

PETROL

časopis družbe Petrol

marec 2008 • št. 3



Izzivi nas čakajo
na vsakem
koraku

Novo, hitrejše,
bolj prijazno

Srečanje
prijateljev

- 3 razvojna konferenca**
Načrtov je veliko, a tudi volje za njihovo uresničitev ne manjka



- 10 kratke novice**

- 14 maloprodaja**
Vredno se je bilo potruditi

- 15** Zanimiva nagrada za najboljšo prodajo

- 16** V Mariboru poslej tudi avtoplin



- 17 kakovost poslovanja**
Kakovost poslovanja na bencinskih servisih po Sloveniji moramo podpirati

- 18 športni dan**
Srečanje prijateljev

- 20 investicije**
Petrolova novost v Kopru



- 21 maloprodaja**
Novo, hitrejše, bolj prijazno.....!



- 23 tiskovna konferenca**
Zelo dobro obiskana tiskovna konferenca



- 24 elektrika**
Energetska infrastruktura v Republiki Sloveniji

- 26 izobraževanje**
Čim več znaš, lažje se znajdeš v življenju in na delovnem mestu



- 29 CO₂**

- 30 tuje družbe**

- 31 opec**

- 32 biogoriva**

- 33 obisk tujine**
München - stadion, pivnica, muzej in še kaj



- 34 globus**

- 35 prišli / odšli**

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Janez Grošelj, Rajko Muljavec, Jože Smolič

Glavna in odgovorna urednica: Jelka Žmuc Kušar

Oblikovanje: Neža Tomori Kontrec

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo družbe: Marko Kryžanowski, predsednik uprave

Predsednik nadzornega sveta: Viktor Baraga

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

Naslovnica: Utrinek z Bjelašnice

Za uspešno poslovanje, za doseganje visokih rezultatov so potrebni dobri načrti in ljudje, ki so jih pripravljene uresničiti. V Petrolu imamo oboje.

Načrtov je veliko, a tudi volje za njihovo uresničitev ne manjka

Marko Kryžanowski

Tržni delež je pomemben na vseh področjih delovanja

Izzivi nas čakajo na vsakem koraku

EU pripravlja na področju biogoriv odredbo, na katero se moramo pripraviti. Predvsem pa obstajajo štiri dejstva, na katera moramo računati. Predvsem zadnje, podnebne spremembe, je politično precej vroče, in z njim se ukvarja veliko političnih kakor tudi gospodarskih struj, ki poskušajo ugotoviti, kako bi bili čim bolj všeč kupcem. Podnebne spremembe so tema, s katero se danes praktično že vsak ukvarja. Petrol, ki je družbeno odgovorna družba, bo na tem področju tudi letos deloval zelo aktivno.

Nihče si ne upa napovedati, kakšna bo cena nafte do konca leta, zagotovo pa ne bo padla.

Organizacijska shema v letu 2008

Obstaja nekaj novosti, še vedno pa smo po organizacijski liniji usmerjeni na tri stebre, na naftno dejavnost v Sloveniji in v jugovzhodni Evropi ter na energetske okoljske dejavnosti. Zelo smo ponosni, da nam je uspelo vstopiti na srbski trg, kjer smo kupili oziroma ustanovili dve družbi, Rodgas in Petrol Group, želimo pa si, da bi imeli čim več takih družb oziroma da bi se naša dejavnost letos čim hitreje razvijala.

Cilji

V letošnjem letu naj bi povišali čiste prihodke od prodaje kakor tudi čisti poslovni izid, kar je ob nejasni situaciji na energetske področju smela napoved.

Predvidevamo, da bomo povečali število sodelavcev za nekaj manj kot 10 odstotkov, največ pa jih bomo zaposlili na novih bencinskih servisih. Razmeroma velike bodo tudi naložbe v stalna sredstva.

Slovenija

V Sloveniji je možnost za večjo rast omejena tako pri porabi naftnih derivatov kakor pri dodatnem asortimentu. Ker gre za zrel trg, smo predvsem pri prodaji naftnih derivatov mejo že dosegli. Pravzaprav bomo raven sedanje prodaje vedno težje dosegali.

Naši cilji so tako kakor v preteklih letih aktivno obvladovanje tržnega deleža, kar bomo dosegli z dobrim in premišljenim delom ter s pravo skrbjo za stranke, saj brez zadovoljnega kupca ne bomo dosegli, kar smo si načrtali. Zato moramo paziti, da bomo ohranili visoko stopnjo njihovega zadovoljstva. Raziskave kažejo, da smo pri tem uspešni.

V letošnjem letu bomo ustanovili novo podjetje Biogoriva d.o.o., ki bo proizvajalo biodiesel. Z njim bomo jasno pokazali, da sledimo trendom v svetu, in da iščemo alternativne vire, čeprav samo s tem ne bomo dosegli vsega, kar si želimo.

Naši cilji so smeli, za njihovo uresničitev pa bomo morali krepko zavihati rokave. Osredotočiti se moramo tudi na vprašanje, kaj lahko dodatno ponudimo na bencinskih servisih. Ena od možnosti je prodaja utekočinjenega naftnega plina za pogon vozil, zato moramo poskrbeti, da bomo imeli zanj čim več prodajnih mest.

Jugovzhodni trgi

Na jugovzhodnih območjih je situacija zaradi političnega položaja bolj barvita. Trgi so še vedno dokaj močno regulirani, konkurenca prihaja predvsem tja, kjer vlada relativna stabilnost.

Nestabilnost se bo v prihodnje morala zmanjšati tako na poslovnem kakor tudi na političnem polju. Potrebno pa bo preseči nekaj zaprek. Že zdaj je bila naša rast na teh trgih, ki so sicer majhni, stabilna in rezultati kažejo, da je naša dolgoročna usmeritev pravilna.

Kar zadeva strategijo, je pomembno, da se agresivno umeščamo v te trge. Pri tem je velik poudarek na logistiki, na skladiščih. Trend v svetu je tak, da se večina naftnih družb in tudi investitorjev usmerja v nakupe skladišč, kar je ena najpomembnejših strateških točk v poslovni verigi prodaje naftnih derivatov. Nenazadnje tudi zaradi optimiziranja stroškov posameznih logističnih poti.

Nova podjetja v skupini Petrol

Nova podjetja v energetske dejavnosti bodo Petrol Gas Group, Rodgas v Srbiji in pridruženo podjetje Istrabenz, s katerim želimo najti sinergijske učinke na področju energetike oziroma v delih, ki so blizu našemu poslovanju. Odvisna družba Petrol Invest bo delovala predvsem na področju nepremičnin v Črni gori, potem je tu še skupaj obvladovano podjetje Petrol Bonus v Črni gori.

Energetska in okoljska dejavnost

Energetska in okoljska dejavnost, ki ustvari okrog 10 odstotkov denarnega toka, zajema plin, multi utility, okoljsko dejavnost in



učinkovito rabo energije. Pri slednjih projektih pričakujemo letos več sprememb oziroma dodatnih projektov, v Sloveniji pa smo se že uvrstili med vodilna oziroma najboljša podjetja na tem področju. Tako kot povsod

drugod je tudi tukaj konkurenca zelo močna.

Imamo en sam strateški cilj, povečevanje tržnega deleža, ki je jasen in dosegljiv.

V energetske dejavnosti multi utility je veliko priložnosti, predvsem zato, ker je področje razmeroma novo. Energetska dejavnost je dokaj konservativna, tukaj pa je bil storjen velik preskok. Kakor pri plinu nameravamo povečati tržni delež. Skupaj z javno zasebnim partnerstvom imamo veliko priložnost za posamezne projekte, s katerimi bi si mogli ustvariti referenco, pa tudi dolgoročno donosnost. Vprašanje pa je, koliko časa bomo lahko obdržali primat predvsem v Sloveniji, a tudi v celotni regiji.

Električna energija

V letošnjem letu moramo izpolniti svoj cilj, dobiti enega od projektov na zaokroženih gospodarskih področjih. Poleg tega stremimo za vstopom v energetske dejavnosti na bosanskem območju. Državi primanjkuje energije, ima zelo visoko rast, obenem pa neurejeno energetske sliko. Možnosti obstajajo, potrebne pa bo veliko politične volje, da bomo cilj dosegli.

Okolje

O okolju veliko govorimo in se radi pohvalimo, da kaj naredimo, vendar je vstop velikega Petrola predvsem v Sloveniji včasih zelo težaven. Zanimiva so razmišljanja, da bi privatizirana podjetja spet spravili pod okrilje občin oziroma javnega sektorja, kar močno preseneča. Kako naj se potem lotimo področja? Predvsem je

potrebna izraba alternativnih virov energije. V Sloveniji je zelo težko uvesti ali pripraviti projekt za izrabo alternativnih virov energije. Volja je velika, dejanja so šibka. V naši državi je zelo malo projektov za alternativno uporabo energije. A morda bo z našo podporo taka miselnost dolgoročno spremenjena.

Veliko govora je o sežigalnicah, o uporabi sekundarnih surovin za proizvodnjo energije. Vendar v Sloveniji o tem predvsem veliko govorimo, ko pa je potrebno postaviti sežigalnico, hočemo, da bi stala čim dlje od nas. Zato morajo naši sodelavci, ki se ukvarjajo s takimi projekti, opraviti zelo težko delo.

Projekti za učinkovito rabo energije

Cilj je uresničiti enega ali dva projekta, poleg tega si želimo nadgraditi obstoječe in pokazati, da je Petrol prvi. Poleg tega nameravamo izvesti projekte s porabo drugih energetske virov, lesne biomase, sončne, vetrne in geotermalne energije, ki bi morala kmalu najti svoje mesto.

Podporni procesi in korporacijske funkcije

Cilj je predvsem stroškovna racionalizacija in izvajanje najboljših praks, nadaljevali bomo z optimizacijo strokovnih služb oziroma podpornih procesov, kakor smo si jo začrtali.

Nabava in logistika

Trend je pozitiven predvsem glede na turbulentne tržne pogoje in pri nabavi praktično ni izdelka, kjer ne bi stalno izboljševali pogojev.

Pri logistiki se moramo prilagoditi in začrtati svoje prioritete ter zagotavljati infrastrukturo za svoje poslovanje. Ne sme se zgoditi, da bi na naših bencinskih servisih zmanjkalo goriva, ali da ne bi bilo infrastrukture, ki jo potrebujemo in želimo imeti.

Trženje

Pri trženju bomo osredotočeni

predvsem na tri področja, in se usmerjali k zadovoljstvu kupcev. Imeti moramo jasno predstavo, kaj so naši proizvodi, utrjevati moramo pozicijo Petrolovega prodajnega mesta, dati večji poudarek široki paleti storitev in proizvodov, prav tako moramo utrjevati položaj Petrola kot celovitega in kakovostnega ponudnika toplote. To sta dve dejavnosti, ki zadevata proizvode in jima bomo posvečali večjo pozornost. Tretja zadeva je enotnost našega komuniciranja oziroma pojavljanja kjerkoli in kadarkoli.

Kadrovska funkcija

V letošnjem letu imamo veliko izzivov, med katerimi so nekateri zelo zahtevni. Zagotovo bomo največ časa namenili usklajevanju kolektivne pogodbe. Želimo tudi realizirati novi sistem individualnega nagrajevanja. Vsi si želimo sprememb, radi bi imeli jasno in stimulatивно individualno nagrajevanje.

Informatika

Informacijski sistem naj bi v vseh državah, v katerih nastopamo, enako deloval, in vsi standardi morajo biti enoznačni.

Pravna funkcija

Na tem področju je veliko raznolikosti, kolikor je trgov in področij, toliko je pravnih norm in zakonov. Želimo pa doseči izboljšave, da bo vsak dobil tisto, kar je za njegovo poslovanje nujno in potrebno.

Splošne službe

Brez pridobivanja nepremičnin oziroma nakupa novih zemljišč ne moremo pričakovati večjih uspehov.

Zaključek

Cilji, ki smo si jih zastavili, so skupni, ne zadevajo posameznih direktorjev, oddelkov ali področij in vredni bomo toliko, kolikor smo vredni skupaj in kolikor bomo sodelovali. Naša želja mora biti, da smo prvi, najboljši in ne bomo pozabljeni v zgodovini, ter da bo vsak od nas konec leta lahko rekel, da je dosegel vse, kar je želel.

strategije naj temelji na lastnosti, ki je posebna, enkratna. Petrol je enkrat in ima posebnost na primer v geografski niši Slovenije.

Mreža bencinskih servisov

Mrežo bencinskih servisov nameravamo

Igor Irgolič

Z rezultati ne smemo biti zadovoljni, tudi če so dobri

Guru managementa Michael Porter, ki je na področju strategije med najbolj

cenjenimi, pravi, da je v strategiji treba ločiti med potjo in ciljem. Bistvo

v letu 2008 povečati, in zgraditi šest objektov na Kosovu, štiri v Črni gori, tri v Bosni, v Srbiji kupujemo zemljišča, največjo rast načrtujemo na Hrvaškem, kjer smo tik pred zaključkom večje investicije in prepričani smo, da bo uspešna. Najprej bomo uvajali avtoplin.

Goriva

Na veleprodajnem področju smo že do zdaj dosegli velik napredek, imamo pa še dovolj potenciala. Z ABC analizo segmentiramo stranke, ugotovljamo, kakšen njihov potencial izkoriščamo, koga obdelujemo s potniki, koga prek telefonske mreže, razmišljamo o internetni platformi naročanja. H-prodajo, torej prodajo majhnim kupcem, razvijamo skupaj z maloprodajo.

Razvoj prodaje

Logika prodajnega področja ni več samo veleprodaja na eni in maloprodaja na drugi strani. Na eni strani so štirje sektorji, ki morajo razvijati proizvode ter razmišljati o strategiji prodaje, torej o prodajnih kanalih in o prodajnih pogojih.

Na drugi strani so prodajni kanali, maloprodajne in veleprodajne enote, sinergija obeh polov nam daje rezultat. In to velja za vse trge.

DAS

Tudi v letošnjem letu bomo nadaljevali s sezonskimi akcijami, posodobili dopeko, skrbeli bomo, da bo vedno na voljo dovolj akumulatorjev, ki jih je v preteklosti včasih zmanjkalo. Obnovili bomo program železnega

asortimenta, kjer ne smemo biti zadovoljni z rezultati, čeprav so dobri, ampak moramo rasti naprej.

Kavni koticiki

Zanimanje se povečuje. OMV, ki je drugi največji prodajalec na slovenskem trgu, ponuja na avstrijskem trgu 11 okusov kave, uvaja pa tudi nakup pri dnevni svetlobi. To pomeni, da so prodajni prostori vedno in v vseh delih dobro razsvetljeni.



Igor Mravlja

Naši prodajalci so ključnega pomena

Pričakovane spremembe v letu 2008

V letu 2008 se bo nadaljevalo pospešeno širjenje mreže bencinskih servisov pri konkurenci, zaradi schengenskega sporazuma (mimogrede vprašanje za novopečene Evropejce - kateri uradni jezik govorijo v Schengnu?) pa bosta pretok vozil skozi našo državo in še bolj maloobmejni promet še večja, kar bo pozitivno vplivalo na našo prodajo na tranzitnih poteh in zlasti na bencinskih servisih ob meji.

Seveda odprtje meja pomeni tudi lažje gibanje za nepridiprave, na kar moramo biti pozorni in se samozaščitno obnašati (z izvajanjem določenih ukrepov) tudi v našem podjetju.

Aktivnosti za doseg ciljev

Preverjene dejavnosti v maloprodaji v tem smislu se bodo nadaljevale tudi v letu 2008, seveda z novimi prijemi,

prilagojenimi hitro se spreminjajočim potrebam vse bolj zahtevnih kupcev (delovni čas, akcijska prodaja, kakovost blaga, založenost, izbira, pozicioniranje blaga, celovite preureditve prodajnega prostora in celo cestišča...).

Nič novega ni, da so ključnega pomena naši prodajalci (ki vsako leto opravijo velikanski del posla), ki jim je vedno znova treba posredovati nova spoznanja in zahteve, po drugi strani pa od njih neposredno dobivati informacije, kje imajo težave in kaj predlagajo za boljše poslovanje. V ta namen se ustrezne strokovne službe Petrola srečujejo na enodnevnih delavnicah (okoli 20 takih dogodkov letno, okoli tisoč ljudi prisotnih), posebej s prodajnim osebjem in posebej s poslovodji (po vseh enotah). Vodstvo maloprodaje, vključno s sedeži enot (direktorji in inštruktorji), mora skrbeti za ustrezno raven notranjega zadovoljstva zaposlenih, kar posledično pomeni tudi bistven vpliv

na zadovoljstvo obiskovalcev naših servisov. Tu ni zatiskanja oči, prvo in drugo merijo pooblaščen strokovni neodvisni zunanji izvajalci in nam vsako leto posredujejo neizkrivljeno sliko nas samih.

Zato skušamo motivirati zaposlene, med drugim z vsakoletnim tekmovanjem za najboljši servis, pa za najboljšega prodajalca (odlični vir za bolj zahtevna delovna mesta), za najbolj urejen novoletni servis, za najboljše prodajalce izbranih vrst blaga, s hitrejšim napredovanjem, z večjo vlogo navideznih nakupovalcev... A v boljše poslovanje je treba tudi finančno investirati, tako v nove in obnovljene bencinske servise, kot tudi v boljšo opremo, v nove in drugačne naprave za prodajo goriv in negoriv, v novo in drugačno ponudbo. Petrol vse to zna in zmore.



Aleksander Malahovsky

Naši prodajalci so ključnega pomena

Leto 2008 bo za poslovanje Petrola BH naporno, saj so se napovedi iz prejšnjega leta uresničile. Naftni derivati so se zaradi sprejema Bolgarije in Romunije v Evropsko unijo podražili in tako v letu 2008 ponovno vstopamo

z bremenom, 11-odstotnim povišanjem cen zaradi carine. Posledično to tudi pomeni zmanjševanje marž v veleprodaji in maloprodaji. Zato bo leto 2008 zaznamovalo Petrolovo pobudo za ukinitvev carin.

Sedanja regulativa omogoča lni širjenje po tržišču Bosne in Hercegovine, saj s koriščenjem preferenciala carine pošilja blago na to tržišče z velikim prostorom za manevriranje. Leto 2008 bo zaznamovalo tudi povečano aktivnost OMV tako na področju veleprodaje kot pri postavljanju novih bencinskih servisov, kjer ne gledajo na ceno zemljišča in so glede tega zelo ažurni.

Bosna je verjetno ena redkih držav, v katerih kupec na bencinskih servisih ne sme sam natočiti goriva. Januarja smo dali pobudo, da bi bil ukrep ukinjen, kar bi za nas pomenilo večjo uslugo kupcu na samem bencinskem servisu in posledično povečanje prodaje DAS. Država pripravlja novo zakonodajo za področje naftnih derivatov, ki bo verjetno narekovala prevoz goriv po železnici, obvezno skladiščenje derivatov v terminalih federacije ter obvezne državne rezerve, kar pomeni, da bomo morali v svojih skladiščih zagotoviti obvezne rezerve. Prav tako pričakujemo, da bo država nadzorovala maloprodajne cene, kar bi moglo dodatno vplivati na zmanjševanje marž v maloprodaji. Za uresničitev zelo ambicioznega plana za leto 2008 nam mora nabava zagotoviti redne načrtovane količine kakovostnega goriva z doslednim

spoštovanjem dinamike dobav. To pa pomeni, da moramo na osnovi protokola, ki smo ga podpisali leta 2007, s Terminali v Pločah podpisati podaljšanje pogodbe ter s tem v zvezi nadaljevati z vsemi aktivnostmi za zagotovitev dodatnih skladiščnih kapacitet. Potrebno bo zagotoviti večjo dnevno dinamiko v distribuciji iz Ploč ter storiti vse za večjo propustnost prek mejnih prehodov ter zagotoviti, da bodo carina in špedicijske službe delale tudi ob koncu tedna. Modro bi bilo, da bi Petrol d.d. v Pločah redno zaposlil človeka, ki bi skrbel za nemoteno spremljanje in nadzor logistike. Nenazadnje bi z zagotovitvijo večje dobave po železnici lažje dosegli plan. Trend prodaje v BiH se počasi umirja, zato se bomo poslej usmerjali na gradnjo bencinskih servisov v mestih. Z revitalizacijo franšiznih pogodb bomo

poskrbeli, da bodo tudi najemniki bencinskih servisov dobili aktivnejšo vlogo in s tem večje obveznosti pri akviziciji novih poslov, saj najbolje poznajo svoje poslovno okolje.

Nadaljevali bomo z delom z ljudmi tako na upravi Petrola BH kot na bencinskih servisih po vsej državi, kjer nam bo skrivni nakup orientacija za delo s prodajalci in s tem pozicioniranje naših bencinskih servisov. Nenazadnje pa si zaposleni zaslužimo nove poslovne prostore, saj nam sedanji niso v posebno čast.



Ignac Rupar

Kakšni so naši cilji za leto 2008

Če hočemo uspešno poslovati, moramo v naprej pripraviti cilje, pri tem pa ne smemo pozabiti, kaj moramo in kaj zmoremo, kaj je torej potrebno, kaj dosegljivo.

V Petrolu Trgovini Zagreb bomo v letošnjem letu

- veleprodajnim kupcem zagotavljali kontinuirano oskrbo,
- na vseh bencinskih servisih uvedli prodajo primadiesla,
- povečali število bencinskih servisov, s katerih bomo kupcem razvažali kurilno olje EL,
- na bencinskih servisih razširili ponudbo blaga dodatne ponudbe,
- uvedli bomo nove storitve, med katerimi naj omenim igre na srečo, prav tako dobrodošle bodo tudi menjalnice, na bencinskih servisih,

- z novimi pristopi bomo pospeševali prodajo,
- optimizirali bomo organiziranost družbe.

Povečanje prihodkov

Če hočemo povečati prihodke, moramo med drugim povečati tudi obseg storitev. Zato bomo širili mrežo za prodajo avtoplina, na vseh bencinskih servisih uvedli igre na srečo, prav tako bomo na bencinskih servisih prodajali vstopnice za prireditve, ter opravljali menjalniške posle.

Poenotenje gostinskih objektov in avtopralnic

V vseh gostinskih objektih ob Petrolovih bencinskih servisih bomo

uvedli enako ponudbo in kupovali blago pri istih dobaviteljih, poleg tega bomo poskrbeli, da bodo vsi objekti enako urejeni. Izdelali bomo enoten koncept za delo avtopralnic in trženje storitev. Nenazadnje nameravamo poskrbeti za implementacijo železnega asortimenta, ureditev planogramov in kategorizacijo bencinskih servisov.



Dušan Krt

Uveljavljanje lastne blagovne znamke ima veliko možnosti

Predvidevamo, da bomo v mesecu februarju na bencinskem servisu Banovo brdo začeli prodajati utekočinen naftni plin, za katerega se vozniki v Srbiji zelo zanimajo in prodaja raste. Prav tako se bo z novim energentom

povečal celoten obseg prodaje. Z različnimi aktivnostmi nameravamo povečati prodajo na bencinskem servisu Stara Pazova, ki je bila v preteklosti pod pričakovanji. Za bencinskim servisom Petrovaradin je napeljava za zemeljski plin in če bi

se v letu 2008 potrudili, bi jo mogli kupiti ter razširiti prodajo na nov energent.

Cilji

Prvi cilj je razvoj lastne prodajne mreže bencinskih servisov.



Strateško pomembno bi bilo pokriti avtocestni križ, finančno in dohodkovno pa bi bilo koristno nastopati v največjih mestih in zgraditi nekaj bencinskih servisov v večjih krajih.

Razvoj veleprodaje nafte v Srbiji je zelo realen in bi jo lahko organizirali podobno kakor v Bosni. Za doseganje kakovosti naftnih derivatov naj bi letos uvedli prima diesel, kar že načrtujemo in upam, da bomo načrt

lahko uresničili. S tem ne bi pridobili le na kakovosti goriva, temveč bi povečali tudi prepoznavnost Petrola v Srbiji. Uveljavljanje lastne blagovne znamke v Srbiji ima v prihodnje veliko možnosti. Srbski trg sprejema slovenske proizvode in upam, da bo politična situacija spremenila trend in se normalizirala, s čimer bi odpadli marsikateri problemi. Da bi pridobili nove stranke, predlagam,

da bi na vseh bencinskih servisih, kjer so možnosti, začeli prodajati zemeljski plin, ki mu v Srbiji pravijo CNG. Ta plin je primeren za taksije, kombije, tovorna vozila in avtobuse. Gorivo je občutno cenejše od ostalih pogonskih goriv, in prav zato taksisti, ki jih je v Beogradu zelo veliko, prehajajo s TNG na CNG. Če bomo uvedli prodajo zemeljskega plina, sem prepričan, da uspeh ne bo izostal.

Boštjan Napast

Zagotoviti moramo veliko interesov

Delo v energetiki ni lahko, saj moramo zadovoljiti ogromno interesov, vendar smo prepričani, da nam bo uspelo. Konec lanskega leta so se nekoliko dvignile cene zemeljskega plina, glede na cenovno raven nafte in naftnih derivatov se nam tudi v letošnjem letu obetajo podražitve plina.

Pri zemeljskem plinu je pomembno, da intenzivno gradimo vzporedno prenosno plinovodno omrežje, kar nam bo omogočalo razvoj projektov na področju elektroenergetike ter večjo neodvisnost in dispergiranje nabavnih virov, kakor tudi možnost za določene transportne priložnosti, ki jih Slovenija lahko s svojim položajem v regiji tudi izkoristi.

Tako kakor v preteklosti bomo tudi v letu 2008 iskali nove možnosti za prodajo utekočinjenega naftnega plina in postavljali nove agregate.

Energetika je trden steber, ki ima dobre korenine in velike možnosti za rast, kar potrjujejo številke, če primerjamo oceno za leto 2007 in plan za 2008 tako pri prihodkih kakor pri denarnem toku. Največji odmiki so pri zemeljskem plinu.

Podobno se zrcali na denarnem toku, kjer prav tako pričakujemo rast.

Sektor TRKV

V letošnjem letu bomo poskušali svojo kakovost in odličnost implementirati na tujih trgih. Uvajali bomo nadstandardna goriva na Hrvaškem, v Bosni in Srbiji, priprave tečejo, in predvidevamo, da bomo že v prvem polletju uspeli implementirati in lansirati nadstandardna goriva na tržišče. Nadaljevali bomo z vsemi aktivnostmi, ki so povezane z varovanjem, kar je pomembno in zadeva tako področje TRKV kakor Sektor investicij. Kmalu bo zaključeno "eks certificiranje" na bencinskih servisih, kar je velik projekt, pri katerem so Petrol Tehnologija, TRKV in Sektor investicije izredno aktivno sodelovali. Projekt ima sicer manjši vpliv na poslovne rezultate, zelo pomemben pa je z vidika kakovosti in varnosti.

Področje investicij

Plan za letošnje leto je v skladu z zastavljeno strategijo, največ sredstev namenjamo osnovni dejavnosti, energetiki, plinski in ekološki dejavnosti pa približno toliko kakor v lanskem letu.

Vodimo nekaj projektov, ki so pomembni za strateški razvoj Petrola. Omenim naj tovarno biodiesla v Račah,

ki je pomemben projekt z vidika uvajanja biogoriv, obenem pa nudi dobro platformo in poslovno priložnost, da bo Petrol na področju biogoriv poiskal vse možnosti, ki jih lahko uresniči s svojo velikostjo in s svojimi sodelavci.

V zaključni fazi je sanacija gudronske jame v Pesnici, obenem se nam ponujajo nove priložnosti, kajti v okolici Maribora je še nekaj gudronskih jam. To nam nudi priložnost, da svoje znanje izkoristimo na novih projektih. Iz poslovnih ciljev za leto 2008 bi izluščil samo enega, optimiranje poslovnega procesa. Prepričani smo, da bomo na investicijskem in celotnem tehničnem področju poiskali vse sinergije, ki so potrebne, da bomo še bolj učinkovito izvajali aktivnosti, ki so vsak dan postavljene pred nas.

Petrol Tehnologija

Lani smo na vseh ključnih postavkah presegle planske cilje in tudi plan za leto 2008 je dokaj ambiciozen. Verjamem, da bomo dosegli vse, kar smo si zastavili, kajti ekipa, ki opravlja naloge, zmore še več.



Janez Grošelj

Izzivov je veliko

Lani so bili za rezultate poslovanja pomembni enkratni dogodki, ki jih letos ne bo. Zato so nekateri indeksi v planu za letošnje leto nižji, a ne glede na to pričakujemo pozitivno rast denarnega toka. Pomembna aktivnost za prihodnje je oblikovanje konzorcija za čisto reko

Mežo, in upamo, da jo bomo še letos uresničili. To bo prvi večji slovenski projekt, ki bo izveden s pomočjo črpanja sredstev iz kohezijskih skladov za udeležbo zasebnega sektorja po načelih javno zasebnega partnerstva. Začeli smo se ukvarjati tudi s študijami,

ki naj bi pokazale, kako bi v letošnjem letu resneje vstopili na področje ravnanja z odpadki.

Načrtovanje projektov za učinkovito rabo energije nam nakazuje veliko rast. To je dokaz, da so projekti te vrste prava odločitev Petrola, saj obetajo veliko povečanje denarnega toka, ki je posledica dokaj velikega vlaganja in višje dobičkonosnosti vloženih sredstev.

Lani smo podpisali pogodbo o sodelovanju s pomembnim velikim industrijskim porabnikom energije, zanj smo začeli izvajati energetske knjigovodstvo, kar nam daje možnost za gradnjo manjše elektrarne, letos bomo za Papirnico Vevče pripravili sistem energetskega knjigovodstva, na osnovi katerega se bomo skupaj odločali za prihodnja vlaganja.

Poslovni cilji za leto 2008

V okoljski dejavnosti bomo začeli uresničevati določene aktivnosti na področju odpadkov. Želimo si, da bi že v letošnjem letu dobili kakšno koncesijo ali navezali konkretno sodelovanje. Nakazuje se več možnosti, od tega, da bi izkoriščali deponijski plin za proizvodnjo elektrike, da bi izkoriščali

odpadke kot surovino za predelavo sintetičnega goriva, do večjega projekta za čistilno napravo. Pogovarjamo se o odkupu večje čistilne in industrijske naprave.

Za Sektor energetike bo največji izziv organizacijsko prevetrili energetske področje. Glede na to, da postajamo večji in da si želimo celovito tržiti vse energetske storitve na istem mestu, bomo morali organizirati bolj aktivno trgovanje z zemeljskim plinom in ostalimi energetskimi storitvami.

Tega smo se že lotili, trg zemeljskega plina je od lanskega julija odprt za vse prodajalce, in tukaj bi moral Petrol igrati vodilno vlogo.

Okoljska dejavnost bo v letošnjem letu razširjena tudi na odpadke in prizadevamo si, da bi bila

organizacijsko drugače umeščena v segment.

Na jugovzhodnih trgih si bomo prizadevali ob sodelovanju lokalnih energetskih podjetij pridobiti možnost za vstop na trg zemeljskega plina, pripravljali bomo konzorcij za nastop na trgu proizvodnje električne energije. Dejansko želimo čim prej vstopiti na trg proizvajalcev električne energije. Prav tako nas zanima dobava energije, ki pa jo brez proizvodnje težko izvršujemo.



Mojca Kert Kos

Uvajamo novo dejavnost

Z vstopom v skupino Petrol smo močno okrepili svoje poslovanje tako v smislu horizontalne kot tudi vertikalne integracije energetskih dejavnosti in okoljskih storitev. Za leto 2008 načrtujemo, da bomo bistveno povečali svoje prihodke. Rast je povezana z uvajanjem nove dejavnosti, trgovanja z zemeljskim plinom. Lani smo namreč že uspeli oblikovati bilančno podskupino za zemeljski plin, ki pa jo letos bistveno povečujemo in sicer skoraj za 100 odstotkov raste tako nabava zemeljskega plina kakor tudi velikost bilančne podskupine, ki bo v letu 2008 obsegala dobrih 150 milijonov m³ zemeljskega plina.

Z uvajanjem novih dejavnosti raste tudi dodana vrednost na zaposlenega.

Pomembni dogodki v družbi

V letu 2008 bo rast prihodkov od prodaje povezana predvsem s povečanim trgovanjem z zemeljskim plinom. Načrtujemo, da bomo ustvarili občutno več prihodkov kot v preteklem letu. Povečala se bodo tudi sredstva, namenjena investiranju v obnovo in razvoj energetske infrastrukture, kar je predpogoj za delovanje energetskega trga. Največ bomo investirali na področjih gospodarsko zaokroženih območij za potrebe celovite in zanesljive energetske oskrbe industrijskih odjemalcev, kakor tudi v komunalno energetske infrastrukture v lokalnih skupnostih za potrebe

izvajanja gospodarskih javnih služb. Preverili bomo širitev dejavnosti na področju distribucije zemeljskega plina tudi v Dravski dolini in za potrebe občine Črna.

Dejavnost bomo razširili vsaj na eno od ostalih treh največjih zaokroženih gospodarskih območij v državi, spogledujemo se z Rušami, kjer pa je situacija ravno v tem času gospodarsko zelo turbulentna, družbe se privatizirajo, reorganizirajo, nekatere so v postopku prisilne poravnave. Spremljali bomo dogajanja in na podlagi razpleta sprejeli odločitve o morebitnem vstopu v izvajanje celovite energetske oskrbe. Vmesni čas bomo porabili za vzpostavitev primernih odnosov z občino, poskušali pridobiti koncesije za izvajanje gospodarskih javnih služb in se tako primerno pripravili na vstop v gospodarsko cono. V letošnjem letu bomo intenzivno vlagali tudi v nove dejavnosti. V preteklih letih smo imeli priložnost odkupiti zrele in uveljavljene plinske koncesije z vsemi priključenimi odjemalci, kar pomeni, da so glede na investicijska vlaganja prinašale ustrezne prihodke že ob vstopu v posel. Leto 2008 se na področju novih koncesij razlikuje od prejšnjega obdobja, ker posel šele postavljamo na noge, gradimo omrežja, priključujemo odjemalce, zato bo potreben dodaten razvojni cikel, ko bomo uspeli priključiti vsaj 80 odstotkov

odjemalcev.

Dobro sodelujemo s skupino Istrabenz, ki ostaja tudi v letošnjem letu naš kupec električne energije, proizvedene v kogeneracijski napravi, letos jim v celoti dobavljamo zemeljski plin, s čimer bistveno izboljšujemo in povečujemo obseg bilančne skupine in obvladujemo stroške za izravnano odstopanje. Zaključili bomo plinske koncesije v občini Dravograd, posodobili infrastrukturo na Ravnah in v Štorah, predvsem za potrebe največjih odjemalcev Metala in Štore Steela, intenzivno bomo priključevali odjemalce na novih koncesijah za dobavo in distribucijo pitne vode ter odvajanje in čiščenje odplak.

Tudi v prihodnje bomo krepili svojo vlogo v razvoju regijskega koordinatorja oskrbe z energijo in storitvami. Čeprav smo danes edino tovrstno podjetje v državi, se zavedamo že znanega interesa svoje konkurence po hitrem osvajanju energetskega trga. Za dobre rezultate bo zato potrebno tudi v prihodnje stalno osvajati novo znanje, za kar bomo zaposlene še naprej izobraževali in motivirali za delo v procesni organiziranosti.



Štefan Lebar

Varna in učinkovita raba energije

V energetiki potekajo procesi, ki terjajo določeno obdobje in za srednjeročno obdobje težko rečemo, da bo fosilna goriva zamenjal kakšen drug ekonomsko ustrezen vir. S tega vidika je Petrol Plin zagotovo odgovoren, da dejansko zagotovi in spodbuja vse aktivnosti, ki bodo pripeljale k bolj varni in učinkoviti rabi energije. Petrol Plin se obnaša kot ekološko osveščeno in družbeno odgovorno podjetje, ki med svoje vsakoletne cilje pri povečanju prodaje plina prednostno uvršča spodbujanje okoljske ozaveščenosti potencialnih uporabnikov ter istočasno

povečanje učinkovite rabe energije s prehodom s tekočih in trdih na plinasta goriva. Osnovno poslanstvo energetske politike je izboljšati ravnanje z energijo v državi vse od njene proizvodnje, pretvorbe, prenosa, do smotrne in odgovorne rabe, pri čemer je potrebno upoštevati okoljske in socialne učinke. Izhajali smo iz spoznanja, da se v svetu omejenih virov in omejenih nosilnih zmogljivosti planeta, gospodarstva, blaginje ljudi in okolja ne da reševati zgolj z rastjo rabe energije. Zato se v Petrol Plinu trudimo prispevati k

temu, da bodo naše storitve sad sodobne organizacije ob upoštevanju znanja, ki ga potrebujemo za smotrni razvoj. Zagotavljanje energijskih in energetskih storitev je in bo temeljilo na boljšem ravnanju z energijo v vseh tehnologijah, z optimalno izbiro med zanesljivostjo, konkurenčnostjo in varstvom okolja vseh uporabnikov.



Alenka Vrhovnik Težak

Plan skupine Petrol za leto 2008

Leto 2007 je bilo v marsikaterem pogledu rekordno, in ko smo pripravljali plan za letošnje leto, smo se zavedali, da bomo presegli rezultate iz leta 2007. Na poslovanje skupine Petrol bodo tudi v letu 2008 vplivale predvsem cene nafte in gibanje tečaja dolarja. Na svetovni ravni naj bi se v letu 2008 nadaljevala gospodarska rast, čeprav počasneje kot v letu 2007, nanjo pa bodo vplivale predvsem visoke cene nafte in hrane. Povprečno menjalno razmerje med dolarjem in evrom bo po napovedih znašalo 1,35 dolarja za evro. Naftni trg je eden najbolj nestabilnih svetovnih trgov, tako da bo cena nafte ena večjih neznank poslovanja tudi v letu 2008. Po ocenah pa bo cena nafte nad 78,8 dolarja za sodček in še naprej pričakujemo visoko vrednost obrestne mere EURIBOR. UMAR za leto 2008 napoveduje, da bo gospodarska rast v Sloveniji dosegla 4,6 odstotka, kar je glede na EU razmeroma visoko. Cene motornih bencinov, dieselskega goriva in kurilnega olja EL bodo v Sloveniji še naprej državno regulirane. Vlada pa si bo tudi v letu 2008 prizadevala zniževati inflacijo - po napovedih naj bi znašala 3,5 odstotka. Na trgih jugovzhodne Evrope pričakujemo pozitivne spremembe in večje poslovne priložnosti, vendar še vedno ob razmeroma visokih tveganjih.

Za leto 2008 planiramo višje prihodke in kosmati poslovni izid iz poslovanja, kot se kaže v oceni za leto 2007, tako na račun višje prodaje naftnega kot tudi nenaftnega blaga v Sloveniji in na trgih jugovzhodne Evrope. Še naprej si bomo prizadevali za racionalizacijo na področju stroškov. Planiran poslovni izid iz poslovanja je tako višji od ocenjenega za leto 2007. Povečali bomo kazalnik dobičkovnosti operativnega poslovanja in kazalnik učinkovitosti stroškov dela. V okviru finančnih kategorij planiramo višje finančne prihodke iz deležev v pridruženih in skupaj obvladovanih podjetjih, vendar pa se nam bodo na drugi strani povečali tudi odhodki za obresti, ki so povezani z intenzivnimi naložbami tako v letu 2007 kot tudi v letu 2008 (širjenje na trge jugovzhodne Evrope, nakup deleža v podjetju Istrabenz). V strukturi denarnega toka iz poslovanja še vedno predstavlja največji delež naftna dejavnost z dopolnilno dejavnostjo dodatnega asortimenta na slovenskem trgu. Ker pa nima več velikega potenciala za rast, bomo intenzivno širili ostali dve dejavnosti - naftno dejavnost z dodatnim asortimentom na trgih jugovzhodne Evrope ter energetsko in okoljsko dejavnost. Zaradi visokih naložb bomo tudi v letu

2008 imeli precej visoko zadolžitev, vendar bomo še vedno dosegali visok kreditni potencial za dobre in dolgoročno donosne projekte. Ker pa se naložbe v energetsko dejavnost načeloma povrnejo šele v dolgoročnem obdobju, pričakujemo v letu 2008 padec ROA, ki nam kaže donosnost na vložena sredstva. Pomembno pa je, da bomo še naprej povečevali denarni tok iz poslovanja.



Poslovni cilji financ in računovodstva

Skupina Petrol ima za vsa podjetja v skupini oblikovano enotno finančno in računovodsko politiko, operativni in strateški kontroling, zakladništvo, "cash pooling", ki ga je skupina Petrol uvedla med prvimi v Sloveniji, upravljanje dolgoročnih finančnih naložb ter zagotavljanje optimalnih virov financiranja na ravni skupine Petrol.

Kdo sestavlja skupino Petrol?

Skupino Petrol bo v letu 2008 poleg matične družbe sestavljalo 15 odvisnih družb, 8 skupaj obvladovanih podjetij in 6 pridruženih podjetij. Skupina Petrol ima podjetja razen v Sloveniji še v 7 državah.

Jelka Kušar

Schengen jim prinaša večji promet

Novosti vedno potegnajo za seboj razne spremembe, ki jih je včasih možno v naprej opredeliti, drugič spet ne. Tako smo se spraševali tudi v času, ko smo se pripravljali na prenos schengenske meje, ki nas je do konca preteklega leta delila od Avstrije in Italije, zdaj pa od Hrvaške.

Že poskusna uvedba schengenske meje na Obrežju je pokazala, da bodo potniki v prihodnje dalj časa čakali na vstop v našo državo, kar je zastavljalo vprašanje, kaj bo s prometom na našem bencinskem servisu. Ali bodo potniki po nekaj urah stanja hoteli nadoknaditi zamujeni čas in se ne bodo ustavljali, ali bodo žejni in lačni oddrveli v trgovino bencinskega servisa?



Poslovodja Peter Pavlovič je že 20 let član Petrolovega kolektiva

Po šestih tednih (bencinski servis sem obiskala sredi februarja) je bilo že jasno, da se je prodaja hrane precej povečala v primerjavi s predhodnim letom, pa tudi v primerjavi s planom. Nekoliko več prodajo tudi goriva, vendar razlika ni tako velika, je pa razumljiva, saj se na bencinskem servisu ustavlja več vozil. Poslovodja **Peter PAVLOVIČ** pravi, da prihajajo zdaj "Bolgari in Romuni, ki jih pred tremi leti niti poznali nismo". Ponovno prihajajo Grki, Turki in Makedonci, slednji imajo celo redno linijo med svojo državo in Italijo, Albanci pa se redno vozijo tako v Italijo kakor tudi v Švico. Ob taki sestavi kupcev je najbrž

razumljivo, da je v povprečju več strank v nočnem času kot dopoldne.

Razlika je tudi med zimskim in poletnim prometom. Pozimi je polno v času praznikov - novega leta, velike noči, prvega maja....., poleti se pozna, da je na Hrvaškem zgrajena avtocesta do Dubrovnika, ki je prevzela veliko prometa nekdanjo močno priljubljeno magistralo, ki se vije ob obali. Potniki, ki se po dopustu tako vračajo proti domu prek Obrežja, kupujejo gorivo, hrano in veliko, veliko hladne pijače. Po ugotovitvah poslovodje pa računi niso pretirano visoki, kar se mu zdi razumljivo, kajti "ljudje se med dopustom iztrošijo".

Morda bi si nekoliko opomogli, če bi igrali loto ali športno stavo, a to v glavnem prepuščajo domačinom, pravzaprav prebivalcem širše okolice - slovenskih vasi in hrvaških krajev, od koder prihajajo kupovat tudi gorivo. Bolj malo je zanimanja le za nakup vstopnic za prireditve, ki jih v domačih krajih ni veliko, v ostale dele Slovenije (najpogosteje je to Ljubljana) pa se odpeljejo le takrat, kadar nastopajo resnično zvoneča glasbena ali športna imena.

Poslovodja in njegovih deset zaposlenih pa se veseli novega rezervoarja za AdBlue, ki jim bo prinesel dodaten zaslužek, pa dostopa do bencinskega servisa za domačine, ki jim poslej ne bo več treba voziti po daljši poti niti z avtomobili niti s kmetijskimi stroji, ki jih je v okolici zelo veliko. Petrol in Dars sta se pogodila za "vrata", ki bodo postavljena v bližnji prihodnosti.

Gorazd Vončina

"A ´MATE KEJ ZA PUSTA HRUSTA"

"A ´mate kej za pusta hrusta", smo v začetku februarja najpogosteje slišali po vsej Sloveniji. Nedvomno je starodavno izročilo, kako pregnati zimo in pričakati pomlad, za marsikoga življenjskega pomena, za večino pa predvsem čas pustnih mask, pustnih sprevodov in veselja. Poleg vseh veselih prireditev pa je za trgovce zelo pomemben še neki artikel, ki je v teh časih nepogrešljiv in mu rečemo "pustni krof". Na bencinskih servisu že nekaj let ponujamo krofe, predvsem pa nas veseli, da kljub vse večji konkurenci

njihova prodaja v naši enoti iz leta v leto raste.

Seveda so naša nepogrešljiva podpora sektor DAS, ki že mesece pred pustnimi aktivnostmi pripravi celotne logistične programe, tako da se na bencinskih servisu lahko povsem posvetimo prodaji in ponudbi. V enoti Ljubljana-Kranj inštruktorji nekaj dni pred pustno soboto na najbolj "udarne" lokacije odpeljemo oblačilo za klovna za prodajalca, ki v kostumu prodaja in ponuja krofe. Seveda brez aktivnega pristopa prodajnega osebja na bencinskih servisu še tako lep kostum in našemljenost nikdar ne bi dosegla takega učinka, kot bi si želeli, zato gre nedvomno velika pohvala vsem,



Klovn ali klovnesa?

ki so se v pustnem času kljub tekočim obremenitvam zavzeto in predano posvetili pospeševanju prodaje krofov in s tem dosegli za našo enoto najvišjo prodajo v zadnjih letih. Vsako leto tudi sam preverim odziv kupcev na naše aktivnosti in moram povedati, da še ni bilo negativne pripombe, celo dogaja se, da starši na servise pripeljejo svoje otroke, da si pogledajo "luštnega klovna", pri tem pa se nikakor ne morejo odpovedati nakupu krofov. Seveda pa niso samo klovnovi na naših servisu, vse pogosteje se dogaja, da nam postreže prikupna klovnesa. Nedvomno je potrebno omeniti bencinski servis Lukovica, kjer so v letošnjem pustnem času dejansko prodali kar 15 odstotkov vseh krofov naše enote, ter servis Celovška 1 v Ljubljani, ki je v pustnem obdobju prodal za 18 odstotkov vseh krofov naše enote. Seveda je pri tem izrednega pomena lokacija, za zaposlene na

teh servisah pa je izredno zahteven logistični zalogaj v tem, da so krofi stalno sveži in jih nikoli ne zmanjka. Mislim, da smo z leti, ko ob različnih priložnostih izvajamo razne akcije, že postali tudi prepoznavni in računamo še na nadaljnje aktivnosti, ker so nedvomno prijazne do kupcev, podjetju pa prinašajo dohodek.

Jelka Kušar

Zaposleni ne zmorejo vsega dela

Žarko BOŽEGLAV je prišel v Petrol februarja 1971 in ker je imel takrat že nekaj let delovne dobe, se zdaj počasi odpravlja v pokoj. Vendar mu tega ne bi nihče prisodil. Še vedno je poln energije in tudi v zavzetosti za delo in uspeh servisa prekaša marsikaterega mlajšega sodelavca. Tako je v zadnjih letih, ko je bencinski servis Lipica, ki ga vodi, bolj sameval, skupaj s sodelavci nenehno iskal izhod iz zagate, pomagati pa si ni mogel. Italijanskih kupcev ni in ni bilo, ker so imeli doma cenejše gorivo, vrst pred mejnim preходом, iz katerih je zapeljalo veliko avtomobilov pred agregate, pa tudi ne. Letos se je nenadoma spremenilo. Vendar ne zaradi spremembe schengenske meje, temveč zato, ker lastniki vozil v Italiji nimajo več popustov pri ceni goriv in so ponovno začeli prihajati k nam. S tem pa je nastala na bencinskem servisu Lipica zadrega. Nekoč so imeli šest zaposlenih, a ker za vse ni bilo dovolj dela, so dva premestili, štirje pa so za sedanji promet povsem premalo. Najprej so jim v pomoč ponudili

študenta, vendar je težko dobiti takega, ki bo pridno delal v objektu in zunaj njega, ko zaslužijo v igralnici veliko več, pa še na toplem so. Potem so jim obljubili dodatnega prodajalca, vendar se zaenkrat ni še nič spremenilo. A kakor vse kaže, bo kmalu bolje.

Morda nekoliko čudno zveni, da morajo prodajalci delati tudi zunaj, a Italijani so vajeni postrežbe in jo tudi pričakujejo. Kakor pravi Žarko Božeglav, ženskam vedno priskočijo na pomoč, moškim pa takrat, kadar morejo. Na bencinskem servisu je vedno polno, tako da mora nekdo stalno stati pri blagajni, poleg tega je treba kupcem prinesiti kaj s polic, svetovati pri izbiri blaga in nenazadnje - opozarjati na posamezne artikole. In če je v izmeni en sam prodajalec, res bolj težko še toči gorivo v rezervoarje avtomobilov.

Razen za bencin in dieselsko gorivo se italijanski kupci zanimajo tudi za kurilno olje EL in vedno znova sprašujejo, kdaj ga bomo začeli voziti v Italijo. Toda kot slovensko podjetje ne smemo razvažati po sosednji državi, ampak bi bilo to možno le, če bi tam ustanovili svoje podjetje, a potem bi imeli enake dajatve kot domači prodajalci, s tem pa tudi cene. Vozniki sprašujejo tudi, zakaj na bencinskem servisu nimajo avtopralnice. Prostor zanjo bi morda celo našli, a vremenske prilike zanjo niso prav primerne. Pozimi bi zaradi nizkih temperatur voda zmrzovala, v drugih letnih časih pa bi pogosta močna burja bolj oprala voznike kot avtomobile.

Kupci se dobro počutijo tudi v prenovljeni in preurejeni trgovini, ki zdaj deluje bolj zračno in vabljivo, kar je dodaten razlog, da je prodaja precej večja. Ko poslovodja govori o tem, ne more mimo cigaret, ki jih Italijani ogromno pokupijo, vendar vsak svojo znamko in nikogar ne morejo prepričati, da bi kupil drugo. Če ne dobijo tiste, ki jo želijo, jo raje kupijo doma, čeprav je dražja.

Vse nakupovalne spremembe svojih rojakov opazijo tudi v italijanskih zborniških združenjih in zahtevajo od odgovornih, da doma spremenijo cene. Ker je Furlanija Julijska krajina dokaj samostojna, bi se utegnilo zgoditi, da bi pocenili goriva, če že ne pod raven naših, pa vsaj na enako višino. Nekaj sprememb pa je vendarle nastalo tudi zato, ker ni več meja. Življenje



Zdaj jih je še malo, ob popoldnevih sega kolona čakajočih prav do ceste

je postalo bolj nevarno. Nepridipravi neovirano potujejo sem in tja ter pri tem poberejo vse, kar le morejo. Zato naš bencinski servis zvečer varujejo policisti, denar pa tako in tako redno ob dobrem varstvu odvažajo v banko.

Jelka Kušar

Traig - podaljšana roka Petrola pri prodaji blaga

V Sloveniji posluje že lepo število podjetij Tip Stop, nekatera med njimi delujejo samostojno, druga so del večjega podjetja. Tako je tudi v Ivančni Gorici, kjer so Tip Stop ustanovili v podjetju Traig (**transport Ivančna Gorica**).



Direktor Štefan Lazar pred Tip Stop delavnico, v kateri predvsem menjajo pnevmatike

Traig je bil ustanovljen leta 1958 kot družbeno podjetje, katerega dejavnost je bila usmerjena predvsem v transport, imeli pa so tudi mehanično delavnico, v kateri so popravljali predvsem lastne, sčasoma pa tudi tuje tovornjake. Leta 1993 so podjetje preoblikovali v



Nihče ne bi prisodil Žarku Božeglavu, da se odpravlja v pokoj

delniško družbo, ki je v stoodstotni lasti zaposlenih in daje delo 55 ljudem. Glavna naloga še vedno ostaja transport, za katerega imajo na voljo 33 tovornih vozil, ki so povprečno stara štiri leta. Z njimi vozijo tudi kosovno blago iz Petrolovega skladišča v Zalogu na naša prodajna mesta. Z avtociisternami prevažajo za nas tudi naftne derivate.

Po drugi strani je Traig Petrolov kupec, ali kakor pravi direktor podjetja **Štefan LAZAR**, podaljšana roka pri prodaji Petrolovega blaga. To pomeni, da ne kupuje samo za lastne potrebe, temveč tudi za svoje stranke, medsebojno sodelovanje pa je že dobro utečeno. Nenazadnje morda tudi zato, ker vse naročeno blago vedno redno dobijo, sami pa skrbijo, da svoj del posla dobro opravijo.

In kako gre Tip Stopu?

Pravzaprav predvsem menjajo pnevmatike na osebnih vozilih, zlasti v času, ko jih je treba obvezno zamenjati in imajo toliko naročil, da za hitri servis niti ne najdejo časa. Sicer pa imajo z menjavo pnevmatik skozi vse leto dovolj dela, tako da eden od sodelavcev skrbi samo za to. Kadar je vendarle treba na osebнем avtu zamenjati žarnico ali brisalce oziroma postoriti kaj drugega, prevzame delo eden od mehanikov, ki sicer popravljajo tovornjake. Če bi bilo več drobnih naročil, bi verjetno najeli novega mehanika, ki bi bil usposobljen za tako delo, a vozniki osebnih avtomobilov s svojimi oziroma z avtomobilovimi težavami ne prihajajo v Traig, ker se na to preprosto niso navadili.

Jelka Kušar

Ugodnejše cene smučarskih vozovnic

Ideje se v Petrolu vrstijo druga za drugo in mnoge je možno tudi uresničiti. Tako se je prodaji stavnih in loto lističev ter vstopnic za prireditve v Sloveniji pridružila prodaja smučarskih vozovnic za vlečnice in sedežnice na mariborskem delu Pohorja. Vendar to ne pomeni le, da je vstopnice možno kupiti na naših bencinskih servisih, temveč dobijo smučarji pri nakupu tudi popust - za katerikoli dan v tednu 5 odstotkov, za ponedeljke (razen med počitnicami in ob praznikih) pa celo 40 odstotkov. Vendar lahko posameznik

Vabilo je presenetilo marsikaterega smučarja

kupi le po pet vozovnic, ki pa jih sme izkoristiti samo na dan nakupa. S tem je onemogočeno prekupčevanje, saj bi se nepridipravi hitro znašli in začeli trgovati s popusti. Zdaj si lahko želimo samo še to, da bi bilo čim več snega, kar bi zagotovo povečalo prodajo.

Jelka Kušar

Tudi to je lahko dobra reklama

Spomnim se napisa v neki trafiki v tujem mestu: Pri nas kupljene srečke zagotovo prinesejo dobiček. Najbrž so s tem hoteli pritegniti ljudi, da bi pri njih kupovali. Tudi prodajalci na nekaterih naših bencinskih servisih so pripovedovali, da ljudje pri njih pogosteje kupujejo srečke ali izpolnjujejo stavne lističe, če vedo, da je nekdo zadel pri igri, ki jo je tam vplačal. Čeprav je šlo morda za majhen znesek, a če je uspelo drugemu, bo morda tudi meni, si mislijo nekateri. Če ljudje verjamejo v tako srečo, se našemu bencinskemu servisu Rašica obetajo dobri časi oziroma veliko število igralcev iger na srečo. Pri njih je bil namreč vplačan loto listič, na katerem so bile napisane prave številke, ki so sredi februarja lastniku prinesle več kot 1.700.000 evrov. A kdor bo na bencinskem servisu Rašica vplačal loto, bo gotovo kupil še kaj drugega, morda pa postal tudi stalna stranka. Zaposleni bodo morali le paziti, da bodo izkoristili trenutek, ki se jim je ponudil sam od sebe.

Aleksander Salkič

Novo storitev so imenovali Petrol paket

S 1. februarjem 2008 je na 10 naših bencinskih servisih testno zaživela storitev "Petrol paket", ki omogoča hitro, enostavno in priročno oddajo paketov standardnih velikosti tudi izven delovnega časa pošt ter hkrati rešuje težavo s parkiranjem v mestnih središčih, kjer se pošte večinoma nahajajo. Uvedba skupne storitve pa ne predstavlja zgolj nove storitve obeh družb, temveč je prvi korak k tesnejšemu sodelovanju v prihodnje. Poleg širitve "Petrol paketa" na vse Petrolove bencinske servise po Sloveniji že načrtujeta nove skupne projekte, pa tudi širitev nabora poštnih storitev na bencinskih servisih. Ob tem sta prepričana, da bo vzajemno delovanje obeh družb zagotovo obrodilo še marsikatero prednost za uporabnike.

Petrol in Pošta Slovenije z uvedbo novih skupnih storitev dokazujeta, da sta se sposobna učinkovito prilagajati zahtevam in potrebam sodobnega potrošnika ter ponuditi kakovosten in popoln servis na istem mestu. 1. februarja je steklo testiranje storitve "Petrol paket", ki omogoča oddajo paketov na Petrolovih bencinskih servisih. Dodana vrednost nove storitve izvira iz bistvenih prednosti obeh družb - razvejani mreži Petrolovih bencinskih servisov, ki marsikje delajo neprekinjeno, hkrati pa temelji na zanesljivem in utečenem poštnem sistemu Pošte Slovenije. S tem nova storitev fizičnim in pravnim osebam zagotavlja izvedbo krajevno in cenovno dostopne ter kakovostne poštno uslugo (oddaja in sprejem paketa), ki presega razmeroma krajši delovni čas pošt, hkrati pa zaokroža celovito ponudbo Petrolovih bencinskih servisov. Trenutno je pakete možno oddati na desetih Petrolovih bencinskih servisih v Ljubljani, Mariboru, Celju, Kranju, Škofji Loki, Ajdovščini, Novem mestu in Brežicah, ki stojijo na lahko dostopnih in frekventnih lokacijah ob avtocestah in prometnicah ter tako omogočajo enostavno in hitro oddajanje paketov notranjega prometa "na poti". Uporabnikom so na bencinskih servisih na voljo 4 standardne velikosti paketov - S, M, L, XL - in sicer za vsebino do 30 kg skupne

Novost, ki jo prinaša Petrol paket, pa je poština, ki se ne obračunava več na osnovi teže, temveč glede na velikost paketa. Vsi paketi so avtomatsko zavarovani do vrednosti 420 evrov, pošiljatelj pa lahko ob oddaji zahteva tudi "pazljivejše ravnanje". Vsi paketi, ki jih na bencinskih servisih sprejmejo do dogovorjene ure, so matični pošti predani še istega dne, ostali pa naslednjega dne. Za slednje je zagotovljena varna hramba.

Zato moramo še posebej pohvaliti dobre rezultate, saj je konkurenca na področju naše enote že res veliko in ni zanemarljiva. Toda konkuriramo ji lahko le z dobro postrežbo in ponujanjem blaga ter s poslovanjem po vseh zapisanih pravilih za delo na bencinskih servisih. Ena od dobrih možnosti pa je tudi vnašanje novitet v prodajo oziroma izbor asortimana na prodajnih mestih. V februarju nam je uspelo kar na

32 bencinskih servisih ponuditi nov prodajni artikel, to je "kava na poti", na katero je odziv kupcev zelo dober. Vsi namreč ne želijo piti kave v gostinskem objektu, saj se danes že vsem mudi, poleg tega pa je pitje kave ob novem kadilskem zakonu postalo privlačnejše za tako izbiro, kot je kava na poti. Menimo, da je uvedba novosti za naše stranke zelo dobrodošla, o pravih rezultatih pa bomo lahko še kaj več povedali v prihodnjih mesecih.



Podpredsednik Petrolove uprave in član posloводства Pošte Slovenije sta osebno preskusila novo storitev

Po testnem obdobju storitve Petrol paket, ki se bo izteklo predvidoma v maju 2008, bosta družbi razširili storitev na celotno mrežo bencinskih servisov s Hip Hop trgovinami, če se bo storitev izkazala za zelo uspešno, pa na celotno Petrolovo mrežo po Sloveniji. Ob tem so poleg nadgradnje prve skupne storitve (možnost izročanja paketov naslovniku) v načrtu še nove - med njimi je tudi "Petrol pismo".

Valerija Rojc
Konkuriramo lahko z dobro postrežbo in ponudbo blaga

Mrzel mesec februar je spet prišel prav pri prodaji goriv, še bolj pa pri prodaji zimskih artiklov DAS na naših bencinskih servisih. Lepo prodajo je po dolgem času popestrilo še odprtje novega bencinskega servisa v Mariboru na Tržaški cesti 11, prvem bencinskem servisu v naši enoti, na katerem prodajajo avtoplin. Kljub temu pa moram žal zopet najaviti novo konkurenco, to je bencinski servis MOL v industrijski coni v Murski Soboti.

Jelka Kušar
"Slovenija, dežela zelene energije, bioetanol na Petrolovih bencinskih servisih"

Biogoriva so za prodajalce tekočih goriv obveza in priložnost, oboje pa zahteva za uspešno prodajo dobro pripravo. Sprva naj bi v Petrolu sami odgovorili na vsa vprašanja, potem pa se je porodila ideja, da bi vključili študente Ekonomske fakultete, ki sodelujejo v društvu TopEF in se spopadajo z gospodarskim izzivi ter prevzemajo naloge od podjetij. Petrol je objavil razpis za študijo "Slovenija, dežela zelene energije, bioetanol na Petrolovih bencinskih servisih". Namesto običajnih treh nagrad naj bi bila podeljena samo ena, ki bi prinesla najboljši nalogi 5 tisoč evrov. Prvi odziv je bil zelo velik, saj se je prijavilo več kot sto študentov z vseh koncev države oziroma z vseh slovenskih univerz. Pozneje so nekateri ugotovili, da gre za prevelik

izziv in so se odpovedali prvotnemu namenu, tako da je bilo na koncu oddanih 14 študij, pri katerih je sodelovalo 34 študentov. Ko je komisija pregledala vse študije, je ugotovila, da ena med njimi po svoji kakovosti zelo izstopa, tako da podelitev nagrade ni bila težka. Toda med deli so bile še tri študije, ki so bile zanimive, in so jim podelili simbolične nagrade. Študentje so se lotili dela z različnih izhodišč, tako da je vsaka od nagrajenih študij prinesla kakšno dobro idejo, zdaj pa bo potrebno v Petrolu vse zbrati in se dokončno odločiti. Prvo nagrado so si priborili Gorazd Gotovac, Krešimir Gotovac in Tomaž Janžekovič. Drugo mesto so zavzele tri študije, ki so jih pripravili Nina Bertalančič in Dejan Pavel; Jernej Trojar, Mojca Križaj in Petra Farčnik; Urban Sušnik in Marko Lavrin.



Njihova študija je bila najboljša

Ko odgovorni iščejo dodatno spodbudo za delo, morajo poiskati nekaj takega, kar bo sodelavce resnično pritegnilo. Odločitev, da bodo najboljši prodajalci avtoplaščev in akumulatorjev odšli za dva dni smučat, je bila za marsikoga privlačna, tisti, ki se bolje počutijo v vodi, bodo morda kdaj drugič uživali v nagradi.

Vredno se je bilo potruditi Jelka Kušar

Ljudje smo pač taki, da nas mora k bolj zavzetemu delu nekaj dodatno spodbujati. Lastno zadovoljstvo je sicer pomembno, a če nam dosežek tudi drugi priznajo, je še več vreden.

Verjetno so iz tega izhajali v Maloprodaji Slovenije, ko so se lani jeseni odločili, da bodo razpisali nagradno pospeševalno akcijo za prodajo avtoplaščev in akumulatorjev Varta, ki je trajala od 1. oktobra do 31. decembra.

V akcijo so bili vključeni vsi bencinski servisi in na nekaterih med njimi so se sodelavci res močno potrudili. Pa saj so vedeli, zakaj. V razpisu tekmovanja je bilo rečeno, da bo osem bencinskih servisov, ki bodo dosegli najboljše rezultate (merjene med vsemi, ne po enotah), in dva inštruktorja, katerih skupina bencinskih servisov bo dosegla najboljše rezultate, dobilo po dva vikend paketa, ki bosta vsebovala po dva polpenziona in dvodnevno smučarsko vozovnico za smučanje na enem od avstrijskih koroških smučišč. Vsi zaposleni na treh najbolj uspešnih bencinskih servisih pa naj bi dobili še zimske jope good year.

Zaposleni so zavihali rokave, tisti, ki so navdušeni smučarji, še bolj kot ostali, in v začetku januarja so bili rezultati znani. Potem so se morali zaposleni na osmih najboljših bencinskih servisih samo še dogovoriti, kdo med njimi bo odšel na smučanje. A kot dobri sodelavci, so se hitro sporazumeli in kolikor je znano, ni bilo nikjer slabe volje. "Prednost" so dali tistim, ki raje smučajo.

Nagrajenci so se sredi februarja podali na pot in dva dni uživali v idealnem vremenu in dobrem snegu, nenazadnje pa tudi v sproščeni zabavi s sodelavci. Tisti, ki so v tekmovanju zaostali za najboljšimi, pa bodo prihodnjič verjetno razmislili, ali se ne bi splačalo nekoliko bolj potruditi.

Najbolje so se odrezali bencinski servisi Maribor, Na poljanah 10, Lovrenc na Pohorju, Selnica ob Dravi, Štore, Ljubljana, Celovška 226, Ljubljana, Zalog, Šoštanj, Celje, Hudinja.

Med tistimi, ki so odšli smučat, so bili tudi Urška Kalan, Rok Povše in inštruktor iz celjske enote Dominik Žišt.

Dominik ŽIŠT: Res sem bil vodja potovanja, vendar s tem nisem imel veliko dela. Zato sem lahko tako kot ostali užival v izletu. Vzdušje je bilo ves čas izjemno dobro. Nekateri udeleženci so se že poznali, drugi so se srečali prvič, vendar smo se vsi hitro ujeli in se ves čas dobro razumeli. Pa saj smo bili sami navdušeni smučarji in smo takoj našli temo za razgovor.



Na smučiščih ni bilo nobene gneče, ker je veliko prog, in vse po vrsti so bile dobro urejene, čeprav ni bilo veliko snega. Najdaljša in najtežja pa je imela več kot 900 metrov višinske razlike (1.911 m do 1.000 m).

K uspehu na svojem prodajnem terenu sem tudi sam nekoliko pripomogel, saj sem kupil avtoplašče zase in tudi za nekatere prijatelje, ki bi sicer kupovali vsak na drugem koncu.

Urška KALAN, Ljubljana, Celovška 226: Za nagrado smo dobili dva dneva smučanja! Proge so bile dobre, sonce prekrasno in čeprav je bilo precej mrzlo, tega ob sončnih žarkih sploh nismo čutili. Celotno vzdušje je bilo krasno. Le postrežba v hotelu ni bila najboljša. Najbrž zato, ker so vedeli, da smo v naprej vse plačali in da bomo zato tudi ostali, in se za nas ni potrebno truditi. Mi pa smo se morali resno truditi, če smo hoteli prodati toliko avtoplaščev in akumulatorjev, da bi bili med zmagovalci. Strankam, ki so se zanimale za blago, smo vedno vse, kar so želele vedeti, natančno razložili,



obenem so vse naročeno dobile v najkrajšem možnem času. Motivacija za delo - nagrada, je bila dobra, vendar nismo delali samo zaradi nje. Na takem mestu, kakršno je naše, si ne moremo privoščiti drugega kot resno in dobro delo.

Rok POVŠE, Ljubljana, Zalog: Na našem servisu smo se zelo trudili, da bi dosegli dober rezultat, blago smo pridno ponujali, nekaj so dodali plakati, nekaj pa bližina skladišča, od katerega smo prevzeli maloprodajo, ki so jo nekoč opravljali, zdaj pa stranke prihajajo k nam.



Na smučanju je bilo sijajno, ves čas jasno nebo, brez oblaka, tako da mraza sploh nismo občutili. Podnevi smo bili ves čas na smučišču, saj je bila smuka odlična. Ljudi je bilo sicer veliko, a so se razgubili na prostranih planjavah. Toda odnos zaposlenih v hotelu sem si predstavljal drugače, vsaj do nas, Slovencev, ni bil najboljši in nikakor tak, kakor nam v Petrolu pripovedujejo, da bi moral biti do vseh strank.

Dober prodajalec poišče vsako možnost za povečanje prometa. Seveda ima raje tako blago, ki mu prinese večji dobiček, a že star pregovor pravi, da je majhna riba dobra riba.

Tega se zavedajo tudi v Petrolovi maloprodaji in ne izpustijo niti drobnih možnosti za povečanje prodaje - včasih stalne, drugič ob posameznih priložnostih. Med slednje spada tudi pust z obveznimi krofi.

Zanimiva nagrada za najboljšo prodajo Jelka Kušar

Dobri sveži krofi so mamljivi za mnoge ljudi, zato jih nekateri kupujejo skozi vse leto. V Petrolovi maloprodaji to vedo in so jih uvedli povsod, kjer imamo Hip Hop trgovine. Posebej privlačni pa so v predpustnem času, saj jih takrat kupujejo tudi tisti, ki se jim med letom izognejo - včasih samo posamezen kos, ki ga takoj pohrustajo, drugič večjo količino, ki jo odnesejo domov.

Pravijo, da se dobro blago samo hvali, vendar prav nič ne škodi, če nekoliko pripomoremo k tej samohvali. Toda prodajalce je potrebno spodbuditi, da bodo bolj zavzeto skrbeli za dober promet. Tako so se v Maloprodaji Slovenije odločili, da bodo uvedli tekmovanje bencinskih servisov v prodaji krofov ter razpisali tudi nagrade. Šest bencinskih servisov, na katerih bo prodaja najvišja, naj bi dobilo toliko krofov, kolikor tehta njihov poslovodja.

Tekmovanje je potekalo med 22. januarjem in 5. februarjem, zanj pa sta bila določena dva kriterija, ki so ju imenovali absolutna in relativna prodaja. Pri absolutni prodaji je odločalo samo število prodanih krofov, pri relativni prodaji pa število prodanih krofov glede na število kupcev na bencinskem servisu. Tako so imeli možnost za uspeh tudi bencinski servisi, ki imajo na splošno manjši promet, ker poslujejo na bolj odročnih območjih.

Takoj po zaključku tekmovanja so bili znani rezultati in naslovi bencinskih servisov, ki so se najbolje odrezali. Po absolutnem kriteriju so prodali največ krofov na bencinskem servisu **Celovška 226 v Ljubljani** - 3018, po relativnem pa na bencinskem servisu **Loški Potok** - 296. A čeprav so na Celovski prodali več krofov, bo njihova nagrada manjša, kajti poslovodja **Gregor PODLOGAR** tehta samo 87, poslovodja **Anton ANZELJC** pa 110 kg. Posebno priznanje je dobil bencinski servis **Lukovica**, kjer ponujajo krofe Orehek, prodali pa so jih kar 5.453.

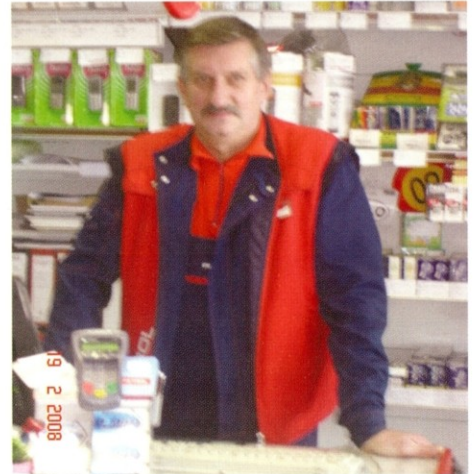
In kaj so povedali poslovodje najuspešnejših bencinskih servisov? **Gregor PODLOGAR, Ljubljana, Celovška 226**: Glavni razlog, da smo prodali toliko krofov, je bil v tem, da smo jih pridno ponujali. Posebno mizo smo postavili nedaleč od vhoda, tako da so se stranke tako rekoč zaletale vanjo. Eden od prodajalcev, oblečen v klovna, je vedno stal ob njej in opozarjal stranke na sladko dobroto.



Nekoliko je pripomoglo k prodaji tudi to, da so se ljudje še od lani spomnili, kako dobri so naši krofi. Večinoma so kupovali po več kosov, ki so jih odnesli s seboj.

Za nagrado dobimo 87 krofov, vendar ne bomo vzeli vseh naenkrat, ker zdaj nismo vsi v službi, pa ne bi bilo pravično, če bi se samo nekateri med nami sladkali, trudili pa smo se vsi.

Anton ANZELJC, Loški Potok: Treba je znati ponujati, potem več spravite v promet. Res pravijo, da se dobro blago samo ponuja, a nekoliko morate tudi pomagati. Toda naši krofi so res dobri in stranke jih imajo rade. Največ smo jih prodali ob jutrih, že ob sedmih, ko so bili še sveži in ljudje so to vedeli. Ob popoldnevih jih ne bi veliko prodali, tudi če bi jih še tako ponujali, ker nimajo več tistega mamljivega duha niti niso več hrustljavi. Sicer pa



moram priznati, da sem bil tudi sam presenečen, da smo jih toliko prodali.

Andrej PLEŠKO, Lukovica: Ljudje so desetletja kupovali krofe na Trojanah, vendar je avtocesta obšla znano gostilno. Mi smo to takoj opazili in ponujali krofe že od prvega dne.



Tako je zdaj dobra prodaja, in tudi letošnji dosežek v pustnem času, rezultat prizadevanja skozi ves čas, kar poslujemo. Da bi bila prodaja še boljša, smo si omislili akcijo. Posamezen kos je stal evro, štirje 3,5, osem pa 7 evrov. V tekmovanje bencinskih servisov se nismo mogli vključiti, ker ne prodajamo Don donovih izdelkov, temveč Orehkove, ki so veliko večji in zato bolj podobni trojanskim.

Novi bencinski servis na Tržaški 11 v Mariboru, ki ga vodi najemnik Srečko ČREPINKO, ima vse, kar stranke želijo in potrebujejo - kakovostno gorivo, trgovino s široko ponudbo blaga dodatnega asortimenta, bar, avtopralnico, plin v jeklenkah in avtoplin. Vseh sedem zaposlenih se je kljub svoji mladosti resno lotilo dela in želi čim prej pokazati dobre rezultate.

V Mariboru poslej tudi avtoplin Jelka Kušar



Sardo Pahor, Jadranka Pavlija, Mitja Žunko, Srečko Črepinko, Žarko Križan, Tamara Tomanič, Jože Novak

Ko sta se mariborski organizacijski enoti maloprodaje in veleprodaje pred nekaj leti selili z Beloruske ulice, se je porodila ideja, da bi tam zgradili prodajno središče - nekaj podobnega kot imamo v Ljubljani na Celovski cesti. Vendar je ostalo le pri ideji. Pozneje so na začetku Tržaške ceste kupili zemljišče in lani začeli graditi klasičen servis, ki je 1. februarja letos začel poslovati.



Ciril Pirš in Igor Mravlja sta zaželela zaposlenim uspešno delo

Po 10 dneh poslovanja, ko sem bila na obisku, zaposleni sicer še niso mogli veliko povedati o prometu, vendar so bili prvi občutki dobri. Imeli so že nekaj rednih strank, ki so se ustavile zaradi blaga, ki so ga potrebovale, nekatere pa so prišle v bife, ki posluje ob bencinskem servisu, in nato stopile še v trgovino ali se ustavile ob agregatu.

Bife vodi sicer drug najemnik, a se s Srečkom Črepinkom dobro razumeta in v redu sodelujeta.

Največ voznikov potrebuje bencin in dieselsko gorivo, najboljši odziv pa je na avtoplin, saj je ta bencinski servis edini v mestu, ki ga ponuja. Doslej so ga prodajali samo v Plinarni, kjer pa konec tedna ne poslujejo in kdor ni prišel pravočasno, je moral voziti na bencin.

Zdaj ga dobi v Petrolu vsak dan od 5.00 do 22.00, ob nedeljah in praznikih pa od 7.00 do 21.00.

Na bencinskem servisu pa ni novost samo avtoplin. Imajo tudi avtopralnico in sicer znamke, ki je v Petrolu doslej še ni bilo in je - morda prav zaradi tega - niso mogli sami zagnati, predstavnik proizvajalca pa se ni pravočasno pojavil, tako da je v prvih 10 dneh poslovanja na bencinskem servisu še niso mogli preskusiti.

Prvič se je z najemništvom spopadel Srečko Črepinko, ki je v Petrolu najprej delal na bencinskem servisu, nato je odšel v veleprodajo za prodajnega predstavnika, pa se vrnil na bencinski servis, kmalu postal inštruktor, zdaj pa je najemnik. Razlog za zadnjo odločitev je bilo prepričanje, da zna zadevo postaviti na pravo mesto, da bi delo najemnika in poslovodje zmožel, saj si je s prejšnjimi funkcijami, predvsem pa kot inštruktor, pridobil veliko izkušenj, poleg tega se je zasitil neprestanih

voženj, ki so bile za prodajnega predstavnika in inštruktorja obvezne, nenazadnje je sedanje delovno mesto v neposredni bližini doma.

Bencinski servis Maribor, Tržaška 11 pa je novost tudi za večino prodajalcev. Eden med njimi je prvič zaposlen na bencinskem servisu, za tri pa je to prva služba v življenju. Toda kljub temu so se vsi hitro dobro znašli. Pred začetkom dela so opravili tečaj požarne varnosti in varnosti pri delu, ostalo se učijo ob delu od poslovodje, ki pravi, da so vsi sodelavci zainteresirani in dojemljivi za novosti, poleg tega so poznavanje računalnika prinesli že s seboj. Nekateri so hitro napredovali in lahko že samostojno delajo, najemnik pa želi, da bi vsi čim prej čim več znali. Pripoveduje, da je njegov nekdanji poslovodja hotel, da vsi zaposleni obvladajo vse naloge in za tem stremi tudi sam.



Vozniki so takoj odkrili avtoplin

Kljub vsej privlačnosti novega objekta pa obstaja še majhna težava. Dovoz je zelo slabo označen in ga voznik opazi šele tedaj, ko je tik ob njem. Tako sem bila sama prav zadovoljna, da ob mojem prihodu ni bilo v bližini modro belega vozila, kajti sicer bi morala plačati kazen. Oko postave gotovo ne bi hotelo razumeti, da sem bila tako rekoč prisiljena zapeljati čez celo črto.

Novi časi prinašajo nove zahteve in potrebe. Kar je bilo še včeraj dobro in uspešno, je danes že zastarelo in kliče po novostih. Povsod in tudi na Petrolovih bencinskih servisih. Zato moramo vedno znova iskati nove poti in način dela, da smo sposobni ostati in se tudi razvijati. To pa ne velja samo za vrh družbe ali posamezne vodje, temveč za vse zaposlene, kajti le skupaj lahko dosežemo zastavljene cilje. In čeprav je delo na bencinskih servisih na prvi pogled vedno enako, moramo stalno vnašati vanj novosti.

Kakovost poslovanja na bencinskih servisih po Sloveniji moramo podpirati

Aleš Kozlevčar

“Ste preverili, je dovolj vode v hladilniku? Kaj pa olje? Vrhniške ride so strme, motor bo na preizkušnji!”
 “Gospod, dovolite, da vam preverim tekočine, da se kasneje ne boste po nepotrebnem jezili, saj bo hitro.”
 “Koliko goriva dotočim? Polno, seveda!”
 Marsikateremu mladeniču v zrelih letih še vedno odzvanjajo te besede v ušesih, ko se spominja svojih mladostnih popotovanj s fičkom na morje ali podviga čez Vršič. Kakovost življenja se začne z odnosom. Zametki današnjega sodobnega bencinskega servisa segajo daleč nazaj v petdeseta leta prejšnjega stoletja, glavna naloga prodajalca na Petrolovem bencinskem servisu pa je še vedno ista. Zadovoljiti stranko, da se vrača in vrača.
 Če so bile v preteklosti oblike odnosa do kupcev več ali manj posrečeni poizkusi osebnostnih lastnosti vsakega posameznika, je to z leti začelo preraščati v načrtno usposabljanje prodajalcev na vedno večjem številu bencinskih servisov po Sloveniji. Rasli so kakor gobe po dežju, prav tako tudi število strank, ki so obiskovale naše - Petrolove bencinske servise.

Priročniki za prodajalce

Zaradi vedno večjega števila bencinskih servisov je naraščalo tudi število zaposlenih in samo še vprašanje časa je bilo, kdaj bo potrebno ta dejanja spraviti tudi na papir in v neke JUSE, kakor so nekoč rekli. Danes pravimo certifikati, pravilniki, navodila, dobra poslovna praksa....
 Tako smo dobili prvi priročnik za prodajalce na bencinskem servisu. Njegovo bistvo je uporabno še danes, govori pa o odnosu do stranke. Kakovost sama po sebi ni dovolj, potrebno jo je deliti, jo negovati, jo prenašati, izboljševati, ceniti. Vse to dosežemo samo tako, da jo tudi merimo. Za to pa so potrebna merila in kriteriji in seveda, ljudje.
 V Petrolu že več kot dvajset let izvajamo tovrstne meritve, imenujemo pa jih ocenjevanje bencinskih servisov.

Skozi tako dolgo obdobje so se menjala merila, izvajalci, oblike, a bistvo je zopet isto - odnos do stranke.
 V letu 2007 se je tako zaključilo dolgo obdobje nekega načina merjenja kakovosti in dogovorili smo se za novo obliko, a bistvo ostaja nespremenjeno - odnos do stranke.
 Moderna tehnologija, hiter način življenja, mobilnost, vrednost prostega časa so nas prisilili, da razmišljamo hitro, se odzivamo še hitreje in smo v dejanjih najhitrejši. Za to je potreben najboljši prenos informacij, vrhunsko in visoko motivirano osebje ter stalno merjenje kakovosti storitve.

Merjenje kakovosti

Za ta namen smo spremenili način merjenja kakovosti in varnosti poslovanja na bencinskih servisih. Izdelali smo “Pravilnik o podpiranju kakovosti poslovanja na bencinskih servisih po Sloveniji” (PR.S.01.002) in “Navodilo o izvajanju kakovosti poslovanja na bencinskih servisih po Sloveniji” (NA.M.01.052), ki podrobneje opisuje način merjenja kakovosti in varnosti poslovanja na bencinskih servisih.

Model ocenjevanja obsega štiri področja:

- blagovno-finančno poslovanje,
- kakovost in varnost poslovanja,
- prodajne aktivnosti in oglaševanje,
- odnos do kupcev.

Za vsako področje so skrbniki ocenjevanja pripravili poseben ocenjevalni list, na katerem so določena merila in kriteriji, s pomočjo katerih ugotavljamo raven kakovosti na posameznem bencinskem servisu. Vse ocenske liste vodimo v ep aplikaciji. V novi način merjenja kakovosti in varnosti poslovanja so vključeni vsi bencinski servisi na področju Slovenije. Ugotovitve bodo v obliki ocen uporabljali za izračun nagrade za zaposlene na prvih 120 bencinskih servisih. Nagrade se bodo v prihodnje izplačevale dvakrat letno v enkratnem znesku, prav tako pa se bo tudi nagrada za “naj-bencinski servis” po novem izplačevala samo prvo uvrščenemu v

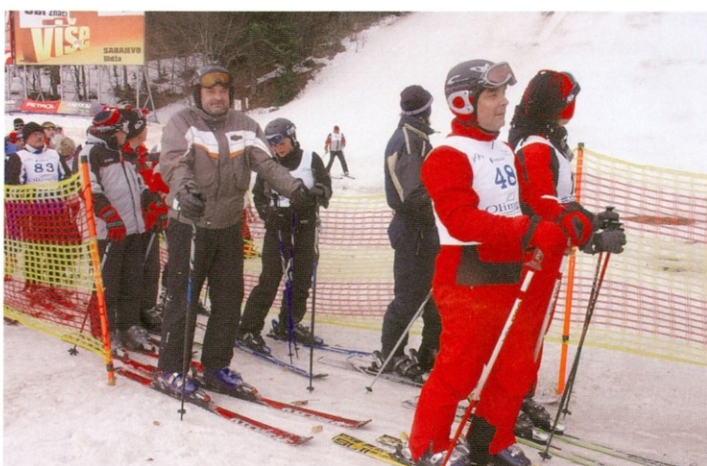
območni enoti. Ostali nagrajenci bodo prejeli pisna priznanja.
 V način merjenja kakovosti odnosa do strank smo v sistem nagrajevanja vključili navidezne nakupovalce, s pomočjo katerih ugotavljamo kakovost odnosa prodajalcev do kupcev, s čimer naj bi stimulirali dobre prodajalce in pomagali k izboljševanju manj spretnih. Pomembna novost je tudi ta, da navidezni nakupovalci rezultate vnašajo neposredno v Petrolov informacijski sistem, tako da so dostopni vsem zaposlenim na posameznem bencinskem servisu.
 V Petrolu se zavedamo, da je način in umestitev posamezne blagovne skupine in blaga na bencinskem servisu izredno pomemben dejavnik za doseganje visokih prodajnih rezultatov. V ta namen so v Sektorju DAS izdelali popolnoma nov ocenjevalni list (OL Prodajne aktivnosti in oglaševanje), s pomočjo katerega želimo maksimizirati izkoriščenost prodajnega prostora in prodajnih rezultatov.
 Ena od novosti pri merjenju kakovosti poslovanja na bencinskih servisih je tudi ta, da ocenjevalci na ocenski list zapišejo korektivne ukrepe, ki jih je potrebno izvesti in tako predstavljajo dokumentiran način za izboljšanje stanja na bencinskih servisih na ravni osebne odgovornosti.
 Pri uvajanju novega načina merjenja kakovosti poslovanja na bencinskih servisih smo dosegli visoko stopnjo konsenza med vsemi udeleženci. V veliki meri smo upoštevali predloge sveta delavcev Petrola Maloprodaje Slovenije in sveta delavcev Petrola d.d. ter sindikata skupine Petrol, tako da smo pravilnik in ocenske liste med pogajanja kar precej dopolnili s številnimi koristnimi predlogi.
 Skupaj smo tudi ugotovili, da je potrebno pri merjenju kakovosti upoštevati obremenjenost naših sodelavcev na bencinskih servisih in gneče, ki se zelo rada pojavi na posameznih objektih. A dokler bo tako, se nam ni treba bati za prihodnost.

Srečanje prijateljev

V krasnem sončnem vremenu so nas sprejeli gostoljubni sodelavci iz Petrola BH.

Naslednje jutro je bilo oblačno, a dobre volje ni pokvarilo. Pogled na smučišče je bil še bolj žalosten. Sneg je skoraj že pobralo, veter je s hitrostjo 180km na uro po svoje prestavljal tekmovalce. Iz oblakov so začele drobiti kapljice, ki so se spreminjale v kaplje. Končno je voda zalila merilne naprave in zadnjih 30 tekmovalcev se ni podalo na progo. Kljub razočaranju je bil večer vesel, sproščen, zabaven, prijeten.....

Nedelja nas je spet pozdravila v soncu.





fotografije: Franci Bricelj, Jelka Kušar

V Kopru gradimo nov bencinski servis, ki bi ga predstavili tako kakor vse ostale - takrat, ko bo začel delovati. Toda novi obrat na Šmarski cesti bo nekaj posebnega. Najprej zato, ker bo imel AdBlue (ki ga uvajamo tudi na ostale bencinske servise Petrola), pa zato, ker bo ponujal utekočinjen naftni plin, zlasti pa še zato, ker bodo dvoplaščni rezervoarji do polovice vkopani pod raven morske gladine ter zato, ker bo na bencinskem servisu zgrajena sončna elektrarna, ki bo dajala elektriko našemu objektu, preostanek pa bo namenjen prodaji v napetostnem omrežju.

Petrolova novost v Kopru Marko Smerkol



Montažna konstrukcija za solarne panele na nadstrešnici

Na desni strani Šmarske ceste, gledano proti Kopru, gradimo nov bencinski servis. Namenjen bo oskrbi vozil, ki prihajajo iz Istre prek mejnega prehoda Dragonja, z letališča Portorož, iz Šmarij in ostalih okoliških krajev ter za potrebe vozil nastajajočega trgovskega območja v tem delu Kopra. Šmarska cesta v Kopru je štiripasovnica z zelenico v sredini, zato bodo na bencinski servis avtomobili lahko zavijali samo z ene smeri. Izvoz bo usmerjen proti Vanganelski cesti in takoj nato na Šmarsko, po kateri teče promet proti Kopru, Ljubljani, Portorožu in tudi proti Italiji.

Ponudba

Program uslug na bencinskem servisu bo zelo bogat. V prodaji bodo vsa goriva in AdBlue na štirih otokih pod nadstrešnico, na enem pa utekočinjen naftni plin. Strankam bo na voljo plin v jeklenkah. V prodajalni bo poleg pestre običajne ponudbe na policah pecivo mini pekarne.

Ob prodajalni bo zgrajen bife, stregli pa ne bodo le v lokalu, temveč tudi na razširjeni pohodni površini za

objektom.

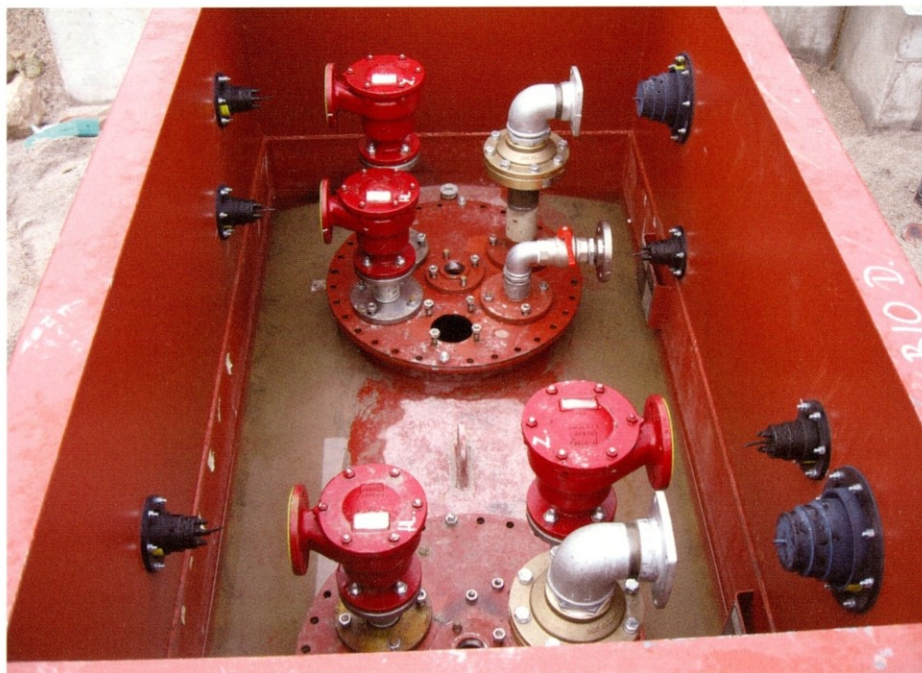
Na zelenici za objektom bo prostor za ročno pranje avtomobilov in sesalnik. Novi bencinski servis bo zelo bogat s parkirnimi prostori.

Z bencinskega servisa bo speljan izvoz na parkirišče bližnje trgovine z avtomobili, ob severni strani raste nova transformatorska postaja, ki jo sofinanciramo.

Ob nakupu zemljišča za bencinski servis smo kupili tudi obstoječi objekt, ki ga je potrebno prenoviti in posodobiti, namenjen pa bo Petrolovi veleprodaji v Kopru. Zgradba ima dve nadstropji in je pokrita s korci. Za zaposlene so predvidena parkirna mesta ob objektu in ne bo nikomur treba izgubljati časa z iskanjem prostora po okolici.

Okolje

Posebna pozornost Petrola in izvajalcev gradnje je posvečena okolju. Pred gradnjo je bilo potrebno porušiti stare objekte, ruševine odpeljati in nadomestiti slab material bodočih



Jašek nad rezervoarjem



Vkopavanje rezervoarjev

cestišč z novim. Ob takem delu nastaja hrup, prah, vibracije, poleg tega lahko odtekaajo razne nevarne snovi. Petrol je zato najel podjetje, ki spremlja vse, kar bi moglo predstavljati ekološko nevarnost za bližnje prebivalce, izvajalce in zemljišče. Vse te zadeve

bomo spremljali tudi potem, ko bo bencinski servis že deloval.

Posebnost

Novi bencinski servis Koper Šmarska ima predvideni dve posebnosti.

1. Dvoplaščni rezervoarji so do polovice

vkopani pod raven morske gladine. Seveda jih varujejo uteži iz armiranega betona, da jih vzgon morske vode ne dvigne s predvidenega mesta.

2. Zgrajena bo tudi sončna elektrarna, v kateri bodo električno energijo proizvajali iz solarnih modulov in jo neposredno uporabljali za delovanje bencinskega servisa. Možni višek energije pa bo Petrol prodajal v napetostno omrežje.

Solarni generator fotonapetostne elektrarne bo sestavljen iz 126 solarnih modulov, ki pretvarjajo sončno svetlobo v enosmerno napetost in tok. Bencinski servis bo prepoznaven po solarnih moduli, ki bodo v večini montirani na nadstrešnici, nekaj pa jih bo na objektu prodajalne. Nad njenim vhom bo nameščen display, ki bo sporočal količino pridobljene energije.

Več podatkov o delovanju sončne elektrarne bomo predstavili v naslednji številki časopisa družbe Petrol.

V športu je za uspeh znano geslo: VIŠJE, HITREJE, MOČNEJE, v naravi pa za preživetje velja preprost zakon: GIBANJE IN RAST STA NUJNA ZA OBSTOJ.

Novo, hitrejšo, bolj prijazno.....! Rok Cuderman



Nekoč je bila ponudba na bencinskih servisih bolj skromna

Preživijo najhitrejši volkovi. Počasnih volkov ni, ker preživijo tudi zajci. Najhitrejši.

V gospodarstvu oziroma v trgovini pa velja kombinacija obeh pravil. Za napredek so nujne spremembe. Na bolje, seveda. Prevelikega počitka ne sme biti nikoli, kajti takrat ostali rastejo in postajajo nevarni...

V Petrolu se tega dejstva dobro zavedamo, zato stalno uvajamo novosti in se prilagajamo željam kupcev. To nam zagotavlja preživetje in uspeh. Storitve in proizvodi, ki jih danes najdemo v Petrolu, se nam zdijo samoumevni. Pred leti pa so bili morda samo nora ideja.

Od idej do realizacije, ki danes prinaša uspeh, pa je dolga pot. Je pot, ki jo morajo spoznati in vzeti za svojo vsi, ki so kakorkoli povezani z njo. Vodstvo, ki se mora odločiti za pot v "neznano",

arhitekti, ki ji prilagodijo zasnovo bencinskega servisa, informatiki, ki ji pripravijo podporo, prodajalci, ki jim mora biti izziv, da jo uspešno predstavijo oziroma prodajo...

Pa si oglejmo nekaj poti.

Prvi dve tretjini Petrolove zgodovine, ki je bila vsekakor tudi uspešna in prilagojena času, s(m)o na bencinskih servisih prodajali le blago, ki je bilo namenjeno vozilu. Olje, mast, destilirana voda, odbijač, izpušne cevi... Voznik je prišel na vrsto šele pred slabimi dvajsetimi leti.

Prvi izdelek zanj so bile cigarete. Kmalu so se pridružili žvečilni gumiji, pa čokoladice, čips. Bencinski servis je iz postrežnega načina prešel v samopostrežnega.

Petrolovo prodajalno pa propagirata: Peter pa Petra po prašni poljski poti.....



Danes je kupcem na voljo veliko širši izbor blaga

Hladilnik postane sestavni del opreme, kmalu se pridružijo zamrzovalne skrinje s sladoledi, pa stojala s časopisi,.. Sledi razcvet.

Koncept HIP HOP

Ker je izdelkov že veliko, jih je potrebno ustrezno izbrati in zložiti, zato se začnemo ukvarjati s planogrami. Pot je dolga, naporna in nikoli končana. Kupci postajajo vedno bolj zahtevni, zato v letu 2000 nastopi koncept HIP HOP, katerega glavna značilnost je sveže pečeno pecivo.

Prodaja bencina začne padati, zato je potrebno kupce ohranjati in pridobivati z drugimi storitvami in izdelki. Ko uvedemo živalsko hrano, naši kupci postanejo lastniki psov, z mobilnimi telefoni in kasneje predplačniškimi karticami pridobimo velik krog novih uporabnikov.

Podobno velik krog kupcev dobimo oziroma zadovoljimo z igrami na srečo (najprej srečke, nato športne stave, pa loto v letu 2006). Ne smemo pozabiti vinjet, pa ABC kartic,..

V letu 2007 je bila glavna novost in "magnet" za kupce prodaja vstopnic in kave na poti, v letošnjem letu pa smo začeli prodajati smučarske karte in ob sodelovanju Pošte Slovenije sprejemati pakete.

Leto pa se je komaj dobro začelo, zato imamo še nekaj želez v ognju (samo namig - "lovimo" voznike tovornjakov, porabnike mobilnih telefonov), s

katerimi bomo tudi za leto 2008 dosegli zastavljene cilje.

Če se torej ozremo nazaj, so bile nove poti "ustrezno tlakovane" in so vedno pripeljale do zelenega cilja.

Samo od sebe tudi v Petrolu ne gre

Včasih je bilo sicer potrebno veliko prepričevanja zaradi ugovorov (v stilu: časopise prodajajo že kioski, mobilni telefoni niso za nas, to je tehnično blago, živalske hrane menda ne bomo

prodajali, sedaj bomo pa še peki,...), vendar se je splačalo.

Petrol (p)ostaja točka, kjer se hitro in na prijazen način vedno dobi skoraj vse, zadovoljni kupci pa se vračajo, vračajo,..

To je vredno največ, čeprav lepo zveni tudi pohvala, ki sem jo slišal od direktorja v svetu zelo uspešnega podjetja: "Videl sem veliko bencinskih servisov po Evropi in svetu. Morda je kateri podoben, ampak boljši od Petrola ni nihče".

Verjamem, da bomo ob sodelovanju vseh "pohodnikov" tudi v prihodnje še znali privabljati in navduševati kupce, ter se skupaj veselili uspehov.

Uvajanje novosti ni enostavno, je pa nujno. Kajti za preživetje ni dovolj, da si velik. Biti moraš tudi prilagodljiv. Kodak in Fuji sta bila velika. Največja v svetu fotografije. Ker pa nista bila dovolj prilagodljiva, sta s prihodom digitalne fotografije ogromno izgubila in tega brez nove prilagodljivosti ne bosta mogla nadoknaditi. Najbrž pa zdaj tudi z njeno podporo ne bosta dosegla nekdanje slave.

In naj za zaključek navedem še prisposobo iz živalskega sveta: DINOZAVRI SO BILI VELIKI IN MOČNI. PA PREMALO PRILAGODLJIVI.



Sredi prejšnjega stoletja bi se samo nasmehnil misli, da bi na bencinskih servisih prodajali pecivo in kruh

Pred tradicionalnim Petrolovim smučarskim tekmovanjem, ki je bilo letos na Bjelašnici v BiH, je bila tiskovna konferenca, za katero je bilo med mediji veliko zanimanje

Zelo dobro obiskana tiskovna konferenca

Jelka Kušar

Medtem ko so naši smučarji dolga leta merili svoje moči na raznih slovenskih smučiščih, so se letos zbrali na Bjelašnici nedaleč od Sarajeva. To pa je bila tudi dobra priložnost za srečanje z mediji, saj dober trgovec ne izpusti nobene možnosti za obveščanje javnosti o svojem delu in dosežkih. Tako je bila dan pred smučarsko tekmo tiskovna konferenca, na kateri so sodelovali predsednik uprave Marko Kryžanowski, podpredsednik Igor Irgolič, direktor Petrola BH Aleksander Malahovsky in veleposlanica Republike Slovenije v BiH Nataša Vodušek, med gosti je bil tudi ekonomski svetnik Emilijan Žorž.

Zanimanje medijev je bilo veliko, saj so novinarji skoraj povsem zapolnili dvorano. Niso pa pokazali posebne dodatne radovednosti, saj je bilo postavljeno eno samo vprašanje. Morda pa so govorniki povedali že vse, kar so novinarji želeli izvedeti. Predsednik uprave **Marko Kryžanowski** je najprej opozoril, da delajo na vseh bencinskih servisih domačini, ki dobro poznajo delo, obenem pa najbolje vedo, kaj potrebujejo njihovi rojaki. Spomnil je tudi, da je v letu 2007 za najprodajalca zmagal prav prodajalec iz Bosne, Željko Ostojić z bencinskega servisa Tuzla. Sicer pa imajo zaposleni v Petrolu BH enake pogoje za delo kot v drugih delih družbe.

Petrol ima v BiH 36 bencinskih servisov, svoj položaj v državi pa želimo še okrepiti. Bosanski trg je za nas zelo pomemben, ekonomski položaj je korekten, pogoji za delo so dobri, zato bomo v prihodnje še več vlagali vanj. Poleg tega bomo povečali kakovost blaga in storitev, saj mora imeti bosanski porabniki enake priložnosti kot jih imajo naši kupci v drugih državah.

Petrol želi sodelovati tudi v privat public partnership projektih, s katerimi ima dobre izkušnje, in s katerimi je možno reševati energetske probleme, ki so pomembni tako za vlado kakor za prebivalce. Prav tako nameravamo sodelovati pri drugih energetskih projektih, pa tudi na ekološkem področju.

Podpredsednik uprave **Igor Irgolič** je predstavil Petrol BH in posredoval podatke o preteklem poslovanju ter dejal, da se želimo čim bolj približati kupcu. Do konca letošnjega leta naj bi imeli 39 bencinskih servisov, do leta 2010 pa najmanj 64.

Pomembno je, da smo podaljšali pogodbo s terminalom v Pločah, pospeševali bomo poslovanje s karticami, skrbeli za sodobno in uspešno logistiko ter tudi sicer skrbeli za širitev poslovanja. Nadgradili bomo sistem najemniškega poslovanja in povečali obseg prodaje v veleprodaji.



Topla gesta Petrola

Direktor Petrola BH **Aleksander Malahovsky** je podal konkretnije podatke o poslovanju, opozoril na skrb za kakovostno blago, k čemur pripomore tudi Petrolov laboratorij, ki nadzoruje naftne derivate. Bencinski servisi so elektronsko povezani s Petrolovim informacijskim sistemom in gre v vsem delu v korak z drugimi družbami iz skupine Petrol. To pa ne velja samo za pogonska goriva, temveč tudi za blago dodatne ponudbe. Petrol BH zaposluje danes 250 ljudi, a zaradi nadaljnjih vlaganj bo v prihodnje najel še okrog 50 delavcev.

Edino zastavljeno vprašanje je bilo namenjeno cenam. Predsednik uprave je dejal, da nihče ne more vedeti, kaj se bo zgodilo do konca leta, sam pa ne pričakuje, da bi cene padle.

Po zaključku tiskovne konference je predsednik uprave predal predstavniku Otroškega vrca Bjeline ček za 10.000 konvertibilnih mark, s katerim bodo lahko kupili kurilno olje EL.



Elektroenergetski sistem Republike Slovenije - proizvodnja električne energije - II del

Energetska infrastruktura v Republiki Sloveniji

Jurij Bizjak

V Sloveniji je gradnja objektov potekala najbolj intenzivno v 70-ih in začetku 80-ih let prejšnjega stoletja. Gradili so velike objekte, ustrezne za obratovanje v skupnem elektroenergetskem sistemu nekdanje Jugoslavije, po razpadu skupne države obratujejo bloki na slovenskem ozemlju v našem EES, torej prihaja do neuskladenosti med velikostjo blokov in velikostjo elektroenergetskega sistema. Poleg tega se v prihodnjih desetih letih večini pomembnejših termoelektarn, razen NEK, izteka fizična življenjska doba, ki ji bo sledilo zaprtje elektarn.

Za proizvodnjo električne energije v Sloveniji uporabljajo vse vrste primarnih energentov. Proizvodne objekte EES Slovenije sestavljajo:

- sistemske elektrarne,
- kvalificirane elektrarne,
- male hidroelektrarne (mHE).

Sistemske elektrarne so

- hidroelektrarne na reki Dravi: HE Dravograd, HE Vuzenica, HE Vuhred, HE Ožbalt, HE Fala, HE Mariborski otok, HE Zlatoličje in HE Formin s skupno močjo 574 MW,
- hidroelektrarne na reki Savi: HE Moste, HE Medvode, HE Mavčiče in HE Vrhovo s skupno močjo 119 MW,
- hidroelektrarne na reki Soči: HE Doblar, HE Plave in HE Solkan s skupno močjo 141 MW,
- termoelektrarna Šoštanj (TEŠ) s skupno močjo 683 MW,
- termoelektrarna Trbovlje (TET) s skupno močjo 164 MW,
- termoelektrarna Brestanica (TEB) s skupno močjo 312 MW,
- termoelektrarna-toplarna Ljubljana (TE-TOL) s skupno močjo 113 MW,
- nuklearna elektrarna Krško (NEK) z močjo 698MW (delež Slovenije znaša 349 MW).

Celotna inštalirana moč na pragu elektarn, priključenih na prenosno omrežje Slovenije, znaša 2776 MW oziroma 2441 MW z upoštevanjem deleža Slovenije v NEK, od tega:

- 349 MW v NEK (13,7 odstotka),

- 834 MW v hidroelektrarnah (34,2 odstotka),
- 1272 MW v termoelektrarnah (52,1 odstotka).

Nuklearna elektrarna Krško ima poseben položaj v slovenskem EES, saj sta njena lastnika Slovenija in Hrvaška, ki imata enakovredna deleža.

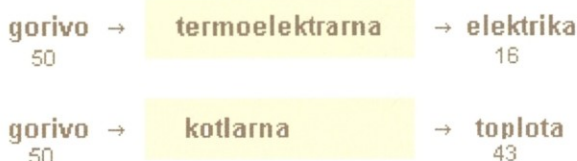
Kvalificirane elektrarne so elektrarne industrijskih podjetij in proizvajajo energijo večinoma za lastne potrebe. Male hidroelektrarne so zgrajene na manjših vodotokih in priključene na distribucijsko omrežje.

Termoelektrarna Brestanica

Termoelektrarna Brestanica je plinsko parna elektrarna. Osnovni razlog za gradnjo takšnega tipa energetskega objekta je bil preprečevanje zadreg ob primanjkljajih električne energije. Objekt bi pomenil rezervno moč za takojšnje kritje potreb po električni energiji ter predvsem varno in zanesljivo oskrbo nuklearne elektrarne Krško ob morebitnem razpadu elektroenergetskega sistema Slovenije. Termoelektrarno Brestanica je namreč možno zagnati brez zunanega vira napetosti. Za elektro-energetski sistem Slovenije predstavlja dandanes elektrarna s svojimi sistemskimi storitvami predvsem zanesljiv rezervni vir napajanja v najbolj kritičnih trenutkih. Elektrarna s svojimi hitrimi agregati omogoča predvsem:

- hitro posredovanje pri preobremenitvah sistema ali izpadih slovenskih elektarn oziroma daljnovodov,
- preprečitev razpada elektroenergetskega omrežja s hitrim posredovanjem,
- ponovno sestavljanje

Ločena proizvodnja



skupni izkoristek

$$\eta = \frac{16+43}{50+50} = 59$$



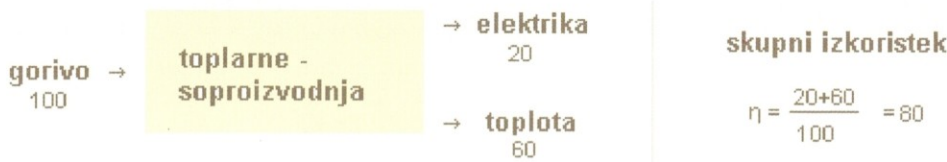
elektroenergetskega omrežja po razpadu,

- zagotavljanje enega od neodvisnih in neposrednih virov napajanja JE Krško. Zaradi omenjene vloge je elektrarna koncipirana tako, da omogoča zelo veliko tehnično fleksibilnost kakor tudi fleksibilnost glede pogonskih goriv. Tako lahko agregati uporabljajo za gorivo zemeljski plin iz plinovodnega omrežja ali kurilno olje EL iz lastnih rezervoarskih kapacitet, delujejo pa tudi na mešanico obeh goriv. V letu 2000 sta poskusno začeli obratovati dve novi plinski turbini moči 2 x 114 MW. Obe uporabljata za gorivo zemeljski plin ali kurilno olje EL ali kombinacijo obeh omenjenih goriv.

Termoelektrarna toplarna Ljubljana

Termoelektrarna Toplarna Ljubljana (TE-TOL) je največja soproizvodnja toplotne in električne energije v Sloveniji.

Soproizvodnja



Oskrbuje več kot 90 odstotkov potreb po toplotni energiji v sistemu daljinskega ogrevanja Ljubljane, kar predstavlja približno 50 odstotkov potreb po toplotni energiji v sistemu

Prednosti soproizvodnje:

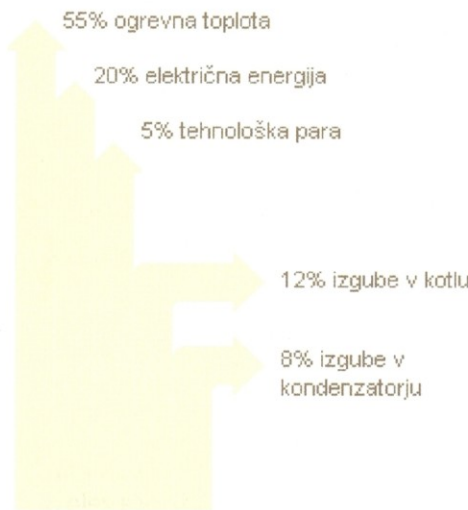
Prihranek primarnega goriva za enako količino proizvedene energije v primerjavi z ločeno proizvodnjo.

kurilno olje EL in sta rezerva v elektroenergetskem sistemu.

Nove proizvodne enote za proizvodnjo električne energije

Leta 2002 je s podpisom koncesijske pogodbe o izkoriščanju energetskega potenciala spodnje Save stekla intenzivna gradnja verige hidroelektrarn na spodnji Savi. Ob pričetku gradnje so bile cene na trgu električne energije tako nizke, da je bila tudi investicija na spodnjem še sprejemljivem robu donosnosti, a so se že kazale tendence višanja cen energentov po svetu. Ocena je bila točna, saj se zlasti zadnja leta srečujemo s povišanjem cen energentov povsod po svetu. Do sedaj je od celotne planirane verige na spodnji Savi zgrajena HE Boštanj, gradijo pa HE Blanca in HE Krško. Projekt za gradnjo verige Ha na reki Savi je še naprej pomemben za Slovenijo predvsem z vidika doseganja visokih odstotkov obnovljivih virov električne energije v energetske bilanci. Z gradnjo teh elektrarn na reki Savi bo Slovenija lažje zadostila ukrepom, predvidenim z najnovjšimi predlogi EU glede vplivov na okolje, po katerih mora naša država do leta 2020 zagotoviti vsaj 25 odstotkov obnovljivih virov. Reka Sava ima zagotovo vse potrebne lastnosti, ki bodo doprinesle k doseganju tega cilja.

Termoelektrarna toplarna



Termoelektrarna



daljinskega ogrevanja Slovenije. Vsa električna energija je proizvedena v soproizvodnji in predstavlja 3 odstotke potreb po električni energiji Slovenije. Zaradi visokega energetskega izkoristka je TE-TOL pridobila status kvalificiranega proizvajalca električne energije. TE-TOL nudi sistemske storitve za elektro-energetski sistem Slovenije in proizvaja tehnološko paro. Sočasno proizvodnjo električne in toplotne energije imenujemo **soproizvodnja** ali **kogeneracija**. To pomeni, da se pri proizvodnji električne energije istočasno proizvede tudi toplota in s tem preprečuje odvajanje toplotne energije v okolico. Glede na ločeno proizvodnjo s soproizvodnjo dosežejo večji skupni izkoristek goriv in s tem sorazmerno manjšo obremenitev okolja s škodljivimi emisijami. Najpomembnejša korist je zmanjševanje emisije ogljikovega dioksida.

Termoelektrarna Trbovlje

Termoelektrarna Trbovlje (TET) je del elektroenergetskega sistema Slovenije in ena od dveh elektrarn, ki proizvajata električno energijo z uporabo domačega premoga. TET ima dve proizvodni enoti. PE 2 - blok 4, parni blok nazivne moči 125 MW, ki proizvaja električno energijo iz rjavega premoga zasavskih premogovnikov ter dve plinski elektrarni skupne nazivne moči 2 x 31,5 MW, ki uporabljata kot gorivo

Literatura:

- Spletne strani TET, TE-TOL, TEB*
- Energetika.net*
- Naš stik*

HE	Začetek gradnje (lokacijsko dovoljenje)	Konec gradnje	Začetek obratovanja	Zaključek koncesije
Boštanj	2002	2006	2006	2052
Blanca	2005	2009	2009	2054
Krško	2007	2012	2012	2057
Brežice	2010	2014	2014	2059
Mokrice	2011	2015	2015	2060

Preglednica: terminski načrt gradnje HE na spodnji Savi

Vsak dan nam prinese kaj novega, s čimer se moramo spopasti in kar moramo obvladati, če hočemo preživeti in iti naprej. Zato je potrebno izpopolnjevati tudi lastno znanje. Ines CAJNKAR, Vesna LAJMSNER in Vlasta OGRAJENŠEK iz mariborske enote veleprodaje so se tega dobro zavedale in se ponovno vpisale v šolo. Dopoldne so opravljale redno delo, popoldne, zvečer ali ob sobotah so obiskovale predavanja in lani jeseni diplomirale.

Čim več znaš, tem lažje se znajdeš v življenju in na delovnem mestu

Jelka Kušar

Zakaj ste se ob delu lotile študija?

INES CAJNKAR: Človek je že po naravi iskalec znanja. Mene vsako novo znanje notranje bogati in izpopolnjuje in čim več znaš, tem lažje se znajdeš v življenju in na delovnem mestu. Res pa določeno znanje zastara, zato ga je potrebno vedno obnavljati. Poleg tega sem si vedno želela, da bi se izobraževala naprej in ko sem se odločila, sem vedela, da bom študij izpeljala do konca in sem res tudi uspela.

VESNA LAJMSNER: Študirala sem za svoj osebni razvoj, kajti življenje teče danes v taki smeri, da se je potrebno nenehno izobraževati, če hočeš biti v koraku s časom.

VLASTA OGRAJENŠEK: Mene je v izobraževanje potegnilo razmišljanje sodelavke Vesne, s katero sva skupaj stopili na študijsko pot. V podporo in spodbudo mi je bil tudi takratni direktor Boštjan Napast, ki bi se mu ob tej priložnosti rada zahvalila. A kaj me je gnalo v študij? Izkušenj sem imela že precej, vedela pa sem, da bom v šoli dobila novo znanje in spoznala nove metode dela, s čimer bom dopolnila tisto, kar sem že vedela. Zdaj lahko rečem, da mi je študij koristil in me izpopolnil. Nisem mislila na to, da bom z novo izobrazbeno stopnjo napredovala, ampak je šlo za notranjo izpopolnitev in dokaz, da zmorem.

Ali ste veliko drugače delale kot takrat, ko ste obiskovale obvezno šolo?

VESNA: Zdaj imamo družine in službene obveze in človek se mora dobro organizirati, da vse uskladi. Gotovo je razlika med tem in rednim šolanjem.

Najbrž ste se tudi drugače lotile dela, bolj resno.

INES: Rekla bi, da zdaj, ko smo nekoliko starejše, bolj resno jemljemo delo. Če se nečesa lotiš, želiš to tudi zaključiti. Jaz sem si cilj zadala in ga na

vsak način želela tudi doseči. Poudarila bi, da si moraš čas natančno planirati. Tu je še družina in njeno pomoč sem imela, za kar sem ji zelo hvaležna. Tistega malo časa, ki sem ga imela - kajti hodila sem na predavanja in sem bila odsotna od doma - sem uporabila za družino.

Ali so bila predavanja ob koncu tedna ali tudi med tednom?

INES: Predavanja sem imela dvakrat tedensko, na primer ob torkih in četrtek popoldne, sobote so bile proste.

VLASTA: V prvem letniku smo imeli predavanja med tednom in ob sobotah, trajala pa so tudi 4 do 5 ur. V glavnem je študij potekal v popoldanskih urah, saj je bila večina študentov zaposlenih. Predavanja so trajala do devetih zvečer, tako da sva bili z Vesno kar dobro vpeti v študij.

VESNA: Redna predavanja so bilo dvakrat tedensko, včasih celo večkrat. Moram priznati, da na začetku ni bilo povsem enostavno.

Vidve sta skupaj študirali. Ali sta si kaj pomagali?

VLASTA: Seveda sva si pomagali.

VESNA: Če katera ni bila na predavanju, ji je druga dala zapiske. Pri vsakem predmetu smo imeli seminarske naloge, kjer sva tudi lahko sodelovali.

Sta tudi prepisovali?

VESNA: Včasih tudi, če je bilo možno.

Ali pridejo srednješolske vragolije odraslim ljudem na misel?

VLASTA: Pridejo. Hčeri, ki je že odrasla, sem omenila, da si bom pripravila "švingelc", pa je rekla: "No, no, mama, s tem pa verjetno ne bo nič!" A ko sem imela listič pripravljen, čeprav ga včasih nisem mogla uporabiti, mi je dal nekakšen zagon, češ, nekaj imam, bom že.

INES: Ko sem začela študirati in sem

opravljala izpite, sem drugače gledala na šolanje svojega sina. Prej sem bila dosti bolj stroga in sem ga vedno spraševala, zakaj pri tem ali pri onem ni uspel, ali se ni mogel malo bolj potruditi..... Ko sem sama delala izpite, sem postala veliko bolj tolerantna, ker sem vedela, koliko mora človek predelati, kaj vse narediti, da doseže rezultat. Potem nisem nikdar več sinu očitala, zakaj se ni na primer naučil za višjo oceno.

Niste pa postali preveč popustljivi.

INES: Sem popustljiva in mu ne očitam več toliko, če kdaj ne opravi izpita, ampak mu rečem: "Če ne bo šlo prvič, se prijavi na drugi rok, tretjič bo zagotovo šlo." Zdaj bolj življenjsko razumem te zadeve.

Kako so pa sodelavci gledali na vaš študij?

INES: Jaz sem prva začela študirati in ko sta Vlasta in Vesna spremljali moj študijski razvoj, sta dobili nekaj spodbude, da bi se študija tudi sami lotili. Poleg tega študij ni trajal zelo dolgo, izpite sem redno opravljala, tako da je bilo samo vprašanje časa, kdaj se bosta opogumili za študij.

VESNA: Skupaj smo se veselile rezultatov in opravljenih izpitov in ko smo izvedele za oceno, smo bile vse vesele. Prav prijetno je bilo. V naši enoti, v veleprodaji, se vsi kar naprej izobražujemo. Že drugi sodelavci so pred nami študirali, tako da drug drugega spodbujamo.

VLASTA: Ni vprašanja, zakaj si šel študirat, ali kaj podobnega. Spodbuda prihaja od vseh sodelavcev. Zato gre zahvala vsem, da so nas bodrili in nas razumeli, kadar je morda kaj zaškripalo.

INES: Če imaš podporo tudi pri vodilnih, je to dodaten motiv za študij. Veš, da te nič ne omejuje, nič ne obremenjuje, in vodilni so nam bili res v veliko pomoč. Tako Silva Dobravec, ki je bila moja mentorica, kakor Boštjan



Vesna Lajmsner, Ines Cajnkar in Vlasta Ograjenšek so si s trdim delom bogatile znanje

Napast, pozneje Peter Grubelnik in nazadnje Danijel Šumej.

Ali je z diplomo povsem zaključen vaš študij?

INES: Pridobila sem visokošolsko izobrazbo in sem diplomirana ekonomistka, del svojega prostega časa pa sem namenila magistrskemu študiju po bolognskem programu.

VESNA: Midve z Vlasto sva zaključili višjo strokovno šolo smer komercialist. Jaz pa letos nameravam nadaljevati študij na visoki komercialni šoli v Celju, smer diplomirani ekonomist.

VLASTA: Z Vesno imava od lanskega septembra črno na belem, da nama je uspelo.

Kako se študij odraža pri vašem delu?

VLASTA: Naslov moje diplomske naloge je bil "Telefonsko komuniciranje prodajnega osebja v podjetju Petrol d.d.", posebej v naši enoti. Vse, čemur sem se posvečala v diplomski nalogi, je povezano z mojim delom, ki ga opravljam že vrsto let. V Petrolu sem že 20 let in vsako predelano čtivo, gradivo, knjiga pomaga do novega znanja, ki ga poskušam prenesti na sodelavce, ali v komuniciranje s strankami. Zdaj poskušam vnašati v delo nekaj tistega, kar sem dognala v diplomski nalogi. Mislim, da dobro komuniciramo in da smo v tem pogledu dober team. Pomembno je skupno delovanje vseh zaposlenih, saj smo sami šibki, skupaj z drugimi pa zmoremo marsikaj, skoraj vse.

INES: Vsaka izobrazba daje nekaj več, lažje se znajdeš v posameznih situacijah in tudi predmeti so bili naravnani tako, da si lahko teorijo

prenesel v prakso. Pri seminarskih nalogah sem povezovala teorijo s prakso in s svojim delom v službi. Vse to znanje veliko pomaga. Človek se zna drugače obnašati do strank, s psihološkega vidika gledam drugače in če je videti, da bi situacija mogla peljati v konflikt, ga poskušam omiliti. Znanje mi pri tem veliko pomaga.

VESNA: Novo znanje lahko učinkovito vključim v delo, pri izobraževanju pa sem teorijo dobro povezala s prakso. Študijski predmeti so se močno navezovali na naše delo. Delamo v prodaji, s pravnimi osebami, in v bistvu se vse od poslovne komunikacije, psihologije prodaje, trgovinskega poslovanja do blaga in storitev navezuje na naše delo.

Naslov vaše naloge je bil "Določitev potencialnih motivacijskih področij in dejavnikov na podlagi raziskave o organizacijski klimi v podjetju Petrol d.d."

VESNA: Pred časom sem delala tudi s kadri, kar me je zelo veselilo in izhodišče mi je bila anketa o organizacijski klimi. Na njeni podlagi sem želela slabše ocenjene dejavnike izpostaviti ter zaposlene povprašati, kaj si želijo, kaj jih pri delu motivira. V temo sem se hotela bolj poglobiti, zato sem sestavila anketni vprašalnik in na podlagi rezultatov, ki sem jih dobila od zaposlenih, podala motivacijske predloge, s katerimi sem želela vodstvu podjetja sporočiti, kaj zaposleni hočejo oziroma želijo, kaj jih pri delu motivira. Zanimivo je, da niso materialni dejavniki tisti, ki ljudi spodbujajo, ampak je veliko nematerialnih, morda pohvala, ki pokaže, da vodje opazijo

delo posameznika, kar zaposlenemu veliko pomeni, pa razne prireditve, obiski sejmov... Zaposleni si želijo odprto komunikacijo, želijo, da jih vodstvo upošteva, da so vključeni pri postavljanju ciljev, da smejo dati predloge, da se jim prisluhne. Diplomsko nalogo sem zaključila z dvema trditvama. Način vodenja v veliki meri vpliva na motiviranost zaposlenih. Pozitivna klima, zadovoljni in motivirani zaposleni pa predstavljajo ključ do uspeha podjetja.

Imate občutek, da jim prisluhnejo?

VESNA: Klima pri nas ni slaba. Nikdar pa ni tako dobra, da določenih zadev ne bi mogli izboljšati.

Ste bili z odgovori zadovoljni? So bili iskreni?

VESNA: Mislim, da so bili dokaj iskreni, ker je bila anketa anonimna, tako so sodelavci odgovarjali po svojem občutku.

Gospa Cajnkar, vi ste se lotili "Vloge in pomena neposrednega trženja industrijskih maziv v podjetju Petrol d.d.". Je vaše delo povezano prav z industrijskimi mazivi?

INES: Ne, v prodaji vnašamo naročila pravnih oseb tako za kurilno kakor plinsko olje, industrijska maziva, avtomotive, dodatni asortiment in kemijo. A ko študent izbira temo diplomske naloge, se vedno vpraša, o čem bi pisal. Sklenila sem, da bom pisala o tistem, kar mi je blizu in se odločila za industrijska maziva. Lahko bi se tudi drugače, vendar sem se nagibala prav k slednjemu.

Ste dosegli svoj cilj?

INES: Cilj je bil povečati prodajo, kar nam je uspelo, kajti vsaka taka akcija, v katero se vložijo trud, ima na koncu rezultat. Seveda pa je pomembno, na kakšen način komuniciraš z odjemalci, posvetiti se jim je potrebno v celoti, jih spremljati, ugotoviti, kaj si želijo, kaj jim lahko ponudimo - kaj je tisto več, kar jim lahko ponudimo v primerjavi s tem, kar jim ponuja konkurenca. To so ključni faktorji, ki jih naši prodajni predstavniki obvladajo in smo morda tudi zato uspešnejši od konkurence.

Telefonsko komuniciranje je eden od načinov komuniciranja. Ali ste ugotovili, da je enakovredno

neposrednemu, ali se razlikuje?

VLASTA: Mislim, da je razlika. Telefonsko komuniciranje je sicer hitro, ker takoj dobiš odgovor in hitreje prideš do informacij, poleg tega je cenejše kot osebni stik, v katerega je treba vložiti več časa. Pri telefonskem komuniciranju pa stranko lahko včasih začutiš prek telefona, čeprav ji ne moreš pokazati določenega artikla, ji lahko svetuješ, in že v njenem glasu začutiš, ali si dobrodošel, ali si poklical ob pravem času. Vedno pravim, da dober glas seže v deveto vas in zaposleni v prodaji smo ključne osebe, ki s komunikacijo poskušamo pridobiti kupca, ga obdržati in ga pripraviti do naslednjega nakupa. Naše delo se dopolnjuje z delom prodajnih predstavnikov, ki osebno prodajajo na terenu. Če se prek telefona pojavi nov kupec, se dogovorimo s prodajnim predstavnikom, da ga obišče. Telefonsko komuniciranje pa se po mojem mnenju vedno bolj razvija - predvsem mobilna telefonija. Hiter odziv omogoča, da se razgovor in zahteve kupca sproti rešujejo.

Ali je prek telefona možno prav tako kot v neposrednem razgovoru človeka prepričati, mu nekaj približati, razložiti?

VLASTA: Mislim, da je. Odvisno je od osebnega pristopa in od razpoloženja tistega, ki kliče. To sta dva dejavnika, pri katerih morata obe strani priti v skupno točko, na isto valovno dolžino. Če to ni možno, mora prodajni predstavnik poskusiti urediti zadevo.

Pravzaprav del nalog, ki jih ima prodajni predstavnik, opravite prek telefona.

VLASTA: Prodajni predstavniki so na terenu, me pa imamo stalno delovno mesto v pisarni in poskušamo prepričati, servisirati, obdržati kupce.

VESNA: Kupcem lahko takoj posredujemo cene in stanje zalog blaga, česar potnik na terenu ne more in kupec zato pokliče nas. Glede prodajnih pogojev pa se dogovarjajo prodajni predstavniki, ki navežejo s kupcem tudi osebni stik, kar je zelo pomembno.

VLASTA: Lahko bi rekli, da smo desna roka prodajnih predstavnikov in kjer oni ne morejo naprej, vskočimo me. Ali obratno. Tako drug drugega dopolnjujemo.

INES: Rekla bi, da je telefonska komunikacija zelo pomembna. Človeka na drugi strani ne vidiš, slišiš samo njegov glas. Pomembno je, na kakšen način komuniciraš s kupcem, da ne sliši, ali si živčen, ali ga hočeš čim prej odpraviti, začutiti mora, da je pomemben. To večino komuniciranja je potrebno obvladati, biti moraš strokovnjak. Delo je splet mnogih zadev, morda te je prejšnja stranka spravila ob živce, toda pri naslednji moraš biti zbran in se posvetiti samo njej. To je pomemben del telefonskega komuniciranja, ki ga mora človek na takem delovnem mestu dobro obvladati.

VESNA: Kupci postajajo vse bolj zahtevni in moraš jih servisirati tako, da blago dobijo že naslednjega dne. Čez dva, tri dni je za kupca lahko že prepozno in ga izgubiš. Vsa naročila, ki jih dobimo, moramo dnevno obdelati, da so kupci zadovoljni.

Kaj je težje, umiriti sebe, če si živčen, ali umiriti živčnega kupca?

VESNA: Rekla bi, da je težje umiriti živčnega kupca, kar je včasih res dokaj težko. Sebe prej umiriš, ker veš, kakšen moraš biti. Kupci so zelo zahtevni in če ni tako, kakor želijo, in če jim kaj ni všeč, kaj hitro povedo, da bodo šli drugam. Na primer morajo poslati določeno dokumentacijo pri odprtju nove šifre, pa je že to preveč. A mi imamo določene zahteve, ki morajo biti izpolnjene.

INES: Ko je kupec na drugi strani žice živčen, mu ne moreš drugače pomagati, kakor da mu poskusiš dopovedati, da gre za sistem, da se boš potrudil in naredil vse, a da je samo tako možno. Kupec bo morda reagiral drugače, a ko bo odložil telefon in se pomiril, bo pomislil, da ni šlo drugače, in se bo zavedel, da si naredil vse, da si mu hotel pomagati. Potem mora presoditi, ali je bil sam živčen, zakaj je bil tak.

VLASTA: Strinjam se s tem, kar sta povedali sodelavki. Osebno sem zelo redko slabe volje in če se le da, poskušam kupčevo slabo voljo potegniti na veselejšo stran, sogovornika sprostiti, da meja pade. Potem je komunikacija lažja in čutim, da se umiri.

Ali se kdaj zgodi, da jezen kupec preprosto odloži slušalko?

INES: Tudi to se zgodi, zlasti kadar

kupcu poveš, katere dokumente potrebuje za odprtje šifre in se zato razburi. Včasih ga kar vidim, kako je rdeč, zaripel, a povem mu, da so to dokumenti, ki jih mora poslati, in če v jezi odloži slušalko, pomislim, da smo vsi ljudje, a vsak drugačen. Sama storim vse, ne morem pa mu drugače pomagati. Vendar menim, da se kupec pozneje umiri, zlasti če pokliče še kam drugam in zahtevajo enake dokumente. Potem vidi, da ne gre za kaprico referentke v prodaji, ampak za sistem dela.

Ali tak kupec pozneje spet pokliče?

INES: Tudi to doživimo in takrat ko kupec pokliče, želi, da mu še enkrat povem, kaj vse potrebuje. Teh klicev sem zelo vesela, kajti trudim se, da se zadeve pozitivno rešijo.

Kaj bi rekle o svojih načrtih za prihodnost?

VESNA: Če bi mi bila ponujena zanimiva priložnost, novi izzivi, bi jih z veseljem sprejela. Odprta sem za nove zadeve, nove izzive imam rada, saj se tako lahko dokazem.

INES: Tudi jaz tako menim, vsekakor sem odprt človek, vsak nov izziv mi daje motivacijo za delo in morda bi si želela delati tudi kaj drugega, če bi mi ponudili.

VLASTA: Jaz pa pravim, da bom počakala, kaj bo čas prinesel. Še vedno sem pa pripravljena na nove izzive. Ob koncu bi se rada zahvalila vsem, ki so nam stali ob strani, predvsem podjetju, da mi je omogočilo študij.

INES: Hvaležna sem podjetju Petrol, da mi je omogočilo študij in študijski dopust, saj je bilo potrebnega veliko časa za pripravo na izpite. Nenazadnje je tu še finančni vidik - šolnina, s katero mi je Petrol ta študij tudi financiral.

VESNA: Da, tudi jaz se zahvaljujem, saj mi je podjetje v veliki meri pomagalo pri plačilu šolanja, kar je gotovo bila dodatna motivacija za delo.

VLASTA: Mladim pa svetujemo, naj študirajo, študirajo, študirajo, kolikor se le da. Izkoristijo naj vse možnosti, saj je to naložba za prihodnost.

INES, VESNA, VLASTA: Želimo se zahvaliti direktorju Danijelu Šumeju, saj je veliko pripomogel k temu, da smo uspešni in zagnan team. V podjetje je prinesel novo svežino in pozitivne spremembe.

Prehodno rešitev naj bi dosegli morda do leta 2020

Ali bo shranjevanje CO₂ rešilo probleme?

V mednarodnem sporazumevanju uporabljajo kratico CCS (Carbon Capture and Storage) za tehnologijo, potrebno za izločanje in shranjevanje CO₂, od katere si mnogi veliko obetajo, ker vidijo v njej močan prispevek k varovanju ozračja. Izločanje in shranjevanje ogljika, ki ga poznamo tudi kot sequestration ogljika, je proces, pri katerem ločijo CO₂ od plinov, ki nastajajo v velikih elektrarnah, in ga zgostijo, preden ga odpeljejo in shranijo v geoloških formacijah ali pod morskim dnom.

CCS tehnologija je že na voljo, vendar je še zelo draga, širše uporabe pa ne moremo pričakovati pred letom 2020 ali celo 2030. V komisiji EU pravijo, da je CCS pomemben del njenih poskusov pri zniževanju emisij CO₂. Konec januarja je komisija posredovala več mnenj, ki so del njenega energetskega

in klimatskega paketa, in so povezana s CCS tehnologijo.

Najprej bodo razširili smernice, kdaj smejo države subvencionirati industrijo, s čimer bodo zagotovili uporabo CCS. In tudi če komisija meni, da je še prezgodaj za določitev specifičnih smernic kot podpore CCS, se bo Bruselj pozitivno opredelil do državne podpore CCS projektov. Pričakujejo celo, da bodo predelane smernice še v tem mesecu začele veljati.

CO₂, ki ga bodo izločili in shranili, bodo v EU sistemu za trgovanje z emisijami še vedno vrednotili kot "neodstranjen". To je odločitev, ki je v očeh mnogih podjetij odločilna pri opravičevanju potrebnih investicij.

Nekatere študije opozarjajo na meje postopka, ki ga ne bodo izvajali pred letom 2020. Takrat pa bodo morda drugi nosilci energije dajali boljše

rezultate. Prve raziskave izhajajo iz ugotovitve, da bodo stroški za odstranjevanje CO₂ s pomočjo CCS znašali 35 do 50 evrov za tono. Vendar ob tem upajo, da bo nadaljnji tehnološki razvoj znižal stroške na 20 evrov. CO₂ bi mogli transportirati prek cevovodov, stroški pa bi znašali od enega do 10 evrov, odvisni pa bi bili od oddaljenosti.

Optimisti, ki pričakujejo, da bo CCS rešil probleme s CO₂, pa bodo razočarani, saj gre v najboljšem primeru za premostitev, ki bo veljala omejeno obdobje, morda 30 let. CCS pa bo uporabna samo za velike proizvajalce CO₂, morda za elektrarne, vendar prve pilotne naprave že obstajajo. V elektrarnah bi s preskušeni metodami znižali CO₂ do 10 odstotkov. Vendar gre najprej za to, da bi v EU dosegli za CCS pravni okvir, kar bi se v ugodnih pogojih moglo zgoditi do leta 2010.

A. T. Kearney: Klimatski paket negativno deluje na konkurenčnost v Avstriji

CO₂ certifikati stanejo industrijo do 4,7 milijarde evrov

Predlogi komisije Evropske unije za reformo trgovanja z emisijami CO₂ bodo pripomogli v večji obremenitvi avstrijske industrije in sicer s treh na 4,7 milijarde evrov, če ne bo sprejetih nobenih izjemnih pravil za posamezne panoge. Za energetske oskrbovalce in predelovalno naftno industrijo bo obremenitev dosegla 3,7 do 4,8 milijarde evrov, od tega bo 2,8 do 3,7 milijarde evrov odpadlo na energetske gospodarstvo. To je ugotovila študija A.T. Kearneya. Komisija mora zagotoviti potrebno varnost okolja, poleg tega mora doseči osnove za uravnotežen odnos med redukcijo CO₂ in konkurenčno sposobnostjo evropskih podjetij. Sicer grozi Evropi nevarnost, da bodo predvsem energetske intenzivna podjetja zapustila celino, če zanje ne bo nobenih izjemnih pravil. Tako pravi študija.

Največje obremenitve bi potem padle na industrijo železa in jekla in sicer z 1,7 na 2,7 milijarde evrov. A tudi cementna (0,4 do 0,6 milijarde evrov) in papirna industrija (0,3 do

0,5 milijarde evrov) bi morali računati z velikimi dodatnimi stroški. V mednarodni primerjavi brez izjemnih pravil bi njihova konkurenčnost padla za 5 do 9 odstotkov in do leta 2020 po posameznih industrijskih vejah pripeljala v izgube.

Študija še pravi, da je od leta 1990 potreba po primarnih vrstah energije v EU-15 letno povprečno porasla za odstotek s 15.444 TWh na 17.968 TWh. V enakem obdobju so se tudi emisije CO₂ povzpele s 3.068 na 3.361 milijona ton, kar pomeni 0,6 odstotka na leto. "Če hočemo doseči emisijski cilj Evropske unije, da bomo izpuh CO₂ do leta 2020 zmanjšali za 20 odstotkov v primerjavi z letom 1990, bo potrebno delno preiti s premoga na plin in s fosilnih nosilcev energije na obnovljive vire," meni Florian Haslauer, podpredsednik A.T. Kearney: "Spremembe v energetiki, ki so potrebne za zmanjšanje CO₂ ter potrebne investicije v nove tehnologije se bodo na osnovi naše analize izplačale za podjetja, le če bo cena

CO₂ certifikatov v naslednjem obdobju porasla s sedanjih 20 na povprečno 38 evrov za tono."

Dodatni stroški, ki bodo nastali, bodo negativno vplivali tudi na cene proizvodov. Analiza A.T. Kearneya kaže, da se bodo proizvodni stroški za tono jekla do leta 2020 povečali za 45 evrov. S tem bi se stroškovni položaj industrije železa in jekla v primerjavi z mednarodno konkurenco poslabšal za 7,3 odstotka. V cementni in papirni industriji bodo proizvodni stroški do leta 2020 porasli za 9,2 oziroma za 5,3 odstotka. A zaradi močne konkurence tega povišanja ne bo možno prenesti na porabnike.

Dodatna stroškovna obremenitev evropske energetske intenzivne industrije bi utegnila pripeljati do tega, da bi proizvodnjo prenesla v regije, kjer so energetske stroški nižji in brez dodatne obremenitve za CO₂. To pa bi z globalnega stališča nasprotovalo pomembnemu cilju EU, da bi veliko prispevali k svetovnemu zmanjšanju CO₂.

Prenos energetske intenzivne industrije iz Evrope bi na globalni ravni vodil k porastu emisij CO₂. Končno nastane na primer pri proizvodnji jekla na Kitajskem dvakrat toliko CO₂ kot v EU.

BP**2007 nižji dobiček**

Zaradi milijardne izgube v downstream poslovanju (rafinerija in prodaja) je imel britanski koncern v četrtem četrtletju lanskega leta manjši dobiček. Rezultat na osnovi povprečnih nabavnih cen je v primerjavi s predhodnim letom padel s 3,89 na 2,97 milijarde dolarjev (2 milijardi evrov). V celotnem letu 2007 se je dobiček zmanjšal za 22 odstotkov in dosegel 17,29 milijarde dolarjev (11,66 milijarde evrov).

Predsednik Tony Hayward namerava v letošnjem letu povsem preurediti koncern, kar naj bi stalo milijardo dolarjev, fiksni stroški pa naj bi bili znižani za 15 do 20 odstotkov. Letošnje investicije naj bi znašale 21 do 22 milijard, medtem ko so lani dosegle 19 milijard dolarjev. Do sredine leta 2009 naj bi število zaposlenih znižali za 5 tisoč.

Rekordno visoke cene nafte so delno izravnale nižje marže in enkratne stroške. Dobiček iz črpanja nafte in plina se je povečal s 5,06 na 7,645 milijarde dolarjev.

V downstreamu so imeli 1,337 milijarde dolarjev izgube, medtem ko so leto prej beležili 312 milijonov dolarjev dobička. Levji delež izgube je povzročila enkratna obremenitev v višini 1,15 milijarde dolarjev. Poleg rafinerijskega poslovanja, ki je bilo v BP tako kakor v celotni panogi zelo šibko, so četrtletni dobiček obremenili visoki davki. Dnevna proizvodnja je v zadnjem četrtletju porasla s 3,84 na 3,91 milijarde naftnega ekvivalenta. V celem letu je proizvodnja padla s 3,93 na 3,82 milijona ekvivalenta. Dnevno proizvodnjo naj bi s sedanjih slabih 4 milijonov do leta 2009 dvignili na 4 milijone sodov in do leta 2012 na 4,3 milijona sodov.

Chevron**Velik zaslužek zaradi visokih cen nafte**

Drugi največji ameriški naftni koncern Chevron je v zadnjem četrtletju 2007 tako kakor njegovi konkurenti zaradi visokih cen krepko zaslužil. Presežek se je dvignil za 29 odstotkov na 4,9 milijarde dolarjev (3,3 milijarde evrov).

V celem letu 2007 je črno zlato prineslo Chevronu dobiček v višini 18,7 milijarde dolarjev, kar je bilo 9 odstotkov več kakor leto prej. Promet se je v zadnjem četrtletju izboljšal za 29 odstotkov na 61,4 milijarde dolarjev. V celem letu se je povzpел za 5 odstotkov na 220,9 milijarde dolarjev.

ConocoPhillips**Dobiček so prinesle visoke cene nafte**

Tretji največji ameriški naftni koncern ConocoPhillips je v zadnjem četrtletju 2007 s pomočjo visokih cen surove nafte krepko povečal svoj dobiček. Presežek se je dvignil za 37 odstotkov na 4,37 milijarde dolarjev (3 milijarde evrov). Promet je bil večji za 27 odstotkov in dosegel 52,7 milijarde dolarjev. V celem letu se je povzpел za 2 odstotka na 187,4 milijarde dolarjev. Presežek se je znižal skoraj za četrtno na 11,89 milijarde dolarjev. Razlog so posebne obremenitve v Venezueli v drugem četrtletju, ki so znašale 4,51 milijarde dolarjev. ConocoPhillips se je junija tako kakor ostali tuji naftni koncerni branil podpisati nove pogodbe za črpanje nafte, ki jih je zahteval predsednik Hugo Chavez. Levo usmerjena vlada je pred tem prevzela nadzor nad zadnjimi zasebnimi črpalnimi napravami in poddržavila naftna polja. ConocoPhillips je najavil, da bo v letošnjem prvem četrtletju kupil za dve do štiri milijarde dolarjev lastnih delnic. Lani jih je kupil za sedem milijard, samo v zadnjem četrtletju za 1,61 milijarde dolarjev.

Gaz de France**Promet v zadnjem četrtletju je bil za 13 odstotkov večji**

Francoski državni koncern Gaz de France je promet v zadnjem četrtletju 2007 povečal za 13 odstotkov na 9,3 milijarde evrov. Celoletni promet pa je nekoliko padel in sicer za 220 milijonov ter dosegel 27,43 milijarde evrov. Od vsote je 41 odstotkov odpadlo na tujino. Dohodek pred obrestmi, davki

in odpisi se je občutno povečal in leži nad planom. Gaz de France se bo letos združil s Suezom v enega vodilnih energetskega koncernov na svetu.

Shell**Eksplozija dobička za 60 odstotkov**

V naftnem koncernu Shell je dobiček dobesedno eksplodiral. Kakor poročajo iz največjega evropskega naftnega koncerna, se je neto dobiček v letu 2007 povečal za 23 odstotkov na 31,3 milijarde dolarjev (21 milijard evrov). Promet se je dvignil za 12 odstotkov na 356 milijard dolarjev. Predsednik Shella Jeroen van der Veer pa je izjavil, da je bil rezultat zaradi šibkih marž v rafinerijah v zadnjem četrtletju "zadovoljiv".

Kako močno vplivajo višje cene nafte na podražitev bencina, dieselskega goriva in kurilnega olja, kaže razvoj v rafinerijskem poslovanju družbe v zadnjem četrtletju leta. Dobiček v tem sektorju je v primerjavi z zadnjim četrtletjem 2006 poskočil za 224 odstotkov na 2,56 milijarde dolarjev. Če bi obračunali povišane cene nafte, bi bili dohodki rafinerij v primerjavi z letom 2006 vsekakor nižji.

V celoti je Shell v zadnjem četrtletju 2007 dosegel 60 odstotkov višji dobiček, k čemur so pripomogle visoke cene nafte kakor tudi prodaja delov družbe. Neto dobiček se je povzpел na 8,47 milijarde dolarjev. Promet je v zadnjem četrtletju porasel skoraj za 42 odstotkov na 107 milijard dolarjev, čeprav je proizvodnja nafte padla.

ExxonMobil**Rekorden dobiček**

S pomočjo visokih cen surove nafte je ExxonMobil v letu 2007 dosegel najvišji dobiček v svoji zgodovini. Ameriški naftni koncern je zaslužil 40,6 milijarde dolarjev (27,3 milijarde evrov), kar je bilo za 3 odstotke več kakor leto prej. Samo v zadnjih treh mesecih leta 2007 se je dobiček povzpел za 14 odstotkov na 11,6 milijarde dolarjev.

Združeni arabski emirati so povečali proizvodnjo, ker so bili vzdrževalni programi zaključeni

Opec je črpal večje količine nafte

Članice Opeca so decembra proizvajale povprečno po 32,03 milijona sodov surove nafte na dan. To je pokazala anketa, ki jo je izvedel Platts med uradniki Opeca in funkcionarji naftne industrije. Novembra so načrpali 31,65 milijona sodov na dan. Raziskava je pokazala, da je deset članic Opeca v decembru dnevno načrpalo povprečno 27,43 milijona sodov, kar je 460.000 sodov na dan več kakor v novembru. Količina pa je za 177.000 sodov na dan

preseгла količino, ki so jo v začetku novembra določile članice Opeca in naj bi znašala 27,253 milijona sodov na dan.

Velik del porasta v decembrski proizvodnji je potrebno pripisati višji količini iz Združenih arabskih emiratov, kjer so zaključili pomembna vzdrževalna dela. Dnevna proizvodnja v ZAE je decembra po oceni znašala 2,5 milijona sodov, kar je 350.000 sodov več kakor novembra. Skromen porast

med 10 in 40 tisoč sodov na dan so dosegli tudi v Indoneziji, Iranu, Kuvajtu, Libiji in Saudski Arabiji. Izvzeti so samo Irak, Angola in Ekvador.

Iraško proizvodnjo ocenjujejo na 2,3 milijona sodov dnevno, kar je za okrog 100.000 sodov manj kakor v novembru. V začetku januarja pa so podatki, ki jih je Platts dobil od iraškega naftnega ministrstva, kazali, da je kljub močnemu padcu izvoza v primerjavi z novembrom Irak v decembru črpal dnevno 2,475 milijona sodov. Angolska proizvodnja se je rahlo vzpenjala z 1,78 na 1,8 milijona sodov na dan, Ekvador proizvede po ocenah 500.000 sodov na dan.

Črpanja ne bodo povečali

Dvignili naj bi raven zalog

Raven črpanja naj bi v Opecu zaenkrat ostala nespremenjena, vendar v organizaciji ne izključujejo možnosti, da bi letos znižali proizvodnjo. To je potrdil predsednik organizacije Chakib Khelil na ministrski konferenci: "Menimo, da je trg uravnotežen in da nam ni potrebno posegati vanj." Iran zahteva od članic, da znižajo proizvodnjo in o tem bodo morali razpravljati na

naslednjem srečanju, je izjavil iranski naftni minister Gholamhossein Nosari. Po podatkih iz Opeca so njegove članice v preteklih mesecih dnevno načrpale 31 milijonov sodov surove nafte, kar je bilo skoraj 4 milijone sodov več, kakor znaša uradna količina. Po ocenah svojih ministrov Opec ne pričakuje prave recesije, temveč jasno poslabšanje ameriškega gospodarstva, ki pa si bo v

prihodnjih mesecih spet opomoglo. Vodja znanstvenega oddelka organizacije Hassan Kabasadar je poudaril, da je kartel tako oblikoval svoje kapacitete, da bo njegovih 13 članic tudi v prihodnjih letih lahko zagotavljalo oskrbo. Že zdaj dosegajo njihove zaloge 3 milijone sodov in dnevno lahko črpajo 35 milijonov sodov. Količino pa bodo v prihodnjih letih dvignili na 35 milijonov. "Doseči hočemo 15-odstotno zalogo ter z njo utrditi zaupanje v trg."

Opec se marca ne bo dogovoril za znižanje proizvodnje

Cena nafte naj bi letos padla na 80 dolarjev

Energetski strokovnjaki RZB (Raiffeisen Bank) so prepričani, da bo v letu 2008 cena nafte padla povprečno na 80 dolarjev za sod znamke Brent. Poleg tega pričakujejo, da bodo dodatne količine, ki jih bodo črpale tako članice kot ne-članice Opeca, vsaj izravnale povečano povpraševanje. K zmanjšanju napetosti naj bi pripomogle tudi nove rafinerijske kapacitete v drugi polovici leta, kakor tudi večje povpraševanje po biogorivih.

Surovine, z njimi pa tudi surova nafta in naftni proizvodi, bi se ob možni ameriški recesiji utegnile znajti pod pritiskom. Čeprav predstavlja Kitajska skupaj z Indijo in Bližnjim vzhodom glavni razlog za rastoče povpraševanje

po nafti, pomena ZDA ne bi smeli spregledati, saj tam porabijo 24 odstotkov količin v svetu, medtem ko jih Kitajska potrebuje samo 9 odstotkov.

Večji gospodarski padec, ki bi mogel pripeljati prav do recesije, bi se odražal na povpraševanju po nafti in njenih proizvodih. Obseg pa je odvisen od tega, v kolikšni meri se bosta Azija in Bližnji vzhod mogla odmakniti od ZDA. Toda posebno velikega padca cene pod 80 dolarjev za znamko Brent v tekočem letu strokovnjaki ne računajo. Geopolitična negotovost na primer v Nigeriji ali Iranu pa bo tudi letos spremljala vse dogajanje. Končno pa je veliko odvisnega tudi od Opeca.

Pri napovedih za leto 2009 izhajajo strokovnjaki RZB iz prepričanja, da bo razvoj enak letošnjemu. Tako pri proizvodnji kakor pri rafinerijskih kapacitetah se nakazuje dokaj pozitivna podoba, medtem ko bi povpraševanje po nafti in njenih proizvodih moglo biti manjše kot v letošnjem letu.

Leto 2010 naj bi bilo z današnjega stališča zadnje, v katerem bo proizvodnja močnejše rasla. V naslednjih dveh letih pričakuje IEA komaj kaj več kot za odstotek večjo rast ponudbe. Ker pa bi se svetovno povpraševanje moglo povečati za dva odstotka - predvsem zaradi vedno večje rasti na hitro rastočih trgih, kakor sta Kitajska in Indija - naj bi od leta 2010 cene nafte spet rasle.

Proizvodnja sundiesla naj bi stekla v letu 2012

Gradnja velike naprave za sundiesel

Biogoriva druge generacije (BTL - Biomass to liquids) so sicer lepi, a oddaljeni načrti, kljub temu se nakazuje velika industrijska proizvodnja. Tako Choren Industries načrtuje skupaj z mednarodnimi graditelji naprav, kakor so Linde, Shell, Poeyry in PCK, zasnovati napravo za proizvodnjo BTL in pripraviti finansiranje projekta, ki naj bi ga uresničili v Nemčiji, v brandenburškem Schwedtu. Dokončno odločitev o gradnji naj bi sprejeli a sredi leta 2009, od leta 2012 naj bi proizvajali sundiesel. Tovarna bi stala 800 milijonov evrov in proizvajala 250 milijonov litrov BTL. Prva majhna naprava za 15.000 ton naj bi še letos začela delovati v nemškem Freibergu.

Mnoge naprave za proizvodnjo biodiesla v Nemčiji bodo ukinili in prodali

Nemškega biodiesla ni možno prodati

“Nismo le v krizi, temveč stojimo pred kolapsom,” je izjavil predsednik proizvajalcev BBK Peter Schrum na srečanju biodieselske industrije. “Mnogi majhni proizvajalci so proizvodnjo povsem ustavili, le večji ponudniki, ki imajo debelejšo finančno podlago, delajo naprej.” Razlog za tako stanje je v delni ukinitvi davčnih ugodnosti v Nemčiji konec leta 2006 ter dodatno v začetku letošnjega leta. “Prodaja na bencinskih servisih se je povsem zmanjšala,” pravi Schrum. “Zaradi povišanja davka stane biodiesel toliko kakor klasično gorivo, ali celo več.” Če bi hoteli najti kupce, bi moral biti biodiesel 12 odstotkov cenejši kot normalno dieselsko gorivo. Končno je poraba večja, motorji pa morajo biti pogostejše pregledani, pravi predsednik BBK. Tudi obveza, da je normalnemu pogonskemu gorivu primešan biodiesel, ničesar ne spremeni, kajti ponudniki dieselskega goriva kupujejo subvencionirani cenejši biodiesel v tujini. “Biodiesel, ki ga primešajo, je lahko slabe kakovosti, zato naftni koncerni iščejo po vsem svetu najcenejše proizvajalce.”

Proizvodne letne kapacitete nemških proizvajalcev so porasle že na 5 milijonov ton. Zato bodo mnogi proizvajalci ukinili svoje proizvodne naprave in jih prodali v druge države, na primer v ZDA in Kanado.

Sredi leta bo v Švici začel veljati spremenjen zakon

Nižji davki za biogoriva

Od 1. julija bo pogonsko gorivo, ki je prijazno do narave, v Švici manj, čisti bencin pa močnejše obremenjen. Pogonska goriva, kot so bioplin, bioetanol in biodiesel, bodo neobdavčena. Za zemeljski in tekoči plin bo davek za liter bencinskega ekvivalenta za 0,40 franka nižji. Zvezni svet in parlament želita s tem zmanjšati emisije CO₂, finega prahu in ozona.

Da pa proračun ne bi utrpel izgub, bo povišan davek na bencin. Vendar se to na ceni, ki jo bo potrebno plačati na bencinskih servisih, ne bo odražalo, ker bo bencinu primešano neobdavčeno gorivo. 5 odstotkov od 7 milijard litrov bencina naj bi nadomestili z zelenimi pogonskimi gorivi.

Ob trenutnem tržnem položaju bodo vsa pogonska goriva iz

obnovljivih virov neobdavčena, če odgovarjajo ekološkim in socialnim pogojem. Če pa bi se cenovno razmerje premočno spremenilo v korist fosilnih goriv, bi tudi bio pogonska goriva delno obremenili z davkom.

Kot minimalne ekološke zahteve veljajo kriteriji, ki zadevajo redukcijo CO₂, obremenjevanje okolja, ohranitev pragozdov in biološka mnogostranost. Ekološko pozitivno delujoča pogonska goriva tudi v prihodnje ne bodo obremenjena z davki, ne da bi bilo zanje potrebno posredovati pozitivno bilanco. Sem sodijo pogonska goriva iz odpadkov ali ostankov kmetijske in gozdarske proizvodnje.

Za pogonska goriva iz oljne repice je za davčno olajšavo potrebno izkazati pozitivno ekološko bilanco. Sicer dajejo dokaj velik prispevek k zmanjšanju plinov tople grede, vendar je obremenitev okolja pri pridelovanju oljne repice kritična. Dokazilo o pozitivni ekološki bilanci je potrebno tudi za pogonska goriva iz sladkornega trsa, ker povečevanje površin za njegovo pridelavo ogroža pragozdove. Nobenih davčnih olajšav pa ni za pogonska goriva iz palminega olja, soje ali žita - iz obzirnosti do pragozdov in proizvodnje prehrane.

Lastnika nove tovarne sta avstrijski naftni trgovec Roth in madžarski Mol

Največja tovarna biodiesla na Madžarskem je začela proizvajati

Pred nedavnim je stekla proizvodnja v tovarni Rossi Biofuel, skupnem podjetju avstrijsko štajerskega naftnega trgovca Rudolfa Rotha in madžarskega koncerna Mol, ki stoji v Komaromu. V njej bodo letno proizvedli 150.000 ton biodiesla. Rossi Biofuel je bil ustanovljen leta 2006, Roth ima v njem 75, Mol 25 odstotkov, vanj pa so vložili 40 milijonov evrov.

Od načrtovane letne proizvodnje bo Mol 120.000 ton prodal doma, ostalo bodo izvozili.

Rudolf Roth je že leta 2004 večinski delež svojega podjetja Roth Heizöle GmbH prodal madžarskemu Molu, ki je s tem udeležen tudi pri 20 Rothovih bencinskih servisih in 52 avtomatskih dieselskih črpalkah.

Prvi servis za bioplin

Novost na avstrijskem energetske trgu

V Margarethnu am Moos v Spodnji Avstriji so decembra odprli prvi avstrijski servis za bioplin, ki ga upravlja tamkajšnja zadruga “Energetska oskrba Margarethen”. Gre za prvi demonstracijski projekt na svetu, v katerem na osnovi membranskega postopka čistijo bioplin do kakovosti, ki je potrebna za pogonsko gorivo. Dodatno bodo v obrat za bioplin vstavili novo sredstvo za razžveplanje, s katerim bo bioplin očiščen na 10 ppm žveplovodika, tako da ga lahko brez razžveplanja uporabijo kot pogonsko gorivo.

Novi postopek daje tehnično in gospodarsko možnost, da se tudi s pomočjo majhnih naprav neposredno uporablja pogonsko gorivo.

V Margarethnu am Moos lahko prek črpalke, ki so jo sami zasnovali, natočijo na uro okrog 25 kg očiščenega bioplina s 95 odstotki metana, ki so ga imenovali methaPUR.

Sodelavci iz Sektorja investicije smo obiskali München, kar smo si zaslužili s pridnim delom skozi vse lansko leto.

München - stadion, pivnica, muzej in še kaj

David Oitzl

Glavni cilj izleta, pravzaprav bi mogel reči ekskurzije, je bil ogled Allianz Arene, novega münchenkega nogometnega stadiona, zgrajenega za nogometno svetovno prvenstvo, ki je bilo v Nemčiji leta 2006. Stadion sprejme 70.000 ljudi, vendar ne daje pravega občutka o velikosti, ker je zasnovan zelo sodobno.

Obod stadiona je iz prosojnih zračnih vreč, ki jih lahko obarvajo v rdečo, modro ali belo barvo. Iz enakih vreč je tudi streha nad tribunami, le da so popolnoma prozorne in prepuščajo tudi UV svetlobo, ki omogoča rast trave na igrišču. Samo za osvetlitev fasade je potrebno 1,5 MW električne energije. Za primerjavo naj povem, da naš bencinski servis potrebuje približno 100 kW električne energije, torej bi mi z enako močjo lahko oskrbeli 15 bencinskih servisov.



Čeprav Petrol ne gradi aren, so se v Münchnu marsičesa naučili

Ogledali smo si tudi slačilnice nogometašev, kjer imajo vrhunsko oskrbo. Vsaka slačilnica ima bazen, masažne prostore in prostor za ogrevanje. V osrednjem delu tribun so lože za VIP goste. Vse so zakupljene najmanj za štiri leta, cena zakupa pa je odvisna od velikosti lože in prostorov, ki ji pripadajo. Čakalna vrsta pa je dolga več let.

Ker je stadion na obrobju mesta, je bilo potrebno urediti tudi dostop. V ta namen so zgradili parkirno hišo, ki je - povsem mimogrede - največja v Evropi (9.800 parkirnih mest) in postajališče podzemne železnice. Ker se stadion po tekmi lahko izprazni v 15 minutah, je postaja kar precej oddaljena od njega. S tem preprečujejo gnečo na poti do postaje in na njej. Za varnost je torej vrhunsko poskrbljeno.

Bil je ravno adventni vikend, kar pomeni, da so na glavnem trgu v mestu že bile postavljene stojnice z vso mogočo novoletno kramo in seveda kuhanim vinom. Vzdušje je bilo že povsem praznično, ljudi pa je bilo kljub delovnemu petku ogromno. Seveda smo si morali privoščiti tudi okrepčilo z



Pivo in dirndli

eno od mnogih vrst klobas in kuhano vino. Obisk Münchna pa ne more miniti brez piva. Obiskali smo pivnico Hofbrauhaus, ki samo v pritličju sprejme 1300 ljudi. V petek zvečer to pomeni eno samo pravo fešto. Irharic in dirndlov je bilo kar precej in ob pogledu nanje si nisem mogel predstavljati nikogar v Ljubljani, da bi v petek zvečer oblekel narodno nošo. Pivo seveda točijo samo v naših supercah, torej "kriglah" po 1l. Spiješ dva in si dober... Za okrepčilo pa slane preste, ali pa Wurst und Sauerkraut (klobasa s kislim zeljem).

Sobota je bila namenjena obisku Deutsches Museuma (Nemškega muzeja), ki ga pri nas bolje poznamo kot tehnični muzej. V njem lahko vsi, ki jih zanima tehnika, preživijo neskončno veliko ur. Vsa področja tehnike in znanosti so

predstavljena na tak način, da sploh ne veš, kdaj je minil čas, ki si ga namenil ogledu. A ker smo prejšnji večer in dobršen del noči preživeli v pivnici, zjutraj nihče ni bil prav navdušen nad načrtom, da bomo v muzeju preživeli šest ur. Ob dogovorjenem času za odhod proti domu pa ni bilo malo tistih, ki smo skoraj zamudili. Prav vsi pa smo bili prepričani, da se bomo v ta muzej še vrnili.



Tudi petrolovci se niso mogli odpovedati pivu

BP pričakuje v naftni panogi nižji dobiček

Naftna panoga, ki se je v zadnjih letih že kar navadila na uspehe, se bo verjetno morala sprijazniti s slabšimi časi. Kljub visokim cenam surove nafte bo dobiček mednarodnih koncernov najbrž nižji kakor v letu 2007, ugotavlja glavni ekonomist BP Christof Rühl: "Naš problem je v tem, da stroški eksplodirajo."

Koncerni kot prodajalci nafte imajo sicer dobiček od visokih cen surove nafte, po drugi strani izredno povišani stroški pritiskajo na marže. Obenem grozi panogi poraz v tekmi za preostale zaloge: predvsem Kitajska kupuje po visokih cenah nahajališča surove nafte v vseh deželah v razvoju. "Ne moremo se kar tako nekje pojaviti in reči, da bomo gradili železnico, če smemo potem črpati njihovo nafto," pravi Rühl. Poleg tega nimajo državni koncerni, kakršen je Saudi Aramco iz Saudske Arabije, nobenega interesa za to, da bi bile zasebne družbe udeležene pri črpanju njihovih naftnih zalog. "Zato je v sedanjem okolju težko nadomestiti proizvodnjo z novimi zalogami." Naftnih nahajališč, ki jih je možno brez težav odpreti, in jih imajo na Bližnjem vzhodu, drugod ne bi našli.

Kitajci so leta 2007 uvozili veliko več nafte

Kitajska je zaradi svoje visoke gospodarske rasti v preteklem letu uvozila več nafte kakor v preteklih letih. Uvoz je narasel za 12,4 odstotka na 163,2 milijona ton, medtem ko je izvoz v istem obdobju padel za 38,7 odstotka na 3,89 milijona ton. Kitajska je od leta 1993 neto uvoznik surove nafte. Povpraševanje v državi pa navajajo kot enega od vzrokov, da je cena nafte v zadnjem času na vedno višji ravni.

Wintershall in Gazprom skupaj pridobivata plin

Nemška podružnica BASF, Wintershall, in ruski energetske oskrbovalec Gazprom sta prvič skupaj odprla plinsko polje v Sibiriji. Tako je Wintershall prvo nemško podjetje, ki črpa zemeljski plin v Sibiriji. V prihodnje

pa bo energent tekkel po načrtovanem vzhodnomorskem plinovodu v Evropo. Na plinskem polju Južno ruskoje se nahaja 600 milijard kubičnih metrov plina, ki jih je možno črpati. Zdaj dobavlja Gazprom v Nemčijo okrog 40 milijard kubičnih metrov na leto, glede na zaloge v Južnem ruskojem pa bi bile po mnenju BASF dobave v Nemčijo zagotovljene za naslednjih 15 let. Gazprom in BASF že vse od leta 1990 skupaj trgujeta z zemeljskim plinom. Zahodno sibirski regija Jamal pa velja za področje, ki ima eno največji zalogo plina na svetu. Udeležba BASF pri plinski proizvodnji v Sibiriji je del dogovora o zamenjavi podjetniških deležev. BASF ima 25 odstotkov manj delnico v družbi Severneftegazprom, ki ima licenco za plinsko polje.

Upravljalci so preložili začetek delovanja vzhodnomorskega plinovoda

Po večmesečnih špekulacijah o zamudi so upravljalci načrtovanega plinovoda skozi Vzhodno morje preložili začetek delovanja. Dobave naj bi dejansko stekle spomladi 2011, so sporočili iz Nord Stream konzorcija, medtem ko so doslej zagotavljali, da bo transport stekel konec leta 2010. V konzorciju so udeleženi nemški E.ON in BASF ter nizozemski Gasunie, večinski delež pa ima ruski Gazprom.

OMV razmišlja o plinski elektrarni na Bavarskem

OMV išče možnost na gradnjo plinske elektrarne v bližini svoje rafinerije v Burghausnu. Študija bo kmalu pripravljena. Elektrarna naj bi imela 800 MW moči, elektriko naj bi začela proizvajati leta 2012, vendar bi le del porabili za potrebe rafinerije. Romunska podružnica OMV, Petrom, pa blizu svoje rafinerije Petrobrazi prav tako gradi plinsko elektrarno z močjo 860 MW. Stroški za gradnjo naj bi znašali okrog 500 milijonov evrov in če bo študija dala pozitiven rezultat, bi leta 2010 lahko začeli graditi.

Dieselsko gorivo pridobiva, bencin izgublja

Prodaja osebnih vozil v Evropi je lani rahlo porasla. S 16 milijoni avtomobilov se je število prijavljenih vozil povečalo za odstotek, sporočajo iz zveze avtomobilske industrije. Prodaja v zahodni Evropi je bila s 14,8 milijona enot stabilna. V novih članicah Evropske unije so z 1,2 milijona vozil povečali prodajo za 15 odstotkov. Nemški proizvajalci so ubranili svoj tržni delež in spravili v promet 47 odstotkov vseh v zahodni Evropi prodanih vozil. V novih članicah EU so z več kot 44-odstotnim deležem ohranili visoko raven.

Največje povpraševanje je lani veljalo vozilom na dieselski pogon, saj se je njihova prodaja povečala za dobre 4 odstotke, medtem ko se je prodaja bencinarjev zmanjšala za enak odstotek. S tem je bilo 53 odstotkov v zahodni Evropi na novo prijavljenih avtomobilov opremljenih s samovžigom. Več kakor vsak drugi avto je prišel iz nemške tovarne.

Gazprom namerava v celoti prevzeti Sahalin 1

Ruski plinski monopolist Gazprom očitno stoji pred nakupom celotne plinske proizvodnje ExxonMobilovega projekta Sahalin 1 v vzhodni Sibiriji. Kakor je povedal podpredsednik družbe Ananenkov, bo pogodba podpisana aprila ali maja.

Ameriški koncern ExxonMobil je vložil v Sahalin 1 okrog 12 milijard dolarjev (8,21 milijarde evrov). Plin iz polja pred sibirsko obalo naj bi prvotno transportirali na Kitajsko, vendar bo načrt splaval po vodi, ker je Gazprom najavil, da morajo plin uporabiti za oskrbo prebivalcev Sibirije. Opazovalci pa vsekakor predvidevajo, da je energent vendarle namenjen porabnikom v Aziji. Gazprom je na otoku Sahalin zastopan od lanskega leta, ko si je po mesece dolgem pritisku države zagotovil nadzor nad 22,5 milijarde vrednim projektom Sahalin 2, katerega prvotni lastnik je bil Royal Dutch Shell.

Prišli

Maloprodaja Slovenija

OEM Celje-Novo mesto
BS Krško, Cesta 4. julija 72
Sabina Bratanič, prodajalka

BS Muta
Miloš Temnikar, prodajalec

BS Radeče
Patricija Šeško, prodajalka

BS Tepanje
Gregor Kampl, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj
BS Ljubljana Rudnik II-J
Metka Selan, prodajalka

BS Ljubljana Barje I-S
Renata Zaletelj, prodajalka

BS Ljubljana, Šmartinska 180
Zvonka Jelnikar, prodajalka

BS Ljubljana, Celovška I
Luka Ločniškar, prodajalec

BS Dobrova
Barbara Šrot, prodajalka

BS Vrhnika I
Branko Schaubach, prodajalec

OEM Maribor
BS Lendava
Tibor Feher, prodajalec

BS Lenart
Nataša Ozimič, prodajalka

BS Maribor, Na poljanah
Renata Murks, prodajalka

BS Maribor, Ptujška 188
Nataša Kokot, prodajalka,
Andreja Štubičar, prodajalka

BS Maribor, Tržaška 36
Rajko Ferik, prodajalec

BS Maribor, Tržaška 11
Mitja Žunko, prodajalec,
Žarko Križan, prodajalec,
Sardo Pahor, prodajalec,
Jadranka Pavlija, prodajalka,
Tamara Tomanič, prodajalka

BS Ptuj, Osojnikova 7
Breda Kmetec, prodajalka

Petrol VNC
Saša Cerovac, varnostnik

Petrol d.d.
Sektor naftni derivati,
oddelek Magna C
Urška Knap, referentka

Sektor TRKV
Primož Fridrih, tehnični inštruktor

Sektor ravnanje s človeškimi viri
Vesna Petrovič, vodja službe

Sektor informatika
Valerij Bartulović, projektant IS

Sektor energetika
Blaž Volkar, tehnični sodelavec

Odšli

Maloprodaja Slovenija

OEM Celje-Novo mesto
BS Solčava
Stanko Klemenšek, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj
BS Hrušica II-S
Sanela Talič, prodajalka

BS Lom I
Rok Kranjc, prodajalec

BS Ljubljana, Šmartinska 150
Matej Berginc, prodajalec
BS Ljubljana, Vič III
Primož Žnidaršič, prodajalec

OEM Primorska
BS Kobarid
Zdravko Koren, prodajalec

BS Povir
Erika Gorkič, prodajalka

Petrol d.d.
Sektor nabave - služba naftni derivati
Rozalija Kogoj Grabnar, samostojna
referentka

Sektor splošne zadeve
Urška Ugrina, pravna sodelavka

Sektor investicije
Rok Henigman, tehnični sodelavec

ZAHVALA

Ob boleči in nenadomestljivi
izgubi dragega moža in atija

Tonija Voga

se iskreno zahvaljujemo podjetju
Petrol za vso izkazano pomoč,
govorniku gospodu Jelčiču ter
vsem sedanjim in bivšim sodelav-
cem z bencinskih servisov Lenart
in Rače za častno stražo.

Žalujoči žena Brigita, hči Barbara
in sin Žiga

ČESTITKA

Sodelavki **Poloni ŠTUMPFL**
iskreno čestitamo
ob uspešno zaključenem študiju
na Ekonomsko poslovni fakulteti
v Mariboru za pridobljeni naziv
magistre poslovedenja in
organiziranja - MBA

Sodelavci
Petrola Energetike d.o.o.

