

PETROL

časopis družbe Petrol

Številka 11 • november 2010

Petrol Energetika že drugič
nagrajena

**Odjemalcu
prijazen
dobavitelj
energije**

Petrolovi prodajalci so se
pomerili pred komisijo

**37 zelo dobrih,
3 najboljši**

Petrol Energetika uresničuje
svoje razvojno investicijske
nacrte

**Toplarna
Hrastnik
bogatejša za
SPTE2**

- 3** *konferenca*
Naši cilji so jasni
- 9** *kratke novice*
- 17** *energetika*
Petrol Energetika že drugič pridobila naslov Odjemalcu prijazen dobavitelj energije
- 18** *maloprodaja*
Moja dežela lepa in gostoljubna
- 19** *ropi*
Varnostni vidik, ropi na bencinskih servisih
- 20** *tuji trgi*
Izvedeli so marsikaj koristnega
- 22** *najprodajalec*
37 zelo dobrih, 3 najboljši
- 24** *energetika*
Toplarna Hrastnik bogatejša za SPTE2
- 27** *poplave*
Septembrsko deževje je pustilo posledice v Instalaciji Sermin
- 28** *energetika*
Plinovodno omrežje v Gornji Radgoni je začelo obratovati
- 30** *gasilske vaje*
Vse lanske pomanjkljivosti so bile odpravljene
- 32** *veleprodaja*
Od olja do Pariza
- 33** *žpz petrol*
Srebrni zven ŽPZ PETROL
- 34** *zdravje*
Prva psihološka pomoč ob kriznih dogodkih
- 35** *pokojninsko zavarovanje*
Prenehanje kolektivnega dodatnega pokojninskega zavarovanja
- 36** *izlet*
Petrolov izlet - stalnica našega družabno poslovnega življenja
- 38** *globus*
- 39** *prišli/odšli*

Na naslovnici:
*Nova SPTE2 v Toplarni
Hrastnik*

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: Lidija Bulog, Janez Grošelj, Rajko Muljavec, Jože Smolič • Glavna in odgovorna urednica: Jelka Žmuc Kušar •

Oblikovanje: Tomori arhitekti, d.o.o. • Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50 •

Predsednik uprave: Aleksander Svetelšek • Predsednik nadzornega sveta: Tomaž Kuntarič • Tisk: Schwarz d.o.o. • Naklada: 2300 izvodov

Naši cilji so jasni

Predsednik uprave Aleksander Svetelšek je v uvodu svojega poročanja na četrtletni konferenci konec oktobra dejal: „Zbrali smo se na tretji četrtletni konferenci, da bi videli, kaj smo dosegli v preteklem obdobju in se dogovorili, kaj bomo naredili v prihodnjih treh mesecih, da bomo uspešno zaključili leto.” In tako je tudi bilo. Poročilo je sledilo poročilu, najprej so nastopili člani uprave, nato direktorji področij, za njimi direktorji sektorjev, program pa je povezoval Žiga Fišer, ki je tokrat med posamezna poročila vpletel zanimive informacije o Ljubljani ter nastopajočim in poslušalcem zastavljal vprašanja, povezana z našim glavnim mestom.

Aleksander Svetelšek **Pripravljeni smo na večje in zahtevnejše strmine**

Pred devetimi meseci smo se srečali, razmišljali ter postavljali usmeritve in cilje za letošnje leto. Nekoliko zaskrbljeni smo stopili v krizno leto in se negotovo ozirali v strmine, ki so bile pred nami. Počasi smo se ujeli, postali smo boljše volje, smeh pa pomeni, da si verjamemo. Začeli smo si zaupati ter med seboj sodelovati, kar je ključ do uspeha. Od začetka leta smo postali tako močni in navezani, da smo pripravljeni tudi na večje, zahtevnejše skoke in strmine. Skupaj predstavljamo podobo Petrola, družbe, ki veliko ponuja svojim uporabnikom, in verjamem, da bomo samo z majhnimi, a vztrajnimi koraki skupaj prehodili velike, dolge in zahtevne razdalje, saj imamo jasne cilje in voljo. Aktivno širimo svojo mrežo v tujini in aktivno sooblikujemo nove pogoje energetike v Sloveniji. Eden od mejnikov, ki smo jih dosegli, je ponudba električne energije, s čimer smo stopili korak naprej v smeri ponudbe vseh vrst energije na istem mestu pod trdo, mladostno, varno blagovno znamko Petrol.

Kaj smo uspeli narediti v preteklih mesecih

Gospodarsko okolje se ni veliko spreminjalo, BDP je minimalen in tudi v prihodnjem letu ne bo bistveno drugačen. Delujemo v okoljih in v državah, kjer kratkoročno ni videti izhoda iz krize. Pravijo, da zahodni del Evrope počasi pljuje v lepše vode, pri nas in na Balkanu tega občutka še ni. Prišla je tudi nova uredba o oblikovanju cen naftnih derivatov, dvig bruto marže je tako minimalen, da o njem ni vredno govoriti in ne bo vplival na rezultat Petrola. Še vedno je velik problem slaba finančna disciplina in manj investicij v celotnem slovenskem gospodarstvu.

Ključni kazalniki naftno trgovske dejavnosti

V tej diviziji smo količinsko za 6 odstotkov nad planom, pomembno pa je še, da smo tudi v skupini nad količinsko

prodajo v letu 2009. To so rezultati, ki zaslužijo samo čestitke.

Pri prodaji dodatnega asortimenta so rezultati prav tako ugodni, saj smo za 4 odstotke nad planom in tudi nad prodajo v letu 2009.

Raste tudi število bencinskih servisov, plana do zdaj sicer še nismo dosegli, a do konca leta je še nekaj časa.

Potrebno je priznati, da so vsi, ki delajo na tem področju, kakor tudi podporne službe, morali vložiti v delo veliko truda, da imamo take rezultate. Presegli so zastavljene plane, za katere smo se pred devetimi meseci zavedali, da so zelo zahtevni. Najprej zaradi splošne krize, pa tudi zaradi krize, v kateri je bil Petrol. Mnogi niso verjeli v zastavljene cilje, a upali smo jih postaviti in Petrol ima sposobne kadre, da jih je celo presegel.

Energetska dejavnost

Padanje prodaje UNP nas spremlja že devet mesecev in o tem se bomo pogovarjali v ožjem krogu. Po drugi strani razveseljuje rast prodaje zemeljskega plina, tako da je rezultat pri plinu kot celoti ugoden. V prvih devetih mesecih leta pa smo prodali tudi 250 tisoč megavatnih ur električne energije ter okrog 43 tisoč megavatnih ur toplotne energije.

Aktivnosti v energetske dejavnosti močno rastejo in kar smo zapisali v strategijo, da je energetika naša prihodnost in divizija, v katero bomo v Sloveniji največ vlagali, je bila



pravilna. Naredili pa smo celo več. Z dvema prevzemoma na Hrvaškem smo dosegli plane in uresničili tiho upanje, ki smo ga načrtovali za leto 2012.

Naložbe

Rasle so tudi naše naložbe. 19 odstotkov smo namenili v naftno trgovsko dejavnost v Sloveniji, 36 odstotkov v naftno trgovsko dejavnost na jugovzhodnih trgih in 39 odstotkov v energetske dejavnosti. V zadnjem času smo kupili še pomembno proizvodnjo na področju elektrike ter s tem okrepili ta steber.

Finančni rezultati

Skupina Petrol je v prvih devetih mesecih leta dosegla čisti poslovni izid v višini 34,8 milijona evrov, kar je za 8 odstotkov nad planom in za 82 odstotkov več kot smo dosegli

v prvih devetih mesecih lanskega leta.

Pred letom dni smo se bali četrtnih konferenc in se spraševali, ali bomo uspeli Petrol izvleči iz krize, v katero je zašel zaradi Istrabenza in ostalih poslovnih odločitev. Danes pa smo ponosni, da skupaj z zaposlenimi vodimo Petrol. Rezultati povedo, da delamo v varni, dobri, hitri in učinkoviti družbi.

Po hribu smo prišli že zelo visoko, pred nami je še velik, strm vzpon zadnjega trimesečja. Imamo dober razgled, ne smemo pa pozabiti, da moramo hoditi previdno, ker delujemo v gospodarskem okolju, ki je v krizi. Za nas pa je pomembno, da smo ciljno usmerjeni, da smo operativno močni, da smo tako visoko, da vidimo in da imamo širino, a da nas ta širina ne zavede in da bomo v prihodnjih mesecih in letih v večji meri razvijali tudi čut za stroške.

Roman Dobnikar

Skrbeli bomo za zadovoljstvo zaposlenih in kupcev

Slovensko gospodarstvo okreva počasi, a bistveno je, da okreva. Nekaj bo k temu gotovo prispeval Petrol, ki ima v BDP precej moči. Trošarinska politika za nas ni ugodna, a če hočemo uspeti, moramo delati po najboljših močeh.

Možnosti za razvoj in širitev na trgih jugovzhodne Evrope obstajajo, a vložiti bo potrebno veliko naporov, da bomo kaj dosegli.

Nafta in proizvodi iz nafte

V primerjavi s planom znaša indeks v skupini Petrol 106, kar je dober rezultat. Tako pri motornih bencinih kakor pri

dieselskem gorivu smo nad planom, pri kurilnem olju smo ga presegli celo za 14 odstotkov. To kaže, da bo nafta še dolgo poganjala gospodarstvo in dodajala delež k našim rezultatom. Obenem moramo vlagati v nove energetske dejavnosti, ki jih nikakor ne smemo zanemariti. Prav tako pa ne smemo pozabiti na osnovno dejavnost.

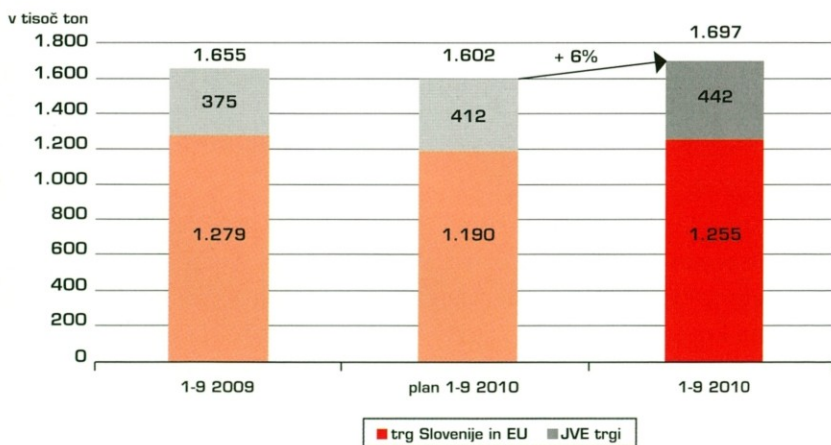
Tako kot skupni rezultati so dobri tudi dosežki v Sloveniji, čeprav je bilo videti, da bo padec pri motornih bencinih večji. Vendar smo uspeli doseči trimestno število - indeks znaša 102, čeprav je bil plan zelo zahteven. Dober rezultat je bil dosežen tudi pri kurilnem olju, pri ostalih proizvodih je nekaj nižji, vendar ni problematičen.

Prodajati smo začeli tudi na trg Evropske unije, s čimer premikamo svoje meje in dokazujemo, da znamo prodajati tudi v Avstrijo in Italijo.

Na jugovzhodnih trgih smo plan presegli za 7 odstotkov, kar je prav tako dober dosežek.

Prihodki od trgovskega blaga

Tukaj je delo še težje, saj se kriza najmočneje občuti. Vendar smo pri trgovskem blagu v skupini Petrol presegli plan za 4 odstotke. Toda vse le ne poteka tako, kakor bi želeli. Resen problem Petrola je pozicioniranje dodatnega asortimenta v času krize. Pri nekaterih izdelkih se moramo repositionirati. Seveda ne bomo nižali cen niti ne bomo prodajali drugo-ali celo tretjerazrednega blaga, ampak se bomo morali hitreje prilagajati trgu. Ni dovolj, da raste marža, pomembno je, da ne bo padlo število kupcev, ne smemo rasti samo pri nemaržnem blagu - tobaku, loteriji, karticah, ampak moramo skrbeti tudi za prodajo prehranskih izdelkov, galanterije in še česa. Če se zmanjša prodaja audio in video



Prodaja proizvodov iz nafte v skupini Petrol

izdelkov, moramo najti druge. Toda časa imamo le do konca leta. Vsekakor pa moramo tudi tukaj doseči trimesten rezultat pri vsakem posameznem kazalcu, čeprav ponekod vsak mesec padamo. Sedanji rezultat ne pomeni neuspeha, vendar ga moramo izboljšati in prve aktivnosti smo že začeli izvajati.

Kar kaže skupina Petrol, velja tudi za Slovenijo, saj prodamo tukaj 93 odstotkov trgovskega blaga. Zato moramo za spremembe poskrbeti najprej doma, hkrati pa rasti na trgih jugovzhodne Evrope.

Rezultat pri prodaji trgovskega blaga na tujih trgih ni dober, saj smo plan dosegli le 84-odstotno. Delež celotne prodaje DAS znaša komaj 7 odstotkov, a še ta številka pada. Torej se bomo morali dodatno potruditi.

Rezultati

Nafta in njenih proizvodov prodamo vsako četrletje več. Zato smo plan presegli za odstotek. Enako velja za dieselsko gorivo. Pri kurilnem olju je težko načrtovati, vendar so rezultati dobri, saj smo prav tako presegli plan. V primerjavi z lanskim letom pa so še boljši.

Indeks pri dodatnem asortimentu znaša 106, a zaskrbljuje padec v zadnjem četrletju, ko smo gotovinsko prodali manj kot v prvih dveh četrletjih. Res da smo se soočili s slabimi vremenskimi razmerami, poplavami, gospodarsko krizo, vendar moramo ukrepati. Boljše rezultate smo dosegli pri dvigu produktivnosti, saj se je povečala za 11 odstotkov. To pomeni, da smo z enakim številom ljudi naredili več.

Stroški

Tudi pri stroških smo presegli 100 odstotkov, kar pomeni, da nas čaka resno delo. Do zdaj nismo bili tako uspešni, kakor bi morali biti. Delen razlog je tudi v tem, da je Petrol velika, udobna družba, v kateri se tako tudi počutimo. Zato stroškov ne nizamo tako hitro, kakor bi jih morali.

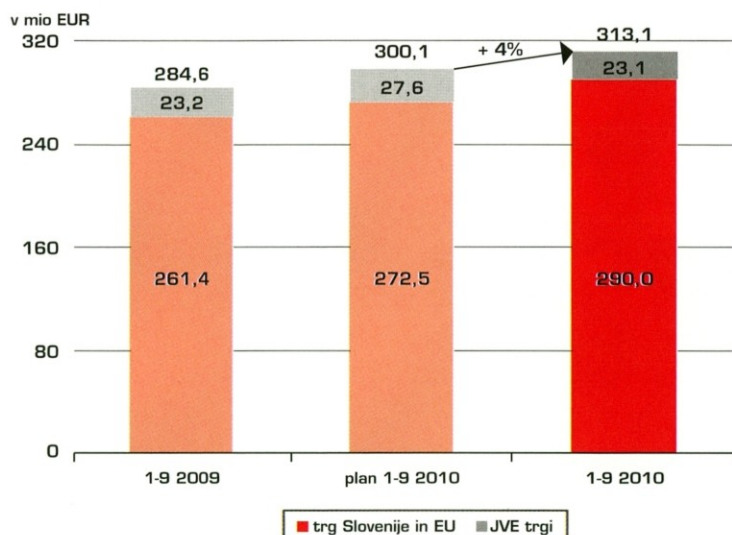
Mariča Lah

Vstopamo v leto, ki bo za pogajanja težko

Trend rasti na svetovnem naftnem trgu tako pri surovi nafti kot pri naftnih derivatih je sicer počasen, vendar stalen. In tako bo tudi v prihodnjih desetih letih.

Druga značilnost zadnjega četrletja je v tem, da so rafinerije v večji meri zaključile konsolidiranje poslovanja, kar pomeni, da so uravnotežile ponudbo in povpraševanje in zdaj vstopamo v leto, ki bo za pogajanja težko.

V zadnjem četrletju je novost tudi ostrejša konkurenca na jugovzhodnih trgih, predvsem na Hrvaškem, kar pomeni, da bomo morali prilagoditi nekatere aktivnosti. Na



Prodaja trgovskega blaga v skupini Petrol

Aktivnosti za doseganje ciljev

V preteklosti smo širili dobro poslovno prakso na tuje trge in skrbeli za zadovoljstvo kupcev. Zdaj uvajamo nove prodajne programe, nove lojalnostne proizvode, vodimo korporativno kampanjo. Pospešujemo prodajo kurilnega olja in v prihodnje bomo začeli celostno oglaševati gorivo. Promoviramo lastno blagovno znamko, prenovili smo spletno mesto, nadziramo stroške poslovanja, optimiramo zaloge in dobavitelje, aktivno obvladujemo terjatve, medijsko se pravilno pozicioniramo, saj so članki o naši družbi končno pozitivni.

V prihodnje moramo intenzivno voditi prodajne aktivnosti, stekel bo Petrolov klub, standarde bomo prenašali na jugovzhodne trge, aktivno obvladovali terjatve ter nižali stroške, marketing bo učinkovito in prodajno usmerjen, skrbeli bomo za zadovoljstvo zaposlenih in kupcev.

segmentu trgovskega blaga, maziv in avtomotivov je tekel proces konsolidacije, selekcionirali smo ključne partnerje in oblikovali izhodišča za partnerske pogodbe.

Poslovni cilji

Nabavni pogoji za naftne derivate so bili ugodnejši za 2,15 dolarja pri toni glede na predhodno leto in so opredeljeni na letni ravni. Glede izboljšanja nabavnih pogojev pri trgovskem blagu v povprečju za 7 odstotkov. V primerjavi s preteklim letom je ocenjen prihranek v višini 3,2 milijona evrov in cilj bomo v celoti dosegli. Kar zadeva znižanje stroškov, smo pri primarni logistiki dogovorjeni prihranek uresničili, pri kosovnem blagu pa smo vsoto celo presegli.



Pri vrednostnem znižanju zalog goriv na bencinskih servisih smo cilj dosegli, pri fizičnem še ne v celoti. Kazalec je bistveno boljši kot lani, vendar še nismo na cilju, saj zalog nismo zmanjšali za cel dan. Razlog, da nismo dosegli cilja, je v optimizaciji zalog glede na višino trošarine, s čimer smo vrednostno gledano ustvarili prihranke. V celoti smo presegli cilj pri zalogah goriv v vseh skladiščih, kjer smo lastnik blaga, pri čemer naj poudarim, da podatki veljajo za skupino Petrol.

Pri trgovskem blagu opazamo rahel odmik od cilja, kar se je zgodilo predvsem zaradi dobave zimskih pnevmatik, vendar nas to likvidnostno ne bremeni. Zaloge, ki so prispele v skladišče Zalog, bodo dobavitelju plačane v decembru oziroma januarju. Pomembno je poudariti dosežek, da smo v času med oktobrom 2009 in 2010 dosegli najnižje inventurne manjke v zgodovini Petrola!

Ključne aktivnosti

V zadnjih šestih mesecih smo veliko investirali v skladišči v Serminu in Račah, s čimer smo si hoteli zagotoviti tehnične posodobitve, ki so predpogoj za prodajo na tuja tržišča, predvsem v Avstrijo, Madžarsko in Italijo. Zaključena je investicija v barvanje dieselskega goriva v Račah za kurilno olje, ki ga prodajamo v Avstrijo, tako da ga v prihodnje ne bomo več ročno barvali. Investirali smo v instalacijo B7 (fleksibilno in na avtomatski način injiciranja biokomponente) za dieselsko gorivo s 7,5-odstotno vsebnostjo biogoriva, ki je tudi namenjeno avstrijskemu trgu.

V Pločah smo podpisali dolgoročno pogodbo za skladiščenje, medtem ko je v Zadru še nismo in čakamo, kako se bodo zadeve odvijale do konca leta. V zadnjem četrtletju pa nas čaka še dodatni izziv - v Instalaciji Sermin moramo povečati rezervoarske kapacitete za blago s poreklom.

Povečana prodaja v jugovzhodni Evropi, o kakršni se pogovarjamo, zahteva zaradi varne oskrbe tudi to potezo.

Zmanjšali smo število dobaviteljev trgovskega blaga, vendar bomo novembra prekinili še nekaj pogodb ter s tem dosegli konsolidacijo boljših nabavnih pogojev. Še večji projekt, ki ga bomo kmalu uresničili, pa je optimizacija našega skladišča kosovnega blaga v Zalogu, potem bi morali biti po prvem četrtletju prihodnjega leta vsi problemi pri distribuciji tega blaga odpravljeni.

Tekoči projekti

Spremeniti bomo morali nabavne pogodbe za trgovsko blago - tudi zaradi zahtev optimizacije projektov v SDC. Bolj zahtevni bomo postali do dobaviteljev v logistiki. Za vsa tržišča, za vse odvisne družbe bomo imeli enotne pogodbe, z enotnimi dobavitelji pa eno pogodbo, kar nam bo prineslo boljše nabavne pogoje. Strategijo moramo še dodelati, pripravljena pa bo v novembru. V zadnjem četrtletju bomo oblikovali še strategijo za program pnevmatik, za katero smo se s prodajo že opredelili. Program je tako pomemben, da se je koristno z njim ukvarjati, ugotovili smo, da smo drugi igralec na slovenskem trgu in da moramo programu zagotoviti vse možnosti za širitev. Problem je vsebinsko rešen, moramo pa ga še implementirati. Nenazadnje moramo pripraviti še izhodišča za presojo o možni uvedbi dodatnega programa lastne blagovne znamke predvsem na tistih področjih, kjer naši kazalci pri prodaji niso najboljši, kot na primer prehrana, galanterija in avtomaterial. Nabavne ponudbe že zbiramo in ugotavljamo možnosti, tako da bi v novembru skupaj s prodajo lahko presodili, katera smer je prava in nam bo popravila kazalce ter izboljšala maržo.





Rok Vodnik **Investiranje v energetiko je koristno**

V letošnjem letu je bilo narejenih več korakov in Petrol postaja vedno bolj znan kot energetska družba - zlasti v zadnjem času, ko smo intenzivno vstopili tudi na področje elektrike, ki je poleg naftnih derivatov gotovo najmočnejši energent.

Rezultati

Plani, ki smo si jih postavili na začetku leta, so bili ambiciozni in v večini postavk jih dosegamo, do konca leta jih bomo gotovo ujeli na večini področij.

Eden od ciljev je bil povečati prodajo plina v Sloveniji in jugovzhodni Evropi. Dejansko smo uspešno delali na področju zemeljskega plina, kjer smo povečali prodajo znotraj bilančne podskupine za 13 odstotkov, kar je za 3 odstotke pod planom. Pridobivamo nove odjemalce na koncesijah zemeljskega plina, ki smo jih povečali za 20 odstotkov glede na lansko realizacijo. Postavljanje plinohramov za UNP je zaradi skromnejše gradnje zastalo in dosegli smo komaj 74 odstotkov. Najmanj pa smo povečali maržo pri jeklenkah, a ta trg še vedno obvladujejo dobavitelji, mi pa iščemo načine za intenzivnejši vstop na to področje.

Pri UNP nismo zadovoljni s 4-odstotnim zaostankom za planom, ki je predvsem posledica manjše prodaje na bencinskih servisih na Hrvaškem, kjer je trg tudi zaradi manjših ponudnikov neurejen, vendar pričakujemo, da bomo s postavljanjem trga, z logistiko, z aktivnim delovanjem dosegli cilj in ga tudi presegli. Prodaja zemeljskega plina je nad planom in nad lansko prodajo.

Na Hrvaškem smo postavili logistiko, skladišča za UNP. V prvem polletju smo kupili 51-odstotni delež v Petrolu Jadranplinu, poleti pa še 100-odstotni delež v družbi Petrol Butan Osijek, v Križevcih pri Zagrebu imamo najeto skladišče. Z vsem tem smo bistveno izboljšali maržo.

V Srbiji aktivno zaključujemo koncesijo v Pećincih, a imamo štirimesečno zamudo zaradi obilnih padavin spomladi in poleti, tako da do konca avgusta nismo mogli

postavljati mreže. Vendar pričakujemo, da bo omrežje začelo delovati 1. decembra.

Drugi cilj je bil razviti celovito ponudbo energentov in največji korak smo naredili pri elektriki. S ponudbo smo začeli v letošnjem letu, pri čemer smo imeli podporo ostalih služb Petrola. Najprej smo dali paketno ponudbo, pozneje smo dodali novo ponudbo, ki pomeni nov vstop Petrola na področje elektrike.

Porabnikom smo ponudili tudi toplotne črpalke, pred nedavnim smo intenzivno začeli graditi fotovoltaične elektrarne na 13 bencinskih servisih, na poslovnih stavbah v Štorah in na Ravnah, skupna kapaciteta pa bo znašala 625 kW. Poleg tega smo začeli tržiti nov proizvod, peči na biomaso in pelete za male uporabnike, kar je alternativa za kurilno olje. Pri kurilnem olju moramo vztrajati, vendar se moramo zavedati, da se bodo nekateri kupci odločali za alternativne vire in prav je, da jim Petrol ponudi to alternativo.

Na okoljskem področju smo naredili pomemben korak, poleg čistilnih naprav, ki jih upravljamo, smo podpisali pogodbo za nakup prve bioplinarne v Ihanu. To je objekt, s katerim se vključujemo v predelavo odpadkov za energetske izrabo, saj smo predelavo odpadkov vnesli tudi v strategijo. To pomeni, da bomo iz ekoloških odpadkov proizvajali bioplin, iz njega pa elektriko in toploto. Kupljeni objekt je zelo pomemben, saj smo z njim dobili tudi strokovni kader, ki obvladuje tehnologijo in bo omogočal rast na tem segmentu.

Naslednji cilj je bil povečati proizvodnjo in prodajo električne energije in toplote. Naredili smo pomemben korak na področju vročevoda in biomase. Zagnali smo toplovod v Ribnici, kjer imamo koncesijo, zmagali smo tudi na razpisu v občini Metlika, kjer bomo do naslednje kurilne sezone zgradili nov sistem na osnovi biomase. Pridobili smo tudi koncesijo kot Ogrevanje Piran, ki smo ga v celoti kupili ter tako postali njegov 100-odstotni lastnik. Zdaj aktivno pripravljamo konsolidacijo družbe, ki jo bomo v prihodnosti priključili skupini Petrol. Za nalogo smo si zadali gradnjo soproizvodnje toplote in električne energije, uspešno smo zaključili 1,4MW kogeneracijo v Hrastniku, ki smo

jo v začetku oktobra slovesno zagnali. Gradimo pa še dva projekta, kogeneracijo v Uniorju in veliko kogeneracijo v okviru družbe Soenergetika, kjer smo 25-odstotni lastnik.

Odločili smo se, da se bomo posvečali tudi mikro kogeneracijam, 30 kW kogeneracijam, predvsem pri koncesijah zemeljskega plina, s čimer bomo pospeševali izrabo tega energenta in povečevali učinkovitost koncesij. Podpisali smo 4 pogodbe, dogovarjamo pa se tudi za nekatere druge. Letos smo začeli predelovati 5 kotlovnice v občini Tržič.

Električno energijo prodajamo gospodinjstvom,

zbudili smo tudi zanimanje pri poslovnih porabnikih in skupaj z veleprodajo bomo poskušali pridobiti čim več teh interesentov.

Rezultati

Uspeli smo znižati stroške materiala in storitev za 5 odstotkov. S čistim poslovnim izidom, EBIDTA, dodano vrednostjo na zaposlenega smo lahko zadovoljni, rezultati pa kažejo, da je investiranje v ta segment koristno in donosno.

Janez Živko

Več kot za polovico smo zmanjšali razkorak med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi

Financiranje

Na področju financiranja smo naredili pomembne korake. Uspeli smo zagotoviti vsa potrebna refinanciranja, ki so bila potrebna v letu 2010. V prvih devetih mesecih se je pomembno okrepila bilanca stanja s tem, da smo več kot za polovico zmanjšali razkorak med dolgoročnimi viri in dolgoročnimi sredstvi. Zmanjšujemo tudi obrestne marže, kar je naša stalna naloga. Trenutno se zadolžujemo po 30 odstotkov nižjih obrestnih maržah kot lani. Pomembno smo znižali stroške plačilnega prometa na način spremembe dela in večjega obsega ročnih posegov, kar bomo v prihodnje morali dokončno urediti še z avtomatizacijo.

Terjatve

Največje finančno tveganje skupine Petrol ostajajo terjatve. Rezultati dela so vidni, saj smo za približno 12 milijonov evrov zmanjšali obseg zapadlih terjatev. A na tem področju ni naloga nikdar zaključena, čaka nas še veliko dela in bojim se, da bo še nekaj let težko. Vezavo zapadlih terjatev smo zmanjšali za 4-5 dni, a pred nami je še veliko dela, čeprav je marsikaj tudi že narejenega. Mislim, da smo postavili nov trend, saj je bilo precej odpora nekaterih sodelavcev do novega načina. Zdaj se vidi, da smo se odločili za pravi način in upam, da bomo na tem področju kakovostno delali še naprej.

Računovodstvo in kontroling

Oba sektorja sta kakovostno, strokovno in pravočasno opravljala svoje naloge.

V računovodstvu je potrebno izpostaviti dvoje - glede na aktivnost v energetiki je vedno več dela z uvajanjem novih družb na naše sisteme, prav tako pa je področje še naprej zaposleno z zaključevanjem reorganizacije. Več sodelavcev

se upokojuje in delati bomo morali z manjšim številom ljudi. V kontrolingu pa je ob vseh dnevnih nalogah glavna naloga področja uspešna izpeljava oziroma priprava plana za leto 2011, ki je že v polnem teku.

Pravno področje

V letošnjem letu smo prenesli velik del nalog v Petrol in rezultati se počasi že kažejo. Lastni del, kjer je naročnik pravno področje, je že znotraj načrtovanih vrednosti in 8 odstotkov pod planom predvidenih stroškov za zunanje odvetniške storitve. S prenosom bomo nadaljevali, nedvomno pa je bilo pravno področje zelo aktivno pri podpori projektov drugih področij.

Skupina Petrol

Konsolidacija še ni pripravljena. Rezultati so dokaj dobri, trendi pravi, izpostavil bi le to, da nam pri stroških manjka samo nekaj nad dva odstotka do tistega, kar smo napisali v planu, in v zadnjem delu leta se moramo vsi skupaj potruditi in doseči raven načrtovanih stroškov iz poslovanja. Potem bomo lahko rekli, da je bilo leto 2010 izrazito uspešno in kot je videti, smo trenutno za 20 odstotkov boljši pri čistem poslovnem izidu, kot je bilo planirano na ravni krovne družbe in 8 odstotkov na ravni skupine.

Rezultati so dobri, če pa jih pogledamo po četrletjih, je predvsem spodbudno dejstvo, da raste kosmati poslovni izid, stroški iz poslovanja so razmeroma statični. To je pravi trend, ki smo ga zastavili v planu, da bi dosegli 8-odstotni razkorak med rastjo kosmatega poslovnega izida in stroškov in zdaj smo na poti k doseganju tega cilja. Rezultati so tu in upam, da bomo trend lahko ohranili in z njim nadaljevali.

Na nočno lino se bodo morali šele navaditi

V Celju se res ne morejo pritoževati, da imajo premalo bencinskih servisov, saj je že Petrolovih (skupaj z objektom ob avtocesti) kar osem, pa tudi drugih ne manjka. V samem središču mesta stoji bencinski servis Hudinja, nekoliko naprej je novejši, tudi Petrolov. In kako teče posel? Poslovodja **Srečko MOHAR** pravi: „Pozna se, da je odprt nov servis. Sprva se ni, a zdaj je zaživel. Ima bife in ljudje ga že zato raje obiskujejo.” Na koncu koncev vse ostane v Petrolu, a „mi le imamo nekaj manj”. Poleg tega je tik za Hudinjo, tudi ob Ljubljanski cesti, Mol, le nekoliko dalje je še OMV, ki pa stoji na drugi strani ceste in zato našemu skorajda ne jemlje posla.



Poslovodja se počasi navaja na nočno lino

Druga ovira za dober promet na Hudinji je bližnji semafor, pred katerim nastajajo kolone, ki se vlečejo mimo našega bencinskega servisa. Cesta je glavna vpadnica v mesto in kadar so v Celju kakšne prireditve, je tam vse „zabito”. Takrat „imamo pri nas veliko manj prometa kot običajno”, saj nihče noče zapeljati iz kolone pred ulične črpalke, ker potem težko ponovno zapelje v kolono. Kadar v mestu ni veliko prometa, je poslovanje na bencinskem servisu „povsem normalno”. V glavnem imajo stalne stranke, ki prihajajo iz bližnje okolice, le kadar je cesta zabita, gredo po gorivo tudi kam drugam, kjer jim ni treba čakati.

Sprva so v celjski upravi predvidevali, da bo v času prireditve promet na našem bencinskem servisu večji, in so naročili, naj se za te dneve bolje pripravijo, naj dela več prodajalcev, vendar se je kmalu izkazalo, da to ni potrebno. „V času prireditve nas je lahko celo manj.” A na obisk ni možno vplivati.

Na kaj pa zaposleni lahko vplivajo? „Na stranke lahko najbolj vplivamo s svojim obnašanjem, s prijaznostjo. Paziti moramo, da se jim ne zamerimo.” Tudi tistim, ki prihajajo samo zaradi športne stave, ali po manjših nakupih, po cigarete, po časopise. K nam pridejo radi zato, ker jim ni treba čakati, saj se tistim, ki kupijo le cigarete in časopis, vedno najbolj mudi. Mnogi kupujejo samo kavo, ki so jo sprva pili na bencinskem servisu, zdaj pa jo vse pogosteje odnesejo s seboj. Delno zato, ker jo použijejo v službi v družbi sodelavcev, delno zato, ker v naši trgovini ni prostora, kjer bi se mogli zadrževati. Pred prenovo so imeli v trgovini

mizo, zdaj je vse nekoliko drugače zasnovano in zanjo ni več prostora. Sicer pa so s prenovo tako prodajalci kot stranke zelo zadovoljni. Prostor je svetlejši, kar daje občutek, da je večji, artiklov imajo res manj, a so bolj pregledno zloženi. „Prej smo imeli 3.050 artiklov, ob zadnji inventuri jih je bilo nekaj manj kot dva tisoč.” To pa ne pomeni, da je manj blaga, ampak je na primer „namesto 25 čokolad samo 12, namesto petih dobaviteljev, sta dva”. Artikli, ki so ostali, se hitreje „obračajo, in to je kar v redu”. Kupci so nad spremembo prostora navdušeni, prav tako tudi nad tem, da je bilo vse tako hitro narejeno, saj nekateri niso niti opazili, da smo prenavljali. Prenova je bila pa dejansko potrebna, končno polnih 16 let ni bilo nič spremenjenega. Zdaj so tudi prodajalci zadovoljni.



Toplotne črpalke res ni možno spregledati

Na bencinskem servisu imajo pa še neko novost - nočno lino in nekateri so menili, da bodo poslej na bencinskem servisu potrebovali manj zaposlenih, ker dela ponoči en sam prodajalec.

In nočna lina? Poslovodja pravi, da nad njo ni bil pretirano navdušen, zdaj se počasi navaja nanjo. Toda še vedno je prepričan, da je koristna za varčevanje. „A ne v Petrolu, temveč pri strankah.” Ko pride kupec v trgovino in nekaj opazi, kupi, tudi če sprva ni nameraval. Skozi lino naroči le tisto, česar se spomni v prvem trenutku. Morda potem želi še kaj drugega, a če se naknadno spomni še na kaj tretjega, tega prodajalcu ne pove več, ker mu je neprijetno, da bi ga večkrat pošiljal k policam. Zato se nekateri vozniki potem, ko opazijo, kako je ponoči urejeno, odpeljejo naprej - k Molu, kjer imajo vso noč odprto. Nekateri vozniki tudi „na pamet” natočijo gorivo, in šele potem opazijo, kako je urejeno plačevanje in se razburijo, ko pride prodajalec do line. A ker nočne line še nimajo dolgo, je Srečko Mohar nekoliko previden pri oceni in bo raje počakal. Če se stranke ne bodo navadile, se lahko še vedno vrnejo na stari način dela. „Če pokličete informacije in vprašate, kateri bencinski servis je ponoči odprt, vam bodo najprej omenili Petrol na Hudinji.”

Jelka Kušar

Živim za Petrol

V jutranjih urah so poslovodje marsikdaj v pisarni, kjer opravljajo nujna administrativna dela. Tudi **Milan BOZOVIČAR**, poslovodja bencinskega servisa Dobrovo, je ob mojem prihodu delal za pisalno mizo. Pravzaprav marsikaj povsem rutinsko, saj je že od leta 1997 najemnik - „Bil sem med prvimi” - in se je že vsega navadil. Sprva se je malce lovil, potem je delo vedno bolj natančno spoznaval in tudi spoznal. Ponudbo je najprej želel kar najbolj približati potrebam in željam domačinov, toda v Petrolu je izbor blaga enoten, zato je „poskušal domačine navaditi na novosti”. Pravzaprav so potrebe ljudi med seboj podobne, zato jih je možno prepričati, da kupijo tisto, kar je na policah. Mnogi, ki se ustavljajo v Dobrovem, pa si želijo, da bi bil bencinski servis vsaj nekoliko

bolj sodoben in da bi nanj lažje zavijali, da bi bila vožnja po njem enosmerna in preglednost večja. Zdaj je namreč dovoljeno zapeljati z obeh strani, tako da morajo vsi zelo paziti, da se ne zadenejo drug ob drugega. „Pride tudi do nesoglasja med strankami, tako da moramo zaposleni posredovati.” Toda za nered poskrbijo tisti, ki se prvič ustavijo na Dobrovem in ne vedo, kako vse poteka, a prodajalci jim vse hitro razložijo.

Marsikatera stranka se tudi sprašuje, zakaj ni avtopralnice, saj je zanj dovolj prostora, pa zakaj ni hitrega servisa, v katerem bi opravljali manjša

popravila in menjali pnevmatike. Najbližja avtopralnica je oddaljena sicer samo 3 km, toda število prebivalcev se zelo hitro povečuje, saj gradijo vsepovsod po dolini. „Videti je, da bo Dobrovo kmalu privesek Ljubljane.” Promet na bencinskem servisu pa se bo gotovo povečal še iz nekega razloga - na drugi strani ceste bodo kmalu gradili občinsko zgradbo, pa novo trgovino in obrtne delavnice. Kar zadeva Tip Stop, pa poslovodja pravi, da je pred leti razmišljal o njem, a se ni odločil, potem je prišla kriza.... „Morda bi bilo zdaj lažje, ker je hči zaposlena pri meni (trenutno je na porodniškem dopustu). Želi si, da bi me nasledila in ima razne dobre zamisli.” Toda dekle bo morala z njimi še nekoliko počakati, kajti njen oče ima „še” 35 let delovne dobe, poleg tega prav nič ne razmišlja o upokojitvi. „Uživam v tem poslu, in ga imam zelo rad. Živim za Petrol. Morda

zastarela miselnost. Toda to je moje podjetje.” Kar se odraža tudi pri delu s strankami. „Znani smo po tem, da smo prijazni”, končno prihajajo na Dobrovo tudi vozniki z Viča, z Brda, Vrhovcev in še od kod. Delno zato, ker vse zelo hitro teče, tudi če je veliko igralcev športne stave ali lota. „Znam se postaviti v kožo strank, poleg tega jih veliko poznam” in že v naprej ve, kje koga čevlji žuli. Marsikomu na bencinskem servisu pomagajo natočiti gorivo, in nekatere voznice - seveda tudi vozniki - prihajajo prav zato. Poleg tega jim takoj ponudijo uslugo, kadar je potrebno pregledati tekočino, doliti olje, zamenjati brisalce, kontrolirati zračnice, pogosto menjajo akumulatorje, pozimi montirajo verige. Lani so jih precej tudi prodali, saj je sneg nekajkrat dobro „pokazal zobe”. Takrat so ga morali tudi pridno odmetavati, a ker ga niso imeli kam metati, jim ga je moral nekdo odvažati, da niso bili dohodi do uličnih črpalk zaprti.

Vse obvezno delo in vse usluge opravljajo štirje zaposleni, bencinski servis pa je odprt vse delavnike in ob sobotah dopoldne. Ob sobotah popoldne in ob nedeljah imajo zaprto, ker ne bi bilo strank. „Če bi imeli bife, bi bilo drugače. Potem bi bila tudi trgovina lahko odprta.” Če bi imeli pa še avtopralnico, bi bil promet v tem času gotovo zavidanja vreden, saj je marsikje naval na avtopralnico največji prav ob sobotah in nedeljah. „Potem pa še malo stav in loterije....”



Tudi na kolesarje so se spomnili

A takrat bi morali imeti več prodajalcev in nastajalo bi več stroškov, tako da bi bili na koncu na istem, se hitro tolaži poslovodja. Obenem pa mi zaupa, da si želi dobiti v najem še en bencinski servis, vendar neke v bližini, ker bi potem oba dobro obvladoval. In bi zmogel dva uspešno upravljati? „Z dobrimi sodelavci lahko vse narediš.” Potreboval bi dobrega pomočnika, hči je knjigovodkinja in računovodkinja, mlada, zagnana in dovolj razgledana, sodelavci pa so tudi „pravi”. Bistveno je, da so pošteni, pridni in prijazni.

Jelka Kušar



Milan Bozovičar: »Znani smo po tem, da smo prijazni.«

Če se stranki danes zameriš, jutri ne bo več prišla

Zadnjega septembrskega dne zvečer so na naših bencinskih servisih opravili inventuro, ki se je zavlekla daleč v noč, ponekod celo v jutranje ure. Zato ne bi bilo prav nič nenavadno, če bi poslovodje, ki so opravili levji delež naloge, prišli naslednjega dne pozneje na delo. A ko sem se ustavila na bencinskem servisu Lenart, je bil **Bojan ZORMAN** v svoji



Po večerno-nočni inventuri je nadaljeval z rednim delom

pisarni, kjer je tako kot vsak dan opravljal svoje delo in prav nič ni kazalo, da je za njim neprespana noč. Pa saj tudi ni bila prva, kajti v Petrolu dela že od leta 1973, bencinski servis Lenart pa vodi od vsega začetka, torej polnih 15 let. V tem času je doživel veliko lepih, pa tudi nekaj slabih trenutkov. „Kadar je bilo bolj slabo, smo se tolažili, da za slabimi časi vedno pridejo lepši.“ In v glavnem je tudi bilo tako. „Naša generacija je vedno čutila pripadnost družbi“, žal je mlajši ne občutijo več v taki meri, ali pa sploh ne. Toda z njo so nekaj pridobili zaposleni, prav tako pa tudi podjetje, kajti taki ljudje ne odhajajo, in če nič drugega, se to odraža v stroških, saj odpadejo izdatki za izobraževanje. Še bolj pomembno pa je, da tisti, ki živijo s podjetjem, zanj več storijo. „Na bencinski servis gledam tako, kakor da je moj. Tako kot doma moram tudi tukaj vse čim bolje postoriti.“ To pa je glavni odraz pripadnosti. In ko pride na bencinski servis nov mlad prodajalec, Bojan Zorman poskrbi, da čim bolj in čim hitreje spozna podjetje, delo in obnašanje do strank, kar je danes morda najbolj pomembno, kajti „če se ji danes zameriš, jutri ne bo več prišla, pa marsikdo drugi tudi ne“. Mladi delo precej hitro dojemajo, s tem ni težav, ostalo, kar je povezano z okrožnicami, ki jih je že kar preveč, gre nekoliko težje, vendar se je vsega tega možno priučiti. A le tekočih nalog, ki jih lahko opravlja vsakdo, odnos do dela in do podjetja je nekaj drugega. To mora človek imeti v sebi, pridobi lahko le delček in še to samo, „če je vztrajen“. V nasprotnem primeru prej ali slej „odpove sam ali mu mi odpovemo“. Toda to se ne dogaja pogosto. Nekateri se ne morejo navaditi na delovni čas, čeprav bi se moral vsak že pred prihodom „sprijazniti s tem, da je prišel v Petrol, kjer je drugačen delovni čas“. Problem so predvsem vikendi. Mladi bi šli zvečer radi ven, naslednjega dne morajo pa delati. Včasih je možno kaj prerazporediti, a ne vedno. Kar zadeva



Na cvetje so zelo ponosni

pogoje dela, pa poslovodja pravi, da so veliko boljši kot nekoč. Spominja se svojih začetkov v Šentilju: „Zvečer sem prišel na delo, nadel torbico, nato pa od osmih do šestih zjutraj stal ob otokih, kjer sta bili koloni v obe smeri, in vdihaval škodljive hlape. Danes smo v glavnem pri blagajni, na toplem.“ Doživel pa je že, da je mlad prodajalec s težavo odšel ven pomagat stranki. „Starejši smo tega vajeni od prej, mlajšim je težje dopovedati, da je potrebno doliti olje, pomagati pri natakanju goriva ali pri čem drugem.“ To se sicer ne dogaja pogosto, od časa do časa pa vendarle.

Odnos do strank je zelo pomemben, zlasti ker se ustavljajo predvsem domačini, kajti odkar je zgrajena avtocesta, ki zaobide Lenart, tranzitnih potnikov ni več. Za domače stranke pa se je potrebno še bolj potruditi, „če hočemo, da ostanejo pri nas“. Konkurenco imajo na levi in desni - Ino in OMV, v neposredni bližini - čeprav ob avtocesti - je še Tušev bencinski servis, nedaleč tudi Petrolov. Zato se „bomo morali zelo potruditi, da bomo obdržali promet, ki ga imamo“. Uspeh pa bo v največji meri odvisen od prodajalcev, od njihovega obnašanja, prijaznosti, ustrežljivosti. Pa tudi od izbora blaga. V Petrolu je na vseh bencinskih servisih v glavnem enak, pri drugih ponudnikih je podoben, a dobiti je možno tudi kaj takega, česar pri nas ni. Konkurenca pa močno vpliva na promet z velikimi kupci, ki imajo tovarnjake in jim daje razne popuste. Težave dela Tuš, ki popusta ne omejuje s količinami, in je pobral nekaj strank. Na splošno so ostali pri nas samo lokalni avtoprevozniki, predvsem z manjšimi tovarnjaki. Pri količinski prodaji se pa seveda najbolj pozna, če ni tovarnih vozil. „Za enako količino je potrebno napolniti kar precej rezervoarjev osebnih avtomobilov.“ In kako gleda Bojan Zorman na bližnjo prihodnost? „Zaledje je dokaj veliko. A denarja je vedno manj, zaposlitev tudi. Stranka pride s točno vsoto denarja, ki ga lahko porabi za gorivo, in taki ne moreš prodati še česa drugega.“ To pa ni posebnost Lenarta, ampak se dogaja po vsej Sloveniji.

Jelka Kušar

Včasih je potrebna le drobna beseda, da je stranka zadovoljna

Ko sem stopila v trgovino bencinskega servisa Cerknica, sem najprej slišala vprašanje voznika, ki je plačeval gorivo: „Ali ste torbe že dobili?“ Torej so še vedno zanimive. „Seveda, seveda,” mi je odgovoril poslovodja **Drago BARAGA**. Večina ljudi razume, da torb ne morejo vsi naenkrat dobiti, saj ni nihče pričakoval, da bo zanimanje tako veliko. Nekateri pa menijo, da smo bili nepripravljeni, da jih vlečemo za nos in z lažmi privabljamo kupce. Obenem pa nič ne naredimo. Poslovodja pravi, da je včasih zelo težko, saj so posamezniki že grozili, da „bomo še videli, da bodo drugim strankam povedali, kako se obnašamo in da bodo vsi odšli k OMV, da so tam veliko boljši” ter podobno.

Vendar se neprijazno obnašajo le posamezni kupci, medtem ko so vsi ostali zelo prijazni. „Res pa pride dan, ko



Prijazna beseda in droben nasmešek vse zgladita

ne veš, kaj bi. Morda je odvisno od vremena.” Takrat „moraš izbirati besede, predvsem pa pustiti, da se stranka izkašlja in ji ne padaš v besedo.” Potem jo poskušaš umiriti. Po drugi strani so kupci vedno bolj zahtevni in menijo, da so zaposleni odgovorni za njihove avtomobile. Nekateri zahtevajo, da jim prodajalec zamenja žarnico, toda pri posameznih znamkah je to zelo težko in prodajalci se bojijo, da bi povzročili škodo, če bi se lotili naloge, ki je niso večji. Takrat predlagajo vozniku, naj se odpelje k serviserju, on pa tega ne razume in neprijazno vpraša: „Zakaj ste pa potem tukaj?” Drugi vozniki se obnašajo povsem obratno in pohvalijo zaposlene na bencinskem servisu. „Pri nas se ustavlja 70 odstotkov strank, ki se vračajo, prihajajo pa iz Kočevja, tudi z ljubljanskega konca, čeprav so vmes še drugi bencinski servisi.” V Cerknici jih najbolj pritegne dobra postrežba, topla beseda, ki pogosto več pomeni kot marsikaj drugega. „Včasih je treba reči le besedo, pa je stranka zadovoljna, se nasmeji in se vrne.”

Ali se vedno vseh pet zaposlenih lahko obnaša tako, da delujejo pomirjevalno in spodbudno? „Večinoma lahko,” pravi poslovodja, „razen če je kakšna težka reklamacija.” V zadnjem času so imeli nekaj reklamacij na kakovost, vendar niso bili krivi prodajalci niti Petrol. Stranka pa poskuša

dokazati svoje in se ozira na tisto, kar so ji povedali na avtomobilskem servisu. Tako je neka stranka natočila gorivo, „čez nekaj časa je poklicala in zatrjevala, da je gorivo slabo, da avto cuka, da ne vleče ter me ob tem žalila, jaz pa sem jo prosil, naj se osebno oglasi pri nas, saj želimo rešiti problem”. Voznik je res prišel, in ko je pokazal račun, je poslovodja ugotovil, da je natočil napačno gorivo, namesto bencina diesel. Toda človek sploh ni preverjal, ampak je preprosto okrivil naše gorivo. Potem je ostal brez besed, se na pol



Kdo bi si mislil, da bodo torbe tako zanimive

opravičil, se obrnil in pobegnil iz trgovine. Po tem dogodku še prihaja, obnaša pa se tako, kakor da se ni nič zgodilo. Na bencinskem servisu so imeli tudi druge reklamacije, a glede na naše posredovanje in reakcijo inštruktorja ter drugih služb se je vse uredilo tako, da se stranke vračajo. Za nesporazum pa so bili krivi na avtomobilskem servisu, kjer niso ugotavljali izvora napake, temveč so preprosto trdili, da je verjetno krivo gorivo, obenem so rekli stranki, naj gre k nam in zahteva povračilo stroškov. A tudi tokrat nismo bili krivi v Petrolu. Take zadeve prevzame naša tehnična služba in stranka spozna, da delamo resno in da se je sama prenašla. Poslovodja pa je zadovoljen, ker se taka stranka vrne. „V takem duhu in smeri se obnašamo, če se le da,” pravi. Obenem je zadovoljen, ker vsi zaposleni ravna v tem duhu. Če pa zaposleni ne bi bili pripravljeni na pripetljaje, kot so napadi in celo žalitve, bi bilo težko.

Ob tem me je zanimalo, kdo več zdrži, dekleta ali fantje, kdo se bolje znajde. Drago Baraga pravi, da tudi dekleti znata primerno reagirati, da se ne prestrašita. „O tem se pogovarjamo, zato ne pride do blokade.” Res pa sta dekleti tehnično manj podkovani, a takrat prepustita pogovor sodelavcem. Znajdejo se pa vsi in to je najpomembnejše. Vendar ne le pri spornih zadevah, temveč tudi pri vsem drugem. „Prijazna beseda, droben nasmešek, šala zgladijo vse.”

Jelka Kušar

Odvisni smo od kmetijstva

Andrej AMBROŽIČ je med tistimi najemniki, ki so prevzeli skrb za dva bencinska servisa. Odgovoren je za Šentjernej in Škocjan. V Petrolu je zaposlen od leta 1987, najemnik v Šentjerneju je od leta 1999, v Škocjanu od leta

2005. Tako se je postopoma učil in širil svoje znanje, ki ga zdaj s pridom uporablja. Ker je odgovoren za dva bencinska servisa, sva v pogovoru oba primerjala ter ugotavljala podobnosti in razlike. Oba objekta sta krajevna, o tranzitu ni niti govora. Poslovodja prebije več časa v Šentjerneju, kjer je promet večji. „Morda več kot za polovico“. Zato tudi delajo v Šentjerneju štirje, v Škocjanu le dva, medtem ko je delovni čas skoraj enak. Le ob sobotah in nedeljah v Škocjanu nekoliko prej zaprejo vrata. Sicer pa je v teh dveh dneh promet prav dober. Največ ljudi pride po maši, najpogosteje pa kupujejo gorivo - najbrž zato, ker „imajo takrat največ časa“. V Šentjerneju



Poslovodja prebije več časa v Šentjerneju, kjer je večji promet

jih blago v trgovini ne zanima posebno, saj je tik ob našem bencinskem servisu velik Sparov market (v Škocjanu se s takim sosedom ne morejo ponašati), ki Petrolu prinaša stranke k uličnim črpalkam. Istočasno pa vznikni, ki se pripeljejo na bencinski servis, stopijo še v Sparovo trgovino - kar naša trgovina močno občuti. „Stranke pazijo na vsak evro“ in pri sosedu je ceneje. Nedaleč od bencinskega servisa je šola in učenci so po pouku redno v velikih skupinah prišli kaj kupit na bencinski servis. „Cela vrsta jih je bila, vsi niti niso mogli naenkrat v trgovino. Čipsov in razne drobnarije smo prodali še in še.“ Odkar je čez cesto Spar, otrok ni več. V Škocjanu takega sosedu nimajo, imajo pa bife, avtopralnico in mehanično delavnico. Vsi objekti so bili zgrajeni istočasno kot bencinski servis, pozneje je lastnik vse prodal, bencinski servis Petrolu, ostalo nekomu drugemu, ki pa je lokale oddal dvema najemnikoma. Najemnika in Petrolovi fantje se med seboj dobro razumejo, kar vsekakor pomaga k boljšemu vzdušju za stranke, ki bi hitro začutile, da nekaj ni v redu, če bi se fantje med seboj prepirali, in bi se morda celo izogibale tako bencinskemu servisu kot bifeju in mehanični delavnici. V zadnjem času pa sta se lastnika začela pogovarjati o gradnji mehanične delavnice za hitra popravila, torej o Tip Stopu, ki



V Šentjerneju dobite tudi sveže mleko

bi ga vodil lastnik mehanične delavnice.

Ponekod se bife in trgovina bencinskega servisa pri ponudbi dopolnjujeta, v Škocjanu tega skoraj ni. Prihajajo predvsem domačini, ki ne kupujejo sendvičev in podobnega blaga. „Mi smo odvisni od kmetijstva. Ko je vreme lepo in je možno zunaj delati, je pri nas več prometa.“ Ljudje potrebujejo vse vrste goriva, predvsem pa diesel. Poveča se tudi prodaja olja in nekaterega drugega blaga, po katerem pozimi skorajda nihče ne sprašuje. In tako je na obeh bencinskih servisih. Lahko pa v tem obdobju prodajalci izkoristijo čas za dopust. Najemništvo dveh bencinskih servisov pa je dobrodošlo takrat, ko nekdo zbolí, saj najemniku ni treba iskati zamenjave drugod, temveč preprosto sam vse uredi. Zaposleni na obeh objektih so pa tako enotna ekipa. Kadar se morajo o čem pogovoriti, ali jim mora poslovodja kaj sporočiti, se pogovarjajo skupaj. Poleg



V Škocjanu manj občutijo pomanjkanje denarja kot v Šentjerneju



Tega bencinskega servisa ni gradil Petrol

tega se zaposleni dobro razumejo. Med njimi je ena sama gospa, ki pa se tudi „ujame z nami“. Menda je nekoč rekla, da raje dela v moški ekipi kot s samimi ženskami.

Vsi skupaj najdejo tudi pravo pot do strank. Ker so vsi domačini, se dobro poznajo in prodajalci vedo, kaj kdo hoče.

Gotovo pa so stranke bolj zahtevne, kot so bile pred leti. Andrej Ambrožič je v tem pogledu začutil razliko že med Novim mestom, kjer je prej delal, in Šentjerneju, prav tako so ljudje drugačni v Šentjerneju kot v Škocjanu, čeprav sta kraja oddaljena le nekaj kilometrov. Razlika pa je tudi med moškimi in ženskami, ki so „bolj zahtevne“. Pa ne le v tem, da jim je treba pogostejše natočiti gorivo, „take poznaš in jim greš natočit“, preden za to prosijo. Na to so se tako navadile, da se peljejo mimo dveh bencinskih servisov, ker vedo, da jim bodo Ambrožičevi fantje pomagali.

Na splošno pa se pri prodaji pozna pomanjkanje denarja - predvsem v Šentjerneju, delno tudi v Škocjanu. Za gorivo še najdejo denar, pri hrani varčujejo. Avtomobilov pa kljub pomanjkanju sredstev ne popravljajo sami, kar se zdi poslovdji razumljivo, saj je vozni park novejšega datuma in popravilo teh vozil je precej bolj zapleteno. Novejši so tudi kmetijski stroji, končno je na tem območju nekaj velikih kmetov, ki si jih lahko privoščijo. Vendar ne gojijo samo živine in obdelujejo polj, ampak ima vsak še nekaj drugega, morda vinograd. Andrej Ambrožič pa si zase želi predvsem, da bi lahko čim dalj časa hodil v službo, saj bi to pomenilo, da je zdrav in da dobro dela. Rad dela s strankami in ne more si predstavljati, da bi vse dneve sedel v pisarni.

Jelka Kušar

Izdelki lastne blagovne znamke

Kljub temu, da ima Petrol v svojih trgovinah že več izdelkov tako imenovane lastne blagovne znamke, je zagotovo prišel čas, da ponovno in hitreje uveljavi dodatne izdelke LBZ tako v prehranbnem delu kakor tudi v avtokozmetiki.

Tako v Evropi kakor v Sloveniji večina velikih trgovskih organizacij ugotavlja, da količinska prodaja lastne blagovne znamke znotraj posamezne trgovske verige še vedno narašča, istočasno pa se s tem običajno povečuje tudi razlika v ceni. Zagotovo se marsikomu postavlja vprašanje, ali je blagovno znamko Petrol resnično smotno vezati na posamezen izdelek, kot so hrana, pijača, kozmetika, itd., ali pa je na drugi strani bolje uporabiti ostale proizvode blagovne znamke, ki jih ima Petrol v naboru, na primer Hip-Hop. Analize bodo po vsej verjetnosti pokazale, da oznaka „Petrol“ na osvežilnih robčkih ali na izvirski vodi zagotovo ne bi bila čvrst argument, ki bi stranko navdušil za nakup. Vsekakor pa bi uveljavljeno ime znamke „Hip-Hop“ ali „Magna“ označevale kupcu jasno diferenciran izdelek z močno in dolgotrajno trženjsko podporo.

Ker pa vsi kupci niso enaki in ker pri njih v slovenskem prostoru prevladuje mnenje, da blago v naših trgovinah ni poceni, bi morali izdelke oziroma kakovost izdelkov, ki jih bomo uvrščali v svojo krovno blagovno znamko, razporediti glede na kakovost. Seveda se moremo odločiti tudi za drugačen način, zagotovo pa lahko strategija posamičnih blagovnih znamk omogoči podjetju, da prodaja izdelke za različne tržne segmente in ciljne skupine kupcev. Prednost posamičnih blagovnih znamk je tudi v tem, da negativna podoba ene od blagovnih znamk ne vpliva na prodajo druge. Segmentacija bi lahko bila podobna razporeditvi servisov na Hip Hop in na ostale servise.

S pospešeno uveljavitvijo artiklov lastne blagovne znamke na področju prehrane in kozmetike si bomo zagotovili prednost pred konkurenčnimi trgovci, istočasno pa bomo zagotovili, da bodo stranke ime našega podjetja in ime naše trgovske znamke prenesle v svoj dom. S tem si dodatno zagotavljamo tudi oglasno sporočilo v kupčevem domu, istočasno pa bomo pridobili nove kupce, predvsem tiste, ki že danes prihajajo k nam, žal pa pri polnjenju košarice ostajajo previdni, saj menijo, da je blago pri nas dražje. Verjetno jim bomo s preprostim razlikovanjem med blagovnimi znamkami omogočili lažji nakup glede na njihovo zmožnost, s čimer bomo v zavesti porabnikov razblinili miselni vzorec o višini cen.

Jože Smolič

V mariborski enoti maloprodaje imajo navdušene ribiče

V podružnici sindikata Maribor vsako leto organiziramo tekmovanje v ribolovu in tako je bilo tudi letos. Organizirali smo 9 tekem, nekatere na ribniku Moškanjci, preostale pa na ribniku Jelenče v Pesnici.

Prva tekma je bila meseca maja, zadnja septembra in sicer kot finale na ribniku Jelenče-Pesnica. Prijavilo se je 15 ribičev - strastnih navdušencev iz Petrola.

Tekmovanje je bilo zanimivo in napeto in vsi bi bili radi dosegli najboljši rezultat, kar pa seveda ni bilo uresničljivo. Najboljši trije po skupnem seštevku rezultatov pa so bili **Marjan Frajzman**, ki je zasedel prvo mesto, **Boštjan Horvat**, ki je bil drugi in **Iztok Sušnik**, ki je stopil na tretjo stopničko.

Na zaključnem ribolovu smo pripravili tudi pogostitev, večerjo, po kateri smo podelili nagrade, vendar ne samo zmagovalcem, ampak vsem udeležencem kot motivacijo, da bi v bodoče dosegali še boljše rezultate. Tako smo zaključili ribolovno sezono. Druženje ob ribniku je bilo prijetno ob izmenjavi številnih mnenj in skritem tihem upanju vsakega posameznika, da bo naslednjič najboljši.

Toda ni vse odvisno od ribičev, ki lovijo najboljše rezultate. Zdi se kot pri vsakodnevnem poslovanju na naših bencinskih servisih, želje po uspehu v prodaji so, a strank ni vedno toliko, kot bi si jih želeli. Toda vredno je poskušati vedno znova in znova ne glede na vse ovire, ki se pojavljajo pri vsakem tekmovanju.

Valerija Rojc

Slovenci smo pošteni

Delam v veleprodajni enoti Primorska, na obračunih kurilnega olja za gospodinjstva, kar niti ni pomembno, pomembno pa je, da vedno znova ugotavljam, kako smo Slovenci pošteni. Ne morete si predstavljati, kakšno žolčno razpravljanje se je razvilo, ko je šofer prinesel na blagajno 100 evrov manj, kot je pisalo na računu. Trdil je, da je štel denar celo dvakrat, ko pa sem poklicala stranko, če se spomni, kako pozoren je bil šofer pri prevzemu, mi je povedala, da so vsi skupaj štel, pa tudi specifikacijo je gospa naredila, le da jo je potem vrgla v smeti. Tako sem ostala sama, z velikim bremenom, saj je 100 evrov zame velik denar, še bolj pa me je bolelo to, da se ob takih prilikah čuti nezaupanje med blagajno in šoferjem. Toda v primeru, o katerem govorim, je v mojo pisarno čez nekaj časa posijalo sonce, saj je stranka, gospa Neva Blazetič iz Tolmina, poklicala in povedala, da ji moj klic nikakor ni dal miru ter je šla v smetnjak iskat specifikacijo denarja, ki ga je plačala za kurilno olje in seveda ugotovila, da je manjkalo 100 evrov. Dodala je še, da ne bi mogla mirno spati, če bi vedela, da smo obremenili šoferja, ki je bil le površen, ne pa nepošten.

Gospa Blazetič, iz srca se vam zahvaljujemo za vašo poštenost,

Vaši petrolovci!

Vanda Žižmond

Poslovodje so se pogovarjali o tekočih vprašanjih

V Mariboru smo spet organizirali poslovodski sestanek, na katerem je najprej direktor enote Matjaž Šifkovič predstavil poslovanje naše enote v prvih osmih mesecih in sicer prodajo po segmentih, po bencinskih servisih, nato pa še prodajo v prvi polovici septembra. Poudaril je, da je bila prodaja zadovoljiva, kljub temu moramo izčrpati še vse možne rezerve, zlasti v ponujanju blaga, ki nam prinaša boljšo maržo, spregledati pa ne smemo niti drugih artiklov. Vedno več je tudi akcij za pospeševanje prodaje, ki bi jih morali zaposleni dosledno podpirati in stranke spodbujati k nakupu, saj bomo le tako dosegli zastavljeni plan za letošnje leto. Kljub nenaklonjenemu vremenu, zmanjšani kupni moči, ki v glavnem izvira iz nezaposlenosti strank, in kljub naši konkurenci nam doseganje zastavljenih ciljev ne sme biti pretežka naloga. Pred nami je prodaja novih sezonskih artiklov, na primer zimskih avtoplaščev, kjer bomo v letošnji sezoni skušali strankam zagotoviti še dodatne ugodnosti tako pri nakupu kot pri plačilu. Pri vsem pa ne smemo pozabiti in zanemariti znižanja stroškov, če hočemo doseči bolj racionalno poslovanje.

Produktivnost na zaposlenega smo v prvih 8 mesecih uspešno izboljšali, saj smo potrebe po novih zaposlitvah reševali s premestitvami in z dodatnimi urami študentov. Zaposleni na bencinskih servisih bodo ponudbo razširili z novimi projekti, ki jih že uresničujejo ali pa jih še bodo. To je na primer prodaja električne energije, toplotnih črpalk, članstvo v Petrol klubu in pridobivanje kupcev za novo zlato kartico Magna.

Marketinške aktivnosti je podrobneje predstavil Jože Gostiša s Področja marketing, ki je natančneje opisal predvideni zaključek in izdajo Penn artiklov strankam v novih terminih. Podrobneje je prestavil tudi zlato kartico Magna (zbiranje točk),

nove prodajne akcije po zaključku programa Penn in odgovoril na vsa zastavljena vprašanja.

Predstavnik področja električne energije je natančneje spregovoril o samem začetku prodaje električne energije v Petrolu in tudi o vseh ugodnostih za kupce in zaposlene. Poleg tega so prisotni prejeli gradivo, s pomočjo katerega lahko naredijo primerjalne izračune naše cene za električno energijo s cenami drugih dobaviteljev.

Direktor Službe za nadzor poslovanja Boštjan Trstenjak pa je poslovodje in najemnike opozoril na nepravilnosti pri poslovanju, ki se še vsakodnevno pojavljajo, predstavil pa je tudi rezultate ocenjevanja bencinskih servisov v naši enoti. Prisotni so tako dobili veliko novih informacij in se seznanili z novimi prodajnimi projekti, ki jih bodo izvajali prav zaposleni na bencinskih servisih.

Vse to predstavlja za celotno skupino Petrol in tudi za našo enoto velik izziv za povečanje prodaje in širjenje prodajnega asortimenta.

Valerija Rojc

Kljub večjemu prometu se stroški ne višajo

Zasedanje skupščine pomeni v vsakem podjetju dejanski zaključek poslovanja v preteklem letu. Najpomembnejša točka na zasedanju skupščine v Instalaciji Sermin je bil pregled poslovanja v preteklem letu, ugotovitev čistega dobička in njegova razdelitev. Pri tem velja povedati, da so člani skupščine ugotovili, da smo v podjetju dobro poslovali, saj smo presegli načrtovani dobiček. Vsoto so razdelili na dva dela in sicer glede na lastništvo, tako da je Istrabenzu pripadlo 51, Petrolu 49 odstotkov čistega dobička.

Leto 2010

Tudi v letošnjem letu dobro posluje. Ob koncu leta bo pretovor nekoliko večji, kot smo načrtovali, saj je bil v avgustu in septembru za okrog 17 odstotkov višji kot v enakem obdobju lanskega leta, prav tako dobro naj bi delali tudi v prihodnjih mesecih.

Posledica obširnejšega pretovarjanja bodo tudi nekaj višji prihodki, medtem ko smo stroške ohranili na ravni iz leta 2009. Tako bo dobiček lahko ponovno nekoliko višji, kot smo načrtovali. Na drugi strani smo opravili vsa operativna dela, ki so bila predvidena v investicijah in vzdrževanju.

Gradnja novih rezervoarjev

V Instalaciji gradimo tri nove rezervoarje za Zavod za blagovne rezerve RS in delo poteka po planu. Septembra so bili pripravljeni vsi projekti, potrebni za pridobitev gradbenega dovoljenja, in projekti za izvedbo. Zdaj pričakujemo, da nam bodo kmalu izdali gradbeno dovoljenje, saj bomo potem lahko takoj začeli graditi. Na osnovi ponudb bomo izbrali najbolj ustreznega izvajalca, ki bo imel reference za izvedbo tovrstnih objektov.

Vodstveni pregled

Septembra smo imeli vodstveni pregled oziroma presojo, ISO 14001 in 9001, in presojevalci so ugotovili, da je podjetje delalo v skladu s standardoma: „Družba Instalacija izvaja, vzdržuje in razvija sistem vodenja kakovosti ustrezno zahtevam standarda ISO 9001 iz leta 2008 in sistem ravnanja z okoljem ustrezno zahtevam standarda ISO 14001 iz leta 2004.”

Za objekte, kakršni so v Instalaciji Sermin, certifikata, ki ju imamo, zadostujeta za zahteve v Evropski uniji. Če bo v prihodnje potrebno imeti še kakšnega novega, se bomo zanj tudi potegovali.

Leto 2011

V oktobru pripravljamo plane za leto 2011 in glede na to, da se bo pretovor nekoliko povečal, bodo višji tudi prihodki. Obenem se bomo potrudili, da bodo stroški ostali na sedanjih ravni.

Rinaldo Glavina

Petrol Energetika že drugič pridobila naslov Odjemalcu prijazen dobavitelj energije

Polona Štumpfl

Na Brdu pri Kranju je 12. oktobra 2010 potekalo 2. strateško srečanje slovenskih energetske odločevalcev z naslovom Inovacija energetike, poslovno-trajnostni preboj.

Dogodek, katerega glavni namen sta bili razprava in osvetlitev aktualnih tem na področju energetike, kot so inovacije, konkuriranje, sodelovanje in družbena odgovornost, je bil priložnost za več kot 170 udeležencev, da so prisluhnili predavanjem strokovnjakov, sodelovali v razpravah in na vozliščih ter na osrednji okrogli mizi Slovenska energetika 2020: poslovno-trajnostno uspešna, na kateri je bil ves čas prisoten predsednik vlade Borut Pahor.

V okviru srečanja je bil že drugo leto zapored organiziran razpis za pridobitev naslova „Odjemalcu prijazen dobavitelj energije 2010“. V kategoriji dobaviteljev zemeljskega plina je zmagovalec razpisa oziroma „Odjemalcu prijazen dobavitelj energije 2010“ postala Petrol Energetika, d.o.o. z Raven na Koroškem.

Raziskavo, ki je potekala na področju zemeljskega plina in električne energije, so v mesecu oktobru opravili v podjetju Skrivnostni nakup d.o.o.. Skrivnostni kupci so ocenjevali osem prijavljenih energetske podjetij. Na vsa podjetja so naslovili dve skrivnostni e-pošti in dva telefonska klica.

Pri telefonskem klicu so preverjali odzivnost, pozdrav in nagovor, prijaznost, povratni klic, kakovost odgovora, ustrežljivost, dodano vrednost, slovo in zadovoljstvo stranke. Pri komuniciranju prek elektronske pošte, kjer so bila podjetja ocenjena glede na odzivnost, ustrezen osebni nagovor v odgovoru, zahvalo o povpraševanju, kakovost vsebine, odgovor, dodano vrednost, slogovno in jezikovno ustreznost besedila, oblikovno ustreznost besedila in ustreznost



Mojca Kert Kos: "Razvijamo podjetje po meri odjemalca."

predstavitev zaposlenega, je bil rezultat na splošno malce slabši, vendar boljši kot v preteklem letu.

Direktorica Petrola Energetike Mojca Kert Kos je ob tej priložnosti izjavila: „Razvijamo podjetje po meri odjemalca. Za sodelovanje v raziskavi Skrivnostnega nakupa se nismo odločili zgolj zaradi izziva ubraniti lansko leto doseženi rezultat, temveč predvsem zaradi priložnosti sproti preverjati, kako uspešni smo v praksi in na podlagi pridobljenih rezultatov stalno izboljševati vsa področja prilagajanja našega poslovanja po meri in željah kupca. Nagrado so prislužili naši sodelavci, ki svoje osebne cilje uspešno povezujejo s skupnimi cilji podjetja in znajo prisluhniti vedno bolj zahtevnim kupcem ter pripraviti in predstaviti ponudbo z individualno noto ter si na trgu vsakodnevno prizadevajo pospeševati prodajo zemeljskega plina. Vsem se lepo zahvaljujem za sodelovanje in čestitam za zmago v raziskavi in osvojeni naslov Odjemalcu prijazen dobavitelj energije v letu 2010.“

Moja dežela lepa in gostoljubna

Jože Smolič

Pod okriljem Ministrstva za gospodarstvo Republike Slovenije in častnega pokrovitelja projekta predsednika Republike Slovenije dr. Danila Türka je Turistična zveza Slovenije tudi letos v mesecu oktobru v Celju podelila priznanja za najbolj urejene bencinske servise v Sloveniji.



Čestitamo!

Petrol se zaveda, da je urejeno in gostoljubno okolje pogoj za uspešen razvoj turizma, s tem pa tudi osnovne dejavnosti Petrola. V odlično pripravljenem in vodenem projektu Petrol tradicionalno sodeluje v kategoriji „urejenost bencinskih servisov“, pri tem pa ni zanemarljivo dejstvo, da celoten projekt prerašča v vseslovensko gibanje za urejeno, čisto okolje in gostoljubnost, kjer je prisotnost podjetij še posebej opažena, še zlasti, če se ukvarjajo s storitveno dejavnostjo.

Letos je strokovna komisija presodila, da po urejenosti okolice bencinskih servisov izstopajo bencinski servisi Petrola in sicer: bencinski servis **ORMOŽ** (poslovodja Branko Šmogoc), bencinski servis **VELENJE II** (poslovodja Benjamin Javornik) in bencinski servis **ČRNOMELJ II** (poslovodja Matjaž Peršič).

Čestitamo vsem, ki ste se trudili za čim lepšo urejenost „svojih“ bencinskih servisov in odlično izvedbo storitev, še posebej pa letošnjim nagrajencem.

Po prevzemu priznanja so povzeli besedo tudi poslovodje nagrajenih bencinskih servisov.

Branko ŠMOGOC

Trudimo se in skrbimo za okolje, kolikor le moremo. Posvečamo se mu vsi, ne le eden, in ko je potrebno kaj narediti, se najprej pogovorimo, potem vsi zavijamo rokave. Nagrada pa nam pomeni spodbudo za še boljše, bolj zagreto in zavzeto delo, za še boljše ideje.

Benjamin JAVORNIK

Predvsem smo pazili, da je bila okolica urejena, grmičevje vedno porezano, sodelavke so skrbale za rože, na travo smo postavili kmečki voz, nanj pa seno, buče in druge poljske pridelke. Nagrada pa nam pomeni spodbudo, da bomo prihodnje leto še lepše uredili bencinski servis.

Matjaž PERŠIČ

V delo smo vložili veliko truda. Kupcem smo hoteli dati občutek, da so pri nas zaželeni in dobrodošli in urejena okolica jim to pokaže, še preden se srečajo z zaposlenimi. Na našem bencinskem servisu pa zbujajo prijeten občutek tudi pasji kotiček, ki je vedno urejen, in daje težo urejenemu okolju. Nagrada nam je pa spodbuda za prihodnje.

Varnostni vidik, ropi na bencinskih servisih

Andrej Medved

Kljub vsem najnovejšim varnostno tehničnim ukrepom, ki smo jih v zadnjih letih vpeljali na Petrolove bencinske servise, storilcev kaznivih dejanj ne moremo v celoti odvrniti, tako da občasno še vedno prihaja do roparskih napadov na naše sodelavce.

Vzpodbuden je podatek, da so do sedaj izvedeni ropi na naših bencinskih servisih razrešeni v celoti in v razmeroma kratkem času.

Zadnji ropi so pokazali, da ni bencinskega servisa, ki bi bil lahko imun za tovrstne dogodke. Tako se storilci lotijo tudi največjih obratov in prav nič jih ne ovira, če so takrat tam tudi stranke.

Eden prvih in najpomembnejših elementov je vsekakor preventiva, ki bi jo lahko poimenovali samozaščita. Če bodo sodelavci na bencinskih servisih v celoti upoštevali navodila pri manipulaciji z gotovino in uporabljali tehnična sredstva, ki so jim na voljo za zaščito, potem je verjetnost za rop minimalna. Storilci si namreč pred odločitvijo, ali naj izvedejo rop, dobro ogledajo bencinski servis, pri čemer iščejo „šibke točke“. Vsaka vidna manipulacija z gotovino pomeni potencialno priložnost, da nepridiprav opazuje dogajanje. Na tem mestu bi rad opozoril vse sodelavce na bencinskih servisih, naj na preizkuševalcih denarja, če jih stranke vidijo, brišejo zbirne zneske. Visoki zneski na preizkuševalcih kljub temu, da v priročnih blagajnah ni visokih vsot, dobesedno napeljujejo nepridiprave h kaznivim dejanjem (podobno kot izpisani veliki dobitki v igralnicah).

Za manipulacijo z gotovino (potrebno je biti izredno pazljiv pri prenosu gotovine iz prodajnega prostora) pa so predpisana navodila, ki jih je potrebno v celoti upoštevati in jih vedno izvajati - ne sme se zgoditi, da bi delo postalo rutina, saj lahko tako nastane usodna napaka.

Drugi element pri zmanjševanju možnosti za rop je uporaba tehničnih varoval. Občasno je potrebno preveriti delovanje določenih sklopov tehničnega varovanja (po predhodnem skupnem dogovoru s področnim inštruktorjem in zaposlenimi v sektorju za varovanje), saj lahko tudi tehnika včasih zataji. Pri tehničnih elementih varovanja je pomembno, da osebja, ki ni redno zaposleno (študentje, pripravniki,...) in se na bencinskem servisu zadržuje kratek čas, ne seznanjamo z vsemi načini in oblikami tehničnega varovanja. O tem, da smo vsi zaposleni, ki so nam znani določeni elementi s področja varovanja, zavezani k temu, da jih tretjim osebam ne posredujemo, ni potrebno izgubljati

besed. Gre namreč za to, da potencialni storilci kaznivih dejanj ne smejo poznati elementov varovanja. Le takrat je varovanje namreč učinkovito. Čim več bo neznank, tem težje se bo storilec odločil za kaznivo dejanje.

Ko se zgodi rop, je za sodelavce na bencinskem servisu na prvem mestu samozaščita, zato je pomembno, da storilcu ne nudijo prevelikega odpora. Nasprotno! Potrebno je „nekakšno sodelovanje“ med prodajalcem ter napadalcem, kajti če se bo prodajalec preveč upiral, lahko pride do fizičnega obračunavanja, posledično do poškodb, ki bi bile lahko tudi usodne. Vsi se moramo namreč zavedati, da odtujena finančna sredstva ob ropu niso vredna zdravja ali celo življenja naših sodelavcev.

Varnostna tehnika, ki se nahaja na bencinskih servisih, ne preprečuje fizičnega nasilja napadalcev nad sodelavci na bencinskih servisih. Njena primarna naloga je, da potencialne napadalce odvrne od napada. Pomaga pa tudi pri iskanju storilca in razrešitvi primera.

Vsi sodelavci na bencinskih servisih se morajo zavedati, da je kljub video-nadzornim napravam ter ostalim oblikam varovanja potrebno vedno in povsod na delovnem mestu upoštevati vsa varnostna navodila, ki so jih posredovale ustrezne službe (ravnanje z gotovino, ključi, varnostne tipke, odhodi ter prihodi na delovno mesto...). Le z izpolnjevanjem vseh varnostnih elementov lahko v celoti zmanjšamo možnost za roparski napad. Skrb za izpopolnjevanje ter nadgrajevanje varnosti našega osebja na bencinskih servisih je v rokah strokovnih sodelavcev iz sektorja za varovanje. Njihova naloga je, da v največji možni meri zaščitijo prodajalce in lastnino podjetja.

V zadnjih ropih, ki so se zgodili na bencinskih servisih v naši enoti (OEM Ljubljana - Kranj), so se sodelavci, ki so bili oropani, v kritičnih trenutkih odzvali izredno prisebno. Zaradi takšnega odziva ni prišlo do večjega fizičnega nasilja nad njimi. Pred samim ropom pa so z upoštevanjem navodil v celoti poskrbeli, da je bilo ukradenega manj denarja.

Vsem sodelavcem na bencinskih servisih želim veliko varnosti!

Izvedeli so marsikaj koristnega

Uroš Bider

Petrol želi na slovenskem in tujih trgih poslovati enotno, pri čemer upošteva posebnosti posameznih lokalnih okolij. Na pobudo Službe tuji trgi iz Področja maloprodaje smo organizirali prvo srečanje strokovnih delavcev v maloprodaji na vseh trgih zunaj Slovenije, ki smo ga poimenovali "Maloprodajne aktivnosti, novosti in uspešni projekti na tujih trgih". Na srečanje so bili povabljeni vodje maloprodaje, predstavniki oddelkov za dodatni asortiment, inštruktorji ter predstavniki marketinga (kjer jih imamo).

Vse prisotne je najprej pozdravil direktor Področja maloprodaje **David Korošec**, ki je opisal okvirne makroekonomske usmeritve in osnove za planiranje v prihodnjem letu ter opisal rezultate posameznih podjetij v letu 2010 v maloprodaji.

Uroš Bider je povedal, zakaj je bila letos ustanovljena Služba tuji trgi, katere aktivnosti so bile izvedene letos, in kakšen je plan dela v prihodnjem letu.

Služba je bila ustanovljena zato, da bi prenašala standarde in uspešne projekte na tuje trge, kakor tudi zato, da bi skrbela za boljšo komunikacijo in povezovanje matične in odvisnih družb, ter za spodbujanje in nadzor aktivnosti na južnih trgih.

V planu dela za prihodnje leto je potrebno omeniti prenos uspešnih projektov za stroškovno učinkovitost iz Slovenije, kar pomeni, da bomo projekte, ki so vidno zmanjšali stroške poslovanja prenesli na južne trge. Redno bomo spremljali plan stroškov in njihovo višino. Sistem ocenjevanja bencinskih servisov, ki je sestavljeno iz nadzora poslovanja, anonimnega ocenjevanja in ocenjevanja, ki ga opravljajo inštruktorji, bomo prenesli na vse južne trge - prav tako pa tudi način nagrajevanja. Redno bomo spremljali prodajo dodatnega asortimenta in goriv glede na plan in lanske rezultate.

Naslednja aktivnost, ki je tudi zelo pomembna, je organizacija šolanja in izobraževanja prodajnega osebja na bencinskih servisih. Na tuje trge bomo iz Slovenije prenašali uspešne prodajne projekte ter implementirali planograme (razmeščanje blaga na policah) in floor plane (razmeščanje polic po prodajnem prostoru). Na koncu smo se obvezali, da bomo projekte, ki so uspeli na tujih trgih, predstavili v Sloveniji in če bodo strokovne službe menile, da jih lahko prenesemo na domača tla, bomo to tudi storili.



Pravkar bo besedo povzel Uroš Bider

Boštjan Trstenjak je govoril o delu Službe za nadzor poslovanja ter predstavil tudi bistveno problematiko južnih trgov, saj ta služba nadzoruje in ocenjuje poslovanje na njih. Pri tem je predstavil ugotovitve in probleme, o katerih so prisotni nato razpravljali.

Robert Bizjak iz Oddelka za prodajo dodatnega asortimenta in **Tjaša Poznanović** iz Službe za planogramme sta podrobno predstavila osnove category managementa, torej postavitve planogramov in floor planov.

Jelena Doko, predstavnica multinacionalne družbe Nilsen, ki se ukvarja z raziskavami trga in tržnih deležev posameznih blagovnih skupin, je predstavila raziskave na Hrvaškem, v Srbiji ter Bosni in Hercegovini. Vanje sta vključeni prodaja in analiza ter primerjava Petrola in konkurence.

Po kosilu so si udeleženci srečanja ogledali bencinske servise Petrola v Kaštel Štafiliću in Šibeniku. Prvotno smo nameravali obiskati tudi konkurenčne objekte, vendar nas je bilo preveč, da bi se mogli razmestiti po posameznem objektu, saj bi ovirali delo.

Naslednjega dne je **Jan Dobrilović** predstavil aktivnosti marketinga na trgih zunaj Slovenije, povedal, zakaj je marketing potreben in naštel nekatere konkretne dejavnosti.

Na koncu so predstavniki posameznih odvisnih družb spregovorili o poslovanju in besede dopolnili z grafi, tabelami, indeksi. Kaj bodo predstavili, smo prepustili njim samim, saj najbolje poznajo delo v svojih podjetjih in vedo, kateri projekti so bili najbolj uspešni. Želeli smo, da bi spregovorili tudi o stroških, vendar o njih niso govorili, prav tako tudi niso predstavili nobenega neuspelega projekta.

Ob pogledu na celotno delo in dosežene rezultate lahko zapišem, da so naša podjetja na Hrvaškem ter v Bosni in Hercegovini že v precejšnji meri dejavna, v državah, kjer imamo manjše število bencinskih servisov in v njih še ne poslujemo dolgo, bo potrebno še več postoriti. Zaposleni pa so zelo aktivni ter dojemljivi in so bili zelo navdušeni nad tem, kar so slišali, saj prej niso vedeli, v kolikšni meri je kaj pomembno.

Ob koncu srečanja smo se dogovorili, da bo naslednjič vsak od treh predstavnikov govoril o svojem področju, bolj se bomo usmerili na rezultate aktivnosti, sklenili smo, da se bomo srečali dvakrat na leto, vsakokrat v drugi državi, s čimer se bo vsaka skupina lahko izkazala. Najpomembnejša zaključka pa sta, da se bodo naši prodajalci potrudili, da bodo prijazni in ustrežljivi do kupcev, ter da bomo spodbujali aktivno prodajo. To pomeni, da bodo prodajalci ocenili vsakega kupca in mu ponudili tisto, kar bi po njihovem mnenju najbolj potreboval. V štirih državah vzniki še ne smejo sami natakati goriva in med točenjem imajo prodajalci dovolj časa, da opozorijo stranke na posamezno blago. Na Hrvaškem bodo pa ob blagajni ponujali posamezne artikle.

Gotovo pa ima tako srečanje še neko pozitivno točko - možnost za druženje, medsebojno spoznavanje ter sproščen pogovor. Želimo si, da bo na naslednjem srečanju temu namenjenega nekaj več časa...



Poslušalci so bili zbrani



Nekoliko neobičajno "obložen" bencinski servis



"Ne, ne, dragi moj, tokrat se motiš!"

37 zelo dobrih, 3 najboljši

Jelka Kušar

Leto je okoli in naši prodajalci so se spet pomerili. Prišli so iz vseh Petrolovih družb ter najprej s testom, potem pa še z nastopom pred komisijo pokazali, kaj znajo in kaj zmorejo. Nekateri so se „potili“, drugi so mirno opravili nalogo, vsi pa so se želeli čim višje povzpeti na lestvici najboljših.



Letos se je prijavilo okrog 500 prodajalcev, po pisnem testu so za nadaljnje tekmovanje izbrali 37 najboljših kandidatov. Ti so se zbrali na bencinskem servisu Kidričeva v Celju, kjer so morali ugotoviti, katero blago je napačno postavljeno in bilo jih je prav zanimivo opazovati, ko so mrzlično begali od police do police (čas je omejen), ali pa zamišljeno ogledovali posamezne artikle in se poskušali spomniti, kako je to urejeno pri njih oziroma kako bi moralo biti.

Po zaključenem iskanju napak so se skupine odpeljale v Loče do gostilne Kračun, in tukaj, pri nastopu pred komisijo, je bilo precej drugače. Kdor ima ob dobrem znanju še močne živce in se hitro znajde, je zablestel, kdor pa dovoli tremi, da ga obvlada, se ni dobro odrezal, tudi če je poln znanja in ima za seboj celo daljšo prakso. Med kratkim nastopom pa je vsak spoznal, kje so njegove šibke točke, kar mu bo koristilo pri rednem delu in tudi pri pripravi na prihodnje tekmovanje.

Po tekmovanju je navzoče najprej nagovoril **Rok Cuderman**, ki je dejal: „Petrol je ena redkih družb, ki se širi in s tem spodbuja prodajalce, da poglobljajo svoje znanje, in tako postajajo naši ambasadorji in povečujejo sloves Petrola. Osnovni namen tekmovanja je zadovoljen kupec in že s tem, da se je letos na njem potegovalo 500 kandidatov za najvišji naslov, je tekmovanje uspelo.“

Namen tekmovanja pa ni samo zbiranje točk, temveč je koristno razčleniti nastope in opozoriti na nekatere dobre in slabe strani. To nalogo so prevzeli Tea Miška, Igor Mravlja in Aleš Kozlevčar.

Tea Miška je poudarila, da je bilo letos opaziti manj treme, da so bili nastopajoči bolj umirjeni, manj napadalni s ponujanjem blaga in da so skoraj vsi nevsiljivo ponujali



elektriko. Več kot polovica tekmovalcev je ponudila pomoč pri natakanju antifrizu in mnogi so opozorili stranko, da tekočina ni razredčena. Premalo pa so kandidati spraševali, ali so bila vprašanja zaprta. Tea Miška tudi ni bila zadovoljna s pozdravljanjem, ker mnogi kupca niso pogledali v oči, ali so se poslovili z eno samo besedo, brez vabila k ponovnemu obisku. Nekateri so tudi premalo razložili, zakaj ponujajo določeno blago. Le redki so stranki vzeli iz rok košarico, v kateri je prinesla k blagajni blago, ali vrečke niso dali niti kupcu, ki je vzel več artiklov.

Igor Mravlja je opozoril, da prodajalec ne sme ponujati dodatnega blaga stranki, ki se ji mudi, zlasti pa ne elektrike, ker je to potrebno predolgo razlagati. Nekateri prodajalci sploh niso pokazali, da so opazili stranko, ki je prišla v trgovino. Drugi niso ponudili nobenega dodatnega blaga, ali so bili premalo jasni. Morali bi več ponuditi, bolj konkretno blago. Kar zadeva način ponujanja, so kandidati s tujih trgov boljši, ker je odprt način komuniciranja v njih samih in se jim ni potrebno učiti ali siliti k zgovornosti. Pozitivno pa je, da so mnogi prodajalci, ne glede od kod prihajajo, želeli pomagati stranki pri natakanju antifrizu. Na splošno so bili vsi prijazni in komunikativni.

Aleš Kozlevčar je naštel in na ekranu pokazal napake, ki so jih morali tekmovalci odkriti. Bilo jih je pet, vendar jih vsi niso našli, nekateri pa so jih opazili celo več, kot je bilo potrebno.

Nagrade je podelil **Roman Dobnikar**, ki je v uvodu najprej spregovoril o pomenu delovnih mest na splošno in tudi v Petrolu, o položaju naše družbe in o mestu, ki ga bo kmalu dosegla v Evropi. Potem se je zahvalil tistim, ki so največ prispevali k uspehu tekmovanja, Jožetu Frankoviču, ki je vse vodil, Igorju Mravlji, ki je prispeval svoje dolgoletne izkušnje, pa Roku Cudermanu, Davidu Korošču in enoti Celje, ki je organizirala zaključno srečanje. Na koncu je čestital zmagovalcem: **Juriju Ambrožiču** (Šentjernej), **Katarini Smerdel - Kocijan** (Trebneje I), **Marinku Mišiču** (Dubrava, BiH).



Toplarna Hrastnik bogatejša za SPTE2

Matej Haberl

Petrol Energetika, d.o.o. v poslovni enoti v Hrastniku s polno paro uresničuje svoje razvojno investicijske načrte in obljube, dane ob nakupu podjetja Toplarna Hrastnik. V začetku oktobra smo slavnostno zagnali novo postrojenje za sočasno proizvodnjo toplote in elektrike.



Stem uresničujemo tako poslovne cilje podjetja kot tudi cilje Občine Hrastnik pri zagotavljanju toplotne energije in čistega okolja. Slavnostni dogodek pomeni tudi majhen doprinos k uresničevanju okoljskih ciljev Republike Slovenije glede zniževanja emisij CO₂ do leta 2020. Posredni učinek izvajanja vseh teh projektov pa prav gotovo pomeni tudi povečevanje splošnega standarda v Hrastniku, ki se odraža v večji kakovosti bivanja, dvigu vrednosti nepremičnin, hkrati pa s postopnim posodabljanjem omrežja sistema daljinskega ogrevanja občanom Hrastnika omogočamo dolgoročno konkurenčno ceno ogrevanja.

Kaj vse se je moralo zgoditi, da je do svečane otvoritve sploh prišlo?

Leto 1968 lahko štejemo za začetek organiziranega razvoja daljinskega ogrevanja v občini Hrastnik. Takrat so v kotlovnici Rudnika Hrastnik, ki je služila za interno oskrbo podjetja s toplotno energijo, rekonstruirali premogovne kotle in sicer iz parnih v vročevodne. Na podlagi spremembe proizvodnje v vročevodni sistem so začeli priključevati rudniške objekte, ki so bili izven območja podjetja, postopoma pa tudi stanovanjske objekte.

Leta 1992 so Rudniki rjavega premoga Trbovlje-Hrastnik na podlagi prestrukturiranja podjetja delovno enoto za proizvodnjo, distribucijo in prodajo toplotne energije izločili in skupaj z občino Hrastnik ustanovili samostojno družbo z omejeno odgovornostjo.

Pomemben dogodek v letu 1992 je bila odločitev, da bodo zamenjali primarno gorivo in namesto s premogom kurili z zemeljskim plinom. V letu 1994 so v podjetju zaključili rekonstrukcijo kotlarne. Za zaposlene in tudi odjemalce toplotne energije je bila to velika pridobitev. Prav tako tudi za samo mesto, saj se je na račun zamenjave goriva močno izboljšal zrak v središču Hrastnika.

Leta 1999 so se začeli pripravljati na nov naložbeni cikel. Namesto starega premogovnega kotla moči 5,2 MW so v letu 2000 vgradili postrojenje za sočasno proizvodnjo toplotne in električne energije - kogeneracijo. Prvega dne leta 2001 so iz hrastniške toplarne poskusno

dobavili v elektro distribucijsko omrežje prve kilovatne ure električne energije.

Novi lastnik Toplarne Hrastnik

Družba Toplarna Hrastnik d.o.o. je septembra 2008 dobila novega 100-odstotnega lastnika, družbo Petrol d.d. iz Ljubljane.

Poslovni načrt za petletno obdobje, ki ga je predstavil Petrol, je vseboval razvojno strategijo za širitev in posodobitev poslovanja. Cilj poslovnega načrta je bil razviti Toplarno Hrastnik v regijskega koordinatorja celovitih energetskih in okoljskih storitev.

Petrolove obljube ob nakupu so bile velike, saj je bilo rečeno, da bomo v prihodnosti

- pridobili koncesijo za opravljanje daljinske oskrbe s toplotno energijo,
- posodobili in obnovili vročevodno omrežje v občini Hrastnik,
- povečali proizvodnjo električne energije s postavitvijo dodatne kogeneracije,
- znižali toplotne izgube in povečali energetsko učinkovitost proizvodnje toplote,
- povečevali učinkovitost odjema toplote,
- zagotavljali konkurenčne cene ogrevanja,
- vlagali v razvoj kadrov.

Aprila leta 2009 je Petrol zaradi vsebinske povezanosti Toplarno Hrastnik pripojil k družbi Petrol Energetika, d.o.o.. Že 30. septembra 2009 sta nato Petrol Energetika d.o.o. in Občina Hrastnik podpisala pogodbo za izvajanje gospodarske javne službe distribucije toplote na celotnem območju občine Hrastnik v prihodnjih 35 letih. Petrol Energetika se je zavezala, da bo za posodobitev in razvoj daljinskega sistema oskrbe s toploto zagotovila potrebna investicijska sredstva in s tem posodobila celoten sistem daljinskega ogrevanja v mestu.

Posodobitev zajema popolno optimizacijo vročevodnega in toplovodnega omrežja ter omogoča najsodobnejši nadzor nad obratovanjem sistema. Na ta način je vsem prebivalcem in ostalim porabnikom zagotovljena dolgoročna, zanesljiva, varna in tržno konkurenčna oskrba s toploto. Poleg tega družba nudi porabnikom še tehnično svetovanje za izboljšave na področju energetske učinkovitosti in s tem znižanje njihovih stroškov za toploto.

Konkurenčna prednost družbe se dodatno odraža tudi v tem, da ima lasten, ustrezno kvalificiran ter izkušen kader, ki obvlada vodenje in upravljanje energetskih sistemov. Zunaj koncesijske pogodbe se je Petrol Energetika zavezala tudi za posodobitev proizvodnih kapacitet ter modernizacijo sistema za nadzor in vodenje proizvodnje toplotne energije v toplarni, kar bo dodatno omogočalo konkurenčno oblikovanje cene toplotne energije in nemoteno oskrbo porabnikov.

Petrol je s podpisom pogodbe začel izpolnjevati zavezo ob nakupu Toplarne Hrastnik, da bo v prihodnje namenil pomembna sredstva za njeno posodobitev, ki ji bo omogočila razvoj v regijskega koordinatorja celovitih energetskih in okoljskih storitev. S tem bo širša zasavska regija mogla uresničevati projekte na področju energetske oskrbe, učinkovite rabe energije in varovanja okolja.

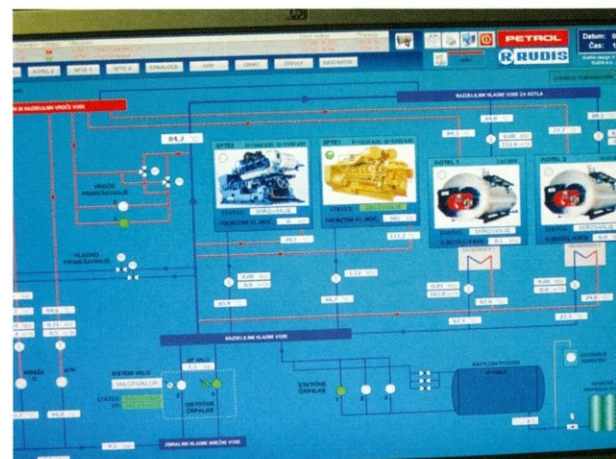
Od podpisa koncesijske pogodbe do svečane otvoritve SPTE2 smo izpolnili naslednje obljube:

1) Postavitev in zagon SPTE2

Končna vrednost investicije: 1.506.000 evrov.

Investicija zajema:

- kogeneracijski modul (motor za soproizvodnjo EE in toplote),
- umestitev kogeneracijskega modula -
 - izdelava PZI in PID dokumentacije,
 - gradbena dela,
 - strojne instalacije,
 - elektro dela skupaj z novo trafo postajo,





- pridobitev vseh potrebnih dovoljenj,
- izobraževanje in zagon,
- c) nadzorni sistem

Tehnični podatki modula:

podjetje: MWM,

naziv: TCG 2020 V16,

električna moč: 1560 kW (dovolj elektrike za letno porabo okrog 1300 gospodinjstev, ker bo zaradi načina subvencioniranja cen električne energije modul obratoval le 4000 ur),

toplotna moč: 1586 kW (dovolj toplote za okrog 800 gospodinjstev v kurilni sezoni, že z upoštevanjem izgub pri distribuciji),

energent: zemeljski plin, poraba 3606 kW,

električni izkoristek: 43,3 odstotka,

toplotni izkoristek: 44,0 odstotka,

izpusti v okolje in hrup: v mejah zakonodaje in prijazno okolju.

2) Obnova vročevoda

V prvem letu smo izvedli investicijo v višini 300.000 evrov v projektih Log 3, Log 15, Cesta 1. maja 69, športna hala in bazen, Log 28 A-E, vročevod veja A, B in odcepi proti vrtcu, Novi Log 19 A-E ter vročevod na Trgu Franca Kozarja 14.

Do leta 2014 bomo izvedli še investicije v višini 1,6 milijona evrov (500+500+300+300 tisoč).

3) Obnova kotlovnice

Za racionalizacijo poslovanja in posledično konkurenčno ceno toplotne energije smo letos vložili 70.000 evrov, v obnovo kotlovnice (frekvenčne črpalke, merilniki, ekspanzijska posoda, izolacija itd.) in v nadzorni sistem obratovanja 55.000 evrov. Podjetje veliko vlaga tudi v razvoj zaposlenih, tako na strokovnem področju kot na področju osebnostnega razvoja. Aktivno sodelujemo tudi z lokalno skupnostjo in z donacijami pomagamo športnim in kulturnim društvom.

S ponosom lahko zapišem, da Petrol vse svoje dane obljube ob nakupu Toplarne Hrastnik izpolnjuje 100-odstotno.

Vse to je pripeljalo do tega, da smo ob koncu leta 2009 podpisali pogodbo z izvajalcem del, v februarju začeli z gradbenimi deli in v avgustu že pridobili uporabno dovoljenje. Zakaj svečana otvoritev šele v oktobru? Za ekonomično obratovanje vsako postrojenje za kogeneracijo potrebuje zadosten odzem toplote. To je bilo omogočeno šele z začetkom kurilne sezone, ki se v Hrastniku običajno začne oktobra.

Za uspešno postavitve in zagon SPTE2 je potrebno izreči zahvalo vsem, ki so prispevali svoj delež h končnemu rezultatu. Posebej bi rad izpostavil vse zaposlene v PE Hrastnik, sodelavce v Petrolu Energetiki ter sodelavce s področja energetike v Petrolu, ki so s svojo strokovnostjo, vestnostjo in požrtvovalnostjo uspeli pripeljati projekt do konca še pred planiranim datumom. Ne smem pa pozabiti niti župana Mirana Jeriča in ostalih zaposlenih na Občini Hrastnik, ki s svojim razumevanjem in podporo omogočajo razvoj daljinskega ogrevanja v Hrastniku. Hkrati pa se za visoko profesionalnost in dobro izvedbo del v okviru terminskih in finančnih planov zahvaljujem tudi izvajalcu del, podjetju Rudis d.d..

Sama otvoritev SPTE2 je predstavljala pravo smetano ob zaključku projekta. Sodelavci iz Petrola so nam pripravili izredno prijeten dogodek. Krajšemu uradnemu delu, ki se je prepletal z nastopi učencev Glasbene šole Hrastnik, je sledil ogled nove pridobitve in svečan zagon kogeneracije.

Po zdravici ob uspešnem zagonu in po prvih proizvedenih kilovatnih ur električne energije in toplote, sta sledila še kratka pogostitev in sproščen klepet.

Septembrsko deževje je pustilo posledice v Instalaciji Sermin

Rinaldo Glavina

Močno deževje ni prizaneslo niti Obali. Vsi smo napeto čakali, kaj se bo zgodilo z našo zasebno lastnino, pa tudi s podjetji, v katerih delamo. Bili smo pripravljeni na vse, obenem smo upali, da ne bo nič hudega. Nalivi so dosegli celotno Bonifiko, na kateri je bilo okrog 20 cm vode. Prav tako je narasla Rižana. Potem smo mogli pričakovati, da se bo kaj neprijetnega pripetilo tudi v Instalaciji, saj je tukaj nekaj vzpetin, ki bi se pod silo vode lahko začele premikati.

Dejansko se je 19. septembra ob dveh ponoči začel premikati plaz nad rezervoarjem R20 in se mu približevati, pri čemer se je del zemljišča „zapeljal“ na požarno cesto. Varnostniki so to takoj opazili in o dogodku obvestili odgovorne v podjetju. Ko smo si vse ogledali, smo se dogovorili, kaj bo potrebno storiti, da bomo vse postavili v prvotno stanje. Poklicali smo strokovnjaka, projektanta in geomehanika, ter sklenili, da bomo najprej sanirali zemljišče v bližini rezervoarja, kasneje pa celotno brežino. Vse delo je potekalo pod nadzorom geometra in drugih strokovnjakov, ki so opazovali, ali se plaz še premika, in ugotovili, da je obstal.

Nekaj zemlje in kamenja je pridrselo prav do rezervoarja, in po izkopu najbolj kritičnega dela smo začeli čistiti okolico rezervoarja ter brežino vrnili v varno stanje. Glavna sanacija, odmik 4 do 5 tisoč kubičnih metrov zemlje, je trajala približno šest dni. Ker sem bil prepričan, da je vse dovolj zavarovano, sem menil, da rezervoar lahko začnejo polniti z gorivom. Vendar smo pred začetkom dela vprašali za mnenje še strokovnjake, ki pa so svetovali, naj brežino še delno odmaknemo, da bo vse res povsem varno. To smo storili ter podpisali skupen zapisnik, v katerem je bilo navedeno, da je rezervoar varen za obratovanje.

Niti na rezervoarju niti na njegovem temelju ni bilo videti nobenih posledic in lahko smo ga začeli polniti.

Vendar s tem še ni bilo opravljeno vse delo. Naročili smo projekt za sanacijo, da bomo celotno brežino postavili v staro stanje. Če bo vreme ugodno, bo delo trajalo okrog 30 dni. Sanacija pa ne vpliva na rokovanje z rezervoarjem, saj je prostor zunaj naše mreže, ki pa mora biti za uspešno poslovanje prav tako povsem varen.

Tudi če bi bil zdrš večji in bi zemlja dosegla rezervoar, se ne bi zgodilo nič hudega. Rezervoar ima dva plašča in zunanji bi zagotovo ustavil zemljino, tako da nikakor ne bi mogla priti do notranjega plašča.



Plinovodno omrežje v Gornji Radgoni je začelo obratovati

Zoran Gračner

Občina Gornja Radgona kot koncedent in Petrol Plin d.o.o., Ljubljana kot koncesionar sta avgusta 2008 sklenila koncesijsko pogodbo o izvajanju lokalne gospodarske javne službe dejavnost sistemskega operaterja distribucijskega omrežja zemeljskega plina v Občini Gornja Radgona. S tem koncesijskim aktom je Petrol Plin d.o.o. pričel opravljati dejavnost sistemskega operaterja distribucijskega omrežja na območju občine za obdobje 35 let.

Distribucijsko omrežje obratuje pod tlakom 4 barov, s plinom pa ga oskrbujejo iz prenosnega omrežja prek merilno regulacijske postaje (MRP) Avtoradgona (maksimalni pretok 3.000 m³/h, minimalni pretok 150 m³/h). Ti pretoki omogočajo letni odjem od začetnih 300.000 m³ do 2.800.000 m³ na leto. V skladu s projektnimi pogoji posameznih dajalcev soglasij je bil do konca decembra 2008 izdelan projekt plinovodnega omrežja. 15. marca 2010 je Upravna enota Gornja Radgona izdala gradbeno dovoljenje za celotno plinovodno omrežje. Takoj po pravnomočnosti pa smo zaradi kratkega časovnega roka pričeli graditi omrežje.

Celotno distribucijsko omrežje, ki je dolgo 25 km, bo s plinom oskrbovalo 1.500 odjemalcev. Investicijska vrednost zgrajenega omrežja znaša 2.2 milijona evrov. V koncesijski pogodbi je bil določen tudi rok za gradnjo omrežja in je smel znašati leto dni po pridobitvi gradbenega dovoljenja.

Po prvotnem načrtu je bila predvidena gradnja v treh fazah:

- prva faza gradnje je omejena na mesto Gornja Radgona, kjer naj bi pridobili 1.300 novih uporabnikov,
- druga faza vključuje Črešnjevce s 150 uporabniki,
- tretja faza pa Norički vrh, na katerem bi pridobili 50 novih uporabnikov.

Glede na pogoje dajalcev soglasij in potrebe občine, da bi na posameznih odsekih istočasno obnavljala vodovod in kanalizacijo, dogovorjenega roka nikakor ni bilo možno izpolniti. Zaradi vsega tega smo z Občino Gornja Radgona sklenili aneks ter v njem zapisali, da bo rok za gradnjo distribucijskega omrežja podaljšan na dve leti.



Najprej uradni del z nagovori

V letu 2010 smo zgradili prvi del plinovodnega omrežja v dolžini 7 km, ki zajema priključitev na MRP Avtoradgona, od koder nato trasa omrežja poteka ob Ljutomerski cesti, prečka potok, nato poteka v ulici Ob progi, prečka državno cesto, nato poteka ob glavni cesti (Ljutomerska cesta) do krožišča, kjer nato trasa omrežja zavije na Vrečovo cesto. Takoj v Vrečovi cesti je izvedena veja v Trstenjakovo ulico, nato pa še ena veja v Vodnikovo ulico. Na koncu Vrečeve ulice trasa omrežja preide v hodnik za pešce ob Partizanski cesti, po kateri poteka do križišča Partizanske ceste in Ceste na stadion. Trasa omrežja poteka do konca Ceste na stadion - do Doma starejših občanov, kjer je obravnavani del omrežja zaključen.

Sredi letošnjega avgusta je bila na upravno enoto Gornja Radgona vložena zahteva za izdajo uporabnega dovoljenja za „distribucijsko plinovodno omrežje Gornja Radgona 1.del“.



Nato predstavitev nove naprave

ventil sta slovesno odprla župan Občine Gornja Radgona Anton Kampuš in direktor družbe Petrol Plin d.o.o. Franc Dover.

Tega dne smo pridobili tudi prvega kupca in sicer Dom starejših občanov v Gornji Radgoni. Že v naslednjem tednu so se nadaljevale priključitve novih objektov, med katerimi najbolj izstopa novozgrajeni stanovanjski kompleks Mozaik. Občina Gornja Radgona je tako postala že 72. lokalna skupnost z aktivnim plinovodnim omrežjem, za skupino Petrol pa je to štiriindvajseto plinovodno omrežje. Glede na dejstvo, da je zemeljski plin po vseh karakteristikah nesporno najkakovostnejše in najbolj vsestransko uporabno fosilno gorivo, bo teh priključitev v prihodnosti gotovo toliko, da bodo zastavljeni cilji tudi izpolnjeni.



In predaja čeka prijaznosti

Tehnični pregled za ta del plinovoda je bil 21. septembra 2010, in na njem ni bilo ugotovljenih večjih pomanjkljivosti, zato je bilo 29. septembra izdano uporabno dovoljenje.

S pridobitvijo uporabnega dovoljenja smo izpolnili vse z zakonom predpisane zahteve. Tako smo v petek 1. oktobra 2010 izvedli svečano zaplinjanje distribucijskega plinovodnega omrežja v Gornji Radgoni. Plinski



Požarna pipa

Vse lanske pomanjkljivosti so bile odpravljene

Jelka Kušar

Mesec oktober je mesec varnosti in s tem tudi mesec, ko naši gasilci po posameznih enotah preskusijo svoje znanje in sposobnosti.

Letos je imela vsaka gasilska enota drugačno vajo. Nekje so izhajali iz predpostavke, da je skladišče zajelo močno neurje z bliski in grmenjem ter da je strela udarila v nadzemni rezervoar. Drugod je voznik po polnjenju avtocisterne z gorivom pozabil sneti pretakalno polnilno roko in odpeljal iz avtopolnilnice, gorivo je začelo iztekati in prišlo je do požara. Na tretji lokaciji je strojevodja zaradi napake na radijski zvezi in prehitre vožnje podrl vhodna vrata na železniškem pretakališču. Naglo zaviranje je povzročilo iskrenje pod kolesi cistern. Na drugem tiru so istočasno praznili cisterne z dieselskim gorivom. Na eni od njih je pušchal ventil in iskre so zanetile hlape okrog goriva, ki je iztekalo in je zagorelo. V Energetiki v Štorah pa so preverili sistem zaščite in reševanja ob nesrečah z nevarnimi snovmi v skladišču UNP in evakuacije zaposlenih iz poslovne stavbe.





Vsako vajo je budno spremljala komisija in na koncu podala svoje ugotovitve, ki jih je strnil **Matija Gorjup**:

- vse pomanjkljivosti, ugotovljene na vajah v lanskem letu, so bile odpravljene,
- osnova za pripravo scenarijev za vaje so bila tveganja, ugotovljena v varnostnem poročilu,
- vaje so bile izvedene v skladu z načrtom zaščite in reševanja, a zaradi varčevanja v manjšem obsegu,
- sistemi javljanja in obveščanja so delovali brez napak,
- vsi udeleženci so bili zelo dobro pripravljeni, posebno razveseljivo je bilo dobro vključevanje in izurjenost zaposlenih v skladiščih,
- oprema za gašenje in reševanje na vaji je delovala brez napak,
- vodenje vaj in komunikacija med udeleženci sta bili dobri,
- manjše pomanjkljivosti so bile ugotovljene na skladiščih Celje in Zalog pri ročnem odpiranju ventilov na napravah aktivne požarne zaščite za hlajenje in gašenje, kjer bo potrebno opraviti vzdrževanje ali zamenjavo,
- v vseh skladiščih so iz upravnih stavb evakuirali zaposlene, ki so upoštevali navodila odgovornih za evakuacijo, ter se pravočasno umaknili na določena zbirna mesta.

Fotografije: Mirko Anželj

Od olja do Pariza

Sebastian Kovačič

Če se nekdo potrudi in doseže dobre rezultate, se mu je potrebno zahvaliti. Tako v Petrolu vsako leto spremljamo sodelovanje veleprodajnih kupcev in njihov nakup v naši družbi. Tiste, ki se najbolje odrežejo, pa povabimo na kratko potovanje v tujino. Letos je pot peljala v Pariz na sejem Paris Motor Show.

V letošnjem letu je Petrol svojim veleprodajnim kupcem ponudil akcijo na segmentu avtomotivov in sicer pri motornih oljih ter ostalih vrstah olja, namenjenega vozilom. Obljubljena nagrada za največje kupce je bila obisk avtomobilskega sejma v Parizu. Obljubo smo uresničili v mesecu oktobru in stranke odpeljali v Pariz na sejem 2010 Paris Motor Show, ki ponuja na ogled najnovejše dosežke avtomobilske industrije sveta. Izleta so se udeležili tudi član uprave Roman Dobnikar, direktor OEV Maribor Alen Mihelčič ter prodajna predstavnika Mitja Plešec in Sebastian Kovačič.

Prvi dan obiska je bil bolj turistično obarvan, saj smo prosti čas izkoristili za ogled mesta, ki nas je navdušilo s svojo lepoto, arhitekturo, kulturo ter zgodovino. Najbrž ni potrebno omeniti, da je največja atrakcija med turisti Eifflov stolp kot najvišja zgradba v Parizu.

Drugi dan je bil v celoti namenjen obisku sejmskega prostora, kjer so se predstavili vsi največji ter tudi ostali proizvajalci v avtomobilski industriji. Največji poudarek letošnjega sejma so bila vozila na hibridni in stoddstotni električni pogon. Bile so tudi različne premierne predstavitve vozil, ki so vzbudile večje zanimanje med obiskovalci. Potrebno je poudariti, da je to eden od petih največjih sejmov, ki potekajo vsako leto. Njegov obisk pa je zelo naporen za obiskovalce, sploh če si ga ogledate v enem dnevu, kot smo to storili mi. Vsi udeleženci izleta v Pariz smo bili s potovanjem zadovoljni in se bomo najverjetneje še kdaj vrnili v francosko prestolnico.

Slike: Alen Mihelčič



Gostje in gostitelji



Kdaj bo zamenjal naše avtomobile?

Šrebrni zven ŽPZ PETROL

Barbara Rozina

Čeprav v zadnjih letih bolj poredko kaj izvemo o dejavnosti ženskega pevskega zbora Petrol, dekleta pridno in zagreto vadijo, od časa do časa nastopijo, prav tako pa se udeležijo tudi nekaterih tekmovanj. Letos so bile v Riminiju in se zelo dobro odrezale.

Jesen je v zborovstvu navadno začetek nove sezone, čas načrtovanj, čas uglaševanj, čas spoznavanj z novim programom. Za Ženski zbor Petrol pa je bila letošnja jesen vrhunec in obračun dela v preteklem letu. Delo smo si v prejšnji sezoni zastavile tako, da smo se vso jesen pripravljale na premierni koncert slovenskih ljudskih pesmi, poimenovan „S pisanega ganka“, ki smo jih uspešno odpele decembra lani, potem pa vse moči usmerile v priprave na mednarodno tekmovanje v Riminiju v Italiji, od koder smo se nedavno vrnile.

Mednarodno zborovsko tekmovanje v Riminiju privablja najuglednejše zборе z vsega sveta. Letos je tekmovalo 20 zborov, ki so zastopali barve Estonije, Rusije, Ukrajine, Irske, Češke, Finske, Italije, Poljske, Latvije, Madžarske, Makedonije,



Ponosne na dve novi odličji

Kanalskih otokov in Slovenije.

Naš zbor je tekmoval v dveh kategorijah in sicer v kategoriji zborov enakih glasov ter s programom ljudskih pesmi. S svojima nastopoma smo si pri strokovno zahtevni mednarodni žiriji prislužile srebrni odličji v obeh kategorijah.

Program tekmovanja je bil zelo natrpan in naporen, saj smo v istem dnevu tekmovali v obeh kategorijah, predstavile pa smo se še na zborovski reviji. Dan za tem je bil namenjen ogledu bližnjega San Marina, prijeten zadnji večer pa je prehitro minil v klepetu na ulični ploščadi pred hotelom.

Iskanje sozvočij, s katerim smo se „petrolejke“ trudile zadnje leto, je nagrajeno s srebrom. To nas še dodatno spodbuja, da bomo tudi v sezoni 2010/11 odkrivali skrivnosti zvenenja.



Potem pa še malce sprostitve

Prva psihološka pomoč ob kriznih dogodkih

Anita Lovše

Nasilju smo dnevno izpostavljeni prek medijev, nekaj povsem drugega pa je, če nehote postanemo del nasilja tudi v resničnem življenju. Oborožen rop ali/in fizični napad je za žrtev hud stresni dogodek, ki bolj ali manj poruši njeno osebnostno ravnovesje, občutek varnosti in zaupanje. Žrtve se pogosto soočajo z različnimi psihičnimi in socialnimi posledicami kaznivega dejanja, ki jih lahko občutijo še dolgo potem, ko so morebitne telesne rane že zaceljene. Posledice so odvisne od naše osebnosti, izkušenj, podpore, ki smo jo ali je nismo deležni v okolju, v osebnem življenju, na delovnem mestu, odvisne so od narave in trajanja dogodka ter drugih okoliščin. Po dogodku se lahko soočamo z močnimi občutki strahu, tesnobe, negotovosti, nemoči, z motnjami pozornosti, zbranosti, motnjami spanja, različnimi telesnimi težavami. Znižana je lahko naša delovna učinkovitost, zanesljivost, morda tudi dolgoročno, spremeni se naš vrednostni sistem, naše samozaupanje, suverenost in vsakodnevno delovanje... V nekaterih primerih se lahko razvije posttravmatska stresna motnja, ko posameznik mesec ali več mesecev po dogodku doživlja kombinacijo različnih negativnih posledic. Slednje še posebej močno vpliva na njegovo življenje. Nemalokrat namreč podcenjujemo posledice, ki jih ima travmatski dogodek na naše zdravje. Tak odnos do lastnega zdravja pa lahko vodi v dolgotrajnejše celjenje ran kot je potrebno. Govorimo o duševnih ranah, za katere menimo,

da jih bo premagal čas - tako mišljenje je lahko zelo zmotno in ima hujše posledice za zdravje. Če si zlomimo nogo, nič kaj dosti ne pomišljamo, ko iščemo najhitrejšo pot do pomoči, do zdravnikov, ki nam bodo nogo ovili z mavcem. Posttravmatske težave pa znamo kar sami pozdraviti? Tako mislimo, dokler telo še zdrži. A problem nastane, ko se psihični pritiski začno odražati povsem fizično. Psihologi rečejo, da telo „odreagira“. Kdaj torej poiskati prvo psihološko pomoč? Svetujemo vsaj enkratni pogovor s psihologom, katerega naloga je, da najprej oceni, kako hude posledice smo utrpeli, ter na preprost način razloži, kaj se z nami dogaja. **Za posameznika, ki se sooča z različnimi težavami, motnjami kot posledicami kriznega dogodka, je pomembno, da ve, da gre za normalne reakcije na neobičajni dogodek!**

V mnogih multinacionalkah že vpeljujejo razne oblike pomoči za žrtve nasilja, npr. v Carrefourju so jih poimenovali SOS aktivnosti. V Petrolu se zavedamo dejstva, da pred nasiljem nismo izolirani in želimo žrtvam nasilja pomagati k čim prejšnjemu okrevanju in vrnitvi na delo. Strokovnjaki s Področja tehničnega razvoja, kakovosti in varnosti ter z Oddelka varovanje poskrbijo za ustrezno usposobljenost zaposlenih, kako ravnati ob incidentih in kakšen je sam tehnični postopek po incidentu. Interni program usposabljanja se odvija na posvetovalnih dnevih in dnevih maloprodaje. Ob tem pa želimo osvetliti tudi vlogo psihološke pomoči,

ki pride zelo prav ob takšnih dogodkih; čim prej po incidentu je potrebno poklicati po telefonu psihologa, ki razloži, kaj vse se bo lahko odvijalo v naših mislih in kaj lahko pričakujemo v nadaljnjih dneh. Z našo svetovalko smo dogovorjeni, da je dosegljiva 24 ur na dan za takšne interventne pogovore, žrtev nasilja pa se sama odloči, ali bo šla na posvet. Psihologi so na tem mestu po nepotrebnem tabu tema. Če greš k psihologu, priznaš, da je nekaj narobe v tvoji glavi? S tem prispevkom želim osvetliti pravo resnico o tem: prav nič ni narobe z vami, narobe bo, če boste živeli v iluziji, da zmorete vse sami... Kjer se pomoč ponuja, jo vsaj v tem primeru uporabite. Žrtvi kaznivega dejanja je lahko psihološko svetovanje in psihoterapevtska pomoč v pomembno podporo pri soočanju in predelavi posledic kaznivega dejanja ter pri ponovnem vzpostavljanju občutka ravnovesja in varnosti.

Vsi si seveda želimo, da do takšnih stresnih situacij sploh ne bi prišlo. Če pa se že zgodijo, je dobro vedeti, da v nesreči nismo sami in da obstaja pomoč tudi v takšnih primerih.

Prenehanje kolektivnega dodatnega pokojninskega zavarovanja

V letu 2011 bo poteklo 10 let od vključitve prvih zavarovancev v prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. Zavarovanci, ki so bili upokojeni v tem obdobju, bodo s tem izpolnili še zadnji pogoj za pridobitev dodatne starostne pokojnine oziroma izplačilo privarčevanih sredstev.

Redno prenehanje zavarovanja

Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje redno preneha, ko zavarovanec uveljavi pravico do dodatne starostne pokojnine. To lahko stori, ko je dopolnil 58 let, se upokojil po obveznem pokojninskem zavarovanju in je od vključitve v prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje preteklo najmanj 120 mesecev. Pokojninska družba A, d.d. z dnem prenehanja zavarovanja sklene z zavarovancem pogodbo o izplačevanju dodatne pokojnine (dosmrtna renta). Višina rente je določena v pogodbi o izplačevanju pokojninske rente. Če zbrana sredstva ne zadostujejo, Pokojninska družba A, d.d. izplača zbrana sredstva v enkratnem znesku. Zavarovanec mora pisno napovedati uveljavitev pravice do dodatne pokojnine.

INFORMATIVNI IZRAČUN	starost ob upokojitvi - 60 let	
zbrana sredstva v €	dodatna mesečna pokojnina v €	
	ženska	moški
5.000	20	23
10.000	41	46
15.000	61	69
20.000	82	92
25.000	102	115

Zavarovancem bo na spletni strani Pokojninske družbe A, d.d. na voljo več možnih izračunov višine njihove dodatne pokojnine s potrebnim obrazcem in navodilom za napoved uveljavitve pravice do dodatne pokojnine.

Prenehanje zavarovanja zaradi izstopa zavarovanca

Zavarovanec, ki želi izstopiti iz zavarovanja pred upokojitvijo, Pokojninski družbi A, d.d. predloži pisno izstopno izjavo, ki jo predhodno potrdi njegov delodajalec.

S potrditvijo izstopne izjave se delodajalec seznani z izstopom zavarovanca in mu v prihodnje ne plačuje premije. Zavarovanec, ki mu je zavarovanje prenehalo na osnovi njegove pisne izstopne izjave, pridobi pravico do izplačila odkupne vrednosti po poteku 120 mesecev od vključitve v pokojninski načrt. Pokojninska družba A, d.d. v roku 60 dni po prenehanju zavarovanja izplača zavarovancu enkratno denarno vsoto v višini odkupne vrednosti, zmanjšane za izstopne stroške v višini 1 odstotka in akontacijo dohodnine v višini 25 odstotkov. Skupaj s poračunom dohodnine bo praviloma znašala obremenitev izplačila prek 30 odstotkov, kar je bistveno več, kot bo obremenjena renta, praviloma med 6 in 10 odstotki.

Dvig sredstev pred upokojitvijo se ne izplača

Namen kolektivnega dodatnega pokojninskega zavarovanja je zavarovancem nadomestiti upad pokojnine iz obveznega zavarovanja. Ob izrednem prenehanju zavarovanja zaradi izstopa zavarovanca namen zavarovanja ni dosežen. Cilj delodajalca in sindikata (podpisnika pogodbe o oblikovanju pokojninskega načrta), to je skrb za boljšo pokojnino zaposlenih, ni dosežen, prav tako tudi ne namen davčne olajšave.

Povprečni aktivni zavarovanec (s tekočimi vplačili premije) Pokojninske družbe A, d.d., ki je v zavarovanje vstopil leta 2001, bo imel po 10 letih (to je 31. decembra 2010) zbranih 7.355 evrov. Če bi sredstva dvignil, bi mu država odtegnila dohodnino v višini 2.443 evrov. Zaradi izstopa iz dodatnega pokojninskega zavarovanja bi se ta zavarovanec odpovedal tudi bodočim premijam in donosu, kar bi znašalo med 3.756 in 38.015 evri, odvisno od leta upokojitve.

Petrolov izlet – stalnica našega družabno poslovnega življenja

Mateja Marinko

Kot velik vprašaj je celo leto med sodelavci visela neizgovorjena misel:

Bomo tudi letos šli na naš veliki Petrolov izlet?

Če bomo šli, kam neki?

In če, kdaj se bo to zgodilo?



Veseli in razigrani

Petrolov izlet je že desetletja stalnica našega družabno poslovnega življenja, kjer glasovi sodelavcev iz telefona dobijo svoje obraze. Srečamo se tisti, ki nam ni mar za športne in plesne napore, ampak nas družijo radovednost, volja po pristnih stikih s sodelavci in neskončna želja spoznavati. Če so k temu pridruženi še udobni avtobusi, prijazni in gostoljubni hoteli s primerno gostinsko ponudbo, potem je lahko naš cilj skoraj vsaka turistična ali zgodovinska zanimivost. Naši radovednosti so vrata odprta na stežaj....

Kje vse smo že bili?

Brez natančnega kronista smo gotovo katerega od ciljev izpustili:

Budimpešta, Dunaj, München, Benetke, Toskana, Barcelona, Bratislava, Beograd, Dubrovnik, Passau, Praga,

Rim..... vse to so prelepa mesta, ki smo si jih ogledali skupaj. Mnogokrat se odpravimo v bližnjo Italijo, ki nas nikoli ne razočara s svojo zanimivo zgodovino, pisano pokrajino, raznolikostjo gurmanskega užitka.

Cilj letošnjega izleta

Ko smo iskali, kam odpeljati nekaj sto radovednih in radoživih petrolovcev, smo želeli dati vsakomur nekaj - znamenitosti, zanimivosti, drugačnost in družabnost. In smo našli Lombardijo, ne tako turistično „slavno“ deželo, pa vendar polno zgodovine in naravnih lepot.

Izvršeno!

Kot pravi ljudska modrost, kdor čaka, dočaka in tako smo tudi letos dočakali svoj težko pričakovani izlet. Prvi konec tedna v oktobru se je velika karavana petrolovcev odpravila na odkrivanje neznanega...

Naš cilj je bilo znano severnoitalijansko jezero Lago Maggiore, razdeljeno med dve državi in tri dežele. Jezero, na katerem so trije slavni otočki, imenovani po družini Boromeo, ki si jih je po nastanitvi v Lombardiji izbrala za svoj dom in ponos.

Trije otočki, ki so še danes v lasti te družine



Popotniki, prisluhnite modri besedi



Stari mojstri so se spoznali na svoj posel

in slovijo kot neprekosljiv primer italijanske renesančne arhitekture urejanja vrtov.

Spotoma smo se na kratko sprehodili še po izredno zanimivem mestu Bergamo, kjer nas je zobata železnica popeljala v neki drugi čas in neki drugi kraj...

In kakor se pravzaprav spodobi, smo pokukali še k Juliji v Verono in sami sebi zaželeli srečne in dolge ljubezni...



Tudi zemeljski užitki marsikoga prevzamejo



Objela bi ves svet

Bistvo

Naj fotografije pripovedujejo svojo zgodbo, saj je vsak od udeležencev svojo doživel sam in jo delil s sodelavci. In s sopotniki, ko se takole srečamo na hodniku ali slišimo po telefonu. Naša skupna zgodba pa je združena v želji, da bi še mnogokrat potovali skupaj in raziskovali tajnosti sveta, ki nas obkroža.

Zahvala

Vsem fotografom, ki so prispevali svoje fotografije, se zahvaljujemo za dovoljenje, da so objavljene v našem časopisu. Hvala vsem, ki ste prispevali svojo dobro voljo in pozitivne misli! Nasvidenje spomladi na novi avanturi!



Si predstavljate vsakodnevni sprehod po takem lastnem vrtu?

Poceni nafta bo kmalu preteklost

Časi poceni nafte so minili. V prihodnjih letih ne bo več na voljo dovolj nafte, da bi z njo zadostili vsemu povpraševanju, je izjavil Fatih Birol, ekonomist Mednarodne agencije za energijo.

Strokovnjak IEA vidi razlog v tem, da velik del naftnih polj omogoča vedno manjšo proizvodnjo, druga ležišča pa so v veliki meri izrabljena. A ker bo poleg tega v prihodnje proizvodnja postajala vse težja, se bodo višali stroški, z njimi pa tudi cena surovine.

Tudi Robert Falkner iz London School of Economics pričakuje v prihodnjih letih močno povišanje naftnih cen. Surovine sicer ne bo zmanjkalo, nastala pa bo vrzel med ponudbo in povpraševanjem. Najverjetnejša posledica bo dramatičen skok naftnih cen.

Na tak razvoj bi se morali dobro pripraviti vsi udeleženi - vlade, podjetja in porabniki.

Ruski naftovod do Kitajske je nared

Rusija se trudi, da bi razen v Evropski uniji odprla energetske trge tudi v drugih državah in namerava še v letošnjem letu prvič poslati surovo nafto na Kitajsko. Odcep vzhodnosibirsko-pacifiškega cevovoda je na ruski strani zaključen, zdaj morajo še na kitajski strani zgraditi priključek, ki bo vodil v notranjost države. Tako vsaj pravi Vladimir Putin. „Ta projekt naj bi predstavljal konkurenco ruskim dobavam nafte v Evropo.“

Do zdaj so po železnici izvozili na Kitajsko devet milijonov ton surove nafte na leto. Ko bo naftovod začel delovati, naj bi po njem pošiljali po 15 milijonov ton na leto. „Globoko sem prepričan, da bo nafta še letos stekla na Kitajsko,“ je izjavil predsednik Putin.

Rusija dobavlja v Evropo letno 120 do 130 milijonov ton nafte. Po vzhodnosibirsko-pacifiškem naftovodu bi v prihodnje mogli pošiljati do 50 milijonov ton tudi na azijsko-pacifiški prostor.

Spar širi število trgovin ob bencinskih servisih v Avstriji

Spar namerava v Avstriji do leta 2013 povečati število trgovin ob bencinskih servisih. Lani jih je odprl šest v Salzburgu, Linzu in Grazu, v prihodnjih dveh letih in pol naj bi v sodelovanju z upraviteljem bencinskih servisov Dopplerjem (BP, Turmöl) začel nastopati na 70 lokacijah po vsej Avstriji.

Spar namerava s tem postati najugodnejši ponudnik v trgovinah ob bencinskih servisih, kajti „ponujamo proizvode lastne blagovne znamke po cenah supermarketov“, je izjavil šef Gerhard Drexel. Lastna blagovna znamka predstavlja glavni delež v ponudbi, ki zajema 1.500 proizvodov. Pri ostalih proizvodih pa zaradi višjih stroškov za zaposlene na bencinskih servisih (neprekinjen delovni čas) cen ne morejo znižati, vendar so nižje kot pri kateremkoli drugem ponudniku.

V Nemčiji naj bi odprli plinski trg

Po odločitvi nemške zvezne vlade naj bi novi ponudniki na nemškem plinskem trgu dobili boljše konkurenčne možnosti.

Zvezna vlada je sprejela pravila, s katerimi bodo odpravljene ovire za konkuriranje na območju celotne države, in naj bi v kratkem začele veljati. Predvsem naj bi umaknili tiste ovire, ki do zdaj niso dovoljevale, da bi novi ponudniki dobili transportne kapacitete, ker so jih stari konkurenti najemali dolgoročno. Od tega pričakujejo pozitivne učinke tudi na končne porabniške cene.

Zvezna vlada je letos maja sprejela sklep o novih pravilih, ki prinašajo tri bistvene novosti.

- Sistem za dostop do skromnih transportnih kapacitet v plinski mreži bo spremenjen. Poslej bo možno samo 65 odstotkov teh kapacitet dolgoročno rezervirati.
- Uvedli naj bi dražbo kapacitet.
- Število tržnih območij, na katerih bo plin možno transportirati brez tehničnih omejitev, naj bi zmanjšali, kar bo pomenilo nižje stroške.

Norveška proizvodnja nafte je močno padla

Vse pogostejše se pojavljajo glasovi, da bo že v nekaj letih zaključena zgodba o uspešni proizvodnji nafte na Norveškem, ki se je začela v 70-ih letih. Norveška radijska postaja NRK je poročala, da se je črpanje v severnem Atlantiku v zadnjih 10 letih zmanjšalo za 40 odstotkov. Letos pa bi proizvodnja zemeljskega plina utegnila prvič preseči proizvodnjo surove nafte. Poleg tega strokovnjaki svarijo pred možnostjo, da bi nizke cene zemeljskega plina mogle izvrtati veliko luknjo v prihodnji državni proračun.

Zdaj je Norveška še vedno med petimi največjimi proizvajalci surove nafte na svetu. Z dohodki iz naftne industrije upravlja državni sklad, ki je edini take vrste na svetu ter predstavlja finančno podlago pokojninskega sistema.

Naftovod Bratislava je še vedno v čakalnici

Za načrtovani naftovod med Bratislavo in Schwechatom, ki naj bi ga zgradila slovaški državni Transpetrol in OMV, obstajajo štiri inčice, nobena pa naj ne bi vodila skozi rezervoar pitne vode, ki leži blizu Bratislave. Izbrano traso naj bi kmalu predstavili javnosti.

Sredi oktobra 2009 sta Avstrija in Slovaška podpisali pismo o nameri za gradnjo 60 km dolgega cevovoda, katerega gradnjo so začeli načrtovati že leta 2003. Takrat so se dogovorili, da bo delo steklo leta 2011, zaključeno pa da bo leta 2012. Med možnimi trasami so omenjali tudi pot skozi rezervoar za pitno vodo, kar je zbudilo hudo nasprotovanje okoljevarstvenikov, v letošnjem volilnem boju pa je predstavljala pomembno temo.

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

Natalija Jurko, prodajalka

BS Dravograd

Goran Ekart, prodajalec

BS Rogaška Slatina II

Gordana Rebič, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj**BS Ljubljana, Dolenjska 136 A**

Adrijan Grbec, prodajalec

BS Mengeš

Simona Hočevan, prodajalka

BS Škofljica

Celestina Bregar, prodajalka

OEM Novo mesto**BS Boštanj pri Sevnici**

Judita Kuntarič, prodajalka

BS Trebnje

Andrej Perko, prodajalec

OEM Primorska**BS Miren**

Sonja Spačal, prodajalka

Petrol d.d.**Oddelek skladiščenje – skladišče goriv Zalog**

Mersad Kujundžić, skladiščnik

Področje energetske rešitve

Tomislav Vargec, tehnični delavec

Področje elektrika

Tomaž Vižintin, vodja programa

Področje splošne zadeve

Alenka Svoljšak, administrativna referentka

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

Jože Pšeničnik, prodajalec

BS Slovenj Gradec, Ronkova 25

Mitja Jus, prodajalec

BS Vojnik

Marko Pečnik, poslovodja

OEM Ljubljana-Kranj**BS Bled, Ljubljanska 15 A**

Štefan Mežan, prodajalec

BS Ljubljana, Dolenjska 136 A

Jernej Hren, prodajalec

BS Ljubljana, Dolenjska 24

Sabina Opara, prodajalka

BS Škofljica

Grega Podržaj, prodajalec

BS Trzin

Ema Vidergar, prodajalka

OEM Novo mesto**BS Čatež Il-J**

Marjan Šepec, prodajalec

BS Metlika, C. XV. Brigade 34

Stanislav Vukšinič, prodajalec

OEM Maribor**BS Maribor, Valvazorjeva 21**

Danilo Lubej, prodajalec

OEM Primorska**BS Povir**

Borut Ličen, prodajalec

BS Štaloni

Miloš Sirk, prodajalec

Podpora maloprodaji

Boris Bratina, inštruktor

Distribucija in dobava toplote v ŽR

Maks Mesner, strojnik

Proizvodnja toplote na KPTE

Milenko Kobal, strojnik

Petrol d.d.**Oddelek varnost**

Franc Cedilnik, tehnični inštruktor

Oddelek skladiščenje – SDC

Jože Tomc, komisionar

OEVB – podpora veleprodaji

Zdenka Pezdirc, administrativna referentka,

Jože Šenveter, administrativni referent

ODD Prodaja kupcem – služba prodaje kemije

Marija-Varja Habjan, samostojna referentka

ODD CRM in kartično poslovanje – Služba Magna center

Danica Tonih, administrativna referentka

Področje splošne zadeve

Robert Šprem, samostojni organizator

Podpora člana uprave za področje energetike

Mahir Hadžiahmetović, vodja razvojnih projektov

ZAHVALA

Ob izgubi očeta

Alojza VEREŠA

se iskreno zahvaljujem sodelavcem z bencinskega servisa AC-sever Murska Sobota za darovani venec, nekdanjim sodelavcem na bencinskem servisu Martjanci za darovane sveče, direktorju OEM Maribor in njegovim sodelavcem za izrečeno sožalje.

Vsem še enkrat hvala!

Robert Vereš
bencinski servis AC-sever Murska Sobota

