Na primer italijanska območna gospodarska zbornica organizira strokovne ekskurzije - recimo v Južno Ameriko, povabi male podjetnike, organizira tam srečanje s trgovinsko zbornico države, v katero potujejo, pove, v katerem segmentu bo podprla italijanske podjetnike in rezultati so vedno dobri. Slovenska podjetja smo v tem pogledu veliko bolj odrezana od sveta in tukaj bi bilo lahko kaj storjenega.

Vendar pa nastopate v tujini.

Seveda tudi izvažamo. Slovensko tržišče je majhno celo za naš obseg proizvodnje. Pri navezovanju stikov s prihodnjimi tujimi partnerji pa se nanašamo predvsem na lastne moči in že vzpostavljene poslovne stike. Naše tržišče predstavljajo pretežno države nekdanje Jugoslavije, v zadnjem času pa intenzivno navezujemo stike tudi na Zahodu.

Ali prodaja na tuji trg pomeni samo

večji obseg prodaje ali tudi boljši zaslužek? Ali je morda manjši kakor doma?

Trg morate nekje najti. Če realno gledate, je pri izvozu vedno zaslužek. Toda kdor izvažata, mora biti konkurenčen. In zaslužki so doma vedno večji. Če prodajate v tujini, morate črpati notranje rezerve, da ste v tujini konkurenčni. Le redko se kdo pohvali, da pro-

daja drugod bolj ugodno kakor doma. Obratno so pa količine prodanega blaga v tujini lahko večje kakor na slovenskem trgu.

In to vleče?

Delno tudi to. Sicer pa je dokazati konkurenčno sposobnost in kakovost tudi v tujini predvsem velik izziv.

Jelka Kušar

Ob zaključku sezone

Ko boste brali tole številko našega časopisa, bomo zakoračili v drugo polovico julija in naš pevski zbor bo že dolgo na zasluženih počitnicah. Pa je prav, da se za konec pevskega leta malo pohvalimo.

Članice ŽPZ Petrol smo vse šolsko, za nas pevsko, leto prizadevno vadile kar dvakrat tedensko. Obnovile smo repertoar in se naučile mnogo novih pesmi. Čeprav nismo načrtovale velikih pevskih podvigov, smo imele priložnost kar večkrat pokazati svoje znanje in umetniško raven.

O uspešnem nastopu na mednarodni konferenci Reach to Recovery smo se pohvalile že v prejšnji številki. Sledilo je vabilo Slovenskega zdravniškega društva. Na svojem srečanju z upokojenimi kolegi s Hrvaške so želeli kot darilo ponuditi naš nastop. Hrvaške zdravnike smo s svojim petjem prijetno presenetile, saj taki nastopi niso ravno običajni in ga niso pričakovali. Bili so zelo navdušeni in so nas povabili celo v Zagreb.

Vedno z veseljem pokažemo svoje znanje svojim sodelavcem. Na prirreditvi »Najboljši bencinski servis« smo stalne

gostje in tudi letos smo popestrile večerno dogajanje ter zaključno slovesnost v Špiku.

Za učinkovit zaključek sezone so poskrbeli drugi, saj smo precej nepričakovano dobile vabilo za celovečerni koncert. V Škocjanu na Dolenjskem imajo zelo delovno gostilničarko Ksenijo Luzar, ki je del svojih gostinskih prostorov namenila kulturnemu življenju sovaščanov. Uredila je zelo akustičen prostor, ki ga je 19. junija prepustila nam, da ga napolnimo s svojim petjem. Predstavile smo se s celovečernim programom slovenskih in drugih pesmi ter doživele zagotovo enega najbolj prisrčnih in iskrenih aplavzov v svoji karieri. Udeležile smo se tudi pevskega tabora v Šentvidu pri Stični, tokrat že petnajstič. Bile smo posebej omenjene in nagrajene s plaketo. Tudi med pevci je bilo spet slišati za Petrol.

Taki nastopi nas spodbujajo k delu, k vajam in disciplini, saj mnogokrat res ni lahko. Tako smo zdaj na počitnicah, da bi se v septembru spet zbrale spočite, voljne dela in priprav na veliko gostovanje v Pragi. A o tem kdaj prihodnjic.

Mateja Marinko



Če pravijo, da so na počitnicah, pomeni, da nimajo pevskih vaj, delo v službi pa opravljajo naprej.

Ponovna presoja sistema kakovosti v Petrolu



V juniju so presojevalci iz presojevalne hiše BVQI Slovenija v Petrolu ponovno izvedli zunanjo presojo sistema kakovosti poslovanja v skladu z zahtevami standarda ISO 9001. Na uvodnem sestanku so poudarili, kako zelo pomembno je preveriti, ali sistem kakovosti deluje glede na doktrine, ki jih zahtevajo tudi njihove akreditacijske hiše, pri čemer je tudi družba Petrol nenehno na udaru tako strokovne kakor javne kritike oziroma njenih kupcev. Sama presojevalna hiša BVQI prevzema dvojno vlogo oziroma odgovornost tako v odnosu do Petrola in njegovih kupcev kakor tudi do svojih akreditacijskih hiš. Trenutno smo v Petrolu že v fazi, ko ne postavljamo in uvajamo sistema kakovosti, ampak ga nadalje izgrajujemo, pri čemer nam sistem kakovosti ne sme biti v breme ampak v korist. Tokrat so pregledovalci v dveh dneh pregledali vse tiste dele naše družbe, ki jih niso uspeli obiskati med certifikacijsko presojo in sicer TOE Brežice s skladiščem v Novem mestu in nekatere bencinske servise, TOE Koper z njegovimi bencinskimi servisi, aeroservis na Brniku, OE Petro servis in nekaj bencinskih servisov v okolici Ljubljane. Železni del presojevalnega programa predstavljajo nekatera poglavja poslovnika



Tudi presojevalci ne vedo vsega...



Oster pogled najde vsako napako

kakovosti, ki jih bodo vedno preverjali, na primer pregled, ki ga opravi vodstvo (točka 4.1.3 v PK-01) s poročilom o tem pregledu in vsemi prilogami vred, nadalje nadzor nad tehničnimi standardi in merili (PK-05 in PK-11) ter učinek delovanja sistema reklamacij, sistema korektivnih in preventivnih ukrepov in sistema notranjih presoj (PK-19, PK-14, PK-17). Poleg tega zunanji presojevalci redno spremljajo dogajanja v razvoju (PK-04), nabavi (PK-06) v samem poslovnem procesu (PK-09) ter pri usposabljanju in servisiranju (PK-18 in PK-19). Potrebno

skrb pa posvečajo tudi ocenjevanju naših dobaviteljev, preverjanju zadovoljstva kupcev in dosežkom pri uporabi statističnih metod in tehnik. Neskladja, ki so jih presojevalci odkrili v dveh dneh zunanje presoje, so oblikovali v približno osmih do desetih pripombah oziroma observacijah. Na zaključnem sestanku so še posebej poudarili premik v izgradnji sistema kakovosti v pozitivni smeri, ki je bil v Petrolu narejen v obdobju po certifikacijski presoji. Že na naslednji seji POK bomo obravnavali vse te pripombe in jih oblikovali v ustrezne korektivne ukrepe.

Mirko Anželj

Srečanje Petrolovih kakovostnikov v Špiku

Po uspešno zaključeni certifikacijski presoji sistema kakovosti v decembru 1997 se je družba Petrol »oddolžila« vsem, ki so kakorkoli sodelovali pri pridobivanju certifikata kakovosti po zahtevah standarda ISO 9001 s srečanjem v hotelu Špik, ki ga je organiziral sektor Marketing skupaj s Splošnim kadrovskim sektorjem in Službo za zagotavljanje kakovosti. Seveda pa tudi tokrat ni šlo samo za sprostitev, ampak smo srečanje posvetili predvsem strokovnemu delu. Strokovni del srečanja je predstavljala seminar, ki ga je organizirala Služba za zagotavljanje kakovosti (SZK), vodila pa sta ga Andrej Trebar iz podjetja EDIL ING d.o.o. in Mirko Anželj iz Petrola. Andrej Trebar je govoril o povezavi standarda ISO 9001 in CEOKA

(celovitega obladovanja kakovosti) v pocertifikacijskem obdobju, Mirko Anželj pa je predstavil rezultate in dileme notranjih presoj, ki smo jih v Petrolu opravili lani jeseni in letos spomladi. Udeleženci srečanja smo nato popoldan preživeli v prijetnem klepetu kar v hotelski restavraciji, saj zaradi slabega vremena piknika nismo mogli organizirati zunaj. Dobre volje pa nam kljub temu ni manjkalo.

Mirko Anželj



Strokovnemu predavanju Andreja Trebarja so prisotni pozorno prisluhnili

Sistemski diagrami

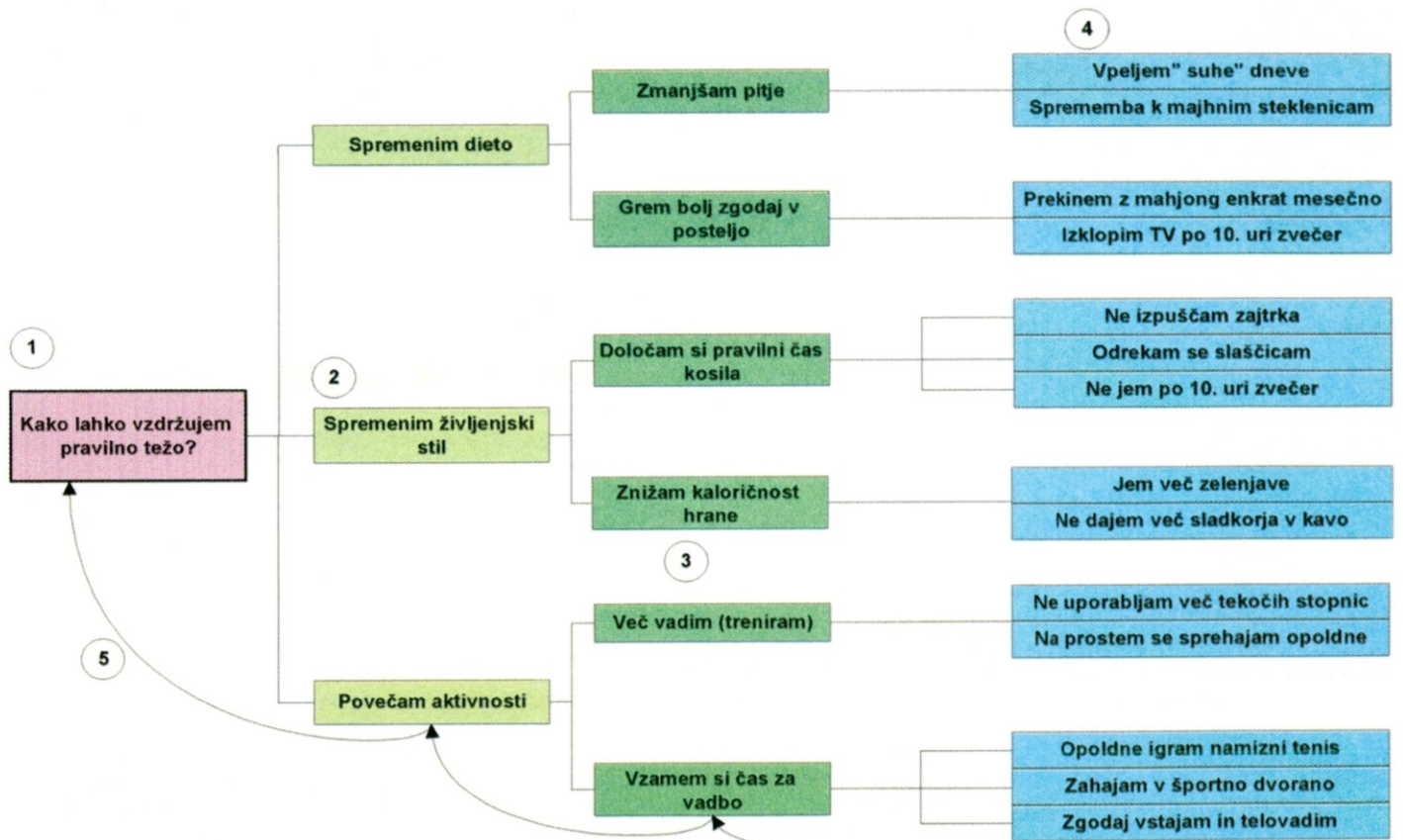
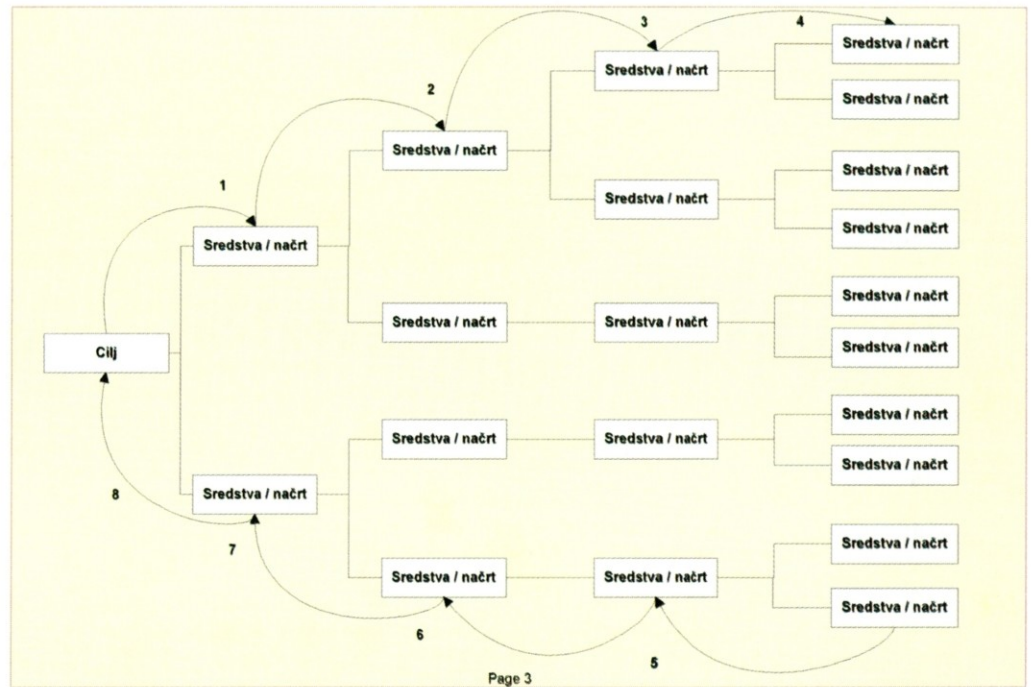
Tokrat je na vrsti nova zanimiva tehnika iz serije sedmih novih QC orodij. To so tako imenovani sistemski diagrami, ki jih uporabljamo za sistematično iskanje najboljše poti za doseganje ciljev, in jih v sistematični obliki prikazuje naslednji koncept sistema diagrama.

sredstva na višjih nivojih primerna in opravičljiva glede na sredstva na nižjih nivojih. Za ilustracijo prikazujem primer sistema diagrama »Kako lahko vzdržujem svojo pravilno težo?«, ki sem ga povzel iz strokovne literature.

Mirko Anželj

Za postavitev sistema diagrama je potrebno upoštevati naslednja pravila:

1. Postavitev baznih ciljev: plan tipa razvoja (kako nekaj narediti), faktor tipa iskanja (zakaj je nekaj konkreten primer).
2. Razmišljanje o sredstvih na prvem nivoju.
3. Razmišljanje o sredstvih na drugem nivoju.
4. Skrb za razvoj in vzdrževanje povezav med cilji in sredstvi na tretjih in četrtyh nivojih oziroma kolikor daleč je to praktično potrebno.
5. Vrnitev, pri čemer se je potrebno prepričati, koliko so



Pred nami je ogromno dela

Direktive EU morajo postati del naših zakonov



V Bruslju je bil seminar za člane Europie, organizacije, v kateri je 28 naftnih podjetij iz Evrope, ki pripravljajo strokovno gradivo kot osnovo za odločanje v zvezi s proizvodi iz nafte v Evropski uniji. O tem gradivu potem razpravljajo na direktiji EU, na primer v direktiji za energetiko ali za okolje. Poleg članic organizacije povabijo še predstavnike nacionalnih naftnih komitejev. Srečujejo se dvakrat na leto in preverijo naloge, ki so v teku. Letos so prvič povabili tudi predstavnike nacionalnih komitejev iz držav, ki kandidirajo za članstvo v EU in poleg Slovencev so se vabilu odzvali Madžari in Poljaki.

V Evropski uniji vse bistvene zadeve urejajo z direktivami, ki jih morajo članice upoštevati, ko pripravljajo svojo zakonodajo. Na seminarju so najavili nekaj direktiv, ki so zelo pomembne tudi za nas.

Na prvem mestu bi omenil direktivo, ki ureja **zaloge naftnih derivatov**, torej zadevo, ki se ji pri nas prav zdaj resno posvečamo, saj pripravljamo slovenski zakon. EU je do zdaj zahtevala, da imajo države 90-dnevne zaloge, kar prinaša izredno visoke stroške (milijardo dolarjev na leto). Zato so se odločili, da bodo količino zmanjšali. Menijo, da bi 50-dnevne zaloge zadoščale, vendar še vedno ostaja odprto vprašanje, kdo bo zanje skrbel.

Zanimivo je vprašanje o **konkurenci**. Evropska unija spreminja tudi to direktivo v naftni panogi. Naftna podjetja bodo razdelili v štiri skupine - v prvi bodo podjetja, ki oskrbujejo 10 odstotkov trga, v drugi podjetja z 10 do 20-odstotnim deležem, v tretji bo delež med 20 in 40 odstotki, v četrti nad 40 odstotki. Obseg bodo prilagodili novim razmeram v EU, pri čemer je še nekaj nejasnosti. Najprej bodo morali določiti, kako bodo ugotavljali delež v oskrbi. Omejevanje na posamezno državo se jim ne zdi smiselno in iščejo druge načine. Razmišljajo, da bi bile avtoceste eno od meril. Na primer na avtocesti od Hamburga do Aten bi prešteli bencinske servise posameznih naftnih družb in izračunali njihovo prodajo ter na tej osnovi ugotovili odstotek. Iščejo pa še druge načine, saj menijo, da dosedanje izračunavanje ni ustrezno ter da povzroča preveč težav.

Spremenjena naj bi bila direktiva o **kakovosti goriv** - Auto Oil Program I in II. Oba programa sta zelo pomembna za predelovalce nafte. Varstvo okolja zahteva nižjo količino žvepla v tekočih gorivih, kar pomeni za rafinerije ogromen strošek. Še vedno poteka ostra razprava o tem, kdo naj bi ga prevzel, ali avtomobilska ali naftna industrija. Vendar je videti, da bo večji delež odpadel na naftaše.

Na seminarju so poročali o rezultatih študije, narejene v zvezi s TWA 800. To je letalo, ki se je zrušilo na New York, preiskava pa je pokazala, da je bilo krivo prenizko plamenišče **jeta**. Če bi hoteli doseči višjo mejo, bi morali v proizvodne naprave vložiti okrog 50 milijard dolarjev. Letalske družbe ne nameravajo zahtevati od naftašev, naj prevzamejo stroške, ampak bodo verjetno pristale na višjo ceno goriva, iz razlike pa bi pokrili investicije v rafinerije. To pomeni, da bodo stroške prevzele letalske družbe in preko njih potniki.

Zanimivo je bilo poročilo o **uvajanju evra**, ki bo začel veljati 1. januarja 1999. Takrat bodo morale biti na vseh bencinskih servisi v EU cene napisane v evru. Prvi dve leti bo na števcu agregata cena še vedno v nacionalni valuti, pred agregati pa bo tabla s števkami, preračunanimi v evro, in menjalno razmerje. Pozneje bodo cene obrnili, na agregatih bodo v evru in na tabli v nacionalni valuti. Dogovorili so se še nekaj drugega. Kdor bo s kartico, na primer z Magno, kupoval gorivo v Luksemburgu ali v Franciji, mu bodo vsoto zaračunali v evru, v Ljubljani pa odbili v tolarjih na osnovi trdnega menjalnega razmerja med valutama - brez provizije. Do

zdaj je bilo namreč provizijo potrebno plačati. V zvezi s prehodom na evro so že veliko pripravili, aktivnosti so dobro organizirane, vse je grafično rešeno, v vseh državah bodo imeli enak display, ki ga bomo morali prevzeti tudi pri nas, ko bomo postali člani EU.

Tema na seminarju sta bila tudi **mazut in ekološka taksa**, pa splošno takse pri gorivih. Ekološka taksa je namreč velika ovira pri prodaji mazuta in naftaši se ji upirajo, ker pomaga k propadanju naftne industrije, saj posredno daje prednost zemeljskemu plinu. Zato bodo poskusili doseči, da bi taksa vsaj nekaj časa ostala nespremenjena.

Govorili so tudi o **bubble efektu**, pri katerem gre za CO₂, ki nastaja pri zgorevanju goriv. Na svetovni konferenci o okolju v Kiotu so znižali dovoljene količine v zraku (v Sloveniji jih moramo zmanjšati za 8 odstotkov). In če ima država v zraku preveč CO₂, sme kupiti delež v drugi državi, ki ne dosega dovoljene količine. Če torej v Sloveniji ne bomo uspeli znižati CO₂ na dovoljeno raven, bomo smeli kupiti delež v državi, ki ne bo dosegala določene meje.

 Aleš Peternel

Slovenija polnopravna članica CEC

V Londonu je bilo zasedanje upravnega odbora CEC (Evropski koordinacijski svet za razvoj preskusnih testov za goriva v transportu, maziva in ostale tekočine), ki se ga je udeležila tudi delegacija iz Slovenije.

CEC je združenje, ki deluje na ravni nacionalnih organizacij, ki jih navadno predstavljajo združenja avtomobilske in naftne industrije ter neodvisne ustanove. Lani smo se z njegovimi predstavniki srečali na svetovnem naftnem kongresu na Kitajskem in ob tej priložnosti so nas povabili, naj se jim pridružimo. Na tej podlagi smo v začetku leta v okviru Slovenskega društva za tribologijo organizirali slovensko nacionalno organizacijo (CEC Slovenija), v kateri je zastopana naftna industrija (Petrol, OMV Istrabenz), proizvajalci maziv (Olma, Mappetrol in še nekateri), proizvajalci vozil (Revoz) ter neodvisne ustanove (Center za tribologijo in tehnično diagnostiko). V začetku letošnjega leta je CEC Slovenija poslal uradno prijavo za včlani-

tev v Evropski koordinacijski svet, v katerem je vključenih 14 evropskih držav (Avstrija, Belgija, Češka, Finska, Francija, Nemčija, Italija, Nizozemska, Norveška, Poljska, Španija, Švica, Švedska, Švica, Velika Britanija).

Na osnovi prijave so nas povabili v London na sejo upravnega odbora CEC, ki sta se je v imenu slovenske CEC udeležila predsednik Janez Bedenk in član Boris Hrobat. Za članstvo sta se potegovali dve državi, Kitajska in Slovenija. Predstavitve je potekala kakor v zgodbi o Davidu in Goljatu in na koncu je zmagal David. Po tajnem glasovanju so v naši odsotnosti Slovenijo izvolili za stalno članico, medtem ko bo morala Kitajska nekatere formalne zadeve še uskladiti s statutom.

S članstvom v CEC je Slovenija naredila enega od mnogih korakov, ki so potrebni za pridružitve v evropsko skupnost, kamor dejansko spadamo. Toda čaka nas še veliko dela in tam, kamor želimo priti, cenijo samo to.

 Janez Bedenk

Prijateljska nogometna tekma s Petrolom

Nafta Lendava

Nafta Lendava se že dobro leto redno udeležuje turnirjev v malem nogometu, ki jih za svoje poslovne enote prireja Petrol. V lanskem letu pa je bilo razen tega v Celju še prijateljsko srečanje med ekipama Petrola in Nafta Lendava v velikem nogometu. Letos sta ekipi v Lendavi odigrali povratno tekmo. Čeprav je z rezultatom 5:3 imela nekoliko več športne sreče ekipa iz Nafta Lendava, rezultat ni bil bistvenega pomena. Pomembnejše je bilo, da so se osebno srečali ljudje, ki se vsak slišijo po telefonu in pogovarjajo o resnih poslovnih zadevah. Prav športna srečanja pa so pot, po kateri je možno službene vezi izboljšati in poglobiti.

Štefan Prša



Čeprav so zmagali, so njihovi pogledi nekam zamišljeni

Mednarodno športno srečanje rudarjev iz Slovenije in Madžarske

S srečanjem so počastili 3. julij - dan rudarjev

Na igrišču dvojezične šole v Lendavi je bila konec junija slovesna otvoritev mednarodnega športnega srečanja belih in črnih rudarjev iz Madžarske in Slovenije. Letošnji, že četrti mednarodni pokal rudarjev je organiziral sindikat Nafta Lendava. Seveda na tekmovanju niso bili pomembni le rezultati. Pomembnejše je dejstvo, da taka srečanja pripomorejo k poglobljanju povezovanja in sodelovanja tudi na ostalih področjih. Srečanje sovpada s slovesnostmi v počastitev 3. julija, dneva belih in črnih rudarjev. Razmere v energetiki niso idealne. To je v uvodnem govoru poudaril tudi predsednik republiškega odbora v sindikatu energetske dejavnosti Franc Dolar, ki je dejal, da se bo sindikat tudi v prihodnje odločno zavzemal za ureditev razmer. Športniki so se pomerili v šestih disciplinah, šahu, streljanju, malem nogometu, pikadu, kegljanju in ribolovu.

Šah:

1. MATRAI EROEMUE R.t. Gyoengyoes
2. BAKONYI EROEMUE R.t. Ajka
3. Nafta Lendava

Streljanje:

1. RTH Trbovlje
2. Nafta Lendava
3. MOL R.t. Nagykanizsa

Mali nogomet:

1. RTH Trbovlje
2. BAKONYI EROEMUE R.t. Ajka
3. Rudnik lignita Velenje



Strunne vrste tekmovalcev pred začetkom spopadov

Pikado:

1. Rudnik lignita Velenje
2. Nafta Lendava
3. MOL R.t. Nagykanizsa

Kegljanje:

1. MOL R.t. Nagykanizsa
2. Nafta Lendava
3. RTH Trbovlje

Ribolov:

1. Rudnik lignita Velenje
2. Nafta Lendava
3. RTH Trbovlje

Skupna uvrstitev:

1. Rudnik lignita Velenje
2. RTH Trbovlje
3. Nafta Lendava
4. MOL R.t. Nagykanizsa
5. MATRAI EROEMUE R.t. Gyoengyoes
6. BAKONYI EROEMUE R.t. Ajka

Štefan Prša

Državno prvenstvo v rallyju se je prevesilo v drugo polovico

Vsi za enega ali eden za vse

Na petem letošnjem rallyju prvi odstopi naših

V Zagrebu je bilo vroče. Pravzaprav je bilo pekleno. In če to reče nekdo, ki se je dva dni vozil v avtu s klimatsko napravo in po potrebi preoblačil premočene majice ...no, potem si lahko predstavljate, kaj so na 25. Ina Croatia Rallyju, ki je poleg slovenskega štel tudi za evropsko prvenstvo s koeficientom 10, preživljali tekmovalci in njihovi mehaniki. Še najlepše spomine imajo nekateri na petkovo kopanje v toplicah in seveda na zmage. Vrstni red Slovencev na cilju: 1. Jemc/Korošak, 2. Jereb/Polončič, 3. Podobnik/Praznik, 6. Černjavski/Vidmar. Zmage: generalno, skupina A, F-2, N in N-3. Vse ni bilo tako popolno, ker so Podobnika in Praznika naknadno diskvalificirali.

V treh dneh prevoženih 600 kilometrov, od tega 230 po hitrostnih preskušnjah. Dolg in naporen rally, ki se je v četrtek zvečer pričel z dirko po zagrebških ulicah in z nevihto, ki ni prav nikogar pustila suhega. Potem pa v petek in soboto ves dan pod tropskim soncem brez oblačka na nebu. Ceste ozke in slabe, kar ni ravno olajšalo dela voznikov. Pa je bilo vsaj zanimivo za gledalce, bi si

mislili. Ampak na zagrebškem rallyju jih skoraj ni ...

Naša spremljevalna ekipa je pridno beležila čase in se veselila dobrih voženj petrolovcev. Spredaj sta bili sicer dve italijanski posadki z voznikoma Bertonejem in Fioriem. Oba sta postavljala skoraj enake čase, dokler se Fiorievemu fordu ura ni ustavila v drevesu na Slemenu.

Med Slovenci smo bili najuspešnejši. Tomaž in Matjaž K. Prva, takoj za njima Andrej in Polona, pa še Voje in Matjaž P. Servisi so bili rutinski in dobrodošli predvsem zaradi iskanja nekaj kvadratnih metrov sence in hladu. Smolo je imel edini, ki bi se lahko enakovredno boril z našimi za najvišja mesta. Darka Peljhana in sovoznika Mirana Kacina smo občudovali, ko sta se suvereno pripeljala na cilj ene od hitrostnih preskušenj - na treh kolesih. Avto so nekako popravili, dokler je jima v soboto prav ob koncu ni pokvaril še motor. Privlekla sta se do cilja in prav vsi smo jima čestitali za težko prigrarano četrto mesto. Rok in Dušan nista sama imela nobenih težav. Povzročila sta jima jih ita-

lijanska predhodnika, ki sta svojo dirko končala v zidu hiše ob cesti. Klicanje pomoči, prekinjena dirka - in po zlu je šel tudi velik del Rokove koncentracije. A vseeno - prvič poleg slovenske tudi evropska zmaga v razredu N-3.

Našo premočno ekipno zmago smo olepšali še z drugim mestom v generalni evropski razvrstitvi (Jemc/Korošak), zmago v F-2 (Jereb/Polončič) in N-3 (Černjavski/Vidmar). Vsi uspehi so fantom prinesli kup pokalov, praznih rok sta ostala Podobnik in Praznik - organizatorji so ju diskvalificirali, češ da avto ni bil pripravljen po pravilih skupine N. Pritožbe FII, krovni avtomobilistični organizaciji, še trajajo. Vojc in Matjaž z istim najetim avtom iz Nemčije vozita vso sezono z izjemo Saturnusa. »Sva bila mar prehitra?« sta se spraševala. Za hrvatske nasprotnike, ki so sprožili pritožbo, prav gotovo.

Tako je minila prva polovica tekem za slovensko prvenstvo. Petrol Racing - tekmovalno stoodstotno. Saj bi bilo preplepo, da bi večno trajalo.

 Dorca Muhič



Vedno pa res ne moremo zmagati

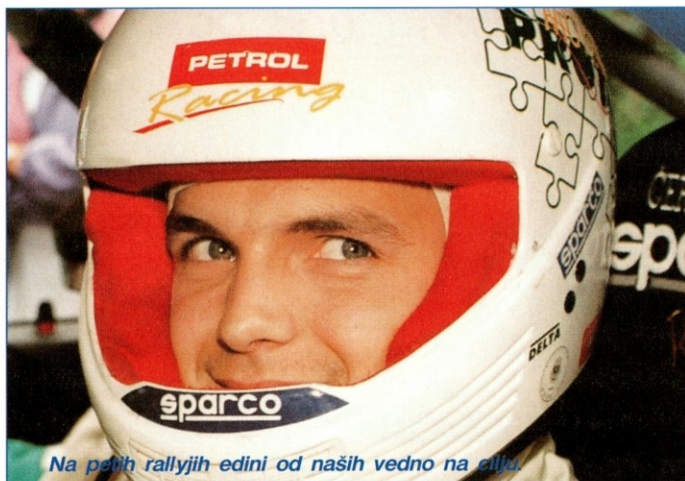
Spet avstrijski rally, ki jih Slovenci ne maramo najbolj. Dragi so in daleč, Avstrijci doma trenirajo že prej, drugi izvedo za potek šele v zadnjih dneh. Treninga pravzaprav sploh ni - gre le za ogled in popis proge s trumo policajev, ki prežijo na vse kršitelje hitrostnih omejitev.

Nekam namrgodeni se spravljamo na ta rally, kajne! Kakor da bi slutili ...

Začelo se je - tako kakor smo vajeni - brez težav, hitro in zanesljivo. Prvo popoldne je minilo, ne da bi se mehanikom v katerikoli od ekip zatresle roke. Vse je šlo po načrtih. Še posebej smo se veselili hitrih kilometrov Jemca in Korošaka - bila sta med peterico najhitrejših v generalni razvrstitvi, skupaj s hitrimi Avstrijci, Sperrerjem, Stenggom, Haiderjem, Moertlom in Baumschlagertem, ki jim letos še nista bila tako blizu.

A v soboto zjutraj sta neposredno srečanje z drevosom ob progi doživela Podobnik in Praznik. Brez posledic za njiju, avto jih je pa dobil toliko, da ni šlo

več naprej. Potem pa ... Andrej poroča po radijski zvezi na servis: »Avto ne gre nikamor, mislim, da je



Na petih rallyjih edini od naših vedno na cilju.

šel motor.« Pa je na srečo še delal. Težave sta mojstra Masimo in Maži hitro odpravila.

Tomaž na servisu omeni: »Iz pete prestave mi meče.« Pa je avto še šel. A samo do hitrostne preskušnje 13. Tam se je na sredi ustavil in do doma je šlo samo še na prikolici. Mehanik Muhca se

je samo kislo nasmehnil: »Lahko bi bilo že vse odločeno.« Misilil je na državno prvenstvo. Poslušnost je odpovedal menjalnik, Tomaž je vodstvo prepustil Andreju. A spet samo za pol ure. Ibiza je pristala v lesenem plotu, kar še ni bilo usodno, pač pa so zmedo in odstop povzročile žice ob ograji, ki so prekinile električno napeljavo do motorja.

Prvič letos se je tako zgodilo, da smo ostali brez zmage. Rok in Dušan sta se borila do cilja, dosegla letošnjo najboljšo uvrstitev - skupno četrto mesto, vendar sta tudi prvič letos izgubila v svoji skupini N-3. Premagala sta ju Boštjan Turk in Metod Kurent s hondo, skupno sta bili pred njima še posadki Peljhan/Kacin in Rihtar/Krizmanič. Rok si je vseeno zaslužil vse čestitke, saj je z zelo slabimi

zavorami veliko tvegaj. Še posebej je navdušil na krožni vožnji po makadamu v St. Veitu, ko je za najboljšimi zaostal borih nekaj minut. Po končanem rallyju smo res lahko rekli - Rok je tokrat vozil za vse!

 Dorca Muhic

Ali so se naši šahisti prebudili?

Že nekaj let smo se šahisti pritoževali sami nad seboj, da se srečamo in pomerimo le enkrat na leto in vedno znova zagotavljali, da se bomo poboljšali in postali bolj dejavni. Letos smo končno držali besedo in pripravili turnir že v najlepšem mesecu leta.

Zanimanje šahistov je bilo precej veliko in računali smo s številčno zelo močno zasedbo. Žal se naše pričakovanje ni izpolnilo. Več tekmovalcev je imelo neodločljive obveznosti in niso mogli pokazati, koliko so napredovali od zadnjega nastopa.

Naj povem še to, da smo ob koncu turnirja najboljšim podelili nagrade, ki jih je prispeval Petrolov sektor Marketing in se mu za to najlepše zahvaljujemo. Ob zaključku tekmovanja smo se dogovorili, da se

bomo septembra spet srečali. Toda tokrat bi radi ob črno-belih mizah pozdravili tudi dekleta, saj smo prepričani, da znajo vsaj nekatera dobro predstavljati drobne figurice.

 Marjan Hanžič

Vrstni red:	točke
1. Igor Mravlja	13
2. Marjan Hanžič	12
3. Bogdan Finžgar	11
4. Sašo Bončina	8
5. Slavko Rančnik	6
6. Bojan Kovačič	3,5
7. Borut Škoflek	1,5
8. Srečko Fon	1



Tokrat so odpovedali navijači



Vsako potezo je potrebno natančno premisliti

Naš sindikat ima dobre zamisli

Ko smo se pogovarjali in je beseda dala besedo, so mi predlagali, naj za Petrolov časopis napišem nekaj o našem sindikalnem izletu. Pa se dolgo nisem mogla odločiti in minil je kar cel mesec, preden sem se lotila dela.

O čem pisati?

O doživetjih in s tem navdušiti za izlet tudi tiste, ki se ga niso še nikdar udeležili? O lepotah, ki nam jih odpira pogled v tuje kraje? O pomenu takega druženja?

Potem sem se odločila, da ne bom pisala o doživetjih, saj vsakdo, ki gre na naše skupno potovanje, prinese domov svoje vtise. Tudi ne bom pisala tako, da bi navdušila še tiste dvomljivce, ki se ne morejo odločiti. Še manj pa bi delala skomine onim, ki na potovanje niso mogli iti, ker mora nekdo ostati doma in čuvati hišo.

O lepotah, ki smo jih doživeli vsak po



1. Ob vseh zanimivostih so komaj našli čas za poziranje

2. V Salzburgu je veliko slikarskih objektov

3. Tudi v Passuu je marsikaj zanimivega

svoje, sem se odločila predstaviti nekaj fotografij, ki povedo vse.

O pomenu našega druženja pa bi želela reči le tole: malokdaj se zgodi, da se na pot odpravi tolikšna množica ljudi in se ima lepo.

Marsikdaj je življenje v službi potem lažje in delo hitreje opravljeno, ker imajo glasovi iz telefona tudi obraz. Ljudje imajo skupne spomine na nekaj, kar ni povezano samo z delom. In tako je prav. Prijateljstva se razvijajo vsak dan, zakaj ne tudi na delovnem mestu, zakaj ne na skupnem izletu? Zato mislim, da je treba pohvaliti naš sindikat za odlično zamisel o skupnih potovanjih in upravo podjetja, ki nas pri tem podpira. Imam lepe spomine na prejšnja potovanja in v prihodnjih letih si želim še veliko novih.

Mateja Marinko



Potovanje po deželi Tajski (1)



Ali si predstavljate, da bi vsak dan kupovali na čolnih?

Moja pot je vodila naprej na sever dežele, v Chiang Mai, mesto na samem obrobju Zlatega trikotnika. Klima je tu bolj sveža kakor v večini dežele, saj leži mesto na višji nadmorski višini.

»Wake up ... Zbudi se, mister!« me je vrglo iz postelje, še preden je zakikirikal prvi tajski petelinček. Vodič Sam nas je po obilnem zajtrku napokal v svoj džip in odpeljal proti osrčju pragozda, kjer nas je čakalo tridnevno potepanje in življenje z »divjimi« plemeni. Tisto o neoskrunjeni divjini je bilo malo za lase privlečeno, ker gre konec koncev samo za biznis z avanturistično razpoloženimi turisti. Sprva so mi obljubljali, da bomo šli na pot samo trije, kar je zvenelo privlačno. Na koncu sem bil le eden od dvanaestčlanske odprave, ki je za kratek čas združila usode različnih ljudi.

V vasicah plemena Karen, ki so razpršene tod okoli, živijo ljudje kot v kameni dobi, kar pa ne pomeni, da nisem mogel dobiti svoje doze coca-cole. Pa vseeno. Ni elektrike, nobene prhe niti stranišča, še oken in vrat na hišah ne poznajo. »Hey, Sam ... mene pa, no, ja ... you know ... po želodčku zavija, pa bi moral nekam ...« In sem šel, kaj mi je preostalo drugega. Za kočjo se je razprostirala nepregledna džungla, polna vseh tistih grdih živalic, ki te lahko nekam pičijo. Oči so mi skoraj izpadle, ko sem na poti proti »WC« zagledal njihov največji izum - ob pipi opija, seveda - prho. Ni bila ravno kabina, ampak v stru-

go majhnega potoka vtaknjena cev, pod katero si se lahko okopal - vsem na oče.

Noč je prinesla v vas policaje. Pleme Karen prideluje opij, v glavnem za lastne potrebe, a tudi za trgovanje s soslednjimi vasm. A vedno se najdejo barabe, ki bi se okoristile in prišlo je že do streljanja in smrtnih žrtev med nič hudega slutečimi prebivalci plemena. Zdaj so v kraje na koncu sveta poslali policaje, ki so si to noč privoščili petelinjo juho, skuhano v bambusovem stebelu nad prijetno toplim ognjem. Noči so tod hladne in po žlici ali dveh najbolj pekoče juhe na svetu, ki ji pravijo TomYam, sem bil kakor prerujen. Še govoriti nisem mogel, ker so mi pekoče začimbe ohromele ustnice, v ušesih mi je pa piskalo. In kar naenkrat sem si želez ledu, kamor bi vtaknil zatekle žnablje. Sporazumevali smo se z rokami in mimiko, policaji pa so pokazali neverjetno veliko volje za »pogovor«.

Plemenske kočje stojijo na kolen, na katere imajo privezane dobro rejene prašiče, ki so s svojim kruljenjem pri večini med nami zbudili krohot. V stenah iz desk so zijale namesto oken in vrat luknje. Verjetno, da ti veter ponoči neovirano reže v kosti in te utruje. Ali domačini res ne poznajo revme? Temperature so ponoči okoli ničle in obleči sem moral vse, kar je premogel moj mali nahrbtnik, se pokril s tremi odejami, mislil na svojo najdražjo, pa še ni nič pomagalo.

Oči so se odprle v jutranjo zoro, usta so vdihnili mrzel in moker zrak, v ušesih se je poigravalo kruljenje sivih prašičkov. Na mizi nas je čakal vroč čaj in banane. Ko je še sonce vžšlo, smo si na rosni travici privoščili porcijo sepak takewa. To je vrsta odbojke, ki zahteva akrobatske sposobnosti, saj je žogo dovoljeno odbijati preko mreže še z nogami in glavo. Jaz sem bil malo kasneje prav tečen in bi kar vseprek brcal. Vzrok je bil prazen želodec, ki mu za zajtrk niso dovolj le banane. Doma so zajtrki obilni, kosila tudi, pravzaprav kar vsi obroki. Tukaj pa je vse bolj revno. Saj ne rečem, gurmanski užitki so veliki, užitki ob polnem želodcu pa neznanca. Morda pa je le moj želodec tako velik? To se mi zdi precej neverjetno, saj bi se moral v zadnjem mesecu po vseh naravnih zakonitostih skrciti vsaj za polovico.

V boljšo voljo me je spravil pogled na slone. Na njih smo bredli po blatni reki, ki se je vila med oljnimi palmami, zviška opazovali vodne bivole, ki so si utirali pot po pogrezaajočem se blatu in prišli v naslednjo naselbino. Ko človek takole živi v neposrednem stiku z živalmi, prihaja do neverjetnih spoznanj. Ali ste morda vedeli, da lahko slonček opravlja potrebo kar med hojo in to polnih 20 minut? Njegovi iztrebki so dimenzije XXXL, prave desetkilogramske bombe. To je čisto res - sem se sam prepričal. Od smeha sem imel solzne oči, prav tako pa tudi ostali, ki so bili priča dogodku.

Zvečer smo imeli party-night. Prejšnjo noč sem plačal steklenico mekonga, ki jo je skoraj do kraja spil - kdo drugi, kakor Irec David. »I am sorry ... oprostí,« ga je pekla vest in nocoj plačeval. »Ya wona smok opium ... Bi pokadili malo opija?« so prišli na dan z besedo vaščani, kakor da viski ni bil dovolj. Američanka Jill se je začela kar tresti od sreče, ko je zaslišala magično besedo opij. Vlada namreč dovoljuje uživanje mamil v teh odročnih krajih, saj je to del plemenske kulture. Le s tega območja ga ne smeš odnesti.

V koči je v kotu ležala postelja, nad katero je lebdela rahla svetloba majhne petrolejke. Vsi so se obotavljali, kdo bo naredil prvi korak, »da ne bodo drugi rekli, kakšen fiksar sem«. Kakor nalašč sem bil v prvi vrsti in naslednji trenutek že ležal pod petrolejko. »Smo ali nismo?« Vse se je odvijalo prav počasi. Luknjo v steklenički so zapolnili s kepico smole in jo prižgali. Kmalu sem potegnil prvi dim, pa drugega in tako naprej. A zgodilo se ni nič. Kaj pa, če sem imun na opij? Vstal sem kakor po izpitem kozarcu pomarančnega soka. Tudi Američanka, ki je pokadila 11 kepic, ni ničesar čutila. Poskusili smo pa le.

Na koncu sem se vrnil k alkoholni brozgi, ki se prav dobro meša s spriteom. Na učenje tajskega jezika je prav blagodejno vplivala in še danes znam na pamet grdo kletvico, tudi če me zbudi jo opolnoči. Prav nič hudega ne bo, če jo zapišem - k ng dai k ing dau au kau d k d k. Vendar je ne izgovorite pred Tajcem. Lahko vam ogrozi življenje.

Svoje zadnje prenočišče smo lahko zapustili le po leni reki na bambusovih splavah. Na posameznih ovinkih smo

morali kar pošteno krmariti, da nas ne bi obrnilo. To je bil zadnji stik s tajsko divjino in pozno zvečer sem že ležal v postelji, iz katere me je pred dnevi zgodaj zjutraj vrgel vodič Sam.

Ko sem takole potoval naprej, so mi po glavi blodile misli o teh ljudeh. Kje živijo, kaj delajo, kako gledajo na moje življenje? Problem je v tem, da jih opazujem skozi evropska očala, ki mi prikrivajo njihovo videnje samih sebe. Le kaj je prava resnica? Morda res ne poznajo razmer v civilizaciji (kakor da je to nekaj dobrega!) in hvala bogu, da je tako. Po eni strani imajo vse, po drugi pa ničesar. Oblečeni in siti so, svobodni tudi, za otroke je pragozd veliko igrišče, spijo v svojih hišicah, povrhu vsega preganjajo dolgčas z zakajanjem. Nima jo pa problemov s plačevanjem položnic za elektriko in telefon, ne kvarijo si oči ob svetlobi neonk, spat hodijo s kurami in z njimi vstajajo. V bistvu sploh ne vem, v čem je velika razlika, ki nas ločuje. Verjetno sem preveč razvajen, da jim zavidam toliko.

Moje telo je potrebovalo počitek in zakaj si ne bi privoščil še malo uživanja na plažah tropskih otokov. Phi-Phi je bil pravi odgovor. Če je kje na našem planetu raj, potem je to otok Phi-Phi. Namesto cest se po gozdni tisočih palm prepletajo zarasle stezice. A kaj bi govoril, predstavljajte si idealen tropski otok, na katerem je zelo malo ljudi, ki bi jih po prijaznosti lahko označil za angele.

Pot me je končno spet vodila na jug proti številnim špičakom. Na vrh enega od njih, ki je blizu mesta Krabi, je stopila tudi moja noga. Nekaj tisočletij pred menoj je to storil že Buda. Na vrhu je

Popotovanja

skala, v kateri je po naravni poti nastala odtisu podplata (s številko čevlja 52) podobna vdolbina. Zaradi romarjev so do vrha speljali stopnice, ki jih je kar 1272, z njega pa se širi pogled na vse strani. Kar sem videl, bi najbolje opisal, če bi rekel, da je pod menoj ležala Panonska nižina, posuta z ozkimi visokimi skalami, obraslimi z zelenjem.

Na vsej poti se mi ni niti enkrat zgodilo, da bi imel zanesljiv avtobusni prevoz. Zdaj se je pokvaril motor, drugič smo sredi noči zapeljali čez leseno paleto, ki je uničila podvozje, ponoči z zamudo prihajali na cilj, zjutraj prehitivali vozni red. Kakorkoli že, v nesreči nismo bili nikdar dolgo sami. Ko smo ob enih zjutraj prevozili paleto, nismo niti 10 minut čakali na drug avtobus. In tudi na njem je klima delala tako, da bi si človek mislil, da se vozi v sibirski zimi z odprtimi okni. Morda pretiravam, a pri zunanji nočni temperaturi preko +20 C sem moral obleči trenerko in vetrovko, pa z brisačo sem se pokrival - in še me je treslo. Ne pretiravam!

Tajska, dežela bogov, je tako po dobrem mesecu ostajala za mano. Upam, da ne za vedno, saj je ostalo še veliko neobiskanih predelov lepe dežele prijaznih ljudi. Na mojem seznamu pa se niza vedno več novih želja. Po razgovorih s svetovnimi popotniki so se moji apetiti po osvajanju planeta še povečali. Toliko dežel in ljudi, pa tako malo časa!

Matjaž Hribar



Pri nas se po novem zakonu plača kazen

Takrat, ko so se zaposleni še pogosteje selili iz podjetja v podjetje, je bilo potrebnega kar precej prostora, da smo nanj nanižali imena vseh, ki so prišli ali odšli iz naše hiše.

Toda časi so se spremenili in stran, namenjena spremembam pri kadrih, postaja vse bolj prazna. Zato smo se v uredništvu odločili, da jo bomo popestrili in vnesli vanjo nekaj novosti. Pobrskali smo še po nekaterih drugih časopisih in ugotovili, da naša ideja ni povsem izvirna, a če so prišli tudi drugi nanjo, da prav tako ni povsem zgrešena.

Spoštovani sodelavci,

vabimo vas, da nam sporočite dogodke iz osebnega življenja, na primer novice, da ste pred pričami rekli »Da«, da se je vaša družina povečala za člana, morda celo za dva, da ste zaključili šolanje, pa še kaj bi se našlo. Lahko nam pošljete tudi fotografijo, da se bomo lahko skupaj z vami veselili radostnih dogodkov.

Premislite in oglasite se!

Vaše uredništvo

Prišli

Petrol, d.d.

TOE Celje

Anton Skale - prodajalec, pripravnik,

TOE Koper

Peter Piciga - prodajalec,
Aljoša Hrvatini - prodajalec

ZT

Barbara Gorjup - samostojna
komercialistka

Odšli

Petrol, d.d.

TOE Brežice

Aleksander Markovič - prodajalec

TOE Celje

Ferdinand Karninčnik - polnilec
AC in ŽC, pokoj

TOE Ljubljana

Darinka Glavaš - višja referentka,
Kristina Jerič - prodajalka,
Emil Zemlja - pomočnik poslovdje,
Gregor Lukan - prodajalec,
Gregor Nadlišek - prodajalec
Jurij Založar - pomočnik poslovdje,
smrt

TOE Nova Gorica

Darijo Nanut - višji referent,
Roman Kovač - vodja izmene

Nafta Lendava

Kristjan Litrop - ključavničar,
Tomaž Galič - strojni tehnik,
Tatjana Gornjec - računovodkinja,
knjigovodkinja,
Zdravko Mulič - projektant

letni vitrex

LETNI VITREX
je koncentriran
dodatek vodi
za čiščenje
vetrobranskega
stekla.



Odstranjuje ostanke
insektov, olja
in druge vrste
nečistoč, ki ovirajo
jasen pogled skozi
vetrobransko steklo.

za čisto vetrobransko steklo

PETROL