



PETROL

časopis družbe Petrol

julij 2007 • št. 7

Po letu dni
uspešnega dela

Petrol ni
zanimiv samo
v očeh enega
strateškega
partnerja

Ekipa, ki dela
v Sarajevu
je super

3 Po letu dni uspešnega dela

intervju

4 Petrol ni zanimiv samo v očeh
enega strateškega partnerja



8 **kratke novice**

maloprodaja

12 Ko bi imeli še plin!



investicije

13 Petrol pospešeno gradi ob
hrvaških avtocestah

intervju

14 Ekipa, ki dela v Sarajevu je
super!



okolje

16 Celovite energetske in okoljske
rešitve v urbanih naseljih

18 **obnova**
Sanacija v Lendavi

19 **otroci odraslim**
Najmlajši, naša prihodnost



20 **prosti čas**
Njegova največja želja v dijaških
letih - postati kuhar



22 **šport**
Z močno voljo vse dosežeš



23 **prišli / odšli**

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

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

Glavna in odgovorna urednica: Jelka Žmuc Kušar

Oblikovanje: Neža Tomori Kontrec

Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50

Vodstvo družbe: Marko Kryžanowski, predsednik uprave

Predsednik nadzornega sveta: Viktor Baraga

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

Slika na naslovnici:

Tilen Kitak, 6 let: "Poganjam kolo, varčujem z energijo", tempera

Varnostno nadzorni center skrbi za varnost naših bencinskih servisov, pa tudi za varnost zunanjih strank

Po letu dni uspešnega dela Bojan Babič

Petrolov Varnostno nadzorni center deluje približno leto dni in delo poteka tako, kakor smo si ga zastavili. V bližnji prihodnosti bomo morali vnesti le nekaj sprememb, ker pripravlja vlada nov zakon, ki se mu bomo morali prilagoditi. V parlamentu je v tretjem branju novi zakon o zasebnem varovanju, ki bo predpisoval, da sme varnostno nadzorni center dobiti licenco le, če zaposluje najmanj deset operaterjev. Poleg tega bo moral poslej vsak center imeti nadomestni center, ki ga mi že imamo, vendar pod pogoji starega zakona. Gre za to, da mora tedaj, ko se v našem centru kaj zgodi, reagirati drugi center in prevzeti delo. Da bo to možno, bodo imeli naše sprejemnike tudi v drugem centru, tako da bo alarmni signal vedno prišel v oba centra.

Delo za Petrol

Zdaj je v centru zaposlenih 6 operaterjev, ki v celoti nadzorujejo Petrolove bencinske servise, pa tudi vse ostale stranke, za katere skrbimo. Pri tem tretjino dela opravimo za Petrol, drugi dve tretjini za zunanje naročnike.

Med glavnimi nalogami, ki jih opravljamo za Petrol, moram najprej omeniti odgovarjanje na vse vrste alarma, ne glede na to, ali je sprožen zavestno (panik tipka) ob neljubih dogodkih na bencinskih servisih, ali zaradi izpada elektrike, ali česa tretjega. Tudi ob nevihti ali udaru strele lahko izpade elektrika, ob čemer se sproži alarm v centru, od koder pri priči pošljejo intervencijo na bencinski servis, saj ne vemo, ali je izpad nastal zaradi naravnih vzrokov ali zaradi česa drugega. Ko intervent (človek, ki je zaposlen kot varnostnik in ima licenco za delo) pride na bencinski servis, ugotovi dejansko stanje in če je potrebno, pokliče varnostno nadzorni center in pove, kaj je potrebno storiti (morda je treba popraviti telefonsko varovanje), varnostno nadzorni center informacijo nato posreduje ustrezni službi. Služba za varovanje deluje v okviru TRKV, ki naroči servisiranje oziroma popravi varnostnih naprav.

Če se pripeti neljub dogodek, varnostno nadzorni center pripravi posnetke varnostnih kamer, ki kažejo, kaj se je na objektu dogajalo v določenem času. Lahko gre za pobeg, krajo, rop, vlom, ali za drugačen izged. Če varnostnik zaloti nepridiprava, ga opazuje, zapiše znamko, po možnosti tudi registrsko številko avtomobila, način pobega, da bi lahko dal čim več podatkov policiji, ki jo je v skladu z zakonom dolžan obvestiti. Sicer ima pravico, da intervenira neposredno, to se pravi, da poskusi človeka fizično ustaviti, vendar se le redki odločijo za tako ravnanje, saj je nevarnost, da bi se jim kaj zgodilo, prevelika.

Zunanji naročniki

Za zunanje naročnike praktično opravljamo enako delo. Spremljamo sprožitve alarmov.

Pogodbo imamo predvsem s službami za varovanje, ki varujejo razne objekte, zasebne ali javne. Ko se sproži alarm, naš operater takoj reagira. Običajno pošlje obvestilo interventu, ki odide do objekta. Če je potrebno, operater usmerja intervanta, saj so na nekaterih objektih alarmne naprave tako postavljene, da se natančno vidi, v katerem delu objekta je bil sprožen alarm, za kakšno vrsto alarma gre, intervent pa mora priti čim bližje mestu, kjer se je nekaj dogodilo. Pravzaprav gre za dva človeka (interventi vedno delajo v dvoje), da drug drugemu krijeta hrbet, in da se lahko istočasno posvetita dogajanju in o vsem sproti obveščata varnostni center oziroma policijo.

Za zunanje naročnike pripravljamo analize dogodkov ter na njihovi osnovi svetujemo ukrepe, morda zamenjavo naprave za tehnično varovanje, morda samo dopolnitev, včasih pa stranke opozorimo, da je bolj primerno fizično varovanje. V zadnjem času pa vedno pogosteje ugotavljamo, da je predvsem pri varovanju zasebnih objektov čas od sprožitve alarma do prihoda intervanta, ki traja od 5 do 10 minut, marsikdaj predolg. Praksa je pokazala, da je dober sosed najboljši varnostnik. Vendar to ne pomeni, da mi v teh primerih ne varujemo več stanovanj. Stanovanja imajo še vedno vgrajene alarmne naprave, v pogodbi pa opredelimo, da o dogodkih ne obveščamo varnostne službe, ampak soseda, ki potem stopi čez cesto ali iz nadstropja v nadstropje in pogleda, ali se pri varovancu dogaja kaj neobičajnega. Če ugotovi, da je tako, nam to sporoči. Varnostno nadzorni center pa je kot strokovna služba dolžan obvestiti policijo, ki zelo hitro pride do kraja dogajanja, celo hitreje kot varnostna služba. Zato bomo v prihodnje svojim strankam svetovali, naj se odločijo za tak način varovanja - tehnično varovanje, ki je vezano na naš varnostno nadzorni center, ta pa je v skladu z zakonom dolžan obvestiti policijo, če sumi, da gre za kaznivo dejanje. Če pa se alarm sproži iz kakšnega drugega vzroka, je za naročnika veliko enostavneje, če se dogovori s sosedom, da bo šel pogledat njegovo stanovanje, kar je za stranko tudi ceneje.

Vedno pa smo mi tisti, ki svetujemo strankam, kaj je potrebno storiti. Če se lažni alarm prepogosto sproži, povemo, ali je alarmne naprave potrebno prilagoditi ali samo drugače postaviti ali narediti kaj drugega. Strankam pa povemo tudi to, kateri ukrepi so najbolj primerni, če pride do neljubega dogodka. Pri tem gre za ukrepe za varovanje objekta oziroma stranke in tudi za izbor cenovno najbolj ugodnih ukrepov. Izkazalo se je namreč, da dražje varovanje ne pomeni tudi večje varnosti.



Pravi bančniki so nekaj posebnega, prav nič niso podobni običajnim ljudem. Ne dajo se zapeljati lepim besedam, vse njihove odločitve temeljijo na številkah, analizah, študijah. Zato so posebej dobrodošli tam, kjer je treba veliko načrtovati, pripravljati strategijo, se odločati o novih usmeritvah in velikih nakupih, saj opozarjajo na zadeve, ki bi jih utegnili spregledati tudi najboljši gospodarstveniki.

Na zadnjem zasedanju Petrolove skupščine je bil za novega člana nadzornega sveta potrjen Andrej BRATOŽ, direktor podružnice Nove Ljubljanske banke v Trstu, ki si je z leti nabral veliko izkušenj in izoblikoval trezen pogled.

Petrol ni zanimiv samo v očeh enega strateškega partnerja

Jelka Kušar



“Vedno mi je bila ekonomija najbližje in vedno mi je bila všeč. Živel smo v Portorožu in ker oče ni želel, da bi vse poletje prebil na plaži, je zahteval, da delam. Tako sem že po drugem razredu osnovne šole v hotelu Palace, kjer je bil oče zaposlen kot komercialni direktor, delal v vratarnici in se ob tem učil nemščine. Kasneje sem pisal prijave in opravljal razne druge naloge.

Po koncu srednje šole sem za prvi denar, ki sem ga zaslužil, plačal mami vožnjo v Francijo, kamor je šla obiskat svojo sestro, ki jo je takrat videla prvič po 30 letih. Naslednje leto sem sebi kupil majhno jadrnico.

Ko sem bil v srednji šoli, sem že delal v recepciji in ko sem maturiral, sem šel delat v Poreč v Kompas, kjer sem navezal stik z angleškim turističnim operatorjem Blue Sky ter začel delati kot njegov predstavnik v Poreču. Po dveh letih sem prešel k Jugotoursu iz Londona ter prav tako delal v Poreču. V tretjem letniku ekonomije sem se odločil, da se moram pripraviti na zaključek študija in se v poletnih mesecih nisem več zaposlil. V četrtem letniku sem se prijavil za štipendijo v Narodni banki, leta 1976 diplomiral in že januarja 1977 začel delati v Narodni banki, v analitsko raziskovalnem oddelku ter se ukvarjal z monetarno problematiko.

V Banki Slovenije sem ostal 8 let, nato so me prepričali, da sem jo zapustil ter odšel v Slovenijales za vodjo financ. V raziskovalno analitskem centru je bilo delo sijajno in s sodelavci smo se dobro ujeli. Imeli smo tudi dobrega mentorja, doktorja ekonomije

iz Beograda, ki je iz političnih razlogov prišel v Slovenijo. Imel je bogato znanje in veliko izkušenj in od njega smo se veliko naučili. Prvi operativni vodja je bil Marko Voljč. Delo je bilo zanimivo, a sčasoma človek ugotovi, da nekatere zadeve postajajo same sebi namen, saj nismo smeli niti objavljati analiz, ker je bilo to heretično. Zanje smo uporabljali statistično gradivo jugoslovanskega SDK, delali analize s področja tečaja, redistribucije dohodka med republikami, ugotavljali, kdo je vplival na gibanje tečaja, zakaj se je v določenem trenutku tečaj formiral na tak način, da je odstopal od ustreznega razmerja, ki je bilo formirano na borzi v New Yorku ali v Frankfurtu, v Beogradu je pa odstopanje včasih doseglo od 10 do 12 odstotkov. Pozneje smo primerjali razne tokove, na eni strani zadolževanje v tujini, na drugi strani uvažanje posameznih vrst blaga, ugotavljali, kdo je največ uvažal, kdo je bil najbolj zadolžen, in videli, da je bilo odstopanje od tečaja največje prav v trenutkih, ko so družbe odplačevale kredite, in so potrebovale najustreznejši tečaj, kar je bilo dirigirano, mi pa smo imeli možnost, da smo podatke sistematično zbirali in naredili zanimive analize, ki smo jih celo objavili. Takrat se je vsul plaz kritik, in nismo imeli več možnosti, da bi sproti dobivali podatke. Služba je postajala nezanimiva, ker ni bilo nobene povratne informacije od tega, kar smo naredili, oziroma so bile samo negativne, čeprav smo vedeli, da je vse zelo koristno. Sam pa nisem bil tako zelo zavzet za raziskovalno delo, da bi ga želel opravljati vse življenje. Ostal pa sem na finančnem področju - tudi potem, ko sem odšel v Slovenijales, ki je bil takrat ena najmočnejših jugoslovanskih družb. Nekaj let sem bil v Ljubljani in delal kot pomočnik generalnega direktorja za finance, nato sem odšel v predstavništvo v Trst. Prišlo je namreč do različnih razmišljanj in zaključkov in sprejete

so bile nekatere odločitve, s katerimi se nisem strinjal. V Trstu sem bil direktor predstavništva Slovenijalesa za Italijo.

Po treh letih me je predsednik Ljubljanske banke Marko Voljč, s katerim sva se poznala iz Banke Slovenije, nagovarjal, naj pridem k njim v Milano, kjer so potrebovali nekoga, ki bi vodil podružnico. Do leta 1990 je imela Nova Ljubljanska banka predstavništvo tudi v Milanu. Njegov direktor je dobilo nalogo, naj pripravi vse za ustanovitev banke, in ko so bila vsa soglasja zbrana, so v Ljubljani ugotovili, da je glede na tedanje razmere najboljša oblika podružnica, ne samostojna banka. Direktor predstavništva, ki naj bi postal direktor podružnice, je odšel v pokoj, banka je imela 6 mesecev začasnega direktorja, nato sem na vztrajno prepričevanja Marka Voljča jaz odšel v Milano.

Nova Ljubljanska banka je hotela rasti, a preden smo v tem uspeli, smo morali še marsikaj storiti, sedež smo hoteli ohraniti v Milanu, obenem pa odpreti nove enote milanskega sedeža v Trstu in Gorici, vendar nam Centralna banka Italije tega ni dovolila. Vzroka sta bila vsa dva. Prvi je bil v tem, da banka v letih po ustanovitvi še ni izoblikovala svojega jasnega cilja, kaj naj dela. Drugi v tem, da so bile razmere v tedanji razpadajoči državi in novo oblikovani Sloveniji različne, toda marsikdo v poslovnem svetu je menil, da je Slovenija zelo blizu balkanskih vojn in da je vse zelo tvegano, tako da je bilo poslovanje banke zelo skromno in nerazvito. Kot posledica so bile nerazvite tudi notranje procedure, banka ni bila utečena, vse to pa je zahtevalo zelo močno sanacijo banke. Skupaj z Ljubljano smo morali oblikovati strategijo, vse prenoviti, prestrukturirati, dopolniti, česar pa ni možno storiti čez noč.

Neka monetarna ustanova vedno lahko reče: "Dokler tega ne razvijete na ustreznjšo višjo raven,

vam ne moremo dati pristanka na osnovi prepričanja, da to dobro deluje." Tako je tudi bilo. Vendar se je v zraku čutilo, da je še nekaj drugega nasprotovanja. Zadnja leta pa vse teče normalno in tudi odnosi so normalni."

Šlo je za to, da bi nastala samostojna banka, torej novo podjetje. V zadnjih letih se pa povsod v svetu pojavlja nekaj nasprotnega. Vsi se poskušajo povezovati ali združevati, iz manjših družb nastajajo večje. Torej gre v novo smer. Kako gledate na to?

Povsem prav imate, da se - če sva že pri bančništvu, v svetu. . .

. . . ne samo v bančništvu, na vseh področjih.

Proces globalizacije poteka tako v bankah kot v gospodarstvu. To je dejstvo. Nova Ljubljanska banka je velika banka za Slovenijo, veliko manjša je v jugovzhodni Evropi, še manjša v srednji Evropi, še toliko manjša v celotni Evropi in povsem majhna v svetovnem merilu. To so dejstva. Vendar ne moremo reči: "Bolje je, da jo zapremo, ker nima nobenega smisla." Če imate možnost, se morate prilagajati, in sicer tako, da iščete neko nišo, da ste v njej dobri. Prepričan sem, da bo tako na področju bančništva kot na drugih področjih tisti, ki je učinkovit, našel nišo, jo dobro tržil in spoštoval vsa ostala normalna zdrava načela poslovanja. Načelo poslovanja v tržni ekonomiji je, da ste potrebni in da imate odličen odnos do kupcev oziroma do tistih, ki jim ponujate svojo storitev. In če vas sprejmejo, ker imajo od vas korist, to pomeni, da znate kot majhni izkoriščati svojo nišo za svoj razvoj.

Ali to pomeni, da iščejo najbolj enostavno pot, če se povezujejo tako v jeklarstvu kot v električni ali naftni panogi, pa v bančništvu in prehrabni industriji? Bolj enostavno je, če se dva povežeta in delata kot eden, kot da vsak sam išče niše, kar je vsekakor težje.

Ni nujno, da je tako. Na prvi pogled je videti, da je najenostavneje združiti dva velika. Vendar mora biti najprej volja med njima jasno izražena, sicer gre za sovražno združitev ali za sovražen prevzem. Če do združitve ne pride na podlagi sovražnega prevzema, je vsa

zadeva v osnovi lažja. Vendar to ne pomeni, da je lahka. Eno je struktura organizacije pri nizki ravni, z rastjo, ali če povečujete s faktorji dvakrat, trikrat, desetkrat, se mora temu prilagajati tudi organizacija, spreminjanje organizacije pa ni lahko delo. Pripraviti morate spremembe, istočasno pa ne smete pasti pri svoji učinkovitosti na trgu. To zahteva napor in ne gre čez noč. Zato vidimo na vsakem področju združevanja ali povezovanja, da je to težko delo, ki bo lahko - če je pravilno zastavljeno in dobro trasirano - sčasoma kazalo prve učinke. Vendar od vsakega močnejšega združevanja ni učinkov čez noč.

Ali je bolj koristno, da se združujejo iste panoge iz posamezne države ali iz različnih držav?

To je težko odgovoriti na pamet. Vedno je odvisno od primera do primera. Posamezni primeri so lahko od drugih različni in tudi stopnja različnosti je lahko večja ali manjša. Vse je odvisno od razlik med njimi. Vsekakor mora imeti tisti, ki vodi politiko združevanja, ki odloča o združevanju, pred seboj povsem jasne cilje, vedeti mora, na kakšne težave bo naletel in kakšne prednosti bo dosegel, ali gre v združevanje znotraj panoge v isti državi ali znotraj panoge med različnimi državami ali za povezovanje različnih panog znotraj države ali za povezovanje različnih panog iz več držav. Mislim, da je težko govoriti na pamet, ne da bi vedel za konkretne primere.

Ali menite, da imajo vsi, ki se kakorkoli povezujejo, povsem natančne predstave in povsem dobro vedo, kaj se bo zgodilo, ali se ne povezujejo nekateri tudi zato, ker naj bi bilo koristno?

Ekonomija vsekakor igra pomembno vlogo. V tržni ekonomiji, za katero se Evropa razglašala, in v pretežnem delu zahodnega sveta, kjer veljajo tržni principi poslovanja, igra politika zmanjševanja stroškov izjemno močno vlogo. Konkurenca je tako velika, da jo lahko premagate bodisi s tem, da imate prednost na svojem področju, bodisi da je vaš razvoj pri novih proizvodih ali pri izboljšavah obstoječih tako močan, da odstopate od drugih, in to lažje valorizirate, sicer pa se med ostalim zavzimate tudi za čim bolj učinkovito zniževanje stroškov, vendar v tolikšni meri, da zadeva še vedno deluje. Ne morete teoretično reči, da boste znižali

stroške za sto, potem vam pa podjetje ne deluje več, ker brez stroškov ne gre. Pomembno je, da so stroški produktivni, da so racionalni in to mora biti vodilo. Na dolgi rok nihče ne more vedeti, kaj se bo konkretno dogajalo v naslednjih letih. Lahko naredite odličen plan za leto, dve, morda za tri, vsak plan, ki bi temeljil na podrobnostih za obdobje, ki je daljše od treh let, je po mojem prepričanju neuporaben. Lahko dokaj dobro ocenite strateške linije, kako se bodo v glavnih smernicah morala razvijati določena področja. Danes govorijo, da bo poraba nafte čez 50 let bistveno nižja kot danes, da jo bodo nadomestili z novimi proizvodi, z biomaso, z vodikom, avtomobilska industrija naj bi pretežno proizvajala vozila na vodik. Če se bo to uresničilo, mora biti v linijo dolgoročno naravnani razvoj podjetij, ki se s tem ukvarjajo. Verjetno bodo morala tržiti druge proizvode oziroma se pripraviti na spremembe. Gotovo pa ne bo nobenih ostrih sprememb v petih ali desetih letih.

Povezujejo se podjetja iz različnih panog, na primer prehrana, hotelirstvo, elektrogospodarstvo in še kaj. V čem je smisel?

Vprašanje je, ali gre za povezovanje na industrijskem ali storitvenem področju. To ni tipično vezano na čisto ekonomijo. Lahko je šlo za fazo tranzicije, v času tranzicije so se dogajale določene zadeve, določene privatizacije, določene odprodaje, dogovori za naprej. Potem bi se podjetje na dolgi rok rado zne bilo turistične dejavnosti, ker je premalo akumulativna na kratek rok. Za tako dejavnost potrebujete veliko kapitala in absolutno neto pozitivni cash flow. Dobičkonosnost kapitala je v turizmu razmeroma skromna. Prihodki iz energetike so očitno bolj mamljivi. Nafta je zamenjala elektrika oziroma hidroelektrarne, ki jih delajo v raznih državah nekdanje Jugoslavije. Spet se vrača na energetska področja, iz manj akumulativne v panoge, ki so bolj akumulativne.

Ali je bolj koristno, da se dve družbi iz iste panoge združita in nastane eno samo ali da ustanovita joint venture ali da neko podjetje kupi drugo?

O tem je težko soditi na pamet, brez ustreznih podlag, brez poglobljenih študij okolja in konkretne oblike

povezave dveh podjetij. Za vsako primerjavo je potrebno imeti dobre študije, ki pokažejo prednosti in slabosti, pri čemer upoštevajo okolje in tudi njegov razvoj. Združevanja ali povezovanja - strateška ali v obliki joint venture ali samo kot strateški partnerji - niso odvisna samo od današnjega trenutka in od tega, kaj kažejo analize danes, ampak je treba upoštevati tudi možen razvoj okolja v prihodnjem obdobju, ki pa spet ne more zajemati samo kratkega roka, ampak mora upoštevati razvoj v daljšem obdobju.

Kakšen odstotek družbe je koristno kupiti? Če kupite 10 odstotkov, ste vložili denar, 25 odstotkov plus delnica je že nekaj drugega, 51 odstotkov pomeni odločanje, 75 odstotkov daje polno moč. Prav tako je vprašanje, koliko prodati?

Iz svojih dosedanjih izkušenj bi rekel takole: če je podjetje, ki ga kupujete, majhno, kar pomeni nekaj milijonov evrov kapitala, je pomembno, da ste pretežni, večinski lastnik. Pri tem je spet odvisno od tega, kako je sestavljen statut podjetja, kako je možno določene zadeve menjati, ali statut predvideva zamenjavo svoje vsebine, za kar zadostuje navadna večina. V takem primeru je zelo pomembno, da imate kot glavni partner in glavni lastnik podjetja pretežno večino, kar pomeni nad 50 odstotkov. Če gre za velike, kapitalsko močne družbe, je važno, da imate relativno večino. Naj vzamem za primer zavarovalnico Generali, ki je druga največja zavarovalnica v Evropi. Posamezni lastniki, ki imajo v njej 4, 5, 7 odstotkov, so izjemno veliki lastniki. Daleč od tega, da bi bili pretežni v našem drugačnem pogledu, ker ni možnosti, da bi imel nekdo nad 50 odstotkov Generalija. Posamezni lastnik, ki v Generaliju upravlja s 7 odstotki premoženja, ima izjemno močan vpliv na dogajanja v družbi, vodenje politike in na vodenje strateškega razvoja Generalija. Gre za relativno pretežno lastništvo, ki pa ni absolutno. Vse je odvisno od velikosti in pomembnosti družbe.

Kaj pa prinese sovražni prevzem?

Če pride do sovražnega prevzema, se morajo verjetno v zelo kratkem času odnosi tako urediti, da so po volji tistega, ki je izvedel sovražni prevzem. Sicer ni imel nobenega smisla. Mučenje novega pretežnega lastnika s tistimi,

ki so bili proti takemu prevzemu, bi družbo samo izčrpavalo. Če nekomu uspe sovražni prevzem, je logično, da bo zadevo izpeljal do konca in temu primerno postavil organizacijo, kadre, način vodenja, upravljanje sebi v prid. To bi kasneje lahko imelo za posledico, da bi šlo družbi dobro, kar pa ni nujno.

Ali je velika razlika med delom delniških družb v Sloveniji in v tujini?

Zadnja leta nisem imel toliko vpogleda v delo delniških družb, bodisi tistih, ki kotirajo na borzi, bodisi onih, katerih delnice se prodajajo pod borznim pultom, vendar vidim, da se politika delovanja delniških družb, nadzornih svetov, zakonodaja, zakon o gospodarskih družbah približujejo standardom, ki veljajo v Evropi in v zadnjem letu je bil narejen precejšen korak naprej v smislu izboljšave, večje transparentnosti, večje preglednosti, treba se bo tudi navaditi na vse novosti. Pred kratkim sem bral razmišljanja pomembnega slovenskega gospodarstvenika, ki ugotavlja, da je zakonodaja na prvi pogled komplicirana, in sicer zato, ker še ni izvedena v vseh delniških družbah, zlasti tistih, ki kotirajo na borzi, in da se bo temu treba prilagoditi ter sprejeti za svoje. V tem smislu je to novost in mislim, da pomeni korak naprej v smislu transparentnosti, ki je pri delovanju javnih delniških družb zelo pomembna.

Odločajo veliki delničarji. Ali mali sploh lahko kdaj uveljavijo svoje želje, zahteve?

Zakon, ki je bil sprejet v začetku letošnjega leta, prvič govori tudi o malih delničarjih, in jih poskuša tudi zaščititi. Morda ta zaščita še ni adekvatna, to bo pokazal čas, vsekakor je treba zagotoviti, da bodo mali delničarji ustrezno pravno zaščiteni in ne bodo predmet preigravanja velikih igralcev, ki bi najraje videli, da bi šlo vse v njihovo korist na račun malih, da jih sploh ni.

Kako pa vidite Petrol?

To je izjemno velika družba, katere razvoj je bil dokaj impresiven, ima smeje načrte, ki jih bo treba tudi realizirati. Imam občutek, da se je v zadnjih dveh, treh letih - konkretno še premalo poznam zadeve - morda več pripravljalo strategijo in nekoliko zanemarilo njeno realizacijo, in mislim, da bo treba iti v razvoju pospešeno naprej v vseh smereh, v širjenju lastne

mreže, v povezovanju, analize naj pokažejo, katera povezovanja so bolj smiselna, ali joint venture ali strateško partnerstvo. Za vse odločitve morajo biti ustrezne baze in ustrezni sklepi, da pa pridete do sklepov, morajo biti analize čim boljše, čim bolj poglobljene. Petrol ni majhno podjetje, od takega podjetja živi veliko družin, veliko poslovnih partnerjev, in če bi bile narejene napačne poteze, bi bilo veliko partnerjev in družin odvisnih od slabe odločitve. Zato je treba vse poglobljeno pripraviti, kar pa verjetno tudi delajo.

Kaj pa bi kot član nadzornega sveta spremenili v strategiji?

Najprej moram povedati, da šele začenjam podrobneje študirati in dokler te faze ne zaključim, bi bilo prezgodaj karkoli govoriti, vendar si bom gotovo prizadeval, da skupaj z ostalimi pripomorem k dobrim odločitvam, ki imajo težo, ki imajo za seboj globoko analizo, in kažejo, da je prav taka odločitev najboljša v danem trenutku ob upoštevanju okolja in njegovega razvoja. Želel bi si, da bi skupaj z ostalimi nadzorniki lahko prispeval tako odločitev.

Bi se zavzemali za to, da Petrol kupi kakšno drugo podjetje ali doma ali v tujini?

Če bi analiza pokazala, da je tako podjetje potrebno in da ima Petrol od njegovega nakupa v razvoju bistveno več pozitivnih učinkov kot negativnih, bi odločitev vsekakor podprl. Toda to mora pokazati analiza. Lahko je neposredno vezano na plin ali na nafto ali na širjenje mreže. Vsekakor pa se Petrol mora razvijati, sicer bi stopical na mestu, s čimer bi samo izgubljal. Delničarji Petrola bi izgubljali in vsi ostali, ki so vezani na to veliko in pomembno družbo. Zato razvoj Petrola mora iti naprej, mora biti dobro premišljen, mora biti podprt z argumenti. Čas je pa tisti, ki ga znajo tekmeči dobro izkoristiti, zato je potrebno delati analize čim hitreje, vendar ne na račun kakovosti. Treba je delati hitro in učinkovito.

Hitro delati pomeni, da se hitro odločite?

Da se hitro odločite. Vsaka realizacija zahteva potem čas, ki je lahko malo krajši ali precej daljši. Vse je odvisno od ljudi, kajti brez ljudi ni nič. Brez dobrih kadrov ni nič. Verjamem, da je v Petrolu

veliko strokovnjakov in dobrih delavcev, slišim, da sta kadrovski management in skrb za izobraževanje zelo močna in da vodijo določene usmeritve, a ne samo, kaj kdo v tem trenutku dela, kakšno mesto zaseda ter kakšne naloge opravlja, v okviru kadrovskega managementa se z ljudmi pogovarjajo o njihovih preferencah, morda bi kdo na drugem delovnem mestu lahko dal boljše rezultate, saj se ljudje sčasoma naveličajo posameznih vrst opravil in si želijo spremembe, in v njihovem okviru lahko več dajo ter dobijo nov elan. Upam, da v Petrolu tako tudi ravnajo, vsaj videti je, sicer pa brez dobrih kadrov ni razvoja. Zato verjamem, da bo Petrol šel naprej in bo ohranjal visoko mesto v Sloveniji.

V čem je razlog, da Petrolova delnica tako raste?

To bi bilo najbolje vprašati borznike, ki imajo tudi svojo logiko. Gotovo na vrednost delnice vpliva dosedanja zgodovina Petrola, dosedanji ljudje, dosedanji način dela in odločanja, saj je bilo vse narejeno. Prav tako ima pomemben vpliv strategija, ki je bila sprejeta, ki velja za naprej, poleg tega so rezultati dobri, vsekakor vedno lahko rečemo, da bi bili lahko še boljši, prostor za izboljšave obstaja. Nenazadnje vsaj do določene mere vplivajo na rast razne govorice o razgovorih z naftnimi velikani, pa pričakovanja, vendar je ne glede na razne govorice o povezovanjih važno sproti, tekoče delo in realizacija strategije, pa tudi nalog, ki so si jih vodstvo in lastniki družbe zadali. To je vsekakor najpomembnejši element, kar ne pomeni, da drugi faktorji ne vplivajo prav tako, vendar to daje podlago.

Kaj to pomeni, da bi se delnica zrušila, če bi nenadoma rekli, da konkretne povezave ne bo?

Zrušila se ne bi, bi pa nastalo kratkotrajno nihanje. Gotovo Petrol ni zanimiv samo v očeh enega strateškega partnerja, ampak več partnerjev. Če bi se delnica zamajala, ker bi bilo objavljeno, da so se neuspešno končali razgovori z enim od partnerjev, to ne pomeni, da se ne bi mogli pogovarjati z drugimi, vsekakor morajo biti razgovori vodeni resno in v času, ko potekajo, mislim, da pretirano hvaljenje nima nobenega smisla.

Ciril Pirš

Tradicionalno junijsko srečanje najemnikov bencinskih servisov v Obsotelju

Lepa junijska sobota je postregla s presenečenji skupnega celodnevnega druženja najemnikov bencinskih servisov šmarsko-kožjanskega območja, ki sva se ga udeležila tudi z Igorjem Mravljjo. Prvo druženje pred več leti je preraslo v tradicionalno poletno srečanje po Obsotelju.

Tudi v soboto, 16. junija, je bilo tako. Skupaj z najemniki bencinskih servisov Rogatec, Rogaška Slatina, Podčetrtek, Podplac, Kozje, Bistrica ob Sotli, Šmarje, Šentjur, Ponikva in Planina smo se v zgodnjem dopoldanskem času zbrali v centru zdraviliškega turizma v Rogaški Slatini. Ko smo dobili napotke za ves dan, smo se najprej do dobrega podložili. Pot nas je nato najprej vodila v majhno mesto Rogatec tik ob hrvaški meji, kjer smo si ogledali edinstveni muzej na prostem. Bilo je kaj videti. Šmitova hiša, zgrajena v letih 1816-18, s črno kuhinjo, dnevnim prostorom "hišo", manjšo sobo "štiblcem", dekliško sobo, shrambo in vhodno vežo, imenovano lojpa, je bila v celoti zgrajena iz lesa - brun in prekrita s slamo.

Tla so bila ilovnata, stene ometane z ilovico in prebeljene z apnom. Hiša je bila za takratne razmere dokaj velika, kar je pomenilo, da gre za premožne lastnike, kamor sodi tudi urejeno gospodarsko poslopje - štala s poljskim straniščem, svinjak - štalunci, kozolec - toplar in nepogrešljiv vodnjak - štepih na čapljo.

V muzeju na prostem smo si lahko ogledali tudi starodavno kovačnico, čebelnjak in trgovino z mešanim blagom - "lodn".

Vsemu, kar smo videli, daje še poseben pečat ohranitev rojstne hiše pesnika Jožeta Šmita - Šmitova hiša in pa neposreden pogled na Donačko goro, mali Triglav, kot ji domačini radi rečejo zaradi treh vrhov, le da je za skromnih 2000 m nižja, ter pogled na veličastni Boč.

Le streljaj vstran smo si ogledali veličasten dvorec Strmol, ki je bil obnovljen leta 2003. Dvorec, prvotni grad je omenjen že leta 1436, ima renesančno zasnovo s pozneje dodanimi elementi baroka. V gradu je sedaj rekonstrukcija nekdanje



O marsičem smo se pogovorili in razdrli veliko veselih

grajske črne kuhinje in lepo obnovljene dvorane, ki služijo različnim družabnim dogodkom.

Po prijetnem in poučnem "sprehajanju po zgodovini" se spodobi tudi končna lokacija za sprostitev.

Organizatorji so tudi za to odlično poskrbeli, saj smo pristali v osrčju neokrnjene narave ob čudovitem lovskem domu blizu izvira Sotle. Druženje je prineslo še preizkus spretnosti v streljanju na pomično tarčo divjega prašiča, v malem nogometu, nekatere pa je gnala radovednost do izvira Sotle, kjer smo na poti doživeli resnično srečanje s čisto pravimi jurčki in zlato rumenimi lisičkami.

Ob polni mizi dobrot, tudi zlato rumenega hrustljavega odojka in pristne domače kapljice, ob družbi naših soprog je srečanje dobilo še poseben pečat neformalnega druženja, sproščenega pogovora, pa tudi lepe domače pesmi.

Tovrstno druženje desetih najemnikov bencinskih servisov iz pristnega obsoteljskega območja pokaže veliko. Pokaže medsebojno spoštovanje in pripravljenost pomagati si. Pomeni dobro medsebojno klimo med zaposlenimi, predvsem pa pove, da ti ljudje, nosilci odgovornih funkcij na Petrolovih bencinskih servisih, znajo in zmorejo najti tudi čas za takšna neformalna druženja med petrolci, kar po moji oceni zmorejo le redki. Bravo, spoštovani najemniki bencinskih servisov obsoteljskega območja v OEM Celje-Novo mesto.

Jelka Kušar

Majhen, a uspešen

Nekoč so bile Črnuče Črnuče, samostojen kraj nedaleč od Ljubljane, od katere jih je ločilo nekaj kilometrov. Imele so svoje organe, trgovino, gostilno in bencinski servis. Toda tako kot drugi kraji so se tudi Črnuče začele širiti, nastajale so nove zgradbe, marsikaj se je spremenilo, le bencinski servis je ostal. Vendar ni ostal sam. Nedaleč od njega je zrasel nov sodoben objekt, ki pritegne veliko več pogledov kot stari, toda obiskujejo ga predvsem vozniki, ki se pripeljejo po obvoznici in so po stari cesti namenjeni proti Štajerski. Večina Črnučanov je ostala zvesta svojemu staremu servisu. Res da je med najmanjšimi v Petrolu, vendar ponuja vse, kar imajo njegovi veliki bratje - tako gorivo kot blago v trgovini. In poslovodja **Roman NOSE** pravi, da je promet dober.

Odprt je vse delavnike, ob sobotah le dopoldne, ob nedeljah in praznikih je zaprt. Zato so na njem zaposleni le trije, ki jim nekaj ur na dan pomaga študentka. V zadnjem času precej dlje, saj je prodajalka zbolela in preostala dva ne zmoreta sama vsega postoriti. Največ dela je jutraj, v opoldanskem času in zgodaj popoldne. Toda vsi se med seboj poznajo in kadar je potrebno, vozniki brez godrnjanja počakajo, da pridejo na vrsto. Napisala sem, da bencinski servis Črnuče I ponuja vse, kar imajo njegovi veliki bratje. Še več. To je edini Petrolov bencinski servis, kjer je možno kupiti B100, 100-odstotni biodiesel. Res da zanj niso postavili nove ulične



Z veseljem bi vam postregli z novim gorivom

črpalke, ampak so uporabili eno od dveh, namenjenih primadieslu, ki so ga vozniki takoj po uvedbi sprejeli in začeli pridno kupovati. Biti edini, ki prodaja novi B100, ki torej orje ledino, ni kar tako in bo gotovo tudi nekaj prineslo. Toda vozniki so previdni in običajno potrebujejo precej časa, da se ogrejejo za novosti. In pri tem jih mora nekaj posebej pritegniti. Pri B100 bi mogla biti to cena, vendar gorivo ni prav nič cenejše od ostalih vrst dieselskega goriva. Petrol kot posrednik med proizvajalci in uporabniki ne more razlike prevzeti nase. Lahko pa bi v Sloveniji ravnali tako kakor v mnogih zahodnih državah - kadar gre za ekološko pogonsko gorivo, se država odpove delu davka.

Seveda stranke marsikaj zanima v zvezi z novim gorivom, kakšne so njegove prednosti, ali je primerno za vsako vozilo na dieselski pogon, kako se obnese pozimi in še kaj. Prodajalci jim nekaj sami razložijo, obenem jim ponudijo informativni letak, kjer je marsikaj napisanega, ter svetujejo, naj se pogovorijo s serviserjem, ker jim le on lahko pove, ali je novo gorivo primerno za njihov avto. Po vsem tem nekateri vozniki raje zavijejo k ulični črpalki s klasičnim biodieslom, drugi od časa do časa kupijo B100, le lastnik starejšega jeepe ga redno nataka. Sicer je pa spraševal po tem gorivu, še preden so ga na bencinskem servisu začeli prodajati.

Valerija Rojc

Dobri odnosi med zaposlenimi dajo vsestransko dobre rezultate

Na bencinskih servisu govori predvsem o prodaji, rezultatih, skrbijo za mesečne akcije, ponujanje blaga, prijaznost, skratka za popolno poslovanje. Tokrat se je na bencinskem servisu zgodilo tudi nekaj povsem neobičajnega. Najemnik bencinskega servisa Ptuj V Drago Ertl se je poročil z gospodično, ki je na njegovem servisu zaposlena kot prodajalka. Poroka je res zasebna zadeva, vendar pomeni tudi nekaj veselega, kar radi delimo s prijatelji. Ker bencinskega servisa ni možno sredi dneva zapreti, sta se mladoporočenca odločila, da bosta šla pozdravit zaposlene na Ptuj V in tako je kolona svatov po obredu zavila na



Kolona svatov se je ustavila na bencinskem servisu

bencinski servis, kjer so goste pričakali z majhno pogostitvijo, kar je celotnemu dogodku dodalo poseben pečat.

Jelka Kušar

Smo kot prava družina

Ko se dogovarjam s poslovodjo za obisk bencinskega servisa, si poskušam predstavljati, kako sprejema mojo željo, ali mu je odveč ali vidi v njej možnost, da bo kaj več povedal, ali bi se rad izognil, ali, ali... Včasih ob obisku ugotovim, da je bil moj vtis pravilen, drugič spoznam, da sem se zmotila. Ko sem telefonirala **Mateju BERCETU**, poslovodji bencinskega servisa Šempeter III, se mi je zdelo, da je gospod precej redkobeseden, da bom bolj težko kaj izlekla iz njega in da bova pogovor kmalu zaključila. Kako sem se zmotila! Pogovor je bil zanimiv, sogovornik pa sproščen, zgovoren, priazen.

S Petrolom je povezan že od svojega 16. leta, saj je takrat začel delati v počitniškem času, imel je štipendijo, po zaključku šolanja pa se je redno zaposlil. Tako se je počasi življal v okolje, in "Petrol mi je zrasel v srce". Delal je kot prodajalec, pa kot pomočnik poslovodje, postal poslovodja in na koncu najemnik. Prav pred to zadnjo stopnjo je nekaj razmišljal, da bi zamenjal službo, a v najemništvu je videl poseben izziv ter ostal. In kakšne so glavne razlike med posameznimi delovnimi mesti? Kot prodajalec je po "šihtu" odšel domov, kot pomočnik poslovodje je še malo pogledal okrog, ali je vse v redu, kot poslovodja je čutil povsem drugačno, tudi večjo odgovornost, vloga najemnika je pa sploh nekaj povsem drugega. O marsičem mora sam odločati, priznava pa, da ima v svojih dveh sodelavcih dobro oporo, da so

kot družina. Tudi s sodelavci z bližnjih bencinskih servisov ima dobre odnose. Ko je delal na Vrtojbi, je bilo tam 12 ali 14 prodajalcev, ki so se počasi preselili na druge bencinske servise, toda stiki so ostali. Kot prodajalec na Vrtojbi se je Matej Berce dobro počutil, kot najemnik v Šempetru še bolje. Nekaj pozitivnega prinaša sodelovanje z inštruktorjem, ki je bil nekoč tudi prodajalec na Vrtojbi in iz prakse pozna delo na bencinskem servisu, razume ga in mu ni treba veliko razlagati.

Najemnik se ne pritožuje niti nad odnosi s strankami. Od Slovencev prihajajo domačini iz bližnje okolice, pa tudi od drugod, s Krasa, se marsikdo ustavi. V glavnem vse pozna, kar je samo koristno. Včasih katera stranka sicer prigodnja v trgovino, češ da ni nikogar pri črpalkah, sama pa ne bo natakala, a do takih je poslovodja še posebej prijazen, s čimer jih marsikdaj preseneti, tako da hitro pozabijo na slabo voljo. Prihaja tudi precej Italijanov, za katere je bil bencinski servis pravzaprav zgrajen. Toliko kot nekoč jih res ni več, vendar tudi ne malo. Vsi po vrsti prihajajo po cigarete, vzamejo kakšno čokolado ali sladoled, tisti, ki imajo avtomobile podjetja, pa kupujejo tudi gorivo. Ugodnejše cene goriv imajo v Italiji namreč samo za zasebna vozila.



Ob zamenjavi izmene se je treba o marsičem pogovoriti

Od tu in od tam pa prihajajo ljudje igrati loto, ki daje dober promet, nekoliko manj športne stave, vendar pričakujejo na bencinskem servisu izboljšanje, ko bo razvit nov sistem. Presenetljiva je prodaja vstopnic. Res da je večje zanimanje za lokalne prireditve, vendar zaposleni niso pričakovali, da bo toliko kupcev.

Jelka Kušar

Hitri servis ima prednost

Tip Stop je mehanična delavnica za hitri servis in menjavo pnevmatik. Za to niso potrebne posebne naprave niti zelo velik prostor. Toda Rešet trade d.o.o. v Stražišču pri Kranju je precej drugačen. Res da imajo Tip Stop, a delavnica je velika in zelo dobro opremljena. Ob mojem obisku je na kanalu stal velik tovornjak, na drugi strani dva osebna avtomobila na dvigalih, ki so jih popravljali sami mladi fantje. Lastnik delavnice **Štefan KRČ** mi je povedal, da nima več kot enega ali dveh hitrih servisov na dan, kar bi bilo povsem premalo za preživetje, zato ima pravo mehanično delavnico. Vendar je en prostor vedno rezerviran za hitre posege in če se pojavi voznik, ki ga potrebuje, ima prednost.

In kaj delajo kot Tip Stop? Menjajo olje, filtre, zavore, morda brisalce in kaj podobnega. Ob menjavi olja stranko vprašajo, katero znamko želi, ali pa ji predlagajo Texaco, ki je "resnično kakovosten". Za Texaco se mnoge odločijo, na drugem mestu je Elf, na tretjem Castrol. Texaco marajo, ne smejo pa slišati za Proton, ker so preprosto prepričane, da je zanič in nič ne pomaga razlaga, da prihaja iz Texaca. Sicer pa vsaj polovice strank niti ne zanima, s kakšnim motornim oljem vozijo.

Z menjavo pnevmatik imajo veliko dela dvakrat na leto, jeseni in spomladi, vendar je med terminoma velika razlika. Jeseni se večina strank pojavi okrog 15. novembra, tako da je dva tedna vrsta pred delavnico dolga nekaj deset metrov, zamudniki pa prihajajo tudi še

decembra. Spomladi ni takega navala. Nekateri vozniki se pojavijo precej pred 15. marcem, zadnji šele takrat, ko se odpravljajo na dopust in se spomnijo, da vozijo še z zimskimi pnevmatikami. Pnevmatike je možno v Rešetu tudi shraniti in čeprav je vedno manj zanimanja za to, jih imajo v skladišču okrog tisoč. V okolici, od koder prihaja največ strank, so družinske hiše, ki imajo skoraj vse klet, kjer je dovolj prostora za štiri pnevmatike. Kdor jih pusti v skladišču, pa ve, da so dobro shranjene in varovane. Včasih se sicer zgodi, da se kaj zameša in potrebujejo nekaj več časa za iskanje, stranka pa mora še enkrat priti. Vendar se nobena ne pritožuje, končno so z leti postali že dobri znanci in se o vsem mirno pogovorijo. Tudi takrat, ko pride stranka po "shranjene" gume, potem se izkaže, da so bile stare in izrabljene, pa jih je zavrgla. Ali jih ima v domači kleti. Bolj resno je delo v "veliki mehanični delavnici", kjer opravljajo velika popravila in so potrebni res dobri avtomehaniki, ki znajo odkriti napake in jih tudi popraviti. Štefan jih ima šest in je vesel, da jih je dobil, kajti "najtežje je najti dobrega avtomehanika. Ko sem jaz hodil v šolo, je imel letnik 8 vzporednic, zdaj komaj spravijo skupaj en razred." Zato razmišlja o tem, da bi koga štipendiral. Potem bi vedel, koga bo dobil. Zdaj sprejme novince najprej za dva tedna, potem podpiše pogodbo za mesec dni, zatem za pol leta. Kdor se v tem času izkaže, lahko ostane. Izkaže pa se tisti, ki ni le zaključil šole, ampak ima delo tudi rad. Zase Štefan ve, da mu je poklic, ki ga je izbral, pri srcu, sicer pa je to ljubezen podedoval od očeta.

Anton Jazbar, Aleš Šabeder

Nov proizvod LBZ - Petrol 4-T scooter

Bogato ponudbo proizvodov lastne blagovne znamke, ki jo nudimo svojim kupcem, smo obogatili z novim proizvodom, z motornim oljem, namenjenim lastnikom skuterjev. Zelo priljubljena vozila mladih in malo manj mladih se v vedno večjem številu pojavljajo na naših cestah, zato smo se odločili, da tudi njim zagotovimo možnost za oskrbo z oljem najvišjega kakovostnega razreda, ki je že na policah naših bencinskih servisov.



Novo motorno olje

Za nekoliko bolj podrobno predstavitev novega proizvoda pa še nekaj osnovnih tehničnih informacij: Olje 4-T SCOOTER 10W-40 je specialno visoko kakovostno, delno sintetično olje za štiristaktni (4-T) motorje skuterjev.

Formulacija tega olja ter visoko učinkovitih protiobrabnih in antioksidacijskih aditivov zagotavlja največjo možno zaščito motorja pri najtežjih obratovalnih pogojih in pri ekstremnih temperaturah. 4-T SCOOTER 10W-40 se odlikuje tudi po izredni strižni stabilnosti. Zato povsem ustreza zahtevam vseh najpomembnejših proizvajalcev skuterjev (Piaggio, Aprilia, Gilera, Peugeot, Yamaha, Beta, Italjet idr.). Ker ne vsebuje modifikatorjev trenja, se lahko uporablja tudi za 4-T motocikle, kjer sta motor in mokra sklopka mazana z istim oljem.

Jelka Kušar

Ali že poznate B100?

O mešanju biodiesla, ki je v celoti proizveden iz rastlinskih olj, s klasičnim dieselskim gorivom je bilo že veliko napisanega. Poleg tega morajo na osnovi zakona Evropske unije mešanico uporabljati v vseh njenih članicah, zato ga tudi Petrol prodaja na svojih bencinskih servisih. Zdaj pa smo dali na trg tudi čisti biodiesel, B100, ki v celoti ustreza zahtevam evropskega standarda za biodieselsko gorivo EN 14214, prav tako pa tudi zahtevam slovenskega standarda SIST EN 14214. Vendar novega goriva zaenkrat še ni možno kupiti na vseh naših bencinskih servisih, za začetek ga imajo le na bencinskem servisu Črnuče I. Prav tako ga ne smemo preprosto natočiti v rezervoar vozila z dieselskim motorjem, ki ni serijsko ali naknadno prilagojeno za uporabo biodiesla. Zato se je treba najprej pogovoriti z uradnim zastopnikom ali serviserjem avtomobila.



Lastnik in direktor Tip Stopa in mojster skupaj rešujeta večje probleme

Za prehod z naftnega diesla na biodiesel niso potrebni posegi ali prenavitve motorja, če je vozilo temu že prilagojeno. Proizvajalci avtomobilov pa priporočajo, naj vozniki po prvih dveh polnitvah zamenjajo filter goriva. Če preidejo s klasičnega na biodiesel, se namreč lahko zgodi, da se začno pospešeno čistiti morebitne obloge na elementih napajalnega sistema. Pri redni uporabi biodiesla pa menjamo filter v enakih intervalih kot pri običajnem dieselskem gorivu. Še prej pa se moramo prepričati, ali predpisi proizvajalca vozila ne postavljajo drugačnih napotkov.

Biodiesel je možno uporabljati tudi samo občasno. Toda potem so koristne pogostejše kontrole, pa tudi predčasna zamenjava filtra goriva.

Pri uporabi biodiesla morajo vozniki upoštevati še nekaj napotkov. Najprej se je potrebno prepričati, ali postavlja proizvajalec vozila dodatne zahteve, predvsem glede intervalov pri zamenjavi filtra in motornega olja. Priporočljiva je tudi uporaba svežega biodiesla, to pomeni, da ga ne smemo imeti niti v rezervoarju vozila niti v kakršnikoli embalaži dlje kot 6 mesecev. Poleg tega se vozniki ne smejo čuditi, če bo poraba goriva nekoliko večja. Ker je energijska vrednost biodiesla nekoliko nižja, je njegova poraba rahlo večja. Poleg tega ima omejene zimske lastnosti in če ni aditiviran, lahko preide iz tekoče v trdo obliko že pri -8 do -10 stopinjah Celzija.

Barbara Jama Živalič

Uspešna predstavitev Petrola na prvem Dnevu slovenskega kapitalnega trga v Zagrebu

Sredi junija je v Zagrebu v hotelu Esplanade potekal Dan slovenskega kapitalnega trga, ki ga je organiziral KD Asset management d.o.o. iz Zagreba pod pokroviteljstvom Ljubljanske borze vrednostnih papirjev. Na tem dogodku se je uspešno predstavila tudi družba Petrol d.d., Ljubljana. Poleg Petrola je sodelovalo še pet slovenskih podjetij: Intereuropa, Mercator, Luka Koper, Telekom Slovenije in Terme Čatež. Namen dneva slovenskega kapitalnega trga pa je bila promocija slovenskih podjetij hrvaškim institucionalnim vlagateljem. Z razvojem hrvaškega

kapitalskega trga raste obseg sredstev, ki jih upravljajo hrvaški institucionalni vlagatelji, liberalizirala se je tudi naložbena politika zavarovalnic, ki zdaj del svojega portfelja lahko investirajo tudi v lastniške vrednostne papirje. Poleg tega je hrvaški trg zaradi bližine tudi strateško pomemben za slovenska podjetja.

Na novinarski konferenci je članica uprave za finance mag. Alenka Vrhovnik Težak najprej na kratko predstavila skupino Petrol, kasneje pa je na sami predstavitvi posameznih slovenskih podjetij podrobneje govorila o poslovanju skupine Petrol v letu 2006 ter v prvem četrtletju leta 2007 in pojasnila strateške usmeritve poslovanja do leta 2010. Predstavitvi so sledila individualna srečanja z vlagatelji.

V delu, ki je bil namenjen vprašanjem, je hrvaške novinarje in vlagatelje najbolj zanimalo povezovanje z rusko družbo Lukoil, ustanovitev nove družbe v Črni gori ter tender črnogorske družbe Montenegro Bonus. Želeli so dobiti tudi mnenje Petrola o dvojni kotaciji in našem interesu za kotacijo na Zagrebški borzi ter o stock split - razdelitvi delnice na manjše dele, na kar se sedaj pripravlja Krka iz Novega mesta. Hrvaški vlagatelji so spraševali še o lastništvu slovenske države v družbi Petrol in kakšne načrte in namene ima slovenska država glede vlaganj v Petrol oziroma ali je zanjo Petrol strateška naložba. Glede na to, da ima Petrol v Zagrebu svojo odvisno družbo Petrol Trgovina d.o.o., menim, da je bila predstavitev naše družbe na prvem Dnevu slovenskega kapitalnega trga v Zagrebu smiselna in potrebna in sodeč po zanimanju novinarjev in vlagateljev tudi zelo uspešna. Hrvaški trg je za Petrol pomemben zaradi naših dejavnosti na njem, predstavlja pa tudi velik potencial na področju kapitalnih vlaganj, saj je na Hrvaškem obvezno vlaganje v drugi pokojninski steber.

Jelka Kušar

Sončkova akcija je bila uspešna

V Zvezi Sonček se je porodila dobra ideja. Odločili so se, da bodo na raznih mestih postavili zbiralnike, v katere bodo ljudje dajali tolarske kovance, z zbranimi sredstvi pa pomagali graditi

apartmane v osrednjem objektu rekreacijskega centra Sonček Vrtiče, vendar je nekaj denarja še ostalo. Porabili ga bodo za sofinansiranje pokritega bazena v centru Sonček Elerji ter podprli terapevtske kolonije, ki jih organizirajo društva, vključena v Zvezo Sonček. Akcija je bila zelo uspešna, saj je prinesla kar 68.000 evrov, kar pomeni 16 ton kovancev.



Akcija je bila resnično uspešna

Tako uspešno akcijo je bilo potrebno nekoliko bolj proslaviti, in organizirali so slovesno odpiranje prostorov v Vrtičah. Ker so bili zbiralniki postavljeni tudi na Petrolovih bencinskih servisih, so organizatorji povabili na prireditev podpredsednika Petrola Igorja Irgoliča, ki je skupaj z enim od bodočih stanovalcev prerezal trak. Ker je bil uspeh akcije tako velik, so se v zvezi odločili, da bi jo ponovili, zlasti ker imajo ljudje še vedno večje količine tolarskih kovancev.

30-LETNICA DELOVANJA ŽENSKEGA PEVSKEGA ZBORA PETROL

Vsem ljubiteljem zborovskega petja sporočamo, da v letu 2007 praznujemo trideseto obletnico ustanovitve Ženskega pevskega zbora Petrol. Jubilej bomo praznovali oktobra s koncertom
BREZ GLASBE NI ŽIVLJENJA.

Že sedaj vas vabimo, da skupaj obeležimo ta prijetni dogodek.

Pevke in zborovodkinja KD ŽPZ Petrol

Petrolov bencinski servis v Slavonskem brodu že več let oskrbuje voznike z gorivom in blagom dodatne ponudbe, tako da si je pridobil stalne stranke, ustavljajo pa se tudi tujci in domačini, ki delajo v tujini ter vedo, kakšno blago je dobro. Odprt je vse dni v letu do 23.00, na njem pa poleg poslovanja delajo trije prodajalci.

Ko bi imeli še plin! Jelka Kušar



Barve povedo, čigav je

Ko je **Denis KIRALJ** pred dvema letoma prevzel vodenje bencinskega servisa Slavonski brod, ni bil začetnik, saj je pred tem zbiral izkušnje v Veliki kopanici. Tukaj je prevzel objekt, ki je že imel stalne stranke, ustavljajo pa se tudi tranzitni potniki - popolni tujci ter ljudje, ki so doma iz teh krajev, a delajo v tujini. In prav na ta način tudi deli stranke v tri skupine. Domačini jemljejo predvsem gorivo, ki ga dosledno sami natakajo, v trgovini izbirajo predvsem brezalkoholne pijače,

cigarete, slano pecivo in telefonske kartice. Tako kot na veliki večini Petrolovih bencinskih servisov - ne glede na to, kje stojijo - mnogi kupujejo plin v jeklenkah. Ob nedeljah pridejo po kakšno

steklenico žgane pijače ali po kaj drugega - kar se jim pač zdi najbolj primerno za darilo, ki so ga med tednom pozabili kupiti, na bencinskem servisu pa je dobiti za vsak okus kaj primerne. Kadar gredo voščit otrokom, pogosto izberejo katero od velikih (raje kot majhnih) živali, ki jih vabijo

z zgornje police ob steni. Za lastno uporabo kupujejo plinske jeklenke. Tujci najprej natočijo gorivo, potem poiščejo še pijačo, kaj slanega in sendviče, ki so za domačine predragi. Zdomci kupujejo vse, kar ponuja trgovina in ne izbirajo veliko. Tudi cene jih ne zanimajo pretirano.

Vsi jemljejo motorno olje, najraje avant, ker zaupajo proizvajalcu Texacu, obenem tistim, ki gledajo na stroške, odgovarja tudi njegova cena. Tako zavzema avant kar 90 odstotkov vseh prodanih količin motornega olja. Dobro bi prodajali tudi plin kot pogonsko gorivo, najemnik pravi, da se že dve leti bori za njegovo prodajo, in da bi morali pohiteti, ker že zamujajo. V Slavonskem brodu nudijo plin štirje prodajalci, Ina, Tifon in dva manjša zasebnika, kar trije avtomobilski servisi pa vgrajujejo naprave, kar potrjuje, da je zanimanje veliko. Za plin kot pogonsko gorivo se navdušujejo vsi, ki se zavzemajo za čistejše okolje, obenem je cenejši kot bencin ali dieselsko gorivo, kar še bolj privlači voznike kot gola skrb za naravo. Tudi najemnik Kiralj ga uporablja za pogon svojega avtomobila in pravi, da nima nikdar nobenih težav, obenem je zadovoljen s ceno, ki je vsekakor nižja



Ko pripeljejo blago, Denis Kiralj in prodajalec pozorno pregledata seznam



Ročna avtopralnica

kot pri ostalih gorivih. Nekoliko manj je zadovoljen z navdušenjem voznikov nad čistočo njihovih avtomobilov, ki jo ocenjuje na osnovi števila pranj na ročni avtopralnici, ki stoji ob robu bencinskega servisa - in je nekoliko drugačna od naprav, ki jih poznamo v Sloveniji.

Sektor investicije gradi na Hrvaškem kar pet bencinskih servisov

Petrol pospešeno gradi ob hrvaških avtocestah

Davor Oitzl

To, kar je bilo dolgo nemogoče, je Petrolu končno uspelo. V drugi polovici leta 2006 smo uspeli pridobiti pet koncesij za gradnjo bencinskih servisov ob avtocestah na Hrvaškem. Pridobili smo koncesiji na počivališču Mosor ob avtocesti A1 med Splitom in Makarsko, koncesiji na počivališču Đakovo jug ob avtocesti A5 pri Đakovu ter koncesijo ob avtocesti A1 za južni del počivališča Desinec pri Jastrebarskem, kjer na severnem delu že stoji naš bencinski servis. Z gradnjo vseh petih objektov smo se spopadli v sektorju investicije.

Počivališče Mosor

S podpisom koncesij smo se obvezali, da bomo vse servise zgradili v izredno kratkih rokih, kar je bil za naš sektor povsem nov izziv. Za bencinska servisa na počivališču Mosor smo morali v sedmih mesecih izdelati vso projektno dokumentacijo, pridobiti soglasja in gradbena dovoljenja ter zgraditi objekta, da bi ob začetku turistične sezone lahko začela obratovati. Takrat naj bi bil odprt tudi odsek avtoceste, ob katerem stojita.



Mosor jug je danes precej drugačen

Po premisleku smo v sektorju investicije prišli do zaključka, da je edini način, da nalogo uspešno zaključimo, izbira izvajalca, ki bo celoten posel prevzel po sistemu "ključ v roke". Za oceno vrednosti takšne investicije nam je služil že izdelani bencinski servis Povir na Primorskem, saj sta bencinska

servisa Mosor sever in jug njegova kopija. V zelo kratkih rokih smo pridobili ponudbe za projektiranje, konsulting in gradnjo ter v januarju začeli s projektiranjem in pridobivanjem soglasij in dovoljenj. V marcu smo že začeli graditi. Omenil sem, da smo se odločili za sistem "ključ v roke", vendar moram dodati, da vseh del nismo zaupali enemu samemu izvajalcu, saj ima Petrol za določeno opremo lastne dobavitelje in izvajalce, s katerimi sodelujemo tudi pri tem projektu. Poleg tega so se pojavila še dodatna dela, ki jih zahtevajo dajalci soglasij in jih ni bilo možno predvideti, ker je vsaka lokacija specifična.

Počivališče Mosor stoji na vodovarstvenem področju reke Cetinje, iz katere se s pitno vodo oskrbujejo vsi južni dalmatinski otoki. Zato so "Hrvaške vode" zahtevale posebno strogo varovanje podtalnice pred morebitnim izlitem tekočih goriv. Rezervoarje smo morali vgraditi v betonske bazene tako imenovane tankvane, kljub temu da so rezervoarji dvoplaščni in opremljeni s sistemom, ki preverja brezhibnost obeh plaščev. Sama tankvana je iz neprepustnega betona, z zunanje strani zaščitena s hidroizolacijo. Zaščita pred onesnaženjem podtalnice je tako trojna in samo onesnaženje je nemogoče. Tudi cevovodi od rezervoarjev do točilnih mest morajo biti v betonskih kanalih, kar ni več običajno, odkar uporabljamo plastične cevi.

Z dodatnimi zahtevami je rok za gradnjo, ki se je na začetku zdel dovolj dolg, nenadoma postal skoraj prekratek. Vendar se vsi, ki sodelujemo pri gradnji, dobro zavedamo, kako pomembno je, da bo objekt pravočasno narejen, zato končni rok za dokončanje in odprtje bencinskih servisov Mosor ne bo ogrožen. Gradbeniki delajo od zore do mraka, naši neposredni dobavitelji so bencinska servisa postavili na vrh svojih prioritet, pa tudi v sektorju investicije smo za pojasnila in navodila na voljo štiriindvajset ur na dan, sedem dni v tednu.

Če se poleti odpravljate na dopust južno od Splita, počakajte z natakanjem goriva do počivališča Mosor, kjer vas od julija pričakujeta sodobna Petrolova servisa.

Počivališče Desinec in počivališče Đakovo jug

Oba projekta si seveda zaslužita vsak svojo zgodbo, vendar naj tokrat zapišem samo, da bodo vsi trije servisi odprti jeseni. Na počivališču Desinec bo do prihodnjega poletja zgrajen še motel, ki ga pripravljamo skupaj s svojim partnerjem Marchejem Gostinstvo, na počivališču Đakovo jug pa sta predvidena ločena gostinska objekta. Njuna gradnja bo potekala po fazah, tako da bo jeseni odprt samo bar, do leta 2010 pa še restavracija z 80 sedeži.



Rezervoarji v "tankvani"

V sektorju investicije vlagamo velike napore, da bodo vsi objekti zgrajeni pravočasno in kakovostno, saj bodo prav ti servisi predstavljali Petrolovo ogledalo. Partnerji, s katerimi sodelujemo pri gradnji, bodo ocenili, ali smo sposobni izvesti dela v dogovorjenih rokih in kakovostno, s tem pa se nam bodo odprla še marsikatera vrata na Hrvaškem, ki so danes morda še zaprta.

Ko je 1. januarja 1998 prišel v Petrol, je začel delati kot samostojen komercialist, pozneje je postal direktor veleprodaje Ljubljana, nato direktor nabave in se dobro počutil. Potem so ga začeli prepričevati, naj prevzame vodenje naše družbe v Sarajevu. Nekaj časa je razmišljal, in leta 2003 odšel v Bosno, kjer je bilo na začetku precej drugače, kakor si je predstavljal, vendar je sčasoma uspel postaviti zadeve na pravo mesto. Konec junija mu je pogodba za Petrol Oil BH potekla in Roman MAZI se je vrnil v Ljubljano ter prevzel novo delo. Pred tem sva se pogovarjala, kako je bilo v letih, ki jih je prebil v bosanskem glavnem mestu.

Ekipa, ki dela v Sarajevu je super Jelka Kušar

Kaj ste prevzeli, ko ste prišli v Sarajevo?

2-odstoten tržni delež, 18 bencinskih servisov, nerešene imovinsko pravne zadeve, napačno voden postopek franšizinga...

Mislite s tem najemništvom?

Imeli smo neke vrste franšizo, kjer je bil franšizer istočasno tudi veleprodajni kupec. Franšizer, ki je upravljal bencinski servis, je bil lastnik blaga, ki naj bi ga bil plačal Petrolu, od katerega ga je dobil. Če mu blaga niste dali, ker vam je bil dolžan, je bilo vaše ime Petrol brez blaga, če ste mu blago dali, niste dobili denarja. Petrol se je v tistem času pač prehitro odločil za franšizo, ne glede na to, kakšne vrste je bila. V Bosni niti vedeli niso, kaj je franšiza, pogodbe pa niso bile iztožljive zaradi klavnega sodnega sistema. S slovenskimi očmi voditi v tuji državi ob tem, da ne poznate klime v njej, pravil igre in zakonov, je bila največja napaka Petrola.

Ali ste vi vse to poznali, ko ste šli v Bosno, ali ste tam začeli spoznavati?

Pogoji, pod katerimi sem prevzel delo, niso bili slabi, a če bi vedel, kaj me čaka, ga ne bi sprejel, tudi če bi me zasuli z zlatom. Toda ko sem bil tam, je moj "ego" takoj začel delati. Sedel sem in bral, pa spoznaval in ugotavljal, zakaj je kaj, zakaj ni, obiskal ministre prvič, pa drugič, potem smo pomagali napisati nekaj zakonov. Marsikaj smo morali opraviti, problem pa je v tem, da je Slovenija 50 let pred Bosno. Dokaz: še zdaj imajo vse na papirju, računalnik pa počiva. Inšpektorji še danes, ko pridejo na bencinski servis, ne znajo odpreti računalnika, niti ga ne želijo. Uporabljajo papir, knjigo in nič več. Res je pa tudi, da ne brskajo tako kakor pri nas, v Sloveniji pa ni možno na tak način sodelovati z inšpektorji kot v Bosni.

Kako pa so zaposleni na upravi sprejeli drugačen način dela? Ste jih



morali morda tudi kaj zamenjati?

Ne, nikogar nisem odpustil. Po letu dni je odšel računovodja, pred nedavnim pa sodelavka, ki je bila sijajna delavka, a je dobila ponudbo za dvojno plačo. Sicer pa sem prva dva meseca po prihodu v Sarajevo pregledoval predale, sestavljal pogodbe in ko sem imel celotno podobo, smo začeli delati. Stroka je bila na moji strani, ker sem imel izkušnje iz veleprodaje in nabave. Prej tudi tega ni bilo tam. Ko je bilo vse to za nami, so me vzeli za svojega.

Kako ste delali z veleprodajnimi kupci? Kako so vas sprejeli?

Tam kemija veliko bolj teče kot v Sloveniji. Manj je važno, kaj je pogodba, bolj pomembno je, kako blizu ali daleč vam je človek. Najpogosteje je teklo tako, da smo se najprej potipali, drugič povohali, potem smo nekaj naredili, naslednjič nekaj več, težko pa so sprejeli našo zahtevo, da nam dajo garancije in druge papirje. Na tem smo počasi gradili naprej ter na koncu pristali pri 12-odstotnem tržnem deležu.

Oskrbujete transportna podjetja, mestni promet in druge. Kaj pa konkurenca?

V Bosni imajo zakon o javnih nabavah, ki obstaja formalno. S konkurenco pa

so odnosi taki, da se na bencinskih servisih ne "tolčemo", v veleprodaji veljata pa ponudba in povpraševanje ter kakovost. Pri tem ima Petrol prednost, ker je pripeljal kakovost, Ina mu je morala slediti z izboljšano kakovostjo. Prej je bilo veliko avtomobilov uničenih zaradi slabega goriva, zato so ljudje zdaj pripravljeni plačati 5, 10 pfenigov več.

Ko sem prišel v Bosno, smo v Visokem že imeli bencinski servis, in razmišljal sem, kateri norec ga je tja postavil, saj je bil nasproti njega drugi, dva metra naprej tretji. Toda ekipa na bencinskem servisu je krasna, najemnik super fant, istočasno so v neposredni bližini odkrili piramide in promet je fantastičen. Toda vedno moramo gledati dvojno, primerjati z ostalimi v Bosni, prav tako pa tudi s slovenskimi. Res pa v Sloveniji dva milijona litrov pusti manj denarja kot v Bosni milijon, ker je marža tam veliko višja.

Prodajate tudi državnim organom. Kaj ni domačega ponudnika, ki bi imel prednost?

Domačega ponudnika ni, tržišče so liberalizirali leta 2001. Bosna ni enotna država, ampak skupek dveh entitet in treh narodov. Imajo sicer bosansko vladno, ki pa nima svojega proračuna, potem imajo še dve vladi, vlado Republike srpske in federativno, ki imata proračun. Federacija je pa razdeljena na 10 kantonov, ki imajo svoje parlamente in vlade. Zakoni so različni in če se nekaj dogovorite v Mostarju, to ne pomeni, da velja za Sarajevo, sploh pa ne za Banja Luko.

Potem se morate v vsakem kantonu posebej dogovarjati?

Kadar gre za državne organe, se dogovorimo za javni tender. Energopetrol je leta 1999 imel v federaciji 80 odstotkov trga, v Bosni nekaj nad 50 odstotkov. Nekoč je bil bosanska družba, a je razpadel na RS in federativni del. Pozneje ni nihče vanj vlagal, družba se je potapljala, ljudje so

ostali in njihov status - plača, regres, 13. plača - tudi.

Število zaposlenih se ni zmanjšalo?

Seveda ne, izguba se je pa povečevala. Vsako leto je bila nekoliko večja in proti koncu so vse prodali konzorciju Ina - Mol.

Kdo polni diplomatska vozila?

V Sarajevu je bil zelo močan bencinski servis El Tarik, njegov lastnik je imel dobre zveze z OHR, z Natom, in vsi so pri njem natakali. Zdaj so se davki preselili na raven države, v začetku 2006 so uvedli PDV in lahko neposredno poslujemo s strankami. Tako prodajamo 6 ali 7 ambasadam, tudi OHR in OVSE.

Kaj pa lastniki bencinskih servisov, ki imajo po en sam objekt? Menda tudi njih oskrbuje.

Nekaj mi, nekaj Ina, nekaj sami kupujejo v Pločah, nekaj pripeljejo iz Srbije, kar sicer ni prave kakovosti, a je cenovno v redu.

Kako lahko uspejo z enim samim objektom, ali so sposobni plačevati?

Pri bencinskem servisu je vedno najbolj pomembna lokacija. Če je lokacija dobra, lastnik naredi z enim samim objektom, kar hoče. Če je lokacija slaba, mora počasi zapreti.

Koga Petrol oskrbuje, tiste, ki imajo dobre, ali ki imajo slabe lokacije?

Tiste, ki plačajo. Če imate bencinski servis sredi Sarajeva, in prodate nekaj milijonov litrov, si lahko izmišljujete, kje boste kupovali. Če ste v periferiji in prodate cisterno na mesec, je pomembno le to, da imate denar in plačate. In za tako količino še imajo. Bistvo je, da ste z garancijo pokriti in takrat, ko mu zmanjka denarja, ne ostanete praznih rok.

Ali želite imeti čim več strank z enim bencinskim servisom?

Kdor ima denar, je dobrodošel. Prodajalec je kralj. V tem je razlika med Slovenijo in Bosno. Tudi reklamacij je manj. Težko je razumeti, da je prodajalec kralj, a danes je še tako.

Petrol gradi lastne bencinske servise, za katere potrebuje lokacije. Kako jih izbirate, ali je pomembno, čigavo je zemljišče - državno ali zasebno, ali gledate le to, kje leži?

V Bosni je 900 bencinskih servisov,

700 jih obratuje, 100 jih je v stand by in delajo za črno borzo, 100 je povsem zaprtih. Lastniki slednjih so propadli. Kar zadeva ostale, so lokacije v mestih neprecenljive vrednosti in če jo hočete imeti, boste plačali. Toda tisti objekti, ki so odprti, niso naprodaj, ker lastniki z njimi dobro služijo. Na tranzitnem delu, M17, od Broda do Mostarja, je kakšnih 80, 90 bencinskih servisov. Nekateri so prazni in vanje ne vlagajo več. Tranzit v Bosni je še vedno zelo majhen. Pozimi se ljudje izredno malo vozijo, poleti nekoliko več, tujcev zaradi slabih cest skoraj ni. V bistvu sta dobra julij in avgust, ko pridejo na dopust zdomci, pravi turisti priletijo z letalom in nadaljujejo z avtobusi. Še vedno se bojijo, da se jim bo kaj zgodilo, a ko so tam, so presenečeni, kajti turistična stran Bosne je gotovo stokrat boljša kot slovenska. Vse je sicer nekoliko po domače, a prav zato prijetno.

Kako pa je pri gradnji novih objektov z zbiranjem dokumentacije, pridobivanjem dovoljenj in podobnim?

Ko kupujemo lokacijo, se trudimo, da prevalimo na prodajalca vse do gradbenega dovoljenja po našem projektu. Plačamo lokacijo, ko prodajalec vse ostalo uredi - dobi vsa dovoljenja do gradbenega. Mi gradimo, nadzorujemo delo in uporabno dovoljenje izdajo nam. Nismo pa še nikdar kupili zemljišča in potem vse sami delali. Za to nimamo dovolj ljudi, pa tudi sicer bi šlo težko.

Nekatere bencinske servise vodite sami, druge daste v najem.

Vsak servis najprej sami prevzamemo in sicer za tri mesece. V tem času dobimo najprej uporabno dovoljenje, potem še obratovalno, za katero je treba imeti zaposlene. Ko vse to dobite, in ste imeli srečo s poslovanjem, gre po utečeni poti. Zdaj s tem ni posebnih težav, ker imamo že veliko prodajalcev, ki so potencialni kandidati za poslovanje. Ko ga izberemo, mu razložimo, kako najemništvo teče, uvedemo slovenski način in bencinski servis oddamo.

Morajo ljudje tudi tam imeti predpisano izobrazbo?

V Bosni je veliko ljudi s srednjo šolo, koliko je vredna, je drugo vprašanje. Čim mlajši so ljudje, tem boljša je njihova izobrazba, pri tistih, ki so obiskovali šolo med vojno, je drugače. Toda preden nekoga zaposlimo, zahtevamo, da sam plača izpit iz

požarne varnosti, kar znaša 80 mark in ni malo za bosanske razmere.

Kandidat pa pokaže, da je pripravljen vase investirati. Enako je z izpitom iz sanitarnega znanja. Preden opravljajo izpita, jih testiramo, da ugotovimo, kaj znajo, ali so že videli računalnik in podobno.

Kako veliko je zanimanje za delo na bencinskem servisu?

V majhnih krajih zelo veliko. Ne bi se pa odločil za razpis, ker bi bilo škoda denarja za objavo.

Imate kaj ženskih prodajalk?

Veliko. Na nekaterih bencinskih servisih je razmerje že 40:60, drugod so še sami moški. Fluktuacija je še vedno velika. Ko odpremo nov bencinski servis, v prvih treh mesecih zamenjamo od šestih tri prodajalce, v naslednjih treh mesecih še četrtega. Potem se začne normalna fluktuacija. In če ni žensk v prvi skupini, zagotovo pridejo v drugo, sicer je pa mešana ekipa najboljša.

Ali ženske bolj pritegnejo moške voznike?

Kadar gledam knjige pohval, ne zasledim nobene pripombe, da kdo prihaja zaradi ženskih prodajalk. Sicer pa so kupci veliko bolj razvajeni kot v Sloveniji. Nihče ne nataka sam. Raven postrežbe, ki jo zahtevajo, je dokaj visoka. Če so kje mlada dekleta, moški gotovo radi pridejo, a veliko je tudi ženskih voznic! To prometa gotovo ne dvigne.

Kaj pa konkurenca drugih bencinskih servisov?

Kakovost goriva dirigiramo mi, potem Ina. OMV kupuje pri nas precej dieselskega goriva. Večina blaga zaradi carine prihaja iz Turčije, prej sta bili aktualni še Bolgarija in Romunija, ki sta zdaj članici EU in zanju veljajo mednarodni sporazumi. Paziti moramo, da je naša kakovost dobra, kar ni težko, ker veljajo standardi izpred nekaj let, rafinerije, iz katerih uvažamo, pa so priredile proizvode evropskemu trgu.

Kaj zapuščate svojemu nasledniku?

32 zgrajenih bencinskih servisov, 3 v gradnji, 12-odstotni tržni delež, dober dobiček, in najboljšo ekipo. Team, ki trenutno dela v Sarajevu, je super. Nekoliko je specifičen, nekateri sami razmišljajo in jim morate dati prostor, ne pustijo se utesniti, so pa krasni.

Vse večje zahteve predpisov na področju varovanja okolja, ki smo jih v svoj pravni red sprejeli tudi v Sloveniji, občinam nalaga dodatne obveznosti, ki pa jih večinoma težko izpeljejo bodisi zaradi pomanjkanja financ bodisi zaradi pomanjkanja strokovnjakov. Petrol je prisoten v občinah na več ravneh, od prodaje kurilnega olja in bencinskih servisov do distribucije zemeljskega in UNP plina ter tudi že kot koncesionar na čistilnih napravah. Z organiziranjem celovite energetske in okoljske ponudbe občinam pa lahko postane njihov najboljši dolgoročni partner.

Celovite energetske in okoljske rešitve v urbanih naseljih

Janez Grošelj

Koncept 3E (energija, ekologija, ekonomija) kot osnova celovite energetske in okoljske oskrbe v urbanih naseljih

Energetska in okoljska dejavnost sta neposredno povezani, saj postaja skrb za okolje najmanj tako pomemben dejavnik pri oskrbi z energijo, kot sta zanesljivost in cena.

Zato se vse energetske dejavnosti, ki jih izvajajo podjetja v skupini Petrol, odvijajo skladno s konceptom 3E, in izražajo slogan "Energija v ravnotežju z ekologijo in ekonomijo". Vsak projekt se zato spremlja s treh vidikov - energetskega, ekonomskega in ekološkega. S tem konceptom lahko strankam zagotovimo praktično rešitev in tudi predstavimo argumente, hkrati pa uresničujemo skupne interese širše družbe, strank in lastnikov podjetja.

Načelo vzdržnega razvoja kot izhodišče iskanja skupnega interesa

Iskanje skupnega interesa pomeni razumeti želje in potrebe občin po urejanju energetske oskrbe, čiščenje odpadnih voda in ravnanje z odpadki. Doseganje višjih standardov na področju energetske oskrbe in urejenega okolja nenazadnje narekujejo tudi strožje zahteve, ki sledijo iz zakonodaje in predpisov, po drugi strani pa iz višje zavesti ljudi, ki želijo bivati in ustvarjati v zdravem in prijetnem okolju.

Glavne želje občin so:

- povečati standard v občini, kar pomeni omogočiti njen razvoj z zagotavljanjem komunalno urejenih zemljišč za potencialne investitorje in nove prebivalce,

- zadostiti zahtevam zakonodaje na področju okolja,
- zagotoviti nemoteno izvajanje javnih gospodarskih služb na področju energetskih dejavnosti, oskrbe s pitno vodo, odvajanja in čiščenja odpadnih voda ter ravnanja z odpadki,
- zagotoviti okolju prijazno in konkurenčno energetsko oskrbo v občini in predvsem v objektih v lasti občine (šole, vrtci, športni centri, občinske zgradbe, zdravstveni domovi...).

Vendar pa za uresničitev vseh programov, ki so jih občine dolžne izpeljati, nastopajo objektivne ovire, še zlasti glede na časovno stisko, v katero so postavljene zaradi izpolnjevanja vseh okoljskih zahtev. Dodaten motiv za pospešitev projektov pa predstavlja možnost črpanja finančnih sredstev iz strukturnih skladov evropske skupnosti.

SKUPNE KORISTI = VZDRŽNI RAZVOJ

EKOLOGIJA – voda, zrak, prostor upravljanje z omejenimi viri	ENERGIJA – analiza virov, lokacij in prihrankov tehnološke rešitve	EKONOMIJA viri financiranja, analiza stroškov in prihodkov, cene
PROSTOR optimalno poseganje v prostor ZRAK Čista energija, VODA Čiščenje odpadnih voda Ravnanje z odpadki	produkti in storitve distribucija plina, pogodbeno financiranje projektov učinkovite rabe energije uporaba odpadne energije	rast obsega in dobička in povečana blaginja občine ugled podjetja in občine, povečana vrednost komunalno urejenih zemljišč večja vrednost nepremičnin delovna mesta
Širša družba - občina	STRANKE – OBČANI, podjetja	OBČINA in delničarji PETROLA

Koncept 3E (energija in ekonomija v ravnotežju z ekologijo)

Glavne ovire, s katerimi se občine soočajo:

- pomanjkanje virov, tako finančnih kot tudi - ali predvsem kadrovskih,
- neustrezna dosedanja cenovna politika obstoječih komunalnih dejavnosti, ki ne odraža dejanskih stroškov,
- krajevna omejenost občin - majhnost,
- časovna omejenost za izvedbo projektov - roki za izvedbo se iztekajo, velikokrat so projekti vezani na lokalne volitve,
- neurejenost lastništva zemljišč in katastra komunalne infrastrukture.

Celovite energetske in okoljske rešitve priložnost za dolgoročni partnerski odnos z občinami

Petrol z občinami že sodeluje na področju komunalne energetske oskrbe in sicer največkrat kot koncesionar za

distribucijo in dobavo zemeljskega in utekočinjenega naftnega plina ter tudi na področju daljinskega ogrevanja. Prav tako je prisoten kot koncesionar na področju čiščenja odpadnih voda (čistilne naprave). Družbe v skupini Petrol opravljajo vrsto dejavnosti med drugim tudi na področju distribucije pitne vode na zaokroženih gospodarskih območjih. Prav tako pa Petrol postaja vodilni ponudnik celovitih energetskega rešitev pri projektnem financiranju celovitega zagotavljanja energetske oskrbe stavb ter učinkovite rabe energije v industrijskih objektih, javnih objektih in večstanovanjskih zgradbah (TPF projekti - Third Party Financing). Vse storitve v obsegu energetskega in okoljskega dejavnosti so izvedene po modelu, kjer Petrol zagotavlja tehnološko rešitev (od ideje do izvedbe), zagotovi financiranje gradnje ter kadrovske vire, in prevzame naprave tudi v obratovanje in vzdrževanje za dobo pogodbenega razmerja, ko naprave preidejo v last občine. Razmerje traja tipično od 10 do 30 let, odvisno od velikosti in vrste investicije. Vse našete storitve so skladne s 3E konceptom in dajejo občinam celovito rešitev na istem mestu glede na njihove komunalne in energetske potrebe. Skladnost storitev energetskega in okoljskega segmenta z ekologijo in ekonomijo, ki omogoča občini rast, ponudniku storitev pa želene dolgoročne donose in krepitev ugleda, pomeni delovanje v duhu dolgoročnega trajnostnega razvoja.

Celovita energetska in okoljska oskrba občin nudi partnerjema zmagovalno razmerje

Ob sprejemu zakona o javnem zasebnem partnerstvu se za občine in tudi za Petrol ponuja priložnost, da se projekti na področju lokalne energetike in okolja začnejo hitreje uresničevati. Glede na znanje in možnosti financiranja ter izkoriščanja ekonomije obsega, kar ima Petrol skupaj z odvisnimi družbami, lahko praktično takoj ponudimo občinam celovit pristop, ter tudi postavimo prakso in način uvajanja zasebno javnega partnerstva na področju komunalne energetike, projektov učinkovite rabe energije v občinskih stavbah in okoljskih projektov. Zato



Celovita ponudba okoljske in energetske oskrbe občin kot partnerski odnos

je potrebno izkoristiti sinergije, ki jih nudi povezanost družb v skupini Petrol in nastopiti z enotno strategijo celovitega pristopa ter s projektnim načinom izvedbe. Na sliki 2 je ta pristop shematično ponazorjen.

Pri tem je dodana vrednost za občino:

- finančna in strokovna pomoč pri uvedbi posameznega projekta kot predpogoj razvoja,
- izvajanje projektov visokih tehnoloških standardov in visoke energetske učinkovitosti, kar pomeni izboljšanje kakovosti bivanja in dvig standarda,
- izvedba v skladu z zakonom o javno zasebnem partnerstvu,
- upravljanje in vzdrževanje,
- celovitost ponudbe energijskih storitev,
- sinergijski učinki v izvajanju gospodarskih javnih služb v lokalnih skupnostih,
- razpolaganje z lastnim in ustrezno kvalificiranim ter izkušenim kadrom, ki obvlada vodenje in upravljanje energetskih sistemov,
- sodobna organiziranost po modelu multy utilities,
- vključevanje lokalnih obstoječih komunalnih podjetij v upravljanje,
- zagotavljanje delovnih mest,
- povečana možnost za realizacijo projektov v kratkih rokih in povečana učinkovitost izvajanja,
- večja komunalna opremljenost zemljišč, kar pomeni večjo privlačnost za investitorje in večjo vrednost nepremičnin za občane,
- vključitev v bilančno skupino, ki pomeni preseganje krajevnih

omejitev in majhnosti občine - majhno je lahko veliko,

- povečanje energetske učinkovitosti v občinskih zgradbah = manjši stroški.

Petrol si s povečanjem obsega projektov na področju komunalne energetike in okoljske dejavnosti v občinah:

- utrjuje svoj tržni delež na področju energetskih in okoljskih storitev,
- povečuje obseg prodaje,
- povečuje delež strank z dolgoročnimi pogodbami za oskrbo,
- povečuje svojo bilančno skupino pri plinu in elektriki,
- povečuje naložbe z nizkim tveganjem in zagotovljenim donosom na ravni zahtevanega donosa lastnikov,
- krepi predvsem svoj ugled kot največja energetska družba, ki skrbi za okolje,
- model lahko prenaša na jugovzhodne energetske trge.

Uresničiti želje občinam in postati prepoznan

Verjamemo, da je z organiziranostjo celovitega pristopa do občin na področju energetike in okoljskih dejavnosti ta hip Petrol lahko pravi in vodilni partner občinam. Tekma za čistejšo okolje in boljšo energetska oskrbo se je začela. Bodimo v tem segmentu prvi, najboljši in najzanesljivejši partner.

V skladišču goriv v Lendavi obnavljajo nadzemne rezervoarje

Sanacija v Lendavi je v polnem teku Miran Obreza



Rezervoarji v skladišču goriv v Lendavi

V času, ko je še obratovala rafinerija Lendava, so 21 nadzemnih rezervoarjev s skupno kapaciteto 140 milijonov litrov uporabljali za hranjenje surove nafte in tekočih goriv ter za prehodno skladišče naftnih derivatov kot končnih izdelkov rafinerije. Glede na različen namen so bili rezervoarji temu primerno opremljeni in prilagojeni specifični namembnosti v predelavi surove nafte. Ko je rafinerija prenehala obratovati, se je spremenila tudi vloga rezervoarjev, saj so jih začeli uporabljati za skladiščenje kurilnega olja in dieselskega goriva.

Danes ima trošarinsko skladišče goriv Lendava 23 nadzemnih rezervoarjev skupne kapacitete 180 milijonov litrov, od katerih jih je 16 v lasti Petrola in 7 v lasti Zavoda RS za blagovne rezerve (ZRSBR). Naftni derivati, ki jih skladiščijo, pa so last ZRSBR in Zavoda za obvezne rezerve (ZORD). Petrol nima v Lendavi lastnih zalog goriv, ampak upravlja skladišče oziroma je to nalogo operativno prepustil družbi Petrol Skladiščenje d.o.o..

V letu 2006 je Ministrstvo za okolje in prostor pozvalo lastnike nadzemnih rezervoarjev, naj odpravijo pomanjkljivosti, ki so jih ugotovili inšpektorji, da bi dosegli standarde, ki jih določa zakonodaja. Potreben je bil celovit pristop k sanaciji, predvsem ker je bilo v delo vključenih več pravnih

subjektov, hkrati pa je bila sanacija tudi finančno zahtevna.

Posameznih del znotraj rezervoarjev se ne more opraviti, če so polni goriva, s čimer je nastopil dodaten problem, kako pravočasno zagotoviti praznjenje rezervoarjev.

V projekt sanacije skladišča goriv v Lendavi so bili vključeni vsi, ki so z zadevo kakorkoli povezani. Potrebno je bilo natančno definirati terminski načrt, ki je bil načeloma sestavljen iz dveh delov in sicer iz logističnega (pretakanje goriv) in tehničnega (odprava

pomanjkljivosti na rezervoarjih), ki sta se med seboj neprestano izmenjevala. S terminskim planom smo zagotovili, da so bili rezervoarji goriva izpraznjeni, in ko so bile pomanjkljivosti odpravljene, spet napolnjeni z gorivom, kar je omogočilo, da so v najkrajšem času ponovno začeli delovati. Ocenili smo, da bo časovna sanacija potekala približno šest mesecev.

Trenutno smo z izvedbo nekeje na polovici in do sedaj je vse potekalo tekoče, brez nepotrebnih zastojev. S posodobitvijo oziroma obnovitvijo nadzemnih rezervoarjev v skladišču goriv Lendava bo med drugim zagotovljeno lažje in bolj varno upravljanje z zalogami goriva, kot na primer:

- vgradnja prepolnitvenih sond, ki preprečujejo prelitje goriva iz rezervoarja,
- vgradnja pretlačnih ventilov za zmanjševanje tlaka v cevovodih,
- montaža drenažnih ventilov, ki omogočajo kakovostnejše izločanje nečistoč in padavinskih voda iz rezervoarjev.

Izkoristil bi priložnost in pohvalil sodelavce v skladišču goriv Lendava, ki s svojim angažiranjem omogočajo nemoten potek vseh aktivnosti. Izjemno dobro in usklajeno je tudi sodelovanje s kolegi iz Sektorjev investicij, logistike, TRKV.



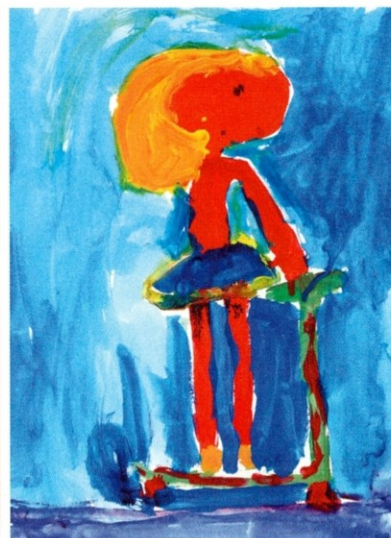
Takole pregledujejo drenažo v rezervoarju

Mladi likovni ustvarjalci so v okviru akcije Otroci odraslim spet upodobili svoja razmišljanja o naravi in čistem okolju

Najmlajši, naša prihodnost Jelka Kušar

Ali je kaj lepšega na svetu kot srečni otroci, njihov iskrivi pogled in prisrčen nasmeh? Ali človeka lahko kaj bolj spodbudi kot želja, da bi zanje nekaj več storil, da bi jim pomagal do lepšega življenja, da bi jim nudil varno zavetje in spodbudo za uspeh? Vsak lep trenutek jim ogromno pomeni in so zanj hvaležni. Oče akcije Otroci odraslim Igor Mravlja je v dolgih letih dela v Petrolu razvil marsikatero idejo, vendar nobena, tudi najboljša, ni bila toliko vredna kot prav ta, ki je namenjena našim mladim in najmlajšim, in s katero se jim je odprl skrivnostni svet barv, spodbuda k ustvarjanju, kjer lahko izrazijo svoje najbolj skrite misli, doživetja in spoznanja. Da, tudi spoznanja, čeprav imajo nekateri slikarji komaj 4, 5 let. Vsi si želijo, da bi bil svet lep, čist, da bi bilo dovolj prostora za rožice in ptičke, da bi ohranili čisto vodo in bi vsi brezskrbno živeli. S takimi vprašanji se spopadajo v svojih majhnih glavicah in jih tudi upodablajo. Potem pa so srečni, ko dobijo občutek, da jih odrasli razumejo ter sprejemajo njihova razmišljanja in skrite želje.

Seveda je od zamisli do izvedbe take akcije dolga pot, ki je ne more prehoditi en sam človek. Razumeti in sprejeti jo morajo tudi tisti, ki jo lahko podprejo in dejansko spravijo v življenje. Na srečo so imeli zanj posluh vsi, ki v naši hiši odločajo o takih zadevah, zato je akcija letos lahko doživela svoj sedemnajsti rojstni dan. Zaželimo ji, da bi jih praznovala še veliko!



Managerji so tako rekoč ves dan zaposleni, marsikdaj tudi zvečer in daleč v noč, in prostega časa skoraj ne poznajo. A tudi takrat, ko ne sedijo v pisarni, na sestanku ali na delovnem srečanju, so v mislih pri delu, pri pravkar opravljenih nalogah, pri tekočih zadevah, ali pri tistem, kar bo šele prišlo na vrsto. Zato se marsikdo sploh ne more ali ne zna sprostiti, čeprav se zaveda, da bi s tem nabiral nove moči za nadaljnje delo, ki bi ga tudi lažje opravljal.

Tudi managerji v Petrolu niso izjema. Vedo, da sproščen človek učinkoviteje rešuje naloge in več stori, pa vendarle ne morejo iz svoje kože in se niti pogovarjati ne znajo povsem sproščeno o prostem času.

Član uprave Boštjan NAPAST je ob najinem razgovoru potreboval nekaj minut, da je odvrnil pogled od papirjev pred seboj in je izklopil telefon - povsem, za dobre pol ure!

Njegova največja želja v dijaških letih - postati kuhar

Jelka Kušar

Ali lahko rečete, da poznate pravi prosti čas?

Na splošno je to verjetno v veliki meri odvisno od vsakega posameznika. Zase lahko rečem, da me veseli delo, kar je za notranjo uravnoteženost zelo pomembno. A v svojem natrpanem urniku si znam izboriti prosti čas, ki je samo moj, namenjen le meni in moji družini, in v njem ni prostora za službo. Prepričan pa sem, da so prav proste ure ali dnevi eden od temeljev ali predpogoj za uspeh na delovnem mestu.

Ste se morali prisiliti, da se znate izklopiti?

To je verjetno pogojeno z značajem človeka, po drugi strani gre za njegovo notranjo odločitve in vrednote, ki si jih vsak človek po svoje oblikuje.

Kaj so za vas največje vrednote?

Ena temeljnih vrednot so gotovo urejeni odnosi doma, zaupanje in občutek, da imate ob sebi nekoga, na kogar se lahko obrnete in s komer se lahko pogovorite o vseh osebnih in tudi drugih dilemah, kar je zelo pomembno. Obstajajo pa še vrednote, ki morajo biti managerju samoumevne, ki jih mora nositi v sebi. To so poštenost, odkritost in še nekatere.

Domača opora verjetno koristi tudi pri delu.

Mislím, da so predpogoj za uspeh vsakega managerja, politika, znanstvenika, pravzaprav vsakega posameznika urejene domače razmere, urejeni odnosi, zadovoljstvo, kajti po mojem globokem prepričanju je prav to najboljša podlaga za uspešno poklicno delo.



Na prvem mestu je delo

Če je tako, verjetno prosti čas najraje prebijete z družino.

Kakor sem že omenil, je prostega časa v zadnjem obdobju izredno malo, res pa ga preživim v krogu družine in prijateljev, ki jih sicer ni veliko, so pa vsi povezani z mojim otroštvom in odraščanjem ter pomenijo stalnico v mojem življenju - v najbolj pozitivnem smislu.

Za kaj pa predvsem izkoristite svoj prosti čas?

Običajno za prijetno druženje, potovanja, športne dejavnosti, in za vsakdanje reči, ki so potrebne za normalno delovanje družine.

Kam pa radi potujete, v bližnjo okolico ali v daljne dežele?

Oba s soprogo zelo ljubiva morje, zelo rada izbereva cilje, ki so kakorkoli povezani z morjem, zelo rada imava tudi

kulturo in zgodovino. Zato z veseljem obiščeva kakšno prestolnico, ki je kulturno bogata, si ogledava razstavo, tudi opero in koncert.

Najprej ste omenili morje. To pomeni, da radi plavate?

Rad plavam, uživam v meditiranju ob morju, ko sedim v senci pod borovcem in zrem v vodo, najraje ob Mediteranu. Ali pa se zatopim v zanimivo, dobro knjigo.

Navdušujete se nad tujimi mesti. Ali nad starimi, nad sodobnimi, ali je pomembno le to, da jih še ne poznate?

Oboje imam rad. Zelo spoštujem in z veseljem raziskujem zgodovino in tradicijo, do katere gojim zelo globok odnos. Mislím, da je to prav, saj nam kaže vrednote in korenine našega obstoja, ter nas uči, kako moramo živeti v današnjem času.



Zdrav duh v zdravem telesu

Ali se na potovanje v daljno deželo pripravite ali črpate iz tistega, kar je tam na voljo?

Običajno izbirava cilje po trenutnem navdihu in odločitve so najpogostejše dokaj impulzivne. Lahko rečem, da dolgih priprav nimava, in ker sva zelo usklajena, nimava problemov pri izbiri krajev ali dežel.

Ali na potovanjih, predvsem po tujih deželah, veliko fotografirate?

Nnnn, s tem se ne bi mogel ravno pohvaliti, dogodi se mi celo, da fotografski aparat pozabim doma in se potem moja soproga jezi, ker je razočarana, ko želi, da ujameva kakšen utrinek za spomin, pa nimava možnosti. A se kljub temu znajdeva, saj obstajajo telefoni ali kakšen drugi zasilni izhod.

Omenili ste tudi glasbo, opero, koncerte.

Zelo rada obiskujeva opero in balet.

Klasiko?

Kar zadeva balet, imava rada tudi moderne stvaritve, Edward Gluck je izreden umetnik in njegove baletne si rada ogledava, ker so zelo sodobno zastavljeni. Najpogostejše pa obiščeva mariborsko opero in balet, in če se le da, si ogledava vse predstave. Imam jih rad in me izpolnjujejo.

In katera opera je povsem na vrhu vašega seznama?

Teško bi se opredelil samo za eno delo.

Vsako obdobje zahteva in želi kaj drugega, a ko pogledam iz nekoliko daljše časovne perspektive, vidim, da je v vsaki umetniški stvaritvi nekaj, kar človeka bogati, vsaka je po svoje zanimiva in navdihuje.

Kdaj najdete čas za branje?

Spoznavanje strokovne literature je del poslovnih obveznosti. Drugo branje pride na vrsto predvsem med počitnicami. Izberem prijeten kotiček v senci ob morju, vzamem v roke knjigo in uživam.

Odpotujete na dopust s kovčkom, polnim knjig?

Ne, običajno preberem po dve knjigi, saj sem tudi med dopustom rad aktiven, se športno udeležujem, plavam - in če sem odkrit, moram priznati, da rad tudi dobro jem. Zato med potovanji raziskujeva tudi kuharske umetnosti, predvsem kotičke, ki ponujajo hrano iz okolja, v katerem se ustaviva.

Ali ste potem morda tudi navdušen in dober kuhar?

Izdal vam bom skrivnost. V otroških in dijaških letih sem izredno rad kuhal. Ena mojih največjih želja je bila postati kuhar in v osnovni šoli sem razmišljal, ali naj grem na srednjo strojno ali v gostinsko šolo.

In zakaj je potem strojna vendarle pretehtala?

Ne vem, verjetno je bilo nekoliko tudi krajevno pogojeno, saj je bila strojna šola na Ptuj, gostinska v Mariboru in v tistem času sem bil močno navezan na rojstni kraj. Danes ni več tako in grem z veseljem tudi

kam drugam. K odločitvi so verjetno nekoliko pripomogli tudi starši in ni mi žal. Trenutno res nimam veliko časa za kuhanje, a verjamem, da se bo v prihodnosti tudi v tem pogledu kaj spremenilo in bom lahko obudil svoje spretnosti ter jih nadgradil.

Omenili ste športno udejstvovanje.

Ali je omejeno samo na plavanje med dopustom ali počnete še kaj drugega?

Običajno pravijo, "zdrav duh v zdravem telesu" in tudi sam poskušam živeti v smislu tega reka. Potrudim se, da dvakrat, trikrat na teden tečem. Res nisem maratonec, a kakšne pol ure ali uro se uspeš posvetiti sebi in svojemu teku. Včasih sem precej več igral košarko, ki jo imam zelo rad, in uživam tako v lastni igri kot v gledanju drugih. Žal v zadnjem obdobju za to ni pretirano veliko časa, a če le morem, se spopadam z žogo in s soigralci.

Imate stalno ekipo, s katero še vedno igrate?

Včasih sem jo imel in s fanti smo se redno srečevali, tako pozimi kot poleti. Zdaj so priložnosti bolj redke.

Ob večerih, po vrnitvi domov greste radi na sprehod. A to ni šport.

To ni šport, so pa zelo lepi trenutki, ki jih običajno delim s svojo soprogo in mi dajejo možnost, da občudujem ter na novo odkrivam lepote svojega dragega Ptuja. Vsakokrat, ko se čez Ptujski most vračam domov, sem na novo navdušen, večerni poletni sprehodi po mestu pa so zame nekaj prečudovitega in se jih nikdar ne naveličam.



Včasih pa vendarle vzame s seboj fotoaparata

111TH Boston marathon 2007

Z močno voljo vse dosežeš

Matjaž Martinčič

Bostonski maraton (www.bostonmarathon.org) je najstarejši in najbolj poseben na svetu ter le leto dni mlajši od prvega olimpijskega maratona (Atene - 1886). Letošnji je bil že 111. zapored in ima posebno vlogo v teku na dolge proge. Za nastop se je potrebno predhodno kvalificirati. Bostonski maraton je enkratni tudi zato, ker za razliko od drugih maratonov poteka tradicionalno na tretji ponedeljek v aprilu, na dan ameriškega praznika "Patriots Day". Spada v izbrano družbo World Marathon Majors (www.worldmarathonmajors.com), družbo petih največjih in najbolj znanih maratonov na svetu: Boston Marathon, Flora London Marathon, real,- Berlin Marathon, The LaSalle Bank Chicago Marathon in ING New York City Marathon.

Posebnost letošnjega bostonskega maratona je bila 41-letna Suni Williams, ki se je kot prva vesoljka udeležila tekmovanja. Maraton naj bi pretekla na oddaljeni mednarodni vesoljski postaji. Boston pričaka tekače okrašen s plakati na uličnih svetilkah, avtobusih, reklamnih prostorih in od trenutka, ko prispeš v downtown Boston, začutiš, da je utrip prihajajočega vikenda v znamenju bostonskega maratona. Lahko se izgubiš v utripu New Yorka ali Chicaga, v Bostonu pa vsak taksist ali prodajalec hitro spozna, da boš tekel maraton in rad postreže s spodbudno besedo ali nasvetom.

Sam zadnje dni pred maratonom namenim adaptaciji na časovno spremembo, obisku tekaškega sejma za prevzem štartne številke, potepanju po Bostonu, polnjenju mišic z ogljikovimi hidrati in počitek.

Nedeljsko popoldne je polno živčnosti zaradi slabega vremena in še slabše napovedi za ponedeljek. Pomladanski vihar prinaša obilno deževje, temperature pod ničlo in močan veter z morja. Mora. Zaradi zastrašujočih napovedi vseskozi spremljam novice po televiziji, saj organizator prvič v zgodovini resno razmišlja o odpovedi prireditve. Kot na trnih končno pričakam obvestilo, da maraton v vsakem primeru bo in si nekoliko oddahnem.

16. april 2007

Ob 5.10 sem pred hotelom, kjer že čaka hotelski avtobus in prvo skupino tekačev odpelje v park v središču Bostona. Oviti v folije, polivinil, z dežniki in brez, se pred divjanjem neurja zatečemo pod napušče stavb in čakamo na avtobuse, s katerimi nas bo



Dvig rok, čas 3:14:03

organizator prepeljal na start. V startnem kampu v oddaljenem Hopkingtonu sem na srečo med prvimi in si poiščem zavetje pod velikim šotorom na igrišču za ameriški nogomet. Vsaj nekaj ur sem tako na suhem. Mnogi te sreče nimajo in iščejo zavetje pod polivinilom na razne načine, z vrečkami na nogah... Ure čakanja pred startom so prežete z občutkom povezanosti in naklonjenosti med tekači. Zaveš se, da si tam med tistimi, ki so si zaslužili pravico biti na tej izjemni tekaški prireditvi. V mislih mnogih maratoncev gre za Maraton z veliko začetnico, maraton, ki ga želi preteči vsak tekač na dolge proge.

Tudi letos je na startu 22500 tekačev, manj kot v New Yorku, manj kot v Chicagu in manj kot na nekaterih drugih maratonih po svetu, po drugi strani pa gre za eno najtežjih prog in tradicijo, kar vliva dodatno spoštovanje v urah čakanja na start.

Ob 9.15 sem v tekaški opremi, vrečo z obleko oddam na avtobus, ki jo bo prepeljal na ciljni prostor in se pridružil množici, ki se pomika v startne koralo. Ti ločijo po tisoč tekačev glede na prijavljeni čas, s startno številko 2508 sem v tretjem koralu. Napetost pred startom počasi narašča, organizator nas ves čas bodri z vzpodbudnimi besedami, glasbo, vojaški veteran nam zapoje ameriško himno, deset minut pred začetkom ob 10.00 uri dvignejo pregrade med koralami in tekači se v hoji premaknemo do drugih pred seboj. V zadnjih minutah pričnemo snemati polivinile, ki so zadrževali

telesno temperaturo in nas ščitili pred dežjem, odvečne majice, jope, hlače... Odštevanje 10,9,...,2,1 in start. Ob glasnem navdušenju gledalcev, tekačev, ob glasbi in piskanju zvočnih signalov ob prehajanju čipov, privezanih na copate tekačev, prek startnega traku pričnem svoj sedmi maraton v življenju s pritiskom štoparice na roki.

Kot edini Slovenec letos se podam na progo legendarnega maratona od ruralnega Hopkingtona do Bostona. Množica pred menoj se vije navzdol in naprej v prvi klanec. Poskušam se umiriti, posvetiti planu in priteči v cilj med prvimi desetimi odstotki. Prvih 15 kilometrov pot v glavnem vodi navzdol. Ne smem teči prehitro, ker vem, da me bo sicer zlomilo kasneje. Vsaka milja (1,61 km) je označena z velikim panojem, tekočim časom in okrepčevalnico. Veter piha v sunkih. Če je le mogoče, iščemo tekači zavetje za drugimi. Po desetih kilometrih snamem rokavice. Na petnajstem kilometru gre vse kot po maslu, a se zavedam, da zaradi vetra porabim mnogo več moči. Od tod pa do 33. kilometra se pričinja niz vzponov. Na polovici proge tempo počasi pada. Zaradi teka navzdol stegenske mišice izgubljajo prožnost. Ob progi je vedno več gledalcev, ki nas glasno vzpodbujajo. Še posebej huronsko je vpitje deklet ob znamenitem Wellesley collegeu, ki ga slišimo skoraj kilometer prej. Dekleta vreščijo, molijo roke za "high five" in so opremljene s transparenti z napisi "kiss me" in podobnim.

Na 28. kilometru tečem dogovorjeno po desni strani in v nepretrgani množici gledalcev dobim spodbude svojega najboljšega navijača. Vzponi in spusti se vrstijo. Noge postajajo trde, tek navzdol boleč. Na 33. kilometru je zadnji, znameniti vzpon, ki je skozi zgodovino krojil marsikatero odločitev v bojih za zmago in ga imenujejo Heartbreak hill. Tokrat je še težje, saj klancu pomaga veter. Od tod dalje gre do središča Bostona pretežno navzdol, kar je največja kazen za utrujene noge. Voljo v boju z bolečinami v nogah vlivajo nepretrgane množice gledalcev, ki z glasnim spodbujanjem spravijo v ponoven tek marsikoga, ki se je v krčih že ustavil na progi. "A way to go", "stretch your arms", "you will do it", "just a few more", "good job" odmeva v ušesih. Zadnji kilometri, skušam se kar najbolj zbrati, noge vse manj poslušajo, še zadnji ovinek na znamenito Boylston street, še 600 m do cilja, ciljna črta in dvig rok, čas 3:14:03, medalja...

Prišli

Petrol Maloprodaja

OEM Celje - Novo mesto
BS Šentrupert
Matej Zupanc, prodajalec

BS Vinica
Alen Stegne, prodajalec

OEM Ljubljana - Kranj
BS Blagovica
Katarina Grašič, prodajalka

BS Hrastnik I
Damjan Flere, prodajalec
Sabina Nikolič, prodajalka

BS Ljubljana, Celovška 226
Klavdija Jerebič, prodajalka

BS Podsmreka
Sabina Opara, prodajalka

BS Trzin
Damjana Plevel, prodajalka
Aleš Videmšek, prodajalec

OEM Maribor
BS Podlehnik
Mateja Pavlinič, prodajalka

BS Selnica ob Dravi
Jasmina Furlan, prodajalka

OEM Primorska
BS Povir - S
Simon Škrbec, prodajalec

BS Šempas - J
Maja Stubelj, prodajalka

Petrol Plin
Nataša Sliječavič, referentka

Petrol d.d.
Sektor marketinške raziskave,
komunikacije in razvoj
Janez Zupančič, organizator

Sektor računovodske storitve
Jerica Oblak, analitičarka sistema

Sektor računovodske storitve
Jerica Oblak, analitičarka sistema

Sektor splošne zadeve
Martin Groznik, organizator

Podpora predsednika uprave
Janez Zagode, poslovni svetovalec

Odšli

Petrol Maloprodaja

OEM Celje - Novo mesto
BS Velenje IV
Milanko Balaban, prodajalec

OEM Ljubljana - Kranj
BS Blagovica
Milan Tavčar, prodajalec

BS Hrastnik I
Tadej Grošel, prodajalec

BS Hrušica II
Gregor Vidic, prodajalec

BS Lom II
Marko Dodič, prodajalec

BS Blagovica
Milan Tavčar, prodajalec

OEM Maribor
BS Selnica ob Dravi
Lea Urajnik, prodajalka

OEM Primorska
BS Vrtojba II
Angel Vidmar, prodajalec

Petrol d.d.
OEV Maribor
Peter Grubelnik, direktor

Sektor investicije
Bojan Kapelj, vodja razvojnih projektov

Sektor marketinške raziskave,
komunikacije in razvoj
Luka Radalj, samostojni organizator

V spomin

Ko sem onega jutra odprla računalnik, nisem mogla verjeti sporočilu. Dolgo sem zrla v ekran in ničesar nisem razumela. Čeprav je bilo sporočilo zelo jasno: "Sporočamo tragično vest, da je v ponedeljek, 18.6.2007, preminul direktor Instalacije Boris Gorup." Kaj se je zgodilo? Kaj je podrl tako zdravega človeka? Poklicala sem gospo, ki mi je poslala obvestilo ter izvedela, da se je ponesrečil pri upravljanju traktorja, ki ga je neprevidno obrnil, da se je prevrnil in upravljalca pokopal pod seboj. Potem sem še manj razumela. Boris Gorup je vendar najbolj premišljen, najbolj preudaren človek, ki ne stori ničesar, ne da bi se vnaprej prepričal, ali je prav in v redu. Niti spomnila se nisem, da bi izrekla sožalje. V moji zavesti je bil direktor Instalacije živ, poln moči in načrtov, tak, kakršnega sem srečevala skozi leta, prijazen, z nasmeškom, pa vendar skrajno resen in zadržan.



In povsem drugačen od ljudi, ki jih srečujem vsak dan. Nisva se videla pogosto, vendar je med nama vladalo nekakšno zavezništvo. Kadar sem nujno potrebovala prispevek, ga je našel, kadar česa še ni želel povedati,

sem ga pustila pri miru. Nikdar se nisva pogovarjala o zasebnih zadevah, kar sem vedela o njem, sem slučajno slišala drugod. Včasih sva se samo pogovarjala v pisarni, drugič me je odpeljal še do naprav, ki jih je vzneseno opisoval, čeprav s suhimi besedami. Vzneseno, kakor da bi pripovedoval o majhnem otroku, ki je pogruntal nekaj posebno pametnega, in s suhimi besedami, ker je šlo za stvarne zadeve, in ker z njimi ni izdal, kako veliko mu novost pomeni. Vse je zvenelo skrajno racionalno. Kaj ga je potem pripravilo do tega, da je nepazljivo obrnil traktor? Ne more biti res! Pa vendar je. A kako to doumeti? Slovesa na pokopališču v Marezighah se je udeležilo neskončno veliko ljudi. Tudi sama sem bila med njimi. Nihče me ni poslal in nisem šla iz občutka dolžnosti. Preprosto morala sem iti, ker sem tako čutila. Morda pa tudi zato, da bi dojela, da se je res zgodilo.

Jelka Kušar

