



Zdaj se tudi v Petrolu lahko pohvalimo z avtopralno stezo

Vsebina:

stran

Časopis izdaja Petrol, slovenska naftna družba, d.d.

Namesto uvodnika	3
Konec prvega četrletja skupščina delniške družbe Petrol	4
Kratke novice iz domače hiše	6
Bilo jih je sedem	7
Dobili smo prvo avtopralno stezo »Akcija 10 + 1«	8
Lahko se merijo z večjimi samopostrežnimi trgovinami	9
ORSP - Planiranje v Zunanji trgovini	10
V kakšna podjetja smo vložili svoj denar?	10
Suzuki - Magna party	14
Kar nekajkrat je grozila zaustavitev rafinerije	15
Prekosila je tudi najboljšega klubskega kolega	15
Vsaj nekaj moramo ohraniti za stoletnico	16
Nova knjiga	17
- Plapolajoče zastave	17
Razstave se počasi vračajo	17
Glasba, zvonka radost	18
Pismo bralcev	18
Novice iz tujine	18
Uspehi ne pridejo sami in slučajno	19
Kakovost - zmagujmo skupaj	20
Samo enkrat na leto oživijo	21
Odslužena in nevredna spomina?	22
Odločitev je padla	23
Od Katmanduja do Lhase in nazaj	24
Dirkal bi, tudi če ne bi dirkal	26
Prišli - odšli	27

Ureja uredniški odbor: **Marinka Biček, Rajko Muljavec, Darinka Pavlič, Štefan Prša, Jelka Žmuc Kušar** (urednica)

Tehnična ureditev: **Janez Jerala**

Naslov uredništva Petrol, Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo podjetja: dipl.ing. **Franč Premk**, predsednikčasne uprave, ekon. **Janez Umek**, zastopnik predsednika, dipl.prav. **Janez Lotrič**, zastopnik predsednika

Nadzorni odbor: **Miran Mejak** (predsednik), **Uroš Korže, Uroš Slavinec, Vojmir Urlep, Andrej Gerjevič, Barbara Jama, Mateja Juvanc**

namesto uvodnika

V uredništvu smo že nekaj časa razmišljali, da bi spremenili zunanjo podobo našega časopisa. Ko pa smo konec decembra izvedeli, da je Petrol končno vpisan v sodni register kot delniška družba, smo si rekli, zdaj je pravi trenutek. Oblikovalko Katarino Kovačič iz sektorja Marketing smo prosili za pomoč in takoj je bila pripravljena poprijeti za delo, čeprav je bolezen prav v tem času odločno posegla v vrste njenih kolegic in je morala začasno prevzeti še velik del njihovih nalog.

Nova podoba je bila pripravljena, uredniški odbor (tokrat okrepljen z Janezom Bedenkom kot poglavarjem priloge, ki mora biti po zunanosti uglašena z ostalim delom časopisa) se je z njo strinjal, vendar je iz tehničnih razlogov v tej številki še nismo mogli v celoti uresničiti. Zato prosimo bralce, da z oceno počakajo do prihodnjega meseca.

Ob spreminjanju podobe smo v uredništvu menili, da bi časopisu dali tudi ime, saj beseda Petrol - ki bi jo na naslovnici vsekakor obdržali - označuje pravzaprav lastnika. A če je pripravljanje zunanje podobe naloga strokovnjaka, potrdi pa jo lahko majhna skupina, saj okusu vseh bralcev ne bi mogli nikdar ustreči, je pri iskanju imena drugače. Potrebni je čim več predlogov. Zato vabimo k sodelovanju vse zaposlene v Petrolu. Razmislite, katero ime bi najbolje označevalo stroko in vsebino ter bi se obenem ujemalo z imenom podjetja. Svoje predloge (lahko jih je več) nam pošljite do 5. februarja na naslov: Uredništvo časopisa Petrol, Ljubljana, Dunajska 50. Žirija jih bo pregledala in izbrala najboljšega, predlagatelj pa bo dobil za nagrado 30 tisoč tolarjev.

Veliko dobrih idej!

Jelka Kušar

PETROL, slovenska naftna družba d. d., Ljubljana

Končno je Petrol uspešno lastninsko preoblikovan in s 24. decembrom 1996 vpisan v sodni register pri okrožnem sodišču v Ljubljani kot delniška družba. Njegovo polno ime je Petrol, slovenska naftna družba, d. d., Ljubljana (skrajšano - Petrol, d. d., Ljubljana).

To nam prinaša nekaj sprememb pri delu, saj ne bomo več poslovali po zakonu o podjetjih, temveč po zakonu o gospodarskih družbah. Prenehala sta delovati delavski svet in skupščina podjetja, na njuno mesto stopajo novi organi, skupščina, nadzorni svet, uprava podjetja in svet delavcev. Prav tako ni več družbene kapitala, ampak smo delniška družba z znanimi lastniki.

Novo delniško družbo zastopa predsednik uprave dipl. ing. Franc Premk, po njegovem pooblastilu pa tudi člana uprave ekon. Janez Umek in dipl. prav. Janez Lotrič.

Konec prvega četrtnetja skupščina delniške družbe Petrol

Dokončnih števil iz poslovanja v preteklem letu res še nimamo, toda o pomembnih dogodkih je kljub temu že možno spregovoriti. Ob prehodu iz starega v novo leto nam generalni direktor dipl. ing. FRANC PREMK razgrinja svoj pogled na zadnjih 12 mesecev našega skupnega dela in napoveduje najpomembnejše dogodke v bližnji prihodnosti.

Doslej smo ob izteku leta vedno rekli: »Letošnje leto je bilo kar uspešno, prihodnje bo veliko težje.« Ali velja to tudi tokrat? Kako bi na kratko ocenili leto 1996?

Ta misel se je res že kar udomačila, prihodnje leto pa bi vendarle drugače označil. Če začnem pri preteklem letu, naj ne izzveni sebično, če ga bom najprej ocenil z lastnega zornega kota. Rekel bi, da je bilo zame osebno to leto najtežje od vseh, ki sem jih preživel v Petrolu. Pojavilo se je veliko število problemov, razmere na trgih zunaj Slovenije so bile take, da smo morali plačevati davek pri nabavi naftnih derivatov za potrebe domačega trga, šli smo skozi celoten proces lastninjenja, in določene poslovne odločitve so spremljali številni komentarji ali kritične ocene. Šele proti koncu leta so se razmere nekoliko umirile. Kljub vsemu osebno ocenjujem leto za uspešno, ne pa za najbolj uspešno.

Če pogledam s stališča Petrola, bi rekel, da smo se vendarle izkazali na slovenskem trgu, dokazali, da nismo le največji, ampak tudi najboljši, in da imamo vse pogoje za uspeh na trgih zunaj države.

Ustaviva se najprej pri naši osnovni dejavnosti, pri nakupu in prodaji naftnih derivatov. V zadnjih letih smo doživeli velike spremembe, zdaj sami določamo količine, ki jih bomo kupili, izbiramo dobavitelje, prodamo toliko, kolikor zahteva trg. Ali je delo zdaj lažje ali težje kakor prej, ko smo čakali, kako bo odločil Beograd?

Vsekakor smo za vse sami odgovorni. Ob tem naj povem, da smo konec decembra podpisali pogodbo za nakup 1,2 milijona ton ruske surove nafte, in da se dogovarjamo še za nadaljnjih 1,2 milijona ton, kar je največji posel, ki smo ga kdajkoli sklenili s posameznim dobaviteljem. Iz njega pa lahko potegnemo tudi korist za slovensko industrijo oziroma možnosti za prodajo slovenskih proizvodov na ruskem trgu. Ruski partner nam je zagotovil, da bo z delom denarja, ki ga bo dobil za to nafto, kupil slovenske proizvode, namenjene za ruski trg.

Čemu dajete prednost pri izbiri dobavitelja nafte - ceni ali kakovosti? Visoko kakovostno blago ni poceni.

Na prvo mesto bi postavil dolgoročnost poslov. Zahodna Evropa ima tri vire za nakup surove nafte - Severno morje, kjer Petrol sodeluje z norveško naftno družbo Statoil, Rusko federacijo, mi kupujemo tam preko partnerja Nafta



Moskva od Surgutneftegasa, in Bližnji vzhod, kjer se razmere umirjajo. Videti je, da bodo embargo proti Iraku omilili in končno tudi ukinili. Potem je še Nigerija, kjer pa razmere še niso tako zrele, da bi se mogli dogovarjati.

Kakor sem že rekel, moramo predvsem zagotoviti dolgoročne posle, graditi na dolgoročnem poslovnem sodelovanju. Jasno pa nas tudi cena in kvaliteta blaga usmerjata na posa-

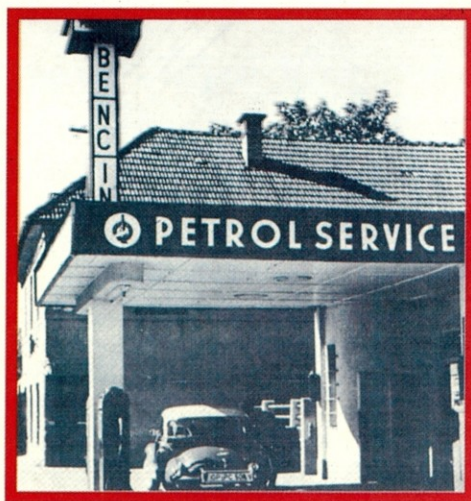
mezne trge. V Naftini rafineriji predelajo samo slabih 20 odstotkov naftnih derivatov, ki jih potrebujemo, ostalo nam morajo predelati v drugih rafinerijah, ki pa so prilagojene za posamezne vrste surove nafte. Surovino iz Rusije v glavnem predelujejo rafinerije v srednji Evropi.

Naftne derivate prodajamo na debelo in na drobno - na bencinskih servisih. Tam prodajamo tudi drugo blago, med katerim je za nas najpomembnejše motorno olje Proton. Se je splačalo odločiti za lastno blagovno znamko?

Dve leti in pol sta verjetno dovolj dolgo obdobje, da smo mogli ugotoviti, da se je splačalo, čeprav rezultati v zadnjem času ne zadovoljujejo več naših želja. Mislim, da moramo še veliko storiti, če bomo hoteli prodreti v kroge, ki lahko vplivajo na porabnike, ko se odločajo, kakšno vrsto olja bodo uporabljali. To so predvsem mehaniki, servisne delavnice. Tu je naše naslednje težišče dejavnosti in z mehaniki moramo vzpostaviti dolgoročno sodelovanje.

Na bencinskih servisih smo res dosegli določeno raven, vendar se moramo zavedati tudi lastne dolžnosti. Če olje Proton prodajamo, ga moramo uporabljati tudi v svojih vozilih in s tem dokazati strankam, da smo prepričani v njegovo kakovost. Obenem moramo stalno spremljati vse spremembe in novosti v svetovni proizvodnji motornih olj in izpopolnjevati lastne izdelke.

Videti je, da je pomembna tudi naša kartica Magna. Reklama zanjo je razmeroma obsežna, število



Prvi zidani kiosk z nadstreškom v Šentvidu pri Ljubljani



Takole smo zidali leta 1991

njenih lastnikov veliko. Ali nam prinaša, kar smo pričakovali?

Uporabnikov kartice Magna je že preko 80 tisoč, vendar ne kupujejo z njo le na naših bencinskih servisih, ampak tudi v trgovinah in na marsikaterem drugem mestu. Letos bomo usmerili svojo dejavnost v povečanje števila lastnikov kartice, istočasno pa stimulirali njihovo zvestobo. Seveda bomo morali zadeve budno spremljati, razvijati in se dogovarjati z bankami, ki so nujno potreben spremljevalec ali podpornik pri prepričevanju prihodnjih imetnikov kartice Magna.

Če hočemo dobro prodajati, moramo dokazati svojo kakovost. To pa lahko dosežemo s potrdilom, ki se imenuje ISO 9001. Kako daleč smo, ali lahko že letos pričakujemo priznanje?

V drugi polovici decembra je zasedal poslovodni odbor za kakovost. Takrat smo si zadali za cilj, da bomo čez leto dni imeli certifikat ISO 9001. Seveda se bomo morali vsi, ki smo zadolženi za to nalogo, zavedati svoje odgovornosti in storiti vse, da bomo dosegli uspeh.

Za razvoj podjetja so nujna tudi vlaganja. Toda denarja je vedno manj, povsod moramo varčevati, vendar je nekatere reči potrebno narediti.

Investicijsko se bomo najprej vključevali na lokacijah ob novih delih avtocest, pri nadaljnji modernizaciji skladišča v Zalogu, povečevanju skladiščnih in pretovornih kapacitet v Instalaciji v Serminu in pri modernizaciji dela infrastrukture, predvsem v informacijskem sistemu in pri zagotavljanju dobrih delovnih pogojev na bencinskih servisih, v skladiščih in tudi v upravnih prostorih.

Veliko govorimo o privatizaciji, marsikaj je bilo tudi napisanega. Naše sodelavce pa najbolj zanima, kdaj lahko pričakujejo, da bo Petrol delniška družba, in kdaj bodo dobili prvo dividendo. Kje smo zdaj, ob začetku leta 1997?

To je zelo pomembna zadeva, in veliko ljudi, vse naše lastnike, zanima, kje smo. Lahko jim povem, da smo našo družbo registrirali na pristojnem sodišču, in da načrtujemo, da bomo konec prvega četrtletja sklicali prvo sejo skupščine, kjer se bomo srečali s svojimi lastniki, jim posredovali načrte in predstavili poslovne rezultate preteklih treh let, obenem pa se tudi dogovorili za višino in izplačilo dividende.

Petrol bo kmalu postal delniška družba. Po drugi strani je solastnik podjetij, ki so že delniške družbe. Ali se mu je splačalo postati njihov delničar?

Petrol je solastnik nekaterih podjetij, ki niso delniške družbe, ampak so organizirana v druge oblike zasebnih družb. V nekatera se mu je splačalo vložiti kapital, v drugih je bilo manj uspešno. To pa pomeni, da bomo morali na svoji skupščini skupaj z lastniki ugotoviti, kje smo uspešni, in kaj bo v prihodnje s kapitalom, ki smo ga vložili v posamezna podjetja.

Temu moramo nekaj dodati. V nekaterih podjetjih smo svoje terjatve spremenili v kapitalske deleže in tam smo postali solastniki zato, ker nas je v to prisilila situacija. To pomeni, da nekateri niso imeli denarja, da bi nam vrnil dolg, ki smo ga nato spremenili v svoj delež. Vendar upamo, da bomo tudi v teh podjetjih kaj zaslužili, ali vsaj dobili povrnjen svoj denar.

In kaj nas še čaka v letošnjem letu?

Če smo bili leta 1996 na prehodu v delniško družbo, bomo letos že prava delniška družba Petrol. To pomeni, da se bo statusno v podjetju zelo veliko spremenilo, da bodo lastniki na prvi skupščini skupaj z nadzornim svetom in upravo oblikovali poslovno politiko.

Posebej bo tu poudarjen interes lastnikov Petrola za dobre učinke poslovanja, člani nadzornega sveta - polovica jih prihaja iz vrst zaposlenih v Petrolu - bodo nadzorovali delo uprave, uprava pa bo morala v okviru poslovnega procesa

zagotoviti optimalne rezultate. To pomeni, da se bodo problemi iz lanskega leta, ki jih nismo v celoti rešili, nadaljevali v letošnjem letu. S tem mislim predvsem na dogovarjanje z vlado o načinu oblikovanja cen naftnih derivatov in če nam bodo razmere na mednarodnem trgu tako malo naklonjene kakor lani, bo to močno vplivalo na poslovne rezultate - vsaj glede dobička.

Kakor vsako leto, smo tudi v letu 1997 optimistično razpoloženi, in kakor v preteklosti, bomo morali sami veliko storiti, da bomo odstopanja nevtralizirali s svojimi lastnimi prizadevanji in dejavnostmi.

V letu 1997 bomo nadaljevali s projektom ORSP in v njegovem okviru spremljali uresničevanje zastavljenih ciljev. V okviru projekta ISO 9001 pa moramo do konca leta dobiti certifikat.

Na prvi razvojni konferenci, ki je bila konec novembra, smo si zastavili za cilj, da bomo Petrol preoblikovali v koncern s širšo upravo. In ta reorganizacija, ki jo moderno imenujejo reinženiring, je naš tretji veliki projekt. V tem okviru bomo morali vsi vodilni delavci v skladu z odgovornostjo, ki jo imamo vsak za svoje področje, pri odvijanju poslovnega procesa v Petrolu, prispevati maksimum, in se dogovoriti za tako organizacijo, ki bo zadovoljila zaposlene v Petrolu, naše lastnike, predvsem pa naše kupce.

J. K.



Na kratko ga imenujejo bencinski servis 2000



Decembra podpisali pogodbo za nakup surove nafte

Še pred vstopom v novo leto je Petrol podpisal pogodbo za nakup 1,2 milijona ton ruske surove nafte, obenem se dogovarjamo še za nadaljnjih 1,2 milijona ton. Prodaja bo potekala preko Naftne Moskva, ki je eden največjih izvoznikov nafte v Rusiji, in Petrol že 30 let z njo uspešno sodeluje, proizvedel pa jo bo Surgutneftegaz, tretja največja naftna družba v Rusiji.

Ob tem velja omeniti, da bo Petrol v letošnjem letu začel rusko nafto pošiljati na Hrvaško in Bosno in Hercegovino, pozneje pa tudi v Makedonijo, s čimer bo razširil svoj trg.

Petrol neposredno prisoten na hrvaškem trgu

Zemljevid ekonomskih trgov na področju nekdanje Jugoslavije se je po letu 1991 bistveno spremenil. Hrvaška je postala samostojno zaprto tržišče v naši neposredni bližini, s povsem samostojnimi ekonomskimi zakonitostmi. Prehodno obdobje je pomenilo obračunavanje s starimi vrednotami, normami in zakonodajo. Rojevali so se novi zakoni, ki so temeljili na zgledih z Zahoda. Pri nas je stopil v veljavo zakon o gospodarskih družbah, v naši južni sosedni zakon o trgovačkim društvima. Oba zakona imata enake bistvene usmeritve in omogočata ustanavljanje gospodarskih družb, katerih lastniki so

tuje pravne ali fizične osebe. Gospodarske družbe z dejavnostmi, kakršne opravljamo mi, so v neusmiljenem konkurenčnem boju prisiljene širiti ne samo paleto svoje dejavnosti, temveč se morajo širiti tudi ozemeljsko. To je poznala Ina, ki je v Sloveniji ustanovila družbo Interino. Ideja, da aktivneje posežemo v dogajanje na hrvaškem trgu, ni nova, uresničevali pa smo jo v zadnjem letu in pol preko gospodarske družbe Ukrina z Reke, ki je bila v tem obdobju glavni distributer iz Slovenije uvoženih naftnih derivatov. Vendar smo v tem obdobju prerasli obstoječe okvire in spoznali, da potrebujemo lastno družbo, ki bo zastavljene cilje lahko uresničevala v prihodnje. Odločili smo se za nakup družbe Ukrina d.o.o. Reka in poleg nakupa 100-odstotnega poslovnega deleža v določenih bistvenih sestavinah spremenili tudi akt o ustanovitvi.

V zadnjih dneh decembra je bila tako vpisana v register pri trgovačkom sudu na Reki družba z novim imenom Petrol Trgovina, društvo z omejenom odgovornostjo za trgovino i prijevoz nafte i naftnih derivata. Tako so postavljeni temelji za postopno širjenje naše dejavnosti. Poslovni načrt »Tuji trgi - Hrvaška«, ki ga je pripravila Ksenija Pirš-Stupan, predsednica uprave te družbe, je torej zaživel.

I. Bajda



Koliko bomo zmogli?

Prehod iz starega v novo leto je čas, v katerem je potrebno pregledati načrtovane cilje tako glede prodaje, prihodkov, marže, kakor tudi glede stroškov.

V decembru smo imeli v Ljubljani sestanek, ki so se ga udeležili predstavniki vseh organizacijskih enot, ki naj bi sodelovale pri odločitvah o novih gradnjah in rekonstrukcijah. V brežiški teritorialni enoti načrtujemo, da bomo v letošnjem letu gradili nov bencinski servis v Novem mestu, tri stare pa naj bi rekonstruirali. Dogovorili smo se že za servis Brežice II in Dvor, medtem ko se o tretjem še nišmo dogovorili, saj so mnenja različna. Zato bomo naredili ekonomsko analizo, ki bo pokazala, kako se bo vloženi denar povrnil.

Že v tem mesecu se bomo pogovarjali tudi o konkretnih vlaganjih v letu 1998, saj bo po novem zakonu tudi za rekonstrukcije potrebno imeti gradbeno dovoljenje, nanj pa moramo čakati leto dni ali celo več.

A. Gerjevič



Nizji manki

V začetku lanskega decembra smo v celjskem skladišču začeli nameščati plavajoče strehe na tri širitonske rezervoarje, in če nam vreme ne bo nagajalo, bo delo februarja zaključeno. Za plavajoče strehe smo se odločili predvsem zato, ker zavirajo hlapenje in s tem nižajo manke, obenem bomo z njimi zmanjšali tudi stroške za vzdrževanje. Doslej smo namreč morali rezervoarje hladiti, pri čemer so hitro rjaveli in jih je bilo potrebno pogosteje barvati.

C.



V čem je rešitev?

V primerjavi z enakim obdobjem lanskega leta je

prodaja kurilnega olja v TOE Koper letos rahlo padla. Če pogledamo po področjih, vidimo, da je izjema le ilirskobistriško področje, kjer dosegamo kar precejšnjo rast, največja zasluga pa gre gotovo našim preprodajalcem. Kraško področje vse bolj prevzema konkurenca oziroma njen preprodajalec, ki kljub dogovorom prodaja pod ugodnejšimi pogoji. Tudi na Koprskem smo prodali manj kakor prejšnje leto, kar je posledica bolj zaostrenih plačilnih pogojev in občasnih boljših pogojev pri konkurenci.

J. Terčon



Avtocisterne smo prodali

Skladno s poslovno politiko Petrola, da postopno izločimo iz podjetja vse spremljajoče servisne dejavnosti ter storimo vse za boljše kakovost storitev in ponudbo glavne dejavnosti, ravnamo tudi v naši teritorialni enoti.

Prva naloga, za katero smo bili zadolženi, je bila prodaja avtocistern za prevoz goriv njihovim dosedanjim voznikom. Med njimi so se pojavila razna vprašanja in pomisleki, vendar smo z ustreznimi in prepričljivimi dokazi uspeli doseči, da so se odločili za odkup avtocistern in odhod iz Petrola med samostojne podjetnike. S sklenitvijo pogodbe o nadaljnjem poslovnem sodelovanju za prevoz naftnih derivatov se je pravzaprav spremenil samo formalni odnos med partnerjema, medtem ko je delo enako kakor prej.

Zdaj nimamo več lastnih avtocistern, vendar se kvaliteta pri prevozu derivatov ni poslabšala. Prepričani smo, da je bila naša odločitev pravilna tudi po stroškovni plati glede na vzdrževanje vozil.

M. Glešič



**Spet je
bil naval**

Spominjamo se še časov, ko so bile v skladišču v Zalogu dolge vrste kupcev pred blagajno za kurilno olje EL - včasih zaradi bojazni, da bo gorivo dražje, še pogostejše zato, ker ga je bilo težko dobiti. Potem se je strah umaknil, ljudje so prišli naročit olje takrat, ko so ga zares potrebovali, in ga dobili že naslednjega dne. V zadnjih dneh decembra pa je bil v skladišču naše TOE spet pravi naval. Zobje, ki jih je pokazala zima, so bili nenadoma zelo ostri, potem pa se je razširila še novica, da bo kurilno olje EL dražje. In namesto 100 do 200 ton so v najbolj »delovnih« dneh prodali tudi po 530, 540 ton.



**Vse jih
zanima**

Prav nič novega ni za našo teritorialno enoto, da smo ob zaključku leta povabili na obisk svoje upokojence. Prav nič novega to tudi ni za celotno podjetje. Zanimivo pa je, da se udeleži srečanja vsako leto večje število naših nekdanjih sodelavcev in da jih zanimajo vse podrobnosti iz našega poslovnega življenja, ne le o uspehu in zaslužku, temveč tudi o načinu dela na posameznih področjih, o novih gradnja, modernizacijah, spremembah na bencinskih servisih in na upravi, in če so lani želeli čim več izvedeti o privatizaciji na splošno, so bila letos njihova vprašanja že zelo določna in marsikdaj je bilo za odgovor potrebno pravo strokovno znanje. Vse to kaže, da ljudje, ki so preživeli najbolj plodna leta svojega življenja v našem podjetju, še vedno živijo z njim in z nami, ki smo prevzeli njihovo delo.

F. Tolar

Bilo jih je sedem

Naši najboljši bencinski servisi v letu 1996

Zaključeno je že enajsto interno tekmovanje Petrolovih bencinskih servisov, ki je bilo najbolj celovito doslej, saj je prvič zajelo vse tipe servisov z oznako Petrol (v upravljanju Petrola, najemne in zasebne).

Namen našega tekmovanja je v tem, da vsako leto poiščemo tiste servise, ki so se najbolj izkazali s kakovostjo svojega dela, ter da dolgoročno spodbujamo vse servise za (bolj) kakovostno poslovanje.

Tokrat si enakovredno delijo prvo mesto v posameznih skupinah:

bencinski servis

Vinica
Slovenske Konjice
Hrušica I - jug
Dobrova
Rogašovci
Šempeter III
Lovrenc na Pohorju

enota

Brežice
Celje
Kranj
Ljubljana
Maribor
Nova Gorica
najemni in
zasebni

(poslo)vodja

Tine Balkovec
Stanko Rak
Jože Mlakar
Jože Dobnikar
Alojz Gomboc
Vladimir Polenčič
Anton Šarman

vič zmagali v svoji enoti, drugi pa so že tradicionalno v samem vrhu kot servisi (deveta zmaga za Vinico, peta za Dobrovo) ali njihovi poslovojdje (Jože Mlakar 9 zmag, Jože Dobnikar 5, Anton Šarman 3, Alojz Gomboc že devetih med nagrajenimi)

* je med ostalimi letošnjimi nagrajenci (10 odstotkov v vsaki enoti) tudi precej servisov, ki so bili že večkrat na seznamu nagrajenih (Izlake vseh 11 let, Lesce 10, Slivnica 5 let zapovrstjo), ali poslovodij (Bogo Hudak vseh 11 let,

* se je med nagrajenimi pojavilo kar 8 novih bencinskih servisov.

Vsi zaposleni na nagrajenih bencinskih servisih dobijo v skladu s pravilnikom tekmovanja enkratno denarno nagrado, najboljše pa bomo počastili na svečani prireditvi, ki tradicionalno poteka spomladi naslednjega leta.

Interno tekmovanje Petrola je vključeno v vsakoletno tekmovanje Turistične zveze Slovenije, ki ga imenujejo »Moja dežela - lepa, urejena in čista« na njem pa sodelujejo slovenski kraji, zdravilišča, mejni prehodi, šole, podjetja, vojašnice, policijske postaje in najbrž še kdo.

Lanske najboljše so razglasili v Slovenskih Konjicah, v kraju, ki je zmagal v eni od razpisanih kategorij. Prireditve pod okriljem TZS so se kot nagrajenci udeležili tudi naši najboljši bencinski servisi, častna gosta in govornika pa sta bila tudi ministra Metod Dragonja in Pavle Gantar.

Na prireditvi, ki jo je predvajala RTV Slovenija, so najboljše kraji dobili v trajno last pokale, na katerih je vidno označen njihov darovalec. - Magna.

I. M.

Zunaj razpisanih skupin smo ocenjevali tudi (4) bencinske servise v TOE Koper, kjer je bil najboljši servis Lipica.

Za letošnje tekmovanje je značilno, da

* je en sam bencinski servis (Hrušica I) ponovil zmago iz leta 1995

* so med letošnjimi zmagovalci trije (Slovenske Konjice, Rogašovci in Šempeter III) pr-

Franc Vozelj 6, Stanko Polanec 5 let zapored)

* sta si bencinski servis Vinica in Lovrenc na Pohorju za trikratno zmago slavje priborila veliki prehodni pokal v trajno last



Fantje, veliko novih uspehov in mnogo posnemovalcev!

drobne novice

Dobili smo prvo avtopralno stezo

V sklopu prenovljenega bencinskega servisa na Tržaški cesti v Ljubljani smo poleg velike samopostrežne trgovine ponudili strankam tudi svojo sedemnajsto avtopralnico.

Za razliko od ostalih šestnajstih, ki so portalne, je ta prva, ki ima avtopralno stezo. V njej lahko operejo do 60 vozil na uro, oprema pralnice pa je izdelana tako, da jo je možno namestiti v manjšo halo, saj je dolga le 17 metrov.

Vozilo pripelje v halo preko uvozne plošče, ki zagotavlja pravilen vstop, do vlečne verige, ki povleče vozilo s hitrostjo od 4 do 12 metrov na minuto do prvega portala za prednamakanje z aktivno peno, ki avto razmasti. Sledi portal s tremi krtačami, sistem rotacijskega talnega pranja pod tlakom 70 barov, sistem za čiščenje koles, sinhroniziran s hitrostjo vlečne verige, ter portal z dvema stranskima krtačama. Zatem se nanese na vozilo vroči vosk za konzerviranje ali sredstvo, ki omogoča kvalitetno sušenje. S tem je mokri del pranja zaključen in avto povleče skozi pnevmatska nihajna vrata v suhi del, kjer štirje ventilatorji s skupno močjo 30 kW poskrbijo za kvalitetno sušenje.

Žal ni dovolj prostora, da bi namestili napravo za visokotlačno predpranje in tako imenovane sledilne krtače, ki vozilu sledijo in očistijo tudi »mrtve kote«.

Za posamezno vozilo porabijo povprečno okoli 200 litrov vode, od tega približno 60 odstotkov reciklirane vode za določene faze pranja. Vsa uporabljena voda se namreč izteka v usedalnik, sestavljen iz treh pretočnih rezervoarjev po 10 m³, kjer se izločijo trdi delci. Iz zadnjega prekata se nato preko potopne črpalke črpa voda nazaj v pralnico.

Poleg avtopralnice so na voljo tudi trije samopostrežni sesalci, s katerimi stranke lahko same znotraj očistijo avto.

S. Letnar

»Akcija 10 + 1«

V skladu z dogovori o reklamiranju avtopralnic smo lani 1. aprila začeli z »Akcijo 10 + 1«, s katero smo želeli nagraditi stalne uporabnike storitev v Petrolovih avtopralnicah.

Preden spregovorim o sami akciji, naj povem nekaj o naših avtopralnicah na splošno.

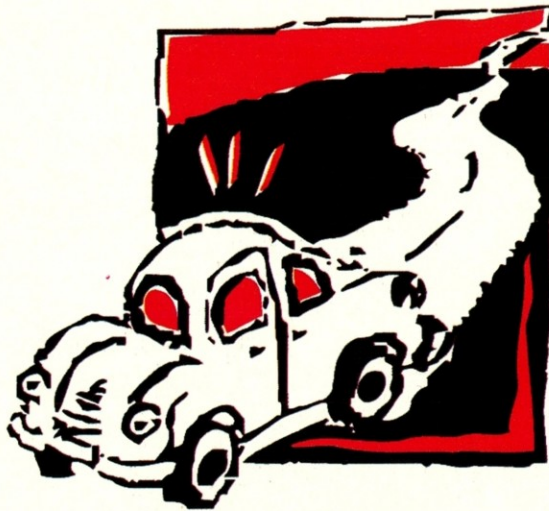
Ob Petrolovih bencinskih servisih obratuje že 20 avtopralnic, od katerih jih 18 upravljamo sami (16 avtomatskih in 2 ročni), dve smo dali v najem.

V letu 1996 smo odpri 4 nove avtomatske naprave in sicer januarja na Ptuju, avgusta v Lendavi, novembra v

Gornji Radgoni in decembra v Ljubljani na Viču. Prav tako v decembru smo začeli upravljati avtomatsko avtopralnico v Ljubljani na Ambroževem trgu, ki je bila do zdaj v najemu.

Vse avtomatske avtopralnice delujejo kot portalne pralne naprave, kar pomeni, da vozilo med pranjem miruje, portal pa se z vsemi pralni-

mi agregati giblje preko vozila v skladu z vključenim programom. Nova avtopralnica v Ljubljani pa deluje kot avtomatska pralna steza. Talni transporter premika vozilo mimo posameznih pralnih sekcij, ki se vključujejo v določenem zaporedju, odvisno od izbranega programa. Največja prednost tega sistema je v veliki zmogljivosti, kar za



AVTOPRALNICA

Prinesite našemu prodajalcu deset računov za pranje vašega avtomobila v katerikoli Petrolovi avtopralnici in ENAJSTO pranje vam bomo **PODARILI**. Avto vam bomo oprali po programu **p+2: predpranje, pranje, sušenje**.

**akcija 10+1:
plačate 10x
perete 11x**

Akcijo bomo zaključili 31. 12. 1996

PETROL

uporabnika pomeni, da izgubi zelo malo časa.

Lani smo v avtopralnicah očistili preko 173.770 avtomobilov, sesalec pa je bil uporabljen skoraj 36-tisočkrat. Dnevno smo torej oprali povprečno po 34 avtomobilov, njihovi lastniki pa so po sedemkrat na dan uporabili sesalec.

Seveda obstajajo razlike med posameznimi avtopralnicami, predvsem pa bolje poslujejo tam, kjer imajo »blokovsko zaledje«.

Zdaj pa k sami »Akciji 10 + 1«.

V času akcije so uporabniki katerekoli Petrolove avtopralnice dobili posebej žigosan račun in če so predložili 10 takih računov, smo jim enajstič brezplačno oprali avto. Akcija je bila omejena na leto 1996, tako da so bili zadnji računi izdani 31. decembra, brezplačno pa bo možno priti do 28. februarja letos.

Promocijo je vodil sektor Marketing. Zgibanke, ki so reklamirale akcijo, so poudarjale predvsem ekološko usmerjenost avtopralnic. Razdelili so jih po posameznih pralnicah, nekaj pa so jih dali tudi na sejme, kjer se Petrol predstavlja s celovito ponudbo svojih storitev. Poleg tega je vsaka avtopralnica dobila še plakate, ki so stranke opozarjale na akcijo.

Akcija je najbolj zaživela v avtopralnicah Celje Lanovž, Celje Hudinja, v Medvodah in v Krškem. Na njen uspeh pa vpliva predvsem število stalnih strank. Avtopralnice, ki imajo predvsem naključne stranke, lahko z ekonomskega vidika sicer zelo uspešno poslujejo, prihod konkurenčne avtopralnice pa jih bolj prizadene kakor tiste, ki imajo veliko zaledje stalnih strank. Zato je bila »Akcija 10 + 1« pravilno usmerjena in je dosegla svoj namen.

Od 21. do 31. decembra lani je na obnovljenem bencinskem servisu v Ljubljani na Viču, ki ima med mnogimi spremljajočimi dejavnostmi tudi najsodobnejšo avtopralnico, potekala akcija »brezplačno avtopranje«. Udeležil se je lahko vsak voznik, ki je na tem servisu kupil za 6 tisoč tolarjev blaga dodatne ponudbe oziroma za 5 tisoč, če je plačal s kartico Magna.

R. Dobnikar

Lahko se merijo z večjimi samopostrežnimi trgovinami

Bencinski servis ob Tržaški cesti v Ljubljani spet odprt

Bencinski servis ob Tržaški cesti v Ljubljani se je po količini prodanih goriv vedno uvrščal na najvišja mesta. Zgrajen je bil leta 1968 in že tedaj v skladu s potrebami in kriteriji ocenjevanja izbran za dober servis v evropskih merilih. Lani je prišel na vrsto za obnovo. Pravzaprav je od starega objekta ostalo le zemljišče, vse drugo je popolnoma novo, prilagojeno današnjim potrebam.

Bencinski servis s samopostrežnim načinom poslovanja ima poleg številnih pretočnih agregatov še dobro založeno trgovino, bančni avtomat, dve telefonski govornici in plin v jeklenkah



Napisi pod stropom od daleč usmerjajo kupce

Posebnost je v tem, da je ob njem postavljena prva avtopralnica v Ljubljani in prva avtopralnica z avtomatsko pralno stezo v Petrolu.

Vrvico je prerezal sam vrhovni poglavar



Tokrat je število 13 srečno

Trenutno imajo največji prodajni prostor in se z več kakor 2300 različnimi izdelki lahko merijo z večjimi samopostrežnimi trgovinami. Poslovodja Andrej Trunkelj se rad pohvali z izredno pestrim izborom najrazličnejših ocvrlih krompirčkov in je prepričan, da toliko vrst ni moč dobiti nikjer v Ljubljani.

Tudi skladišče je dobro založeno



Še neka novost je na Viču. Namesto prejšnjega gostinskega lokala so v prodajnem prostoru namestili avtomate s toplimi napitki in hamburgerji, ki jih željni takih prigrizkov lahko pogrejejo kar sami v mikrovalovni pečici.

Več pozornosti so namenili zaposlenim in njihovem osebnemu standardu. V skupnih prostorih so jim uredili sodobne garderobe, manjšo priročno kuhinjo in sanitarije s prho. Glede na to, da so prav prijeten štirinajstčlanski kolektiv že preverjenih petrolincev, je vzdušje v »zakulisju« najbrž večkrat zelo prijetno in družabno.

bp

Barbara JAMA ŽIVALIČ

Planiranje v zunanji trgovini

Zunanjo trgovino Petrola sestavljajo štiri sektorji - sektor za energente, sektor za kemijo in splošno trgovino, sektor za sistem in sektor za mednarodne finance. V okviru zunanje trgovine deluje tudi zunanjetrgovinska mreža, ki vključuje podjetja v tujini - Petrol Trade na Dunaju, Cypet Oils v Limasolu, z novim letom Petrolovo podjetje na Reki, ter predstavništvo v Moskvi. Konec oziroma začetek leta je torej pravi čas za pregled dejavnosti, z drugimi besedami za oceno poslovanja v preteklem in pripravo plana za tekoče leto.

Lani se je zunanja trgovina ukvarjala z rednimi uvozi in izvozi blaga in storitev kakor tudi s tako imenovanimi posebnimi posli (reeksport, komisijski posli itd).

Petrol je lani uvozil približno 2 milijona ton nafte in naftnih derivatov, kar vrednostno predstavlja okoli 480 milijonov ameriških dolarjev, od tega 400 tisoč ton nafte in plinskega kondenzata za Nafto Lendava (70,6 milijona dolarjev). Za Geoplin smo uvozili 870 milijonov kubičnih metrov zemeljskega plina (115 milijonov dolarjev), uvoz drugega blaga in storitev pa je dosegel okoli 35,8 milijona ameriških dolarjev. V letu 1997 predvidevamo približno enak obseg uvoza.

Izvoz naftnih derivatov na Hrvaško in v Bosno bo letos pomembnejši tudi zato, ker smo ustanovili na Reki svoje podjetje, ki bo imelo glavno vlogo pri oskrbovanju hrvaškega in bosanskega trga. Izvoz drugih proizvodov in storitev naj bi letos dosegel 30,8 milijona dolarjev.

Tako imenovani trading (trgovanje z blagom oziroma storitvami v svojem imenu in za svoj račun) ter komisijski posli (v svojem imenu za tuj račun) sta naslednji dve pomembni dejavnosti zunanje trgovine, kjer trgujemo s proizvodi, kakor so surova nafta, aluminij, bombaž, metanol, plastične mase, lepila itd.

Omeniti velja tudi prodajo naftnih derivatov za tujo gotovino na bencinskih servisih Petrola, ki je bila zaradi nizkih slovenskih cen goriv v letu 1996 izredno zanimiva za kupce iz sosednjih dežel. Pokazalo se je tudi, da je sprejemanje tuje gotovine za plačilo blaga in storitev oziroma menjalniško poslovanje zelo občutljivo in pod stalnim nadzorom vlade oziroma Banke Slovenije.

Razmeroma novo področje dela je »risk management« (upravljanje s tveganji), s katerim smo se začeli intenzivneje ukvarjati pred dvema letoma, in pomeni nadgradnjo nabavne funkcije zunanje trgovine. Poenostavljeno bi lahko rekli, da s pomočjo finančnih instrumentov (futures pogodbe, swap pogodbe, opcije) uspemo zagotavljati določeno ceno pri nabavi derivatov. Lani smo povprečno 10 odstotkov nabav plinskega olja in bencina iz uvoza cenovno zavarovali skozi našete instrumente. Za leto 1997 predvidevamo, da bomo zavarovali do 50 odstotkov uvoženih dobav plinskega olja in bencina. Strategija na tem področju je povezana tudi s sprejemom Petrolovega predloga vladi za prihodnje oblikovanje maloprodajnih cen naftnih derivatov.

V letu 1996 smo s finančnega vidika imeli okoli 187 milijonov ameriških dolarjev deviznih prilivov in za 528 milijonov dolarjev deviznih odlivov, podoben obseg deviznega plačilnega prometa načrtujemo tudi za letošnje leto.

Letos bomo morali razen rednemu poslovanju in razvoju posvetiti večjo pozornost tudi planiranju stroškov in njihovem zmanjševanju ter kontroli med planiranim in dejanskim. V posameznih sektorjih že planirajo stroške in njihovo zmanjševanje, v letošnjem letu bo to postalo stalen proces, vpet v delo vsakega sektorja.

Načrtovanje in analiziranje realiziranega poslovanja postaja vedno bolj obširno in vedno pomembnejše, zato bomo v začetku letošnjega leta postavili sistem za zajemanje podatkov, postopek načrtovanja in osnovne sheme za pregled in analizo poslovanja. Intenzivneje bi radi sodelovali s sektorjem za računovodske storitve in sektorjem za informatiko, pri čemer ima prednost izgradnja informacijskega sistema.

Obseg poslovanja želimo povečati in razvijati nove posle, ker bo le tako zunanja trgovina v prihodnosti lahko nastopala na trgu kot enakovreden subjekt.

V kakšna podjetja smo vložili svoj denar?



Dr.
ANDRO
OCVIRK,
v. d.
direktorja
Apegasa

Vse ni teklo po načrtu

Po razpravah v prvem četrtletju lanskega leta, kaj bo s Apegasmo in kako bo prišel iz izgub, smo se poskušali dogovoriti o treh ključnih zadevah:

- * kaj bo s koncesijo v Sežani in kako bi mogli doseči tak obseg poslovanja, kakršen je bil predviden v študiji izvedljivosti

- * kaj bo s pridobljenimi koncesijami v Ilirski Bistrici in Postojni

- * kaj bo s sodelovanjem z Agipom oziroma Commergasom.

Vsemu temu lahko dodam še vprašanje, kaj bo s konceptom trženja s tekočim naftnim plinom in njegovo distribucijo v okviru sistema Petrol, ki smo ga nameravali voditi preko Apegasa.

Prvotno je bilo predvideno, da bo v Sežani zgrajena plinska postaja s priključkom za 1200 do 1400 stanovanj. To

da do konca leta 1995 je bilo priključenih okrog 100 stanovanj, zgrajeno plinovodno omrežje in plinska postaja za priključek tisoč stanovanj kot porabnikov plina. Ko smo analizirali možnosti za priključek in usposobljenost trga zanje, smo ugotovili, da potencialni uporabniki priključkov v tej fazi niso niti sposobni niti zainteresirani, da bi vložili pet do šest tisoč mark, ki so potrebne za predelavo toplotne instalacije na plinsko omrežje. Pravzaprav bi bilo vse to možno storiti, vendar v veliko daljšem obdobju - ne v treh, ampak v 10 letih, ko bo plinifikacija imela v državi drugačno ekonomsko podporo. To pomeni, ko bosta drugače obdavčena tako plin kakor oprema, potrebna za izvedbo plinske instalacije (plinska peč, bojler za plin itd). In seveda, kar je bistveno, ko bodo prišle nove investicije izven obstoječe mreže. Po naših ocenah bi mogli na



Zmogljivosti presegajo potrebe

sedanjo mrežo priključiti brez dodatnih vlaganj največ 300 stanovanj. Toda pod takimi pogoji ne bi nikakor mogli pozitivno poslovati.

Podobna situacija je v Postojni in Ilirski Bistrici, kjer ekonomska moč industrije, ki mora vlagati v rekonstrukcijo vseh svojih energetskih naprav, in prebivalcev ni tako velika, da bi lahko stroške plinifikacije prenesla v ekonomsko sprejemljivem času, v dveh, treh letih. Zato smo se dogovorili, da bomo projekt plinifikacije v obeh krajih počasneje uredničili in po drugačnem konceptu. Najprej bomo po-

stavili kontejnerje in priključili posamezna stanovanja ali več stanovanj, ter nato sklop kontejnerjev povezali v mrežo, na koncu pa zgradili plinsko postajo. Tako so do- sledje delali v Postojni in Ilirski Bistrici drugi distributerji te- kočega naftnega plina.

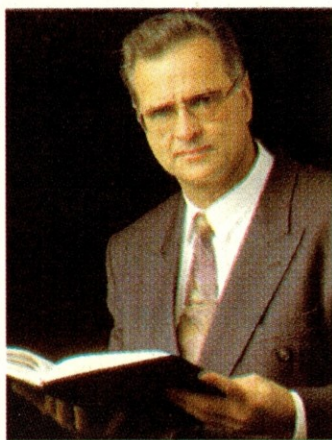
Lani smo začeli na novo plinificirati v drugem delu Slovenije, v Črnomlju, vendar po novem konceptu. Pri ob- čini smo najeli kotlovnico, ki je delala na premog in jo predelali na plin ter takoj imeli 600 priključkov. V zimi 1996/97 tako kotlovnica že obratuje. Kotlovnico smo to- rej že rekonstruirali, zdaj re-

konstruiramo še toplotne po- staje v posameznih stanova- njih oziroma stanovanjskih blokih. S tem bomo znižali energetske potrošnje na enoto površine, kajti racionalizacija energije je med ključ- nimi nalogami prihodnjega razvoja energetskega siste- ma vsakega posameznika, podjetja in tudi države.

Pri tem je ključno vpraša- nje, kako bo v prihodnje po- tekalo sodelovanje s Com- mergasom. Predložili smo mu razvojni projekt Apegasa, v katerem je predvidena koncesija za 10 slovenskih urbanih naselij, njena investi- cijska vrednost pa znaša ok-

rog 4,5 milijarde tolarjev. To- da projekta bi se mogli loti- ti samo pod pogojem, da večji del finansiramo s kre- diti EBRD za infrastrukturo, seveda, če bi bili za to za- interesirani.

Commergas pa povezuje projekt s širšim nastopom Agipa v Sloveniji. Zato zade- va še ni dorečena, čakamo na naslednjo skupščino, kjer se bomo odločili, kakšno bo sodelovanje s Commergasom, ali bo obseg sodelovanja širši ali bomo nadaljevali brez nje- ga ali bomo obseg plinifika- cije v Sloveniji skupaj s Com- mergasom razširili še na dru- ga področja.



Dipl.
oec.
ALBIN
ROME,
direktor
Geoplin

Leto je bilo poslovno uspešno

Tudi leto 1996, kakor že nekaj prejšnjih, lahko ocenim kot poslovno uspešno.

Izpolnili in nekoliko prese- gli smo letni količinski plan. Ocenjujemo, da smo prodali okrog 824 milijone m³ ze- meljskega plina, kar je za 0,5 odstotka več kakor v letu 1995. Posebej pomembno pri tem je, da smo oskrbovali kupce brez kakršnihkoli ome- jitev, ne glede na svoje spre- jete obveze, pa naj je bilo to v zimski sezoni ali poleti, ko smo celo na več mestih hkrati opravljali posege v pli- novodni sistem, ki so bili po- trebni zaradi gradnje novih avtocest. Po finančni plati bo lansko leto doslej najuspe- šnejše, vendar vse kaže, da ustvarjeni dobiček ne bo šel neposredno v mošnjiček. Znatno del smo že med le- tom porabili za poplačilo dela zapadlih tujih kreditov. Še večji problem pa se pojavlja, ko usmerimo pogled v začetek letošnjega leta in proble-

matiko cene zemeljskega pli- na.

V Geoplinu smo ceno ze- meljskega plina nazadnje spremenili 15. februarja 1994, torej pred skoraj tremi leti. Težko boste našli vsaj podo- ben primer v Sloveniji. Med- tem so se spremenila valut- na razmerja, predvsem pa so se povišale cene surove naf- te in derivatov, ki so pogod- bena osnova za določanje nabavnih cen zemeljskega plina. Ker pogodbeni določi- la učinkujejo z zamikom, so se rezultati pokazali v zad- njem četrtletju 1996, še moč- neje pa bodo delovali v za- četku leta 1997. Zato smo Vlado Republike Slovenije za- prosili za soglasje k 17-od- stotnemu povečanju cen in v drugem poskusu dobili do- brih 5 odstotkov. Odgovor nam seveda ni razumljiv, saj je ista vlada v času naše stalne cene odobrila poviša- nje nabavnih cen naftnih de- rivatov za več kakor 30 od-

stotkov, v mesecu decembru z veljavnostjo 1. januarja 1997 pa na zemeljski plin uvedla celo ekološki davek v višini 1,3 tolarja za kubični meter, kar bo dodatno za 6 odstot- kov podražilo plin. Ker se uk- varjamo izključno s prodajo zemeljskega plina in so torej drugi prihodki praktično ze- lo omejeni, obveznosti do tu- jine pa moramo redno izpol- njevati, bomo morali seveda vztrajati pri dodatni podražitvi. Nemogoče je zapirati oči

kupili nove dodatne trans- portne kapacitete po medna- rodnih plinovodih. S tem bo- mo pokrili naraščajoče po- trebe svojih dolgoročnih po- godbenih odjemalcev, osta- ja pa še vedno odprto vpra- šanje nabav zemeljskega pli- na za proizvodnjo električne energije v okviru ELES, ka- kor tudi za potrebe Nafta Lendava v zimskih obdobjih. V okviru elektrogospodarstva Slovenije sicer pripravljajo ustrezne plane, vendar smo



Na meji z Madžarsko se začne slovenski plinovod

pred spremembami na sve- tovni naftni trg in hkrati razglašati našo vpetost v svetovne trgovinske tokove. Posledice sprememb mora nekdo plačati, to pa gotovo ni Geoplin. Odločno prešibki smo, da bi lahko postavili hrbet za vso slovensko indu- strijo in vse Slovence, ki upo- rabljajo zemeljski plin.

Po obdobju, ko smo uspeli s spremembami pogodb s tujimi partnerji takorekoč op- timizirati obveznosti, smo se našli v obdobju, ko smo za-

od konkretnih dogovorov še predaleč, da bi z naše stra- ni lahko sprejeli kakršneko- li mednarodne obveznosti. Za Nafto Lendava, ki je v le- tu 1996 porabila okrog 53,5 milijona kubičnih metrov ze- meljskega plina, dobave v poletnih mesecih niso pro- blematične, vendar pa želi zadnjih nekaj let obratovati tudi pozimi. Še pred nekaj leti je bilo jasno, da za pro- izvodnjo metanola pozimi ni zemeljskega plina, tri leta pa smo uspevali zanje nabaviti

dodatne količine, in to po cenah, ki so in še vedno zagotavljajo Nafti Lendava ustrezne ekonomske učinke, kljub vrsti objektivnih omejitev, s katerimi se oboji srečujemo. Žal pa se že kažejo znamenja, da na tak način oskrba v prihodnje ne bo možna in bo morala Nafta Lendava vendar napovedovati svoje potrebe za raz-

dobja, ki so v plinskem poslu sprejemljiva.

Geoplin je vključen tudi v nekaj večjih mednarodnih plinskih projektov. O projektu utekočinjenega zemeljskega plina na otoku Krku je bilo že veliko povedanega. Nekaj časa je bilo videti, da bo kar za nekaj časa obležal, a ker je referendum za gradnjo podobnega terminala v Trži-

ču (Monfalcone) propadel, je postal Krk ponovno aktualen, predvsem kot možnost za oskrbo Italije z utekočinjenim zemeljskim plinom. Tudi drugi projekt, to je plinovod, ki bi prek Slovaške, Madžarske in Slovenije omogočil transport ruskega zemeljskega plina, je namenjen Italiji. Ne glede na znatno mero entuziazma pri obeh projektih s strani posa-

meznih udeležencev pa velja ostati trezen in upoštevati v prvi vrsti slovenske, kakor tudi naše podjetniške interese. Pri tem je seveda zelo pomembna zanesljiva oskrba Slovenije z zemeljskim plinom, kjer diverzifikacija virov nedvomno zelo veliko pomeni. Prav to pa bo ena naših glavnih nalog v letošnjem letu.



Dipl.
ing.
BORIS
GORUP,
direktor
Instalacije

lizi, ki smo jo naredili za nekaj let, smo ugotovili, da se razmerje med cestnim in železniškim prevozom ne spreminja. Še vedno prepeljemo samo 30 odstotkov blaga po železnici in 70 po cesti, vendar tako razmerje ni dobro. Slednjega bi morali zmanjšati,

upravičena, in če bomo čez dve leti imeli novo avtopolnilnico, tudi ne bo potrebna. Sicer pa ima vsako nočno delo pomanjkljivosti in če delamo z nevarnimi snovmi, se mu poskušamo izogibati.

Na koncu še beseda, kako gledamo na tekoče leto. Spet



Dobri uspehi kljub stari opremi

12 Leto 1996 je bilo zelo uspešno

Lahko rečem, da je bilo leto 1996 za Instalacijo zelo uspešno. Plane, ki smo jih postavili glede na izhodišča predhodnih let in glede na svoje tehnične možnosti, smo s posameznimi prijemi, ki so bili včasih morda nekoliko drugačni od običajnih, uspeli precej preseči. Lanska realizacija je dosegla 1,300 milijona ton, kar je skoraj za 20 odstotkov več kakor v letu 1995 (nekaj nad 1,100 milijona), čeprav smo že takrat menili, da smo dosegli maksimalne količine, ki jih je možno pretovoriti. Vse to pa smo morali storiti za potrebe slovenskega trga in potrebe svojih lastnikov, ki preko Instalacije oskrbujejo svoje kupce. Na rezultat je vplival tudi dober tečaj dolarja, saj so naše pogodbene cene v tej valuti.

Če pogledamo stroške, hitro ugotovimo, da so v okviru pričakovanih meja. Intenzivna uporaba kapacitet povzroči tudi intenzivno obrabo in okvare, to se pravi, da so stroški temu primerno višji, kakor bi bili v normalnih de-

lovnih pogojih, vendar je razlika med prihodkom in odhodkom zadovoljiva oziroma dobra.

Druga značilnost lanskega leta je dejstvo, da smo začeli s ciklom investicij, ki smo jih sicer že nekaj let načrtovali, lani pa smo jih fizično začeli uresničevati. Glavna investicija, s katero smo začeli lani, letos pa bo obrodila sadove, je novi rezervoar R 8, o katerem je bilo že nekaj napisanega. Naslednja velika investicija bo avtopolnilnica, ki jo bomo začeli graditi konec leta, in jo bomo zaključili v letu 1998. Za tem bo na vrsti povezovalni cevovod med tankerskim pomolom in skladiščem v Serminu, in še drugi velik rezervoar. To kaže, da se nam obetajo veliki posegi, ki so nujno potrebni, ker našim lastnikom primanjkuje tako skladiščnega prostora kakor možnosti za pretovor, preskrba po morju pa je najcenejša.

Iz Instalacije vozijo kupcem blago z avtomobilskimi in železniškimi cisternami. V ana-

saj so naše ceste zelo slabe. Razmerje pa je tako predvsem zaradi majhnih skladiščnih kapacitet v Zalogu, Račah, Celju, ki se oskrbujejo po železnici.

Zaradi tega je tako velik pritisk na gradnjo nove avtopolnilnice, kajti polnilne kapacitete za avtocisterne so dejansko ozko grlo. Na železniški polnilnici pa je še nekaj možnosti oziroma kapacitete niso povsem izkoriščene in prevoz po železnici lahko povečamo, medtem ko prevozov po cesti brez nove avtopolnilnice ne moremo. Zdaj delamo v dveh izmenah s polno zmogljivostjo in v podaljšanem delovnem času. Razmišljali smo o tretji izmeni, vendar ekonomsko ne bi bila

je potrebno ločiti redne dejavnosti in investicije, za katere sem že omenil, da gredo po dogovorjeni poti. Pogovoriti se bomo morali še o načinu finansiranja, ki bo potrebno, in ga moramo vključiti v plan.

Kar zadeva redno dejavnost lahko rečem, da bo letošnje leto podobno lanskega, tudi pretovorjene količine bodo na ravni lanskim. Nameravamo pa usposobiti še dve polnilni mesti za neosvinčen bencin, s čimer bomo vsaj delno omilili močno frekvenco, ki je prav pri bencinu zaradi povečanih potreb po neosvinčenem bencinu. Tako bomo lažje počakali na novo avtopolnilnico, ki bo za daljši čas rešila naš problem.



Dipl.
ing.
JOŽE
HOZJAN,
direktor
Nafta
Lendava

Neustrezna cenovna razmerja

Ko smo v Nafti Lendava po uspešno opravljeni sanaciji in manjšem dobičku v poslovnem letu 1995 pisali poslovni načrt za leto 1996, bi si le redki posamezniki upali napovedati tako neugoden razplet dogodkov. Pogled na poslovanje v letu 1996 kaže velik izpad dohodka, ki je nastal zaradi neustreznega določanja cen naftnih derivatov. Politika države je očitno pre-

stvo sta si od bližje ogledala situacijo in v nadaljnjih razpravah je bilo potrjeno, da je rafinerijska dejavnost vendarle strateškega pomena za Slovenijo. Namen vlade, da uredi razmere na tem področju, je formalizirana v protokolu o urejanju razmerij v zvezi s proizvodnjo naftnih derivatov na področju R Slovenije skupaj s Petrol Trgovino. Obveznosti so vsebinske-



Pa vendar se ponašajo z znakom za kakovost ISO 9001

vladala nad nedvoumnimi izračuni in kalkulacijami, ki smo jih tako vztrajno predstavljali na vseh ravneh. Bili so tudi časi, ko smo za surovino plačali več kakor iztržili za derivate.

Vztrajno dokazovanje nesmiselnosti takega poslovanja, kjer neurejeno ekonomsko okolje lahko povzroči nepredvidene trajne posledice za družbo, je proti koncu lanskega leta vendarle rodilo nekaj uspehov. Predsednik vlade in minister za gospodar-

ga in dolgoročnega pomena in predstavljajo za rafinerijsko dejavnost Nafta Lendava do zdaj najboljšo osnovo za nadaljnji razvoj, ki je lahko v sistemu Petrola uresničljiv.

Na tem področju je nujno potrebna obnova, saj so predpisi o kvaliteti derivatov že presegli naše zmožnosti. Dobra osnova za uresničitev obnove je sprejeta razvojna strategija družbe Nafta Lendava, ki ji bomo ob posameznih odločitvah dodali vse potrebne dokumente.

Na ugoden razplet lahko upamo tudi na drugih področjih dejavnosti. Pomembno je spoznanje, da smo v prvi vrsti sami odgovorni za sebe in šele z dobrimi predlogi, predvsem pa z dobrim delom, lahko pridobimo strateške partnerje za ostale dejavnosti.

Zapustili smo stresno leto

1996 in vstopili v leto 1997 obogateni z nekaterimi doseganji, ko lahko rečemo, da bo tudi to leto zelo težko. Morda ne bo toliko stresov, vsekakor pa bo zaradi nekaterih ključnih odločitev zelo pomembno.

Trudimo se za ugoden razvoj dogodkov, zato z zmernim optimizmom zremo naprej.



Dipl.
prav.
JULIJAN
LAVRENČIČ

Samo s trdim in marljivim delom do uspeha

Delniška družba TIB Terminal je v letu 1996 poslovala uspešno. V primerjavi z letom 1995 je svoj obseg poslovanja povečala na vseh področjih, predvsem pa na področju špediterskih dejavnosti, skladiščenja, prodaje kurilnega olja EL ter na vulkanizerskem področju.

Lani je bila konkurenca na trgu v primerjavi s prejšnjimi leti še hujša, saj se podjetja, ki opravljajo sorodne dejavnosti, tako kakor mi borijo za vsakega kupca. Na mejnih prehodih s Hrvaško v Jelšanah in na Starodu iz dneva v dan odpirajo nove špedicije, kljub temu da obseg blagovnih tokov s Hrvaško na

obeh mejnih prehodih pada.

Tudi na drugih področjih, kakor so prodaja kurilnega olja, avtomobilskih plaščev in pranje vozil, se pojavljajo novi prodajalci, ki nam konkurirajo in nas na vsak način poskušajo izriniti z domačega trga.

Zavedamo se, da je v večini primerov domači kupec najboljši kupec in da njegova izguba pomeni tudi izgubo trga, s tem pa tudi zaslužka.

V letu 1997 bomo vztrajali pri povečanju obsega poslovanja, to pa bomo dosegli samo s trdim in marljivim delom.

J. Lavrenčič



Že zunanost deluje poslovno

SUZUKI - Magna party

Tudi to sodi k poslovanju

Proti koncu leta smo ponovno združili moči s podjetjem Suzuki Odar in v sodelovanju s Petrolovo plačilno kartico Magna na ploščadi pred poslovno hišo predstavili novi model Suzuki Baleno Wagon.

Predstavitev je bila tokrat bučna in poskočna,

saj so goste in naključne obiskovalce prireditve zabavali člani ansambla Agropop, ki so prav v tistem času izdali svojo novo kaseto. Eden od pokroviteljev tega »umetniškega izdelka« je tudi podjetje Suzuki Odar, zato so obiskovalci lahko tudi prvič sli-

šali posebno priredbo pesmice na temo Suzuki. Povezovalac dogodka je bil vsestranski Sašo Hribar, zabavo pa smo popešali še z obiskom kraljice Slovenije za leto 1996, Renate Bohinc, ki je za osvojeni naslov od podjetja Suzuki dobila v

dar njihov najmanjši model Alto.

Bilo je veselo in vetrovno, reklamni transparenti so plapolali z ograje naše parkirne ploščadi, mi pa smo vsi najbolj gledali maskoto Agropopa - prelestno Šerbi.

D. Pavlič



Glasba je že od daleč vabila mimoidoče, Igor Mravlja pa nič

Lastninski certifikat – neporabljena sredstva

Od ministrstva za ekonomske odnose in razvoj je vsak od nas dobil izpis stanja na evidenčnem računu lastniških certifikatov. V dokumentu je v rubriki »razpoložljiva sredstva v SIT« naveden znesek neporabljenih sredstev, ki jih ima lastnik na certifikatnem računu. To pomeni, da z njim lahko prosto razpolaga, vloži v katerokoli pooblaščen investicijsko družbo, ki še zbira certifikate, ali v podjetje, kjer bodo javno prodajali delnice za certifikate. Katera podjetja so to, lahko vsak izve iz dnevnih časopisov.

Sredstva morajo biti porabljena do 30. junija 1997.

P. Breznik

Ujeti v mrazu!



Celo poletje nismo imeli nikakršnih težav z našim vozilom, v katerega je vgrajen dieselski motor. Zgorevanje goriva s samovžigom je potekalo brez problemov. V prvi zimski moči, ko temperatura pade občutno pod zmrzišče, se začnejo te-

eselski motor v vsakem trenutku pravilno oskrbljen z gorivom. Z eno izjemo seveda: v filtru za gorivo se med ostalim izloča tudi kondenzirana voda, ki lahko zmrzne in jo je zaradi tega potrebno redno izpuščati iz filtra, drugače je pretok go-

des-Benz).

Dodatki, ki preprečujejo izločanje parafina so učinkoviti le, če jim dodamo gorivo preden se le-to začne strjevati. Vendar pa so vsi ti izjemni ukrepi potrebni šele takrat, ko se živo srebro spusti proti -20°C .

eselskem motorju daleč bolj obremenjen kot pri bencinskem. Pri tem niti ni potrebno, da je akumulator posebej star, pa že lahko izgubi na moči. Pri osebnih vozilih je za akumulator posebej obremenjujoča vožnja na kratke razdalje z vključenimi vsemi porabniki električne energije;



žave. Kje so vzroki tem težavam in kako jih odpraviti, da bo dieselski motor tudi pri najnižjih temperaturah deloval, kot je treba.

Vsakdo najprej pomisli na gorivo in treba je reči, da se pri zelo nizkih zunanjih temperaturah začnejo izločati kristali parafina, ki lahko zamašijo filter za gorivo. Vendar pa je v Evropi (pa tudi v Sloveniji) že nekaj let v zimskih mesecih z najhujšim mrazom (od srede novembra pa do konca februarja) na razpolago dieselsko gorivo, ki drži temperature tja do -15°C .

Poleg tega so mnoga novejša vozila z dieselskim motorjem že opremljena z napravami za predgrevanje goriva. To v praksi pomeni, da bo di-

riva prekinjen.

To običajno lahko opravijo v avtomehanični delavnici, marsikateri voznik pa lahko to stori tudi sam.

Zaradi boljše kakovosti zimskega dieselskega goriva se lahko odrečemo tudi prej običajnemu dodajanju motornega bencina ali petroleja. Nekateri proizvajalci vozil (Audi, VW) tega tudi ne dovoljujejo, nekateri pa se omejujejo le na dodajanje petroleja (Merce-

Vzroki za probleme z vžiganjem pri nizkih temperaturah ležijo ponavadi povsem drugje. Če zaganjalnik le še s težavo obrača motor, je vzrok zelo verjetno oslabil akumulator.

Akumulator je pri di-

ventilatorji in ogrevanje zadnjega stekla porabijo največ. V takšnem primeru ima alternator le malo možnosti, da bo spet napolnil akumulator, kot je treba. Edina reši-

tev je priključitev akumulatorja s posebnimi kabli na drugo vozilo z zdravim akumulatorjem. Treba je namreč vedeti, da dieselski motor ni možno vžigati s porivanjem ali vlečenjem, ker ni potrebna predgrevanja z ža-

rilno svečko.

Drugače pa je, če se zaganjalnik močno vrti, motor pa kljub temu ne vžge, poleg tega pa se iz izpušne cevi vali gost črn dim. V najboljšem primeru je pre-



3

primerov vzrok za to motnjo v delovanju šob za vbrizgavanje goriva ali pa naprava za krmiljenje predgrevanja. Zamenjava žarilnih svečk je seveda bolj zahtevno opravilo kot zamenjava vžigalnih svečk in jo je bolje prepustiti strokovnjakom.

Na koncu pa še preverjen recept za vžig motorja pri defektnih žarilnih svečkah, ki je resnično enostaven: motor z zaganjalnikom vžigamo toliko časa (neprekinjeno do 30 sekund), da vžge. To včasih seveda lahko traja neprijetno dolgo, v sili pa pomaga skoraj vedno. Potreben je le zdrav akumulator.

gorela le varovalka predgrevanja. V večini primerov pa je ena ali celo več žarilnih svečk »spustilo dušo«. To je napaka, ki jo čez poletje večinoma sploh ne opazimo, saj motor pri visokih temperaturah v glav-

nem vžiga brez pomoči žarilnih svečk. Te zdržijo običajno najmanj 15.000 vžigov motorja, kar odgovarja okoli 100.000 prevoženim kilometrom. Če pa je žarilne svečke treba zamenjati že po recimo 30.000 km, so v večini

po AMS priredil J. B.

tehnika & razvoj

Ne sprašujte se,
kaj lahko narava stori
za vas,
vprašajte se,
kaj lahko
VI
storite zanjo.

VERIGOL *BIO*

BIOLOŠKO RAZGRADLJIVO OLJE ZA VERIGE MOTORNIH ŽAG.

PETROL

Kar nekajkrat je grozila zaustavitev rafinerije

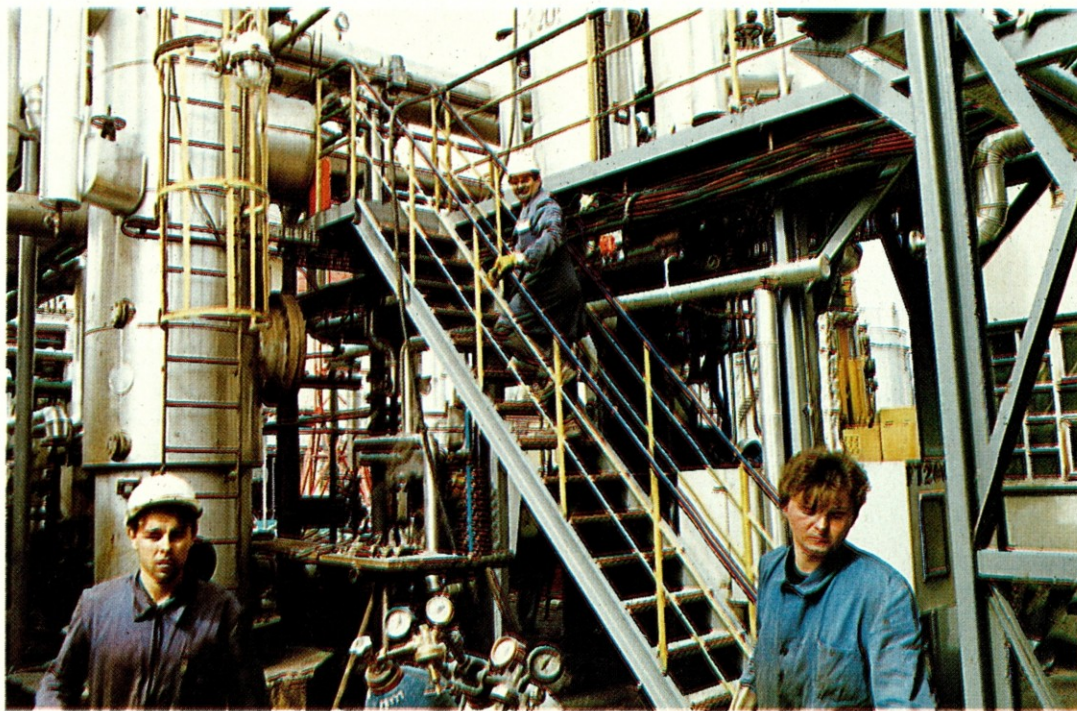
Lansko leto bo ostalo zapisano v analih podjetja kot hladna prha. Komaj se je začel porajati prijeten občutek zadovoljstva, da so v Nafti Lendava v letu 1995 uspeli sanirati podjetje in poslovati z manjšim dobičkom, ob proslaviti 50-letnice pridobiti certifikat ISO 9001 in urediti poslovanje, že so se na svetovnem naftnem trgu začeli zgrinjati temni oblaki. Cene surove nafte so od zadnjega četrtrletja 1995 naraščale, višina rafinerijskih cen pa je bila realno vedno nižja. Od zadnje spremembe cen naftnih derivatov 28. aprila 1995 do lanske prve spremembe 26. julija se je surova nafta (preračunano v tolarjih na tono) na svetovnem trgu podražila za 30 odstotkov, do lanskega oktobra pa celo za 66 odstotkov. Čeprav so v Nafti Lendava z notranjimi varčevalnimi ukrepi celo presegli načrt za zmanjševanje stroškov, naraščanja cenovnih neskladij ni bilo možno odpraviti. Surova nafta je postopno postajala dražja od proizvedenih naftnih derivatov. Zato je bil izpad dohodka vedno večji. Nafta Lendava je zabredla zaradi neugodnega ekonomskega stanja v Rafineriji v vedno večje likvidnostne probleme. Nenehno je obsta-

jala bojazen, da bo potrebno rafinerijo ustaviti. Precej časa je moralo preteči, preden so bili vsaj delno upoštevani predlogi Nafta Lendava za zvišanje rafinerijskih cen. Povprečno 10-odstotno zvišanje v juliju, 9-odstotno v oktobru in 4,7-odstotno v novembru je

prišlo prepozno in ni upoštevalo izpada dohodka za nazaj. Kljub temu v Nafti Lendava prevladuje optimizem. Postopno prodira spoznanje, da imamo v slovenski energetiki pomembno mesto in vlogo ter da bo potrebno poiskati izhod iz težav, v katere je zabredla

Nafta Lendava zaradi cenovnih neskladij. To je bilo razbrati tudi iz izjav predsednika vlade dr. Janeza Drnovška in ministra za gospodarske dejavnosti Metoda Dragonje, ki sta 30. oktobra obiskala Nafto Lendava.

Š. Prša



Težko delo ali zaskrbljeni za prihodnost?

Prekosila je tudi najboljšega klubskega kolega

Velik kegljaški uspeh Marice Varga na Madžarskem

V Nagykanizsi na Madžarskem je bil mednarodni kegljaški turnir delavcev naftnih družb Madžarske, ki sta ga organizirali in izvedli naftni družbi Mol in Rottary, nanj pa povabili tudi kegljače in kegljačice iz Nafta Lendava.

Turnirja se je udeležilo 8 moških in 4 ženske ekipe, ki so svoje športno znanje pokazale na kegljišču tovarne piva. Med njimi so bile tudi ekipe, ki tekmujejo v najvišjem razredu madžarskega kegljanja. Med to elitno družbo kegljaške-

ga športa se je ekipa iz Nafta Lendava zelo dobro izkazala, saj je v moški in ženski konkurenci zasedla 4. mesto.

Vsekakor bi moral povedati že na začetku, da je bila v naši ekipi najboljša tekmovalka Marica Varga, ki je podirala kegle kakor za šalo. Dosegla je najboljši rezultat med ženskami in bila tudi boljša kakor moški tekmovalci iz našega podjetja, saj je za 4 kegle prekosila svojega klubskega kolega Jožeta Horvata, ki je bil s 430 keglji najbolj-

ši tekmovalec v svoji ekipi in tudi na svojih stezah. Marica pa je postala prva-kinja 36. turnirja naftašev.

Moška kegljaška ekipa športnega društva Nafta Lendava sodeluje na tem tekmovanju že nad 30 let, ženska se je priključila pri-

bližno pred 10 leti.

Gostitelji so poskrbeli za zelo dobro organizacijo prireditve. Tekmovalci pa so dosežene uspehe lahko že kar na prizorišču zalili z najbolj kvalitetnim pivom tovarne piva.

D. M.

Rezultati kegljačev iz Nafta Lendava:

moški	podrtih kegljev	ženske	podrtih kegljev
1. Jože Horvat	430	1. Marica Varga	434
2. Dušan Radaković	418	2. Nada Žalik	389
3. Štefan Kopinja	407	3. Vera Sobočan	308
4. Dušan Peric	395	4. Gabriela Kolar Donko	292
5. Milan Žalik	390	5. Darinka Pahor	291
6. Slavko Matjašič	352	6. Klara Krznar	275

Vsaj nekaj moramo ohraniti za stoletnico

Restavratorske spretnosti našega sodelavca Franca Grudna

So ljudje, ki zaradi izjemnih značajskih potez, posebnih lastnosti, nevsakdanjih nagnjenj in najrazličnejših spretnosti ali zgolj zaradi zanimivih življenjskih izkušenj pritegnejo našo pozornost in bi o njih radi pripovedovali tudi drugim.

Franc Gruden iz OE Vzdrževanje je eden takih.

Spoznala sem ga tedaj, ko smo začeli uresničevati zamisel o Petrolovem muzeju in to kot petrolovca, ki ima pod ključem kar nekaj zanimivih eksponatov zgodovinske vrednosti. Znanec iz Tehniškega

V Petrol je prišel leta 1965, ko so v delavnici razpisali tri mesta za vajence in se izučil za strojnega ključavničarja. Začel je s popravili črpalk, nato je dolga leta opravljal delo monterja in tako spoznal prav vse bencinske servise v Petrolu in od marsikod tudi kaj prinesel v svoje depoje. Zadnja leta je po neprijetni preobčutljivosti na neosvinčen bencin zadolžen za orodjarno, kjer še posebej uživa, ko usposablja za uporabo tudi najstarejša orodja.

Od kod torej Francu Grudnu izredni posluh za predmete častitljive starosti in toliko spretnosti pri restavriranju?

Že v najstnikskih letih se je prav rad spoprijel s starim motorjem ali odsluženim avtomobilom. Morebiti tudi zato, ker za novega ni bilo denarja, čeprav je pri tem delu že zelo zgodaj začutil poseben izziv, ki je sčasoma prerasel v poseben čut za ohranjanje tehniške dediščine.

Pravi, da ga je v začetku bolj vlekel v mizarstvo, saj je že v otroštvu rad pomagal očetu ali ga vsaj pozorno opazoval pri delu. Oče je bil mizar, ki je bil

daleč naokrog znan po zahtevnih intarzijah in obnavljanju starega pohištva.

V letih, ko se je bilo potrebno odločiti za poklic, je oče na lastni koži občutil, da se mizarstvu ne piše najbolje in da je bil čas bolj naklonjen kovinarskim poklicem. Zato je svojega sina navdušil za strojno ključavničarstvo.

Franc Gruden ni nikoli obžaloval te odločitve, saj je v

svojem delu nenehno odkrival nove izzive, in mu zato ni bilo nikdar dolgočasno. Z vztrajnostjo je razvil prave restavratorske spretnosti, kar najbolj prepričljivo dokazuje že nekaj obnovljenih muzejskih eksponatov, ki so prestali vsa ocenjevanja strokovnjakov.

Že pred dobri 20 leti je pripravil črpalko v prerezu, ki je bila s pogledom na mehanizem v notranjosti namenjena predvsem predstavitvam in usposabljanju monterjev. Danes mu je žal, da se je za to črpalko izgubila vsaka sled in je najverjetneje končala kje med starim železjem na odpadu.

Tudi restavriranje najstarejše črpalke, tiste s sodom, ki je v Petrolovi muzejski zbirki razstavljena v Tehniškem muzeju v Bistri, je njegovo delo.

V nekaterih podrobnostih se je izredno potrudil pri iskanju najbolj avtentičnih materialov, tako da s končnim izdelkom prekaša celo poklicne restavratorje v muzeju.

Na Škofljici, kjer živi, ga poznajo kot dejavnega krajana, ki je dolga leta vodil kulturno društvo in skupaj s svojimi sinovoma odigral tudi nekaj vlog, med katerimi se še posebej rad spomni Jurčičevega Domna.

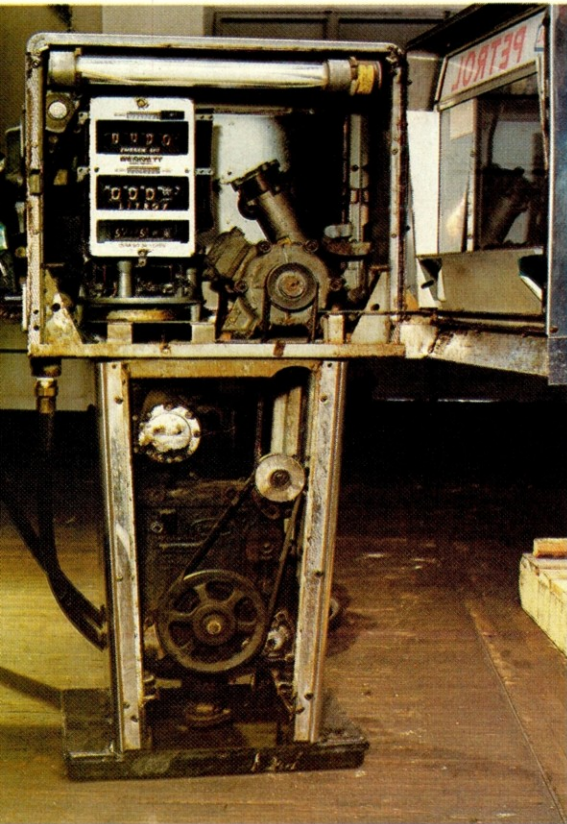


V »svoji« delavnici se mojster Gruden najbolje počuti

Zadnja leta se je v njegovem prostem času vedno bolj razraščalo veselje do starih avtomobilov in ko so na Škofljici ustanovili klub Old timerjev, je postal njegov predsednik, kar je še danes.

Vsako nedeljo pa namesto k maši, ali na klepet s prijatelji v bližnjo gostilno zavije na ljubljanski boljši sejem, kjer največkrat le uživa ob pogledu na zanimive predmete in si le redkokdaj privošči kakšno malenkost »za dušo«.

pb



Povsem nova res ni, zato pa toliko bolj zanimiva

muzeja, ki rad poudari, da obvlada tudi stara imena mesecev, mu reče kar »december«. Sicer pa ga večina petrolovcev že pozna kot strastnega zbiralca starih predmetov.

Prav po njegovi zaslugi smo tudi v Petrolu iztrgali pozabi marsikateri delovni pripomoček ter ohranili predmete in naprave, ki smo jih v delovnem procesu zamenjali z novejšimi, sodobnejšimi.



Ali bo imel dovolj podpore, da ga bo spravil v zbirko?

Dr. Kenneth Blanchard,
Sheldon Bowles:

Plapolajoče zastave

Predstavljajte si, da vas na bencinskem servisu prijazni delavci Petrola pozdravijo z zastavicami. Bi se rahlo prestrašeni raje odpeljali do kakšne bolj »normalne« črpalke? Verjetno zelo hitro.

Plapolajoče zastave iz zbirke Enominutni vodja nas napekuje k novemu načinu razmišljanja o strankah. Z revolucionarnim pristopom k izboljšanju ponudbe in odnosa do naših strank (tak podnaslov nosi knjiga) sta avtorja na preprostih primerih opisala tri skrivnosti vodenja poslova: imeti lastno vizijo, upoštevati želje kupcev in narediti odstotek več kakor ostali. Slišati je zelo enostavno, vendar so to trije osnovni pogoji za pridobivanje navdušenih strank. Danes se namreč večina prodajnega osebja trudi, da bi zadovoljila stranke. Knjiga pa nas uči pridobivanja navdušenih kupcev, saj lahko v vedno hujšem konkurenčnem boju na trgu preživimo le, če smo boljši od konkurentov.

Še posebej zanimiva bi morala biti knjiga za vodje bencinskih servisov, saj v njej najdemo opis, kako naj bi potekalo delo na najboljšem servisu. Seveda ni smiselno povsem prevzemati tujih modelov, pomembno je le, da se vživimo v tak model in ga prenesemo v svoje okolje. Vse, kar potrebujemo na začetku, je čim bolj natančna predstava o tem, kaj pravzaprav hočemo. Nič ni narobe, če vizijo kasneje popravljamo in prilagajamo strankam (v knjigi rečejo temu fleksibilnost), vendar se moramo odločiti, katere želje bomo upoštevali, potem pa jih moramo dosledno tudi izpolnjevati (poudarek je na besedi »dosledno«).

Res je, da lahko navdušenost nad takim branjem hitro splahni, ko se spomnimo svojih neuspešnih poskusov, da bi v realnosti spremenili stvari na bolje.

Brez skrbi; vse informacije se nalagajo v našo podzavest in dobre ideje vedno počakajo pravega človeka v pravem trenutku.

A. Lovše

Poleg že ustaljenih razstav ob zaključku slikarske kolonije Otroci odraslim, ki jo vsako leto pripravijo v avli poslovne stavbe, smo lani po daljšem času spet priredili dve samostojni razstavi v posebni sobi v 16. nadstropju. Najprej smo si lahko ogledali umetniške stvaritve svojega sodelavca Andreja Medveda, nato pa še mlade slikarke Mojce Zlokar-nik.

Mnogi so že pozabili, da smo to sobo imenovali Galerija XVI. nadstropje, saj smo v njej najmanj štirikrat na leto postavljali razstave. Potem je dejavnost zamrla. Letos smo razstave poskusili obnoviti, in obe, ki smo ju pripravili, sta dosegli svoj namen. Ustvarjal-cema smo omogočili, da sta predstavila svoja dela, obiskovalcem pa smo pripravili nekaj užitek, ko smo jim odprli vrata v svet barv.

Upamo, da bomo tudi letos naleteli na razumevanje in spet uspeli organizirati štiri razstave.

M. Marinko



Narava je Medvedov drugi dom

Glasba, zvonka radost

Ste že kdaj občutili, kako vam od sreče zaigra srce? Ste že kdaj podlegli temni žalosti otožnih melodij? Če ste doživeli kaj podobnega, veste, da je glasba med najpogostejšimi izrazi našega notranjega sveta. Glasba je jezik, ki skoraj ne pozna meja, je govori-ca, ki jo razume sleherni.

Glasba, pravijo, odpira vsa vrata. Nam je odprla že mnoga. Nam, se vprašate? Kdo je to, nam?

Ženski pevski zbor Petrol in vse tiste, ki smo mu blizu, ki z njim sodelujemo. Mnoga vrata so se nam že odprla, uspele smo pokukati v svet, ki bi nam bil brez glasbe morda za večno skrit. Tako pa se nam odkrivajo nova obzorja, novi pogledi in nove dogodivščine.

V Solčavi že stoletja kljubuje času prelepa got-

ska cerkva Marije Snežne. Primeren cilj za lepo nedeljo, ko smo jo obiskale pevke ŽPZ Petrol. Prvi letošnji sneg nas je presenetil v svoji zimski romantiki in kljub mrazu smo občutile naravno lepoto. Na vabilo solčavskega župnika smo nastopile z izborom svojih najlepših in najljubših pesmi. V čudovito akustičnem okolju smo občutile, da je

glasba res zvonka radost.

Dati pesem poslušalcem, dati svojo glasbo in svoje srce, ni enosmerno dejanje. Vsak koncert nam povrne ti-sočero, prepriča nas, da delamo dobro in prav. Napolni nas z radostjo in veseljem. In v nas samih zaigra zvonka radost.

M. Marinko





EU in Poljska sta se dogovorili o uvozu

Komisija EU in Poljska sta se dogovorili o popolni odpravi uvoznih carin za naftne derivate iz evropske unije do leta 2001. Poleg tega naj bi že v začetku letošnjega leta ukinili omejevanje količin. Varšava se je tudi obvezala, da bo liberalizirala cene ter privatizirala in modernizirala rafinerije. Z vsemi potencialnimi kupci pa naj bi enako ravnali. Vlada v Varšavi je v začetku leta 1996 povišala carino na uvoz naftnih derivatov, da bi ob modernizaciji naftne industrije zagovarjala domači trg, EU pa se je na to pritožila.

OMV bo na bencinskih servisih kmalu prodajala zemeljski plin

Avstrijska OMV že 5 let pripravlja program CNG (Compressed Natural Gas - zgoščen plin) kot alternativo gorivo za vozila. Pod najboljšimi pogoji bi CNG dosegel do leta 2010 v Evropi 1- do 2-odstotni tržni delež. Predvsem v gosto naseljenih krajih bi zaradi svoje ugodne emisijske vrednosti veliko manj obremenjeval okolje. Druga prednost je v tem, da je vožnja s CNG veliko bolj tiha kakor z dieselskim motorjem. Iz teh razlogov so v marsikaterem evropskem mestu začeli uvajati avtobuse na zgoščen zemeljski plin. OMV pa ga namera-

va na izbranih mestih v svoji prodajni mreži ponuditi kot gorivo za osebne avtomobile. Sredi letošnjega leta ga bo možno kupiti na njenem bencinskem servisu v Grazu, nato v Schwechatu in Linzu, v prihodnjih 2 letih pa računajo s 3 do 5 črpalkami v večjih krajih.

Ukinitev skladišč - višje cene

Mednarodna agencija za energijo (IEA) je opozorila naftne koncerne, naj ne zapro preveč skladišč. Na konferenci o energiji v indijskem mestu Goa je direktor Robert Priddle opomnil podjetja, naj v skrbi za znižanje svojih stroškov ne ukinejo toliko naftnih zalog, da bi morale njihove stranke na koncu plačevati višjo ceno. Komericalne zaloge nafte v OECD so zdaj za 67 milijonov sodčkov manjše kakor pred letom dni. Priddle meni, da so bile razmeroma nizke zaloge, zlasti v Severni Ameriki, pomemben faktor za skok naftnih cen v lanskem letu. Internacionalni naftni koncerni vidijo v zapiranju skladišč jedro svojih programov za znižanje stroškov. Na naftnih trgih pa pravijo, da je prav ta politika kriva, da so cene nafte na najvišji ravni zadnjih 6 let.

Shell namerava prodati rafinerijo v Švici

Shell Švica išče kupca za svojo rafinerijo v Cressieru. Prodali jo bodo zaradi prestrukturiranja koncerna v Evropi, predvsem pa zaradi splošnih prevelikih rafinerijskih kapacitet. Cressier spada sicer med najbolj učinkovite evropske rafinerije, toda relativno majhna kapaciteta ne sodi v novo rafinerijsko strukturo Shella - letno predela komaj 3 milijone ton naftnih derivatov.



Uredništvu našega časopisa!

Veliko besed je bilo izgovorjenih v zvezi z letošnjo novoletno obdaritvijo naših otrok in z nekakovostnimi darili, ki so bila v paketih namenjena našim najmlajšim. Svoje nezadovoljstvo smo pisno sporočili tudi sindikatu poslovne stavbe in od njega želeli dobiti nekaj informacij. Predsednica sindikata je sklicala sestanek, ko so bili paketi narejeni in so jih nekateri zaposleni že dvignili. Naše dobronamerne pripombe so jo tako razjezile, da nas je ob prihodu na sestanek ogovorila s primitivci, ki znajo le kritizirati. Neki član pa je menil, da se »podarjenemu konju ne gleda v zobe«, pa tudi, »kaj bodoče upokojevence in babice briga vsebina paketa«.

Po besedah predsednice ni bil z vsebino paketa nihče seznanjen, tudi ona ne, ki ga je naročila. Njegova vrednost je skrivnost, torej nam ni uspelo izvedeti, koliko bomo plačali za pakete, v katerih je veliko neuporabnih, cenениh, celo pokvarjenih uvoženih igrač brez deklaracije, v tujem jeziku napisana navodila, bonboni, ki jim ne moreš preveriti uporabnosti, ker niso bili v zavitkih, da o primernosti darila za otrokovo starost in spol niti ne omenjamo.

Sprašujemo se, ali so v našem tako opevanem podjetju še vedno ljudje, ki

menijo, da je vse, kar dobimo, pa naj bo plača, regres... ali darila za naše otroke, poslano od Boga in moramo biti za vse samo hvaležni. Ni skrivnost, koliko posamezniku vsak mesec odtrgajo za sindikalno članarino. »Dvodnevnega izleta se ne udeležim, ker imam majhnega otroka, ki me potrebuje, prav tako ne grem na novoletno zabavo, drugih ugodnosti mi sindikat ne nudi, zato kaj hitro lahko ugotovim, da moja članarina presega vrednost darila,« razmišlja marsikatera zaposlena mati v poslovnih stavbi. Torej ima vso pravico, da si za svoj denar želi vsaj kvalitetno igračo.

Menimo, da bi se morali predstavniki sindikata bolj povezovati s svojo bazo, se pozanimati, kaj si ljudje želijo in ne, kaj želi peščica zaposlenih. To naj bi veljalo za vse dejavnosti, ki jih sindikat opravlja, v nasprotnem primeru se lahko zgodi, da bo ostal brez članov, ker bodo iskali zaščito pri zunanjih sindikatih.

Člani sindikata iz računovodskega sektorja

P. S.: Resnici na ljubo je potrebno dodati, da so tisti, ki niso prevzeli paketov, ali jih vsaj niso odprli, ter jih vrnili, dobili bone. Za sindikalno blagajno je najpomembnejše, da je bilo vrnjeno vanjo 500.000 tolarjev, ki so bili vnaprej nakazani pošiljatelju paketov, v prihodnje pa bo najbrž bolje, da sindikat poslovne stavbe dela z roko v roki z ostalimi odbori v Petrolu. Odločitev predsednice, da gre njen odbor po svoje, češ »mi, v poslovni stavbi smo nekaj boljšega, zato se ne bomo priključili drugim«, se ni najbolje obnesla.

J. Kušar

Uspehi ne pridejo sami in slučajno

Tekmovalni dosežki Proton Racing Teama v sezoni 1996

Večkrat sem že omenil, da je bila tekmovalna sezona 1996 za ekipo Proton Racing Teama izjemno uspešna. Prav bo, če zato malo pobliže pogledamo, kaj vse se skriva za tem uspehom.

Kakšne so torej uvrstitve posameznih tekmovalcev oziroma posadk ekipe Proton Racing Teama v lanske sezoni?

Posadka
JANI TRČEK - MITJA ČESENJ (rally)



- * naslov državnih prvakov v rallyju v generalni uvrstitvi
- * Mitja Česenj - 1. mesto v generalni razvrstitvi sovoznikov
- * Jani Trček - 1. mesto v pokalnem prvenstvu skupine A - vozniki
- * Mitja Česenj - 1. mesto v pokalnem prvenstvu skupine A - sovozniki

Posadka
TOMAŽ JEMC - FRANCI BRICELJ (rally, gorsko hitrostno prvenstvo - GHD)



- * 2. mesto v generalni razvrstitvi za državno prvenstvo v rallyju
- * Franci Bricelj - 2. mesto v generalni razvrstitvi rally sovoznikov

- * Tomaž Jemc - 2. mesto v pokalnem prvenstvu skupine A - rally vozniki
- * Franci Bricelj - 2. mesto v pokalnem prvenstvu skupine A - rally sovozniki
- * Tomaž Jemc - 1. mesto v GHD - skupina A
- * Tomaž Jemc - 2. mesto v GHD - generalna razvrstitev

Posadka
PETER TROŠT - TOMAŽ KAVČIČ (rally)



- * 4. mesto - skupina A vozila do 2000 ccm
 - * Peter Trošt - 4. mesto skupina A do 2000 ccm - vozniki
 - * Tomaž Kavčič - 4. mesto skupina A - vozila do 2000 ccm - sovozniki
- posadka ni sodelovala na vseh rallyjih za DP

JAKA VALANT
(pokal Peugeot 106)



- * zmagovalec pokala Peugeot 106
- * sedem zmag na osmih dirkah

SEBASTJAN KERN
(motokros - 80 ccm)



- * državni prvak v motokrosu - 80 ccm
 - * državni prvak v stadionskem motokrosu - 80 ccm
 - * 2. mesto v motokros prvenstvu Alpe-Jadran - 80 ccm
 - * 4. mesto v prvenstvu Alpe-Jadran v stadionskem motokrosu - 80 ccm
 - * 5. mesto v skupni razvrstitvi na evropskem pokalu
- tudi zmagovalec ene tekme za EP

JANI SITAR
(motokros 250 ccm)



- * 2. mesto v državnem prvenstvu - 250 ccm
- * državni prvak v stadionskem motokrosu - 250 ccm
- * zmagovalec super finala v stadionskem motokrosu - 250 ccm
- * 4. mesto v evropskem prvenstvu - 250 ccm
- * tudi zmagovalec ene tekme za EP

NACE PONIKVAR
(cestno hitrostni avtomobilizem - CHD)



- * državni prvak skupine N do 2000 ccm
- * 3. mesto v razvrstitvi tekmovalcev skupine N
- * 5. mesto v generalni razvrstitvi CHD

Tekmovalci so svojo nalogo nedvomno dobro opravili. S tem pa je narejena še pol dela. Zdaj smo na vrsti mi. Od nas vseh je odvisno, kako bomo dosežke znali izkoristiti v prizadevanjih za uspeh svoje blagovne znamke v vse hujši domači in tuji konkurenci.

Če govorim o uspehih tekmovalcev, ne bi bilo prav, če ne bi omenil še dveh dogodkov, ki sta prav tako potekala pod okriljem in v organizaciji Proton Racing Teama. To sta gorsko hitrostna dirka »Ferrari - za veliko nagrado Petrola« v Ilirski Bistrici ter »Rally Petrol - Velenje«. Obe tekmovalni sta bili namreč izbrani za najboljše organizirani športno avtomobilistični prireditvi v Sloveniji leta 1996.

S. Simčič

P. S.: Upam, da med nami ni več veliko takih, ki verjamejo, da je danes mogoče uspeti »slučajno«. Za uspeh je velikokrat potrebna tudi sreča, vendar pa je brez pravilno zastavljenega cilja, primerne znanja in dobrega dela možnosti za uspeh le toliko, kolikor je ima vsak od nas, da na loteriji zadene glavni dobiček.

Kakovost - zmagujmo skupaj

S kolegico Matejo Zgonc sva se v Portorožu udeležila 5. letne konference Slo-

mo več ob dilemi certifikat kakovosti DA ali NE oziroma urejeno dokumentirano

poslovanje v podjetju DA ali NE, pač pa, kako procese dela izboljšati, kar nas vodi v proces stalnih izboljšav dela in poslovanja v podjetju oziroma v TQM (Total Quality Management).

Konferenca je odprl predsednik Gospodarske zbornice in predsednik Slovenskega združenja za kakovost Jožko Čuk, ki je predstavil nekaj

parametrov razvojne paradigme, kakor so TQM, varstvo okolja, informatizacija in internacionalizacija. Ugotovil je, da je dodana bruto vrednost na zaposlenega v Sloveniji nizka, to pa pomeni, da že vrsto let zaostajamo za Evropo. Ta zaostanek se kaže predvsem v komunikacijah, pri izobraževanju in pri informacijski tehnologiji. Opredelil je tudi ocenjevanje konkurenčnosti s tako imenovanimi »world competitiveness factors«.

Nastopil je tudi prof. dr. Walter Masing iz Nemčije. Rdeča nit njegovega predavanja je bilo spoznanje, da je za izvršitev uspešnih sprememb v podjetju nujno potrebno znanje, jasen pogled v prihodnost in uspešna prva stopnja v procesu za uvajanje sprememb. Dejavniki pa so delovni pogoji, informacije in informiranost zaposlenih v podjetju, tekmovalnost in motivacija za spremembe.

Na konferenci smo delali tudi v posameznih sekcijah, izmed referatov pa bi omenil dva in sicer »Obvladovanje sprememb v podjetju«, ki ga je pripravil Matjaž Marovt iz Gorenja GA Velenje in »Zakaj je spreminjanje v podjetju počasno, ali pa ne uspe«, ki ga je predstavila Irena Kafol iz IK Svetovanje Vrnika.

Podjetje je stalno spreminjajoč se organizem, pri čemer je edino, kar mora biti stabilno, ohranjanje položaja na trgu.

Marovt pravi, da je podjetje stalno spreminjajoč se organizem, pri čemer je edino, kar mora biti stabilno, ohranjanje položaja na trgu. Da bi podjetja lahko tekmovala v stalno spreminjajočem se okolju, se poslužujejo različnih programov in projektov. Vsa želijo z manj stroški ponuditi stranki boljše v vse krajšem času. Bistvo programa sprememb je, da bi dosegli drugačno reagiranje podjetja na novo situacijo kot pred izvedbo programa. Podjetja veliko lažje dosežejo nov zagon po spontanah spremembah, ko dobijo novo vodstvo, ko ponudijo nov program, ko uvedejo novo tehnologijo, ali ko po stečaju ponovno oživijo. Veliko težje za uspejo korenite spremembe v podjetjih, ki dobro poslujejo. Zato se poslužujejo programov za spremembe in z njimi želijo doseči še višjo konkurenčnost. V okolju relativne uspešnosti in očitno dobre kulture podjetja, ki je pripeljala do sedanjih uspehov, spreminjanje ni priljubljeno in je zato uspeh programov za spremembe kar v 70 do 80 odstotkih pičel ali ga sploh ni.

V nekem smislu še bolj kritična je bila v svojem referatu Kafolova, ki trdi, da

pri prizadevanjih za odličnost ne smemo spregledati, da se morajo vsi koraki sprememb odražati v boljši prilagojenosti oziroma ekonomski uspešnosti. Poročila o pridobljenem certifikatu ISO 9000 namreč le redko spremljajo tudi podatki o povečani produktivnosti in vidnem izboljšanju poslovnega rezultata. V postopkih za uvajanje standardov kakovosti je merjenje rezultatov uvedenih sprememb nuja. Vzroki, da tako velik trud daje tako skromne rezultate so lahko:

- zelo kritični

* premajhna zavest o osnovnem smislu podjetja

* nerazumevanje oziroma podcenjevanje sprememb v okolju (še je čas)

* podcenjevanje znanja, ki ga potrebujemo za spremembe

* premajhna kritična masa prepričanih oziroma ustreznega kadra

- drugi

* posamezniki, ki niso pripravljeni sodelovati

* nestrpnost in hitenje

* prezgodnje proslavljanje zmage.

Ob koncu razmišljanja o obvladovanju sprememb v podjetju želim dodati le še nekaj misli o kulturi podjetja. Kultura podjetja so neapisana pravila podjetja. Njeno spreminjanje je ena ključnih dejavnosti programa sprememb. Za lažjo predstavo lahko to primerjamo s programom hujšanja, kjer ključni dejavnik ni sama dieta, ampak predvsem spreminjanje navad prehranjevanja. Podobno velja za podjetje, ki deluje tako kakor deluje zato, ker ga je takega ustvarila kultura v njem. Uspeh programa

Težje uspejo korenite spremembe v podjetjih, ki dobro poslujejo.



venskega združenja za kakovost s pomenljivim in tudi nekoliko izzivalnim naslovom KAKOVOST - ZMAGUJMO SKUPAJ. Na njej so predavatelji predstavili aktualna dogajanja pri uvajanju standardov kakovosti

Za izvršitev uspešnih sprememb v podjetju je nujno potrebno znanje, jasen pogled v prihodnost in uspešna prva stopnja v procesu za uvajanje sprememb.

iz serije ISO 9000 v slovenskem prostoru, pa tudi nekatere nove usmeritve in trende. Slovenija ima trenutno že okrog 190 certificiranih podjetij po standardu ISO 9001 in 9002, kar kaže, da se uspešno približuje smerem, ki veljajo v razvitih zahodnoevropskih državah, saj se ne ustavlja

mov sprememb je v veliki meri odvisen ravno od uspeha pri spreminjanju kulture. Spreminjanje kulture v podjetju pa pomeni zmanjševanje razlike med potrebnimi normami obnašanja in dejanskimi. Nekaj najbolj splošnih negativnih in pozitivnih norm najlažje ponazorimo, s čim se je potrebno spopasti pri teh spremembah.

Negativne norme obnašanja so:

- * ne širi zaupanja med oddelki, generacijami, spoloma
- * oporekaj nadrejenemu
- * buri duhove
- * ne zadržuj slabe novice
- * bodi videti delaven, tudi kadar ne delaš
- * spopadaj se z ljudmi ali problemi
- * obtožuj (in kaznuj) druge, kadar gre kaj narobe
- * čakaj, da reagirajo drugi in upaj na najboljše
- * odpiraj rane, živi v preteklosti.

Pozitivne norme obnašanja pa so:

- * pomagaj in podpiraj delo drugih oddelkov in skupin
- * spoštuj vsakogar
- * odzivaj se na dobre predloge
- * prevzemaj odgovornost
- * čestitaj predlagatelju novih poti pri delu
- * zavedaj se: vedno sta dve plati zgodbe
- * ne izogibaj se zahtevnim problemom
- * dajaj jasne, neposredne in natančne odgovore
- * pusti preteklost, spodbujaj ostale, da odpustijo in pozabljajo!

Samo enkrat na leto oživijo

Novoletno srečanje šahistov

Minito je moralo kar leto dni, preden so se naši šahisti spet zbrali ob belo-črnih mizah ter napeli svoje »sive celice«. Čeprav ni ta panoga nikdar pritegnila tolikšnega števila igralcev - niti navijačev - kakor nekateri drugi športi, lahko obžalujemo, da se naši fantje - da o dekletih sploh ne govorimo - ne srečujejo bolj pogosto in bolj množično. Ali da vsaj tisti, ki vedo, kako smejo premikati figurice po poljih, in se bolj ali manj znajo vživeti v razmišljanje nasprotnika, ne odpovedo - ali uskladijo - ostalih dolžnosti in pridejo na edino letno srečanje. Tako velja onim, ki ostajajo zvesti duševnemu športu, toliko večja čestitka za sodelovanje, Marjanu Hanžiču pa za organizacijo tekmovanja in poročilo, ki ga je poslal uredništvu.

»Lani 19. decembra je bil v poslovni hiši Petrola v Ljubljani hitropotezni šahovski turnir. Toda zaradi raznih drugih prireditev in obveznosti se ga niso mogli udeležiti nekateri Petrolovi šahisti in tako so bili gostje številnejši, kar kaže

tudi vrstni red, ki so ga zasledili tekmovalci.

Za prihodnje si želimo, da bi se srečevali tudi med letom in pomerili svoje moči, ter upamo, da bomo svoj načrt že letos uresničili.

In kako smo se tekmovalci razvrstili na lestvici?

1. Duško Pavasovič
2. Rudi Blas
3. Cveto Jakša
4. Zdravko Petrič
5. Milan Kavšek
6. Milan Bras
7. Marjan Hanžič
8. Mirko Troha
9. Jože Prvinšek
10. Igor Mravljia
11. Miro Šuštar
12. Viktor Zajc
13. Borut Škoflek

Krško
UNZ
Zapori Ljubljana
UNZ
SPIZ
Klub MP
Petrol
MNZ
Slovenska vojska
Petrol
UNZ
Zapori Ljubljana
Petrol

M. Hanžič



M. Anželj

Nadvse pomembna je koncentracija

Odslužena in nevredna spomina?

Naj vam najprej zaupam edino in največjo željo, ki jo imam - ostati želim v Petrolu in se pridružiti zbranim mejnikom na Petrolovi poti skozi čas.

Najbrž me večina petrolovcev sploh ne pozna, zato naj se na kratko predstavim. Sem prva dama specialnih vozil na glavnem slovenskem letališču - Brniku. Nosim častitljivo letnico rojstva, 1963 in sem znamke Viberti. Fantje, ki so vsa leta delali z menoj, so mi rekli kar vibertka. In to sem še danes za vse tiste, ki bi me radi obdržali v Petrolu in so pripravljeni zame marsikaj postoriti.

Pred dnevi, ko je mraz prav nesramno pritisnil in potisnil živo srebro krepko pod ničlo, so me obiskali, da bi me ovekovečili na filmskem traku. »Da bo vsaj



Vsi ti fantje so na moji strani in prepričana sem, da me zlahka ne bodo spustili iz rok.

22



Sem res nevredna spomina?

nekaj ostalo,« so nič kaj navdušeno mrmrali in čutili je bilo, da jih bolj kakor mraz stiska pri srcu vprašanje, ali me bodo uspeli zadržati. Zato namenjam ta klic v sili prav vsem, ki lahko kakorkoli pripomorete k uresničitvi moje največje želje.

V Petrol sem se pripeljala davnega leta 1964, kmalu

zatem ko so odprli letališče. Letala, ki sem jih polnila z gorivi, so šla v tisoče, pretočeni litri goriva pa so dosegali milijone. Počitka sploh nisem poznala in ne pomnim dneva, ko ne bi vsaj nekajkrat premagala razdalje od skladišča do letala. Prav s posebnim zadovoljstvom sem opravljala osrednjo dejavnost aero-

servisa in moram priznati, da je res lepo, ko občutiš, da si potreben.

Zato se kar ne morem sprijazniti s kruto odločitvijo nekaterih v Petrolu, ki bi se me radi čim hitreje znebili. In pri tistem, ki bi od mene želel le vsakodnevno trdo delo, bi res kaj kmalu končala na odpadu med

stari železjem.

Toda ali sem zdaj, ko sem odslužila in svoje mesto prepustila mlajšim kolegicam, res nevredna spomina?

Ne dopustite, da bi bil odgovor pritrdilen!

spomine zapisala
bp



Zaenkrat še vse brezhibno deluje.

Odločitev je padla

Butan plin je povabil strateške partnerje, naj oddajo ponudbo za dokapitalizacijo podjetja. Med njimi je bil tudi Petrol, ki pa se kljub dobre-

bi dokapitaliziralo Butan plin, kakšna naj bi bila njegova vloga, in kako to podjetje vidi nadaljnji razvoj Butan plina.

V memorandumu je še predlagal, naj se število zaposlenih v 3 letih ne bi spremenilo, naj bi se plače dvigale v skladu s kolektivno pogodbo, naj dokapitalizator 5 let ne bi prenesel delnic na tretjo osebo.

Petrol je začel sodelovati z Butan plinom aprila 1995 na osnovi dokumenta »M o ž n a

strategija Petrola do tekočega naftnega plina« in podpisal pismo o nameri, ki je bilo osnova za nadaljnje sodelovanje obeh podjetij pri uvozu tekočega naftnega plina in pri finansiranju poslovanja Butan plina. Pismo o nameri je zajemalo tudi sodelovanje pri dobavah jeklenk za TNP, ki naj bi ga prodajali na bencinskih servisih (6 tisoč ton na leto).



Skladišče TNP so krstili za »cigare«.

mu sodelovanju med podjetjema ne bo odzval vabilu. Seveda so razlogi tudi finančne narave.

V mesecu avgusta je Butan plin dobil prvo soglasje za lastninsko preoblikovanje in na njegovi osnovi dobil tudi soglasje za dokapitalizacijo v višini 40 odstotkov osnovnega kapitala družbe. Konec avgusta je izdal memorandum za izdajo delnic in povabil



Podjetje Butan plin domuje le v delčku veličastnega poslopja za cisternami s TNP.

strateške partnerje, Petrol, Istrabenz, Prima plin, Shell Slovenijo in Agip, naj oddajo ponudbe. V memorandumu je predstavil podjetje, finančne podatke za preteklo obdobje, predvideni obseg poslovanja v prihodnje, kakor tudi to, kaj si predstavlja od podjetja, ki naj

Od aprila 1995 smo s kratkoročnimi krediti pod tržnimi pogoji, zavarovanimi s hipoteko v višini 200 milijonov tolarjev, financirali poslovanje Butan plina, ki je redno plačeval obresti. Poleg tega smo z 80 milijoni tolarjev sofinancirali modernizacijo transportnega

parka, tako da smo nabavili tovornjake in jih dali v zakup, Butan plin pa je redno plačeval zakupnino.

Po naših ocenah s tem vlaganja v Butan plin niso zaključena, saj bodo v podjetju morali modernizirati polnilne linije, kar bo predvidoma stalo 1,5 milijona dolarjev, ter vložiti 2 milijona dolarjev v skladiščne kapacitete v Ljubljani. Poleg tega bo potrebno razširiti prodajno mrežo za tehnično blago, za tehnične pline v Izoli, Kranju in Ljubljani, ter vlagati v distribucijsko in maloprodajno mrežo.

Če bi se v Petrolu odločili,

računati pri nakupu delnic. Če hočemo zagotoviti oskrbo TNP, moramo vlagati v gradnjo skladišč na Reki in v Koprju, tudi v Trstu, vsota naložbe pa bi dosegla 10 milijonov dolarjev. Poleg tega bi morali oceniti sodelovanje Petrola, Comergasa in Agipa, torej Apegasa, vlogo v nadaljnjem razvoju trga in možnega sodelovanja z Butan plinom. Agip, ki je kandidiral pri Butan plinu, je predlagal, da bi se Butan plin in Apegas združila, če bi on uspel na natečaju.

V Petrolu smo izvedeli za ponudbe, ki so jih namerava-



Takole polnijo jeklenke s plinom na avtomatskih polnilnih tehtnicah.

da bomo dokapitalizirali Butan plin, bi morali zagotoviti financiranje njegovih investicij. Z dokapitalizacijo so v Butan plinu prodali paket delnic (184.803) za 40 odstotkov delniškega kapitala po ceni, ki je znašala dvainpolkratno nominalno vrednost delnic, kar je bilo izhodišče komisije, v kateri sodeluje tudi sklad za razvoj. Izhodiščna cena za dokapitalizacijo je bila 462 milijona tolarjev, in z njo bi morali

li predložiti ostali kandidati pri dokapitalizaciji Butan plina in vse so presegle 600 milijonov tolarjev. Po oceni kazalcev smo ugotovili, da v tej konkurenčni borbi naše podjetje glede na usmeritve OR-SP pri donosu vloženega kapitala in glede na druge finančne obveznosti ne more sodelovati v konkurenčnem obsegu sredstev.

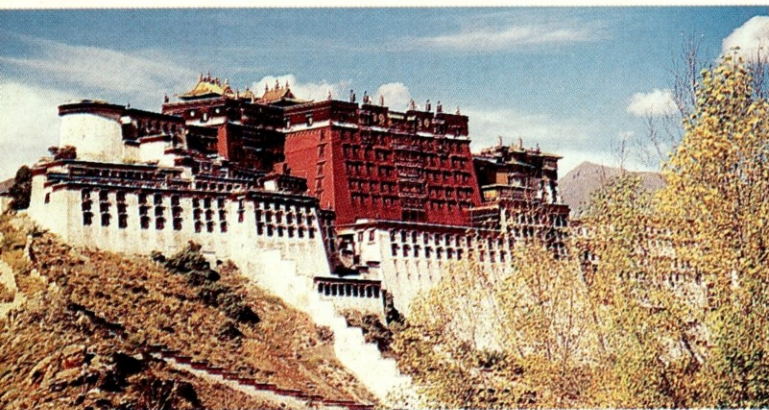
A. O.



Po preskusu trdnosti z vodnim tlakom na 25 barov je potrebno zaviti ventile.



Za nobenega se ne bom odločila



Potala, mogočna palača, v kateri so živeli dalajlame, verski in državni poglavarji Tibeta.



Pražnje oblečen tibetanski par na tržnici v Lhasi

*Nepal,
tempelj
Changuna-
rayan iz
5. stol. n.št.*



Od Katmanduja do

Glavno mesto Nepala zapuščamo po cesti, ki so jo v znak prijateljstva zgradili Kitajci med letoma 1966 in 1970 ter jo imenovali cesta prijateljstva. Nepalci pa so ji v spomin na svojega znanega arhitekta dali ime Arnico. Seveda pa o kakšni avtocesti ni sledi, bolj bi ji ustrezala oznaka vaška pot.

Vožnja po levi nas ne moti več, hupanje pa je v Nepal očitno nacionalni šport. Mimo letališča nas vodi pot proti severu, peljemo se skozi češnjev drevored in kmalu se začnemo vzpenjati. Razgled je vse lepši. Do Kodarija na nepalski strani imamo štiri ure vožnje. Toda letošnji monsum je bil zelo dolg in močan. Na nekaterih mestih je cesto odneslo v sotesko reke, ki globoko pod nami pobira svoj davek. Pot je včasih tako ozka, da ne veš, kam bi postavil nogo, hkrati pa teče preko nje še voda. Nekje nas naši vodiči dobesedno preganjajo, saj se bojijo, da bi voda odnesla ozek lesen most, ki so ga postavili nad deročo reko. Srečno pridemo čez in se utaborimo na bregu reke Sun Kosi. Srečamo se s šerpami, ki so že postavili šotore, v travi pa preže pijavke.

Jutro je lepo in pot nas vodi vse višje. Kodari je za nami in kmalu prečkamo most, ki povezuje nepalsko in kitajsko stran. Vožnja ni možna, nosači prenesejo prtljago, mi pa prenašamo le osebno prtljago. Uradno je meja med Nepalom in Kitajsko v zaniknem mestu Zhangu. Tu se nam pridruži tibetanski vodič, Jamyang Wangchuk, ki nas bo spremljal do Lhase. Na meji ni večjih problemov, kitajski uradnik le vsakega pogleda in v vrsti zakorakamo s skupinskim potnim listom oziroma kitajsko vizo in potrjenimi letalskimi vozovnicami za polet iz Lhase v Katmandu. Gremo na koso in prvo srečanje z jedilnimi palčkami. Mislim, da se je večina kar dobro najedla in privoščili smo si celo pivo.

Pot nadaljujemo s tovornjakom. Vse višje gre in cesta je tako ozka, da je najbolje gledati samo naprej. Potujemo ob reki Bhote Kosi. Še dvakrat moramo peš prenesti svoj tovor. Posebno slikovit je prehod čez reko na višini okrog tri tisoč metrov. Most so popravili in na novo zabetonirali. Ker pa je beton še moker, moramo čezenj po ozkem robniku nad razpenjeno vodo. Vsi smo srečno čez, ne vem pa, kaj bi bilo, če bi kdo omahnil z mostu. Na drugi strani nas čaka jo trije džipi. Brez prtljage se



spravimo vanje in začne se nočna vožnja do Nyalama, ki je 3750 metrov visoko. Grozljivo ozka cesta vodi navzgor in končno prispemo v mesto. Prtljaga pride pozneje.

Noči se bomo spominjali po tuljenju psov. Zjutraj moramo nato spet peš čez most, na drugi strani pa nas čaka manjši avtobus in tovornjak. V avtobus se stisnemo mi, tovornjak pelje našo prtljago. Vreme je na naši strani. Res je lepo in z vsemi čutili se predajamo vožnji po Tibetu. Še dopoldne se vzpnemo na sedlo Lalugh Leh, ki je 5050 metrov visoko. Počutimo se dobro. Paziti moramo le, da ne delamo prehitrih gibov. S sedla se spustimo v dolino proti svojemu novemu prenočišču Tingriju, na 4342 metrov višine. Ob cesti opa-

Lhase in nazaj

zujemo Tibetance, ki pospravljajo pridelek ječmena, nekateri že orjejo, po požetih poljih pa se pasejo jaki in krave.

Naša pot se tu obrne proti Everestu. Tingri zapustimo v poznem dopoldnevu. Začenjamo se vzpenjati proti baznemu taboru, ki ga dosežemo pozno popoldne. Mogočna severna stena Everesta nas priklene nase in ne moremo odvrniti pogleda od nje. Kamor greš, te mogočni Everest molče opazuje. Nad nami sega še 3500 metrov visoko. Ves je

dolino, do Šagarja, na višini 4300 metrov. Bližamo se Lhasi in na nekaterih delih ceste je celo asfalt.

Prenočimo v kitajskem delu v Šigatseju (3900 m). Tople vode ni, čeprav so jo obljubili. Jutro je ravno dovolj dobro, da gremo obiskat samostan Tashilumpo. Povsod je ogromno psov, ki so tudi svete živali. V samostanu pa opazujemo menihe, ki štejejo denar in so bolj podobni bančnim uradnikom kakor svečenikom. Tashilumpo je eden tistih tibetanskih samostanov, kjer je domovinska vzgoja dosegla svoj namen. S tem mislim na kitajsko indoktrinacijo menihov, ki ne priznavajo več Dalai Lame za vrhovnega verskega poglavarja. V samostanu tudi ni mogoče najti ene njegove fotografije, zato pa je povsod polno fotografij Pancehn Lame.

Ne izvem, zakaj ne moremo v Gyanze. Naša pot pelje precej višje in v poznih popoldanskih urah pridemo v Lhaso (3650 m). Le delček mogočne Potale je še videti nad sivkastimi skatla-

pokrit s snegom, ki ovira vsako napredovanje odprav, ki so trenutno na gori.

Nepozabna bodo ostala jutra pod mogočno goro. Naši kuharji nam skoraj bosi prinašajo v šotore tople čaj, da bi se ogreli. Ko v tabor pokuka sonce, se odpravimo proti mogočni steni Everesta. Iščemo prehode čez divje potočke, opazujemo ledenik Rongbuk, himalajske koze in si merimo srčni utrip. Tako dobro smo pripravljeni, da bi z lahkoto osvojili kakšen šesttisočak, če bi le imeli dovoljenje zanj. Silno energijo potem porabimo za podpisovanje skoraj 900 razglednic, namenjenih domačim, prijateljem in sponzorjem slovenskega dela planinske odprave.

Po dveh dneh se poslovimo od Everesta in se spustimo v

stimi bloki modernega mesta. Kitajci uspešno prekrivajo tibetansko zgodovino. Stare Lhase sploh ni več!

Mesto nas gosti dva dni in pol. Ogledamo si samostan Drepung in Potalo, Norbulinka je zaprta, ker Kitajska praznuje 47. obletnico svojega obstoja, ogledamo si še tempelj Jokhang in medicinsko fakulteto, ki so jo pred kulturno revolucijo in tudi med njo zaradi reakcionarnosti njenih učencev (beri - naprednosti) junško porušili rdečegardisti.

Mogočni boeing 757 China Southwest Airlines nas ponesi mimo Everesta v Katmandu. V Lhasi so ostali prijatelji, ki so se od nas poslovili z belo kato. Le kakšno usodo so jim namenili tisti, ki vlada jo Tibetu?

B. Čičerov



Utrinek iz tibetanske vasi na višini 4000 m



Ročno tkane tibetanske preproge z značilnim vzorcem in barvami



Nepal, riževa polja na nadmorski višini 1200 m



Potala, detajl s strehe

Dirkal bi, tudi če ne bi dirkal

Tokrat Jani Trček in Mitja Česenj

Tekmovalno sezono 1995 sta Jani Trček in Mitja Česenj pričela s svojim starim fordov skupine N že konec januarja na rallyju Monte Carlo. Edina Slovenca na znamenitem Monteju sta se kljub težavam na poti dobro držala. Najboljšo slovensko uvrstitev do zdaj jima je preprečila velika zamuda na startu ene od hitrostnih preizkušenj, čemur je sledila diskvalifikacija.

Bogatejša za izkušnje in z novim avtom, homologiranim za skupino A, sta si za tekmovalno leto 1996 zastavila cilje, ki so merili na najvišja mesta v generalni razvrstitvi za državno prvenstvo. Njun novi ford escort RS cosworth s štirikolesnim pogonom, 2000 kubičnim motorjem, sedemstopenjskim menjalnikom in 300 konjskimi močmi je bil res prava raketa. Avto je preko vse sezone deloval brezhibno in z njim sta suvereno zmagala na petih rallyjih od skupaj osmih in osvojila naslov državnih prvakov z maksimalnim številom točk. Na podelitvi pokalov 19. decembra v diskoteki Osare v Žusterni pri Kopru sta prvič skupaj stopila na najvišjo zmagovalno stopničko v kraljevskem razredu, torej v generalni razvrstitvi za državno prvenstvo. Za njima je torej najuspešnejša sezona v njuni športni karieri, zato je naslov, ki sem ga zapisala po eni njihovih izjav za javnost, tudi rezultat občutkov, ki ju obhajajo ob tem uspehu.

Jani TRČEK bo 21. januarja star 35 let. Kadar ne dirka, ga najdete v njegovi servisni delavnici Beja, kjer poleti vgrajuje v avtomobile klimatske naprave, pozimi pa webasto, napravo, ki ogreva avtomobile. Sicer pa ga boste našli nasmejane, hudomušnega, z nagaživimi iskricami v očeh in v zadnjem času z novo podobno, ki mu, kakor pravijo navijačice in novinarki, izredno pristaja.

Svojo tekmovalno pot je Jani Trček začel kot voznik kartinga, kar je pravzaprav dokaj običajen začetek vozniške športne kariere. V

pravi svet avtomobilizma je stopil leta 1985. Prvi naslov državnega prvaka v rallyju je osvojil leta 1987 v kategoriji do 850 ccm z dobrim starim fičkom.

Leta 1988 in 1989 je bil pokalni prvak v pokalu R-4.

Tekmovalno leto 1991 je zaključil kot državni prvak skupine N do 1300 ccm. Naslednje leto pa je temu dodal še naslov državnega

dokazal, da je resnično velik in dober voznik.

Mitja ČESENJ je starejša polovica vozniškega dueta Trček. Česenj bo 11. marca zadnjič za svojo starost zapisal številko, ki je nižja od 40. Je prijeten sogovornik, kot sovoznik pa izjemno miren - nikoli ga na dirkah še nismo videli nervoznega, če pa je, to uspešno prikrije.

Mitja se je z avtomobil-

Mitja je pravzaprav že svojo prvo tekmovalno sezono 1995 zaključil kot državni prvak med sovozniki. V tekmovalnem dirkaškem športu se namreč dogaja, da voznik iz tega ali onega razloga med letom zamenja sovoznika. Ker pa je Mitja z Janijem skupaj vztrajno nabiral točke, se je na koncu sezone izkazalo, da sta kot dvojica osvojila sicer drugo



Že njun pogled pove, da sta res različnih značajev

prvaka skupine A z vozilom suzuki swift.

Leto 1994 je kronal z naslovom državnega prvaka v skupini N, drugim mestom v generalni razvrstitvi državnega prvenstva in prvim mestom v skupini N za pokal srednjeevropske cone.

Po uspešnem začetku sezone 1995 in po prvih mestih na rallyju v Zeltwegu in v Opatiji se je pričelo obdobje smole in odstopov. Kljub temu je sezono zaključil kot državni viceprvak v skupini N.

Lanska sezona je bila zanj velika preizkušnja, saj se je prvič pomeril med vozniki skupine N, torej v najmočnejši in najhitrejši kategoriji vozil. Z izjemno malo treninga, saj si je avto sposojal pred vsako dirko, je

skim športom najprej srečal kot organizacijski vodja ekipe Janija Trčka. Več kakor dve sezoni je držal v rokah vse niti kar številne spremeljevalne ekipe, preden je kot sovoznik prisedel v avto k Janiju Trčku. To se je zgodilo ob koncu sezone 1994 na hrvaške rallyju Ina. Odlično sta se ujela in prav na tej tekmi dosegla prvo mesto v skupini N in tretje mesto v generalni razvrstitvi.

Izvrsten skupni začetek je zagotovo pripomogel, da se je v slovenskem avtomobilskem športu oblikoval nov dirkalni tandem Trček-Česenj, ki je v lanski sezoni uspel tekmovalno in tudi medijsko. To je dirkaška dvojica, o kateri so lani pri nas največ pisali - in prav je tako.

mesto v skupini N, Mitja sam pa je postal zmagovallec med sovozniki.

V lanski sezoni sta Jani in Mitja torej prvič z najvišje stopničke hkrati zmagovalno dvignila svoje pokale.

Mitja Česenj slušbuje v Leku, že nekaj let pa ga srečujemo tudi kot novinarja in poročevalca z domačih in nekaterih tujih rallyjev, kar mu bo ostalo v veselje in konjiček tudi v prihodnje.

Poleg vseh navijačev, ki držijo zanj pesti, sta na njegove uspehe verjetno najbolj ponosni hčerki Danaja in Nina, ki smo ju med sezono kar nekajkrat opazili med navdušenimi gledalci.

D. Pavlič

Prišli - odšli

PRIŠLI

TRGOVINA

TOE Celje

Tatjana Ceraj, referentka

TOE Nova Gorica

Dario Nanut, višji referent

OE Gostinstvo

hotel Špik

Vesna Tesanovič, kuharica

ODŠLI

TRGOVINA

TOE Brežice

Janez Hribar, poslovodja, Alojz Kočjaž, skladiščnik maziv, Anton Majetič, prodajalec, Janez Pate, poslovodja, Karolina Štefanič, snažilka, Jože Teraš, prodajalec, Ivanka Weiss, prodajalka, Julijana Zupančič, snažilka, pokoj

TOE Celje

Anton Goričan, pomočnik poslovodje, pokoj, Elza Čater, snažilka, pokoj, Ljudmila Podvinšek, pomočnica poslovodje, pokoj, Fehima Muhič, snažilka, Cvetka Blatnik, snažilka, Marjana Kugovnik, prodajalka

TOE Kranj

Igor Žener, vodja izmene, Ciril Markun, poslovodja, pokoj

TOE Maribor

Alojz Berlak, pomočnik poslovodje, pokoj, Branko Mlakar, prodajalec, pokoj, Barbara Vernik, snažilka, pokoj, Alojz Pikel, gasilec-serviser, invalid, pokoj, Bogomir Mlakar, vodja instalacije, pokoj, Ivan Murko, skladiščnik, pokoj, Rosanda Heric, referentka, Jasmina Gašparac, višja referentka, Jože Ciric, prodajalec, Silvester Stajnko, poslovodja

TOE Nova Gorica

Milivoj Grmek, vodja referata, pokoj, Franc Valič, poslovodja skladišča, pokoj, Vincencij Felc, poslovodja

OE Inženiring

Rasto Jurca, vodja PVVPDVVO

OE Komerciala

Valentina Rodič, komercialno-administrativna referentka

OE Gostinstvo

restavracija Tepanje

Silva Cenc, referentka rač. sl., Silva Orač, natakarica, Marija Vezjak, kuharica, pokoj

hotel Špik

Kristina Zupan, vodja pralnice, Franci Burkeljc, gospodar hiše

motel Lom

Janja Dropuljič, kuharica, pokoj, Ksenja Grmek, referentka za spl. zad., pokoj, Antonija Milovanovič, natakarica, pokoj

motel Podlehnik

Ivana Kojc, pomožna delavka, pokoj, Marija Drevenšek, sobarica, pokoj, Marija Mlakar, sobarica, pokoj, Maks Feguš, referent za spl. zad., pokoj, Milena Šlamberger, koordinatorka, Ana Podgoršek, snažilka

NAFTA LENDAVA

sektor Rafinerija

Anton Božič, upravljalec procesa, Ladislav Požgai, operater polnilec derivatov, Rudolf Varga, vodja premika, Franc Gerenčer, operater polnilec derivatov, Franc Bogar, gasilec voznik, Štefan Horvat, gasilec voznik, Štefan Koša, strojevodja, Ludvik Dominko, obratni tehnik, Dušan Kapun, destilater kurjač, Andrej Huzjan, vodja topil, Štefan Farkaš, polnilec

sektor Petrokemija

Katica Gaal, vodja kontrole kakovosti, Jožef Zagorec, upravljalec procesa smol, Štefan Kasaš, voznik manipulant, Jožef Veren, obratni tehnik metanol, Roman Piberčnik, glavni skladiščnik

sektor Strojegradnja

Rudolf Krampač, ključavničar mehanik, Danijel Škafar, tehnolog, Kristijan Hanc, strojni mehanik, Danijel Horvat, strojni mehanik, Franc Vida, voznik operater, Franc Lutar, delovodja, Štefan Palfi, električar, Alojz Gjerek, predelavec, Franc Požgai, strojni oblikovalec kovin, Jože Lutar, delovodja, Dušan Peric, izolater, Jože Bencik, predelavec

uprava družbe

Mirko Kiralj, voznik, Julija Ermenji, računovodkinja knjigovodkinja, Ivan Vrhar, hišni kurjač, Ivanka Hozjan, vodja službe načrtovanja in analiziranja, Vladimir Brodar, računovodja, knjigovodja, Đuro Tukič, strokovni delavec za pr. raz. dela.

DA VAŠE VOZILO NE BO "ZMRZOVALO"!

Hladni dnevi lahko v motorju vašega vozila povzročijo nepopravljivo škodo. Zato smo v Petrolu po novi, do okolja prijaznejši recepturi pripravili vrsto sredstev za zaščito pred mrazom:

PETROL ANTIFRIZ 40

je pripravljen za uporabo (redčenje ni potrebno)

PETROL ANTIFRIZ koncentrat

je treba pred uporabo razredčiti z vodo

PETROL ANTIFRIZ DH 82

je pripravljen za uporabo in posebej prirejen za francoska vozila

Petrol Antifriz sodi med najsodobnejše hladilne tekočine, saj ne ščiti le pred mrazom, temveč tudi pred korozijo, hkrati pa učinkovito odvaja toploto iz motorja. Sodobni motorji so namreč izdelani iz različnih materialov v čedalje ožjih tolerančnih območjih, zaradi česar so bistveno bolj občutljivi na razne poškodbe. Prav zato je za zdravje vašega motorja bistveno, da uporabljate kvalitetno hladilno tekočino, ki pri nizkih temperaturah ne zmrzuje, pri visokih obremenitvah ne zavre, hkrati pa ščiti kovino motorja pred korozijo. Voda v hladilniku tudi poleti škoduje motorju vašega vozila! Obiščite najbližji Petrolov bencinski servis in preverite stanje hladilne tekočine - boste videli, da vam bo vaš avto hvaležen.



Studio Marketing



PETROL

Slovenska naftna družba