

Časopis družbe

# Petrol

Ljubljana, januar 2002

št. 1



Rezultati lanskega leta spodbudni in dobra popotnica za leto 2002 .....	3, 18-22
Kratke novice .....	4-7
Prijaznejša dolenska avtocesta - Podsmreka .....	8
Ameriški in ruski predsednik nista pripeljala s seboj rezervnega goriva .....	9
Čaka jih še veliko dela - Potniška konferenca .....	10-13
Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje in davčne olajšave .....	13
Lanski program ekološke sanacije izpolnjen - NL .....	14
Lendavčani uspešno gradijo tudi največje rezervoarje - NL... 14	
Najlepši med najlepšimi.....	15-17
Poslovna odličnost v Evropi in pri nas .....	23
Za stopničko bliže EU in Natu .....	24
Kako sodelujemo delavci pri upravljanju družbe? .....	25
Zadnji napori za dobro uvrstitev .....	26
Potepali smo se po Pomurju .....	26
Prišli - odšli .....	27
Za razvedrilo .....	27



**Sv. Miklavž je obiskal  
BS Kamnik III.**



**Najlepši med najlepšimi...**



**Poslovna odličnost v Evropi  
in pri nas**

**PETROL**

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

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

Oblikovanje: Petrol Trgovina - Iris Lukšič, Tehnična ureditev: Janez Jerala,  
Naslov uredništva: Ljubljana, Dunajska 50,

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

Nadzorni svet: dr. Miran Mejak, predsednik,

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

## Namesto uvodnika

Čim bolj se je bližal konec leta, tem pogosteje je bilo slišati vsrečno novo leto in besede je spremljal stisk rok, morda objem, ali pa so bile izrečene mimogrede, celo podzavestno, bolj iz navade.

Seveda vsak po svoje doživlja in sprejema življenje, vsak ima drugačen odnos do okolja in ljudi. Vendar se vse pogosteje vedno več ljudi zapira v svoj vrtiček, postavlja višje in še višje ograje, da jih ne bi nihče vznemirjal, obenem pa tudi sami ne morejo videti preko nje. Ali pa nočejo. Hodijo drug mimo drugega, ne da bi se ozrli, ne da bi jih vsaj zanimalo, kako gre sedelarcem, znancem, morda celo najbližjim. Pomembni so le sami sebi in vedno manj jim je mar, če zaradi lastne koristi drugega porinejo čez rob, morda celo samo zato, da bi pokazali svojo moč, ki pa je marsikdaj le umišljena, in ne traja dolgo. Taki najhogosteje sami razbijejo podobo o svoji vsemogočnosti in nedolokljivosti.

Med nami so tudi ljudje, ki jih ni sram priznati, daraje dajejo kakor sprejemajo, da jim veliko več pomeni, če lahko nekoga razveselijo, ga podpre, mu pomagajo, kakor da sami kaj dobijo. V delu preprosto uživajo, a s svojimi dejanji se ne hvalijo. Še brez tega so v očeh nekaterih, ki drugače razmišljajo, samo neškodljivi naivneži, ki za hrbtom zaslužijo le posmešek.

In helji? V ničemer ne izstopajo in prijel se jih je vzdevek siva miš. Tiho opravljajo svoje naloge, nikomur ne pomagajo niti ne škodijo. Vse take zadeve gredo mimo njih. Morda niso posebno zadovoljni, a še tega skoraj ne opazijo. Toda vsi sedimo v istem čolnu in skupno življenje mora biti vsaj kolikor toliko znošno. In k temu mora vsak prispevati svoj delček. Najprej pa razčistiti s samim seboj.

Ob tem želim vsem, da bi skozi vse leto doživljali kar največ lepih trenutkov.

Jelka Kušar

PETROLOVA RAZVOJNA KONFERENCA JE PRILOŽNOST, DA PRISOTNI PREGLEDAJO DELO V IZTEKAJOČEM SE LETU TER RAZGRNEJO NAČRTE ZA NASLEDNJE LETO. TAKO JE BILO TUDI V PRETEKLEM DECEMBRU, KO SO SE V HOTELU ŠPIK ZBRALI ČLANI RAZŠIRJENEGA KOLEGIJA.

NAJPREJ JE BILA NA VRSTI OCENA POSLOVANJA V PRETEKLEM LETU, KO JE PREDSEDNIK UPRAVE OCENIL DELO IN NANIZAL GROBE REZULTATE, NATO PA SO SPREGOVORILI ŠE OSTALI ČLANI UPRAVE. DRUGI DEL JE BIL POSVEČEN POSLOVNIM CILJEM DRUŽBE V LETU 2002 BESEDO PA SO POVZELI PREDSEDNIK IN ČLANI UPRAVE, IZVRŠNI DIREKTORJI TRGOVINE TER DIREKTORJI NEKATERIH SEKTORJEV.

## REZULTATI LANSKEGA LETA **SPODBUDNI** IN **DOBRA POPOTNICA** ZA LETO 2002

Poslovanje v letu 2001 ni bilo odvisno samo od zaposlenih v družbi, njihovega dela in sposobnosti, temveč tudi od mnogih zunanjih faktorjev - od svetovnih razmer, dogajanja v jugovzhodni Evropi, pa tudi v Sloveniji. Nikakor nismo mogli vplivati na svetovne cene nafte in naftnih derivatov, ali na tečaj dolarja. Svoje sta dodala privatizacija, kakor tudi urejanje proizvodnje in trgovine z naftnimi derivati. Oziirati se je bilo potrebno na makroekonomsko politiko države in postopno energetsko deregulacijo.

Cena surove nafte in s tem tudi njenih derivatov je bila razmeroma stabilna, izstopala je le v septembru, po napadu na New York, ko je nenadoma poskočila, a se tudi hitro umirila, nato pa v decembru nekoliko padala. V letošnjem letu smemo pričakovati stabilne cene, morda 25 dolarjev za sodček, kar bi odgovarjalo tako prodajalcem kakor kupcem. Najpomembneje pa je, da se situacija umirja.

Za poslovanje Petrola je bilo pomembno tudi dogajanje v državi. Vlada počasi izpušča nadzor nad cenami posameznih goriv in začeli smo se pogovarjati o novih pristopih.

Omeniti velja energetski zakon, ki omogoča, da se odpirajo zadeve na trgu električne energije, in videti je, da bo do leta 2003 toliko odprto, da bo lahko začel normalno delovati.

**CILJI PETROLA ZA LETO 2001** so bili smelo zastavljeni in v veliki meri smo jih tudi dosegli. Družba se je razvijala v koncern, Gostinstvo se je osamosvojilo, vlagali smo v nove gostinske objekte Na jasi in bistroje, s čimer bomo v letošnjem letu nadaljevali. Dobili smo 14 koncesij za plinifikacijo in odkupili delež v Apegasu, kar nam je omogočilo ustanovitev podjetja PetrolPlin, ki je začelo delovati 1. januarja letos. Na plinski trg smo stopili kot majhen igravec, vendar pričakujemo, da bomo kmalu postali veliki. Skupaj z avstrijskim Estagom smo ustanovili podjetje ElektroPetrol, v katerem imamo 51 odstotkov, poslovati pa bo začelo januarja 2002. Agresivneje smo nastopali na trgih jugovzhodne Evrope, kar je prineslo rezultate predvsem v drugem polletju, tako da lahko rečemo, da je bil dosežek na Hrvaškem nad pričakovanji in dobro smo se odrezali tudi v BiH. V obeh državah je vse pripravljeno za širitev mreže bencinskih servisov, družbi se vse bolj osamosvajata in prevzemata vse vloge na svoja ramena. Odpravljati smo se začeli tudi v Jugoslavijo ter v Beogradu ustanovili predstavništvo. Zainteresirani smo za nakup Beopetrola, vendar je odločitev povsem nejasna in če ne bomo uspeli, bomo delali po drugih poteh.

Nadaljevanje na strani 18

*Lj+K*

Sheila Sheikhna

## **Sv. MIKLAVŽ JE OBISKAL BENCINSKI SERVIS KAMNIK III**

Novo jutro se je prebudilo, v srcu povsem veselo je zapelo. Miklavž prišel je v naš Petrol. Odpremo glavna vrata tiho, morda Miklavž še ni odšel... Zasnježena pot vodi skozi skladišče, torej je bil res tu! Pravi sneg s severnega pola ostal je kakor sled za njim, ob poti pisani bonboni in mi, ekipa, ki kakor otroci radovedni smo iskali presenečenje. Miklavž je pustil sporočilo in še do drugih vrat vodi zasnježena stezica... kup dobrot, darila in bonboni, za vsakega nekaj je pustil naš dobri sv. Miklavž. Če sodim po obisku Miklavža, po darilih, ki smo jih dobili, po dobrem vzdušju, ki smo si ga naredili, lahko rečem, da smo do zdaj delali zelo dobro in bomo v prihodnje delali še bolje... saj veste, tudi prihodnje leto pride Miklavž.

*Za zaposlene na bencinskem servisu Kamnik III je sv. Miklavž spesnil tudi prijetno pesmico*

### Dragi uslužbenci Petrola

*Spet je leto naokoli,  
spet inventuro delal sem vso noč,  
da vedel bi, kdo je najbolj priden  
tod okrog...*

*Zasnežene poti Urši prinesle  
bodo skrbi,  
točno ob osmih,  
ko se tu dobimo vsi!*

*Blagajna prazna čaka najbolj  
zvestega junaka - Janeza.  
Napol pečene žemljice čakajo  
pridne roke naše čebelice - Tadeje.  
Alenka se šeta, metla pometa,  
Jernej po pisarni teka,  
Uroš pa v garderobi kofeta...*

*Tomaž ves dan črpalke je brisal,  
da bi Šejki ta čas krasno risbo  
narisal,  
zato v zlato knjigo njega sem  
zapisal.*



**Očitno je sv. Miklavž res obiskal  
bencinski servis**



**Njegovi sledovi so dobro vidni**

*Ob osmi uri darila bomo odprli  
kot junaki vrli.  
Jernej pa nalogo resno ima,  
poklicat mora tudi Janeza.*

*Miklavž s Kamnika III*

*Celje*

Stanko Rak

## **BOLJŠI DELOVNI POGOJI**

Po dolgem pričakovanju smo v enoti maloprodaje Celje dočakali dan, ko smo začeli preurejati prodajni prostor na bencinskem servisu Muta, ki je bil zaradi svoje nefunkcionalnosti in dotrajanih prodajnih polic v zelo slabem stanju. Nekdaj je bil v lasti Istrabenza in prvi bencinski servis v Petrolu, na katerem smo začeli na samopostrežen način prodajati goriva in ga imenovali vzorčni servis.

Med preurejanjem smo vse prodajne police z dodatnim asortimentom preselili v objekt, ki stoji v sklopu servisa, tako da je prodaja potekala nemoteno oziroma se je promet celo nekoliko povečal. V začetku decembra smo dobili preurejen in lep Hip Hop bencinski servis s posodobljeno trgovino - z novimi prodajnimi policami in novo hladilno tehniko, ki bo moral upravičiti naložbo. Prodajalci pa imajo boljše delovne pogoje in s tem tudi večjo odgovornost za doseganje zelenih ciljev - dobrih prodajnih rezultatov.

*Pogodba*

Mateja Mikec

## **PRVA KONCESIJSKA POGODBA ZA ČISTILNO NAPRAVO IN ČIŠČENJE KOMUNALNIH ODPADNIH VOD**

Ko je Petrol začel pridobivati koncesije za plinifikacijo slovenskih občin, se je v razgovorih z vodstvi občin začela kazati tudi potreba po vlaganju zasebnega kapitala v obliki dolgoročnih naložb v infrastrukturo v ekologiji in to predvsem v naprave za čiščenje odpadnih vod.

Na podlagi ocene trga za čiščenje komunalnih odpadnih vod se je Petrol v svoji dolgoročni strategiji med drugim opredelil za vlaganje v ekologijo.

Konec leta 2000 je Petrol vstopil kot družabnik s 26-odstotnim deležem v podjetje Aquasystems, ki ima koncesijo za gradnjo čistilne naprave za čišče-

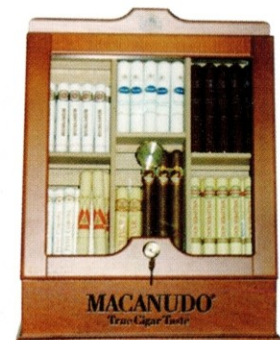
*B.A.T.*

Klemen Boštjančič

## POSLEJ TUDI CIGARE

Zaradi vse večje priljubljenosti cigar ter prazničnega obdobja ob koncu leta smo se odločili, da bomo kupcem ponudili tudi cigare višjega cenovnega razreda, torej vlažne oziroma long filter kubanske in dominikanske proizvodnje. Za te vrste cigar je eden osnovnih pogojev prodaja iz vlažilca. To pomeni, da jih je možno prodajati le tedaj, če so hranjene v posebnih stojalih - lesenih vlažilcih. Že sami proizvajalci prepovedujejo namreč prodajo long filter cigar s klasičnih polic. S tem je Slovenija šele druga država v Evropi (prva je bila Španija), v kateri so dobavitelji long filter cigar (Swedish Match B.A.T. Cu-esta-Rey Davidoff) dovolili njihovo prodajo na bencinskih servisih. Pri tem je bil odločilen videz bencinskih servisov, pa tudi kakovost storitve in nakupovalne navade potrošnikov.

Cigare so različnih znamk (na primer Dunhill, Montecristo, Macanudo, Bolivar) in zaenkrat jih prodajajo na okrog 30 bencinskih servisih. Prve informacije s terena so zelo pozitivne. Edina pripomba strank je bilo vprašanje, ali so cigare res originalne, saj je cena bistveno ugodnejša kakor v nekaterih lokalih. Maloprodajne cene so uradno sicer povsod enake (podobno kakor cigarete), vendar se posamezni gostinski lokali tega ne držijo in prodajajo cigare po dokaj višjih cenah.



*Boste tudi vi segli po njih?*



**Pogodbo sta podpisala predsednik občine Mežica in predsednik uprave Petrola**

nje komunalnih odpadnih vod v Mariboru. To je bil naš prvi korak v dolgoročne infrastrukturne naložbe na področju ekologije, s katerim smo se vključili v prvi projekt B.O.T (built-operate-transfer, kar pomeni zgradi-upravljaj-prenesi), ki ga bomo izvajali s podporo EBRD.

S pomočjo izkušenj, ki smo jih zbrali ob sodelovanju z Aquasystemsom, smo v začetku leta 2001 koncept začeli prenašati in prilagajati drugim manjšim slovenskim občinam. Konec lanskega leta pa smo že podpisali prvo koncesijsko pogodbo v občini Mežica. Čistilna naprava bo velika 4000 PE in bo zadostovala za potrebe občanov in industrije. Z deli bomo začeli jeseni 2002, čistilna naprava pa bo zgrajena spomladi 2004.

Pripravljamo pa se tudi za pridobitev nadaljnjih koncesij na tem področju.

Andrej Gerjevič

## NOVA AVTOPRALNICA NA BENCINSKEM SERVISU KRŠKO

Sedem let je minilo, odkar smo odprli prenovljeni bencinski servis Krško II z avtopralnico, ki pa je bila v zadnjih dveh letih pogosto pokvarjena, ali pa vozila slabo oprana. Zaposleni na bencinskem servisu so morali pogosto sami opraviti manjša popravila, inštrukcije, kako naj to naredijo, pa so dobivali od serviserja kar preko mobitela. Kadar so bile napake večje, je bila avtopralnica zaprta tudi več dni zapored. Toda kljub največjemu trudu prodajalci niso vedno uspeli, če je zatajila tehnika. To je seveda povzročalo nezadovoljstvo in izgubili smo nekaj stalnih strank, saj so bile storitve nekakovostne, nezadovoljni pa so bili tudi nemočni prodajalci na bencinskem servisu.

Da bi popravili vtis, smo v drugi polovici novembra organizirali prodajno pospeševalno akcijo in na Miklavžev dan žrebanje praktičnih nagrad. Najpomembnejše pa je, da smo dobili tudi novo avtopralnico, saj bo s tem odpravljen glavni vzrok težav. Naša naloga je

seveda, da čimprej obvestimo voznike, da imamo novo avtopralnico in poskušamo pridobiti čim več izgubljenih stalnih strank.



**Prve dni so vozniki pozorno spremljali prodajalce pri pranju avtomobilov**

**K slavnostnemu vzdušju je pripomogel tudi nastop folklorne skupine**



Jelka Kušar

### SPREMEMBA SE ODRAŽA NA STORILNOSTI

Proti koncu lanskega leta je Petroservis zamenjal naslov. Prostori v Flajšmanovi ulici v Ljubljani so z leti postali povsem neprimerni, poleg tega tudi dejavnost ni več sodila v nekdanje okolje. Ko so v Zalogu zgradili nov skladiščno distribucijski center, so vanj preselili tudi avtomaterial, njegovo prejšnje skladišče pa rekonstruirali za Petroservis, ki je tako dobil nove, večje in veliko bolj sodobne prostore.

S tem so se za tiste, ki delajo v delavnici, delovni pogoji temeljito spremenili. Oni, ki delajo na terenu, razlike ne občutijo na tak način, pač pa vedno zelo hitro dobijo vse, kar potrebujejo. Medtem ko so v Flajšmanovi hranili blago tam, kjer so ravno našli prostor, je zdaj vsak predmet na svojem mestu, posamezni sodelavci pa so zadržani za rezervne dele in osnovna sredstva. Najpomembnejše ob vsem tem pa je dejstvo, da sprememba pozitivno vpliva na delovno vzdušje, kar se odraža tudi na storilnosti.



**V skladišču je za vse blago dovolj prostora**



**V Petroservisu skrbijo tudi za plinohrame**

Ivan Pipan

### DAN ZA DNEM

Novoletna srečanja z upokojenimi Petrolovimi sodelavci so vedno polna doživetij in novosti. Tudi lansko druženje je bilo prijetno in veselo. V pogovoru z dolgoletnim petrolovcem Stanislavom Grželjem pa sem izvedel še nekaj več. Da so med nami pravi pesniki, je bilo že dolgo znano, nisem pa vedel, da ima naš Grželj tako zajetno zbirko, ki jo še pridno polni, in da mi bodo njegovi verzi tako všeč. Za bralce sem izbral pesem, ki živo predstavlja dogajanje in delo na bencinskem servisu.

#### Dan za dnem

*Odhajam, odhajamo,  
vračam se, vračamo se  
dan za dnem, leto za letom,  
bencinska črpalka je naš  
delovni krog.*

*Mrzel asfalt v decembru,  
avgust v pripeki je vroč,  
spomladi nas sonce omamlja,  
jeseni nam daje novo moč.*

*Ropot motorja glasba je naša,  
osvežilec pa plini izpušnih cevi,  
urni koraki naš plesni so ritem,  
vprašanje odveč je,  
natakaj bom jaz ali ti.*

*Vsak, ki mimo se pelje,  
je poln skrbi,  
za tvoje in moje mu mar ni.  
Zato doma jih pustimo,  
da zmeri jih čas,  
naše pa je in ostane pravilo,  
najslabša reklama je kisel obraz.*

Stanislav Grželj

**Petrolkar in Medo sta navdušila  
obiskovalce bencinskega servisa  
Obiskovalce sta obveščala o novostih  
naše ponudbe in jim delila bonbone**



Edo Škufca

### ZAČETEK SMUČARSKA SEZONE

Začetek smučarske sezone smo na gorenjskih bencinskih servisih še posebej prodajno obarvali. Veliko smučarjev se je odločilo, da bodo izkoristili otvoritvene popuste ali celo brezplačne karte. Da se na našem bencinskem servisu Hrušica II pred predorom Karavanke dobi tudi smučarske karte za smučišča na avstrijskem Koroškem, ste verjetno že vedeli. Niste pa vedeli, da jih dobite celo ceneje kakor na samem smučišču.

Ob začetku sezone pa smo pripravili še posebno presenečenje, saj sta vsakega obiskovalca pozdravila naš petrolkar in beli medvedek, simbol smučišča Osojnica (Gerlitz). Vsem, posebej še otrokom, sta delila bonbone in druge sladkarije, in nemalo je bilo takih, ki so se želeli z njima slikati. Voznikom sta ponudila tudi storitve, ki jih opravljamo na bencinskem servisu in ponosno sta vabila obiskovalce v trgovino, kjer so se lahko okrepčali s toplimi napitki in sveže pečenim pecivom, ki se je po dveh mesecih že zelo dobro "prijelo".

Opremo prodajnega prostora smo pred kratkim v celoti prenovili in s tem omogočili bistveno večji izbor. Zato vabim vse, ki ste namenjeni na avstrijsko Koroško, da se ustavite na Hrušici, napolnite rezervoar z najboljšim gorivom, si privoščite francoski rogljiček, slajši kakor sredi Pariza, nakupite vse, kar potrebujete na poti, vsekakor pa ne pozabite na nalepko, vitrex, da boste bolje videli, Mobikartico, da boste mobigostovali, Breefresh, da vam bo v vozilu prijetno dišalo, prijaznemu študentu pa dovolite, da vam pred dolgo vožnjo pregleda raven motornega olja Proton, ki ga zagotovo uporabljate.

Predvsem pa ne pozabite, da dobite na Hrušici karte ugodnejše in da so vam na voljo podatki o tekočih vremenskih in snežnih razmerah na smučiščih.



Maribor

Valerija Rojc

PRAZNIČNI DECEMBER

BiH

Barbara Gorjup

NAČRTI PETROLA BH V LETU 2002

Obisk

Jelka Kušar

KDOR JE LE MOGEL, JE PRIŠEL

Na mesec december smo se dobro pripravili, saj smo želeli izpeljati vse aktivnosti in cilje, ki smo si jih zastavili. Že v začetku meseca so zaposleni okrasili bencinske servise in lahko rečem, da so se zelo potrudili, saj so si želeli dobiti nagrado - pršut in vino - in večina bi jo tudi zaslužila. Nekateri pa so izstopali z novimi idejami za pridobitev kupcev in seveda nagrade.

Na bencinskih servisih je rolkal tudi naš petrolkar, ki je zlasti razveseljeval najmlajše, saj jih je obdaril z bonboni.

Kljub številnim dejavnostim smo organizirali še zadnji poslovodski sestanek v letu 2001, ki se ga je udeležil tudi izvršni direktor s sodelavci. Poleg razgovora o prodaji in doseganju planov je bilo zastavljenih veliko vprašanj, na katera smo dobili nekaj odgovorov, na druge pa jih še čakamo, saj bo le obojestransko sodelovanje omogočilo boljše poslovne rezultate v letošnjem letu.

Poleg zaključnih srečanj z zaposlenimi in upokojenci smo tudi letos organizirali obisk Dedka Mraza za otroke v lutkovnem gledališču in jih obdarili iz sredstev sindikata enote, ki nikdar ne pozabi na najmlajše, kar je na našem območju še posebej pomembno glede na to, da so taki dogodki v drugih podjetjih v Mariboru že redkost.



Otroci bi bili najbolj veseli, če bi vsak mesec praznovali novo leto

Na zadnji Petrolovi razvojni konferenci v Špiku so bili predstavljeni tudi načrti za širitev Petrola na trgu BiH v letošnjem letu. Med glavne cilje smo si zastavili sodelovanje v privatizacijskem postopku Energopetrola, višji obseg prodaje naftnih derivatov, optimalizacijo nabavnih virov in dolgoročno postavitev stroškovno najugodnejših logističnih poti ob upoštevanju sprejetih in predvidenih sporazumov o prosti trgovini med državami. Petrol BH namerava v letu 2002 pridobivati nove kupce tudi v Republiki Srbski, kar naj bi bilo s harmonizacijo predvsem davčne politike med obema entitetama nekoliko olajšano.

Konec leta naj bi v BiH poslovalo pod imenom Petrola vsaj 20 bencinskih servisov, torej deset novih. V maloprodaji pripravljamo revizijo najemniške pogodbe, saj postane najemnik stoodstoten lastnik nepremičnin in premičnin na bencinskem servisu, ne pa rezervoarskega blaga in DAS. Poenotena nabava dodatnega asortimenta za vse najemnike in s tem približanje ponudbe v BiH ponudbi v Sloveniji ter uvedba plačevanja s karticami so prav tako pomembne naloge, ki si jih je zadal Petrol BH.

Kdor ni samo z razumom, ampak tudi s srcem pri delu, nikdar ne pozabi nanj. Ko ga ne more več sam opravljati, se zanima zanj vsaj od daleč. Obenem ne zamudi nobene priložnosti za ogled novosti in pogovor s svojim naslednikom, ki je pa prav tako zadovoljen, če lahko pokaže kaj novega.

Med Petrolovimi velikimi novostmi lanskega leta je bilo vsekakor skladiščno distribucijski center v Zalogu in pred novim letom so bili naši upokojeni direktorji povabljeni, da si ga ogledajo. Prišli so prav vsi, ki so mogli, in ko so se zbrali, so želeli vse videti in slišati. Spraševali so celo po podrobnostih, in še pri kosilu zastavljali vprašanja, kakor da bi morali že naslednji trenutek poprijeti za delo.



Vse jih je zanimalo



Za slovo še pogled proti fotografskemu aparatu

# PRIJAZNEJŠA

## DOLENJSKA AVTOCESTA

PA SMO GA DOČAKALI - A NE PRVEGA SNEGA,  
KI NAM JE ZVESTO POMAGAL PRI PRODAJI ZIMSKIH IZDELKOV,  
TEMVEČ NOVI BENCINSKI SERVIS **PODSMREKA**



**Ekipa v Podsmreki bo gotovo razveselila vsakega obiskovalca**

**Za otroke je bil posebej zanimiv novoletni kotichek z ovčkami**



**Urejena trgovina je kot magnet za stranke, ki se odločajo za nakup**



alostno smo opazovali, ko so nam pred dvema letoma in pol v Ivančni Gorici podirali prvi bencinski servis, ki se je moral umakniti novi avtocesti, v začetku lanskega leta pa še drugega. Izpada ni mogel nadomestiti niti novi servis v Ivančni Gorici, zato smo z veliko mero simpatije spremljali vse, kar je delal sektor za investicije ob pripravah za gradnjo bencinskega servisa Podsmreka ob dolenski avtocesti.

Po uspešno opravljenem tehničnem pregledu je naša ekipa pod vodstvom ambiciozne poslovodkinje Daniele KOVAČ začela razporejati blago v trgovini in jo prej kakor v dveh dneh uredila tako, da je bila do zadnje podrobnosti pripravljena za obisk najzahtevnejših kupcev. Prodajalna je bila kot iz skatlice, ekipa na mestu, šampanjec na mizi, trak pripravljen, da ga prerežemo, a glej ga zlomka, črpalni agregati so odpovedali in le prizadevnosti sodelavcev iz Petroservisa se lahko zahvalimo, da so kljub hudemu mrazu, -17 stopinj Celzija, agregate usposobili in je prodaja stekla.

Čeprav so sodelavci iz investicij z racionalizacijo gradnje Petrolu precej prihranili, je v Podsmreki nastal sodoben avtocestni servis. Popotnikom nudi pestro izbiro blaga in storitev, prijazen pa bo tudi tranzitnim gostom, saj se bodo lahko sprostili na svežem zraku, posedli na klopcah in prigriznili pecivo, sendvič, slaščico, popili kavo in izpraznili WC svoje avtomobilske priklovice. Najbolj pomembno pa je to, da vsakega popotnika toplo sprejme prijazna ekipa, ki je že v prvih dneh pokazala, da je med najboljšimi in bo zagotovo pripomogla k temu, da bo dolenska avtocesta resnično prijaznejša za popotnika.

Pa veliko sreče ekipi v Podsmreki!

**Sodelavcem iz Petroservisa se moramo zahvaliti, da so kljub hudemu mrazu hitro odpravili napako na agregatih**



Marjan Osterman

bseg prometa na aeroservisu na Brniku je močno odvisen od sezone. Od konca junija do konca septembra imamo živahen turistični promet, medtem ko je v zimskem obdobju bolj mirno. Med sezono pristajajo na letališču poleg velikih tudi številna tuja zasebna letala, ki se ustavijo med potjo proti Jadranu, in kupijo gorivo, vendar potrebujejo le manjše količine, morda 150 litrov. Toda z operacijo se zamudimo kar precej časa, vsaj pol ure, ker natakamo gorivo preko pipe, torej veliko dlje kakor pri velikih letalih, kjer je postopek povsem drugačen. Na primer pri linijskem letalu potrebujemo pet, morda deset minut, saj pošlje črpalka v rezervoar tisoč litrov goriva na minuto.

Že redna opravila okrog malih letal nam vzamejo veliko časa, poleg tega je vedno potrebno računati s tehničnimi težavami, čeprav skrbimo, da so cisterne vedno v redu. Tako smo dolžni ravnati, ker smemo zaradi varnosti oskrbovati letala samo z brezhibnimi vozili, inšpekcije, domače in tuje, pa so zelo stroge.

Poleg tega, da porabimo za majhna letala veliko časa, se pri njih večkrat pojavi problem s plačilom. Račun lahko poravnajo z gotovino, pri čemer gre najbolj enostavno, vendar ne vedno. Tujci prihajajo z velikimi bankovci, mi pa imamo omejeno količino drobiža, banka in menjalnica pa sta v popoldanskem času zaprti. In ko se letala vračajo proti domu, postregajo potniki do zadnje pare vse, kar jim je ostalo in račun za 200, 300 mark poravnajo včasih z dvema, tremi valutami. Problem lahko nastane tudi pri plačilu s kreditno kartico. Postopek poteka na letališki ploščadi in tehnologija nam še ne omogoča prenosnih POS terminalov. Zato je težava tudi s preverjanjem, ki smo ga v preteklosti izvajali preko mobilnega telefona, kar je dodatno vzelo precej časa.

A naj se karkoli dogaja, pazimo, da smo vedno prijazni in čim bolj poskrbimo za vse stranke, ki pa tega marsikdaj ne opazijo. Če morajo čakati na gorivo 20 minut, se že glasno pritožujejo, na večjih tujih letališčih jim postrežejo po treh, štirih urah, a potnikom se zdi to povsem normalno.

Poleg tega, da so vozila brezhibna in naši sodelavci strokovno opravljajo delo, se lahko pripeti kaj neprijetnega. Tako smo po dolгих letih lani doživeli nesrečo. Voznik se je s cisterno vzvratno počasi približeval švicarskemu letalu in kljub vsej pozornosti zadel vanj. Sicer se ni zgodilo nič hudega, a opraviti smo morali vse predpisane postopke, nato je leta-

## AMERIŠKI IN RUSKI PREDSEDNIK



### NISTA PRIPELJALA S SEBOJ REZERVNEGA GORIVA

NJUNE SLUŽBE SO UGOTOVILE,  
DA JE NA PETROLOVEM AEROSERVISU NA BRNIKU TUDI ZANJE DOVOLJ DOBRO

lo prazno odletelo v Švico, potniki pa so nadaljevali potovanje z drugimi letali.

Še prej si je inšpekcija vse ogledala, decembra je obravnavala primer naša disciplinska komisija, zdaj čakamo še na odločitev državnega tožilstva. Vsaka zadeva, ki se zgodi na letališču, pomeni namreč ogrožanje varnosti in gre vse do tožilstva.

Nekaj težav imamo v zvezi z vzdrževalnimi deli, ker jih moramo opraviti ob odprtem letališču, ker smo edini oskrbovalec in ne moremo prekiniti dela ter zapreti servisa. V zadnjem poletju smo po dolгих letih obnovili stavbo aeroservisa, ter delali podnevi in ponoči. K sreči nam je bilo vreme naklonjeno, tako da smo pisarniško delo lahko opravljali kar pod milim nebom.

Nobenih težav pa nimamo z lastniki letal zaradi kakovosti goriva. Že pri nabavi in sprejemu so kontrole, nato jih dnevno opravljamo še pri nas in vsak mesec pridejo iz laboratorija. Tako ni bilo nikdar problemov, dosegamo vse standarde, prav zato smemo oskrbovati tudi ameriško vojsko, kadar je tukaj, čeprav ima zelo visoke zahteve.

“Dovolj dobri” pa smo bili tudi za ameriškega in ruskega predsednika, ko sta lani obiskala Slovenijo in smo oskrbeli njuni letali, pa tudi vsa letala, ki so pripeljala opremo, spremstvo in novinarje. V ameriško letalo smo natočili sploh največjo količino, odkar obstaja brniško letališče - 131 tisoč litrov. Prav tako smo poskrbeli za vse predsedniške avtomobile, s katerimi so se vozili od Brnika do Brda, kakor tudi za ostalo opremo. Ves čas obiska, in tudi pred njim, so opravljali temeljite varnostne preglede tako goriva kakor opreme, in tudi nas, zaposlene so vzeli pod drobnogled. Skladišče pa je bilo zapečateno. Na dan obiska so nas ameriški agenti spremljali na vsakem koraku. Rusi pa so preprosto rekli, če je za Američane dobro, je tudi za nas. Sicer so na začetku vse pregledali, a na splošno so se menda dogovorili, da bo kontrolo opravljala ameriška služba. In čeprav smo imeli prav vse v najboljšem redu, me je v tistih dneh najbolj skrbelo, da bi se kaj zalomilo pri opremi. Toda bojazen je bila odveč.

*Na aeroservisu tudi pozimi ne počivajo, čeprav je na letališču manj prometa*



## ČAKA JIH ŠE VELIKO DELA

LANI DECEMBRA SO SE PETROLOVI PRODAJNI PREDSTAVNIKI ŽE TRETJIČ SREČALI NA POTNIŠKI KONFERENCI, NA KATERI SO PRETRESLI MNOGA AKTUALNA VPRAŠANJA, KI SO POVEZANA Z NJIHOVIM DELOM, TER Z ODKRITO BESEDO OPOZORILI NA NEKATERE ZADEVE, KI BI JIH BILO POTREBNO SPREMENITI ALI UREDITI.

MED GOSTI JE BILA ČLANICA UPRAVE MARIČA LAH, KI JE NAGOVORILA PRISOTNE TER OB TEM POUKARILA, DA SMO PRI INDUSTRIJSKIH MAZIVIH IN MOTORNIH OLJIH DOSEGLI ZADOVOLJIVE REZULTATE, MEDTEM KO BO POTREBNO PRI PRODAJI KEMIJSKIH PROIZVODOV REDEFINIRATI STRATEGIJO, PRODAJO PROIZVODOV DODATNEGA ASORTIMENTA PA V KAR NAJVEČJI MERI VKLJUČEVATI V PROJEKT PETROL2EKO.

VODJE PODROČIJ, KATERIH BLAGO TRŽIJO NAŠI PRODAJNI PREDSTAVNIKI, SO SPREGOVORILI O NOVOSTIH IN SMEREH, V KATERE SE RAZVIJA NJIHOVO DELO. OB KONCU SREČANJA SO RAZGLASILI NAJBOLJŠE PRODAJNE PREDSTAVNIKE, KI JIM JE PREDSEDNIK UPRAVE JANEZ LOTRIČ PODELIL PRIZNANJA.

Potniško konferenco je organiziral in vodil izvršni direktor Trgovine Jožef PETROVIČ, ki je prepričan, da bo njegova ekipa kos vsem težavam, s katerimi se srečuje na svoji poti, in da bo dosegla dobre rezultate.

### Kaj je glavni namen konference?

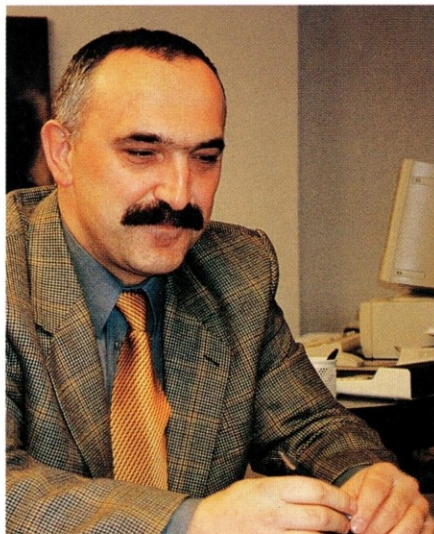
Pogledali naj bi, kje smo šibki, kje dobri. Osebnost jo jemljem kot problemsko konferenco, kar pomeni, da smo kritični do svojega dela. Fantje so radi pohvaljeni, vendar jih tudi pogrjam, če je potrebno.

### Pri tem verjetno upoštevate njihovo delo, pa tudi okolje, v katerem delajo, in zunanje vplive.

Seveda je potrebno vse upoštevati. Če je sploh kaj živega, potem je to trgovina, ki je nekaj zelo dinamičnega. Moje geslo je "akcija". Petrol je velik in mora braniti svoj tržni delež. A ko se nekdo brani, lahko izgublja. Toda od prodajne mreže pričakujem, da bo šla v napad in nekateri zelo dobro uspevajo. Pri tem igra določeno vlogo kadrovska struktura. Mnogih prodajnih predstavnikov ni potrebno opozarjati, kaj morajo storiti, ampak to sami vedo.

Na zadnji konferenci sem jih vprašal, kje so tržne niše, kaj lahko še delamo in porodile so se tri ideje. Vse tri so realne, čeprav bi katero od njih morda težje uresničili.

A poskusiti moramo. S tega vidika sem bil s konferenco zadovoljen.



izvršni direktor Trgovine  
**Jožef PETROVIČ**

Dobro je bilo tudi to, da so bili posamezni sektorji, ki sodelujejo s prodajno mrežo in do določene mere oblikujejo politiko, sami do sebe dokaj kritični. Potniška konferenca je potrebna z dveh vidikov. Najprej ugotovimo, kje smo šibki, nato dobimo odgovor. Sodelavka iz marketinga je po konferenci dejala, da je prvič doživela, da se vsi prisotni pogovarjajo kot enaki z enakimi. Kljub temu morda nekoliko pre malo dihamo s sodelavci, toda potniška konferenca nadomesti del manjkajočega. Prodajni predstavniki prodajajo tudi proizvode, ki morda ne pomenijo in ne prinašajo zelo veliko, in to jih prizadeva. A tudi pri tem jih poskušam na potniški konferenci spodbuditi. Končno so

pomembni. Veleprodaja prispeva k celotnemu dosežku kakšnih 15 odstotkov, kar na prvi pogled pri nas morda ni veliko, a promet bi bil v čast marsikateremu podjetju.

### Na konferenci se ukvarjate z vsemi področji. Ali na vse enako gledate ali dajete večji poudarek tistim, ki več prinašajo?

Nobenh razlik ne delam. Sodelavci, ki se posvečajo segmentom, ki predstavljajo odstotek ali dva v strukturi prodaje, se že zaradi tega deleža slabše počutijo. Jaz pa jim poskušam dopovedati, da je vsako delo potrebno in enako pomembno, ne glede na velikost doprinos. Ne bi bilo koristno, če bi ljudi razvrščal po pomenu blaga, ki ga prodajajo.

### Sodelavce spodbujate k samostojnosti. Ali se ne bojite, da bi zelo zagnani presegli svoje pristojnosti?

Dejstvo je, da vedno nekdo izstopa. A če bi ga grobo zavrnil, bi ga zatrl. Zato ga poskušam na drugačen način umiriti, pretirano zagnanost pa usmeriti v področje, ki je na njegovem terenu slabo obdelano.

### Ali prodajni predstavniki kakorkoli sodelujejo tudi z maloprodajo?

Prodajni predstavniki sodelujejo z regionalnim direktorjem veleprodaje, ki so mu organizacijsko in disciplinsko podrejeni, poleg tega tudi s sektorji, ki de-

lajo v poslovni zgradbi v Ljubljani. V do-  
ločeni meri pa je potrebno sodelovati  
tudi z maloprodajo. Na potniški konfe-  
renci smo govorili o tem, da bi morali  
majhne veleprodajne kupce usmerjati  
na bencinske servise in se dogovorili,  
da bomo nalogo izpeljali.

### **Kaj želite v prihodnje doseči kot nadrejeni prodajnih predstavnikov?**

Na terenu je vsak dan težje, mi pa smo  
trgovci in marsikaterega artikla ne pro-  
dajamo neposredno, iz "prve roke",  
ampak v verigi. Tako smo na primer pri  
kemiji vezani na nabavo preko Petrol  
Tradea, pri pnevmatikah na Savo, in za  
naše prodajne predstavnike je na tere-  
nu marsikdaj resnično težko.

Sprašujete, kaj želim doseči. Mislim,  
da nas bo trg prisilil, da bomo vlagali  
več naporov, če bomo hoteli doseči  
enake rezultate kakor doslej, in želim  
si, da bi bili pri tem čim bolj uspešni.  
Obenem želim postaviti potniško  
mrežo na višjo kadrovsko raven, ker  
sem prepričan, da bomo morali mnoga  
področja, ki so danes samostojna, jutri  
ali pojutrišnjem združevati, ali morda  
delati celo kaj drugega. To pa pomeni,  
da si bo moral vsak, ki bo sodeloval,  
širiti obzorje.

### **Ko so naši prodajni predstavniki začeli delati, so bili zelo navdušeni nad izobraževanjem, ki je bilo zanje organizirano v Petrolu. Ali s šolanjem nadaljujete, ali ste ga organizirali samo na začetku?**

Takrat smo pripravili zelo dober pro-  
gram, pri njegovem snovanju pa sem  
izhajal iz napak, ki sem jih nekoč sam  
 naredil, in nisem želel, da bi jih naši  
 fantje ponavljali. Seveda zdaj še naprej  
 izpopolnjujejo svoje znanje, delo pa  
 poteka v dveh smereh. Najprej so na  
 vrsti bolj splošne zadeve, psihologija  
 prodaje oziroma komercialno psiho-  
 loška stran, nato pridejo tehnična  
 vprašanja, ki jih rešujemo z dobavitelji.

### **To pomeni?**

Vsako leto povabimo dobavitelje, da  
seznanijo naše prodajne predstavnike  
z novostmi na posameznih segmentih,  
z novimi proizvodi in s smermi, v kate-  
re se gibljejo na primer pri mazivih, gu-  
mah in tako naprej. Tam, kjer ni poseb-  
nih sprememb, so srečanja manj po-

trebna, morda redkejša, drugod jih redno vzdržujemo.

### **V katero smer se bo ob vsem tem, kar ste povedali, razvijalo delo prodajnih predstavnikov?**

Njihovo delo je osredotočeno na trg. In to je njihova temeljna naloga. Na drugem mestu pa je še tesnejša povezava s področnimi direktorji, ki so njihovi soborci pri uresničevanju plansko zastavljenih nalog.

*Jelka Kušar*

## **NA POTNIŠKI KONFERENCI SO SE POSVETILI SKUPINAM BLAGA, ZA KATERE SKRBIJO PRODAJNI PREDSTAVNIKI. O NJIH PA SO SPREGOVORILI NAJPREJ DIREKTORJI POSAMEZNIH SEKTORJEV.**

### **In kaj so povedali?**

#### **Marija GABROVŠEK, sektor DAS**

Prodajni predstavniki DAS skrbijo za  
veleprodajo dopolnilnega asortimenta,  
poleg tega tržijo tudi parafin. Glavne  
skupine blaga so avtomaterial, avto-  
plašči, avtokozmetika, poleg tega pa  
tudi cigarete in galanterija, kar pa je no-  
vejše področje in ga nameravamo še  
širiti. V letu 2001 smo preskusili  
možnost, da bi nekateri prodajni pred-  
stavniki, ki skrbijo za avtomotive, tržili  
tudi skupine blaga, ki sodijo v dodatni  
asortiment. S tem smo želeli ugotoviti,  
ali ustrezajo prodajne poti nekaterih iz-  
delkov, ki se po vsebini dopolnjujejo.  
Mislim, da je to ena od smeri razvoja  
potniške mreže.

Na konferenci smo sprejeli več skle-  
pov, povezanih s prodajo dodatnega  
asortimenta. Prvi in najpomembnejši je  
sprotno redefiniranje blaga, kar naredi-  
mo vsako leto na osnovi prodajnih re-

zultatov. V začetku letošnjega leta bo-  
mo spet ovrednotili trženje blaga po  
posameznih skupinah in znamkah,  
obogatili izbor, predvsem pa si še na-  
prej prizadevali za čim boljše nabavne  
pogoje, ki se odražajo v rezultatih pro-  
dajnih predstavnikov.

Drugi sklep se nanaša na usmerjenost  
vseh dejavnosti do kupca. Pri tem  
predstavlja temelj ustrezna ponudba, ki  
pa lahko zaživi le preko prodajnega  
osebjaja. Gre torej za integriran proces,  
s katerim želimo uveljaviti Petrolovo  
blagovno in storitveno znamko. Tretji  
sklep govori o optimalni kadrovski za-  
sedenosti. Nekateri prodajni predstavniki  
bodo odšli v pokoj in razmisliti bo-  
mo morali, katero blago bodo prevzele  
posamezne skupine potnikov, ali bodo  
tržili samo dodatni asortiment ali bodo  
del tega blaga prevzeli sodelavci, ki  
skrbijo za avtomotive, ali bo za kemijo  
zadolžena ena sama skupina, na krat-  
ko rečeno, ali bodo nastale spremem-



**Prodajni predstavniki so pozorno prisluhili predavanjem, nato pa tudi sami povzeli besedo**

be pri delovnih zadolžitvah. Kadrovske spremembe, ki so posledica menjave generacij, bomo morali vedno znova prilagajati tržnim potrebam.

---

## **Tone MIHEVC** sektor maziv

---

Maziva za vozila

Na prvo mesto med cilji pri prodaji maziv v letošnjem letu smo si tako kakor lani postavili povečanje prodaje bencinskih motornih olj avtomehaničnim delavnicam. Zaradi manjše prodaje novih avtomobilov in vedno redkejšega predpisanega servisiranja pri avtomehaničnih večina med njimi preživlja težke čase. Že lani aprila smo kupcem predstavili Petrol 2eko, ki se je izkazal kot moderno orodje za pridobivanje novih mehanikov. Zato ga bomo letos kupcem še aktivneje predstavljali. Predvsem pa bomo idejo o "popolni oskrbi kupca" razširili na proizvode dopolnilnega asortimenta in kurilno olje, kar naj bi povečalo zadovoljstvo kupcev in našo prodajo.

Industrijska maziva

Prodaja industrijskih maziv je bila tudi lani zelo dobra, pravzaprav nad pričakovani. Kljub temu pa smo s sektorjem tehnična služba in z informatiko razvijali Petrolovo celovito upravljanje z mazanjem (Petrol TFM), s katerim si bomo v prihodnje še okrepili tržni položaj. Osnovno idejo projekta PC UM, da industrijskim uporabnikom prodajamo storitev mazanja in ne samo maziv, bodo prodajni predstavniki letos skušali vpletati v večjih podjetjih, ki kažejo največje zanimanje.

---

## **Gorazd RENKO** Sektor srednjih destilatov

---

Pri prodaji srednjih destilatov je v preteklem letu nastala večja sprememba, potniška mreža se je aktivno vključila v prodajo utekočinjenega naftnega plina. Tako so njeni predstavniki skupaj s sektorjem plinskih dejavnosti začeli pridobivati nove kupce tega energenta. Kot novost pri prodaji srednjih destilatov za letošnje leto sem na potniški konferenci predstavil vključitev kontrole tesnosti rezervoarjev za kurilno olje v

prodajno ponudbo kurilnega olja. Njegovim kupci morajo glede na veljavne zakone nadzorovati tesnost svojih rezervoarjev. To storitev jim bo v prihodnje opravil Petrol in sicer večjim kupcem v sklopu prodajnih pogojev za kurilno olje EL, manjšim pa z ugodnimi popusti na ceno storitve. Pričakujemo, da bomo z uvedbo te novosti izboljšali svoje konkurenčne prednosti pri kupcih in dosegli dolgoročneje sodelovanje.

---

## **Marko VUK** Sektor kemija

---

Trgovanje s parafini je bilo lani manj burno kakor v preteklih letih. Na trgu se je okrepil položaj poljskih in turških tipov parafina, ki so lani dokončno pridobili najpomembnejši delež na slovenskem trgu, medtem ko se je prodaja ruskih proizvodov močno zmanjšala. Njihov delež je znašal komaj 10 odstotkov. K temu sta največ pripomogla dvig cen in netržno obnašanje dobaviteljev. Petrol je že tretje leto zapored dosegal stabilno rast prodaje tega proizvoda in naš tržni delež je porasel s 16 na 30

odstotkov. Z boljšim obvladovanjem viška sezone nam je v tem kritičnem obdobju, v katerem v dveh mesecih prodamo kar tretjino letne količine, od leta 1998 uspelo podvojiti prodajo. V prihodnjem obdobju bo potrebno razmisliti, kako bi na najbolj primeren način aktivirali dodatne vire blaga, saj smo že prišli do točke, ko omejene količine iz primernih virov ovirajo nadaljnje širjenje trga.

Leta 2000 smo se odločili, da bomo preko mreže trgovskih predstavnikov za maziva začeli tržiti tudi plastiko. Rezultati kažejo, da je bilo v tem času premalo narejenega. Na osnovi podatkov o prodaji lahko ugotovimo, da je trženje plastike trenutno v krizi. Količinski obseg prodaje predstavlja le 60 odstotkov iz predhodnega leta in je skupno pod ravni iz leta 1997. Tako v nabavi kakor v prodaji bo treba čim prej temeljito razmisliti (pa tudi marsikdaj pomesti pred svojim pragom) in se dogovoriti, s kakšno strategijo in kakšno taktiko bomo šli naprej. Skratka, potreben je re-inženiring koncepta za trženje plastike.

**KO JE BILO DELO POTNIŠKE KONFERENCE ZAKLJUČENO, JE NAPOČIL SLAVNOSTNI TRENUTEK - RAZGLASITEV NAJBOLJŠIH PRODAJNIH PREDSTAVNIKOV ZA POSAMEZNA PODROČJA. KER DO TEGA TRENUTKA NIHČE NI VEDEL, KDO SE JE NAJBOLJE ODREZAL, JE BILO ZADOVOLJSTVO TISTIH, KI SO DOBILI PRIZNANJE, ŠE TOLIKO VEČJE.**

**In kaj so nam nagrajenci povedali, ko so strnili svoje misli?**

---

## **Darko PAHOR iz Nove Gorice je bil najboljši pri trženju avtomotivov.**

---

Vesel sem nagrade, ki sem jo dobil. Mislim tudi, da sem jo zaslužil, saj mi ni bilo lahko in sem se vsa štiri leta resnično trudil. Seveda pa se nisem trudil zato, da bi dobil nagrado, ampak predvsem zato, da bi zadovoljil stranke in promoviral našo blagovno znamko, za katero želim, da bi se čim bolj uveljavila na trgu. To me je vodilo in spodbujalo, da sem vztrajal. In kot vidite, je moje delo poplačano. A ne samo moje delo, temveč tudi naporji mojih sodelavcev, saj so skupaj z menoj pripomogli k uspehu, zato je nagrada tudi njihova.

---

## **Marjan VAUPOTIČ iz Maribora se je izkazal na področju kemije**

---

Vse ni bilo odvisno samo od mene, ampak je k uspehu pripomogla tudi nabavna služba, ki nam je nudila dobre pogoje za moje delo. Zato je to obojestranski dosežek.

Naloga prodajnega predstavnika je, da prodaja, a če nima blaga, ne more uspeti. Res imamo nabavno službo zato, da nas oskrbuje, a dela lahko zelo zagnano ali samo izpolnjuje dolžnost. Naša je zagotovo v prvi skupini, zato sem uspeh lahko dosegel. Sicer pa je nagrada zame dobra motivacija za delo v prihodnje.



*Nagrado so sprejeli tudi kot obvezo za prihodnje delo*

#### **Franc KERIN iz Celja je bil prvi pri dodatnem asortimentu**

Nagrada je bila zame resnično presežek in lep zaključek moje delovne poti. Nisem je pričakoval, zato mi je še bolj dragocena. Za uspeh je delno pomemben ustvarjeni promet, še bolj pa dobri odnosi s kupci, ki jim je treba biti vedno na voljo. Če potrebujejo blago ob sobotah ali pozno zvečer, jim ga moramo pripeljati. Tako je pač delo

prodajnega predstavnika in kdor ga ne jemlje resno, bolje, da se ga ne loti.

#### **Boštjan NAPAST iz Maribora je bil najbolj uspešen pri prodaji maziv**

Nagrado sem sprejel kot priznanje in potrditve, da sem na pravi poti in človek se kar bolje počuti, če spozna, da ostali opazijo njegov trud. Obenem se zavedam, da je z nagrado potrjen uspeh vseh, ki sodelujejo pri delu. Pro-

dajni predstavnik je le prvi v verigi, za njim pa so še drugi, ki so prispevajo k dosežku in se trudijo za uspeh našega podjetja in zadovoljstvo kupcev.

#### **Franc PREMERN iz Nove Gorice dobil nagrado za najboljše dosežke pri srednjih destilatih.**

Zame je nagrada potrditve dela v letu 2001 in če sem povsem odkrit, moram priznati, da me ni povsem presenetila. Vsekakor pa predstavlja veliko obvezo za moje nadaljnje delo. Za vse je težko, vendar je morda najtežje prav pri trženju kurilnega olja. Toda z zagnanim delom se da marsikaj doseči. Sicer pa to ni moja prva nagrada. Dobil sem jo tudi že lani.

*Jelka Kušar*

Mateja Božič

## PROSTOVOLJNO DODATNO POKOJNINSKO

# ZAVAROVANJE IN DAVČNE OLAJŠAVE

**BLIŽA SE ČAS ZA IZPOLNJEVANJE DAVČNIH NAPOVEDI, ZATO ŽELIM SPOMNITI SODELAVCE, DA LAHKO UVELJAVLJAMO DAVČNE OLAJŠAVE ZA TISTI DEL PREMIJE ZA PROSTOVOLJNO DODATNO POKOJNINSKO ZAVAROVANJE, KI SMO GA VPLAČALI SAMI IZ SVOJE PLAČE.**

ZPIZ-1 določa, da so za znesek premije prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki jo plačuje zavarovanec izvajalcu pokojninskega načrta s sedežem v Sloveniji, zniža osnova za dohodnino za leto, v katerem je bila premija plačana, vendar največ do višine najvišje mesečne oziroma letne premije.

Znesek premije, ki jo za račun zavarovanca plača delodajalec, se zavarovancu ne všteva v osnovo za dohodnino v letu, v katerem je bila premija plačana, vendar največ do višine maksimalne mesečne, polletne oziroma letne premije.

Znesek vplačane premije, za katero velja davčna olajšava, ne sme biti

- nižji od 3.318 tolarjev in sme znašati 5,84 odstotka bruto plače zaposlenega, vendar ne več kot 33.180 tolarjev za mesečno premijo,
- nižji od 19.908 tolarjev in sme znašati 5,84 odstotka bruto plače zaposlenega, vendar ne več kot 199.080 tolarjev za polletno premijo,
- nižji od 39.816 tolarjev in sme znašati 5,84 odstotka bruto plače zaposlenega, vendar ne več kot 398.160 tolarjev za letno premijo.

Če so zaposleni sami vplačali del premije, jim pripada davčna olajšava med 17 in 50 odstotki (odvisno od davčnega razreda) vplačane premije.

#### **Primer**

Letna premija, ki jo plača delodajalec za leto 2001, znaša 39.816 tolarjev za zaposlenega. Zaposleni pa se je odločil, da bo doplačal 100.000 tolarjev. Dohodninska stopnja zavarovanca je 40 odstotkov. Ob povprečni mesečni osnovi za dohodnino 400.000 tolarjev znaša skupna najvišja vplačana letna premija 280.320 tolarjev (0,0584 x 400.000 tolarjev x 12 mesecev).

Zavarovanec lahko uveljavlja davčno olajšavo, to je znižanje davčne osnove za 100.000 tolarjev, dohodnina pa se mu zniža za 40.000 tolarjev.

Štefan Prša

## LANSKI PROGRAM

### EKOLOŠKE SANACIJE IZPOLNJEN

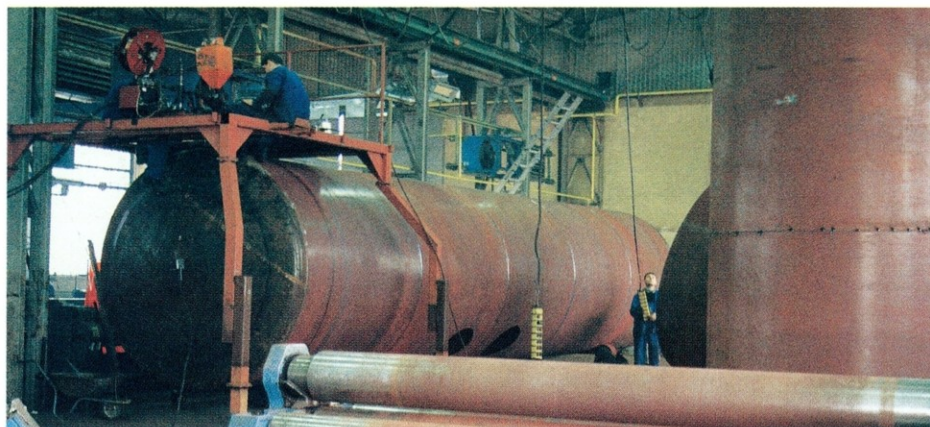
**P**trokovnjaki in vrtalno remontne ekipe Nafta Lendava so v lanskem letu sanirali 25 opuščeni vrtin. To pomeni, da so kljub ostalim nalogam uspeli izpolniti program za sanacijo opuščeni rudarskih objektov in naprav. Že leta 1998 so naftarji sanirali 12 vrtin, predlani pa 15. Lani decembra pa so kljub snegu in neobičajno nizkim temperaturam potekala intenzivna sanacijska dela na vrtini Pt-19 pred vasjo Petišovci.

Vrtine so v zadnjih 60 letih izvrtale tuje in domače družbe. Največ od 210 opuščeni vrtin leži v severovzhodni Sloveniji oziroma na območju Petišovec, Doline in Lendave. Tako vrtine kakor drugi opuščeni rudarski objekti pa ne predstavljajo re-

sne ekološke nevarnosti samo za severovzhodno Slovenijo, ampak tudi za bližnje madžarske in hrvaške kraje. Pred tremi leti je na Madžarskem že prišlo do ekološke nesreče, ko so morali zaradi izbruha strupeni plinov iz opuščeni vrtine iz vasi, ki so ležale v njeni okolici izseliti pet tisoč ljudi.

Država je z zakonom o rudarstvu do leta 2002 zagotovila del sredstev za sanacijo te ekološke nevarnosti. Za popolno odstranitev pa bi bilo tako kakor pri zapiranju slovenskih rudnikov in drugih opuščeni objektov potrebno zagotoviti še preostali del sredstev. Vzporedno z ekološko sanacijo pa potekajo v vrtini tudi raziskovalna dela.

*Med naročniki rezervoarjev je tudi Petrol*



Štefan Prša

NAFTA LENDAVA IZDELUJE IN MONTIRA DVOPLAŠČNE REZERVOARJE IN JEKLENE KONSTRUKCIJE ZA BENCINSKE SERVISSE

## LENDAVČANI USPEŠNO GRADIJO

### TUDI NAJVEČJE REZERVOARJE

**NJIHOVA PREDNOST JE V ZNANJU, PETDESETLETNIH IZKUŠNJAH, MODERNIH STROJIH, KAKOVOSTI, ROKIH IN CENI**

**N**afta Lendava je konec lanskega leta zaključila remont in rekonstrukcijo svojega največjega rezervoarja A 5 in obnovo enega od rezervoarjev Zavoda RS za blagovne rezerve. Rezervoarja sta postavljena v Naftinih proizvodnih obratih v Petišovcih. Že pred tem pa je Nafta Lendava v sodelovanju z drugimi izvajalci na isti lokaciji zaključila prav tako zahtevno rekonstrukcijo zavodovega rezervoarja E-1. Rekonstruirani rezervoarji izpolnjujejo vse ekološke zahteve o varnem skladiščenju naftnih derivatov. Lendavčani so opravljali remonte in rekonstrukcije ter gradili največje rezervoarje za naftne derivate žre po vseh največjih slovenskih skladiščnih centrih (Sermin, Zalog, Rače...). Pripravili pa so tudi projekt za izvajanje skladiščne dejavnosti. V Lendavi imajo ustrezen strokovni kader in tudi infrastrukturo. Zato si

*Lendavčani znajo graditi največje rezervoarje*



prizadevajo, da bi država skladiščila del zaloga naftnih derivatov v zgrajenih in bodočih rezervoarjih v Nafti Lendava. Družba je z Zavodom RS za obvezne rezerve lani že podpisala dve pogodbi za skladiščenje naftnih derivatov v Lendavi. Prav tako je bilo ob javni razgrnitvi, ki naj bi pripomogla do lokacijskega dovoljenja, potrjeno tudi poročilo o vplivih na okolje in ostala lokacijska dokumentacija za postavitve dveh dvoplaščnih rezervoarjev. Če bi uresničili študijo o razširitvi rezervoarskega prostora, bi mogli v Nafti Lendava v skladu z najstrožjimi ekološkimi predpisi in po ugodnih cenah skladiščiti velik del slovenskih zaloga naftnih derivatov. Na tem dopolnilnem programu bi lahko zaposlili najmanj 20 ljudi, kar je za nerazvito regijo z visoko stopnjo nezaposlenosti zelo pomembno.

Jože Gostiša

## NAJLEPŠI MED NAJLEPŠIMI...

BENCINSKIMI SERVISI. LETO JE NAOKOLI, DECEMBRSKO PRIČAKOVANJE JE BILO NA VRHUNCU. VSI, KI SMO KUPOVALI DARILA, SMO SE ŠE POSEBEJ RADI USTAVILI TAM, KJER NAS JE ŽE ZUNANJOST TRGOVINE VABILA Z DOMISELNO OKRASITVIJO.

Lani smo že tretjič zapored razpisali akcijo, v kateri smo iskali najlepše prednovoletno okrašene bencinske servise. Odziv je bil prvo leto presenetljiv, lani pa je bilo sploh nekaj posebnega. Lastna pobuda, izvirnost, skupinsko delo so se kazali v podobah kreativnih in izvirnih okrasitev. Že inštruktorji na terenu so se težko odločili, katere predloge naj pošljejo v presojo komisiji, ki je imela nato prav tako težko delo, da je izbrala najboljše med najboljšimi.

Nagrado, kraški pršut in deset litrov refoška, sta izročila izvršni direktor Igor Mravlja in direktor sektorja pospeševanja prodaje Rok Cuderman, ki sta se ob obisku bencinskih servisov lahko na lastne oči prepričala, da okrasitve v naravi delujejo še lepše kakor na fotografijah, ki so bile podlaga za izbor najboljšega.

Da je novoletna okrasitev nekaj posebnega, se lahko vsak sam prepriča, prav pa je, da naštejemo najboljše.

V OEM Maribor so to Donji Lakoš, Rače in Ptujška 188. Poslovodja na Donjem Lakošu nam je zaupal, da si njegovo stvaritev prihajajo ogledovat od blizu in daleč. Posebno vesel pa je otrok iz otroških vrtcev. Zato je v prednovoletnem času organiziral na bencinskem servisu obisk dedka Mraza in najmlajše tudi obdaril.

Ko smo obiskali bencinski servis v Račah, je našo pozornost pritegnil star voz, ki nosi letnico 1905. Sicer pa se tukaj vedno trudijo za lep videz, kar potrjuje priznanje občine Rače. "Nagrade smo veseli, še bolj pa smo veseli navdušenja svojih kupcev," so nam zatrдили na Ptujski v Mariboru.

V OEM Novo mesto sta predvsem zaradi etnoloških motivov zmagala bencinska servisa Otočec I in Kočevje I. Cviček je tu doma, trdijo na Otočcu, o tem, kje domuje medved, pa ni dvoma. OEM Primorska se je lahko pohvalila predvsem z dvema bencinskima servisa, s Štaloni in Vrtojbo II. Tako sta se pršut in refošk pravzaprav vrnila, to-



*Dolnji Lakoš*



*Rače*



*Ptujška 188*

*Italoni*



*Mojta 2*



*Interspa*



*Pom 1*



*Prevalje*



*Trzin*



*Oločec*



krat v roke pravih poznavalcev primorskih dobrot.

Iz OEM Celje je prišlo na mizo centralne komisije največ predlogov, zato je bil izbor še toliko težji. Na koncu je prevladalo mnenje, da si nagrade zaslužita bencinski servis Interšpar v Celju in Prevalje.

Zgodba zase so bencinski servisi v OEM Ljubljana - Kranj. Koliko idej, vloženega truda in dela je bilo vloženega! Na Viču III nas je že zunaj pričakal voz, poln daril, v notranjosti pa kar nismo mogli odtrgati pogleda od lično aranžiranih daril, prepletenih z etnografskimi motivi.

S skupnimi močmi so se lotili okrasitve tudi v Trzinu. Poslovodja nam je za trdil, da so nagrade veseli, da pa je zadovoljen kupec, ki se vrača, največja nagrada.

V Domžalah, kjer se čuti, da so imele pri okrasitvi glavno vlogo ženske roke, so nam zaupali, da so stranke s takim navdušenjem sprejele njihove ideje, da morajo aranžirane predmete sproti dopolnjevati, ker gredo za med. "Dobro, da ni prišlo do nesreče, saj vozniki, ki se vozijo mimo, presenečeno zro k nam. Veliko pa se jih kasneje vrača," je pripovedoval poslovodja v Blagovici, hkrati pa že snoval ideje za letošnje leto.

Ko smo stopili na Lom I, smo se ob pogledu na agregat za goriva, kakršnega so uporabljali pred drugo svetovno vojno, za kratek čas vrnili v zgodovino. Ker se lepo vklaplja v bencinski servis, ne bi bila napačna misel, da bi ga kar obdržali. Za izvirnost in vložen trud pa si je ekipa vsekakor zaslužila nagrado. Na koncu naj še napišem, da v sektorju za pospeševanje prodaje razmišljamo, da bi letos razpisali več nagrad, saj smo v lanskii akciji zelo težko izluščili štirinajst najlepše okrašenih bencinskih servisov. Zato so za nekatere, ki so se z izvirnostjo in velikim trdom pri okraševanju postavili ob bok najboljšim, za dodatne nagrade poskrbeli direktorji maloprodajnih enot.



*Prevalje*



*Vič*



*Domžale 2*



*Blagovica*

Nadaljevanje s strani 3

Oblikovali smo prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje. Zaključili smo razgovore z zavarovalnico in na tej osnovi optimizirali zavarovalne storitve. Prejeli smo akreditacijo laboratorija po ISO 17025, kar nas bo podprlo tudi pri nastopu na tujih trgih.

Poslovanje celotnega Petrola smo sami ocenili po modelu odličnosti in zbrali 425 točk. Morali se bomo še bolj potruditi, da bomo lahko tekmovali za nagrado in jo tudi dobili.

**V TRGOVINI** smo analizirali poslovne procese v veleprodaji in maloprodaji, opredelili poslovne procese v veleprodaji in ekonomiko poslovanja prodajnih mest v maloprodaji. Racionalizirali smo poslovne procese in centralizirali nekatere funkcije organizacijskih enot na ravni Petrola ter pripravili desetletni program za gradnjo in obnovo bencinskih servisov. Med osrednjimi cilji je bila razširitev lastne blagovne znamke, ki smo jo dosegli z ventilom plus, osvežilcem bee fresh, petrolejem za peči, pripravljamo pa še nekaj drugih proizvodov, ki bodo prišli na trg v letošnjem letu.

V skladiščno distribucijskem centru v Zalogu je bilo zaključeno testno obratovanje in zdaj lahko rečemo, da delo solidno poteka.

Med osrednjimi cilji je projekt za oblikovanje 90-dnevnih rezerv za ZORD, ki je zelo zahteven, ima veliko neznank in potrebna bodo velika vlaganja.

Trgovina je pri prodaji naftnih proizvodov dosegla plan, tržni delež naftnih proizvodov se je nekoliko povečal, celotni pa znaša 71 odstotkov.

Pri prodaji dodatnega asortimenta smo imeli spomladi težave, medtem ko je jeseni delo dobro potekalo.

Uvedli smo celovito upravljanje mazanja, za katero se podjetja vse bolj zanimajo. Projekt Petrol2EKO uresničuje mo od maja in predstavlja osnovno obliko prodaje motornih olj v mehaničnih delavnicah.

V veleprodaji je bilo med pomembnimi nalogami sodelovanje pri javnih razpisih za naftne derivate, kjer smo dosegli 70-odstotni uspeh. Definirali so ponudbo maziv in dodatnega asortimenta, oblikovali elektronski katalog za naročanje z bencinskih servisov, sistem zbiranja odpadnih avtoplaščev in akumulatorjev ter model za skrbništvo zalog.

Ustanovili so klicni center za naročanje kurilnega olja EL, ki je zaenkrat na voljo samo gospodinjstvom, v letošnjem letu ga nameravajo razširiti na usluge za podjetja. Razširili so mrežo bencinskih servisov, s katerih v okviru veleprodaje strankam razvažajo kurilno olje.

**INVESTICIJE** smo povečali, vendar bi morali povečati tudi obseg načrtov in z odločitvami ne bi smeli preveč zavlačevati. Delno tudi zato, ker je potrebnega veliko časa od zasnove do nastanka objekta. Tako potrebujemo na primer za projektiranje bencinskega servisa 5 do 8 mesecev, za upravne postopke 3 do 4 mesece in za gradnjo 3 mesece. Pohvaliti pa je potrebno racionalizacijo gradnje, tako da nekateri stroški padajo, žal pa na vse ne moremo vplivati.

Ob pogledu na finančno poslovanje družbe se je potrebno ustaviti ob modelu za oblikovanje cen naftnih derivatov, ki nam omogoča, da z pozornim spremljanjem gibanja cen dosegamo dobre rezultate. Obvladovanje gibanja nabavnih in prodajnih cen pa je med najpomembnejšimi nalogami. Če bi dosegli 80 odstotkov marže, ki jo imajo družbe v Evropi, bi se lahko z njimi pri-

merjali tudi po uspehu.

Stroški Petrola v lanskem letu so bili v okviru načrtovanih, torej realno nižji kakor v letu 2000. Obratno je bil čisti dobiček višji kakor leto prej, k uspehu pa so pripomogli prestrukturiranje, reorganizacija in okrepljeno usmerjanje h kupcem. Dolgoročni načrt, 12-odstotni donos na kapital, ostaja nespremenjen. Že zdaj pa lahko rečemo, da je Petrol finančno trdna družba.

Ko smo postali delniška družba smo imeli okrog 95 tisoč delničarjev, do konca leta 2001 se je njihovo število skoraj za polovico zmanjšalo. Toda skladi so ohranili svoj delež, Kapitalska družba ga je celo povečala, prav tako tudi pidi.

Poslovanje družbe v letu 2001 lahko ocenimo kot solidno, le hotel Špik je ostal pod predvidevanji, najbolj pa so pričakovane parametre presegle v BiH. S tem smo dobili temelje za agresiven in ambiciozen program razvoja družbe. Prišli smo do tiste faze v življenju Petrola, ko nam ne bo potrebno skrbeti za preživetje, ampak se bomo lahko posvečali razvojnim vprašanjem. Rezultati lanskega leta so bili spodbudni in dobra popotnica za leto 2002.

**ČE BOMO HOTELI ZASTAVLJENO URESNIČITI,  
BOMO MORALI VLOŽITI VSE SVOJE MOČI**

## POSLOVNI CILJI v LETU 2002

*Uvodno besedo je povzel predsednik uprave Janez Lotrič, ki je poudaril, da ne gre za revolucionaren pristop, ampak za nadaljevanje in poglobljanje strategije, ki jo že nekaj časa uvajamo. Izhaja iz dejstva, da je svetovno gospodarstvo v recesiji, ki bo v določeni meri vplivala tudi na Slovenijo, a da verjetno ne bo močno delovala na Petrol. Da svetovni položaj torej ne bo bistveno vplival na nakup nafte in naftnih derivatov v Sloveniji. Sicer pa je svet zainteresiran za stabilne cene surove nafte, ki so bile lani decembra še nizke, letos pa bodo verjetno dosegle 25 dolarjev za sodček.*

ln kakšni so naši glavni načrti?

Prodati želimo več kakor v letu 2001, stroške bomo še naprej zniževali, po-

večali bomo investicije, tudi čisti dobiček naj bi bil večji.

V letošnjem letu bo glavni del prodaje potekal še na slovenskem trgu, toda v dveh, treh letih se bo stanje začelo spreminjati, in v petih letih bomo v tujini prodali več kakor doma.

Lani ustanovljeno podjetje PetrolPlin je 1. januarja letos začelo poslovati. Prav tako tudi Elektropetrol, ki pa bo začel trgovati šele v prihodnjem letu. Pomembna je priprava enotne ponudbe energentov, gradnja skladiščnih kapacitet za obvezne rezerve v Sloveniji, priprave na nakup podjetij v BiH in Jugoslaviji, pa vlaganja na Hrvaškem in v BiH. Dokončno bo pripravljen pravilnik za nagrajevanje višjega in srednjega managementa, ki bo pomenil nov si-

stem nagrajevanja. S pomočjo 112 poslovno informacijskih projektov bo okrepljena informacijska podpora celotni skupini Petrol. Dodatni naporji bodo namenjeni poslovnim odličnostim, pri čemer bomo poskusili lani doseženih 461 točk povišati in čim bolj približati zahtevanemu višku 1000 točk.

Poslovanje Petrola bo usmerjeno v nadaljnjo izgradnjo strategije in zasledovanje strateških ciljev, nadaljnje oblikovanje koncerna, širitev osnovne dejavnosti in doseganje profitabilnosti, agresivneje bomo delovali na trgih jugovzhodne Evrope, povečali vlaganja, kakor tudi skrb za zaposlene in okrepili informacijsko podporo poslovanju. Nadaljevali bomo nekatere naloge iz lanskega leta, pa tudi razvijali nove dejavnosti, saj brez tega ni razvoja prihodnosti.

O NAČRTIH TRGOVINE SO GOVORILI MARIČA LAH, ŽIGA MEDIČ, JOŽEF PETROVIČ, IGOR MRAVLJA

Na osnovi plana prodaje naftnih proizvodov naj bi količine ostale približno na lanski ravni. Pomembno vlogo pa bo odigral dodatni asortiment, kjer bo poudarek na lastni blagovni znamki in iskanju novih artiklov. Pri ostalem trgovskem blagu bomo spodbujali večjo prodajo, kakor smo jo dosegli v lanskem letu.

Prvi cilj je zadržati tržni delež pri prodaji naftnih derivatov, sledi mu realno povečanje prihodkov od prodaje dodatnega asortimenta, racionalizacija sedežev organizacijskih enot, to pomeni čiste funkcije ter jasno odgovornost med veleprodajo in maloprodajo. Utrditi moramo ekonomiko poslovanja maloprodaje in veleprodaje, nadgraditi model optimalnega razdeljevanja goriv in postaviti model optimalnega razvoja za kosovno blago, ter gradnja rezervoarskih zmogljivosti za oblikovanje 90-dnevnih obveznih rezerv, sooblikovati koncept enotne ponudbe energentov, povečati obseg e-trgovine v veleprodaji in maloprodaji, ki naj bi do leta 2005 dosegla 20 odstotkov celotne realizacije.

V okviru veleprodaje je znižanje pogodbenih pribitkov pri motornih bencinih večni cilj nabave in tudi letos se bodo

zadolženi trudili za čim boljši uspeh. Skupaj s carinskimi organi pa bodo še naprej skrbeli za poenostavljanje carinskih, špediterskih in trošarinskih postopkov. Za boljšo prodajo kurilnega olja EL bodo razširili dejavnosti klicnega centra na sprejem naročil za podjetja, za standardizacijo poslovanja pa jim bo informatika pripravila podporo.

V sektorju belega blaga bodo povečali neposreden izvoz letalskega goriva in zanj izboljšali ekonomiko skladiščenja v Kopru s tem, da bodo pretovorjene količine povečali na 70 do 80 odstotkov potreb po jetu. Povezanim družbam bodo nudili celovito podporo pri oskrbi tujih trgov z naftnimi derivati



ter pomagali pri upravljanju s cenovnimi in tečajnimi tveganji. Lani so prodali prve tone premoga, letos nameravajo količine povečati.

V sektorju črno blago so si zadali za cilj, da postanemo edini kupec polimernega bitumna od domačih proizvajalcev, zadržimo tržni delež pri prodaji mazuta in bitumnov, ter da sodelujemo oziroma spremljamo dejavnosti strokovnih ustanov, ki imajo ključno vlogo pri razvoju asfaltnih stroke.

Cilj sektorja logistike je zniževanje prevoznih stroškov in dodatno znižanje železniških tarif, posodobitev dispečerske službe, s čimer bodo postavljeni temelji za dokončen prenos odgovornosti za zaloge na bencinskih servisih v sektor logistika. Nadzorovali bodo manke v celotni oskrbovalni verigi in odpravljali pomanjkljivosti, pripravili

model za optimizacijo transportnih stroškov za kurilno olje EL in dodatni asortiment, ter skrbeli, da se bodo transportni stroški ne bodo dvignili nad realno raven iz leta 2001.

Sektor veliki kupci bo centraliziral funkcijo "Risk Managementa" in oblikoval individualno strategijo za velike kupce. Trudil se bo, da bo na javnih razpisih izbran za dobavitelja 70 odstotkov naftnih derivatov za skladiščenje za ZORD in ZBRRS, kakor tudi za dobavitelja 80 odstotkov razpisanih količin naftnih derivatov za ostale naročnike.

V sektorju maziv bodo 60 kupcem implementirali elektronski katalog, širili TFM in še naprej čistili izbor maziv. Medtem ko so do nedavnega prodajali vse, bodo v prihodnje zožili število artiklov, kar je povezano z ekonomiko prodaje. Potrudili se bodo, da bodo pri prodaji maziv obdržali tržne deleže in pripravili nov proizvod lastne blagovne znamke za aditive.

Strateška usmeritev na ključne proizvode kemije (specialni bencini, parafin, plastika) je naloga sektorja kemije, ki bo obenem povečal prodajo specialnih bencinov in aromatov za 2 odstotka ter prodajo parafina za 4 odstotke.

V sektorju dodatnega asortimenta se bodo pogajali z dobavitelji za boljše nabavne pogoje in poskušali pritegniti dobavitelje k akcijskim prodajam, promocijam, oglaševanju na ročkah, vlaganju v hladilno tehniko. Širili bodo elektronsko naročanje in izmenjavanje dokumentov ter likvidacijo faktur, dodatno uveljavljali lastno blagovno znamko in jo razširili vsaj za pet skupin oziroma izdelkov. V maloprodaji bodo tudi v prihodnje tržili blago s pomočjo najsodobnejših informacijskih rešitev.

Maloprodaja ima v organizaciji poslovanja veliko načrtov.

Najpomembnejši so pospeševanje prodaje, širitev Petrolove plačilne kartice ter načrtovanje in razvoj bencinskih servisov. Do konca leta 2002 naj bi 80 odstotkov bencinskih servisov upravljali najemniki.

K pospeševanju prodaje bodo pripomogle lokalne pospeševalne akcije, cenovne ugodnosti, večje sodelovanje s partnerji, pridobivanje večjih kupcev. Posvetili se bodo nadaljnjemu razvoju zasnovane bencinskih servisov, razvili 17

novih Hip Hop servisov, pripravili nove in dodatne vabe za kupce. Inštruktorji bodo zagotavljali boljšo organizacijo dela, pomembno vlogo pa bodo imeli tudi prodajalci. V zvezi s Petrolovo plačilno kartico pripravljajo nekaj novosti - oblikovanje mednarodne naftne kartice, uvedba nove tuje mednarodne kartice, s katero bi pritegnili nove kupce, sodelovanje z velikimi partnerji za medsebojno pospeševanje, pridobivanje brezgotovinskih kupcev, izboljšanje notranje organizacije, ki že poteka, a še ni zaključeno, vračanje DDV, vpeljava Petrolove čip kartice.

V maloprodaji Trgovine nameravajo dokončno zasnovati trgovsko storitveni center, pri snovanju in gradnji bencinskih servisov skrbeti za čim večjo ekonomičnost, širiti ponudbo hrane, kjer je bodočnost Petrola, razvijati prodajno opremo, ki omogoča večjo prodajo, zgraditi nove bencinske servise, avtopralnice in kioske za TNP, povečati prodajne prostore, postaviti nove bankomate, in dobiti 50 novih dovoljenj za zaprti sistem točenja goriva na bencinskih servisih.

---

O CILJIH IN NAČRTIH DRUGIH POSLOVNIH DEJAVNOSTI - ENERGETIKE, PETROLOVIH PODJETIJ NA TRGIH JUGOVZHODNE EVROPE IN GOSTINSTVU - SO SPREGOVORILI BORUT MEH, ŠTEFAN LEBAR, PRIMOŽ KRAMAR, SILVO KOMAR IN IGOR MEH.

---

Leto 2002 bo za celotno področje dokaj zahtevno, saj ga čakajo številne in odgovorne naloge. Nekatere posle so že začeli izvajati, posamezni so tudi že vpeljani, pri drugih so šele na začetku poti. V Petrolu smo ustanovili družbo za trgovanje z električno energijo, ki bo dejansko začela poslovati leta 2003, pomembno mesto pa vidimo tudi v kogeneraciji. To pomeni, da ne želimo biti samo trgovci z energijo, ampak se želimo delno vključiti tudi v njeno proizvodnjo tam, kjer je možno proizvajati toploto in z njo oskrbovati določena območja. Kot stranski proizvod bi pridobivali tudi elektriko, ki bi jo prodajali.

Pojavila se je tudi nova dejavnost, obnovljivi viri energije. Usklajena je z energetske politiko države, ki predvideva, da bi delež teh virov porasel. Najpomembnejša je biomasa, pripravljaj-

mo pa tudi projekt za pelete, ki jih je možno uporabljati v kuriščih.

Lani decembra smo dobili prvo koncesijo za gradnjo čistilne naprave v Mežici, ki je sicer majhna, vendar Petrol z njo vstopa na novo področje, ki je vsekakor pomembno.

V Gostinstvu bomo nadaljevali z gradnjo verige lokalov. Najprej bi ga želeli postaviti na Jagodju, kjer že imamo lokacijo. Na Ravbarkomandi bo OMV Istrabenz obnovil svoja bencinska servisa, obenem bodo na novo postavili naša gostinska objekta, mi pa bomo prispevali samo novo opremo.

Hotel Špik bo poskušal doseči pozitiven rezultat, če ne bo uspel, se bomo



morali dokončno odločiti, kaj bo z njim v prihodnje.

Petrol Plin predstavlja zaokrožitev plinske dejavnosti, saj združuje Apegas in sektor plinske dejavnosti. Njegove naloge bodo pridobivanje koncesij, distribucija UNP v plinohramih, prodaja v tranzitu in v kombinaciji z zemeljskim plinom gradnja omrežij za UNP do priklopa na zemeljski plin. Za zemeljski plin smo dobili 10 koncesij, pri UNP imamo koncesije in omrežja v posameznih krajih ter skladišča in plinohrame. Vendar s tem ne moremo biti zadovoljni in trudili se bomo, da bo družba v obdobju 2002 - 2005 primerno rasla. To bomo po obsegu dosegli s pridobitvijo novih koncesij, pri kakovosti pa tudi z obvladovanjem logistike in z ugodnimi nabavnimi viri.

Med cilji BH Oil Company je na prvem mestu sodelovanje v privatizacijskem postopku Energopetrola, kjer bi želeli postati lastnik pomembnega deleža, saj bi si s tem zagotovili strateški položaj na trgu BiH in strateški oskrbovalec države. Povečati nameravamo prodajo na 53 odstotni delež v maloprodaji, optimalizirati nabavne vire ter postaviti stroškovno najugodnejše logistične poti. Prav tako bomo vložili napore v pridobivanje novih kupcev in dosledno vzdrževali plačilno disciplino sedanjih strank. Do konca letošnjega leta naj bi imeli 20 bencinskih servisov in spremenili bomo najemno pogodbo, saj bo Petrol BH Sarajevo postal stodstoten lastnik nepremičnin in premoženja na bencinskih servisih, medtem ko bosta rezervoarsko blago in dodatni asortiment ostala v lasti Petrola. Ker želimo imeti v BiH podobno ponudbo kakor v Sloveniji, bomo poenotili dobavo dodatnega asortimenta, upamo pa tudi, da bomo na bencinskih servisih lahko uvedli plačevanje s karticami ter uvedli kartico Magna. Vodstvo podjetja v BiH bo ostalo v slovenskih rokah, organizacijska struktura bo vitka, matično podjetje bo skrbelo za investicije in razvoj bencinskih servisov, financiranje vlaganja, prenos dobička in davčno politiko.

Za poslovanje Petrol Trgovine Hrvaška je pomemben model za oblikovanje cen naftnih derivatov, ki je bil sprejet februarja lani in je omogočil, da je podjetje uspelo z lno doseči določeno maržo in skleniti pogodbo. Druga prelomnica je bil trgovinski sporazum med Hrvaško in Madžarsko, ki je prepolovil carine, letos pa jih sploh ne bo. Sredi lanskega leta je podjetje dobilo uvozno dovoljenje ter oktobra začelo uvažati iz Madžarske. Zaradi ugodnih razlik v ceni so oktobra začeli delovati v veleprodaji, kar je že izboljšalo poslovni rezultat. Pomemben pa je tudi poslovni načrt za obdobje 2002 - 2005 na ravni matične družbe, ki bo omogočal razvoj Petrola na hrvaškem trgu. Temeljne usmeritve so nadaljnja gradnja najemniške mreže, kvalitativna in kvantitativna rast, širitev blagovne znamke Petrol, iskanje strateških partnerstev, ter do leta 2005 doseči 24-odstotni donos na kapital. Prodaja naftnih derivatov naj bi se v letošnjem letu podvojila,

v veleprodaji naj bi dosegla 30 odstotkov, dodatni asortiment naj bi zajemal 13 do 15 odstotkov celotne prodaje, krepili bodo prodajo preko kartice Magna, racionalizirali poslovanje bencinskega servisa v Zagrebu, ocenili pa bodo tudi upravičenost vlaganj v bencinske servise.

**PROGRAM ZA PODROČJE TEHNOLOGIJE IN KAKOVOSTI, KI JE ZA LETO 2002 ZELO OBŠIREN, JE PREDSTAVIL JANEZ BEDENK.**

Največ dela bo namenjenega gradnji bencinskih servisov in gostinskih objektov v Sloveniji. Sodelovali pa bodo tudi pri investicijah v BiH in na Hrvaškem. Na programu so nove in nadomestne gradnje, rekonstrukcije, pa priprava dokumentacije za objekte, ki jih bomo gradili v prihodnjih dveh letih. Izdelali bodo projekt za gradnjo skladišč za obvezne državne rezerve, o katerem se že leto dni pogovarjajo z zavodom za obvezne in z zavodom za materialne rezerve.

V skladišču Rače naj bi povišali upravno stavbo, obnovili avtopolnilnico in povečali rezervoarski prostor.

Želeli bi združiti standarde za kakovost, ISO 9001, ISO 14000, standard za varnost in zdravje pri delu ter za hrano, in oblikovati enoten sistem, ki bi ga enotno vodili, imeli en sam poslovník, enake presoje, enake preventivne in korektivne ukrepe, kar bi bilo za zaposlene manj komplicirano in lažje izvedljivo.

Pred dvema letoma smo uvedli reklamacije, ki pa so nekoliko zamrle, letos bi jih radi ponovno spodbudili in zakročili v smeri proti dobaviteljem, saj so na relaciji proti kupcem dobro delovale.

Pred tremi leti smo začeli s sistemom inovacij, ki je bil dobro zastavljen, a ni stekel. Izraz "inovacija" je bil morda premočan, zato smo se odločili, da bomo uporabili besedo "izboljšave" in poskusili dobiti od ljudi nove ideje.

V letošnjem letu moramo pridobiti akreditacijo in imenovanje službe za kontrolno merilo, ki že deluje v Petroservisu. Področje je za Petrol zelo pomembno, priprava pa poteka v sodelovanju z ura-

dom za meroslovje in ministrstvom za šolstvo, znanost in šport.

S Trgovino in Gostinstvom so se dogovorili, da bodo zdravstveno ustreznost živil in izdelkov nadzorovali v sektorju kakovosti, delo pa bo urejeno do konca leta 2002.

Leta 1994 smo dobili ekološke rezervacije, ki smo jih za sanacijo bencinskih servisov, skladišč in avtociستم porabili, ostala pa je sanacija gudronskih jam, ker se z državo nismo mogli dogovoriti, kakšna naj bi bila. Letos je vlada končno obljubila, da bo krila precejšen del stroškov. S sredstvi, ki nam bodo ostala, pa bi zgradili napravo za termično obdelavo odpadkov v Lenda-



vi, ki bi pozneje služila kot sežigalnica industrijskih odpadkov.

Posebno skrb bo potrebno posvetiti odpadkom na bencinskih servisih, kar je dokaj komplicirana naloga in bomo morali še veliko postoriti.

Med cilji je pridobitev pooblastila za preskušanje odpadnih olj, s katerimi imamo veliko opravka. V delo bi radi vključili naš laboratorij, in dosegli, da bi bila akreditacija pogoj za pridobitev pooblastila.

Pripravljamo tudi projekte za obnovljive vire energije in najdlje smo prišli pri peletih, lesnih briketih, ki bi lahko nadomestili druga goriva (2 kg peletov zadošča namesto 1 l kurilnega olja). Vendar jih ne bi prodajali na bencinskih servisih, ampak neposredno večjim kupcem.

**CILJE KADROVSKE POLITIKE JE PREDSTAVILA JANA ŠKRINJAR.**

Za delo v letošnjem letu bo koristna anketa, ki smo jo izpeljali v letu 2001, saj nam je pokazala, kako se zaposleni počutijo v podjetju. Gospodarski zbornici smo predlagali, da bi jo izvedli tudi v drugih slovenskih podjetjih, ki so se dejansko odzvala v lepem številu.

Kadrovska funkcija vse bolj dobiva konkretno vlogo. Zastavili smo prve zametke, združili bi radi kadrovske aktivnosti, ki je doslej potekala na terenu, ter zastavili zametke za postopno obvladovanje kadrovske dejavnosti v odvisnih družbah in na najemnih bencinskih servisih. Pomembno je definiranje optimalnega števila zaposlenih, pa optimalizacija kadrov in interne prerazporeditve.

V preteklih letih smo močno zniževali število zaposlenih, letos smo shemi dodali podatke iz odvisnih družb in najemnih bencinskih servisov. Seštevek pa kaže drugačno sliko, kakor smo je bili vajeni v preteklosti. Optimističen je podatek za konec letošnjega leta, ko se bo krivulja prvič nekoliko dvignila. Zaposlili bomo 51 novih sodelavcev.

Pri razvoju kadrov smo še dokaj na začetku. Pričakujemo, da bomo dosegli napredek tudi s pomočjo letnih pogovorov, ki nam bodo pomagali pri postavljanju ciljev, spremljanju nadzora, oceni uspešnosti ter razvoju in nagrajevanju posameznikov. Začeti pa bo potrebno jasneje postavljati ali prikazovati cilje. Ciljno vodenje in letni pogovor sta nosilni orodji pri razvoju kadrov, rezultati pa bodo vidni v treh, štirih letih.

Veliko dela nas čaka pri razvoju kadrov, pri razvoju managementa. V ta namen bomo letos definirali managerske zmožnosti ter določili pričakovanje zmožnosti, ki jih od managerjev pričakujemo. Nato bomo z različnimi metodologijami poskusili dobiti čim jasnejšo sliko lastnih zmožnosti, kar nam bo pomagalo pri usmerjenem izobraževanju. Izobrazbena struktura zaposlenih se že zdaj izboljšuje, vedno več se dopolnilno usposabljammo in v okviru akademije Petrol bomo postavili nove trende, nov pristop k izobraževanju managerjev. Cilj za leto 2002 je uresničitev plana izobraževanja, ki smo ga skupaj pripravili, vanj pa so zajeti vsi zaposleni v družbi.

V letu 2001 smo imeli realno enake ali višje plače kakor leta 2000. V letošnjem letu jih bomo dvakrat uskladili, januarja za 3,3 odstotka, junija pa verjetno za 3 odstotke, zadržane plače se bodo julija povišale za 4 odstotke. Prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje je postalo del plačne politike. Del nagrajevanja bo napredovanje, temeljno merilo pa bo nadpovprečna delovna uspešnost posameznika. Višji in srednji management pa bo leta 2003 nagrajen na osnovi ocenjene uspešnosti v letošnjem letu.

Pri intelektualnem kapitalu smo si zadali za cilj, da bomo izdelali zemljevid znanja za managerje in za konkreten sektor in odločili smo se za marketinške komunikacije. Pri tem ne bomo posvečali pozornosti le tehničnemu znanju, ampak vsem ostalim veščinam.

V politiki in sistemu intelektualnega kapitala smo izbrali za cilj informacijsko podporo odločanju - uporabnikom prijazno aplikacijo, ki bo baze podatkov povezala v celoto.

---

#### IZHODIŠČA ZA NADALJNI RAZVOJ INFORMACIJSKEGA SISTEMA JE POSREDOVAL BORUT KUŠTRIN.

---

Skokovit razvoj informacijskih tehnologij vpliva na vse poslovne sisteme in tudi na Petrol. Največje spremembe prinašajo tehnologije elektronskega poslovanja, ki tradicionalna podjetja preoblikujejo v visoko avtomatizirane racionalne poslovne mehanizme. Gardner Research nam je pokazal, kako se razvija elektronsko poslovanje od začetnega v 90-ih letih do leta 2006, ko naj bi se elektronsko poslovanje praktično izenačilo s klasičnim.

S poslovno organizacijskega vidika delamo pomembne korake. Postavili smo strateško usmeritev za preoblikovanje v procesno organiziranost. Pripravljamo pa tudi konkretne projekte. Globalni cilj pri razvoju informacijskega sistema je v tem, da bi s pospešeno izgradnjo informacijskega sistema povečali dosežene razvojne prednosti in s tem zagotovili Petrolu visoko konkurenčnost in racionalnost poslovanja. Osnovna izhodišča za leto 2002 so podpora uresničevanju strategije skupine Petrol, podpora koncernske organiziranosti, inten-

ziven nadaljnji razvoj EP v okviru celotnega ekosistema podjetja, partnerjev in državnih ustanov, popolna integracija upravljanja informacijskih tehnologij z upravljanjem poslovanja. Z uvajanjem mehanizmov poslovne inteligence, poslovne analitike bomo dosegali višje stopnje preglednosti poslovanja in kakovost odločanja, nadaljevali z intenzivnim razvojem infrastrukture v maloprodaji, zagotavljali celovito izobraževanje na informacijskem področju in zagotoviti moramo obnovljivost delovanja sistema primerov uničenja, racionalizirati poslovne procese, zagotavljati sodobne in racionalne tehnološke osnove informacijskega sistema ter rešiti kadrovske problematiko.

Za leto 2002 smo pripravili obsežen plan razvoja, opredeljenih je bilo nadsto razvojnih projektov, od katerih smo se za 96 že dogovorili s poslovnimi področji.

---

#### FINANČNE CILJE POSLOVANJA DRUŽBE JE PREDSTAVILA POLDKA BREZNIK.

---

Za leto 2002 smo planirali prodajo, stroške, investicije, kadre. Planiranje poteka v Petrolu od zgoraj navzdol, ko uprava določi izhodišča, pa tudi od spodaj navzgor, ko se izhodišča soočijo in se začne usklajevanje. Lani smo v planskem postopku izvedli prvi del letnega razgovora, kjer smo definirali cilje in jih vključili v postopek za planiranje in vgradili v poslovno politiko družbe za leto 2002. Naslednji element pri sestavljanju in pripravi plana je sodelovanje, ki je izredno pomembno in je pripomoglo, da je planiranje uspešno zaključeno.

Novost je plan koncerna Petrol. Poleg plana za Petrol d.d. prikazujemo za leto 2002 tudi plane za vse odvisne družbe, kar je pomembna novost. Vsi elementi pa so bili osnova za sestavljanje poslovne politike, ki jo mora na koncu potrditi nadzorni svet.

V oceni za letošnje leto je najpomembnejši element količinska prodaja, ki ostaja na enaki ravni kakor v letu 2001 v Sloveniji. Nekoliko se zmanjšuje neposredna prodaja na tuje trge, obenem pa pomembno povečuje prodaja naših odvisnih družb na Hrvaškem in v BiH. Storitve, prihodki od dodatnega asorti-

menta, od ostalega trgovskega blaga in goriv bodo približno enaki kakor v lanskem letu. Tudi v letošnjem letu bo pomembno ustvariti prihodke, še bolj pa ustvariti tudi kosmati dobiček. Model za oblikovanje cen naftnih derivatov je podaljšan in upamo, da mu bo sledilo kaj dobrega.

Pri stroških se trend zniževanja počasi umirja in v letu 2002 se bodo skromno znižali v primerjavi z lanskim zneskom. Nominalno bo vsota za 4 odstotke višja, realno za 2 odstotka nižja. V nominalnem znesku je še vedno največji strošek za delo, pri najemništvu se bodo stroški povišali v obeh elementih, delno tudi zato, ker je 46 bencinskih servisov odšlo v najem v drugi polovici lanskega leta.

Dobički odvisni družb povečujejo dobiček Petrola d.d.. Le nova družba Elektropetrol predvidoma ne bo dosegla pozitivnega rezultata. Kljub vsemu je načrtovani rezultat optimističen.

V letošnjem letu začnejo veljati novi slovenski računovodski standardi, že lani je stopil v veljavo zakon o gospodarskih družbah, obetajo pa se tudi velike spremembe na davčnem področju.

---

#### ZAKLJUČEK JE POVZEL PREDSEDNIK UPRAVE.

---

Načrti, ki so bili predstavljeni na konferenci potrjujejo, da je Petrol dejansko postal koncern. Plan je v vseh elementih zelo ambiciozen, od profita do investicijskih vlaganj, nastop zunaj Slovenije je poseben izziv, kajti tam smo novi in ne poznamo okolja. Ekologija prinaša povsem svojevrstne probleme, zlasti ker je javnost zelo pozorna in kritična. Če bomo torej hoteli zastavljeno uresničiti, bomo morali vsi zaposleni vložiti vse svoje moči. Toda če bomo delali kakor doslej, z enakim elanom in pristopom, bomo uspeli. Prepričan sem, da bodo rezultati taki, kakor smo si začrtali, in da bomo ob koncu leta lahko z zadovoljstvom pogledali na dosežene rezultate.

*povzela Jelka Kušar*

Anja Kocjančič

# POSLOVNA ODLIČNOST

V EVROPI IN PRI NAS

PODELITEV DRŽAVNE NAGRADE "PRIZNANJE RS ZA POSLOVNO ODLIČNOST" POSTAJA ŽE TRADICIONALEN DOGODEK. LANI DECEMBRA SO V CANKARJEVEM DOMU ŽE ČETRTIČ SLAVNOSTNO PODELILI PRIZNANJE, PREJMEJO PA GA ZASLUŽNE ORGANIZACIJE, KI V SLOVENSKEM PROSTORU S SAMOOCENITVENO VLOGO DOKAŽEJO SVOJO POSLOVNO ODLIČNOST TAKO PRI POSLOVNIH REZULTATIH KAKOR TUDI PRI DELOVANJU ORGANIZACIJE KOT CELOTE, VSE PO ZGLEDU IN MERILIH EVROPSKE NAGRADE ZA KAKOVOST.

Leta 2000 smo se tudi v Petrolu odločili, da bomo ocenili poslovanje podjetja po evropskem modelu. Ustanovili smo skupino za poslovno odličnost, ki je opisala poslovanje Petrola, kakor zahteva model poslovne odličnosti, in ga ocenila. Na osnovi samoocene se je uprava družbe odločila, da se bomo v letu 2002 priključili tekmovanju za pridobitev priznanja.

O samooceni smo v Petrolu precej govorili in slišali, zato sodelavce morda zanima, kako je prišlo do tekmovanja v Evropi in v Sloveniji, kdo so avtorji modela in na katerih načelih poslovanja temelji model.

## Razvoj evropskega modela

Leta 1990 je evropski sklad za upravljanje kakovosti ob podpori evropske komisije začel razvijati model, po katerem bi podeljevali evropsko nagrado za kakovost. Model je bil predstavljen javnosti oktobra 1991, že naslednje leto pa je španski kralj Juan Carlos I prvič podelil evropsko nagrado za kakovost. Od leta 1992 so v Evropi ustanovili veliko državnih in regionalnih nagrad za kakovost in skoraj vse temeljijo na metodah in procesih, ki so jih avtorji razvili po evropskem modelu.

## Priznanje RS za poslovno odličnost

V Sloveniji smo se leta 1994 začeli pripravljati na sprejem zakona, ki naj bi uveljavil najvišje državno priznanje za kakovost. Dve leti pozneje je bil izveden prvi pilotski projekt in leta 1998 sprejet zakon, na osnovi katerega predsednik vlade podeli nagrado najboljšemu podjetju. Leta 1998 je zmagal Hermes Softlab, naslednje leto Revoz in leta 2000 Iskra Avtoelektrika. Lani sta zmagala delniška družba Sava d.d. Kranj v kategoriji velikih podjetij in Saubermacher d.o.o. Lenart v kategoriji majhnih podjetij.

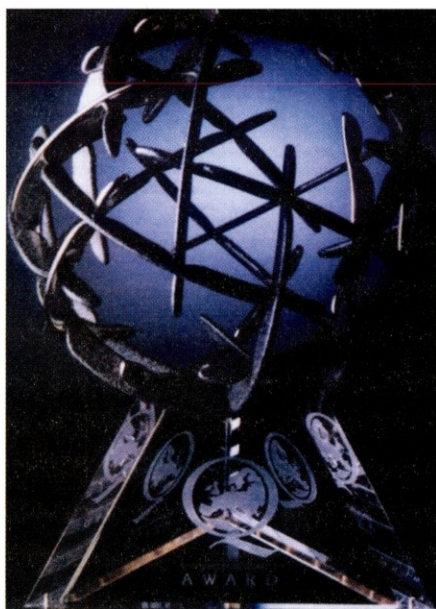
## Osnovni koncepti modela odličnosti

Model poslovne odličnosti temelji na osmih točkah, h katerim teži vsako napredno podjetje - tudi Petrol.

Oglejmo si jih in pr4esodimo, v kolikšni meri jih upoštevamo pri svojem delu:

### Usmerjenost k rezultatom

Odličnost in trajen uspeh sta odvisna od uravnoveženja in zadovoljevanja interesov kupcev.



Evropska nagrada

### Usmerjenost h kupcu

Kupec je končni razsodnik o kakovosti izdelkov in storitev. Dobre rezultate na trgu najlažje dosegamo, če se jasno osredotočimo na potrebe kupcev.

### Vodenje

Vodje razvijajo kulturo podjetja ter usmerjajo njegove vire in napore v odličnost. Sistematično razširjajo strategijo in vizijo podjetja. Zaposleni poznajo ter pri svojem delu upoštevajo politiko in strategijo podjetja.

### Upravljanje procesov z dejstvi

Podjetje je bolj učinkovito, kadar vse aktivnosti znotraj njega pravilno razumejo in sistematično upravljajo. Odločitve o posameznih operacijah in načrtovanih izboljšavah sprejemajo na osnovi ustreznih informacij, ki vključujejo mnenje vseh zainteresiranih strank.

### Razvoj in sodelovanje zaposlenih

Zaposleni najbolje dosegajo sposob-

nosti s pomočjo skupnih vrednot, s kulturo zaupanja in s pooblaščenjem, ki vzpodbuja vključevanje vsakega zaposlenega.

### Neprestano učenje, izboljševanje in uvajanje novosti

Učinkovitost podjetja je največja, ko temelji na upravljanju in skupni uporabi znanja kot delu kulture pri učenju, izboljševanju in uvajanju novosti.

### Sodelovanje z dobavitelji

Podjetje je najbolj učinkovito, ko razvija partnerski odnos z dobavitelji, grajen na zaupanju in skupnem znanju.

### Javna odgovornost

Podjetje in njegovi zaposleni sprejemajo in si prizadevajo, da bi presegli zahteve predpisov in zakonov.

Osnovni koncepti modela poslovne odličnosti so objavljeni na intranetni strani Kakovost.



Priznanje RS za poslovno odličnost

## ZA STOPNIČKO **BLIŽE EU** IN **NATU**

NOVOSTI NOVEGA ZAKONA O TAJNIH PODATKIH

**L**ani decembra je začel veljati zakon o tajnih podatkih, ki prinaša vrsto novosti. V dveh letih bodo z velikimi črkami odtisnjene napise na aktih - "državna skrivnost", "vojaška skrivnost", "strogo zaupno", "zaupno" in še nekatere, ki odpirajo podatke samo posvečenim, zamenjali s "strogo tajno", "tajno", "zaupno" in "interno". Tako v prehodnih členih določa nedavno sprejeti zakon o tajnih podatkih. Z njim, pravijo, je Slovenija že za stopničko bližje sprejemu v EU in Nato.

Ustrezen sistem varovanja tajnih podatkov, ki omogoča medsebojno zaupanje pri njihovi izmenjavi brez dodatnega varnostnega ukrepanja, je res eden temeljnih pogojev za članstvo v EU in še posebej v Natu.

Seveda ni bil samo pritisk Nata razlog, da se je vlada lotila pisanja zakona o tajnih podatkih, pač pa tudi dejstvo, da v desetih letih po sprejemu ustave ni bilo z zakonom urejenih izjem od ustavnega načela pravice do informacij javne, torej tudi državne narave.

Zakon nalaga vladi, da ustanovi urad Vlade RS za varovanje tajnih podatkov, ki bo imel devet nalog. Med drugim bodo njegovi sodelavci, med katerimi bodo notranji in obrambni minister ter direktor Sove, izdajali dovoljenja za dostop do strogo tajnih, tajnih in zaupnih dokumentov ter vodili evidenco o izdanih dovoljenjih in ljudeh, ki so jih varnostno preverili. Urad bo tudi usklajeval delovanje državnih organov, ki ta preverjanja opravljajo ter nadzoroval nadzornike varovanja podatkov v državnih organih, občinah in gospodarskih družbah. Kako bo to počel, v zakonu, ki ima samo 49 členov, ni podrobno opredeljeno.

Ker pa je Petrol kot gospodarska družba med nosilci gospodarske obrambe na celotnem ozemlju RS, katerega dejavnost je po sklepu vlade posebnega pomena za obrambo in materialno oskrbo slovenske vojske, prebivalstva, državnih organov in druge obrambne potrebe, tudi nas zadeva novi zakon o tajnih podatkih.

Za varovanje podatkov so odgovorni predstojniki ali od njih pisno pooblaščen osebe. Kršenje pravil, ki so določena s tem zakonom, lahko odgovorne oziroma pooblaščen posameznike stane od 50 do 100 tisočakov. Način in postopek za določanje tajnih podatkov v gospodarskih družbah, ki pridobijo ali z njimi razpolagajo pri izvajanju zakonsko določenih nalog, predpiše minister za obrambo v soglasju z ministrstvom za notranje zadeve. Tako se verjetno ne bo več dogajalo, da bi nepooblaščen osebe (tudi v Petrolu) vseprek označevale dokumente z neustreznimi oznakami.

In kaj so tajni in interni podatki? Zakon pravi, da so to podatki, ki so tako pomembni, da bi njihovo razkritje nepoklicanim škodilo varnosti države oziroma ogrozilo njene politične in gospodarske koristi. Gre torej za varnostne, obrambne, obveščevalne, zunanje-politične in znanstvene informacije. Toda tajni ne morejo biti podatki, pravi zakonodajalec, s katerimi bi prikrivali kazniva dejanja, prekoračenje ali zlorabo pooblastil ali drugo nezakonito ravnanje. Glede na škodo, ki bi nastala, standardi Nata (v bistvu gre za ameriške standarde) razvrščajo podatke v štiri stopnje. Očitno jih povzema tudi naš zakon, vendar je v njem vprašanje, kaj je tajno

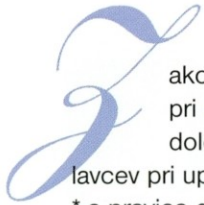
in kaj ne, precej ohlapno določeno. O tem odločajo predstojniki državnih in občinskih ter drugih (ni pojasnjeno, katerih) organov, gospodarskih družb in organizacij, ki po zakonu razpolagajo s tajnimi podatki, oziroma pooblaščenici, ki jih pisno določijo predstojniki. To še vedno pomeni razmeroma veliko pečatov z napisom "tajno", vendar strokovnjaki trdijo, da precej manj kakor prej. In kaj je lahko "strogo tajno"?

Vsi tisti podatki, katerih razkritje nepoklicanim očem in ušesom bi ogrozilo vitalne državne interese ali jim nepopravljivo škodilo. Zakon določa podobno ohlapna merila tudi za ostale kategorije tajnosti. "Tajni" so recimo podatki, katerih razkritje bi močno škodilo, razkritje podatkov pod "zaupno" pa le škodilo varnosti in interesom države. Napis "interno" nosijo podatki, katerih razkritje bi škodilo delovanju organa.

### PA ŠE ZANIMIVOST

V razpravah pri sprejemanju zakona je bilo večkrat opozorjeno, da zakon o tajnih podatkih ne opredeljuje tudi njihovega tehničnega varovanja, vsaj oprijemljivo ne.

Ko so med ZDA in EU potekala trgovska pogajanja, kjer so bili v igri veliki denarji, so Američani vedeli prav vse, kar so Evropejci pripravili. Kakor da bi jim gledali v karte. A podatkov ni nihče izdajal, temveč so Evropejci delali z ameriškim računalniškim programom, ki je imel taje, torej neregistriran vhod... To je samo ena od zgodb, ki so utemeljevale tudi razmislek o tehnični plati varovanja tajnih podatkov.



akon o sodelovanju delavcev pri upravljanju na več načinov določa načine in pogoje delavcev pri upravljanju:

- \* s pravico do pobude in s pravico do odgovora na pobudo,
- \* s pravico do obveščeniosti,
- \* s pravico do dajanja mnenja in predlogov ter s pravico do odgovora nanje,
- \* z možnostjo ali obveznostjo do posvetovanj z delodajalcem,
- \* s pravico do soodločanja,
- \* s pravico do zadržanja odločitev delodajalca.

Pravice v zvezi s sodelovanjem delavcev pri upravljanju uresničujemo delavci kot posamezniki ali kolektivno prek

- \* sveta delavcev ali delavskega zaupnika,
- \* zbora delavcev,
- \* predstavnikov delavcev v organih družbe.

Delavci imamo pravico do individualnega in kolektivnega sodelovanja pri upravljanju, zlasti kadar gre za soodločanje oziroma vpliv na vsebino in organizacijo dela ter na določitev in izvajanje aktivnosti, namenjenih izboljševanju delovnih razmer oziroma humanizaciji delovnega okolja in doseganju uspešnega poslovanja družbe.

Svet delavcev Petrola je z delodajalcem - upravo družbe sklenil **dogovor o sodelovanju delavcev pri upravljanju družbe**, v katerem oba partnerja podrobneje urejata načine in postopke za uresničevanje pravic v skladu z zakonom, določata pa tudi druge obveznosti in načine sodelovanja delavcev pri upravljanju družbe. Seveda si je potrebno ta dogovor razlagati in ga razumeti v smislu kooperativnosti - pripravljenosti sveta delavcev ter družbe za medsebojno tvorno sodelovanje pri prizadevanjih za doseganje čim boljših poslovnih rezultatov, za vzpostavljanje humanih odnosov v procesu dela ter odločanja in doseganja drugih dogovorjenih ciljev sveta delavcev in družbe. Dogovor ne določa pravic iz delovnega razmerja, plač in tistih pogojev dela, ki so skladno s predpisi urejene s splošno veljavnimi kolektivnimi pogodbami.

S pravico do sodelovanja delavcev pri upravljanju se ne posega v pravice in obveznosti sindikatov in združenj delodajal-

Bojan Herman

## KAKO SODELUJEMO DELAVCI PRI UPRAVLJANJU DRUŽBE?

PRAVICA DELAVCEV DO SODELOVANJA PRI UPRAVLJANJU  
JE V SLOVENIJI USTAVNO ZAGOTOVLJENA

cev, da ščitijo interese svojih članov. Svet delavcev se mora vzdržati vsakršnih oblik sindikalnega boja.

Svet delavcev deluje v skladu s **poslovníkom o delu sveta delavcev**, ki ga je sprejel v skladu z zakonom ob svoji ustanovitvi leta 1997. Poslovnik ureja način dela sveta, njegovo sestavo, načine sklicevanja sej, sestavo odborov ter njihovih pristojnosti, izvolitev in odpoklic predstavnikov delavcev v nadzornem svetu in delavskega direktorja, način zagotavljanja vpliva na njihovo delo ter sodelovanje s sindikatom.

Sindikat in svet delavcev sta podpisala poseben **dogovor o medsebojnih razmerjih pri uresničevanju interesov delavcev**. Cilj delovanja obeh ustanov je čim učinkovitejše uresničevanje interesov delavcev na raznih področjih življenja in dela v Petrolu. Konkurenčno delovanje pri reševanju istih problemov bi lahko škodljivo vplivalo na učinkovito uresničevanje interesov delavcev v razmerju do delodajalca. Dejavnost obeh ustanov se v načelu lahko le medsebojno dopolnjuje in nadgrajuje v odnosih sodelovanja, ne sme pa se prekrivati in ustvarjati odnosov medsebojnega nasprotovanja. Dogovor v skladu z zakonom razmejuje funkcije, področja dela in pristojnosti:

**Sindikat** kot delavski predstavniški organ v interesu delavcev varuje njihove pravice, se v okviru kolektivne pogodbe pogaja za njihove plače, deluje na področju zdravstvenega varstva, varstva pri delu, pri postopkih za ugotavljanje presežnih delavcev, varstva pravic delavcev, delovnega časa, zastopanja posameznih delavcev v sporih pred delovnimi in socialnimi sodišči. Naloga sindikata je torej uveljavljanje interesov

delavcev in usklajevanje interesov med delodajalci in delojemalci. Za reševanje spornih situacij se lahko sindikat v okviru svojih pristojnosti poslužuje raznih oblik sindikalnega boja.

**Svet delavcev** je osrednji organ delavskega predstavništva, ki zastopa prav vse delavce v upravljanju gospodarskih družb in preko njega se uresničujejo skupni interesi delavcev in delodajalca z nalogo, da plodno sodeluje z delodajalcem. V interesu obeh je, da družba dosega čim boljše poslovne rezultate. Svet delavcev in delodajalec delujeta torej za skupne istosmerne interese, na podlagi medsebojnega zaupanja in dobrih namenov. Vzpostaviti morata torej partnerski odnos.

**Razmerje med sindikatom in svetom delavcev** mora biti v družbi dobro opredeljeno. V poslovniku obeh organov morajo biti določene medsebojne pravice in dolžnosti iz medsebojnega sodelovanja, predvsem pa pravica da dajejo pobude, mnenja, stališča in predloge, dolžnost, da obravnavajo in odgovarjajo na pobude, mnenja, stališča in predloge, pravica in dolžnost, da sodelujejo na sejah obeh organov. V posameznih fazah in v celotnem zastopanju delavcev morata opredeliti pristojnosti vsakega organa posebej, način sodelovanja in določiti stične točke. Izhodišče pri oblikovanju vlog sindikata in sveta delavcev je njihov temeljni položaj: oba zastopata kolektivne delavske interese, njuno delovanje temelji izključno na strategiji sodelovanja z delodajalcem, pa vendar sta to različni organizaciji, z različnim položajem v soupravljalški strukturi družbe z različnimi vlogami pri zastopanju zaposlenih.

Marjan Hanžič

## ZADNJI NAPORI ZA DOBRO UVRSTITEV

BOŽIČNO NOVOLETNI ŠAHOVSKI TURNIR

**D**ogodki pred božičem in novim letom imajo nekoliko slavnosten pridih tudi tedaj, ko gre za zagrizeno delo. In kdor zna igrati šah, ve, da je zanj potrebno krepko napenjati možgane. Kljub temu pomeni tudi sprostitvev.

Rezultati ob koncu leta so še dodatno pomembni, saj vsak poskuša nadomestiti tisto, kar se mu je med letom izmuznilo iz rok, sešteva točke in poskuša vnaprej ugotoviti, kdo bo najboljši v skupnem seštevku. Iz prejšnjih srečanj smo razbrali, da na turnirjih ni stalnih zmagovalcev, da se imena na vrhu lestvice menjavajo, da gre zdaj temu, zdaj onemu bolje od rok.

Na lanskih Petrolovih športnih igrah smo tekmovali tudi šahisti iz vseh enot po Sloveniji. Tam smo se tudi bolje spoznali in razmišljali, da bi bilo koristno, če bi se večkrat pomerili v večjem številu. Toda v praksi je to bolj težko uresničiti in v enem samem popoldnevu izpeljati turnir, saj živimo dokaj daleč drug od drugega, čeprav je naša dežela tako majhna. Pa vendar, sodelavce - šahiste iz vseh enot smo povabili v Ljubljano. A turnirja se je udeležil samo Jože Vučko, ki je zaposlen na bencinskem servisu v Lendavi. Vendar upamo, da bo naslednjic prišlo več sodelavcev, ki so zaposleni zunaj Ljubljane, saj turnir ni samo tekmovanje v napenjanju možganov, ampak tudi dobra priložnost za vseh vrst razgovorov in navezovanje tesnejših stikov.

Šahist leta v Petrolu je bil po predzadnjem kolu Igor Mravlja, ki bo svoje mesto verjetno tudi obdržal, saj je v odlični borbeni kondiciji. Ostali se bomo pa takoj po zaključku turnirja začeli pripravljati na nove borbe v upanju, da bo šlo spomladi bolje.

Srečo Jančar

## POTEPALI SMO SE PO POMURJU

**P**etrolovci iz Zaloga smo se lepega sobotnega dne podali na potep po Pomurju. Pot nas je vodila mimo Trojan, kjer je bila naša prva postaja, Ptuja, Ormoža, pa vse do Jeruzalema, kjer nas je čakala dobra malica in poskušnja vin. A da se ne bi potepali samo po vinskih kleteh, kar je za tiste, ki poznajo vinsko kap-

*Pa še ena gasilska*



*Ko se zatopijo v igro, ne vidijo in ne slišijo ničesar drugega*

Vrstni red:

1. Igor Mravlja
2. Jože Vučko
3. Marjan Hanžič
4. Niko Flajs
5. Zdenko Sodec
6. Dušan Čošič
7. Jože Veselko
8. Sašo Bončina
9. Ciril Smrkolj
10. Franci Sever
11. Jože Hanžič
12. Franjo Kujavec
13. Drago Kosič
14. Slavko Račnik
15. Srečko Perko
16. Borut Škoflek
17. Bojan Kovačič

ljico predvsem iz gostinskih lokalov, zelo zanimivo, smo se odločili, da se bomo podali v čisto naravo in uživali v njeni lepoti, obenem pa si napolnili pljuča s svežim zrakom. Zapeljali smo se do Mure, da bi se z brodom odpeljali do otoka ljubezni, vendar nam jo je prav narava nekoliko zagodla. Zaradi nizkega stanja vode nismo mogli pluti in smo ostali lepo na bregu.

Bili smo nekoliko razočarani, a kmalu smo pozabili na otok in nadaljevali pot do Babičavega mlina, kjer nas je najprej pritegnila njegova zgodovina, nato pa še duh po sveže mleti moki, ki se ji nismo mogli odreči in smo je nekaj tudi kupili. Naš ženski svet pa je nato ugotavljal, da je res boljša kakor tista, ki jo kupujemo v trgovinah.

Ko smo se vračali proti domu, nas je čakala še postaja v Ormožu, kjer smo se zabavali pozno v noč, ter šele proti jutru prispeli do domačih vrat. Res smo bili naslednjega dne nekoliko utrujeni, vendar se je splačalo.

**Sektor marketinške komunikacije**

Luka Radalj, organizator IV

**Služba za razvoj novih dejavnosti**

Damjan Gruden,  
tehnični sodelavec IV.

**OEM Ljubljana-Kranj**

Daniela Kovač, poslovodkinja BS

**OEM Ljubljana-Kranj**

Taja Pajer, prodajalka III.

**OEM Ljubljana-Kranj**

Nataša Šarman, prodajalka III.

**Sektor strateški razvoj**

Milojka Burkeljca, pom.dir. sektorja

**Sektor kemija**

Marjeta Muhič, svetovalka

**OEV Celje**

Franc Forštner, sklad. manipulant I.

**OEV Celje**

Ivan Šorn, sklad. manipulant I.

**OEV Celje**

Marjan Borinc, sklad. manipulant I.

**OEV Celje**

Ivan Pušpan, sklad. manipulant I.

**OEV Celje**

Vladislav Toman, sklad. manipulant I.

**OEV Ljubljana**

Silvester Adamlje, sklad. manipulant I.

**OEM Celje**

Jože Černenšek, poslovodja BS

**OEM Maribor**

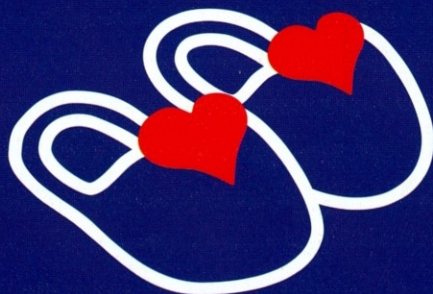
Bojan Regvat, prodajalec I.

**Sektor za računovodske storitve**

Mojca Bobek, referent II.

januar 2002	DUSEVNO ABNOR-MALNA ZENSKA	PARALIZA	UŽITNA GOBA, SAMPINJON	ZELEZOV OKSID	IVANA SUNDOV	NEKDANJI BRAZILSKI NOGOMETAS	DODATEK K POGODBI	MESTO V NOVI MEHIKI (ZDA)	ZLAHTEN PLIN	KNJIGA ZEMLJEVIDOV, ATLAS
KAR SE UPORABLJA ZA POKRIVANJE										
POSLEDICA HUJSANJA										
PREBIVALKA IRSKE					SL. SLIKAR (FERDO) KRASKA PLANOTA					
OSAMLJEN GRIC NA RAVNINI				NAMEN, NAMERA SOHA, STATUA						
VRSTA PRIKUHE						VELIKA KOPENSKA ZIVAL NIVO				
GLAVNO MESTO KITAJSKE							STAR SLOVAN PREROSKO ZNAMENJE			
ALUMINIJ			ZELO HUD PORAZ DRUŽINA RASTLIN						EVROPSKA DRŽAVA (GL. MESTO KIJEV)	IGRALEC V NEVARNIH FILM. PRIZORIH
AM. FILM. IGRALEC CRUISE				UMETNIK BREZ SOL, NAIVEC						
GRSKA CRKA				OBREDNA OPRAVA	PLOSCAT KOS LESA STEZICA					
STRUPEN ALKALOID IZ VOLČJE CESNJE								RISTO SAVIN KORENIKA		
avtor VINKO KORENT	POLKROŽNI PROSTOR S KUPOLO V CERKVI	PRESTOL MAJHEN KREMPELJ					KARCINOM SOL CITRONSKE KISLINE			
PLAČILO NA RAČUN, PREDUJEM										
ZMAGOVALEC, SAMPION						REZULTAT				
VERSKA LOCINA						PISATELJ SVETINA BOKSAR. PRIJEM				
NAZIV				ELEMENT HOJE	MORNAR NA KRMI ŠVEDSKA REKA					
DUSA POČKAJ			MESTO V BAČKI PREBIV. ROMUNIJE					KRAJ Z MEDIJSKIMI TOPLICAMI	KEMIČNA PRVINA (ZNAK Nd)	GLEJ
LETALSKA PRIRE-DITEV										
risba KIH	IT. FILM. IGRALKA (SOPHIA) MAJHNA US						PLEVEL DRŽAVNA BLAGAUNA			
VREMEN. NESRECA					DEL OBRAZA FIN. LUKA, TURKU					VEK, DOBA
SLADKOVODNA ROPARSKA RIBA						IGRALEC SERBEDŽIJA RECEPT				
KENNETH KRAJSE				IZGANJALEC DIVJADI Z BRAKI						
ČOLN ZA RESEVANJE V GORAH				OPRAVA						

***Da vam bo še naprej  
toplo pri srcu***



***... in vas ne bo zeblo v noge.***  
**EKSTRA LAHKO KURILNO OLJE**

Naročila na brezplačni telefonski številki **080 22 66**

**PETROL**