



**Restavracija
"Na jasi" v Tepanju:
odlična popotnica
za samostojno pot**



/Uresničujemo načrte/

Gostinstvo na samostojni poti.....3

Iz Petrolovih logov4 - 6

“Veliko si obetam”/Dolenjska cesta/7

Odlična popotnica za samostojno pot /Tepanje/8

Pustni utrip na bencinskih servisih9

/Na štiri oči/

Lažje bi prodajali, če bi bili prvi v verigi10, 11

/Na obisku pri najemniku/

Na poslovdnji je največ odgovornosti in zanj najmanj zaščite12, 13

Nafta Lendava14

/Soodločamo/

Kaj je vloga sveta delavcev?15, 16

Slovenija gre v Evropo, Evropa pa k nam /Agip/16

/Sindikata Petrola/

Pust je mimo, odprimo oči17

/Tuje rešitve/

Obisk bencinskih servisov v tujini18

/Intervju Saudi Aramco/

“Slovenski trg je za nas premajhen”19 - 21

Evropska unija21

/Hitre novice/

Finalisti so izbrani22

Deset let vokalne skupine Oktet +Petrol22

Zahvala23

Prišli - odšli23

Za razvedrilo23

PETROL

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

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

Oblikovanje: Petrol Trgovina - Iris Lukšič, Tehnična ureditev: Janez Jerala,

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50,

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

Nadzorni svet: dr. Miran Mejak, predsednik,

Naklada: 2300 izvodov, Tisk: TČR Delo, Priprava naslovnice: SOLOS d.o.o.



“Veliko si obetam”/Dolenjska cesta/



Odlična popotnica za samostojno pot /Tepanje/



Pustni utrip na bencinskih servisih



Slovenija gre v Evropo, Evropa pa k nam /Agip/

Namesto uvodnika

Marsikdaj se kdo pritožuje, da v njegovem poštnem nabiralniku pogosto ni prostora za pošto, ker je v njem preveč reklam. Toda raznobarni in gostobesedni papirji se še naprej množijo in opozarjajo na ugodno ceno ali kakovost blaga in storitev, za katere delajo reklamo. Vsak proizvajalec oziroma ponudnik poskuša prepričati, da je najcenejši in najbolj kvaliteten, kajti ob rastoči konkurenci brez neprestanega opozarjanja nase in hvalisanja, ki je včasih že na meji dobrega okusa, menda ni več možno uspeti. Porabniki pa se morajo odločiti, ali bodo sledili lepim zagotovitvam ali se bodo najprej prepričali in se šele nato odločili.

In kaj se dogaja pri ponudnikih blaga in storitev? Nekateri posvečajo pozornost bleščeči reklam, drugi se trudijo, da bi res dosegli čim boljše kakovost in jih bodo porabniki sami začeli hvaliti. Izbirajo najboljše surovine, odločajo se za najbolj učinkovito tehnologijo in skrbijo za sodelavce, ker se zavedajo, da je od njih ogromno odvisno. Uspešni pa bodo le tisti zaposleni, ki bodo predani delu, čutili odgovornost do svojih nalog in do podjetja. Tak odnos pa bodo imeli, če bodo v polni meri zadovoljene njihove osnovne potrebe, če bodo imeli občutek, da nadrejeni skrbijo zanje in jim obenem priznavajo prispevek k dosežkom družbe, in če se bodo počutili varne, če ne bodo trepetali, ali bodo naslednjega dne še imeli službo. Že zdavnaj so minili časi, ko so nadrejeni uspevali z ustrahovanjem. Kdor se boji, je samo zmeden in zagrenjen in ne dela dobro.

V Petrolu se je v zadnjih letih število zaposlenih močno znižalo, vendar ljudje niso "metali na cesto", ampak so odšli k najemnikom ali v gostinstvo, to se pravi, da so samo formalno zapustili podjetje, drugi so sporazumno nehali delati, kar pomeni, da niso odšli praznih rok, ampak so prepoznali, da je to zanje ugodno. Po naši zadnji tiskovni konferenci pa je eden od časnikov objavil poročilo, ki se je zaključilo s stavkom: "Skoraj 500 zaposlenih pa je tehnoloških presežkov, torej ljudi, ki jih je v družbi preveč." To je vneslo ogromno nemira celo med najboljše delavce Petrola. Vendar brez potrebe. 500 sodelavcev, tehnoloških presežkov, naj bi v štirih letih res zapustilo družbo in letošnje leto je četrto, kar pomeni, da je večina od teh 500 ljudi odšla. S tistimi, ki se bodo letos poslovili in jih je še okrog sto, pa se pristojni že dogovarjajo o pogojih in nikjer ne delajo skrivnih seznamov ljudi, ki naj bi bili odpuščeni.

Jelka Kušar

Borut Meh:

Gostinstvo na samostojni poti

Spremembe, ki pomenijo povečevanje uspešnosti poslovanja, so naša stalnica na vseh področjih dejavnosti. Zadnji dve leti so bile posebno intenzivne spremembe v gostinski dejavnosti Petrola. Ne gre zgolj za zniževanje števila zaposlenih, stroškov, temveč tudi za vsebinsko spremenjen koncept gostinske dejavnosti in za organizacijsko preoblikovanje, ki podpira v strategiji dogovorjeno koncernsko organiziranost.

Že pred dobrim letom smo ustanovili družbo Špik d.o.o. in tako jasno povedali, da se v okviru osrednje gostinske dejavnosti ne bomo ukvarjali s stacionarnim turizmom, temveč samo z obcestno gostinsko dejavnostjo, ki lahko zagotavlja sinergijske učinke v povezavi s temeljno dejavnostjo Petrola. Skozi vse lansko leto so intenzivno potekale priprave za ustanovitev družbe Petrol Gostinstvo d.o.o.. Projekt, v katerega so bili vključeni sodelavci vseh področij Petrola d.d., je bil izjemno zahteven. Morali smo upoštevati, da bo nova družba zaposlovala preko 200 delavcev, ki bodo ustvarjali prihodke na petih različnih lokacijah v Sloveniji in to v dvanajst različnih objektih. Poleg tega je družba Petrol Gostinstvo v 100-odstotni lasti Petrola d.d., zato smo morali zanj poslovanje standardizirati po zahtevah matične družbe, prav tako pa smo zaposlenim morali zagotoviti pravice, ki so jih pridobili v Petrolu d.d.. Ena najtežjih nalog je bila razmejitev poslovanja in odnosov med matično družbo Petrol d.d. in novo družbo Petrol Gostinstvo d.o.o. Podlaga za vse te aktivnosti je bil poslovni načrt za ustanovitev družbe in sklepi uprave, ter soglasja nadzornega sveta, sveta delavcev in sindikata Petrola.

Družba Petrol Gostinstvo d.o.o. je bila zadnje dni decembra lani vpisana v sodni register, z rednim poslovanjem pa je začela 1. januarja 2001. Seveda začetek poslovanja ni potekal brez problemov, vendar lahko zagotvim, da teh problemov niso občutili naši gostje, zaradi katerih opravljamo gostinsko dejavnost. Z vsakim dnem je manj problemov tudi zato, ker jih skupno rešujemo. Že ob pripravi poslovnega načrta smo predpostavili, da ne bo možno pričeti poslovati brez zapletov in tega se je zavedala tudi uprava ter je zato ob sprejemu sklepa o ustanovitvi družbe vztrajala na dvehletnem prehodnem obdobju. Pomembno pa je, da poslovni načrt predvideva že v prvem letu poslovanja minimalni dobiček družbe in z realizacijo tega načrta bo povsem utemeljena smiselnost ustanovitve. Kakšna gospodarska družba je Petrol Gostinstvo d.o.o.? Obcestno gostinstvo je njena poglavitna dejavnost. Razvijajo ga v dveh tipih gostinskih objektov in sicer sodobnih restavracijah Na jasi in bistrojih N. Poleg tega je v družbo vključen tudi tako imenovani obrat družbene prehrane, ki opravlja svojo dejavnost v Ljubljani, na Dunajski 50 in v Zalogu. Petrol d.d. je lastnik 100-odstotnega deleža kapitala, ki znaša 540 milijonov tolarjev in je bil vplačan v denarju in stvarih. Stvarni vložek predstavlja oprema v vrednosti skoraj 200 milijonov tolarjev in jo je do ustanovitve že uporabljal sektor Gostinstvo. Gostinski objekti so ostali v lasti Petrola d.d. in jih nova družba uporablja na podlagi najemne pogodbe. Najemnina je določena v višini amortizacije. V družbi je bilo 1. januarja 2001 zaposlenih 212 delavcev. Direktor družbe je Ljubo Jasnič, lastnika pa predstavlja tričlanska skupščina, v kateri so Alenka Butala, Nevenka Šubelj in Borut Meh.

Ustanovitev družbe Petrol Gostinstvo d.o.o. ne pomeni, da se je Petrol odkrižal gostinstva, kakor govorijo nekateri. Nasprotno, v gostinstvu vidimo potencial, ki lahko pripomore k skupni uspešnosti nastajajoče skupine Petrol. Nova oblika organizacije zagotavlja tudi veliko večjo preglednost poslovanja in s tem hitrejšo in uspešnejšo ukrepanje v primeru odmikov. Če smo včasih dejali, da je gostinstvo "razvada Petrola", potem si želimo, da bi bilo poslej ponos Petrola, ne samo zaradi kakovostnih storitev, temveč tudi zaradi poslovnih rezultatov. Zaposleni v gostinstvu so to spremembo sprejeli kot izziv, možnost za dokazovanje in prvi mesec poslovanja nam kaže, da bodo ta izziv izkoristili in dokazali, da zmoremo biti v Petrolu uspešni tudi v drugih dejavnostih.



Prodajnim uspehom naproti

Bencinski servis na Dunajski cesti v Ljubljani je sredi februarja dosegel lep uspeh. Od uvedbe programa Hip-Hop in z njim dopeke peciva je njegova ekipa uspela prodati okroglih 100.000 kosov sveže pečenih dobrot. Začetne težave so bile kmalu odpravljene in zlasti večernim gostom je postal ta servis prijetna postojanka na poti iz središča mesta. Tudi po malico so se nekateri navadili priti k nam in vse več je takih, ki pravijo "Ej, stari, gremo na pumpo na burek." Vse čestitke kolektivu!



Edo Škufca

Vonj po sveže pečenem pecivu je vedno prisoten

Za popestritev vsakodnevne rutine - druženje na snegu

Da želimo dosegati dobre rezultate ne le na poslovnem, pač pa tudi na bolj družabnih področjih, je dokazal gorenjski del enote. Saj veste: "Kdor ne smuča, ni Goren'c!" in avtobus je že drvel proti Mokrinam v Avstriji, saj nam jo je pomanjkanje snega v Sloveniji pošteno zagodlo. Uradni trening je minil brez posebnih zapletov, noge so zdržale, smuči tudi, le kakšen smučarski čevelj se je zaradi velikih obremenitev razletel, ekipa pa je bila proti večeru že pripravljena za športni spopad s tekmeči. Le še toliko snega mora zapasti, da bo moč organizirati Petrolov smučarski dan.

Ko smo hoteli v gostilni "Pri Martinu" v Kranjski Gori nadomestiti porabljeno energijo, smo doživeli lepo presenečenje. "Takšnega sprejema pa že dolgo ne," je rekel marsikdo. Sicer pa slika pove vse.

Edo Škufca

Priprava na uradni trening



Porast prometa ob hrvaški meji

V novomeški enoti maloprodaje je kar nekaj servisov, na katerih je prodaja naftnih derivatov odvisna tudi od trenutnega razmerja maloprodajnih cen med Slovenijo in Hrvaško. V januarju in februarju letošnjega leta smo tako dosegli nadpovprečno prodajo zlasti motornih bencinov na bencinskih servisih, ki se nahajajo ob hrvaški meji ali pa so ob tranzitni cesti, po kateri se vozniki peljejo na Hrvaško. Na nekaterih servisih je prodaja bencinov tudi do 20 odstotkov nad planom ali povprečjem enote, čeprav sta maloprodajni ceni trenutno dokaj izenačeni. Razlog za povečanje prodaje je bil ta, da je bila cena bencina v istem obdobju lani na Hrvaškem nižja od cene bencinov v Sloveniji. Seveda pa to ni tako imenovani "shopping bencinski turizem", temveč so to kupci, ki kupujejo bencin mimogrede.

Vsakega povečanja prodaje smo seveda veselili, saj je odstopanje navzgor precej prijetneje razlagati kakor pa nedoseganje plana, ki ga beležimo na nekaterih servisih v notranjosti. Po skoraj dveletni investicijski suši si že močno želimo, da bi tudi na Dolenjskem zgradili kak nov ali obnovili star bencinski servis.

Andrej Gerjevič

Sprejem v gostilni "Pri Martinu" v Kranjski Gori



Naš konkurent OMV Istrabenz je pred kratkim odprl v industrijski coni Maribor večji bencinski servis, ki je namenjen predvsem oskrbi tovornih vozil. V neposredni bližini servisa se nahajajo Carnarnica Maribor, špedicijske službe in druge službe, katerih transport je neposredno povezan z njihovim poslovanjem. Gradijo tudi večji parkirni prostor za transportna vozila. Iz vsega tega lahko razberemo, da je upravičena naša zaskrbljenost. V bližini namreč ni Petrolovega bencinskega servisa, ki bi oskrboval take prevoznike.

Skozi industrijsko cono je v bližnji prihodnosti predvidena tudi nova cesta, kar bo še povečalo promet v tem delu Maribora. Ker pa je v neposredni bližini naše uprave predviden trgovski center z večjim bencinskim servisom, menimo, da se je potrebno čimprej lotiti gradnje. Le tako bomo lahko omogočili prevoznikom oskrbo tudi pri Petrolu. Glede na dosedanje izkušnje in kakovost našega poslovanja menimo, da nam bo uspelo pridobiti večino tranzitnih kupcev. Ne smemo pa čakati predolgo, da jim oskrba pri konkurenci ne preide v navado, saj jih bo potem težje pridobiti.

Valerija Rojc

Skromno, pa vendarle

Časi, ko se je na naših bencinskih servisih na Primorskem trlo vozil iz sosednje Italije, so že zdavnaj minili. Pri tem tudi Dobrovo v Brdih ni izjema. Že nekaj časa se tam ustavljajo predvsem domačini in promet je občutno manjši kakor nekoč. Vendar je dela za zaposlene še vedno dovolj, kar pa se žal ne odraža v iztržku, saj vozniki kupujejo predvsem gorivo. Sicer pa domačini najpogosteje posežejo po jeklenkah, delno tudi po ostalem trgovskem blagu, a po večje nakupe se raje podajo k bližnjemu sosedu, v klasično trgovino. Italijanov res ne pride veliko, toda nekateri so vendarle ostali zvesti. Poleg pogonskega goriva pa jih zanima motorno olje - predvsem Proton.

Ker je postrežba klasična, zaposlene marsikdaj namoči dež in prepriha veter, po drugi strani pa so zaščiteni njihovi žepi, saj pobegov takorekoč ne poznajo.

Jelka Kušar

Tudi najmlajši so bili veseli

Kakor vsako leto smo tudi letos organizirali mini kurentovanje na nekaterih bencinskih servisih v naši enoti. Da bi bilo vzdušje čim bolj prijetno ter da bi tudi najmlajšim približali naše lepe običaje, smo k sodelovanju povabili otroke in vzgojiteljice vrtcev. Našemu vabilu so se z veseljem odzvali in tako je v petek, 23. februarja na naših servisih vladalo pravo praznično vzdušje.

Naši najmlajši (bodoči Petrolovi kupci) so začeli prihajati na dogovorjene lokacije v spremstvu vzgojiteljic, napotili pa smo jih na mesta, kjer ni bila ogrožena njihova varnost. Kljub mrzlemu vremenu je bilo čutiti toplo otroško veselje in pričakovanje, kajti vzgojiteljice so jih na prihod kurentov ustrezno pripravile, ter jim odgovarjale na vprašanja, tako da jih ni bilo prav nič strah. Potem so prišli kurenti, ki so odplesali svoj ples ter se na primeren način približali otrokom. Tako je bilo veselje popolno. Pogumnejši malčki so celo zaplesali s kurenti in jim tako pomagali pregnati zimo iz naših krajev, na koncu pa so se za spomin tudi slikali.

Želeli smo, da bi takšen nevsakdanji obisk bencinskih servisov otrokom ostal še dolgo v spominu. Zato smo vsakega malčka obdarili s čokolado in Petrolovim kemičnim svinčnikom. Resnici na ljubo pa je treba povedati, da so bili kurentov bolj veseli kot daril, saj so bili ves čas obiska zatopljeni v dogajanje okoli njih.

Malčki so s strahom in navdušenjem opazovali kurente



Ob opazovanju dogodkov, ki so popestrili ta dan na bencinskem servisu, sem spoznal, da je bil v celoti dosežen namen, ki smo si ga z akcijo zadali.

Stanko Rak

Med osebnostmi leta 2000

Uredništvo časopisa Savinjske novice je v letu 2000 že tretjič izbiralo osebnost zgornjesavinjske doline. Bralci so glasovali s pomočjo kuponov in se odločali na osnovi več dejavnikov. Med osebnostmi leta so na drugo mesto uvrstili našega prodajalca **Alojza PREDOVNIKA**, ki je zaposlen na bencinskem servisu Mozirje.

Pri izbiranju so ljudje upoštevali vse človeške lastnosti in humanost, kar pomeni, da naš sodelavec Predovnik ne izpolnjuje samo svojih dolžnosti, ampak bi lahko rekli, da se ravna po starem pregovoru: "srečen ni, kdor srečo uživa sam, a gorje tistemu, ki je v nesreči sam", ter vedno poskuša pomagati po najboljših močeh. Ljudje to opazijo, čutijo ter spoštujejo in zato jih je toliko oddalo zanj svoj glas.

V Petrolu pa smo lahko ponosni, da so med nami ljudje, ki čutijo do so ljudi spoštovanje in so jim pripravljene pomagati. K priznanju tudi mi čestitamo in želimo, da bi naši sodelavci dobili še veliko pohval in priznanj.

Janez Topole

Poglobljeno sodelovanje Petrola z Zavarovalnico Triglav

Petrolovi bencinski servisi že dolgo niso več samo prodajalne goriv in maziv. Precej časa je že minilo, odkar smo na njih začeli ponujati tudi hrano, pijačo, časopise in še veliko drugih izdelkov. O smiselnosti tovrstne prodaje in zasluzku, ki ga prinaša, se danes gotovo ne sprašuje nihče več. Naslednje obsežno področje prodaje pa so storitve, saj smo podjetje z najboljšo maloprodajno mrežo, imamo pa tudi izredno strokovno usposobljene kadre.

Danes že več kot 10 odstotkov kosmatega dobička ustvarimo s prodajo storitev, torej z Magna storitvami, z avtomatskimi in ročnimi avtopralnicami, s prevozi in še bi lahko našteval. Ker pa nas želja po ustvarjanju novega in še večjega dobička žene naprej, smo z Zavarovalnico Triglav sklenili dogovor o prodajanju določenih njenih storitev na nekaterih naših bencinskih servisih.

Tako smo pred kratkim začeli prodajati turistična in nezgodna zavarovanja z asistenco. Bistvena razlika med storitvama je v tem, da se nezgodno zavarovanje z asistenco lahko sklene le za potovanja v tujino (zato smo v prodajno mrežo zanje vključili pretežno obmejne

bencinske servise), samo zavarovanje pa velja takoj po sklenitvi, tako da v primeru nezgode v tujini ni potrebno oskrbe plačevati in nato preko računov kasneje uveljavljati škodo.

Turistično zavarovanje pa krije zelo različne možnosti (od zavarovanja prtljage do zavarovanja rizika odpovedi) tako v Sloveniji kakor na tujem. V tem primeru ne gre za zavarovanje z asistenco, torej se morebitna škoda uveljavlja na podlagi računa.

In ker že pregovorno "Magna zmore več", svetujemo bralcem, da te storitve plačujejo z Magna kartico, saj bodo v Petrolu dobili popust.

Pa še to. Da bi novost čim hitreje uspešno stekla, smo med 22. februarjem in 10. marcem z nagradno pospeševalno akcijo skušali k boljši prodaji pritegniti tudi vse Petrolove prodajalce. Za posameznike in servise, ki so v tem obdobju prodali s pravili igre določeno število zavarovanj, smo pripravili majhne, a priročne nagrade (na primer majice in brisače z znakom Zavarovalnice Triglav).

Roman Dobnikar

*Odslej na naših servisih tudi turistična in nezgodna zavarovanja
Zavarovalnice Triglav*

zavarovalnica triglav, d.d. MERCUR ASSISTANCE

Zdravstveno zavarovanje na potovanjih v tujini z asistenco

Iz knjige pritožb in pohval servisa v Slovenskih Konjicah

Decembra lanske leto so v maloprodaji razglasili zmagovalce za leto 2000 v internem tekmovanju bencinskih servisov. Prvo mesto si je enakopravno delilo kar šest servisov: Slovenske Konjice (OEM Celje), Šenčur in Ljubljana-Celovška 226 (OEM Ljubljana-Kranj), Maribor Pobrežje (OEM Maribor), Vipava (OEM Primorska) in Otočec I-jug (OEM Novo mesto).

K njihovi odlični uvrstitvi je gotovo nemalokrat prispevalo tudi pisanje kupcev v knjige pritožb ali pohval. Zlasti pohval se veselijo na vseh servisih. Tudi zato vam posredujemo vsebino ene od pohval, ki je našla svoje mesto v knjigi pritožb in pohval servisa Slovenske Konjice.

"Zaznamek je mišljen v smislu pohvale sanitarij, prostrežbe in prijaznosti do strank. Sama sem vzgojiteljica, kar pomeni, da že zaradi poklica zelo opazujem urejenost in čistost, posebno sanitarij. V tem objektu je vse zelo pohvalno in moram priznati, da kljub temu, da sem bila tudi sama pomoč - kot študent na Petrolovih črpalkah v Mariboru več let, na tako urejene sanitarije še nisem naletela.

Vsa pohvala vsem zaposlenim!

Estera Oszifcsin, Maribor"

Prvega januarja letos se je začelo novo, že 16. interno tekmovanje bencinskih servisov. Nova priložnost torej za čim več pohval in nove dobre uvrstitve.

Ines Vrenko Peruško

In besede poslovodje imajo trdno osnovo. Končno je spremembo videti že s ceste. Namesto majhnega kioska, pred katerim sta se skromno stiskali črpalki, pozdravlja mimo-idoče (in vozeče) velik objekt s petimi otoki, med katerimi je dovolj prostora za nemoteno vožnjo, tudi če so vse črpalke zasedene.

Nekdanji prodajni prostor, ki je premo-gel borih 6 m², je zamenjala trgovina, ki meri polnih 120 m², ponudba na poli-cah pa je zelo pestra in zanimiva. Končno sodi objekt v družino Hip Hop, kar pomeni, da je poleg klasičnega programa naprodaj takorekoč vse, kar potrebuje gospodinja, da nasiti lačno družino.

Svoj del pa bo k uspehu prispevala tu-di avtopralnica, ki bo lahko prevzela stranke zaprte pralnice iz neposredne sosesčine, obenem pa bodo med nje-ne krtače zagotovo zapeljali tudi tisti, ki bodo prišli po gorivo.

Ob vsem tem je poslovodja prepričan, da je prenovljeni bencinski servis do-bra pridobitev za sosesčino - zlasti še, ker je tudi ob sobotah in nedeljah odprt od 6.00 do 22.00. Prvega dne sicer še ni bilo možno govoriti o dejanskem prometu (čeprav se je prvo uro kar trlo vozil), za koliko odstotkov bo presegel nekdanjo prodajo in kaj bo šlo najbolje v kup, vendar je Bojan Groboljšek trdno prepričan, da se bo poslovanje do-bro razvijalo in da bodo zaposleni (vseh skupaj je pet) s skupnimi močmi zago-tovo zmagali.

Jelka Kušar



sodelavka s Prešernove pa je že odkrila gasilni aparat, ki bi ga tudi na "njenem" servisu lahko dobro prodajali.



Zadnji mirni trenutki pred odpiranjem servisa,

nato Igor Mravlja simbolično izroči poslovodji ključ,



Prenovljeno

"Veliko si obetam"

je rekel Bojan Groboljšek, poslovodja bencinskega servisa na Dolenjski cesti v Ljubljani, ko so proti koncu februarja prerezali vrvico na prenovljenem objektu.



Odlična popotnica za samostojno pot



Petrolovo gostinstvo, ki od januarja letos deluje pod lastno streho, bi si težko želelo boljše popotnice za samostojno pot, kakor je bila otvoritev dveh temeljito prenovljenih restavracij "Na jasi" v Tepanju. Matična družba je z naložbo, vredno čez 600 milijonov tolarjev, potrdila, da se drži smeri, ki jo je za gostinsko dejavnost začrtala v dolgoročnem strateškem načrtu.

Kot vse kaže pa bo letošnje leto zaznamovalo ne le svečano rezanje traku na Štajerskem, ampak tudi začetek prenove druge restavracije na Lomu v smeri proti Ljubljani. Podjetje Petrol Gostinstvo naj bi tako do konca letošnjega leta upravljalo s štirimi prenovljenimi restavracijami "Na jasi", šestimi bistroji "N", restavracijo in motelom na Čatežu ter še restavracijo v Petrolovi poslovni stavbi v Ljubljani.

Prenova v rekordnih 114 dneh!

Restavraciji, ki sta bili v Tepanju zgrajeni že leta 1979, so v dobrih dvajsetih letih obratovanja povzili čas in zahteve sodobnega gostinstva. Nato pa je Petrol skupaj z izvajalci del dokazal, da zna in zmore celo prehiteti čas. Objekta sta bila namreč prenovljena, pravzaprav skorajda na novo zgrajena, v pičlih 114 dneh. Nastali sta moderni restavraciji, ki v svetli in zračni notranjosti ponujata samopostrežno izbiro dobrot, jedilnico z ločenim poslovnim kotičkom, zimski vrt in otroški kotiček z igralnico, informacijski kotiček z računalniki in možnostjo dostopa do interneta, menjalnico, prodajalno tobačnih izdelkov, trgovino ob izhodu iz objekta in urejene toaletne prostore (celo s kopalnicama za avtoprevoznike).

Predsednik uprave Janez Lotrič in direktor Petrol Gostinstva sta ob svečani otvoritvi prva nazdravila



Izven stavb sta na obeh straneh avtoceste še prijetni terasi in urejena prostora za parkiranje.

Zaposleni v Petrol Gostinstvu se, kakor je ob svečani otvoritvi restavracij dejal direktor Ljubo Jasnič, dobro zavedajo, da je slovenska kulinarika skupaj z vini del kulture, nacionalne prepoznavnosti in kakovostne gostinske in turistične podobe Slovenije. Zato skrbijo za takšno kulinarčno ponudbo, ki je prilagojena sodobnemu načinu življenja, pa je vendar tipično slovenska.

Nadejamo se, da bo čim več tistih, ki bodo hitro spoznali, da je počitek v Petrolu pomembnejši od poti!

Ines Vrenko Peruško



Na pustni petek se je karavana kurentov podala na pot po Sloveniji. Letos, za spremembo od lanskega leta, so obiskovali Petrolove bencinske servise v dveh skupinah. Prva skupina, ki prihaja z obrobja Ptujškega polja, natančneje iz Cirkulan, je obiskala servise na Primorskem in Gorenjskem, druga skupina s Ptuja, pa se je ustavila na bencinskih servisih na Celjskem in v Ljubljani.

Kupce smo o obisku kurentov na bencinskih servisih obveščali že pred samim dogodkom s plakati, še posebej pa smo povabili otroške vrtce, da si pridejo ogledati te znamenite izvirne maske.

Že ob devetih dopoldan so gromko odzvanjali zvonci kurentov v Novi Gorici in v Slovenskih Konjicah. Tako naključni obiskovalci, kakor tudi tisti, ki so si kurente prišli namenoma ogledat, so bili navdušeni. Mnogi od njih, predvsem najmlajši, pa so z njimi tudi zaplesali. Najbolj množičen sprejem so kurenti doživeli v Novi Gorici in v Ajdovščini, saj so se povabilu odzvali otroci iz tamkajšnjih vrtcev. Nekaj sto jih je bilo, vsak pa se je lahko posladkal tudi z dobrotami, ki smo jim jih razdelili. Tudi za medije ni ostal ta dogodek neopažen. Prispevek o tem dogodku smo zasledili v večernem dnevniku TV Primorka, pisalo pa se je tudi v lokalnih medijih.

Mnogim bo prvo srečanje s kurenti ostalo še dolgo v spominu, pozabili pa ne bodo tudi tega, da so jih videli prav na naših bencinskih servisih. Koliko jim je to pomenilo, pričajo tudi besede malih obiskovalcev: "Tako grozno so videti te strašne maske."

"Danes sem jih prvič videl od blizu." Prijateljem in staršem bom povedal, kakšne so in kje sem jih videl." "Hvala tudi za čokolado."

Kurenti odganjajo zimo. A ko so v večernih urah končali svoj nastop, je pričel naletavati sneg. Ko smo se razšli, so nam vseeno obljubili, da bodo tudi letos priklicali pomlad.

Jože Gostiša

P Pustni utrip na bencinskih servisih



Kurenti so prinesli sneg. Ali bodo tudi pomlad?



Lažje bi prodajali, če bi bili prvi v verigi

spoznava prodajni predstavnik Franc KERIN. V Petrol je prišel leta 1968, torej pred polnimi 33 leti. Začel je kot prodajalec na bencinskem servisu na Ljubljanski cesti v Celju, nato je šel na Hudinjo, po 5 letih je postal poslovodja v Vojniku, leta 1978 je odšel v skladišče v Celje, kjer je delal kot prodajni referent. Po reorganizaciji so ga premestili na mesto referenta za DAS, kjer je ostal do leta 1998 ter skrbel za nabavo in za prodajo na bencinskih servisih. Istočasno je obiskoval nekatere velike kupce.



Franc KERIN

To je bila dobra osnova za vaše sedanje delo.

Da, to mi je dalo dobro podlago za čas, ko so bila ustanovljena mesta prodajnih predstavnikov.

Sprva sem razmišljal, ali naj se sploh prijavim za to delovno mesto. Nato sem vendarle šel na testiranje in ga pozitivno opravil. Zdaj mi ni žal, da sem kandidiral. Že prej sem imel veliko strank in mislil sem si, če jih bom obdržal, bo kar v redu. Zdaj plane dokaj dobro dosegam.

In ste obdržali vse stranke?

Vse sem obdržal in dobil tudi nekaj novih. Prodajam predvsem gume, s katerimi dosegamo verjetno kar 80 odstotkov prometa v moji skupini blaga, pa parafin in specialne bencine. Glavni problem pa je danes pravzaprav v konkurenci.

Ali je za doseganje plana bolj nevarna konkurenca ali stečaj podjetij?

Rekel bi, da drugo. Tako je na primer kupec prevzel blago, ki ga ni plačal, čez nekaj časa je pa odšel v stečaj. Stečaji so bolj nevarni.

In proti njim je težje kaj podvzeti.

Gotovo. Tudi izterjave so v Petrolu zelo mučne in dolgotrajne. Zdi se mi, da gre drugod nekoliko lažje.

V kakšnem smislu? Delajo hitreje ali imajo drugačne stranke?

Predvsem je Petrol velik. Manjša podjetja nekako hitreje pridejo do denarja.

Verjetno tudi zato, ker so dolgovi manjši.

Da, tudi zato.

Kako stranke izbirajo blago - na osnovi vašega programa ali predložijo svojega?

Strankam predstavimo svoj program, na katerem je vse od papirne galanterije in čistil, akumulatorjev do gum, mehanikom ponudimo še motorno olje. Sodelujem tudi s prodajnim predstavnikom za avtomotive, tako da se najino delo prepleta.

In sodelavec najbrž ni užaljen, če mu naredite posel.

Ne nikakor.

Na čigav račun pa gre naročilo?

Na njegov. A če sem že pri stranki, zakaj ne bi prevzel še naročila za sodelavca?

Ali zahtevajo stranke blago določene znamke?

Nekaterim moramo res dobaviti blago določenih znamk, ne glede na to, ali je v našem programu. Takrat se povežem s komercialo, ki ga naroči, če nimamo

želenega v skladišču. Kar zadeva gume, imamo v železnem programu Savine, Semperitove in Barumove proizvode.

Ali se stranke pustijo prepričati ali vedno ostajajo pri svojih zahtevah?

Nekatere vulkanizerje je zelo težko prepričati, ker imajo o posameznih znamkah trdno mnenje. Nekdo kritizira Barum, drugi ne mara Semperita, zanimivo pa je, da na našem področju najbolje prodajamo Savine gume.

Zaradi kakovosti ali zaradi cene?

Mislím, da najprej zaradi cene. Pa tudi zato, ker gre za domač proizvod, kar kaže pozitiven odnos do domačega blaga.

Kako jih pridobite za tisto, kar bi jim radi prodali?

Zelo pomembna je cena, pa tudi rabati, saj živijo od njih. Po drugi strani bi lažje prodajali, če bi bili prvi v verigi - na primer pri avtoplaščih. Za Barumove smo drugi. Petrol nima svoje znamke, pa tudi pri marsikaterem drugem blagu ne.

Hočete reči, da bi bilo koristno, če bi blago sami kupovali pri proizvajalcih?

Da. Morda samo nekaj pomembnih artiklov in takoj bi bilo precej lažje.

Ali tudi zato uspešno prodajate Savine gume, ker smo prvi v verigi?

Pri Savi res dosegamo najboljše pogoje, tako da smo lahko konkurenčni.

Koliko pa pripomorejo k uspešnemu delu izkušnje, ki jih vam ne manjka?

Rekel bi, da kar precej pripomorejo, da so pomembne. In meni jih res ne manjka, saj ves čas delam v tej panogi. Izučil sem se v trgovini za avtomobilsko stroko, potem sem vse življenje prodajal to blago. Izkušnje so vedno koristne.

Kako pa ravnate, kadar je potrebno kaj bolj strokovno razložiti? Ali koga pritegnete?

Prodajam tudi kemične izdelke, specialne bencine, razne parafine in vazeline in o tem blagu je včasih potrebno kaj več povedati. V takih primerih pritegnem službo iz Ljubljane, gospoda Janka Lesjaka, ki pride na teren. Včasih tudi skupaj nastopiva pri stranki. Nekatero blago pač zahteva posebno strokovno znanje.

V prejšnji organiziranosti so direktorji enot pogosto obiskovali stranke. Ali zdaj dobite kdaj občutek, da kakšna stranka pričakuje, da bo še kdo prišel z vami?

V naši organizacijski enoti gre tudi direktor v večja podjetja, kjer se sreča z direktorjem, medtem ko imamo prodajni predstavniki stike predvsem z vodji nabave ali skladiščniki. To se pravi, da delujemo ločeno, na dveh ravneh.

Kdo pa pri strankah več odloča o konkretnih nakupih, direktorji ali vodje nabave?

Rekel bi, da vodje nabave ali skladiščniki in pri njih bolj uspemo kakor na vrhu. Z njimi se je lažje pogovarjati.

Ali se ljudje, ki naročajo, dobro spoznajo na blago, ki ga kupujejo?

Govorim lahko samo o blagu, ki ga sam prodajam in nanj se kar dobro spoznamo.

Pa se je lažje pogovarjati s stranko, ki veliko ve, ali s tako, ki nima dosti pojma?

Včasih je dobro delati s kupcem, ki se

dobro spozna, saj se od njega morda še kaj naučim. Nekateri vodje vzdrževanja ogromno vedo in od takih samo pridobim. To pa je najbolj pomembno pri raznih mazivih, oljih in podobnem blagu.

Koliko pa pomeni Petrolova blagovna znamka?

Imamo kar precej širok izbor lastne blagovne znamke - olja, ki jih prodajajo prodajni predstavniki za avtomotive, v mojem izboru so šamponi, vitreksi in še kaj. Vendar mislim, da se je naša blagovna znamka že dobro uveljavila. Tudi zato, ker prodajajo to blago tudi na bencinskih servisih in se kupci povsod srečujejo z njim.

Ali jo nabavni referenti tudi sami uporabljajo?

Da, tudi zase jo kupujejo, prevozniki in mehaniki pa za svojo dejavnost.

Ali se kupci zanimajo za novosti na trgu, morda tudi v tujini?

Nekaj gotovo opazijo in izvedo. Potem se o tem pozanimajo pri meni in pogovorimo se, ali so novi proizvodi primer-

no nadomestilo za tisto, kar že uporabljajo.

Ali sami pripravljate letne plane ali skupaj v enoti ali vam nadrejeni samo popravijo številke navzgor ali navzdol?

Pogovorimo se z direktorjem in skupaj postavljamo plane, potem v Ljubljani še korigirajo, a vedno nekoliko navzgor.

Jih težko dosegate?

Lahko rečem, da sem jih vsa leta dosegal. Včasih sem jih nekoliko več, drugič nekoliko manj presegal.

Se to pozna pri plači?

Da, moram reči, da smo nagrajeni po dosežku in da se rezultat odraža v plači.

Kako mora potekati delo, da zvečer rečete: z današnjim dnevem sem pa zadovoljen?

Kadar vidim v računalniku, da je prispele veliko naročil, da sem jih sam dobil veliko, in tudi moj prodajni referent, ki jih sprejema, in da je vmes kakšno dobro naročilo. Takrat sem najbolj zadovoljen.

Jelka Kušar

Ob zvokih violine

Med novimi oblikami izobraževanja, ki potekajo v okviru akademije Petrol, so tudi okrogle mize, kjer naj bi razpravljali o aktualnih poslovnih temah, sodelovali pa naj bi managerji iz slovenskih in tujih podjetij.

Naslov prve okrogle mize je bil "Strateško upravljanje sprememb", gosta pa sta bila violinist Miha Pogačnik in predsednik uprave Nove ljubljanske banke Marko Voljč.

Najprej je spregovoril Miha Pogačnik, ki je s pomočjo Bachove Fuge razlagal, kako je skozi glasbo možno spregovoriti o kreativnosti, posamezne fraze pa je ponazoril tudi z risbo. Njegov nastop je izredno pritegnil poslušalce, vendar je bil za managerje, ki so vajeni konkretnega dela, morda nekoliko abstrakten.

Predsednik uprave NLB Marko Voljč je bil bolj konkreten, ko je govoril o spremembah, ki jih je bilo potrebno uvesti v družbi, ki jo vodi. Med drugim je dejal, da sanacija nudi velike priložnosti. A spremembe je možno doseči le tedaj, če so jih sodelavci pripravljene izvesti in so jih sposobni uresničiti. V Novi ljubljanski banki so spremenili prostor in tudi način dela, obenem so zavestno rušili hierarhične pregrade. Ljudje pa so bili pripravljene sodelovati pri projektih ob rednem delu in brez dodatnega zaslužka. Za banko je zelo pomemben obrat k strankam. Nekoč so one prihajale s svojimi prošnjami, zdaj se banka približuje njim. Po predavanju, ki je bilo podprto s prosojnicami, naj bi se razvila razprava, ki je smisel okrogle mize, a zaradi pomanjkanja časa je bilo možno zastaviti le nekaj vprašanj. Voljčevi odgovori pa so tako kakor predavanje izžarevali popolno odprtost, prostodušno iskrenost, sproščenost, kar je besedam dalo poseben pečat verodostojnosti.

Jelka Kušar

Na poslovodji je največ odgovornosti in zanj najmanj zaščite



Na servisu v Zagorju ne prodajajo več osvinčenega bencina, stranke pa so se že navadile, da je potrebno k neosvinčenemu dodati Ventil plus

Petrolov bencinski servis v Zagorju ob Savi je zrasel sredi šestdesetih let. Današnji najemnik in poslovodja Franc Škrbič se mu je pridružil malo po tem, že leta 1974, ko se je po nekaj delovnih izkušnjah v tamkajšnjem rudniku in opravljeni vojaščini odločil za bolj dinamično službo. Ni mi zaupal, ali si je tisti čas predstavljal, da bo v Petrolu preživel skoraj tri desetletja.

Tudi pred trgovino je vedno dovolj dela.



Da so se zadeve zasukale tako, kakor so se, gre gotovo precej zaslug tudi Petrolu, ki je s prenovo servisa v Zagorju leta 1991 poskrbel, da se je zgodba tega prodajnega kotička v Zasavju začela znova. Druga prelomnica v dolgi karieri najemnika Škrbiča v Petrolu je odločitev o najemništvu, ki jo je sprejel lani.

Zdaj pravi, da bi, če bi se znova odločal, še temeljiteje premislil in pretehtal vse pluse in minuse. Tudi takšne, ki jih pred časom ni mogel predvideti.



Morda je prava pot prav prijazna beseda in nasmešek

Zasavje je namreč socialno eno najbolj ogroženih področij Slovenije, kjer je po razpadu nekaterih gospodarskih gigantov, ki so zaposlovali veliko ljudi, mnogim tanko piskalo. Takšne razmere še kako čutijo tudi na bencinskem servisu. Čeprav so edini servis v Zagorju, je večini strank težko prodati kaj več, kakor so same nameravale nakupiti. "Pogosto pridejo stranke, ki točijo za 500 ali 1.000 tolarjev goriva. Če vem, v kakšnih razmerah živijo, kako naj jih spodbudim k nakupu blaga iz dodatne ponudbe, ki ga ponujamo," se sprašuje Franc Škrbič. Slab socialni položaj domačinov, ki so najpogostejši obiskovalci servisa, je torej ena od omejitev. Nekatere pa so tudi druge. Pri avtoplaščih se lahko najemnik in njegova ekipa še tako trudita, pa se na prodaji ne bo preveč poznalo. Zraven servisa namreč stoji velika delavnica, kjer ponujajo dobro izbiro pnevmatik, montažo gum in še pranje avtomobilov. Vse to za povrh po konkurenčnih cenah. "Kaj storiti, da stranko prepričam, naj kupi pnevmatike pri meni," tarna na-

jemnik. Do lanskega leta so vsakemu kupcu avtoplaščev na zagorskem servisu podarili kupon za brezplačno montažo gum v bližnji delavnici. Zdaj še tega ni več.

A vse vendarle ni tako črno. Magna kartica je tudi v Zasavju odmevna konkurenčna prednost Petrola. Na tistem koncu je veliko imetnikov, ki jih pritegne predvsem popust pri nakupu ostalega blaga, pa možnost nakupa kurilnega olja na obroke. Sploh pa imajo precej težav pri plačevanju z bančno kartico "ba", saj jim pogosto ponagajajo pos terminali. Pri Magni takšnih težav ni in morda se tudi zato zanjo odloči še kakšen kupec več.

Franc Škrbič pozna Petrolov sistem poslovanja do podrobnosti. Stvari se izboljšujejo, pravi. Tudi o vodstvu enote Ljubljana-Kranj izreka same pohvalne besede, še zlasti zato, ker pogosto pridejo naokrog in jim ni vseeno za delavce. Moti pa ga, da je iz dneva v dan več administrativnega dela. Kot da tisti, ki na teren pošiljajo navodila in okrožnice, ne bi poznali posebnosti dela na servisu. Za prebiranje dolgih, pogosto preveč zapletenih navodil in upoštevanje ostalih pravil "papirnate vojne" na servisu preprosto ni dovolj časa. Ko sem v izmeni, navadno dopoldne, pripoveduje najemnik, sem stalno zaposlen. "Kljub temu, da je servis samopostrežen, je treba marsikomu priskočiti na pomoč pri točenju goriva, dolivanju vitrexa, pripravi mešanic in podobno," pravi. Nato čaka nanj še naročanje,

S prodajo motornih olj Proton ni zadovoljen. Kaj še storiti, da bi jo povečali?



sprejemanje in razporejanje blaga, pa razgovori s trgovskimi potniki, in vse nujno papirnatno delo. Tudi s terminskimi prodajnimi akcijami je veliko dela. Plakate je potrebno primerno postaviti, označiti in namestiti blago, ki je v akciji, spremeniti cene in s tem povezane računalniške zadeve in podobno.

Najemniška povezava s Petrolom daje najemniku pravzaprav malo manevrskega prostora. Franc Škrbič celo ocenjuje, da so delavci na servisu bistveno bolj zaščiteni kot poslovodja, pa še bolj brezskrbno lahko preživijo svoj delovni čas. "Na poslovodji - najemniku je največ odgovornosti in skrbi, a hkrati najmanj zaščite." Tudi če bi želel zamenjati kakšnega izmed zaposlenih ali kakorkoli drugače poseči na to občutljivo področje, bi imel skladno z določili najemniške pogodbe popolnoma zvezane roke.

Pred desetimi leti je med prenovno v Zagorju nastala trgovina, ki je bila tisti čas gotovo med večjimi. Danes je odločno premajhna in ne ustreza več ne željam najemnika in ne prostorskim potrebam za vse, kar prodajajo. Kljub temu pa je prodajni prostor lepo urejen in blago pregledno razporejeno, kakor velevajo tudi navodila o njegovem nameščanju. V času, ko sem obiskala servis, je še vladalo pustno vzdušje. O tem je kupce obveščal plakat na vratih prodajalne. A

tudi sicer bi težko spregledali pustne krofe in najnujnejše dodatke za pustno "šemljenje", ki so bili na preži tik ob vhodu.

Na servisu redno delajo štirje zaposleni. Za čistočo in urejenost dodatno poskrbi čistilka, v pomoč pa je tudi študent, ki bo morda nekega dne nadomestil očeta Franca Škrbiča.

V ponudbi je tudi plin v jeklenkah, ki se dobro prodaja. Razlog je gotovo tudi v tem, da so na tistem koncu edini, ki ga ponujajo. Naprodaj je tudi kurilno olje, a brez razvoza. Prav zato ga ne prodajo veliko, saj se stranke raje odločajo za nakup na tistih Petrolovihih servisih, denimo v Trbovljah in Izlakah, kjer jim ga pripeljejo na dom.

Med izdelki, ki gredo že pregovorno dobro v promet, so cigarete in dnevni časopisi. Zadnje čase je veliko povpraševanja tudi po paketih mobilnih telefonov. Čeprav bi si želeli, da bi bilo več prometa z izdelki, ki so Petrolove lastne blagovne znamke, v Zagorju nad prodajo motornih olj Proton niso najbolj navdušeni. Kupci še vedno raje prisegajo na konkurenčne znamke motornih olj, saj ugled Protona še ni dovolj trdno usidran. Morda je prav na tem področju prostor za še kakšno marketinško dejavnost in tudi več pohvalnih besed na račun Petrolovihih izdelkov iz ust prodajalcev.

Ines Vrenko Peruško

Odmevi na rop servisa v Kamniku

Zahvala direktorju enote in vodstvu Petrola

Čeprav je od okrutnega ropu Petrolovega bencinskega servisa v Kamniku minil že poldrugi mesec, spomin na neprijetno izkušnjo še ni zbledel. Prodajalec **Gasan Šejka**, ki je bil tisti večer v službi, je zaradi hudih udarcev po glavi še vedno na bolniškem dopustu. K sreči pa se njegovo stanje izboljšuje in bo, kot je po telefonu dejal, že kmalu zopet na delu. "Iskreno se želim zahvaliti direktorju enote Ljubljana - Kranj Edu Škufci, ki me je obiskal, ko sem bil na zdravljenju v Kliničnem centru, in nato še enkrat, ko sem bil že doma. Takšna pozornost mi je veliko pomenila in lepo je vedeti, da vodilni mislijo na svoje ljudi tudi v težkih trenutkih," je še dejal. Med tistimi, ki se jim želi zahvaliti za pozornost in skrb, je omenil inštruktorja Andreja Medveda, pa tudi pismo priznanja, ki ga je prejel od uprave podjetja, mu je veliko pomenilo.

Nad takšno skrbjo je še posebej navdušen z avtorja dejstva, da je servis, na katerem je zaposlen, že leto dni v najemu. "Mnogi petrolovci se bojijo odhoda v najemniške vode in tudi sam sem se takšne spremembe zelo bal." Zdaj pa se je tudi skozi skrb zanj po neprijetnem dogodku prepričal, da tako vodstvo enote kakor vodstvo podjetja zna prisluhniti delavcem in se zanje potegniti. Tudi ko gre za najemne bencinske servise.

Ines Vrenko Peruško

Nafta Lendava in Albin Promotion d.o.o. podpisala pogodbo o ustanovitvi podjetja za proizvodnjo avtomobilskih delov

V dobrem letu dni
sto novih delovnih mest



Vse je dogovorjeno, samo pogodbo je potrebno še podpisati

Nafta Lendava in podjetje Albin Promotion iz Lovrenca na Dravskem polju sta podpisala pogodbo, po kateri bo Nafta Lendava odstopila soprodpisniku del stare in opuščene strojne hale in metanolske hale, ki merita 4523 m². Albin Promotion pa bo v teh prostorih odprl podjetje za proizvodnjo sestavnih delov za avtoplašče (ventile, kompresorje itd.) za svetovno avtomobilsko industrijo (Mercedes, Audi, BMW, Opel). V podjetju bodo do konca leta zaposlili okrog 40 delavcev iz Nafta Lendava in iskalcev zaposlitve iz lendavske regije. Postopno pa bo v njem delalo okrog sto ljudi. Ker delo fizično ni zahtevno in se odvija v zaprtih prostorih, bo pomenilo veliko pridobitev za invalide. Vrednost posla, ki ga je po predhodnem soglasju lastnikov Nafta Lendava - države in Petrola - potrdil tudi nadzorni svet našega podjetja, znaša okrog 75 milijonov tolarjev. Uprava Nafta Lendava pa je pripravila in predlagala lastnikoma tudi druge dobičkonosne ekološko naravnane raz-

vojne programe, pri katerih bi se lahko zaposlilo še 120 ljudi. Gre za proizvodnjo biodiesla, predelavo rabljenih mineralnih olj, gradnjo dveh dodatnih rezervoarjev in skladiščenje naftnih derivatov za državne potrebe, proizvodnjo ekoloških ogljikovodikovih topil, gradnjo nove tovarne formalina in lepil. V Nafti Lendava pa pričakujejo, da bo sta lastnika uspela najti rešitev in se dogovoriti o celoviti finančni sanaciji družbe, ki bi bila dobra podlaga za reorganizacijo in izvedbo razvojnih programov.

Štefan Prša



Zima je naklonjena delu v Kog-3

Na vrtini Kog-3 zagorela plinska bakla

Napovedi naftarjev potrjene: slovensko podzemlje z veliko verjetnostjo skriva še pomembne količine ogljikovodikov

Strokovnjaki Nafta Lendava, ki v okviru programa za ekološko sanacijo opuščeni vrtin že od lanskega septembra izvajajo zahtevne raziskave in poglobljajo vrtino Kog-3 pri Vuzmetincih, narejeno leta 1951, so prav na slovenski kulturni praznik prižgali na vrtini plinsko baklo. Z njo so potrdili napovedi strokovnjakov Nafta Lendava, da se v slovenskem podzemlju še vedno skrivajo pomembne količine ogljikovodikov, katerih obseg bo potrebno potrditi z nadaljnjimi raziskavami. Pojav zemeljskega plina v vrtini potrjuje tudi pravilno napoved naftarjev o možnih lokacijah, na katerih obstaja velika možnost, da bi odkrili nova nahajališča nafte in plina v Sloveniji. Poglobljanje in raziskave v vrtini po 8. februarju so potrdili pojav večjih količin kakovostnega zemeljskega plina. V skladu s programom raziskovalnih del bodo strokovnjaki Nafta Lendava nadaljevali z raziskavami in poglobljanjem vrtine do globine 2700 metrov. Podrobnejše rezultate raziskav bodo širše predstavili šele po zaključku meritev v vrtini.

Dosedanje raziskave dajejo nov pomen in težo raziskovanju in pridobivanju ogljikovodikov v Nafti Lendava in v Sloveniji nasploh. Ker cene plina in surove nafte na svetovnem trgu po napovedih strokovnjakov tudi v prihodnje ne bodo bistveno padale, ampak celo naraščale, postajajo raziskave in pridobivanje nafte in plina še eden od tistih Naftinih programov, ki imajo prihodnost. Za sovlaganje v raziskave in pridobivanje nafte in plina v Sloveniji se že zanimajo tuje družbe.

Štefan Prša



Bojan HERMAN

Mnogi smo delali še v času samoupravljanja, vi pa ste bili tudi predsednik delavskega sveta. Katere so bile glavne naloge tega organa?

Delavski svet je bil predstavniški organ delavcev, ki je pridobival mnenje zaposlenih in ga prenašal poslovodstvu. Istočasno je tudi sprejemal odločitve in v nekaterih primerih je bil celo nad poslovodnim organom. Prevzemal je kolektivno odgovornost, tako da se je vodstvo podjetja v določenih primerih lahko "skrilo" za njegovimi odločitvami. Odgovornost delavskega sveta je bila dokaj izpostavljena, vendar se tega nismo zavedali, ampak smo poznali le svoje samoupravljalne funkcije. Skratka, delavski svet je bil organ, ki je dal mnenje in sprejemal končne odločitve - od kadrovske, socialne, pa vse do strateške.

To pomeni, da je velika razlika med nekdanjim delavskim svetom in današnjim svetom delavcev.

Razlika je že v njuni funkciji. Svet delavcev je organ delavcev, ki sodeluje pri upravljanju in ima bistveno manjšo vlogo, kakor jo je imel delavski svet. Model delavskega soupravljanja smo povzeli pri Nemcih. V kapitalističnih odnosih se je izoblikoval del upravljalne funkcije v obliki sveta delavcev, katerega namen je sodelovati pri upravljanju oziroma vzpostaviti partnerski odnos z vodstvom podjetja in se pogovarjati predvsem o kadrovske, socialne, ekonomske in tudi strateške vprašanih.

Kaj je vloga sveta delavcev?

*Ker je februarja potekel mandat dosedanjemu svetu delavcev, so zaposleni volili nove člane, ki so nato za svojega predsednika izbrali **Bojana HERMANA** iz sektorja logistika.*

Večina sodelavcev ga že pozna kot starega petrolovca, v razgovoru za časopis pa nam posreduje tudi svoje poglede na delo organov ter na načrte, ki bi jih želel skupaj z ostalimi člani sveta delavcev uresničiti v čim večji meri.

Ne more odločati, ampak se lahko le dogovarja, daje mnenje, soglasje in sodeluje pri upravljanju.

Ali so naši ljudje doumeli, da obstaja razlika in da svet delavcev ne more zahtevati od vodstva, kako naj dela?

Sam sem sledil dogajanjem, a sprva nisem poznal bistvene razlike. Priznam pa tudi, da se nisem posebno poglobljaj v novo organiziranost. Postavil sem se v vlogo delavca, ki črpa informacije iz virov, ki so mu na voljo, in zdaj vidim, da je bila bistveno premalo poudarjena vloga delavca, vloga predstavnikov zaposlenih v svetu delavcev ter razlika med pravicami in dolžnostmi nekoč in danes. Obstajata sicer zakon o gospodarskih družbah, zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju, a to je domena strokovnjakov, medtem ko na nižjo raven zadeve niso bile prenešene, ali so bile prenešene v premajhni meri.

Kdo pa bi moral poučiti ljudi, kaj je vloga sveta delavcev?

Ko sem prevzel funkcijo predsednika, in ko sem se natančneje seznanil z delovanjem sveta v preteklem mandatu (z nekdanjo predsednico sva o vsem večkrat razpravljala), sem si zadal za prvo nalogo, da bomo vzpostavili sistem obveščanja delavcev in jim najprej povedali, kakšna je njihova vloga, kakšna je razlika med obema sistemoma, predvsem pa razlika med vlogo sindikata in sveta delavcev.

Odkar sem predsednik sveta delavcev, me ljudje pogosto sprašujejo: "Kaj boste naredili? Ali se boste borili za plače? Ali se boste borili za položaj delavca?" Enako sprašujejo nekateri člani sveta delavcev, pa tudi posamezni predstavniki sindikata, ker mislijo, da je svet delavcev podaljšana roka sindikata in da imata oba enako vlogo. Zato je najprej potrebno prikazati razlike in postaviti vlogo sveta delavcev.

O plačah se ne pogaja svet delavcev, ampak se mora sindikat.

Sindikat je socialni pogajalec in lahko bistveno ostreje nastopa do uprave. Ima pravico, da se upre posameznim odločitvam uprave, medtem ko je svet delavcev njen partner. In v tem partnerskem odnosu se išče kompromis med cilji uprave in pravicami in dolžnostmi delavcev. S tem pa ni rečeno, da svet delavcev ne sodeluje s sindikatom. Natančno spremlja vsa dogajanja in se aktivno vključuje v obe smeri - v delo sindikata in v delo uprave.

Kako pa vidite sodelovanje z upravo?

Zakon o gospodarskih družbah in zakon o sodelovanju delavcev pri upravljanju določata posamezne pravice in obveznosti, kar zavezuje tako upravo kakor svet delavcev. Gre pa v bistvu za partnerski odnos z obliko soupravljanja, kjer v skladu z zakonodajo delavci preko predstavnikov v svetu delavcev soodločajo pri poslovnih zadevah, iz-

ražajo svoje mnenje in odločitve. V posameznih primerih imajo tudi pravico veta, smejo zadržati nekatere odločitve uprave in uprava se mora o nekaterih vprašanih posvetovati s svetom delavcev, dobiti njegovo mnenje in se odločiti na njegovi osnovi. To pomeni tesno sodelovanje na vseh področjih.

Nekateri člani sveta delavcev so tudi člani nadzornega sveta. Kako gledate na sodelovanje v tem organu?

Ob volitvah v svet delavcev je potekel tudi mandat notranjim članom nadzornega sveta in v začetku je bila dilema, koga kandidirati, kdo naj bi bil sploh primeren za novega člana nadzornega sveta. Zato smo na seji sveta delavcev najprej določili kriterije in mislim, da so bili dobro postavljeni. Na osnovi razgovora s prejšnjimi člani nadzornega sveta in z dosedanjo predsednico sveta delavcev sem spoznal, da nekateri predstavniki delavcev v nadzornem svetu sprva niso poznali svoje prave vloge. Nekateri so bili prepričani, da jih je izbrala uprava in da zastopajo njene

interese. To nas je vodilo k odločitvi, da na osnovi izbranih kriterijev predlagamo predstavnike Petrola za člane nadzornega sveta. Od šestih mest naj bi tri zasedli člani sveta delavcev in predsednik sveta naj bi bil avtomatično med njimi, tri pa bi izbirali med ostalimi zaposlenimi. Praviloma naj to ne bi bili ljudje z individualno pogodbo, vendar so možne tudi izjeme. Izmed petnajstih kandidatov smo nato na seji sveta delavcev volili šest članov, ki so v nadzornem svetu v enakopravnem položaju z zunanji člani. Nadzorni svet v imenu lastnikov ocenjuje delo uprave, a tudi brez povezave z delavci ne gre. Notranji člani nadzornega sveta se znajdejo med kladivom in nakovalom, na eni strani morajo zagovarjati interese zaposlenih, interese uprave, na drugi strani pa so interesi kapitala, interesi lastnikov. Tukaj vidim bistveni problem, a glede na dosedanje razgovore pričakujem, da bo brez večjih težav možno najti skupen jezik z upravo, in da bomo lahko uskladili interese delavcev in uprave. Pogoji pa je, da uprava predstavnike delavcev v nadzornem svetu do-

bro obvešča, da bodo prihajali na seje dobro pripravljene. Zato bi želel poleg ustaljenih posvetovanj med predsednikom uprave in notranjimi člani nadzornega sveta doseči še dodatne razgovore, da bi že do uprave prišli usklajeni stališči in našli z njo skupen jezik.

Mnenja o vlogi sveta delavcev so zelo različna, od tega, da mora samo tolči po mizi, do tega da mora kimati vsemu, kar reče uprava. Spomnim se, da ste bili kot predsednik delavskega sveta zelo umirjeni in preudarni. Za kakšen način dela ste se zdaj odločili?

Vedno, tudi v vsakodnevem življenju, najprej poslušam, potem si vzamem čas za razmislek, šele nato začnem graditi osnovo za nadaljnje ravnanje. Nikdar ni dobro prehitro reagirati, ampak je potrebno slišati obe strani. V sistemu vidim problem s komunikacijo, kar sem poudaril tudi na seji sveta delavcev in kot eno prvih in glavnih nalog vidim vzpostavitev komunikacije med delavci.

Bistveno vprašanje je, kako pridobiti informacije od delavcev. Največkrat imajo občutek, da nimajo možnosti za dajanje pobud in mnenj. Ljudje morajo vedeti, kje dobijo informacije, kam jih lahko posredujejo in kaj lahko izvedo.

Obveščati jih je potrebno o njihovi vlogi v sindikatu in o vlogi delavca, ki preko predstavnika v svetu delavcev izraža svoje interese. V bistvu sistem vzpostavlja hierarhijo, samo poznati jo je treba in s tem seznanjati ljudi.

Če ste na vrhu svoje hierarhične lestvice, je vaša naloga, da obveščate ljudi ter imate stike s sindikatom, upravo in z nadzornim svetom. Toda v kakšni obliki?

Funkcija predsednika sveta delavcev je odgovorna in res zahteva veliko preudarnosti in zmernosti, ker gre za pogajalsko vlogo. Nisem človek, ki bi hitro vzrojal, glasno reagiral, ampak vedno poskušam najti kompromis. Tudi v zasebnem življenju. V tem vidim prednost.

Želim vam veliko uspeha.

Hvala lepa.

Jelka Kušar

Slovenija gre v Evropo, Evropa pa k nam

Dokaz, da se Slovenija na področju trgovine z naftnimi derivati zares približuje Evropi ali pa da Evropa prihaja k nam, je tudi prvi bencinski servis italijanske naftne družbe Agip v naši državi. Slika je nastala, ko so na novi lokaciji v Senožetih ob cesti od Šentjakoba do Litije potekala zaključna dela.



10. seja predsedstva odprimo oči

Ko pišem to besedilo, je pust že mimo. Vesele zabave kratko trajajo. Ko nastopi streznitev, so dejstva mnogokrat najmanj toliko ali še bolj resnična, kakor so bila pred zabavo.

Pred dnevi smo imeli okroglo 10. sejo predsedstva, ki smo jo namenili oživljanju sindikalnega poslanstva na področju plač. Zadovoljstvo ob popravkih plač, ki smo jih dogovorili z upravo v lanskem letu, je popustilo. Kuverte so navidez enako debele, številke na položnicah in računih pa vztrajno naraščajo. Uradna inflacija je eno, rok trajanja "Ivanke" ali "Cankarja" v žepu pa drugo vprašanje.

Teme ostajajo enake, kakor so bile v sistemu, ki smo ga pokopali pred desetimi leti. Tudi večina udeležencev je istih. Vmes so nekateri postali delodajalci, a večina smo delojemalci. Spremenila se je tudi kategorija naših prejemkov; ki so naenkrat postali strošek za delodajalca.

Dolgo smo poslušali o potnikih na isti ladji in pri tem pozabljali ali pa ne videli razlik, ki so nastajale in še nastajajo med delodajalci in delojemalci v isti družbi. Vodstvo, ima pravico odločanja, in vzvode moči v zakonskih aktih, zgrajenih v duhu gospodovanja denarja.

Cilju - zbiranju denarja lastnikov družbe (delničarjev) je podrejeno dogajanje v naši delovni sredini, kjer je vse manj razumevanja, kolegialnosti in podobnih dobrot pokopanega samoupravljanja. Ne moremo se navaditi, da smo hlapci Jerneji s tako omejenimi pravicami v družbi, ki smo jo gradili. In vendar je tako, po vseh napisanih zakonih in postavah.

Plača, ki jo prejemo v Petrolu, je bila doslej vedno pravočasna. To je velika prednost. Imeti redno službo in plačo učinkuje zelo pomirjevalno in marsikatera grda beseda zamre v grlu ob pregledu kuverte. Plača temelji na izbranih kriterijih in pokazateljih aktivnosti, ki po novem modelu nadgrajujejo osnovno plačo, navedeno v novem pravilniku.

Še vedno smo razvajeni iz bližnje zgodovine, ko je bil ob redni plači še kak dodatek in čez kakšnih štirinajst dni še dodatek na dodatek. Da o božičnici ali trinajsti plači ne pišem.

Kapital je povsod in ne dovoljuje več razkošja.

Tudi lastniki želijo božičnico in trinajsto plačo in nekako bolj upravičeno se jim zdi, da jo prejmejo sami, kot pa da dovolijo razdelitev med skladišnike, polnilce, trgovske potnike, prodajalce, monterje... Tako nastajajo velika naspotja, ki lahko še naraščajo zaradi pretiranih zahtev ene ali druge strani v pogajanjih.

Omejevanje plač povzroča hude obtožbe na račun uprav in hkrati krepi gibanja za javno izražanje protestov delavcev. Lahkotno dviganje plač pa sproža ukrepe kapitala proti popustljivemu vodstvu družbe. Kje je potem prava mera, ko ne bo pripomb ne z ene in ne z druge strani. Najbrž ve to samo bog - pa še ta molči.

Vodilni delavci ali uprave so izvršilna telesa lastnikov kapitala, ki jih nastavljajo in razrešujejo, kadar jim njihova uspešnost pri kupčkanju njihovega denarja ne ustreza. To se ne zgodi vsak dan - se pa zgodi. Tudi v majhnem slovenskem gospodarskem prostoru so bile nekatere zamenjave kar odmevne. Uprava ne dela dobro takrat, ko družba premalo ali komaj kaj ustvarja v obliki dobička. In da bi družbe ustvarjale dobiček, se večina odgovornih delavcev zažene v zmanjševanje stroškov. Taka politika ni vedno dobra, ker lahko prevelika vnema za zmanjševanje stroškov ovira normalno delo. Ovire se pojavijo kot pomanjkanje opreme, rezervnih delov, premajhnega števila delavcev. Varčevalna vnema je lahko razlog za nekatere akcije, na katere doslej še ni bilo vsestransko zadovoljivih odgovorov, povzročajo pa velike težave zaposlenim in poslovnim partnerjem. Ukinjamo skladišča in ognjevito zagovarjamo nemoteno oskrbo z oddaljenih lokacij - vsakdanja praksa pa postavlja vse trditve in teoretične modele na laž.

Zdi se mi, da nekaterih reči vodilni preprosto ne vidijo ali nočejo videti, potrjujejo pa jih vsakdanja dejstva. Moderni management je čez noč pospravil z iz-

kušenimi praktiki, ki niso niti imeli možnosti, da bi del znanja prenesli na naslednike. Ugotavljamo, da se nam to zelo maščuje. Tako se dogaja, da imamo na terenu ekipo, ki stalno popravlja najmodernejšo novo skladišče.

Kaže, da smo v družbi namenoma hoteli preskočiti vmesno obdobje med generacijami. Pa je zmanjkalo trdne podlage in je vse početje podobno novemu učenju nekdanj v celoti obvladljivih dogajanj. Sistem sicer še deluje, stroški pa odstopajo od plana. Da bi bili stroški dela čim manjši, smo vnesli v plan minimalni regres. V plan smo ga vnesli tudi v prejšnjih obdobjih in ga naknadno povečevali v zadovoljstvo vseh zaposlenih proti koncu leta. Tako zgublja resnost plan, ki ga ne spoštujemo in na vrednosti zgublja za regres namenjeni denar, ki ga z odlaganjem izplačila načena inflacija. Početje je v breme ugleda družbe in v dobro slabše volje zaposlenih delavcev.

Pogovorov, na katerih naj bi dosegli soglasje o predlogu trinajste plače, kako nagrajevati delavce za njihov del posla, skoraj ni ali pa potekajo po zelo dolgih vmesnih premorih. Od prvega predloga do prve seje pogajalskih skupin za božičnico in 13. plačo so hidroelektrarne skoraj uresničile letni proizvodni program!

Zdi se, kot da nihče upravi nič ne more. Da se kaj zgodi, kadar to želi in da se nič ne zgodi, če tega ne želi. Vse skupaj je kot mirovanje vegetacije v naravi, ko ni ne pomlad in ne zima. Čas pa teče in teče in zagotovo ne za oba partnerja z enakim končnim učinkom. Nadaljevali bomo pogovore o nalogah, planih, plačah, o ljudeh, o zmanjševanju stroškov, ki ponekod že škoduje normalnemu poslovnemu dogajanju, in tako naprej. Pogovori o programih so vedno zanimivi - navdušujejo le nekateri.

Pust je mimo, prihaja pomlad in prebujenje.

Alojz Udovič

Obisk bencinskih servisov v tujini



V Petrolu smo se po temeljnih premislekih odločili za Hip Hop

Naš obisk sorodnih bencinskih servisov v tujini je bil zanimiv, dal pa nam je tudi informacije, ki jih lahko strnemo v naslednje zaključke:

* Ponudba blaga: Petrol ima pestro in raznoliko ponudbo blaga na svojih servisih. Lahko tudi rečemo, da je v Petrolovem asortimanu več različnih blagovnih skupin DAS, kot pa jih ima primerljiv servis v Avstriji. Ponujamo širši izbor rezervnih delov in opreme za avto, orodja, avto-plaščev, sladkega in slanega programa prehrane, dela galanterije, telekomunikacijskega blaga.

* Prodajalne avstrijskih bencinskih servisov imajo na voljo več hitre prehrane (topli kofički so del standardne ponudbe, kar uvajamo tudi v Petrolu), čistil in kozmetike, cvetja, audio-video programa in predvsem časopisov.

* Označevanje: na Petrolovih servisih uvajamo označevanje atraktivnih artiklov in različnih akcij (vendar še ne povsem dosledno), medtem ko je na avstrijskih servisih opaziti nekaj manj tovrstnih aktivnosti.

* Oprema, ki se nahaja v avstrijskih objektih, se ne razlikuje od naše, razen v podrobnostih in v posameznih elemen-

tih (gondola za video in audio ponudbo, večji topli kofički).

Ugotovili smo, da je potrebno označiti posamezne skupine izdelkov, še prej pa sorodne izdelke in blagovne skupine združiti v posebne kofičke na servisu (avtomaterial, kozmetika,...). Ta projekt bomo v Petrolu uresničili v začetku leta 2001.

Za vse servise bo potrebno razvrstiti blago v okviru danih možnosti (tehnologija in oprema), kar pa ne more slepo slediti avstrijskim vzorom, saj zaradi različnega pristopa do arhitekturne zasnove servisa, ki jo omogoča kultura (beri: strožje kaznovanje kraj), v Avstriji ni nobenih "vrtljakov" in usmerjevalnih loput ob vhodu, blagajna je v najbolj oddaljenem delu prodajalne, olje in ostale tekočine za vozila so razstavljene zunaj.

Potrebno je razširiti ŽAS (železni asortiment, ki predstavlja obvezno ponudbo na vseh servisih določenega tipa), spremljati založenost z artikli, ki so v ŽAS oziroma ga dosledno upoštevati. Označevanje različnih ugodnosti, novitet in cenovnih akcij na servisih mora postati avtomatično in enostavno za uporabo v praksi (označevanje na servisih).

Pri načrtovanju večjih objektov je potrebno ob nameščanju prodajnih polic upoštevati širše prehode med njimi, kakor že počnemo, moramo pa predvideti tudi prostor za paletno postavljanje blaga.

Ugotavljamo, da so naše usmeritve pravilne, da pa jih moramo še dosledneje izpeljati v praksi.

Natalija Pavlin in sodelavci



Elfov "La Boutique" z dodatno ponudbo sveže hrane in osvežilnih pijač



Shell je za svoje posebej dobro založene trgovine izbral ime Select



Španski Repsol je za "hitre" trgovine izbral tudi hitro ime - Sprint



Pri Aralu pa trgovini rečejo Aral Store



Predsednik Saudi Aramca Abdallah S. JUM'AH

Kakšni so vaši načrti v zvezi z nadaljnjim raziskovanjem? Ali ste odkrili že vse možne rezerve naftnih polj?

Stalno se trudimo, da bi bili glavni dobavitelj surove nafte, vendar nismo še odkrili vseh zalog. Vsako leto najdemo večje količine kakor jih izčrpamo. Če torej vsako leto proizvedemo preko tri milijarde sodčkov, zaloge pa povečamo za večje količine, to kaže, da izboljšujemo raziskave in odkrivanje zalog, s čimer še naprej povečujemo narodno bogastvo.

Imate lastne strokovnjake za raziskovalno delo ali tudi tuje svetovalce?

V bistvu so te dejavnosti v domačih rokah, saj smo se odločili, da bomo zaposlovali domačo delovno silo. Še pred časom smo potrošili preko 600 milijonov dolarjev letno za izobraževanje in razvoj svojih ljudi, ki jih usposablamo doma, pa tudi v tujini. Danes se ti zneski gibljejo okrog 400 milijonov dolarjev na leto. Zaposlujeemo 55 do 56 tisoč ljudi in le 8 tisoč je tujcev, vendar v glavnem ne delajo v naftni panogi. Sicer pa ne skrbimo samo za svoje zaposlene, temveč tudi za njihove družine, skupaj torej za več kakor 400 tisoč ljudi. Zato imamo zelo razvito zdravstveno varstvo, kjer dela okrog 4 tisoč ljudi. V glavnem so to tujci in samo medicinskih sester iz drugih držav je okrog tisoč.

"Slovenski trg je za nas Slovenski premajhen"

je nekako z obžalovanjem dejal predsednik Saudi Aramca Abdallah S. JUM'AH med razgovorom za naš časopis v Davosu, kjer se je udeležil svetovnega gospodarskega foruma

Začetki naftaštva v Saudski Arabiji segajo v leto 1930., ko so geološke raziskave nakazale možnost, da imajo v deželi zaloge nafte. Predvidevanja so bila potrjena 8 let pozneje, ko so odkrili prve komercialne zaloge, v naslednjem desetletju pa največji naftni polji na svetu. Že leta 1950 je začel delovati 1750 km dolg cevovod, ki je tekel od vzhodne province do Sredozemskega morja. V 60-ih in 70-ih letih so izpeljali vrsto pomembnih projektov, ki so prinesli nove možnosti. Leta 1983 so odprli središče za eksploracijo in naftni inženiring.

Leta 1988 je saudski kralj Fahd ibn Abd al-Aziz uradno ustanovil Saudi Arabian Oil Company - Saudi Aramco, ki se je naglo razvijal. Raziskave so širili na vse predele države, družba pa je začela stopati na mednarodno področje. Oblikovali so morsko floto in ustanavljali joint ventures, ki so se ukvarjali s črpanjem. Leta 1993 je Saudi Aramco prevzel odgovornost za predelavo in distribucijo v kraljestvu, pa tudi delež v vrsti domačih JV.

Danes je podjetje odgovorno za 99 odstotkov dokazanih naftnih zalog v državi, ki znašajo 259,2 milijarde sodčkov, kar predstavlja četrtno svetovnih količin. Družba načrpa in izvozi več surove nafte kakor katerikoli proizvajalec. Dnevna proizvodnja znaša 8 milijonov sodčkov, kar je dvakrat več, kakor načrpa drugi največji proizvajalec.

Zaloge zemeljskega plina so med štirimi največjimi na svetu, v zadnjih 10 letih so se povečale približno za tretjino na 210 trilijonov kubičnih metrov. Obenem je Saudi Aramco med desetimi največjimi proizvajalci zemeljskega plina na svetu, vodi pa tudi v proizvodnji in izvozu tekočega naftnega plina.

V naftnem sektorju pa imamo predvsem domačine, vse naše poslovanje, vključno z vzdrževanjem, temelji na zaposlovanju domače delovne sile.

Ali tudi sami razvijate tehnologijo za črpanje ali jo kupujete?

Naša naftna polja so ogromna, geološki pogoji so drugačni kakor v svetu, zato moramo rešitve za črpanje nafte iskati sami. Seveda pa tako kakor večina velikih naftnih družb, ki ne razvijajo vsaka svoje tehnologije, tudi mi kupujemo vse potrebno.

Čigava oprema je najboljša?

Težko je reči, saj dobre rešitve nastajajo povsod po svetu.

Saudi Aramco se pri proizvodnji usklajuje z Opecom in se prilagaja njegovim sklepom. Toda količine ste vsak trenutek pripravljeni povečati, če bi bilo potrebno. Kje so meje, da ne bi ogrozili dolgoročnih rezerv?

Kadarkoli lahko povečamo proizvodnjo na 10 milijonov sodčkov na dan. Trenutno načrpamo okrog 8 milijonov, a če bi hoteli kapacitete povečati, bi morali vlagati v širjenje proizvodnih zmogljivosti.

Zadnje čase se je pripetilo na morju več nesreč. Ali se bojite, da bi bil tudi kateri od vaših tankerjev udeležen pri onesnaževanju, čeprav so

zelo sodobni?

Že tedaj, ko stopite čez prag, se izpostavite tveganju v okolju. Možnost torej obstaja, a če bi se bali, ne bi nikamor hodili. Seveda nas skrbi, čeprav se trudimo, da so naši tankerji vedno povsem v redu. Vzdržujemo jih in tesno sodelujemo s partnerji, da bi lahko pravočasno in učinkovito ukrepali, če bi se vendarle kaj pripetilo. Storimo torej vse, kar je v naši moči, da varujemo okolje in preprečimo nesreče.

V pristanišča članic EU naj bi v prihodnje smeli zapluti samo tankerji z dvoplačšnimi rezervoarji. Vam bo tak sklep povzročal težave?

Ne, saj to postaja mednarodni standard. Imamo sicer tudi tankerje z enoplačšnimi rezervoarji, kar pa je še v skladu s sedanjimi mednarodnimi standardi.

Imate tudi velike zaloge plina. Ali iščete nove možnosti za njegovo porabo, ki bi povečale prodajo? Morda v transportu?

Plin je med osnovnimi surovinami v Saudski Arabiji, saj z njim oskrbujemo kemično industrijo, ki je zelo močna, mi pa edini dobavitelj goriva in surovin za petrokemične obrate. Poleg tega dobavljamo gorivo za razsoljevanje vode v državi, saj praktično vse količine pridobivamo iz morja, pri postopkih pa porabimo kar precej plina. Plin dobavljamo tudi plinskim elektram, ki so zelo velike in zato porabijo precej goriva. Plin uporabljamo torej v veliko namenov, vsak dan okrog 4 milijarde Sm³. Poleg tega smo največji izvoznik utekočinjenega zemeljskega plina, propana, butana in naravnega bencina. Plin je torej strateškega pomena za državo in odločili smo se, da ga bomo uporabljali v čim večji meri. Poleg tega imamo dovolj rezerv, da bi uporabo lahko razširili še na druga področja.

Ali porabite v državi več nafte ali več plina?

Individualni porabniki uporabljajo plin na primer za kuhanje, za prevoz pa predvsem bencin, tudi diesel, plina še ne. Industrija, na primer elektrarne, uporab-

lja oba vira, tekoča in plinasta goriva.

Kakšno je razmerje med domačo porabo in izvozom?

Proizvodnja znaša okrog 8 milijonov sodčkov dnevno, od tega predelamo približno milijon v svojih rafinerijah in v tistih, kjer imamo JV s Shellom in Mobilom. Poleg tega v nekaterih svojih termoelektrarnah neposredno uporabljamo tudi surovo nafto. Izvozimo torej nekaj nad 6 milijonov sodčkov, doma porabimo okrog milijon sodčkov naftnih proizvodov. Razlika so gotovi proizvodi, ki jih tudi izvažamo.

Ali je razlika med ceno za domači in tuji trg?

Vsaka država ima svojo cenovno politiko in ne gre za razmerje cen doma in v tujini. Cene za izvoz se oblikujejo na trgu kot sporazum med proizvajalcem in porabnikom.

Ali ima nafta glavni del v strukturi celotnih prihodkov države?

Seveda prihaja glavni del prihodkov od surove nafte.

Ima Saudi Aramco tudi lastne bencinske servise?

Ne, bencinski servisi so v zasebni lasti, mi jih le oskrbujemo. Razmišljamo tudi o tem, da bi razvili z njimi tesnejše povezave, maloprodaja pa nas ne zanima.

Kaj pa drugod v svetu?

V tujini imamo nekaj joint ventures in sicer v Grčiji, na Filipinih, v Koreji, ZDA. To pomeni, da imamo v podjetjih samo deleže. Za te države smo se odločili iz ekonomskih razlogov, saj želimo v čim večji meri plasirati svojo nafto na trg. Seveda je pri tem zelo pomemben donos investicij. Ogledujemo se tudi drugod, pogovarjamo se na primer s Kitajsko, Indijo, skratka, to področje nas najbolj zanima.

Bi vas zanimal tudi joint venture s Slovenijo?

Prihodnost lahko marsikaj prinese, a če sem odkrit, je slovenski trg za nas premajhen, poraba preskromna, njena



rast preizkusa. Trenutno nas zanimajo večji trgi. Toda kdo ve, morda bodo razmere kdaj drugačne, posebej še, če bo Slovenija postala del Evropske unije. Trenutno pa ni možnosti.

Naftne družbe znižujejo stroške na vseh ravneh, da bi povečale svoje konkurenčne sposobnosti. Imate tudi pri vas take procese za povečanje učinkovitosti ali vam niso potrebni?

Seveda moramo tudi mi paziti na stroške. Znižujemo jih na vseh ravneh, imamo programe, s katerimi spodbujamo ljudi k varčevanju. Na ta način so stroški proizvodnje v Saudi Aramcu že nižji kakor drugod. Razlike obstajajo in se jih zavedamo, pa tudi tega, da so vedno manjše, da nas drugi dohitvajo. Zato dopovedujemo svojim ljudem, naj nadaljujejo v tej smeri in se čim bolj trudijo za zniževanje stroškov. To je zelo pomembno in tudi mene bi uprava odstavila, če se ne bi dovolj zavzemal.



V zadnjem času se celo največje naftne družbe v svetu povezujejo. Ali tudi vi načrtujete podobne korake ali menite, da ste dovolj močni in lahko ostanete samostojni?

Mi smo mednarodno povezana družba, saj delujemo v različnih oblikah na raznih področjih in v raznih državah sveta. Nedvomno smo mednarodno povezano podjetje, saj smo glede na rezerve proizvodnih količin in predelovalnih kapacitet na vrhu lestvice svetovnih proiz-

vajalcev in ne more biti dvoma, da smo integrirana družba, ki deluje internacionalno. Razmišljamo tudi o povezovanju. Na primer v petrokemiji že iščemo priložnosti za skupen nastop z največjo družbo v Saudski Arabiji.

Kaj pa prihodnost nafte in plina?

Menim, da sta oba vira med najbolj varnimi energenti, razvito imamo tudi tehnologijo, infrastrukturo in uporaba je enostavna. A ker imamo četrtno svetovnih zalog, si seveda želimo, da bi nafta imela prihodnost.

Jelka Kušar

EU finančni ministri o davčnih olajšavah pri dieselskem gorivu za tovorna vozila

EU finančni ministri so se v glavnem prenehali prepirati o davčnih olajšavah za voznike tovornjakov v Franciji, Italiji in na Nizozemskem. Kakor poročajo agencije, so na srečanju v Bruslju dosegli kompromis, tako da zdaj samo še Irska ostaja pri pridržkih. Kompromis pa predvideva, da davčne izjeme v transportni panogi letos še smejo ostati v veljavi. Po letu 2002 pa jih ne bo več možno podaljšati. Zato jih je potrebno že prihodnje leto "krepko" zmanjšati. Tako bo možno v letu 2001 največ 40 tisoč litrov dieselskega goriva na vozilo letno obremeniti z nižjimi davki. Na znižanje davkov za tovorna vozila so pristali lani jeseni, ko so v Franciji, pa tudi v Italiji in na Nizozemskem zaposleni v transportni dejavnosti protestirali proti visokim cenam goriva. V drugi polovici januarja je dogovor predvsem zaradi nemško francoske neenotnosti propadel. Nemški finančni minister Hans Eichel je nasprotoval francoskim davčnim olajšavam. Pozneje so Francozi pristali na to, da bi prihodnje leto omejene količine goriva dobile popust pri davku, vendar se je francoska vlada morala obvezati, da ne bo zahtevala nobenih dodatnih olajšav. Sicer pa je komisija EU izjavila, da po letu 2002 ne bo dovolila nikakršnih olajšav za transportno panogo.

Ukrepi spadajo v paket več kakor stotih izjem v zvezi z nižjo obdavčitvijo nafte,

ki naj bi veljale v posameznih državah članicah. Paket pa morajo potrditi finančni ministri. Nekatera dovoljenja so nehala veljati konec lanskega decembra, zato je komisija zagrozila članicam s postopkom.

Komisija EU načrtuje velik poskus z avtomobilskimi gorilnimi celicami

Komisija EU načrtuje v desetih evropskih državah velik poskus z avtomobilskimi gorilnimi celicami. EU komisarka za energijo Loyola de Palacio je v Bruslju dejala, da bi s tem preskusili vodikove motorje v tržnih pogojih. Priložnost pa je dala prva predstavitev forda focusa na pogon z gorilnimi celicami. Vozi la, ki jih pogonjajo gorilne celice, ne proizvajajo nobenih škodljivih izpušnih plinov. V kemični celici je z reakcijo vodika in kisika proizvedena električna energija. Komisarka pušča odprto, kdaj naj bi začeli s preskušanjem pogonskega sistema prihodnosti in kje naj bi potekalo. Bruselj pa nikakor ne namerava predpisovati, katero tehniko gorilnih celic naj bi uporabljali. Tako prepuščajo avtomobilski industriji in proizvajalcem goriv, ali bodo na primer vodik skladiščili v tekoči ali plinski obliki. Kakor je povedal predstavnik Forda, namerava njegovo podjetje leta 2004 izdelati avto s pogonom na gorilne celice. Za leto 2007 je načrtovana druga serija poskusov, večje število vozil pa

smemo pričakovati leta 2010. Sicer pa Ford sodeluje z Ballard Power Systemi, vodilnim svetovnim ponudnikom gorilnih celic, ki je povezan tudi z Daimler-Chryslerjem.

Komisarka EU za okolje Margon Wallstroem za višje cene energije

Margon Wallstroem, komisarka EU, zadolžena za okolje, je ponovno zahtevala uglasitev cene energije. Na tiskovni konferenci v Berlinu je Švedinja opozorila na krepkeše sodelovanje skupine najmanj osem članic, ki bi se mogle dogovoriti za daljnosežnejše uredbe, kakor jih lahko dosežejo na ravni skupnosti. Možnost naj bi izkoristili zato, ker v obdavčevanju energije v EU ne dosežejo napredka. Brez "vnaprej pričakovanega in postopnega" dviganja energetske cene za uporabnike pa ne bodo uspeli uveljaviti tehnologij za varčevanje z energijo.

Wallstroemova je obenem obžalovala, da se EU svetu ni uspelo dogovoriti o obdavčenju energije. Zato je zdaj potrebno uporabiti instrument okrepljenega sodelovanja: "Nemčija se s svojo ekološko davčno reformo nahaja v dobri družbi ostalih držav članic, ki so v zadnjih letih uvedle ali razširile davek na energijo." Tehnološkega potenciala za varčevanje z energijo ne manjka. Problem je le v tem, da take tehnologije ob sedanjih tržnih pogojih niso konkurenčne.

Finalisti so izbrani



Kot sem že zapisal, smo se tudi pred letošnjo tekmovalno sezono v ekipi Petrol Racing odločili, da ponudimo za nastop v Seicento Petrol pokalu možnost mladim in perspektivnim tekmovalcem. Prvim finalistom, ki so bili izbrani lani novembra, se je pridružila še druga skupina najboljših, ki so se med seboj pomerili konec februarja na stadionu Ilirija v Ljubljani. Priznam, da smo videli nekaj nepričakovanih voženj, tako v pozitivnem kakor v negativnem smislu. Ob takšnih prireditvah se opazi skriti potencial, ki ga v sebi nosi nekaj mladih in takšnim je potrebno ponuditi možnost za "tekmovalno rast". In med njimi so tudi dekleta. Žal se jih je med množico vseh 160 nastopajočih kandidatov prijavilo le šest. In te so na-

stopile tako odlično, da smo na finalno vožnjo letošnjega izbora, ki bo na portoroškem letališču v soboto 10. marca, povabili dve najboljši. Potegovali se bosta za tekmovalni sedež v dirkalniku, ki je rezerviran za dekle. Tako bo Petrol zaoral ledino še na enem področju. Tekmovali bomo z dekletom v ekipi, kar bo prvič v kateremkoli pokalu pri nas. Mogoče pa nas čaka kakšno presenečenje tudi v novem "pokalu 1.4", ki je bil pravkar ustanovljen. Gre za novo pokalno tekmovalje, vendar tokrat v rally, GHD in CHD tekmovaljih. Nič posebnega, boste rekli. Pa vendar. Med seboj se bodo pomerile tekmovalne ekipe z enim ali več avtomobili različnih proizvajalcev. Dirkalniki bodo pripravljene po posebnem pokalnem pravilniku in prvič bomo lahko spremljali neposredno primerjavo med avtomobilskimi znamkami, kjer ne bo vse odvisno od vložene denarja. Naša ekipa se bo predstavila s tremi dirkalniki. O voznikih v novem "pokalu 1.4" in dogajanju na finalnem izboru voznikov za Seicento Petrol pokal in kdo so naši novi vozniki, pa bomo več zapisali prihodnjč. Srečno!

Davorin Smodiš

Deset let vokalne skupine Oktet+Petrol



Za člani Okteta+Petrol je vrsta uspehov

Toda naša pot ni bila vedno samo ravna in gladka, ampak zaznamovana tudi s težavami.

Najtežje je bilo takrat, ko smo morali zamenjati pevca. Vendar sem imel vselej srečno roko pri izbiri novega člana okteta in našel take pevce, ki so bili pripravljeni prevzeti obveznosti in odgovornost, prispevati svojo nadarjenost ter prijateljstvo deliti z ostalimi pevci.

Slovenci smo lahko ponosni, da imamo tako bogato zakladnico pesmi, ki je neprecenljive vrednosti in se z njo lahko postavimo ob bok veliko večjim narodom. Prav tako ponosni smo tudi člani okteta, ki nosimo ime Petrol, da lahko črpamo iz te zakladnice in jo posredujemo drugim. Z lepo slovensko pesmijo pa nismo razveseljevali samo domačih poslušalcev, ampak smo jo ponesli tudi preko meja svoje domovine vse tja do rojakov na Švedskem. Ob tej veliki ljubezni do slovenske pesmi smo dočakali tudi jubilej, desetletnico delovanja, ki ga nameravamo proslaviti 6. aprila v narodnem domu v Celju. Koncerta se vsi že zdaj veselimo in si obenem želimo, da nam sodelavci prisluhnejo in sprejmejo naše povabilo, da skupaj doživimo in počastimo praznični večer. In da bo prireditev resnično izzvenela kot Petrolov večer, smo k sodelovanju povabili tudi naš ženski pevski zbor.

Janez Topole

Ko se izteka neko obdobje, se ozremo na prehojeno pot, ocenimo uspeh in obenem že snujemo nove načrte za prihodnje dni.

Tudi mi, vokalna skupina Oktet+Petrol smo zelo uspešno zaključili preteklo leto, saj smo izdali že drugo kaseto in drugo zgoščenko, na katero smo še posebej ponosni. Z njo smo kljub obilici drugih obveznosti in zelo malo prostega časa uresničili zastavljeni cilj. Smo pač amaterska skupina, ki najde zadovoljstvo na kulturnem področju in izkoristi čas za lepo slovensko narodno pesem, ki se preliva od pevcev k poslušalcem. Največje zadovoljstvo pa prineseta vsakemu pevcu polna dvorana poslušalcev in bučno ploskanje po zapeti skladbi ter mu dajeta nov zagon.

Petrol d.d.

Sektor Petroservis
Darko Trobec, samostojni tehnik

Odšli

Petrol d.d.

OEM Celje
Rade Brkovič, prodajalec

OEM Ljubljana-Kranj
Slavko Kokalj, prodajalec, Valentin Rakuš, poslovodja BS

OEM Primorska
Ivan Rutar, poslovodja BS, Boris Gabrijelčič, prodajalec, Zvonimir Smrekar, poslovodja BS

OEV Celje
Silvija Vodlan, referent III, Andreja Rajh, referent III

OEV Maribor
Barbara Gruškovnjak, blagajnik,

Sektor Investicije
Andrej Kovač, tehnični sodelavec

Sektor plinske dejavnosti
Matko Pohar, direktor

Sektor Gostinstvo
Pepica Vogrinec, natakár,
Jožica Novak, natakár

avtor VINKO KORENT	STUDENT, KI JE DIPLOMIRAL	ODSTRA- NITEV Z REZANJEM	HRVAŠKA POPEV- KARICA (BISERKA)	SL. PISA- TELJICA (MINKA)	EGIPČAN- SKI BOG SONCA	PESNIK POUND (ANAGRAM REZA)	KLADA ZA SEKA- NJE DRV	PRESTOL- NICA NEKDANJE ASIRIJE	SVIC. DRAMATIK (ARNOLD)	DROBNO NASEK- LJANO MESO	SNOV, MATERIJA
OBZIR- NOST											
VZETJE VSEBINE IZ ČESA											
ZENSKA, KI ZAVAJA V ZMOTO, SLEPARKA											
IT. PISEC (CARLO, anogram VILE)						RANER SREDIŠČE SVABSKE (NEMCIJA)			ARGON SL. SKLA- DATELJ (1877-1936)		
KRONIČNO VNETJE NOSNE SLUŽNICE						SAMEC PRI OVCAH					NEVARNA BOLEZEN, KARCINOM
PORTUG. OZEMLJE NA KITAJ. (MAC in AU)						OKRAS, OLEPSAVA	FILMSKI REŽISER KUSTURICA POTOMEC				
ALFRED NOBEL			PREBI- VALCI IRAKA	DOMAČA PERNATA ŽIVAL ZNANOST				KRAVICA SLOG			
SLAK, KI RASTE PO NJVIAH											
VRSTA GRMA ALI DREVEŠA, TEREBINT										ZULJ OD OBUTVE, OTISKANEC	S TRAVO PORASLA POLICA V SKALOVJU
risba KIH	NEMSKI DRŽAVNIK VON BISMARCK	NAJMOČN. KARTA PREBIV. VLASKEGA						MALIK SIMBOL, ZNAMENJE			
OVČARSKI PES							PEVKA OGNJANOVIC REKA V NEMCIJI				
POD				DEDNA ZASNOVA KAREL OŠTIR				MAJHEN GLODAVEC ORANJE			
OKLEPNO BOJNO VOZILO						PRISTAS MAOIZMA					
DRŽAVA V ZDA (SREDIŠČE COLUMBUS)						TELOVAD. PRVINA PRI PRE- SKOKU					

ZAHVALA

Ob nenadni izgubi dragega
očeta
SLAVKA MATIČIČA

se iskreno zahvaljujem
vsem sodelavcem
za izraženo pisno in ustno
sožalje, podarjeno cvetje
in sveče ter spremstvo
na njegovi zadnji poti.

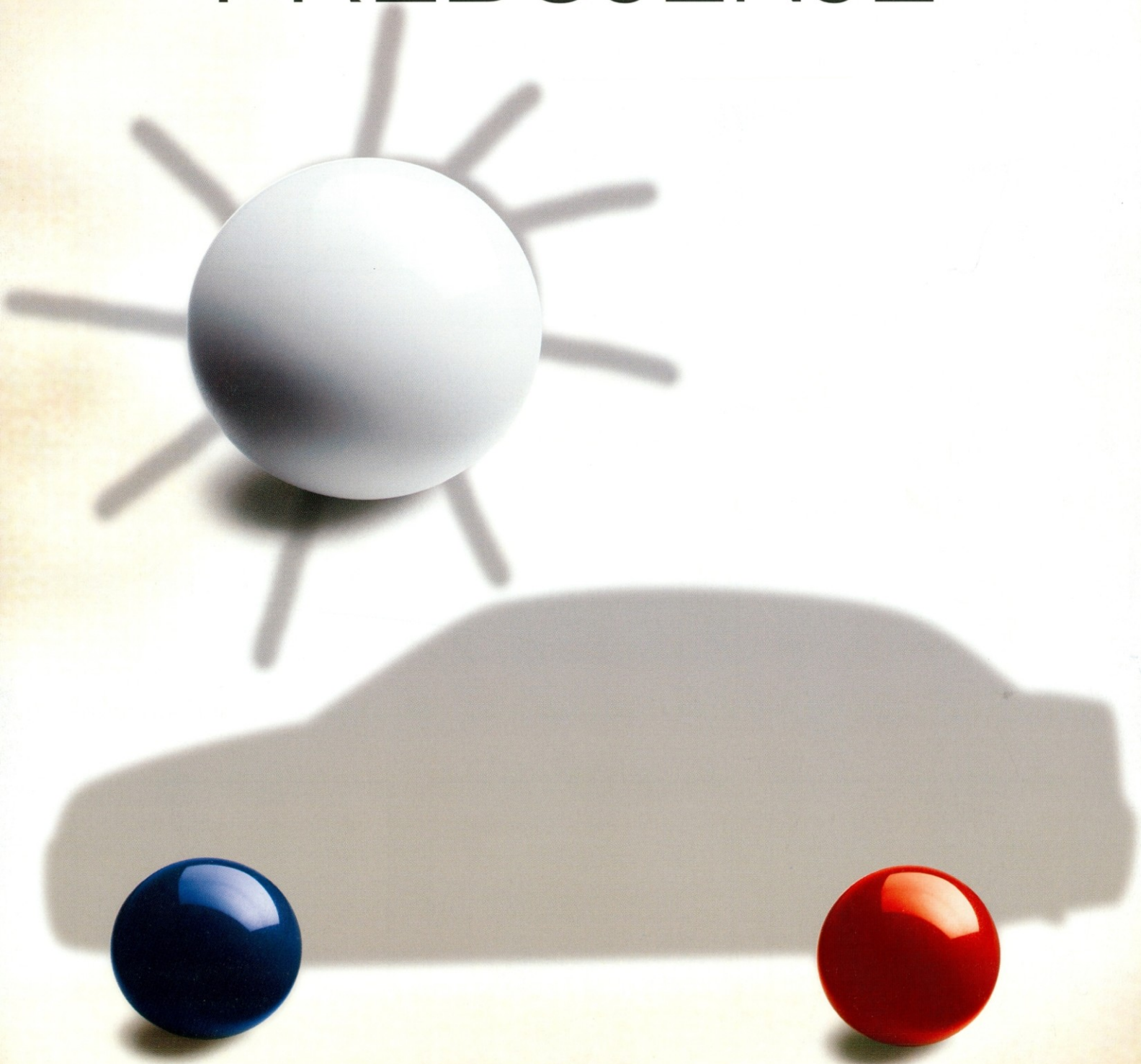
Igor Matičič

Ob boleči izgubi dragega
očeta FRANCA ČEDETA
se iskreno zahvaljujem
vsem sodelavcem iz OEM
Celje za izraženo pisno in
ustno sožalje ter podarjeno
cvetje in spremstvo na nje-
govi zadnji poti.

Dušan Čede

Čutimo globoko hvaležnost
za izkazano pozornost
in spoštovanje do našega
ata ANTONA GROSKA ob
njegovem slovesu.
Iskrena hvala vsem
sodelavcem v Petrolu, ki so
na kakršen koli način
počastili njegov spomin in se
ga spominjajo kot prijatelja in
dobrega človeka.
Marija Grosek z otroki

POMLADNO PREBUJENJE



Izkoristite 5 - 10% popust na cene avtoplaščev, avtokozmetike in dodatne opreme. Ob nakupu nad 10.000 SIT pa vam nudimo tudi možnost obročnega plačevanja z MAGNA kartico!

PETROL