

PETROL

časopis družbe Petrol

Številka 5 • maj 2010

Intervju s članom uprave

**Vsak bo
odgovoren za
svoje ravnanje**

Podelitev priznanj najboljšim
bencinskim servisom v letu
2009

**Iskrene
čestitke
najboljšim**

Pomočnik poslovodje na
bencinskem servisu Podsmreka
je pomagal reševati življenje

**Ostal sem
povsem miren
in zbran**



- 3** Kakovost je pot, ki nas bo pripeljala do pravega cilja
- 5** *skupščina*
Delničarji so potrdili vse sklepe
- 7** *intervju*
Vsak bo odgovoren za svoje ravnanje
- 12** *kratke novice*
- 20** *maloprodaja*
Iskrene čestitke najboljšim
- 22** *posvetovalni dnevi*
Kaj in kako ravnati v prihodnje?
- 24** *potniški dan*
Skupaj bomo premagali težke čase
- 26** *poslovodski dan*
Čaka jih težko delo
- 28** *čistilna akcija*
Sodelavci Petrola Energetike so se spet izkazali
- 30** *pomoč sočloveku*
Ostal sem povsem miren in zbran
- 31** *prima ideja*
Spoznajte jih
- 32** *predstavljamo*
Kralj cvička
- 35** *prišli/odšli*
- 36** Najboljši na popoldanskem izletu

Na naslovnici:
Pomlad na bencinskem servisu Domžale II

Fotografije na zadnji strani:
Gregor Stopar

Kakovost je pot, ki nas bo pripeljala do pravega cilja

Z letošnjim letom je uprava Petrola uvedla četrtnetne konference, na katerih bodo njeni člani in direktorji posameznih področij poročali o poslovanju v preteklih treh mesecih.

Prvo četrtnetno konferenco je odprl predsednik uprave Aleksander SVETELŠEK, ki je govoril o doseganju poslovnih ciljev skupine Petrol ter ob tem pokazal sliko visoke gore, ki jo je predstavil ob koncu lanskega leta, ko je govoril o vzponu skupine.

Lani smo se začeli vzpenjati proti vrhu visoke gore in zdaj smo nekje na tretjini poti. Vesel sem, ker sem v tem času dobil občutek, da se je med nami razvilo nekoliko več zaupanja, da smo uspeli premagati prve večje ovire, da se počasi razvija spoštovanje, pa tudi sproščenost. Ko bomo letos na silvestrovo prišli na vrh gore, bo ob rezultatih, ki jih bomo dosegli, vsega tega gotovo še več. Danes je dan sproščenosti in iskrenosti, na drugačen način uprava niti ne zna voditi družbe. Nekateri ste menili, da so cilji previsoki, drugi so rekli, da smer ni prav, da odločitve uprave niso prave. Do takega razmišljanja imate vso pravico. Toda meseci so za nami in videti je, da so bile odločitve prave, da je tudi smer prava, saj so pred nami dobri rezultati. Največ, kar lahko dosežemo v prihodnjem obdobju, je to, da vsi vzamete cilje za svoje, kakor jih je vzela uprava in jih prenaša na vas. Osnovna resnica je: če nečesa ne vzamete za svoje in držite v rokah, ne morete dati naprej. Pogoji, da bodo ti cilji - in tudi drugi, ki niso napisani - izpolnjeni in da se bomo dobro počutili, je v tem, da jih vzamete za svoje, da pokažete ljudem okrog sebe, da so vaši in jih daste naprej. Potem se bo vse enostavno odvijalo.

Gospodarsko okolje

Naj se najprej ustavim pri gospodarskem okolju, v



katerem se nahajamo in v katero moramo svoje cilje in strategijo tudi umestiti. Živimo v okolju, kjer skoraj ni gospodarske rasti, kjer se še vedno dviga ali komaj počasi umirja brezposelnost, ki je zelo visoka. Zasebna potrošnja pada, prav tako tudi promet - govorim o tranzitnem prometu in o problemu trošarin, ki krojijo usodo Petrola. Slovenija je tako majhna, da jo prehodiš v enem samem dnevu, z avtom jo prevoziš še prej in če se vlada ne bo zavedela, da je turiste potrebno pripeljati v Slovenijo, naše majhne države ne čaka nič dobrega. To pomeni, da mora biti bencin nekoliko cenejši, prav tako mleko in tudi storitve, nenazadnje celo zabava, kar je pogoj, da bomo uspeli turiste pripeljati v Slovenijo.

Naftna dejavnost

Med ključnimi kazalniki naj najprej povem, da je pri pomembnem kazalniku glede na razmere, v katerih živimo, važen indeks - sto. To pomeni, da smo v prvem trimesečju v prodaji proizvodov iz nafte naredili tisto, za kar smo se dogovorili in lahko rečem, da smo opravili veliko delo.

Ko pogledamo prodajo blaga dodatne ponudbe, vidimo še lepši graf. Res bi bil lahko še nekoliko višji in obstajajo še velike rezerve, a že zdaj nam zbuja zadovoljstvo.

Ko govorimo o bencinskih servisih skupine Petrol, je potrebno reči, da je naša najpomembnejša zadeva širitev, gradnja in razvoj. Uresničujemo veliko projektov in v tem je moč Petrola. Naša moč je v tem, da gremo naprej, da gremo naprej v znanju, v organizaciji, da gremo naprej v kakovosti servisov, ki jih že imamo in da gremo naprej z novimi investicijami. Naša usmeritev je jasna. Kakovost je pot, ki nas bo pripeljala do pravega cilja.

Pomembne aktivnosti

Med pomembnimi aktivnostmi naj omenim, da smo odprli dva nova bencinska servisa na Hrvaškem, zelo smo optimizirali gradnjo bencinskih servisov, sprejeli smo sklep, da bomo obnovili 36 objektov v Sloveniji, da bomo širili število mest za utekočinjen naftni plin za pogon osebnih vozil, da bomo uvedli v DAS nove proizvode, da se bomo lotili novih marketinških prijemov in kar je posebej pomembno, da bomo aktivno upravljali s terjatvami, kjer bomo zadeve zaostri, ker želimo svojo barko varno peljati naprej.

Energetska dejavnost

Ko pogledamo ključne kazalnike energetske dejavnosti, ugotovimo, da smo tudi tu lahko zadovoljni pri prodaji UNP in zemeljskega plina, da so krivulje usmerjene v pravo smer. Ob zelo visokih ciljih, ki smo jih postavili, smemo reči, da v slovenskem prostoru v letošnjem letu ni veliko podjetij, ki bi bila storila kaj takega, a kaže, da naši sodelavci zmorejo še več.

Naložbe

Naložbe odražajo to, kar je zapisano v ciljih. Največ bomo investirali v jugovzhodno Evropo, potem v trgovsko-naftno dejavnost, ostalo v energetske dejavnost.

Ker smo prvo četrletno konferenco organizirali v Lipici, se spomnimo lipicanca in njegovih lastnosti. Ta žival je vztrajna, potrpežljiva, neomajna, plemenita in odprta do okolja. To so lepe lastnosti in če jih bo imel Petrol, ne bo nihče boljši od nas.

Delničarji so potrdili vse sklepe

Jelka Kušar

20. zasedanje skupščine Petrola d.d, Ljubljana je potekalo tako kot vedno doslej, mirno in usklajeno, vnaprej je bil poslan en sam protipredlog, ki so ga udeleženci tudi obravnavali, vendar ga niso potrdili.

Dnevni red:

1. Otvoritev zasedanja skupščine, ugotovitev sklepčnosti in seznanitev z organi skupščine

2. Predstavitev letnega poročila in poročila nadzornega sveta o rezultatih preveritve letnega poročila za poslovno leto 2009, informacija o prejemkih članov organov vodenja in nadzora, uporaba bilančnega dobička in podelitev razrešnice

3. Sprejem sklepa o imenovanju revizorja družbe za revidiranje računovodskega poročila ter pregled poslovnega poročila za leto 2010

4. Sprememba besedila statuta družbe zaradi podelitve pooblastila upravi za povečanje osnovnega kapitala družbe in zaradi uskladitve z določbami ZGD-1C o plačilih članov nadzornega sveta, o sklicu skupščine in obveščanju delničarjev ter o prijavi in pogojih za udeležbo na skupščini

5. Imenovanje člana nadzornega sveta

1. Zasedanje je odprl predsednik uprave družbe, ki je podal podatke o udeležbi delničarjev ter seznanil prisotne z organi zasedanja, nato je predal vodenje predsedujočemu, odvetniku Urošu Iliču, ki je podal proceduralna pojasnila.

2. Predsednik uprave Aleksander Svetelšek in član uprave za finance Janez Živko sta predstavila poslovanje družbe v letu 2009, predsednik nadzornega sveta Tomaž Kuntarič je poročal o delu nadzornega sveta.

Delničarji samo poslušajo poročila in ne sprejemajo

sklepov o njih, zato tudi niso glasovali.

Predstavnik Vseslovenskega združenja malih delničarjev Kristjan Verbič pa je vprašal, ali v družbi res poteka interna revizija, ki pregleduje poslovanje prejšnje uprave in nadzornega sveta, kakšni so rezultati ter kdaj bodo delničarji seznanjeni z njimi. Želel je tudi vedeti, zakaj ne obstaja posebna revizija in pripomnil, da bi morali imeti delničarji možnost, da bi se opredelili do vprašanja odgovornosti organov upravljanja in nadzora v Istrabenzu v prejšnjem mandatu. Stanja, kakršno je nastalo, sploh ne bi bilo, če bi imeli mali delničarji možnost za sodelovanje pri upravljanju družb.

Aleksander Svetelšek je odgovoril, da v Petrolu ni interne revizije, uprava pa je dala pet primerov iz preteklih let revizijski hiši KPMG kot posebni reviziji, ki je že pripravila pregled. Zdaj čaka uprava mnenje pravnikov, nato bo poročilo predstavila javnosti. Na naložbo v Istrabenz gleda zelo resno in se zavzema za to, da bi naredili revizijo celotnega poslovanja v preteklih letih. O reviziji posla Petrol : Istrabenz se bodo še odločili.

Po tej razpravi so delničarji glasovali o uporabi bilančnega dobička. Predlog sklepa se je glasil:

Bilančni dobiček, ugotovljen na dan 31.12.2009 v višini **14.604.107,00 €**, se uporabi:

- del bilančnega dobička v znesku **12.309.175,90 €** se uporabi za izplačilo dividende v bruto vrednosti **5,90 €** na delnico,
- preostanek bilančnega dobička v znesku **2.294.931,10 €** se razporedi v druge rezerve iz dobička.

Za izplačilo dividende se uporabijo druge rezerve iz



dobička iz leta 2004 in 2005.

Družba bo izplačala dividendo najkasneje v 90 dneh po sprejemu sklepa na skupščini in sicer delničarjem, vpisanim pri KDD na dan 10.5.2010, na način, določen s sklepom uprave.

Za predlagani sklep o delitvi bilančnega dobička je glasovalo 99,289 odstotka delnic.

Nato je bilo na vrsti glasovanje o podelitvi razrešnice upravi za leto 2009.

Za razrešnico upravi je glasovalo 96,239 odstotka delnic.

Delničarji so glasovali tudi o podelitvi razrešnice nadzornemu svetu za leto 2009

Za razrešnico nadzornemu svetu je glasovalo 95,685 odstotka delnic.

3. Delničarji in njihovi zastopniki so odločali tudi o imenovanju revizorja družbe za leto 2010 ter brez razprave sprejeli sklep, da bo to delo opravljal KPMG Slovenija, podjetje za revidiranje, d.o.o.

Za predlog je glasovalo 99,896 odstotka delnic.

4. Pri četrti točki dnevnega reda je član uprave Janez Živko podal dva predloga za spremembo statuta družbe, nato so delničarji brez razprave glasovali o vsakem predlogu posebej.

Prvi predlog, po katerem skupščina sprejme predlagane spremembe statuta, s katerimi se upravo pooblašča, da v obdobju petih let po vpisu te spremembe v sodni register poveča osnovni kapital družbe do višine polovice osnovnega kapitala, ki obstaja na dan sprejema tega sklepa, kar predstavlja nominalni znesek **26.120.488,52 €** in sicer z izdajo novih delnic za vložke (odobreni kapital), kot izhaja iz besedila, ki je sestavni del gradiva skupščine, sprememba statuta pa začne veljati z dnem vpisa v sodni register, **je bil izglasovan z 90,368 odstotka delnic**

Drugi predlog se je nanašal na spremembe statuta zaradi

uskladitve z določbami ZGD-1C:

Skupščina sprejme predlagane spremembe statuta zaradi uskladitve z določbami zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1C, Ur.l. RS, št. 42/2009) o plačilih članov nadzornega sveta, o sklicu skupščine in obveščanju delničarjev, ter o prijavi in pogojih za udeležbo na skupščini, kot izhaja iz besedila, ki je sestavni del gradiva skupščine, sprememba statuta pa začne veljati z dnem vpisa v sodni register.

Predlog je bil izglasovan z 99,926 odstotka delnic.

5. Na dnevnem redu je bilo tudi imenovanje člana nadzornega sveta. Predsednik Tomaž Kuntarič, ki je utemeljil predlog, je povedal, da so dobili 12 predlogov in da sta nominacijski odbor ter nadzorni svet za najprimernejšo ocenila mag. Ireno Prijović, ki bo lahko pomembno prispevala k delovanju nadzornega sveta. Zato nadzorni svet predlaga skupščini, da jo imenuje za članico nadzornega sveta.

K razpravi se je predstavnik Vseslovenskega združenja malih delničarjev Kristjan Verbič, ki je utemeljil nasprotni predlog. Dejal je, da si združenje od leta 2006 prizadeva, da bi mali delničarji dobili možnost za delo v organu nadzora, kajti odločitve tega organa bi bile drugačne, če bi pri njih sodeloval predstavnik malih delničarjev. Zanimalo ga je tudi, kdo je predlagal za novo članico mag. Ireno Prijović in izrazil prepričanje, da njihov kandidat dr. Miran Mejak po izkušnjah presega vse ostale.

Tomaž Kuntarič je razložil, kako so izbrali kandidata, predsedujoči zasedanju skupščine Uroš Ilič pa je pojasnil, da delničarji najprej glasujejo o predlogu nadzornega sveta.

Za predlog nadzornega sveta, da se za nadomestnega člana nadzornega sveta družbe Petrol, Slovenska energetska družba, d.d., Ljubljana, za mandatno obdobje, ki se prične 6. maja 2010 in konča 7. aprila 2013, kot predstavnico delničarjev izvoli mag. Ireno Prijović, **je glasovalo 98,046 odstotka delnic.**

O nasprotnem predlogu delničarji niso glasovali, prav tako ni nihče napovedal izpodbojne tožbe.

Vsak bo odgovoren za svoje ravnanje

Jelka Kušar

V prejšnjih številkah časopisa smo spoznali velik del področij, ki se jim posvečamo v skupini Petrol, tokrat so pred nami finančno področje ter informacijski in pravni sektor, o njih pa govori član uprave Janez ŽIVKO.

Ko ste na Petrolovi programski konferenci našli cilje področij, za katera ste zadolženi, ste dejali, da bo njihova izvedba izjemno zahtevna in težka. Ali so cilji tako visoko zastavljeni ali so razmere tako težke?

Mislím, da oboje. Cilji so dokaj ambiciozno zastavljeni, zlasti stroškovna racionalizacija. Sicer smo predvideli tudi nekaj rasti - 3 odstotke, a smo dali večji poudarek stroškom. Tako plan predvideva 3-odstotno rast poslovnih aktivnosti in 6-odstoten padec stroškov. Razkorak 9 odstotkov med kosmatim poslovnim izidom in stroški poslovanja je zelo ambiciozen glede na to, v kateri čas je postavljen.

Zato bomo morali vsi vleči breme, če bomo hoteli doseči cilje, okolje nam gotovo ne bo pomagalo. Kljub temu verjamem, da bomo cilje dosegli. Če se ne bo zgodilo kaj povsem nepredvidenega in se bomo osredotočili na doseganje plana, bomo uspeli.

Omenili ste stroške, pa tudi drugod najprej govorijo o stroških in njihovem zmanjševanju. Obenem pa vsi najprej poudarjajo stroške dela, čeprav bi tudi marsikje drugod lahko kaj privarčevali. Ali zato, ker jih je najbolj enostavno znižati?

Mi smo si zastavili zmanjševanje vseh

stroškov, a človeku se najbolj vtisnejo v spomin stroški dela, kar je psihološke narave.

V glavnem imamo tri sklope stroškov - material, storitve in delo. Znotraj storitev je velik nabor, in ta del je največji, material je manjša kategorija. Stroške dela bomo morali tudi v prihodnje nadzorovati, najbolj pa se bomo morali osredotočiti na nadaljnje zmanjševanje storitvenih stroškov - tudi skozi racionalizacijo procesov. Nikakor nismo osredotočeni samo na delo, ki ga niti zdaleč ni najlažje zmanjšati, a smo po prvih analizah prepričani, da imamo tudi tukaj nekaj manevrskega prostora. Časi so težki in tako kot se je v dobrih časih večalo število zaposlenih, je v težkih časih potrebno zategniti pas. Gledamo torej celotne stroške in skrbimo za doseganje planskih ciljev.

V začetku letošnjega leta so dolgovi Petrola znašali 490 milijonov evrov. Kako gledate na to vsoto, ali je visoka, vas skrbi, ali je za podjetje, kot je Petrol, razumljiva?

Petrol se je v zadnjih letih gotovo bolj zadolžil, kot je bil prej običaj, saj mu njegov poslovni model oziroma položaj na trgu omogoča dokaj stabilno poslovanje. Poslovne odločitve, predvsem naložbena politika (zlasti prevzem Istrabenza), so botrovali zadolžitvi in bremenijo našo bilanco. 490



milijonov evrov je za Petrol gotovo več, kot bi bilo smotrno. Sicer ni na meji alarmantnega, a je blizu nje in morali se bomo potruditi, da bomo čim hitreje izboljšali finančno strukturo. Mislim, da je zadolžitev visoka, a zaradi nje Petrol ni v resnejših težavah, ga pa omejuje pri rasti, vendar ne pri organski rasti, kjer 50 do 100 milijonov v povprečju lahko letno investiramo iz lastnih denarnih tokov, ki jih družba ustvari vsako leto, a če bi se nam ponudila večja priložnost, bi bila nekoliko onemogočena. Na primer večji projekt, ki bi stal 200 milijonov evrov, bi bil težko izvedljiv. A stanje je tako in pomembno je, da bomo zadolžitev sistematično in postopno zmanjševali. Lani smo vrnili okrog 35 milijonov, letos naj bi po načrtu vrnili 25 do 30 milijonov. Gre za neto razdolževanje, ne za refinansiranje, saj je ta del bistveno večji in znaša letno približno 80 milijonov. Na uresničitev pa bosta vplivali dve ključni postavki. V prvi vrsti je pomemben obseg investicij, ki smo ga načrtovali v višini 50 milijonov evrov. Če se bodo pokazale priložnosti, je pa povsem možno, da bomo vsoto preseгли, vendar bo potem razdolževanje nekoliko težje oziroma bomo morali cilj prilagoditi glede na ambicije širitve. Po drugi strani je tu obratni kapital, predvsem vezan na ceno nafte, ki potegne za seboj večjo potrebo po kratkoročnem finansiranju obratnega kapitala. To sta dve postavki, od katerih je skoraj v celoti odvisno, ali bomo dejansko uspeli doseči razdolžitev. Kolikšno bomo lahko do konca leta uresničili, je zdaj še prezgodaj govoriti, saj ne vemo, koliko investicij bomo letos izpeljali.

Ali pričakujete, da bo potrebnega več obratnega kapitala oziroma kako bi ga mogli optimirati, da ne bo večji, kot bi bilo dobro?

Petrol ima še nekaj manevrskega prostora znotraj sebe v vseh kategorijah. Vedno moramo biti pozorni na vezavo terjatev, kar je eno ključnih tveganj skupine Petrol, nedvomno se bo možno še kaj dogovoriti z dobavitelji glede podaljšanja plačilnih

rokov, vsaj delno bo možno optimirati raven zalog, s katerimi poslujemo. Na nobeni od treh kategorij obratnega kapitala ne smemo zaspati, nad vsemi moramo bdeti in jih sistematično poskušati optimirati ter ohraniti na najvišjih ravneh. To lahko naredimo sami znotraj Petrola. A v primerjavi z učinkom večjega dviga cene nafte so ti ukrepi bistveno manjši. Lahko se nadvse trudimo, da bi optimirali obratni kapital, in bo videti, da smo veliko dosegli, a če bi cena nafte zrasla, bi odnesla ves trud in poslabšala sliko. Če bi se povzpela na 100 dolarjev za sod, bi to pomembno povečalo obratni kapital. Bojim se, da bo cena nafte vse letošnje leto višja kot lani in nekoliko višjo smo upoštevali tudi v planih za 2010. Projekcije so zelo težke in jih je možno pripraviti od skrajno pesimistične do izredno optimistične, a kje bo resnica, bomo videli šele konec leta. Obratni kapital pa je nekaj, čemur mora Petrol zagotovo posvečati več pozornosti, kar ugotavljamo tudi po zaključku prvega četrtletja. Razen v stroške storitev moramo biti v preostalih delih leta zelo osredotočeni tudi v obratni kapital.

Govorili ste o naložbah. Ali se bomo morali mnogim odpovedati oziroma katero področje bo najbolj prizadeto?

Ne omejujemo nobenega področja, ampak investicije, ki so odobrene - razen nekaterih infrastrukturnih oziroma tistih, ki so podporne narave - morajo odgovarjati donosu. V Sloveniji znaša donos okrog 10 odstotkov in ga mora doseči vsaka investicija. Naložbe, ki zadostijo tem kriterijem in so strateško smiselne, bodo uresničene. In tukaj smo dali v plan 50 milijonov evrov, noben posamezen plan pa ni bil preprosto odobren, tako da bo morala vsaka investicija, ki je bila predvidena v planu, prestati test donosnosti, in mislim, da se nikomur ni bati, da bi bil prikrajšan. Če bo pozneje potrebno omejevati investicije, če bi se poleti pokazal velik naval drugih priložnosti, bi morali o tem razmisliti. Toda zdaj potekajo vlaganja v načrtovanem obsegu.



več živeti oziroma je vpeto v vse poslovne procese. Iz leta v leto je več avtomatizacije in zato je potrebujemo tudi vedno več tako v programski opremi kot v hardwareu. Tudi s sodelavci iz Informatike smo si zastavili ambiciozen načrt za zmanjševanje stroškov, moram pa priznati, da je v tem področju najtežje. Kadrovske je dokaj dobro zasedeno, analize in študije kažejo, da smo znotraj priporočene zasedbe, kar je dobro, po drugi strani pa moramo paziti, da bomo vse stroške zniževali in se obnašali racionalno. Mislim, da nas čaka še nekaj dela, ker moramo najti uravnoveženost med obsegom lastnega razvoja, med nakupom na trgu, najemanjem in investiranjem. Obenem se moramo zavedati, da je

informacijska tehnologija vpeta v vse poslovne procese.

Nekatere naložbe v preteklosti so bile nedonosne. Kako je možno preprečiti, da se v prihodnje kaj takega ne bo več dogajalo?

Ključno pri investicijah je, da se pred odobritvijo temeljito preučita ekonomika in poslovni model, in koristno je, da so predpostavke, na katerih osnovi odločamo o investiciji, zapisane, in tudi če jih pozneje ne dosežemo v celoti, vemo, kje smo se zmotili in bomo naslednjic vedeli, kaj moramo popraviti. Govorim o naložbah v bencinske servise, ki jih večkrat izvajamo, ni pa možno tako ravnati, kadar gre za enkratno naložbo. Uporabljamo procese, kakršni so potekali že v preteklosti, sicer nameravamo vnesti nekaj manjših sprememb, najpomembnejše pa bo, da se bomo zavestno disciplinirano obnašali, ko bomo sprejemali odločitve o investicijah in nato bdeli nad njimi, temeljiti pa bodo morale na realnih predpostavkah, da se ne bi napačno odločili niti da ne bi zamudili nobene pomembne priložnosti, kar se je v preteklosti menda včasih dogajalo. Vedeti moramo, o čem se odločamo, oceniti prave predpostavke in zahtevati od vsake investicije, da bo ustrezno donosna.

Tudi v Informatiki bo potrebno zategniti pas, obenem pa vsa področja Petrola potrebujejo posodobitev in pričakujejo informacijsko podporo. Kako bo to možno uskladiti?

Informatika je področje, brez katerega danes ne moremo



Kakšnim projektom boste dajali prednost?

Izključno tistim, ki bodo poslovnim procesom omogočali, da bodo lažje in bolje potekali. V sektorju načrtujejo veliko projektov, od takih za boljše planiranje do podatkovnih baz, e-pisarne in še nekaterih. Vse razvijajo naprej, v



veliki meri jih je potrebno podpirati, najti načine, da bomo čim več vlaganj v Informatiki uresničili, po drugi strani moramo paziti, da se ne bi sami preveč vpeli v način dela, ne

Vsaka investicija, ki je bila predvidena v planu, bo morala prestati test donosnosti.

smemo biti preveč odvisni od enega samega proizvajalca. Tako kot vsi ostali procesi, morajo tudi v Informatiki ostati fleksibilni in v tej smeri bom sodeloval s sektorjem, da bomo vedno, kadar se bomo odločali za posamezne rešitve, pozorni tudi na to, kaj bo prinesla čez dve, tri leta. Če se odločimo za enega proizvajalca, nas to čez nekaj časa lahko tepe, ker bi postali preveč odvisni od njega. Ravnati moramo pač racionalno in podpirali bomo projekte, ki bodo omogočali lažje, hitrejša in bolj avtomatično delo.

Na skrbi imate tudi pravni sektor in ko ste na konferenci govorili o njem, ste se spet ustavili predvsem pri zmanjševanju stroškov. Kaj pa njegove naloge?

Velikih izkušenj z organiziranostjo pravnega sektorja v različnih podjetjih nimam, glavno znanje sem nabral v podjetju, kjer sem bil prej zaposlen. Ko sem v Petrolu prevzel pravni sektor, sem bil presenečen nad obsegom zunanjih storitev na pravnem področju, ki jih koristi naša družba. Mislim, da je to povsem nepotrebno, saj imamo kar nekaj dobrega kadra v hiši, ki bi lahko več naredil, seveda pa tega ni možno na hitro izvesti. Upam si trditi, da je pravni sektor tukaj zaspal in se naslanjal na zunanje izvajalce, kar je vedno dražje, a ni nujno bolj strokovno. Če bi sistematično delali, bi si družba, kakršna je Petrol, brez dvoma lahko zgradila lastno interno pravno pisarno, ki bo izvajala vsa dela, kar bo gotovo predstavljalo temelj mojega vodenja pravne pisarne v prihodnje.

Omenili ste zmanjševanje stroškov. Res smo si zadali za nalogo postopno zniževanje prav stroškov za zunanje pravne storitve, kar moramo doseči, in postopno prenašati dejavnosti v lastno hišo. Naloge ostajajo v celoti take, kakršne so bile oziroma se še povečujejo. Pravna pisarna mora znati sama procesirati

več zahtevkov, od pomoči poslovnim procesom pri poslovni dokumentaciji, pogodbah, sporih, izterjavah, pri vsem tem mora sodelovati pravni sektor in naloge ne smejo biti omejevale, morajo se že v letošnjem letu intenzivirati. Kar v določeni meri že delajo.

Na osnovi tega, kar ste povedali, razumem, da ima sektor dovolj strokovnjakov za vse, čemur se mora posvečati. Ali bo pa vendarle potrebno najti nove sodelavce, če zunanjih ne bo več?

Mislim, da bo potrebno kadek okreptiti - dodatno izobraževati ljudi, ki jih imamo, kar je tudi krepitev, obenem pa poiskati dodatne moči. Menim, da bi morali postopno prihajati novi ljudje, ki bi se v nekaj letih dovolj naučili, da bi mogli aktivno sodelovati pri pravnih procesih. Moje trditve temeljijo na praktičnih izkušnjah oziroma na tistem, kar sem spoznal v prejšnjem delovnem okolju. Prepričan sem, da imamo na pravnem področju nekaj odličnih strokovnjakov, ki lahko že danes opravljajo pomemben del nalog, kar manjka, bo potrebno zapolniti.

Dovolite, da se ustaviva še pri področju, ki je najbolj obsežno v vašem delokrogu. Narejena je bila temeljita reorganizacija celotne družbe. V kolikšni meri je posegla v organizacijo finančnega področja?

Reorganizacijo, ki je začela veljati v začetku aprila, smo dalj časa pripravljali. Na področjih, za katera sem odgovoren, ni bilo večjih sprememb. Vsaj ne v makro organizacijskem smislu. Edina sprememba je bila združitev dveh področij, ki sta se ukvarjali s kontrolinškimi aktivnostmi. Postavili smo klasični kontroling, SPANP in SFESPS smo enostavno preimenovali in poenotili, tako da je zdaj zelo klasično organiziran. To je povsem normalno za podporne funkcije, komercialni procesi lahko odražajo v organizaciji tudi nekaj specifičnosti posla, medtem ko pri podpornih ne vidim potrebe po inovativnih imenih oddelkov in podobnem. Imamo finance, računovodstvo in kontroling, tri

Informatika je področje, brez katerega danes ne moremo več živeti oziroma je vpeto v vse poslovne procese.

Tako kot vsi ostali procesi, morajo tudi v Informatiki ostati fleksibilni

stebre ekonomike in financ. Glede na to, da gre za 90 ljudi, ni bilo večjih sprememb, če gledamo po stebrih. Nastale pa so spremembe v slojih, a to je storjeno enotno po vsem Petrolu, preimenovali smo oddelke, službe, medtem ko je bila organizacijsko to edina sprememba, ki pa ni obsežna. V računovodstvu in financah ni sprememb organizacijske narave, le kontroling smo poenotili.

Se je s tem povečala njegova pomembnost?

Ne bi rekel, da se je povečala, kontroling ima v vsaki družbi, tudi v Petrolu, svoje mesto med podpornimi funkcijami, a ni se mi zdelo prav, da kontrolinške aktivnosti potekajo na dveh mestih. Zato sem predlagal reorganizacijo in danes je tako kontroling krovne družbe kot skupine Petrol znotraj istega področja, kar omogoča, da oba tesneje sodelujeta, da se delo ne podvaja - ne rečem, da se je doslej bistveno podvajalo, a ni bilo smiselno postavljeno.

Kontroling ni pridobil na svoji vlogi, kvečjemu se je konsolidiral in pridobil v tem, da natančno vemo, kje je, kdo ga izvaja, predvsem je večja jasnost v komunikaciji in toku informacij, saj kontroling pripravlja vsa poročila, jih analizira, planira, in pomembno je, da to poteka na istem mestu.

V finančnem področju se posvečate velikemu številu tveganj. Ali jih mora biti toliko, ali ne bi mogli nekaterih povezati?

Tveganja izhajajo iz narave okolja, tako da združevanje ali povezovanje praktično ni možno, vsa so smiselno poimenovana in postavljena že dalj časa. Znotraj finančnih tveganj so trije sklopi, ki so ključni. Terjatve oziroma kreditna tveganja sem že omenil, glede na trenutno stanje in slabo plačilno disciplino in težave kupcev so že danes deležne naše največje pozornosti, vendar še nismo tam, kjer bi želeli biti, tako da bomo morali neprestano bdeti nad terjatvami, da ne bi nastala večja škoda. Že zdaj se trudimo, da bi čim več terjatev zavarovali tako na komercialni način kot s hipotekami in drugimi instrumenti, seveda je pa to v celoti

težko doseči. Terjatve moramo res postaviti na prvo mesto. Valutna tveganja so v Petrolu dokaj omejena predvsem zaradi dejstva, da se znotraj modela za oblikovanje cen razmerje evro - dolar v veliki meri nevtralizira, tako da smo izpostavljeni samo za obdobje plačilnega roka, kar je bistveno manj, kakor če bi bili izpostavljeni na daljši rok in v večjem obsegu. Naslednji sklop predstavljajo obrestna tveganja, ki jim v Petrolu že dalj časa posvečamo ustrezno pozornost, nekako polovica naše izpostavljenosti je zaščitena, več ne bi bilo zelo smiselno, ker je povezano s stroškovno komponento in vedno nekaj stane. Mislim, da teh tveganj ni možno omejiti tako, da jih ne bi bilo, možno pa jih je nadzorovati in se znati odločati tako, da so posledice čim manjše.

Na koncu mi še povejte, prosim, kako ocenjujete sodelovanje z ostalimi področji, ker od vseh zahtevate, da nižajo izdatke?

Šele v prihodnjih mesecih se bo slika dovolj izkristalizirala, da bomo lahko na osnovi dejstev ali rezultatov pritiskali in nadzirali izvedbo ter nadzorovali doseganje načrta. Od vseh področij bomo zahtevali, da dosegajo cilje. Vendar to ne omejuje ali bremeni našega sodelovanja, ki je na pristni ravni tako osebno kot strokovno, in prav je, da delimo mnenja, ki so lahko tudi različna. Na koncu moramo vedno iskati rešitve, ki so strokovne in dolgoročno dobre za družbo. Na tem mora temeljiti naše delovanje in tukaj ni nobeno področje izjema. Vsak bo odgovoren za svoje rezultate.

Ravnati moramo racionalno in podpirali bomo vse projekte, ki bodo omogočali lažje, hitrejši in bolj avtomatično delo.

Bil sem presenečen nad obsegom zunanjih storitev na pravnem področju, ki jih koristi naša družba.

Zelo koristna je bila akcija 4+1

Ko sem prišla na bencinski servis Interspar v Celju, je poslovodja **Rafko ZUPANC** zaključeval pogovor z voznikom, s katerim je sestavil neki zapisnik. Pozneje mi je povedal, da človek vozi avto podjetja, ki ima blokiran račun in nepravilne račune v Petrolu. Če plačujejo z Magno in račun osem dni po zapadlosti ni poravnan, je kartica blokirana. Včasih, kadar račun ni visok, kartico poskušajo sprostiti, a v tem primeru je bil dolg prevelik in poslovodja je moral sestaviti zapisnik o njem. Voznik niti ni vedel, da je „na zapori“. Njegovo podjetje pravzaprav ni poravnalo računa za kurilno olje, posledice pa je najprej občutil voznik, ki je prišel natočit gorivo, pa ni mogel plačati s kartico. In tudi ne bo mogel, dokler stari račun ne bo plačan. Zadeva pa bo šla v postopek, ki ga bo reševala Petrolova pravna služba.

Včasih pride k blagajni voznik, ki prizna, da je natočil gorivo, a nima denarja, da bi poravnal račun. „Potem ga



Pobegov je razmeroma malo

poskusiš oceniti, in če se ti zdi, da je res pozabil denar, mu pomagaš.” V nasprotnem slučaju napišejo zapisnik. Nekateri vozniki zaidejo le enkrat v neugoden položaj, medtem ko imajo drugi stalne težave. „Takah se že kar bojimo.” Toda v zadnjem času jih skoraj ne vidijo več, ali pa plačujejo račune kot ostale stranke.

Neki voznik, ki je pogosto prihajal na bencinski servis po gorivo, je bil tudi neprestano dolžan, potem ga je naša prodajalka, ki je za njegov dolg založila lastni denar, nekega dne obiskala na delovnem mestu. A namesto da bi se ji opravičil, je postal do nje agresiven. „Najbrž mu je bilo nerodno pred sodelavci.” Zdaj še prihaja od časa do časa, vendar vedno plača gorivo.

Ali so to ljudje, ki so v slabem finančnem položaju, ali so preprosto nepošteni? „Lahko je oboje”, predvsem pa gre za mlade, ki bi radi imeli vse, a ne bi za to nič dali.

Seveda doživljajo na bencinskem servisu tudi pobege, vendar jih ni veliko. „Nekaj jih je, drugi pa niso pravi pobegi”, ampak ljudje nehote odpeljejo, ne da bi prišli k blagajni. Morda jih zmoti telefonski klic ali kaj drugega, vendar pridejo potem nazaj. Nekateri takoj, drugi čez nekaj dni. Povedo, koliko so približno natočili, na bencinskem servisu imajo pa take račune nekaj časa v predalu in jih hitro najdejo. Namerne ubežnike pa prepoznajo na kameri, ker so zaviti v oblačilo in imajo kapo potisnjeno na čelo, natakajo pa v bolj odmaknjem delu bencinskega servisa. „K sreči je tega pri



Tukaj teče promet nekoliko drugače

nas razmeroma malo, morda zaradi lokacije”, se pa dogaja. Zadnji neplačnik je v ročke natočil kar za 150 evrov goriva, a so ga našli.

Na splošno se obseg prodaje voznikom osebnih vozil skoraj ne spreminja, pozna pa se, da gradbena podjetja manj delajo. Bencinski servis nikdar ni imel veliko tovornega prometa, ker ima zanj nekoliko neugoden dovoz in izvoz, redno pa so se ustavljali tovornjaki dveh močnih podjetij, a jih v zadnjem času skoraj ni več. „Ali kupujejo za gotovino, za 20, 30 evrov”. To pa pomeni izpad „lepih zneskov”, ki jih ni možno nadomestiti. Kako majhna je prodaja tovornjakom, kaže dejstvo, da na mesec dajo komaj po 10 kav, ki jih dobijo vozniki, kadar kupijo nad 200 litrov goriva. Dejansko prihaja dokaj redno le še en sam voznik, pa morda še kakšen vojaški. A slednji nimajo tako velikih rezervoarjev. Nekaj kav plača poslovodja iz lastnega žepa, ker se mu zdi, da „prihaja nekaj strank, ki si kavo zaslužijo, ali pa so bile vajene v preteklosti, da jo dobijo”. Natočijo sicer po 100, 120, 150 litrov, a pridejo večkrat in prav je, da „imajo nekaj od tega”.

Kar zadeva prodajo kave, pa bencinski servis ni izjema. Prej so prodali povprečno le eno kavo na dan, zdaj okrog 500 na mesec. Nekateri vozniki se zjutraj ustavijo samo zato, da kupijo kavo. Med njimi so ljudje, ki delajo v neposredni bližini, in tudi sodelavci supermarkta. Poslovodja pa pravi, da se mu nobena kava ne zdi več dobra, odkar pije to, ki jo prodaja.

Dobra pa je očitno tudi tračna avtopralnica, ki je dokaj hitra in „lahko rečem, da smo najboljši v Celju ter visoko tudi v organizacijski enoti”. V marcu so oprali čez 2 tisoč vozil, k čemur je pripomoglo „lepo vreme in od časa do časa nekaj dežja”, pa prazniki. Koristna je bila tudi akcija 4+1, česar ni imela še nobena avtopralnica, in ni bilo malo voznikov, ki so prišli na peto pranje. Poleg tega se zaposleni potrudijo s predpranjem, kar veliko pripomore k čistoči. Da so vozniki zadovoljni, kaže dejstvo, da ne prihajajo le iz Celja, ampak tudi iz Žalca, Laškega in drugih krajev.

Jelka Kušar

Pričakujemo, da se bo nekaj strank vrnilo

Bencinski servis Sevnica posluje od leta 1997 in od takrat dela na njem tudi velik del sedanje ekipe, ki jo vodi poslovodja **Niko REDENŠEK**. Ali se je v teh 13 letih veliko spremenilo? „Dejansko se je poslabšalo,” pravi poslovodja, „nakupovalno središče so gradili na drugem bregu Save in mi smo ostali na obrobju.” Upajo, da se bo z zgraditvijo Sparovega supermarketa kaj spremenilo, da se bodo kupci vrnili na to stran reke. Tukaj so mnoge trgovine zaprli, niso pa zgradili nič novega, tako da so bili kupci takorekoč prisiljeni oditi. „Zdaj pričakujemo, da se bo nekaj strank vrnilo.” Med njimi bodo morda tudi tiste, ki so se mimo bencinskega servisa vozile v Zasavje ali v Celje in Savinjsko dolino, potem pa so se preusmerile na magistralko, a bodo

poslej zaradi Sparove trgovine zavile na to stran in tudi na bencinski servis, ki je z njihovim odhodom izgubil 10, morda celo 20 odstotkov prometa tako pri gorivu kot pri blagu dodatne ponudbe. Bencinski servis pa je dobil povsem lokalni značaj.

Pričakovali bi, da se bo z odprtjem Sparovega supermarketa povečala prodaja goriv, saj bodo ostalo blago ljudje kupili v novi trgovini. Toda Niko Redenšek pravi, da se mož in žena pogosto skupaj pripeljeta po nakupih, le da gre ona v trgovino, mož pa zavije k črpalki in nato v

našo prodajalno. „Le redki pari nakupujejo skupaj, večinoma gre vsak po svoje. In na tiste kupce računamo.”

Drugače kot na mnogih bencinskih servisih poteka nedeljski posel. Samopostrežne trgovine s hrano so odprte, tako da se le redki odpravijo k Petrolu. Tranzitnega prometa, ki marsikje ob nedeljah povečuje prodajo, pa ni.

Obratno kot marsikje drugod pa se v Sevnici lahko pohvalijo, da je na njihovem območju veliko kmetijstva, kar pomeni, da bi morala cveteti prodaja maziv in ostalega blaga, ki je potrebno za kmetijske stroje. Toda na našem bencinskem servisu tega ne občutijo, ker porabniki hodijo h konkurenci, na primer v kmečko zadrugo, kjer so cene veliko nižje. Tako je tudi v Mercatorju, kjer je celo Petrolovo motorno olje cenejše kot na našem bencinskem servisu. V Sparu stane petlitrška ročka Castrolovega olja manj, kot je pri nas treba odšteti za štirilitrsko. Ljudje to takoj ugotovijo, zlasti ker je kraj majhen in ima vsak kupec pregled nad vsem,



Niko Redenšek: »Pričakujem, da se bo nekaj strank vrnilo«



Tukaj ženske nimajo težav niti s polnjenjem zračnic

kar potrebuje in ve, kaj je kje ceneje. Morda v „dobrih časih” ne bi bili tako pozorni na cene, a zdaj, ko morajo - vsaj v Sevnici - obrniti vsak cent, vse izdatke natančno preračunajo. Nekoč je bila tukaj močna predvsem tekstilna industrija, zdaj vse, kar „še ni umrlo, počasi umira”. Tovarna Lisca, ki je bila nekoč ponos območja, sicer še obstaja, a v Sevnici imajo samo razvoj in skladišče in majhen del proizvodnje, v glavnem šivajo v Turčiji in na Kitajskem. Nekoč je bilo zaposlenih 1.700 ljudi, zdaj jih je samo še 300. Stilles in Kopitarna še obstajata, a se borita za preživetje. To pa se mora odražati na prometu bencinskega servisa. In čez noč se položaj tudi ne bo spremenil, saj nove razvojne strategije nikjer ne razvijajo. V domačem kraju ostajajo predvsem starejši, medtem ko mladi vse pogosteje iščejo zaposlitev v drugih krajih. Tako se nekateri vozijo v Revoz v Novo mesto, pa v Krško, Trebnje.

Predvsem zaradi zunanjih vplivov na poslovanje se morajo lokalni bencinski servisi povsem drugače obnašati kot avtocestni ali tranzitni. Pri njih se ustavljajo stalne stranke, ki so bolj občutljive in zahtevajo več pozornosti kot drugod. Ker se že dolgo, morda cela leta, ustavljajo pri Redenšku, pričakujejo, da jim bodo vsaj od časa do časa ponudili kavo, a zaposleni imajo pri tem „zvezane roke” in bi morali napitek plačati iz lastnega žepa. Drugače bi bilo z vozniki tovornjakov, ki kupujejo velike količine goriva in bi se jim smeli oddolžiti s kavo, a v Sevnici se jih ustavlja zelo malo. Prav tako prihajajo le lokalni avtobusi, kar ne omogoča velikega prometa. Nekaj ga prinaša ročna avtopralnica, ki je povprečno „v redu zasedena” in doprinaša k temu, da „smo normalno uspešni.” V celoti pa je vendarle toliko prometa, da preživlja štiri zaposlene. Trije so že srečali Abrahama, in „vedno težje kljubujejo času”, zlasti ker so zahteve vedno večje. Med seboj se vsi dobro razumejo, tudi četrti, najmlajši, se je hitro znašel, čeprav je šele poldrugo leto v ekipi. Sprva se je prilagajal večini, zdaj je del celote. „Drug brez drugega ne moremo, delati moramo povezano.” Vedno si vse odkrito povedo in če ni kaj v redu, takoj uredijo. „Vse je pri nas na pravem mestu.” To pa bistveno pripomore k uspehu. Težko bi bilo delati, če bi imeli med seboj človeka, ki mu ne bi mogli zaupati.

Jelka Kušar

Berejo sadove svojega dela

Ko sem na bencinskem servisu Poljane v Mariboru stopila v trgovino, je bilo v njej nekaj mladenk, ki so pozorno poslušale gospo v beli halji. Nekoliko neobičajen prizor za našo prodajalno. Zato sem takoj vprašala poslovodjo **Jožeta SENICO**, kaj se dogaja. Povedal je, da sta prišli dve tehnolojinji iz Žita s študentkami, ki delajo prek študentskega servisa, in bodo na Petrolovih bencinskih servisih v Mariboru delale promocijo za dopeko. „Pri nas se bodo učile peči in ponujati pecivo, pozneje bodo odšle na druge bencinske servise.“ Za tako delo je vsekakor potrebnega nekaj pouka, poleg tega morajo dekleta videti, kako se odvija posel na bencinskem servisu, kjer naj bi tri tedne ob določenih urah delale. Seveda v času, ko je prodaja dopeke največja, torej v jutranjih urah, ko gredo ljudje v službo in trgovski centri še niso odprti, ter popoldne, ko se vračajo domov. V okolici bencinskega servisa je nekaj supermarketov, a vsi odpirajo šele ob devetih, „mi pa ob šestih in te tri ure nam dajejo možnost, da kaj več prodamo“. V času, ko sem bila na obisku, so imeli akcijsko prodajo croissanta in kave, za katera je bilo do desetih dopoldne treba odšteti evro in pol, kar ni veliko („nismo tranzitni, ampak mestni bencinski servis in tukaj kupci še bolj pazijo na vsak cent“), a če se bodo ljudje navadili na tak zajtrk, bodo prihajali tudi pozneje, ko bo cena spet običajna. „Zato tudi imamo akcijo, da ljudi navadimo na nekatere izdelke,“ zlasti ker bodo v bližnji prihodnosti nekoliko razširili ponudbo dopeke.



Katera bo delala pod taktirko Jožeta?

Rednim prodajalcem se ni treba učiti skrivnosti peke, ker jo že vsi povsem obvladajo in imajo tudi izpit iz HACCAP. Kdor dela v jutranji izmeni, pride pol ure prej, da vzame izdelke iz hladilnika, ker se morajo nekoliko ogreti, preden jih položi v pečico. „To delamo povsem rutinsko. Ko prideš, najprej vklopiš peč, ki te opozori, ko je topla, in zložiš vanjo pecivo...“ Sprva je bilo nekoliko težko, ker je bilo potrebno o vsaki potezi razmišljati, pozneje poteka vse avtomatično.

Manj avtomatično poteka prodaja pnevmatik, ker se morajo zaposleni pozorno posvetiti vsaki stranki, vendar jim to ne povzroča preglavic, saj so že nekaj let, tako jeseni kot spomladi, prvi v prodaji tega blaga. Ker v prodaji ne tekmujejo, niso obveščeni, kaj se dogaja v enoti ali celo v maloprodaji, „lahko samo v komercialnem podsistemu

pogledam, ali je prodaja na lanski ravni“. Poslovodja je prepričan, da bodo lansko spomladansko prodajo dosegli in tudi preseгли. Stranke so z akcijskimi cenami v preteklosti tako pritegnili, da zdaj kar same pridejo po nove gume. „Lahko rečem, da beremo sadove svojega dela.“ Pred leti so se dogovorili, da bodo vsako stranko poskusili spodbuditi k nakupu, marsikatera je imela tudi kartico Magna, prek katere so jo obveščali o komercialnih popustih, poleg tega „imamo vulkanizerja, ki za naše stranke montira po nekoliko ugodnejši ceni, vse to pa oblikuje mozaik, ki pripomore k dobri prodaji“. Nenazadnje so se stranke navadile na bencinski servis Poljane ter „tudi mi nanje“. Poslovodja je v Petrolu že 37 let, v glavnem je delal na istem območju, na Poljanah 27 let in v tem času se je razvilo „zaupanje strank do



Avtopralnica je dobro zasedena

mene in moje do njih“, nekaj pa pripomorejo tudi Petrolove nabavne službe, ki kupujejo kakovostne pnevmatike.

Jože Senica je prepričan, da se zaupanje pozna tudi pri prodaji goriv, saj so v Mariboru („zdi se mi, da tudi v enoti“) med prvimi petimi, čeprav so mestni bencinski servis. Tranzitni promet teče zelo blizu po obvoznici, in mnogi vozniki zavijejo z nje, da natočijo gorivo in spijejo kavo, pridejo po lepo besedo, na kratek pomenek. „Kdor ne dela tako dolgo v tem poslu, si ne more predstavljati, da nam stranke tudi kaj zaupajo, pokritizirajo“, vse to jih privlači in se vedno znova vračajo.

V neposredni okolici so trije supermarketi. Ali prinašajo ali odnašajo stranke? „Mislim, da nam jih prinašajo.“ Če bi naredili marketinško raziskavo, bi ugotovili, da prinašajo določen odstotek prometa. Predvsem pri gorivih. Dogaja pa se še nekaj zanimivega. Tuš daje komercialni popust na gorivo in ker stoji neposredno ob našem bencinskem servisu, mnoge stranke pričakujejo, da bodo ta popust lahko uveljavile pri nas. Ko jim prodajalci razložijo, da smo Petrol, kupcev to ne zmoti in natočijo naše gorivo ter naslednjič spet pridejo.

Ko je Tuš odprl nedaleč od Petrola prvi bencinski servis, je naša prodaja v prvem mesecu padla za 20 odstotkov, „zajelo nas je celo malodušje in spraševali smo se, kaj bo z nami“, a čez 3 mesece so se stranke vrnile k nam. Rekle so, da smo mi pravi trgovci, ker znamo prodajati goriva, ker jim znamo svetovati in znamo postoriti še kaj drugega.

Jelka Kušar

Vsak ima svoje nedelje in ponedeljke

Igor GOJA ima bencinski servis Jagodje II v najemu že od leta 1999, pet let pozneje je prevzel še Jagodje I. Objekta stojita drugi nasproti drugega, najemnik ju enako vodi, kadar na eni strani zaradi bolezni manjka prodajalec, ga prestavi z druge strani („v tem je prednost dveh bencinskih servisov“), to pomeni, da imajo vsi zaposleni vsaj delček zasluga ali krivde za rezultate na obeh bencinskih servisih. Torej bi morala biti v tekmovanju za najboljši bencinski servis vsaj približno na enaki ravni. Vendar nista. Jagodje II je zmagovalec v primorski enoti, Jagodje I je komaj na 32. mestu, čeprav je bil v preteklih letih na drugem, tretjem, četrtem mestu.

In kako razlaga tako razliko poslovođa? „To je bil spodrsrljaj. Anonimno ocenjevanje na enojki je bilo letos porazno.“ In ne le enkrat, temveč kar dvakrat. Ker ni nikomur, niti poslovođji niti zaposlenim, vseeno, kaj in koliko dosežejo, so vse natančno analizirali ter ugotovili, da je anonimni ocenjevalec prišel takrat, ko je bilo v trgovini veliko ljudi in ni bilo možno ob vstopu pozdraviti vsakega kupca in se mu v celoti posvetiti. Kaj natančno se je napačno

odvijalo, ne vedo, ker ocenjevalca ne prepoznajo ob obisku, temveč se šele pozneje zavedo, da se je nekdo nekoliko drugače obnašal in zastavljal neobičajna vprašanja. Tudi pozneje ne morejo analizirati napak, ker šele čez dolgo časa dobijo oceno in se ne morejo več podrobno spomniti dogajanja. Seveda nikogar ne krivijo, in kot pravi poslovođa, je spodrsrljaj njihov in ga ne želijo več ponoviti. Takoj po prejemu rezultatov se je pogovoril s prodajalci in ker ni nikomur vseeno, kakšne rezultate dosežajo, in ker



Igor Goja mora poprijeti tudi za težko delo

Tudi tako je možno pridobivati prihodnje kupce

Na bencinskih servisih, kjer so zmagali v tekmovanju za najboljšo prodajo krofov, so se poslovođje in zaposleni spraševali, kaj naj naredijo z njimi. Povsod so bili enotni, da jih bodo komu podarili in skoraj vsi so se določili, da jih bodo dali otrokom. Tudi na bencinskem servisu Krško II, ki ga vodi Franc Hribar. Le da niso vedeli, koga naj bi razveselili. A ker ima eden od zaposlenih sinčka v otroškem vrtcu Mavrica, so sklenili, da bodo tudi krofi romali tja. Odnesla sta jih poslovođa in oče vrtničkarja, pa tudi direktor maloprodajne enote Jurij Kolar si je vzel čas za odhod v otroški vrtec. Nič čudnega, saj ni lepšega,



„Le zakaj moramo biti tako mirni?“



Poslovođa Franc Hribar (na sliki s sodelavcem) je lahko podaril 127 krofov

kot videti otročke, ki sijočih pogledov opazujejo dogajanje okrog sebe. „Velčki“ in „sređinčki“ so gostom zapeli in zaplesali ter od časa do časa pogledovali proti škatlam, v katerih so bili krofi. „Malčki“, stari poldrugo leto ali kak dan več, so se le nekoliko začudeno in negotovo ozirali okrog sebe, nekateri pa so poiskali varno zavetje v naročju vzgojiteljic. Ko so gostje odšli, lepo zložene škatle najbrž niso dolgo ostale na svojem mestu.

Jelka Kušar

se zavedajo, da delo ni šala, so se dogovorili o prihodnjem ravnanju. Poslovodja pa pravi, da bi se povsem drugače odzval, če bi se pritožile, in ne bi bile zadovoljne stranke, ki so zanj na prvem mestu.

Zaposleni na Jagodju II so veseli svojega rezultata, tudi finančnega dodatka, vendar pravijo, da ne delajo in se ne trudijo predvsem zaradi nagrade, ampak želijo, da so stranke zadovoljne: „Ne bomo obsedeli na lovorikah, delamo za stranke in v njihovo korist.” Zadovoljni pa so tudi zato, ker so se uredili odnosi s krajevno skupnostjo in s krajsani, ki so se sprva pritoževali zaradi nočnega hrupa, ki so ga povzročali mladi obiskovalci bencinskega servisa in jim kratili mirno spanje. Igor Goja pa priznava, da sta morala z direktorjem enote Ivanom Pipanom vložiti precej truda, da sta zgladila nesoglasja. Turisti se sicer še vedno ustavljajo na ploščadi ob bencinskem servisu, vendar le podnevi, ne navijajo radia na ves glas, temveč le s fotografskimi aparati. V prihodnjih mesecih pa si na obeh bencinskih servisah želijo predvsem lepo vreme, ki je osnova za dobro poletno sezono, saj je še vedno precej ljudi, ki si lahko privoščijo počitnice. Na Jagodju pa jih bodo na obeh straneh ceste pričakali zagreti prodajalci,



Na Jagodju II se poleti mnogi turisti ustavljajo zaradi lepe panorame

ki bodo kljub najboljšim namenom „preživljali svoje nedelje in ponedeljke”, obenem verjamejo, da bodo dobro opravljali svoje delo.

Jelka Kušar

Zdravila na poti

Novo uspešne prodajne storitve in proizvodi, ki jih je Petrol postopoma uvajal v preteklih letih (dopeka, loterija, športne stave, kava na poti, vstopnice, itd.), so že temeljito dokazale, da so lahko dostopna maloprodajna mesta Petrola za marsikaterega kupca idealna priložnost, da svoj nakup opravi hitro, kadarkoli, kjerkoli in brez zapletov pri iskanju parkirnega prostora. Kupci so ne glede na lokacijo in velikost bencinskega servisa vedno deležni visoko kakovostne postrežbe, kar je zagotovo priložnost in obveza za razvijanje novih zahtevnejših storitev v Petrolovih prodajalnah. Ena od njih bi lahko bila prodaja zdravil brez recepta.

Ponekod v tujini že danes smejo prodajati zdravila brez recepta tudi na bencinskih servisah in v specializiranih prodajalnah, dobro razvejana Petrolova maloprodajna mreža pa je idealno dostopna tako za obiskovalce, ki se pripeljejo, kakor tudi za pešce in še posebej za vse starejše prebivalstvo. Države, ki dovoljujejo prodajo zdravil brez recepta tudi izven lekarn in specializiranih prodajaln, sledijo predvsem želji, da bi zmanjševali stroške zdravstvenega zavarovanja, širili dostopnost zdravil in zaradi vse večje konkurence med prodajalci tudi zniževali maloprodajne cene. Pri tem postopno razvrščajo zdravila z zdravniškega recepta na prodajo brez recepta, tako imenovana OTC (over-the-counter) zdravila. Iz leta v leto je tako tudi v Sloveniji vse več zdravil, katerih stroške za nakup krijejo uporabniki sami. Čeprav je pri nas večina zdravil izdana na recept (okrog 90 odstotkov), ocenjujejo, da Slovenci letno za zdravila brez recepta porabimo več kot 40 milijonov evrov, pri čemer je glavnina prodanih proizvodov izdelana v Leku, Krki, Bayer Pharmi in Novartis.

Ker po dostopnih podatkih povprečen Slovenec porabi bistveno manj samoplačniških zdravil kot povprečen Evropejec, smemo glede na trende v prihodnjih letih pričakovati rast celotne skupine in s tem priložnost tudi za Petrol. Znotraj tako imenovane skupine zdravil brez recepta lahko opredelimo najbolj prodajane podskupine in sicer zdravila za lajšanje bolečin, zdravila za kožo, zdravila proti prehladu, kašlju in vnetemu grlu, vitamine in minerale in zdravila za črevesje.

Ob odločitvi Petrola za vstop med prodajalce zdravil brez recepta (leta 1999 je bilo prav tako utopično pomisliti na prodajo loterije in športnih stav na bencinskih servisah, bi glede na obstoječo zakonodajo lahko Petrol v svojih večjih trgovinah (120-300 m²) odprl tudi tako imenovane specializirane „kotičke” (okrog 35 m²), dodatno zaposlil najmanj enega človeka s V. stopnjo izobrazbe za farmacevtskega tehnikarja, zagotovil tehnične pogoje in seveda registriral dejavnost tudi za prodajo OTC zdravil. Glede na velikost in rast trga bomo pri tem zagotovo naleteli na močan interesni lobi, ki se zaveda morebitnih kratkoročnih in dolgoročnih posledic vstopa Petrola na področje zdravil brez recepta.

Jože Smolič

Zavarovanje odgovornosti

Zavarovanje odgovornosti je zelo pomembna kategorija zavarovanja predvsem za podjetja, v določenih okoliščinah pa tudi za nas kot posameznike.

S to vrsto zavarovanja so krite škode, ki jih povzročimo drugim ljudem ali podjetjem oziroma, bolj učeno, tretjim osebam.

Zavarovalnice razlikujejo celo vrsto odgovornosti, ki jih najdemo pri različnih vrstah zavarovanja:

- pri zavarovanju vozila se srečamo z zavarovanjem avtomobilske odgovornosti,
- pri zavarovanju premičnih delov (opreme v stanovanju/ hiši) se srečamo z zavarovanjem splošne odgovornosti posameznika,
- pri zavarovanju odgovornosti, ki je namenjeno podjetjem, pa s splošno odgovornostjo, produktno odgovornostjo, delodajalčevo odgovornostjo, profesionalno odgovornostjo (odvetniki, zdravniki, varnostniki, projektanti in še nekateri), z odgovornostjo za ekološko škodo, prevozniško odgovornostjo in še bi lahko naštevala.

Vsaka vrsta zavarovanja odgovornosti krije svoj delček takšne ali drugačne odgovornosti.

Značilno za vse vrste zavarovanja odgovornosti pa je, da se na podlagi zavarovalne police zavarovalnica in sklenitelj zavarovanja „dogovorita“ za pokritje telesnih poškodb ali poškodb predmetov nekoga drugega, tretje osebe. Pri tem je zavarovalnica dolžna odškodnino plačati oškodovancu in ne sklenitelju zavarovanja.

Zavarovalnica je dolžna plačati odškodnino do višine, ki je navedena na zavarovalni polici v rubriki „zavarovalna vsota“. Če je škoda večja, kot znaša „zavarovalna vsota“, bo tretja

oseba uveljavljala povrnitev škode še od povzročitelja.

Na kratko si bomo ogledali, kaj je krito pri posamezni vrsti:

- Zavarovanje avtomobilske odgovornosti je obvezno zavarovanje in gre za škodo, ki jo povzročimo tretji osebi s svojim vozilom. Če je voznik vozil v vinjenem stanju, zavarovalnica plača škodo tretji osebi, od voznika pa zahteva povračilo škode, ki jo je plačala tretji osebi. Gre za tako imenovani regres zahtevka.
- Pri zavarovanju premičnin avtomatično dobimo tudi zavarovanje splošne odgovornosti sebe kot posameznika. V sklopu tega zavarovanja imamo krito na primer škodo, ki jo povzročimo kot kolesar, ali pa če naš otrok razbije v trgovini stekleno vazo in seveda, če lončnica pade z našega okna na mimoidočega in podobno. Posebej pa se moramo dogovoriti za zavarovanje odgovornosti kot lastnika psa.
- Pri zavarovanju odgovornosti podjetja je zavarovanje splošne odgovornosti namenjeno napakam, ki jih nenamerno povzročimo tretjim z opravljanjem svoje dejavnosti: pri produktni odgovornosti gre za kritje škode, ki jo povzroči naš proizvod (ne pa tudi proizvod drugega proizvajalca) tretjim osebam: pri delodajalčevo odgovornosti za škodo, ki jo zaradi odgovornosti delodajalca utrpijo njegovi delavci: profesionalna odgovornost je povezana z odgovornostjo, ki mora biti zavarovana skladno z veljavno zakonodajo: odgovornost za ekološko škodo lahko sklenemo kot razširitev splošne odgovornosti, če pa želimo, da je pokrita tudi škoda, ki jo lahko od nas zahteva država, moramo to posebej izpostaviti.

Maja Šušteršič

Sejmi so koristna prireditve

V času, ko se konkurenca povečuje na vsakem koraku (zdaj, ko je svet v težkem gospodarskem položaju, še toliko bolj), morajo podjetja iskati vse možnosti, da se približajo porabnikom in jim predstavijo blago, ki ga ponujajo. Najbolje tako, da si ga ljudje lahko od blizu ogledajo. To pa se najlažje naredi na sejmih.

V Petrolu smo že zdavnaj ugotovili, da je sodelovanje na določenih sejmih koristno, zato na njih tudi nastopamo. Aprila smo se pojavili na sejmu Avto in vzdrževanje, kjer smo imeli kar dve stojnici in veliko obiskovalcev. Mnogim partnerjem smo poslali vabila, in marsikateri od njih je tudi prišel, oglasili pa so se še taki, ki jih nismo vabili, a tudi z njimi je stekel pogovor, ko so videli razstavljene artikle, ki so jih zanimali. Nekateri so bolj pritegnile pnevmatike, druge olje ali akumulatorji, tretje celotna paleta,

odvisno pač od tega, s čim se ukvarjajo in kaj potrebujejo.

Prav tako resni so bili pogovori s povabljenimi partnerji, med katerimi naj najprej omenim predstavnike Hankooka.



Prišli so tudi partnerji iz Hankooka

Sodelovanje na sejmju ima dve prednosti. Najprej nam daje možnost, da povabimo partnerje in jim na istem mestu predstavimo vse proizvode, ki jih ponujamo v veleprodaji, po drugi strani pa podjetniki, s katerimi še ne sodelujemo, spoznajo, katere blagovne znamke lahko dobijo pri nas, vidijo, da nismo le preprodajalci, ampak imamo zastopstvo za blago, za katero želimo navdušiti porabnike. Naš cilj pa je tudi, da fizičnim osebam, torej posameznikom, pokažemo, da pri nas resnično prodajamo določene blagovne znamke, da od blizu ugotovijo, kakšni so na primer proizvodi Nokie, da ima dobre testne rezultate in da je njena pnevmatika kakovostna, da dejansko ponujamo originalne Texacove proizvode in akumulatorje Varta, in da bodo pozneje, ko bodo obiskali vulkanizersko delavnico, vedeli, kaj naj zahtevajo. Cilj nastopa na sejmju je torej možnost, da obiskovalci spoznavaajo znamke, ki jih zastopamo.

Rafko Kavčič



Malenkosti, kot je ferrari, ga ne zanimajo

Projekt SPTE 2

V poslovni enoti v Hrastniku uspešno uresničujejo svoje razvojno investicijske načrte

Petrol Energetika, d.o.o. v svoji poslovni enoti v Hrastniku s polno paro uresničuje svoje razvojno investicijske načrte. Projekt postavitve SPTE 2 (soproizvodnja oziroma kogeneracija toplote in električne energije) poteka v celoti po zastavljenem terminskem planu.

Gradbena dela so bila končana v mesecu marcu. Srce projekta, kogeneracijski modul, pa je tudi že na svojem mestu. Prvo testiranje modula smo izvedli v začetku letošnjega aprila v tovarni MWM GmbH v Mannheimu v Nemčiji. Rezultati testiranja so pokazali, da modul v celoti ustreza postavljenim zahtevam in zapisanim parametrom v ponudbi in pogodbi. Na osnovi teh testiranj je izvajalec projekta opravil prvi prevzem in modul je bil 16. aprila že na dokončni lokaciji. Takoj zatem so stekle strojne in elektro instalacije.

Poskusni zagon je predviden v juniju, tehnični pregled v juliju, v sredini avgusta pa pričakujemo uporabno dovoljenje.

Matej Haberl



Modul prihaja na svoje mesto



Uvajamo nov program izobraževanja - šola za inštruktorje

Akademija Petrol je skupno ime za vse interno organizirane programe izobraževanja, največ pa jih izvedemo za našo maloprodajo. Programe smo zasnovali skupaj z zunanji izvajalci izobraževanja, sedaj pa sodelujemo z Inštitutom za profesionalno prodajo, ki odlično vodi programe prodaje in vodenja za naše poslovdje in prodajalce. Tudi za inštruktorje smo organizirali dvodnevni program z naslovom Šola za inštruktorje - Coaching I.



Kdo bo prvi opravil test?

Prvega dne so se seznanili s programom, ki je sicer namenjen poslovdjem, v drugem dnevu pa so spoznali osnove coachinga. Coaching je način vodenja, ki omogoča osebni razvoj sodelavcev, brez podajanja vnaprej znanih oziroma določenih rešitev - do njih moramo priti sami. Coach z izbranimi vprašanji sproža v nas miselne procese, s katerimi pridemo do rešitev, do kakršnih sami morda sploh ne bi



Dolgočasili se niso

prišli. Pri tem je ključno, da zmanjšuje ovire do ciljev in omogoči potencialom, da se uresničijo.

Predavatelj Andrej Kunc je s svojo dinamiko, energijo in dobro voljo sprožal salve smeha, ko smo obravnavali v resnici kar zahtevne teme, kot na primer vodenje z vrednotami (spoštovanje, iskrenost, poštenje), ko smo se pogovarjali o moči negativne in pozitivne motivacije in o tem, kako

različni so učinki, če stopamo po poti ustrahovanja ali po poti veselja. Sporočila so bila globoka, jasna in takoj prevedljiva v prakso. Pomembno sporočilo, ki smo ga odnesli domov, je bilo, da ni imaginarnega delodajalca, od katerega pričakujemo, da nam bo uravnaval „tehtnico v glavi“, ampak smo mi sami tisti, ki dajemo sodelavcem občutek, da so „carji“ in ne zgolj mrtve črke na papirju, če povzamem v jeziku predavatelja Andreja Kunca.

Ker so bili odzivi inštruktorjev več kot odlični, bomo pripravili še nekaj srečanj.

Anita Lovše

Velikonočni koticiki v celjski enoti

Kar lepo število let v Petrolu pred božičnimi prazniki okrasimo bencinske servise in pripravimo koticike z blagom, ki v tem času posebej pritegne kupce. Nekaj daril pripravijo naši prodajalci tudi pred 8. marcem, pa pred materinskim dnem in še kdaj. Tudi pred velikonočnimi prazniki.

Letos so nas iz Marketinga spodbudili, naj pripravimo akcijo „velikonočni zajec“ in v celjski enoti smo predlog zelo resno sprejeli, poslovdje in prodajalci so v sodelovanju z inštruktorji izbrali izdelke, oblikovali koticike ter okrasili trgovine. Pri tem so se nekateri posebej izkazali in poželi veliko pohval. Kupci so takoj opazili okrasitev in pripravljena darila, posebej navdušeni pa so bili nad zajčicama, ki sta podarjali sladkarije, predvsem velikonočne pirhe.

Seveda pa sama ureditev velikonočnih koticikov ne bi tako močno povečala prodaje, če se ne bi zaposleni na bencinskih servisih dodatno potrudili in opozarjali strank na bližajoče se praznike in jim prišepnili, da bi bilo lepo, če bi vsaj z majhnim darilom razveselili svoje bližnje.

Gregor Stopar



Pomlad je tu



Zajčica je najbolj navdušila

Iskrene čestitke najboljšim

Ostalim pa več sreče v prihodnjem letu

Letošnje tekmovanje je bilo 24. Na njem so sodelovali vsi Petrolovi bencinski servisi. 29 je bilo nagrajenih. Najstarejši poslovođa nagrajenega bencinskega servisa je bil rojen leta 1952. Najmlajši je prišel na svet leta 1982. Med poslovođji najboljših bencinskih servisov sta 2 ženski. Med najboljšimi je bilo prvič 12 poslovođij. 3 poslovođje so se uvrstili med najboljše že v prejšnjem stoletju.





Kaj in kako ravnati v prihodnje?

Jelka Kušar

V okviru Akademije Petrol so v posameznih organizacijskih enotah maloprodaje tudi letos spomladi organizirali posvetovalne dneve, na katerih so sodelovali predstavniki vodstva maloprodaje in strokovnih služb ter prodajnega osebja.

O ciljih, novostih in strategiji posameznih področij poslovanja so govorili direktor Maloprodaje Slovenije Igor Mravlja, predstavnik službe za nadzor poslovanja Boštjan Trstenjak, vodja oddelka za prodajo trgovskega blaga Robert Bizjak in član sektorja za tehnični razvoj, kakovost in varnost Boris Peršuh.

Boštjan TRSTENJAK je predstavil Petrolova podjetja v drugih državah, govoril o poslovanju na tujih trgih in v Sloveniji. Ob tem je opozoril, česa prodajalci ne smejo spregledati pri poslovanju, kako pomembno je izdajanje računov, govoril o blagajniškem maksimumu, osebnem geslu, razmejitvi odgovornosti in medizmenski evidenci, marketinških aktivnostih, o ravnanju z gorivi, prevzemnih dokumentih, opozarjal na način dela in pošteno ravnanje. Omenil je izredno odpoved pogodb o zaposlitvi in krivdnih razlogih, pri čemer je poudaril, da si nekateri prodajalci preveč dovolijo.

Ustavil se je tudi pri glavnih odstopanjih pri ocenjevanju bencinskih servisov, odnosu do dela in pri tekoči problematiki.

Robert BIZJAK je prisotne seznanil z novo organiziranostjo, s prodajnimi rezultati v letu 2009 pri prodaji trgovskega blaga in s prihodnjimi aktivnostmi (varni na poti, vidni na poti). V prihodnje bodo vozniki ob nakupu pnevmatik dobili tudi storitev -kar pri 80 vulkanizerjih 10-odstotni popust.

Tudi pri avtomotivih in industrijskih mazivih pripravljamo korenite spremembe, krčimo ponudbo, še naprej pa bomo razvijali lastno blagovno znamko (na primer s Texacom) in obenem ohranili sodelovanje s Castrolom in Elfom ter okrepili stike z Valvolinom. Skrčena bo tudi ponudba industrijskih maziv, saj bo v maloprodaji naprodaj samo še 33 artiklov.

Na bencinskih servisih so pomembne akcijske prodaje,



Igor Mravlja: »Kako naj jih še bolj spodbudim?«

zato se jim skrbno posvečajo in že zdaj pripravljajo jesenske. Ob tem je potrebno povedati, da bodo pri posameznih skupinah pripravili nagrade tudi za prodajalce, ne le za kupce.

V prihodnje bo potrebno posebno pozornost posvetiti vinjetam, pa raznim vstopnicam, cigaretam in še čemu.

Pri prehrabnem blagu je bila najbolj privlačna kava na poti, saj smo lani prodali več kot 4 milijone skodelic. Pri kavomatih pa je treba posvečati veliko pozornost čistoči, saj so kupci nanjo vedno bolj pozorni.

Vinoteka bo urejena po vinskih regijah.

Govora je bilo tudi o pripravi planogramov za posamezne blagovne skupine ter o koordinaciji pri njihovi postavitvi. V sodelovanju z Informatiko pa bodo poskrbeli, da bo uporaba planogramov čim bolj olajšana.

Igor MRAVLJA je govoril o Petrolu, njegovi odvisnosti od okolja ter vplivu trošarin in gospodarske krize na poslovanje družbe. Vedno več je tudi konkurenčnih bencinskih servisov, saj so jih v zadnjih letih razne družbe zgradile več kot 50, Petrol pa pri gradnji bencinskih servisov ne more uresničevati take politike. Poleg tega Shell in Ultra gradita bencinske servise brez osebja, kjer je gorivo cenejše.

Kaj ob vsem tem lahko storimo v Petrolu, da bomo ohranili svoj položaj? Večati moramo prodajo in nižati stroške. Tudi pri številu zaposlenih na bencinskih servisih smo se odločili za optimizacijo, vendar tako, da smo presežne delavce prerazporedili na druge objekte, zmanjšali pa smo tudi število študentov, prodajalcev. Pri tem nam je pomagal naravni odliv prodajnega osebja (upokojitev, odhod v druge službe in podobno).

Kot novost uvajamo line, skozi katere bodo zaposleni imeli stik s strankami, ki bodo prihajale v nočnih urah, potem bo ponoči lahko delal en sam prodajalec. Smiselno bi bilo gorivo ponoči prodajati tudi tam, kjer delo ne bi bilo rentabilno z dvema prodajalcema v izmeni.

Govora je bilo še o pospeševanju prodaje, določanju optimalnega delovnega časa, pa tudi o možnostih zaposlenih na bencinskih servisih za napredovanje. Najhitrejša je pot prek sodelovanja v tekmovanju za najprodajalca.

Na koncu je Igor Mravlja govoril tudi o rezultatih raziskave o klimi v letu 2009 in zadovoljstvu obiskovalcev bencinskih servisov. Anketiranih je bilo 2.275 strank, dve tretjini moških in tretjina žensk (tako je tudi razmerje med strankami) različne starosti, izobrazbe in finančnih zmožnosti. 75 odstotkov strank je dalo najvišji oceni. Od leta 2002 ocene tudi padajo, kar pomeni, da se moramo vedno bolj truditi za vse bolj zahtevne stranke.

Pri anketi o notranji klimi je iz Maloprodaje sodelovalo skoraj 1300 sodelavcev, ki so razmere v Petrolu in zadovoljstvo pri delu ocenili bolje kot leta 2008.

Boris PERŠUH je seznanil prisotne z varovanjem na bencinskih servisih, vzdrževanjem video nadzora in prevozom gotovine, o kakovosti kritičnega varovanja, iskanju in organizaciji rešitev z različnimi varnostnimi pojavi, načinu obveščanja službe varnosti, poudaril je pomen spremljanja dogajanja v okolici ter o zaščiti pred ropi, o obnašanju ob ropu in psiholoških posledicah, pa tudi o posebnostih v zvezi s pobegi in krajo na bencinskih servisih.

Na vseh srečanjih so prisotni zastavili več vprašanj in podali svoja mnenja. Nekateri so se oglasili že med samo razlago predavatelja, drugi ob koncu posvetovalnega dne.



Jože Smolič: »Kakšno vprašanje!«



Direktor OEM Novo mesto Jurij Kolar in vodja oddelka za prodajo trgovskega blaga Robert Bizjak

Skupaj bomo premagali težke čase

Jelka Kušar

Po daljšem času so se spet zbrali Petrolovi prodajni predstavniki, ki so se jim pridružili sodelavci iz energetike, financ, maloprodaje in marketinga, vodje posameznih služb pa so predstavili delo svojega področja. Pred začetkom konference so obiskali Instalacijo Sermin, kjer so spoznali posamezne naprave in njihovo delovanje.

Na konferenci, ki jo je vodil direktor področja Veleprodaje **Darko Pahor**, je prvi povzel besedo član uprave **Roman Dobnikar**, ki je dejal, da preživljamo težke čase in da moramo prav zato še bolj zavzeto delati. Cilje imamo in moramo jih izpolniti, če hočemo obdržati položaj, ki ga je družba Petrol dosegla. Nato je predstavil organiziranost skupine Petrol.

Član uprave **Rok Vodnik** je govoril o energetiki oziroma o delovanju na področju električne energije. Ambiciozno smo se lotili dela, da bi razširili in oblikovali celovito energetske ponudbo, v katero smo vključili tudi električno energijo, brez katere ni pravega paketa ponudbe. Električno energijo smo najprej ponudili zaposlenim in odziv je izredno dober. Vsak dan prihajajo nove prijave in do sredine aprila je bilo podpisanih že 500 pogodb. K velikemu zanimanju sodelavcev pa so nekoliko pripomogli tudi ugodni pogoji.

Električne energije ne ponujamo samo posameznikom, temveč tudi veleprodajno in tudi tukaj pričakujemo nove odjemalce.

Za uspeh je pomembno, da smo se odločili za celovito ponudbo, torej za električno energijo in druge energente, kakor tudi za kartico Magna. Kar zadeva prodajo same električne energije pa je Rok Vodnik poudaril, da je trg odprt, od nas pa je odvisno, v kolikšni meri bomo uspeli.

Direktor področja elektrike **Gorazd Skubin** je predstavil trg električne energije ter samo električno energijo in njene specifičnosti. Dejal je, da bomo najbolj uspešni, če bomo imeli poceni vire. V Sloveniji pa smo si zadali za cilj, da bomo osvojili določen delež na enem svojih glavnih trgov. Energent bomo dobavljali po konkurenčni ceni ter upravljali lastne proizvodne vire.

Veleprodajno bomo trgovali prek lastnega „trading floora“ in imeli v posameznih državah lastna podjetja ali



Direktor Instalacije Rinaldo Glavina pozdravlja goste

predstavnštva. Trgovali bomo tudi prek borze in zavarovali tveganja.

Govoril je še o velikih in malih kupcih, prednostih in slabostih trgovanja, o poteh trženja, pogodbah in postopku za zamenjavo dobavitelja, obračunu prodaje ter kreditnem tveganju do kupca.

Darko Pahor je dejal, da bo najprej potrebno sestaviti ekipo, ki bo pomagala dosegati cilje.

Nato je predstavil organizacijo področja, realizacijo prodaje 2009 in v prvih treh mesecih 2010, aktivnosti in cilje, motivacijo prodajnega osebja, predstavil je izbiranje najboljšega prodajnega predstavnika, ki bo dobil priznanje, ter sporočil, da bodo uvedli dan veleprodaje.

Vodja oddelka terjatve in obveznosti **Stanka Česenj** je spregovorila o trenutni situaciji na finančnih trgih, ukrepih Petrola za obvladovanje terjatev, stanju terjatev iz poslovanja v skupini Petrol, o ukrepih vlade za zagotavljanje likvidnosti, pa o tistih, ki bodo posredno ali neposredno vplivali na poslovanje skupine Petrol, kakor tudi o ukrepih uprave ob gospodarski krizi, obratnem kapitalu skupine in trenutni finančni situaciji ter o ukrepih na področju terjatev.

Nastopili so tudi vodja oddelka prodaja naftnih derivatov **Miran Lah**, vodja oddelka prodaja ključnim kupcem **Borut Gostič**, vodja službe prodaja avtomotivov in avtomateriala **Rafko Kavčič**, vodja službe prodaja goriv **Aleš Arnšek**, vodja službe prodaja kemije **Katja Kržin**, vodja službe prodaja belega blaga **Gorazd Renko**, vodja službe prodaja črnega blaga **Boštjan Zadnikar**, Miran Lah v imenu obolelega vodje službe podpora cestnemu transportu Marka Gregorca. Predstavili so vsak svojo službo oziroma oddelek, dosežke v letu 2009, plan za leto 2010, značilnosti posameznih vrst blaga, kakor tudi trga in tržno situacijo, aktivnosti za doseganje plana in prodajne aktivnosti.

Na koncu je **Darko Pahor** ugotovil, da je bilo srečanje kakovostno pripravljeno, da so poslušalci dobili prave podatke. Omenil je tudi, da je siva kartica dober instrument in da bo potrebno pripraviti katalog. Opozoril je na dejstvo, ki ga že vsi dobro poznamo, da je trošarina v Sloveniji zelo visoka in da prav zaradi nje težje prodajamo - zlasti ob meji - in da bomo morali bolj neposredno sodelovati s kupci, tudi prek meje. Obenem je opozoril na najpomembnejše ugotovitve posameznih govorcev.

Zadnjo besedo je povzel **Roman Dobnikar**, ki je bil zelo zadovoljen z dejstvom, da so se

srečali, kakor tudi s samim srečanjem. Službe so se predstavile, vsi pa si želimo čim boljše komunikacijo. Zelo pomembna je tudi kultura podjetja.

Petrol je zagotovo med najboljšimi družbami v Sloveniji, kljub doseženemu pa ne smemo pozabiti, da moramo biti posebej pozorni do kupca. Za nami je že del težkih časov, nekaj jih je še pred nami, a skupaj jih bomo premagali in na koncu zmagali.



Zdaj pa še ogled naprav



Roman Dobnikar: »Očitno smo izbrali prave teme«

Čaka jih težko delo

Jelka Kušar

Tako kot Maloprodaja Slovenija in Petrol BH Oil Company tudi Petrol Hrvaška organizira poslovodske sestanke, na katerih nastopijo sodelavci z uprave družbe, pa tudi iz služb v Ljubljani. Tokrat je bila tema preteklo dogajanje in načrti za prihodnje delo.

V uvodu je direktor družbe **Ignac Rupar** najprej opozoril na lanski poslovni rezultat, ki je bil slabši od pričakovanega, medtem ko so letošnje leto začeli bolje in bili v prvem trimesečju pozitivni. Zaprli niso nobenega bencinskega servisa, niti slabih, kjer se bodo morali zaposleni še bolj potruditi kot na ostalih. V prihodnje bodo iskali nove servise, vendar se bodo odločili samo za take, ki se bodo splačali.



Ignac Rupar in Aleš Golob sta odgovarjala na številna vprašanja

Veliko bolj bodo skrbeli tudi za marketing, izobraževanje prodajalcev na servisih in se temeljito pripravili na turistično sezono, od katere veliko pričakujejo.

Martina Vrabc je govorila o organizacijski klimi v letu 2009. Pri njej je sodelovalo 65 odstotkov zaposlenih. Klima se v primerjavi z letom 2008 ni veliko spremenila, zadovoljstvo pa je slabše.

Sodelavci se zavedajo, da mora biti kakovost dela na

visoki ravni, enako pomembna je tudi odgovornost, ki so jo pripravljene sprejeti. Prav tako so pripravljene prevzeti dodaten napor za uspešno delo. Ljudje se učijo drugi od drugega, pomembno je medsebojno zaupanje. Občutek pripadnosti je bil lani večji kot v letu 2008 in zaposleni vedo, kaj se od njih pričakuje. Kar zadeva notranje komuniciranje, je potrebno povedati, da so se odnosi med poslovodji in prodajalci izboljšali, ljudje niso zadovoljni s plačami, zadovoljni pa so z delom, prav tako s tem, da imajo stalno zaposlitev. Dober je tudi odnos z vodstvom, a nejasni so pogoji za napredovanje.

Ana Aralica je predstavila analizo in rezultate prodaje blaga dodatne ponudbe glede na plan.

Na splošno je bila lani prodaja večja kot leto prej, čeprav je pri posameznih vrstah blaga padla.

Opazno se je povečala prodaja tobačnih izdelkov, delno tudi zato, ker je bila v nekaterih drugih trgovinah prepovedana. Prodaja loterije in športnih stav se je lani v primerjavi z letom 2008 povečala, letos pa spet nekoliko padla.

Pripravljajo tudi več novih projektov, med katerimi so akcijske ponudbe in kombi proizvodi.

Letošnje leto se na splošno ni dobro začelo, saj je zaradi slabega gospodarskega položaja prodaja v državi padla za 15 odstotkov. Toda v prihodnjih mesecih pričakujejo izboljšanje. V Petrolu Hrvaška naj bi k rezultatu nekaj prispeval novi bencinski servis v Šibeniku. Potrebno se bo tudi rešiti zalog in v upravi pričakujejo predloge bencinskih servisov.

Ana Aralica je opozorila tudi na razpostavljanje blaga.

Aleš Golob in **Milan Bukvić** sta prikazala komercialni podsistem, ki ga nekateri bencinski servisi že imajo, v bližnji prihodnosti ga bodo dobili vsi in prek njega bo možno nadzorovati celotno prodajo. Glavni cilj podsistema je analitičen, vsak poslovodja bo lahko dobil podatke in imel

pregled nad odstopanjem. Poslovodje bodo vedeli, kako poteka poslovanje in koliko morajo mesečno doseči ter videli dnevno realizacijo. Obstaja vrsta dejavnosti, od katerih je možno kaj zaslužiti. Plane je potrebno dosežati, prav tako predvidene cilje. Poslovodje morajo spremljati prodajo, da bodo vedeli, kaj je doseženo.

Inštruktorji spremljajo prodajo in jo spodbujajo. Zgodi se, da je akcijska prodaja majhna vse do takrat, ko začne inštruktorji opozarjati nanjo. Potem steče.

Ignac Rupar je nato dejal, da želi delati z najboljšimi, s slabimi ne. Maja je na vrsti reorganizacija uprave Petrola Hrvaška in takrat se bodo morali posloviti od tistih, ki ne izpolnjujejo nalog. In tudi na bencinskih servisih ni vse tako,



Poslovodje so zbrano poslušali

kakor bi moralo biti. Od 32 so bili lani le 4 pozitivni.

Vemo, da so časi težki, da se je potrebno močno truditi, ob tem ne smemo pozabiti, da je Petrol med redkimi, ki bo izplačal regres in da niso plače še nikdar zamujale.

Direktor Rupar je govoril tudi o novi znamki „Laganini“, ki jo bodo uvedli v vseh barih ob bencinskih servisih, ker hočejo imeti pravo kakovost.

Aleš Golob je ob tem opozoril na pomembnost obnašanja in ljubeznivosti, prodajalci morajo včasih tudi natočiti gorivo ali očistiti šipe, obvezno pa morajo pozdraviti stranko ob prihodu in odhodu ter se ji ob tem zahvaliti, da nas je obiskala. Potem smemo pričakovati, da se bodo kupci vračali.

Boštjan Trstenjak je poročal v imenu službe za nadzor poslovanja ter predstavil podatke o njenem delu. Ocenjujejo vse bencinske servise, a največ vidijo takrat, ko pridejo kot stranka. Lani so vsak bencinski servis obiskali dvakrat. Nekateri znajo delati, kar kažejo ocene, drugi so vedno na dnu. Na takih bi se poslovodja moral vprašati po vzroku, a slišati je samo izgovore.

Najpomembnejše napake so nepravilno vodenje PGV, slaba evidenca storniranih računov, na policah blago s pretečenim rokom uporabe, varnost na bencinskem servisu,

nedosledna izdaja računov, neevidentirana tuja valuta, nepravilnosti pri prodaji kurilnega olja EL, umazan prodajni prostor, manjkajoči listki s cenami.

Vedrana Klarić je predstavila marketinške aktivnosti v letu 2010.

Potekale bodo skozi vse leto, vsebovale pa bodo kampanjo mini giganti, toperje, letake na pultu, kupone in še marsikaj.

Začeli bodo z lojalnostnim programom, pripravili lojalnostne kartice, kartico Magna za fizične osebe in pričakujejo, da bodo s tem pridobili nove kupce.

Korporativno kampanjo bodo izvajali skupaj z Euro-Petrolom, oglasi morajo biti učinkoviti in vidni, neprestano je potrebno opozarjati na kakovost goriva.

Milan Bukvić je govoril o veleprodaji in kartici Magna. Prodaja se je lani v primerjavi z letom 2008 kljub recesiji povečala za 17,12 odstotka. Govoril je o ciljih, med katerimi je glavni večja prodaja, pa o novih pogodbah, stikih s kupci, o prodaji maziv in raznih tekočin.



Res je veliko poslovodkinj - vsaj nekje

Za kartico Magna so lani sklenili 147 novih pogodb, kar je tudi pripomoglo k večji prodaji. Prihodnje aktivnosti pa so iskanje novih kupcev in redni obiski sedanjih. Vsi sodelavci pa morajo poznati značilnosti kartice.

Darko Miličević je predstavil nabavo in logistiko, opozoril na pravilnik o utrjevanju cen avtoplina in jeklenk, iskanje najboljših pogojev za prevzem goriva na bencinskih servisih in omenil novo zunanost avtocistern, ki je lepša in bolj opazna.

Poslovodje so zastavili veliko vprašanj v zvezi z akcijami, uporabo dlančnikov, z nagradami za prodane cigarete, obsegom zalog na bencinskih servisih, pa o brezplačni kavi za večje nakupe in še o marsičem. Nekaj vprašanj pa je direktor Rupar zastavil poslovodjem.

Poleg velikega števila vprašanj je bilo zanimivo tudi dejstvo, da imajo v Petrolu Hrvaška neobičajno število poslovodkinj.

Sodelavci Petrola Energetike so se spet izkazali

Jelka Kušar

Ko je bila razpisana akcija „Očistimo Slovenijo“, so se v mnogih podjetjih odločili, da bodo k njej povabili svoje sodelavce in organizirano odšli na delo. Tudi v Petrolu so bili sodelavci obveščeni, da se lahko prijavijo za skupno čiščenje, vendar so se vsi, ki jim je do čiste dežele, povezali drugod, le Petrol Energetika je znala tako spodbuditi svoje sodelavce, da so se odzvali v velikem številu. Prišla je kar tretjina zaposlenih, ki so pripeljali s seboj tudi deset otrok.

Na Ravnah in tudi v Štorah so se povezali z občinskimi organizatorji in čistili tam, kamor so jih napotili, medtem ko so se v Hrastniku odločili, da bodo uredili okolico svojega podjetja. Sicer pa skrb zanjo ni nič novega, saj vedno pazijo, da je vse čisto in so bili celo že nagrajeni kot podjetje z najlepše urejenim okoljem.





Ostal sem povsem miren in zbran

Jelka Kušar

V uredništvo časopisa smo dobili zahvalo stranke pomočniku poslovodje na bencinskem servisu Podsmreka Andreju SITARJU, ki je pomagal njenemu možu, ko se mu je na našem bencinskem servisu „poslabšalo zdravstveno stanje in je reševal v skladu s prvo pomočjo“.



Imel sem dober občutek, ker sem nekemu pomagal

Ali ste opravili tečaj prve pomoči?

Da, Petrol je organiziral tečaj, na katerem smo dobili koristna navodila, in po mojem mnenju je zelo dobro, da podjetje pripravi tako izobraževanje. Nekaj sem se naučil že takrat, ko sem se pripravljaj na vozniški izpit, a tudi na tem področju se veliko spreminja. No, od tečaja se ni do zdaj zgodilo nič takega, da bi mogel preskusiti svoje znanje. Zdaj, ko sem imel priložnost, se nisem nič prestrašil, ampak sem ostal povsem miren in zbran, kar je opazila tudi gospa, bolnikova žena. Šele pozneje „je prišlo za menoj“, a sem bil zadovoljen, da sem lahko pomagal.

In kaj se je pravzaprav zgodilo?

Gospod se je pripeljal in se ustavil za sanitarijami, od koder je poklical svojo ženo in ji povedal, kje je ter da se slabo počuti. Gospa se je takoj pripeljala, vstopila v trgovino in samo prosila, naj ji nekdo pomaga ter pokliče reševalce.

Poklical sem reševalno postajo in povedal, kaj se dogaja, gospod pa je sedel v avtu in bruhal. Bilo mu je vroče, pa mrzlo, potil se je in bil je povsem bled, že kar bel. Z njim sem se pogovarjal pomirjevalno, ga opozarjal, naj počasi diha, ob tem sem ga močil in brisal. Reševalci so kmalu prišli in ga prenesli v svoje vozilo. Potem sem prestavil njegov avto, saj njegova žena tega sama ni zmogla, ker je bila preveč prestrašena, ampak se je samo odpeljala za rešilcem. Pozneje se je vrnila in se zahvalila za pomoč, obenem je rekla, da bo pohvalo tudi napisala. Odvrnil sem ji, da bi vsakdo na mojem mestu tako ravnal in pomagal, kolikor bi mogel. Tudi če bi bilo kaj hujšega, če bi bil na primer nekdo v nezavesti.

Ali se je gospod, ki ste mu pomagali, pozneje kaj oglasil?

Ne, ker je še vedno v bolnišnici. Reševalci so že takrat rekli, da je pomoč prišla v zadnjem trenutku in njegovo življenje je vsaj dva tedna viselo na nitki. Pozneje se mu je obrnilo na bolje, ne vedo pa še, ali bo ostala kakšna posledica. Njegova žena se je še nekajkrat oglasila pri nas in tudi povedala, da gospod sploh ni vedel, kako je prišel do nas in tudi ničesar drugega se ni spomnil. Niti tega, da je poklical ženo. Ustavil se je pa precej daleč na parkirnem prostoru, in še za tovarnjakom, tako da ga ni nihče opazil. No, k sreči smo mu lahko pravočasno pomagali in naredili, kar se je dalo.

In imeli ob tem dober občutek.

Da, imel sem dober občutek, ker sem nekemu pomagal. Poleg tega bo človek drugim povedal, da se v Petrolu znajdemo v težkih situacijah, da nekaj znamo in smo sposobni pomagati. Tudi to je pomembno.

Spoznajte jih

Jelka Kušar

Naši sodelavci očitno z odprtimi očmi spremljajo dogajanje na svojem področju in želijo pripomoči k boljšemu in uspešnejšemu delu. Zato se je tudi tokrat nabralo lepo število predlogov za spremembe ali izboljšave, komisija pa je imela precej dela, preden je izbrala najboljše.



**Anamarija
ELETA**
bencinski
servis Otočec I

**Sprememba embalaže
za LBZ izdelke**



**Jože
MLAKAR**
bencinski
servis Zaloče
jug

**Vrečke iz dopeke –
ponovna uporaba**



**Barbara
PODLOGAR**
bencinski
servis
Ljubljana,
Ambrožev trg

**Petrolov časopis v
elektronski obliki**



**Gregor
PODLOGAR**
bencinski
servis
Ljubljana,
Celovška I

**Aktualne e-novice na
internetnih straneh
Petrola**



**Tomaž
PRINČIČ**
bencinski
servis Štaloni

**Zvočni signal čitalca
kod – programsko
krmiljenje**



**Igor
RAMŠAK
STRKV**

**Ugašanje računalniške
opreme izven delovnega
časa**



**Sheila
SHEIKHA
ŽAVBI**
bencinski
servis
Ljubljana,
Dunajska III

**Opozorilo – sprememba
cene**



**Danijel
ZADRAVEC**
bencinski
servis Koper,
Šmarska

**Znižanje cen dopeke po
določeni uri**



Igor ŽENER
bencinski
servis Koroška
Bela

**Trženje fotovoltaičnih
elektrarn**

Kralj cvička

Jelka Kušar

*Ko smo se pripravljali na vstop v EU, smo morali prilagoditi marsikateri zakon, na novo prevzeti nekatere zadeve, drugim pa se odpovedati. In le za las je manjkalo, pa bi nam bruseljski organi prepovedali proizvajati ponos dolenskih vinogradnikov, cviček. K sreči so naši pogajalci uspeli prepričati odgovorne v Evropski uniji in cviček ni izginil iz zidanic. Pridelava poteka tako kot pred leti in še vedno iščejo najboljše proizvajalce ter med njimi izberejo kralja. Letos je ta visoki, pomembni ter častni naziv pripadel našemu sodelavcu **Francu HRIBARJU**, poslovodji z bencinskega servisa Krško II za pridelek v lanskem letu.*

Koliko časa se ukvarjate z vinogradništvom?
Kolikor vem zase.

Ste vinograd podedovali?

Večino smo podedovali, velik del smo kupili.

Kaj pa ljubezen do vinogradništva?

Brez nje ne morete, saj je delo zelo težko. Sam se mu lahko posvečam, ker je dobra kombinacija z mojo službo. Ko grem v vinograd, pozabim na to, kar se dogaja na bencinskem servisu, preprosto odklopim.

Koliko časa preživite v vinogradu?

Povprečno vsaj štiri ure na dan.

Delo se začne spomladi z obrezovanjem.

Da, začne se z

obrezovanjem, potem je potrebno popraviti žico, pa stebre, oporo, privezati trto, ko je to opravljeno, je že potrebno škropiti. Medtem zraste trava in moram kositi, ko trta odžene, spet poškopiti. Ko prvič odžene, moramo grozdje potrgati, če ga je preveč.

Cele grozde?

Prvič z mladički vred. Potrgamo zelena stebela z grozdi vred, predvsem tiste, ki so odveč in jih ne potrebujemo za vzgojo za naslednje leto. Na posamezni trti pustimo kilogram in pol, dva, ne več, če hočemo kakovosten pridelek.

Pozneje je na vrsti zeleno delo okrog grozdja in mladičkov, pa škropljenje, potem vezanje oziroma potikanje med žice, košnja. Ko je krog zaključen, je spet potrebno škropiti.

Kako med letom ugotavljate kakovost?

Vidi se že po količini. Če je veliko grozdov, jih je potrebno nekaj odstraniti. Zadnjič jih odstranimo takrat, ko rdeča sorta dobiva barvo, bela pa se mehča. Grozd, ki ne dobiva barve, odstranim. Tako ostane več hrane za druge grozde. Kar odstranimo spomladi, vpliva na to, da so ostali grozdi večji in lepši. Drugo odstranjevanje pa vpliva



Franc Hribar na bencinskem servisu

na kakovost, kar je posebej pomembno.

Od česa je odvisno, kakšen je pridelek?

Začne se že spomladi, ko režeš trto. Če hočeš imeti kakovosten pridelek, moraš že ob obrezovanju paziti, koliko boš pustil. Zdaj ni več pomembna količina, ampak kakovost.

Kaj je pravi cviček?

Pravi cviček je mešanica več sort, dveh rdečih in treh belih, in je zakonsko zaščiten. 50 odstotkov je žametne črnine, 20 modre frankinje, ostalih 30 odstotkov je belih sort - kraljevine, laškega rizlinga in rumenega plavca.

Zakaj je pravi cviček tako redko vino?

Pravijo, da je domovina cvička pod Gorjanci in to območje ni posebno veliko. Drugam ga pa ne prenesejo, ker zakonsko ni dovoljeno. Pridobivati ga je dovoljeno le med Savo in Gorjanci od hrvaške meje do Novega mesta.

Ali tudi posamezne sorte predelate v vino, ali samo mešanico?

Lahko jih predelate, a cviček ima to prednost, da je kot mešanica bolj harmoničen, prijetnega sadnega okusa. Odlikuje ga pa to, da ima nizko alkoholno stopnjo, ki ne sme preseči 10 volumenskih odstotkov. Alkohola sme biti med 8 in 10.

Cviček ima več dobrih lastnosti. To pomeni, da ima zaradi svojega kislega okusa in nizke alkoholne stopnje veliko antioksidantov, ki preprečujejo raka in razgrajujejo holesterol. Poleg vsega še razveseljuje človeka. Piti pa je treba po pravi meri. Napačno bi bilo prepričanje, če bom pil cviček, bom ozdravel.

Včasih smo pili vino za žejo, zdaj ne več. Vino je živa stvar, in potrebno ga je poskušati. Natočim tri kozarce, vsakega iz drugega sode, jih odnesem na sonce in poskušam, da vidim, če je vse v redu.

Ga vsak dan pijete?

Skoraj vsak dan. Včasih je bil to liter, zdaj ne več, ampak dva, tri decilitre. Pijem ga takoj, ko pridem v vinograd, ker ga pred odhodom domov ne smem, takrat pijem samo vodo. Včasih smo pili vino za žejo, zdaj ne več. Vino je živa stvar, in potrebno

ga je poskušati. Natočim tri kozarce, vsakega iz drugega sode, jih odnesem na sonce in poskušam, da vidim, če je vse v redu.

Morate vmes kaj pojesti ali spiti vodo, da čutite razliko med posameznimi kozarci?

Včasih so jedli sir. Sam vmes ne jem niti ne pijem vode. Kljub temu se da ugotoviti razliko.

Ali so razlike v okusu zelo velike, bi jih opazil tudi laik?

Če je vino v redu, ne, če je v posameznem sodu kakšna napaka, bi pa čutil. Sicer pa nekateri čutijo takoj, drugi sploh ne.

Pred leti vina sploh nisem dal oceniti. Potem so prihajali ljudje, ki me niso poznali, pa so gledali po zidu, kje je kakšno priznanje. Zanje je to merilo kakovosti. Zato sem dal oceniti. Moj oče je imel priznanja, a je kljub temu menil, da je to brez zveze, in končno je res tako.

A če dobite priznanje, se splača.

Za dosežek, kakršen je letošnji, se splača. Tak rezultat je težko doseči in ne verjamem, da ga bom še kdaj. Poskušal bom, a do zdaj ni bil še nihče dvakrat kralj cvička.

Zdaj ste dobili nagrado za vino, ki ste ga pridelali v letu 2009.

Da, dobil sem veliko zlato medaljo za cviček z oceno 16,33, kar je bila najvišja ocena v društvu. Tako sem postal kralj društva vinogradnikov Gadova Peč.

Med nagrajenci sem bil že večkrat, najboljši nismo bili pa še nikdar.



Leseni sodi so veliko boljši od kovinskih



Žena mu je (poleg sina in snahe) v največjo oporo



«Za to vino sem bil letos nagrajen»

Kakšne so pa dolžnosti kralja cvička?

To je bolj čast kot dolžnost. Za vse prireditve, ki jih organizira društvo, mora pripraviti cviček, ker ga povsod pijejo. Imam pravico uporabljati znak društva, gada, ki ga letos sme uporabljati samo naša družina.

To pomeni, da imate tudi finančno korist.

Prej bi rekel, da izgubo.

Toda kdor se spozna na cviček, bo hotel vašega.

Mi ga tudi sicer vedno prodamo.

Ali ga prodajate sami, ali prek trgovine?

Večino popijejo petrolovci. Nekaj jim ga podarimo, nekaj prodamo.

Ali vas nagrada za lanski pridelek letos obvezuje?

Gotovo me obvezuje. Kakovost zagotavlja tudi v prihodnje in moralo bi se zgoditi kaj izrednega, da ne bi uspelo. To pričakujejo od mene kupci, pa tudi sam nisem zadovoljen, če ni v redu.

Pridelujete tudi drugo vino?

Imamo tudi nekaj rumenega muškata in renskega rizlinga, ki ne sodita v cviček, a sta sortni vini. No, tudi modra frankinja daje vrhunsko vino, prav tako laški rizling. Kraljevina in rumeni plavec sta bolj redka, žametna črnina daje največ pridelka

in s temi sortami pravzaprav popravljamo kakovost. Toda letos nismo smeli dodati veliko modre frankinje in rizlinga, ker dvigata alkoholno stopnjo, ki je med posameznimi leti zelo različna. Zadnji dve leti je narava dala toliko sladkorja, da ga ni bilo potrebno dodajati. Imeli smo težave, ker je bilo vse premočno, vse nad 10 odstotkov.

To pomeni, da mešanica ni vsako leto enaka.

Nikakor ne. Odvisno je od tega, koliko je sonca.

Ali vsak vinogradnik sam določi ali se dogovorite?

Navadno zadnji trgamo, ker počakamo do konca, da poberemo od narave vse, kar nam da. Zakaj bi sam dodajal sladkor, če ga da narava.

Ali se med seboj kaj posvetujete?

Imamo srečanja, na katerih se pogovarjamo. Tudi kmetijsko pospeševalna služba iz Novega mesta nas obvešča, kdaj je grozdje dovolj zrelo, poleg tega ima vsak svoj refraktometer, ker je od vinograda do vinograda različno.

Ali lahko še kaj spreminjate, ko je mešanica že narejena?

Nikdar nimate v vseh sodih povsem enakega vina. Potem je treba dati v analizo, kjer izmerijo alkohol, kislino, žveplo, kar je tudi različno v posameznem sodu, čeprav je iz istega vinograda, a vse trte niso povsem enake. Morda je na vrhu vinograda bolj zrelo, spodaj nekoliko manj, ker je manj sonca. Da se na vse to spoznaš, so potrebne dolgoletne izkušnje. Povedati je povsem enostavno, a ko greš delat, je drugače.

Ali ostane človeku čas za kaj drugega, če se povsem preda vinogradništvu?

Časa je bolj malo, a se vendarle najde.

Za kaj ga vi porabite?

Z ženo rada kam greva.



Čestital mu je tudi lanski kralj

Prišli**Petrol Maloprodaja Slovenija****OEM Celje****BS Podplat**

Lovro Drofenik, prodajalec

BS Slovenske Konjice

Robert Cugmas, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj**BS Ljubljana, Kajuhova 32 S**

Katja Jug, prodajalka

BS Ljubljana, Dolenjska 24

Robert Medved, prodajalec

BS Ljubljana, Vič III

Jan Janež, prodajalec

BS Lom I

Mitja Lampret, prodajalec

BS Podpeč

Luka Puklavec, prodajalec

OEM Primorska**BS Cerkno**

Barbara Selak, prodajalka

Petrol d.d.**Oddelek skladiščenje****Gasilska enota Rače**

Marjan Fekonja, gasilec

Odšli**Petrol Maloprodaja Slovenija****OEM Celje****BS Podplat**

Irena Lisjak, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj**BS Ig**

Nina Kanžič, prodajalka

OEM Primorska**BS Ilirska Bistrica**

Blaž Jaksetič, prodajalec

BS Šempeter

Jernej Berce, prodajalec,

Matej Berce, prodajalec

Petrol d.d.**Aeroservis Brnik**

Alojzij Pečan, manipulant

Oddelek skladiščenje – SDC

Alojzij Končina, komisionar

Oddelek skladiščenje**Skladišče goriv Rače**

Jožef Simonič, skladiščni manipulant

Oddelek razvoj MP**Služba franšiza in ekonomika**

Maja Hren, samostojna referentka

Dragi sodelavci, prijatelji

Še enkrat se je izkazalo, da vse le ni tako hudo, kot se sprva kaže. To pa predvsem zaradi ljudi, ki znajo ob nesreči priskočiti na pomoč, četudi samo moralno.

Ne morem pa skriti zadovoljstva in neizmerne hvaležnosti ob pomoči, ki ste mi jo izkazali v času, ko mi je požar uničil stanovanje.

Zato še enkrat iskrena hvala vsem za nakazano pomoč in podporo.

Marijan Kozelj

Najboljši na popoldanskem izletu

