

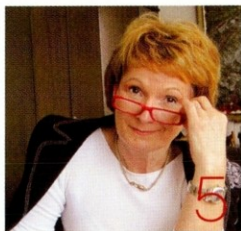


**Potreben je
dialog z vlado
o oblikovanju
marže**

**Nagrada GZS
Mojci Kert Kos**

Logist leta

- 3 Reorganizacija je zbudila veliko zanimanja
- 4 **pravilnik**
Pravilnik o notranji organiziranosti in sistemizaciji delovnih mest
- 5 **intervju**
Potreben je dialog z vlado o oblikovanju marže
- 10 **kratke novice**
- 17 **novost**
Dnevno sveže mleko - novost v Petrolu
- 18 **nagrada gzs**
Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije Mojci Kert Kos
- 20 **logist leta**
Zelo sem potrpežljiv
- 21 **maloprodaja**
Manjka samo še kartica Shell
- 22 Vsi so presrečni, prodajalci in stranke
- 23 **pustni krofi**
Koliko tehta vaš poslovodja?
- 24 **maloprodaja**
Bencinski servis Tepanje - prenova glavne fasade in prodajalne
- 26 Mini pekarno smo na novo razvili
- 28 **energetika**
Nov TPF projekt - SPTE Unior II
- 29 **marketing**
Poročanje o upešnosti družbe
- 30 **športni dan**
Niti hud mraz jih ni mogel ustaviti
- 32 **nova pogodba**
Podjetje Soenergetika bo zgradilo in upravljalo novo kogeneracijo
- 34 **zdravstveni kotiček**
Prazniki najbolj žalosten čas za osamljene
- 35 **brazilija**
Lahko bi sodelovali s podjetjem kot je Petrol
- 38 **vetrna energija**
V Severnem morju naj bi zgradili mrežo električne energije
- 39 **prišli / odšli**



Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

Ureja uredniški odbor: **Lidija Bulog, Janez Grošelj, Rajko Muljavec, Jože Smolič**
Glavna in odgovorna urednica: **Jelka Žmuc Kušar**
Oblikovanje: **Tomori arhitekti, d.o.o.**
Naslov uredništva: **Ljubljana, Dunajska 50**
Predsednik uprave: **Aleksander Svetelšek**
Predsednik nadzornega sveta: **Tomaž Kuntarič**
Naklada: 2300 izvodov, Tisk: **Delo - TČR, d.d., Ljubljana**

Slika na naslovnici: Najhitrejši
fotografije s smučarskega dneva: Iztok Bajda, Gregor Stopar, Jelka Žmuc Kušar



Jelka Kušar

Reorganizacija je zbudila veliko zanimanja

Ob pripravi predloga novega pravilnika o notranji organiziranosti in sistemizaciji delovnih mest, ki predstavlja najprej reorganizacijo Petrola d.d., pozneje pa bodo logične zadeve prenesene na podjetja v skupini Petrol, se je med zaposlenimi pojavilo nekaj vprašanj, na katera odgovarja predsednik uprave Aleksander SVETELŠEK.

V začetku mandata ste se najprej lotili reorganizacije.

Ali je bila to najpomembnejša naloga?

V začetku mandata smo se lotili več nalog.

Reorganizacija je le ena od njih, a je zbudila največ zanimanja. Rekli smo, da želimo imeti vitek Petrol s kulturo hitrega odločanja in jasnimi odgovornostmi, da želimo imeti marketing, ki bo pripeljal kupca in ga tudi čim dlje obdržal.

Projekti so v različnih fazah in delni rezultati so že vidni, saj se je promet januarja povečal za 6 odstotkov glede na isti lanski mesec, dodatni asortiment celo za 18 odstotkov, stroški poslovanja so se znižali za 8 odstotkov. Toda razloga za rezultat ne moremo iskati le v eni sami zadevi, zato se uprava posveča več projektom.

Ali gre pri celotni zadevi za reorganizacijo Petrola d.d. ali bo reorganizirana celotna skupina?

Zdaj gre za reorganizacijo Petrola d.d., pozneje bomo logične zadeve prenesli na podjetja v skupini. Reorganizacija se pravzaprav kaže že v tem, da so člani uprave zdaj odgovorni za druga področja kot v preteklosti, z reorganizacijo pa želimo po eni strani jasno določiti odgovornost članov uprave in ostalih vodstvenih delavcev, po drugi strani pa okrepiti sodelovanje med nabavo, prodajo, marketingom, PR in ostalimi službami, pri čemer bo jasno, kdo je dolžan kaj storiti.

Nekatera delovna področja so ukinjena, druga so prenesena drugam, ukinjenih je nekaj delovnih mest. Obstajajo še druge pomembne spremembe?

Uprava je predstavila prve korake v reorganizaciji in predstavila bo tudi naslednje. Reorganizacija je taka, kakršno smo predvideli in drugačnih korakov ne načrtujemo. Rezultat je plod večmesečnega dela, usklajevanja med člani uprave in strokovnjaki s posameznih področij.

Največ vprašanj je povzročilo manjšanje števila zaposlenih.

Velikokrat slišimo, da bodo v prihodnje zmagovali samo hitri, ne glede na to, ali so veliki ali majhni. Ne smemo pozabiti, da se okolje Petrola spreminja, zato tudi Petrol ne more ostati leta in leta enak. Žal mi je, da se že v preteklosti ni spreminjal, spreminjal glede na gospodarske razmere in glede na novosti v okolju. Razumem, da se zaposleni ne morejo kar nenadoma sprijazniti s spremembami, saj je znano, da je za vsako podjetje najtežje takrat, ko se začnejo vnašati spremembe. Zaposleni tega niso vajeni, kar je osnovni dokaz, da je podjetje postalo togo, da se stara v razmišljanju. Spremembe so del vsakodnevnega

življenja. Boljša in hitra podjetja, o katerih beremo in se čudimo, kako so lahko tako dobra, so taka predvsem zato, ker se spreminjajo, ker se spreminjajo hitro in naznanjajo novosti v okolju. Mi se zdaj spremembam samo prilagajamo, želimo pa biti nosilci razvoja v kakovosti, v marketingu, pa tudi v humanitarnih dejavnostih in še v čem.

Prepričan sem, da je uprava posegla na področja, kjer so bile spremembe potrebne, medtem ko smo na drugih le malo spremenili, ker so bila zelo dobro organizirana že v preteklih časih in verjamem, da smo se obnašali zelo korektno. Ne bomo pa popuščali samovolji posameznikov, ki družbi načrtno želijo slabo.

Kar pa zadeva zmanjševanje števila zaposlenih, naj vas spomnim, da smo o tem že govorili s svetom delavcev in sindikatom. Povedali smo, da namesto sodelavcev, ki se bodo upokojili, ne bomo najemali novih ljudi, da ne bomo podaljševali začasnih pogodb, da bomo ukinili nekaj delovnih mest in da v administraciji ne bodo več delali študentje.

O nekaterih vprašanjih ste se pogovarjali s sindikatom in svetom delavcev. Ali ste našli skupna stališča?

Pomembno je, da se uprava, sindikat in svet delavcev pogovarjajo in uprava je sama predlagala, da organiziramo skupen sestanek. Na njem smo pravzaprav odgovorili na vsa vprašanja, na katera je bilo možno dati odgovor, in predlagali, da se ponovno srečamo v mesecu marcu, ko bodo pripravljene vse zadeve. Dejstvo je, da se o vseh vprašanjih ne morete vedno takoj uskladiti, da so potrebni pogovori in tudi nekaj časa za premislek. Poleg tega pa obstaja pri nas še neka večja težava. Kljub sestankom, na katerih je bilo možno zastaviti vsa vprašanja in dobiti odgovore, so se pozneje spet pojavili posamezniki, ki komunicirajo neposredno z mediji, želijo obračunavati z upravo prek javnih občil in jim posredujejo informacije, ki so bile dejansko objavljene v Financah, a so posredovale lažne podatke.

Uprava ne želi komunicirati na tak način. Na sestanku s svetom delavcev smo vprašali, ali smo pri izračunu delovne uspešnosti kršili pravilnik (pravilnik je star štiri leta in pol), ali je izračun točen, ali je kaj narobe, ali smo v času, odkar delamo v Petrolu, kršili katerakoli sindikalna pravila, ali smo kršili kolektivno ali katerokoli drugo pogodbo. Odgovor je bil: ne.

Uprava želi korektno ravnati v odnosu do vseh zaposlenih in želi biti enako pravična do vseh, zato ne more dvigniti splošne uspešnosti, ker so se zaposleni na terenu že pred časom prilagodili slabšim rezultatom – vsak mesec sproti, tako v skladiščih kot na bencinskih servisih in še kje.

Pravilnik o notranji organiziranosti in sistemizaciji delovnih mest

Uprava je pripravila predlog novega pravilnika o notranji organiziranosti in sistemizaciji delovnih mest ter ga poslala svetu delavcev in sindikatu, da podata svoje mnenje. Ker pa zadeva vse zaposlene, objavljamo glavne spremembe v časopisu, saj bodo tako najbolj dostopne vsakemu posamezniku.

Uprava družbe je takoj po nastopu mandata začela pripravljati strategijo skupine Petrol do leta 2014. Med ključnimi usmeritvami so povečanje čistega dobička in dodane vrednosti na zaposlenega, nadpovprečna rast prihodkov in dolgoročna finančna stabilnost. Usmeritve je deloma možno doseči s stabilno rastjo poslovanja, deloma pa bo za doseg ukrepov potrebna racionalizacija.

Med pomembnejšimi ukrepi racionalizacije sta bolj učinkovita organizacija dela (preprečitev podvajanja poslovnih procesov) in zmanjšanje stroškov dela. Zato so ključne usmeritve za leto 2010 znižanje stroškov na vseh področjih, predvsem pa pri stroških dela. Uprava družbe nadalje stremi k vitki organizacijski strukturi in zahteva jasno postavljena področja dela, pooblastila in odgovornosti, kar bo omogočilo uresničitev zastavljenih ciljev in preprečilo podvajanje procesov ali aktivnosti.

Uprava družbe je zato v januarju najprej ukinila kabinet predsednika uprave, sektor strateški razvoj ter delovna mesta vodje kabineta in svetovalcev, ki so svetovali upravi, predsedniku ali članom uprave. Prav tako sta bili uvedeni omejevalna kadrovska politika in politika zaposlovanja. Eden od ukrepov je ukinitve študentskega dela v Petrolu d.d., Ljubljana, ki velja od 1. februarja 2010.

Druga faza reorganizacije zajema celovito in vsebinsko reorganizacijo družbe, ki temelji na vsebinskem pregledu procesov in upoštevanju smernic strategije, ki jo postavlja uprava. Da bi dosegli vitko organizacijsko strukturo ter jasno opredeljena področja dela, pooblastil in odgovornosti na vseh ravneh, je predlagana sprememba

hierarhičnih ravni organizacijskih enot in managementa.

V primerjavi z dosedanja organizacijsko strukturo se v predlogu zmanjšuje število ravni organizacijskih enot z dosedanjih petih na štiri. Neposredno pod upravo družbe bodo še naprej **področja**, v katerih so zastopani glavni in podporni procesi. Področjem naj bi bile podrejene organizacijske enote **oddelek**, **območna enota** ter **predstavništvo**, najnižjo raven organizacijskih enot pa po predlogu predstavljajo **službe**, **programi**, **skladišča** ter **gasilske enote**. Temu je potrebno prilagoditi tudi sistemizacijo delovnih mest, zato bodo tista, ki se nanašajo na vodenje obstoječih organizacijskih enot, ukinjena, obenem pa oblikovana nova, usklajena s predlagano organizacijo. Prav tako bodo ukinjena vsa delovna mesta, ki imajo naziv pomočnik oziroma namestnik. Ta odločitev je skladna z usmeritvijo, da morajo biti pooblastila in odgovornosti posameznikov jasna.

Zaposlenim, katerih delovna mesta bodo ukinjena, bo ponujena nova pogodba o zaposlitvi na ustrezno delovno mesto. Za vodilne delavce bodo spremenjene tudi plače glede na razmerje do plač uprave. Naloga članov uprave in direktorjev področij bo doseči čim bolj učinkovito organizacijo dela in slediti cilju za leto 2010, torej znižati stroške dela v podpori in dvigniti produktivnost v maloprodaji, veleprodaji in skladiščenju. Zato bo v letošnjem letu znižano število zaposlenih, pri čemer se bomo v čim večji meri posluževali mehkih načinov, v vse postopke pa bomo ustrezno vključevali predstavnike delavcev. Predlagana reorganizacija predstavlja temelj za nadaljnji razvoj podjetja. Zato želimo v proces

odločanja vključiti predstavnike delavcev in doseči tudi njihovo podporo. Vsi se moramo namreč zavedati, da so za nadaljnjo rast podjetja potrebne spremembe. Pripravljene bodo v duhu časa, v katerem živimo, in razmer, ki vladajo v svetu ter v naši neposredni okolici in se jim tudi Petrol ne more izogniti. Težave, s katerimi se spopadajo drugi in o katerih nas mediji neprestano obveščajo, se odražajo tudi pri nas in če hočemo ohraniti svoj položaj, se jim moramo prilagoditi. Odločitve so težke, a brez njih ne bo šlo.

Pa si oglejmo še predlog pravilnika

Ukinjeni bodo območna enota, sektor, služba in oddelek, oblikovani pa bodo oddelek in območna enota, služba, program, skladišče in gasilska enota.

Oblikovane bodo naslednje organizacijske enote:

- uprava družbe,
- področje,
- oddelek, območna enota, predstavništvo,
- služba, program, skladišče, gasilska enota.

Organizirana bodo področja: področje investicije, področje splošne zadeve, kadrovska področje, področje tuji trgi, področje plin in toplota, področje elektrika, področje TRKV, področje energetske in okoljske rešitve, področje maloprodaja, področje veleprodaja, področje marketing, področje nabava naftnih derivatov, področje nabava trgovskega blaga, področje logistika, finančno področje, računovodsko področje, področje kontroling, pravno področje, področje informatika.

Jelka Kušar

Potreben je dialog z vlado o oblikovanju marže



Temeljna dejavnost Petrola je prodaja, a tisto, kar hočemo prodajati, moramo najprej nabaviti, skladiščiti in pripeljati na posamezna prodajna mesta. Ker se okolje neprestano spreminja, se s tem ustvarjajo tudi vedno novi in novi pogoji za pogajanja v nabavi, s čimer se poskuša znižati nabavne stroške.

O vsem tem nam pripoveduje članica uprave, zadolžena za nabavo in logistiko, **mag. Mariča LAH**.

Zadolženi ste za nabavo in logistiko. Kaj vse zajema to področje?

Pravzaprav kar nekaj zadev. Najprej nabavo blaga, to je naftnih derivatov in ostalega trgovskega blaga za vse trge, kjer Petrol nastopa. Pomemben del nabave naftnih derivatov predstavljajo tudi cenovna zavarovanja, s katerimi uravnavamo nabavne cene oziroma nabavne vrednosti s cenami, izračunanimi po slovenskem modelu za oblikovanje cen naftnih derivatov, pri čemer moramo vedno težiti k temu, da stroške, ki jih v nabavi povzročimo, v prodaji vedno tudi iztržimo. Druga pomembna zadeva je celoten transport, cestni, železniški in del ladijskega, s tem v zvezi skrb

za celotno transportno verigo in optimalne stroške v njej. Tretji segment so skladišča, tako doma kot v tujini, skladišča za naftne derivate in kosovno blago. Četrti segment so zaloge posameznih vrst blaga po blagovnih skupinah, ki se nahajajo v skladiščih in na bencinskih servisih. Prav v tem trenutku pripravljajo izhodišča za postavitve modela optimalnih zalog tako naftnih derivatov kot tudi ostalega trgovskega blaga na domačem in tujih trgih. Spremljanje, nadzor in ustrezno ukrepanje na segmentu logistične verige z naftnimi derivati pa je tisto področje, kjer v zadnjem času dosegamo napredek pri upravljanju z manjki goriv. Peti, zelo pomemben segment

so državne rezerve oziroma odnosi z državo v zvezi z obveznimi državnimi rezervami, kjer nastopamo kot skladiščnik oziroma kot investitor v kapacitete, ki so namensko zgrajene za dolgoročne potrebe države.

Omenjate manjke. Pred leti so predstavljali zelo velik problem. Kako je zdaj?

Na kratko bi lahko rekla, da je ta problem iz leta v leto sicer zelo zahteven glede upravljanja, vendar po obsegu manjši, kot je bil, ker mu strokovnjaki s tega področja posvečajo vedno večjo pozornost. Izdelali so modele za spremljanje in sledenje blaga in s tem povezanih manjkov, kot tudi modele za vpliv temperatur na raven manjka, ki se



Pri nabavi ni nič stalnega

pojavlja. Pomembno je še nekaj drugega. Vsako leto si postavimo nov cilj v zvezi z dovoljenimi manjki v posamezni fazi logističnega procesa in tudi ukrepe, s katerimi ga dosežemo.

Kaj pa državne zaloge? Nam kaj prinašajo ali jemljejo?

Gledano s komercialnega vidika nam državne zaloge prinašajo. V svojih skladiščih hranimo del blaga tudi zanje, prevzemamo odgovornost za hrambo in zaračunamo določeno nadomestilo, ki je pogodbeno dogovorjeno. Država je zelo dober plačnik, vendar izjemno trd pogajalec pri priznavanju stroška za skladiščenje na posameznih lokacijah. Dodati moram, da zahteva to od nas veliko strokovnega angažiranja tako glede uskladiščenega blaga, skrbi nad njim, nadzora, ki ga izvajamo v enaki ali celo večji meri kot nad lastnim blagom, in tudi nenehno komunikacijo, ki jo vodimo z državo glede zalog. V letošnjem letu načrtujemo nove aktivnosti, s katerimi bomo poskušali animirati državo oziroma Blagovne rezerve za pripravo letnega oziroma dve- ali triletnega programa za menjavo blaga. To bi bilo dobro tako za državo kot tudi za Petrol. Za državo zato, ker bi znala oziroma mogla v proračunu predvideti zadovoljivo višino sredstev za izvedbo operacij, za Petrol pa zato, da bi si na

letni ravni znal še bolj optimalno prilagoditi nabavne tokove glede na državno blago, ki se v tistem obdobju sprošča. Celotna operacija poteka sicer na osnovi javnega razpisa, vendar je malo družb v regiji, ki lahko zadostijo zahtevam razpisa. To do zdaj ni bila praksa, menim pa, da bo ideja pomenila dodano vrednost tako za Petrol kot tudi za državo.

Vse, kar nabavite, je namenjeno prodaji. Kakšne so povezave s prodajo v Petrolu?

Ena mojih prvih ugotovitev je bila, da med nabavo in prodajo morda manjka zelo intenziven komunikacijski tok. Zato sva s kolegom Dobnikarjem postavila model za komuniciranje in sicer na formalni in neformalni ravni. Na formalni ravni to pomeni reden nabavno-prodajni kolegij, ki ga sklicujemo glede na obseg problemov, najmanj pa enkrat na tri tedne. Tam obravnavamo skupno problematiko, kaj teži nabavo, kaj prodajo, opredelimo skupne cilje in poiščemo skupne rešitve.

Torej delate z roko v roki.

Da, z roko v roki, toda komunikacijo moramo izboljšati tudi na nižjih, operativnih ravneh, ker je to osnovni predpogoj za uspešno poslovanje Petrola na tržiščih. V ta namen pripravljamo protokol sodelovanja z namenom, da izločimo zadeve, ki se ponavljajo, da si olajšamo delo

in s tem povečamo učinkovitost in da delo s trgi zunaj Slovenije še intenzivneje povežemo v poslovne procese.

Nekateri dobavitelji že dolgo sodelujejo s Petrolom. Imate za sodelovanje z njimi ustaljeno pot ali morate iskati vedno nove načine. Določate nove pogoje glede na zunanje vplive?

Pri nabavi velja, da ni nič stalnega in vse, kar je bilo dobro včeraj, danes ni več dobro. Res pa moramo ločiti med dolgoročnimi pogodbami in pogodbami, ki so sklenjene za leto dni. Vendar so pri dolgoročnih pogodbah osnovni principi sodelovanja z dobavitelji sicer dogovorjeni, a to ne pomeni, da pri takih pogodbah ne moremo izboljševati nabavnih pogojev. Če se v okolju, torej v svetu ali na borzi – govorim o proizvodih, ki niso osnovni naftni derivati – karkoli spremeni, je to za našo nabavno službo dovolj velik signal, da moramo s takim dobaviteljem začeti nova pogajanja za izboljšanje nabavnih pogojev. Pri letnih pogodbah razgovore o nabavnih pogojih opravimo enkrat na leto zelo temeljito, vendar jih usklajujemo tudi med letom. Pri nabavi osnovnih naftnih derivatov pa v bistvu selekcioniramo primerne dobavitelje, svetovne naftne igralce, po principu tenderja in na izločanje: dobri ostanejo in z njimi sklenemo letne pogodbe.

Se pogovarjate najprej na višji, pozneje na nižjih ravneh?

To je odvisno od vrednosti posamezne pogodbe. Če preseže določen limit, ki smo ga s sodelavci postavili, se usklajujemo na višjih ravneh, če gre za operativna vprašanja oziroma dobavitelje, s katerimi niso sklenjene pogodbe za večje vrednosti, pogajanja potekajo na nižjih ravneh, na višji pa jih samo potrdimo. Nikakor pa nobena nabavna pogodba oziroma nobeni spremenjeni pogoji niso podpisani, dokler jih ne uskladimo v okviru nabave tudi na višji ravni.

V trgovini sta najbolj pomembni cena in kakovost. Toda kakovost ni poceni. Kako to usklajujete?

Poleg teh dveh elementov, kakovosti in cen, obstaja še tretji, varnost oskrbe. Zavedati se moramo, da

oskrba Slovenije z naftnimi derivati v pretežni meri sloni na Petrolu. Poleg tega je Petrol tudi velik kupec trgovskega blaga, saj se glede na prihodek na tem segmentu uvrščamo takoj za največjimi trgovci. To pomeni, da je količina blaga, ki jo prodamo prek svojih prodajnih mest in v veleprodaji, velika. Torej moramo vedno skrbeti tudi za to, da je dobavitelj sposoben dobaviti tako veliko količino blaga, kot je mi prodamo. To so trije ključni elementi, ki jih vedno tehtamo, ko se odločamo za novega dobavitelja. Petrolova prodajna mesta so zelo priročna za nakup in po svoji specifičnosti na določen način ekskluzivna. Pa tudi razmeroma draga, če pogledamo investicijsko vrednost bencinskega servisa v primerjavi z nekim blagovnim centrom. Meter našega prodajnega prostora je bistveno dražji zaradi svoje specifičnosti in nenazadnje tudi zaradi priročnosti nakupa. Prav to terja, da skrbimo za kakovostno blago – govorim o trgovskem blagu, za naftne derivate so določeni standardi – prodajna cena, ki jo oblikujemo, pa tudi odraža ekskluzivnost lokacij in pri določanju maloprodajne cene nikdar ne tekmujemo s trgovskimi centri. Naše lokacije so ekskluzivne in taka mora biti tudi ponudba.

Pri poslovanju so pomembni tudi plačilni roki. Ali se daljšajo ali krajšajo?

V pogajanja za poslovno leto 2010 smo stopili z dvema osnovnima ciljema – na segmentu plačilnega roka in na segmentu nabavnih pogojev. Za cilj smo si zadali, da bomo dosegli podaljšanje plačila dobaviteljem za 20 koledarskih dni in znižali nabavne cene za 7 odstotkov v primerjavi z obstoječimi. To je bilo naše osnovno izhodišče. Prav tako smo si zadali za cilj, da bomo v pogajanjih z multinacionalkami dosegli nižjo ceno za tono naftnih derivatov. Poleg teh dveh osnovnih izhodišč smo za dobavitelje ostalega trgovskega blaga v letošnjem letu predlagali tudi nekoliko bolj intenzivno sodelovanje na marketinškem področju.

Velja Petrol za dobrega plačnika? Vsekakor.



Pri določanju maloprodajne cene nikdar ne tekmujemo s trgovskimi centri

Ali ima zato kakšne ugodnosti, ki jih sicer ne bi dobil?

Ne, noben dobavitelj ne bo rekel, Petrol je dober plačnik, pa mu bom dal nižjo ceno. Vsekakor pa smo to dejstvo v letošnjem letu zelo dobro in intenzivno izkoristili pri pogajanjih. Dobavitelji cenijo, če je plačilo izvedeno v dogovorjenem roku, saj potem lahko načrtujejo svoje nadaljnje dejavnosti.

Za sam Petrol so pa zelo pomembne marže, ki niso nikdar dovolj velike. Kako je po posameznih segmentih, pri blagu, za katero vlada ne določa višine?

Za naftne derivate jo določa vlada, ki bi se morala ponovno poglobiti v raven marže, posebej pa še v način oblikovanja nabavne cene pri motornih bencinih nad 95 oktanov. To so goriva prestižnega značaja za prestižne porabnike, ki zahtevajo prestižno ravnanje. Zaradi laboratorijskih prodajnih količin so dražja kot običajno gorivo. Prav zato menimo, da je napočil čas, ko naj bi se z vlado začeli pogovarjati o ločenem načinu oblikovanja prodajne cene pri več kot 95-oktanskih motornih bencinih, za katere je vsako leto več porabnikov, ki kljub krizi kupujejo ta goriva. Kar zadeva ostale motorne bencine in plinsko olje, je prav tako napočil čas, da bi po dolgoletnem premoru kljub temu, da je vlada lani povišala maržo za 0,8 odstotka, ponovno

analizirali ustreznost trenutka za dvig marže. Dejstvo namreč je, da marža v Sloveniji še ni presegla 70-odstotnega deleža glede na povprečne marže v EU. Še vedno capljamo za Evropo, medtem ko so ključni stroški, ki vplivajo na naše poslovanje, primerljivi z evropskimi. Govorim o energiji, transportu in ostalih zadevah. Zato je prišel trenutek, ko bo potrebno odpreti dialog z vlado o oblikovanju marže, saj je potrebno tudi za naftne družbe v Sloveniji prilagoditi pogoje poslovanja evropskim. Pri vsem ostalem blagu se bruto marža, razlika med nabavno in prodajno ceno, oblikuje prosto po pogojih trga. Seveda imamo za vsako skupino blaga določene smernice za oblikovanje razlike v ceni oziroma maloprodajne cene. Kolikor bolj smo pri nabavi uspešni, toliko več je možnosti, da bomo povečali bruto razliko v ceni in ne spremenili maloprodajne cene. Kakor sem že omenila, naše prestižne lokacije terjajo nekoliko višjo maloprodajno ceno in s tem verjetno tudi nekoliko večjo razliko v ceni, kot jo ustvarjajo v hipermarketih. Po eni strani je skrb za bruto maržo naša vsakodnevna naloga, na drugi strani pa moramo skrbeti za poslovanje s čim nižjimi stroški.

Kako pa poteka transport, ali sami o vsem odločamo, ali nam tudi dobavitelji sami dobavljajo blago?



Potrebno bo odpreti dialog z vlado o oblikovanju marže

Za celoten transport skrbimo sami. Zaradi racionalizacije procesa sami skrbimo za celotno oskrbo maloprodajnih mest, dinamiko oskrbe in določamo izjeme, pogojene s specifikko blaga, ko dobavitelji neposredno pripeljejo blago s svojimi transportnimi sredstvi na naša prodajna mesta. Če Petrol ne bi vsega predpisal in določil dinamike, bi se moglo zgoditi, da bi na posamezno prodajno mesto ob istem času prišlo več dobaviteljev. Sinhronizacija pa je pravzaprav zelo zahteven proces. Usklajevati moramo 60 lastnih in 170 najetih železniških cistern doma in v tujini (vse, kar sem navedla tako pri nabavi blaga kot pri skladiščenju in logistiki, ne velja samo za Slovenijo, ampak za vsa tržišča, na katerih Petrol nastopa, ker je naš osnovni cilj, da znanje in osnovne procese, ki jih v Sloveniji dobro izvajamo, prenašamo na vsa svoja tržišča; določene funkcije celo centraliziramo in jih iz Slovenije usmerjamo na druge trge), operiramo z 90 najetimi avtocisternami za oskrbo bencinskih servisov in večjih kupcev, s prek 90 avtocisternami za razvoz kurilnega olja EL za oskrbo gospodinjstev in podjetij, najetih imamo nad 30 manjših tovornjakov za prevoz kosovnega blaga, nekajkrat mesečno najamemo tudi manjši tanker za prevoz derivatov iz Kopra v skladišča vzdolž obale. Praktično

vse naftne derivate, ki jih Petrol proda, najprej usmerimo v skladišča. Če govorim o verigi, ki upravlja z gorivi, je vstopno skladišče v Serminu, kamor usmerjamo vse svoje pomorske dobave, pri čemer ne smemo pozabiti, da praktično vse osnovne naftne derivate pripeljemo po morju. Oskrbovalno skladišče je v Zalogu, potem so še Rače, pa Lendava, kjer skladiščimo predvsem blago za državne rezerve, manjši skladišči sta v Celju in Ajdovščini. Tudi v Celju hranimo državne rezerve, prav tako blago za lastno oskrbo, iz Ajdovščine pa razvažamo predvsem kurilno olje EL in plinsko olje. Za kosovno blago imamo eno samo skladišče, centralni distribucijski center v Zalogu.

Nekoč je imel Petrol veliko lastnih prevoznih zmogljivosti, a jih je prodal. Kaj zahteva današnji čas?

Današnji čas zahteva najnižje možne stroške. Če lahko z najetimi cisternami dosežete take stroške in ohranite varno oskrbo, ste cilj dosegli in lahko uresničujete politiko. Če imate občutek, da vsega tega dolgoročno ne boste mogli dosegati, je potrebno razmisliti o spremembah. Težko bi rekla, kaj je danes optimalno. Nekateri prisegajo na kombiniran model, osebno pa v tem trenutku menim, da najnižje stroške dosegamo lahko z najetimi kapacitetami. Če pa se vrnem na skladiščne

kapacitete, naj poudarim, da naša logistika skrbi tudi za skladišča zunaj Slovenije. Petrol ima najete kapacitete v Pločah, v Zadru ter v Zagrebu in tudi zanje skrbimo sami. Pri logistiki moram poudariti še neko pomembno zadevo – optimalni logistični model, ki deluje na vseh trgih, na katerih je Petrol prisoten. Velja za naftne derivate in trenutno ga uvajamo na hrvaški trg, pozneje bo prišel tudi na bosanskega. Model skrbi, da enoto naftnega derivata pripeljemo na prodajno mesto z najmanjšimi možnimi stroški. Optimalni nabavno-logistični model ne zadeva samo prevozov in transportne tarife, ampak tudi vir, torej skladišče, iz katerega naj bi oskrbovali posamezno državo. To pomeni, da je potrebno za vsak mesec pripraviti model razmerja tako za oskrbo iz posameznih virov kot tudi za optimalne prevoze.

Prevozniki imajo v zadnjem času manj dela. Ali so zato prevozi kaj cenejši?

Verjetno so cene prevozov v zadnjem letu res nekoliko padle. Razlog je v tem, da ima Slovenija preveč prevoznih kapacitet. Pri velikih cisternah za oskrbo bencinskih servisov prihaja do suficita, ker je prodaja pogonskih goriv, predvsem dieselskega goriva, na obmejnih bencinskih servisih zaradi povišane trošarine bistveno manjša. To pomeni, da imajo prevozniki manj dela. Zelo nam je žal, da smo morali za določene kapacitete letos prekiniti pogodbe, in upam, da jih bomo v prihodnjem obdobju lahko spet najeli. Za prevoz kosovnega blaga je Petrol v letošnjem letu sklenil pogodbe na osnovi pogojev, doseženih v postopku za zbiranje ponudb večjih ponudnikov. Pogodbe veljajo več kot leto dni, dosegli pa smo znatno nižje cene transporta, kot so bile v preteklosti. Nekoliko smo znižali tudi strošek za transport goriv na bencinske servise, medtem ko je strošek za razvoz kurilnega olja EL ostal na lanski ravni.

Nekateri dobavitelji sami dovažajo blago na bencinske servise. Ali je to za Petrol ceneje?

Če govorim o celotni logistiki, je moj odgovor "da", predvsem tudi ob dejstvu, da upoštevamo

specifičnost blaga. Nekaterih vrst blaga preprosto ne bi mogli dobavljati iz svojega centralnega skladišča. Govorim o zamrznjenem prehranbenem programu, ki mu naše skladišče ni prilagojeno, pa o skladiščenju prehrane, ki ga za nas opravlja BTC kot dolgoletni zelo soliden partner, govorim o dnevnem časopisju, ki ga ne bi mogli razvažati prek Zaloga, pa o cvetju, o dnevni dobavi sendvičev, ki jih je na posamezna prodajna mesta potrebno pripeljati večkrat na dan, govorim o sladoledu in o programu dopeke. Imamo nekaj lokalnih dobaviteljev, ki sami razvažajo kruh. To je najbolj racionalen model, za katerega smo se dogovorili z dobavitelji.

Zelo odgovorna naloga je naročanje blaga, saj je potrebno skrbeti, da nikdar ničesar ne zmanjka in da nič ne obleži. Ali to delo najbolje opravljajo stari praktiki ali je možno teoretično ugotoviti potrebe?

Premalo so stari praktiki in premalo je samo matematični teoretični izračun. Če govorim o oskrbi bencinskih servisov, je avtomatsko naročanje, ki ga je naša Informatika podprla s programom, zelo dobrodošlo orodje skrbnega poslovanja, ki bo na eni strani pogledal avtomatsko oblikovano naročilo in ga na drugi strani primerjal z dejanskim stanjem v svojem skladišču, nato pa sam presodil, ali je avtomatsko oblikovano naročilo res tisto, kar si želi za prihodnje obdobje. Sam lahko upošteva lokalno specifiko, praznike, veselice, prireditve in podobno, in sam lahko pogleda vremensko napoved ter se na njeni osnovi odloča, ali bo avtomatsko oblikovano naročilo potrdil ali ga bo oplemenitil s svojim znanjem. To je raven bencinskega servisa. Potem je še raven skladišča. Tu pa je res prava znanost. Zavedati se moramo, da zaloga pomeni količino denarja, ki neobrestovan leži v skladišču. Zato je vsak produktivni vodja odgovoren za kreiranje optimalne zaloge v posameznem letnem obdobju. To se pravi, da določi raven zaloge, ki jo sme imeti, da je oskrba nemotena in na drugi strani ne bremeni vloženih finančnih sredstev v zalogo. To velja tako za naftne derivate kot za



Nikoli ni nič tako dobro in uspešno, da ne bi moglo biti še boljše in uspešnejše

trgovsko blago. Letošnja analiza, ki smo jo pripravili za celotne zaloge, je pokazala, da imamo pred sabo še nekaj izzivov in optimistično upam, da jih bomo dosegli v prvi polovici letošnjega leta glede optimalne zaloge naftnih derivatov na bencinskih servisih v Sloveniji in tudi na drugih trgih. Zaloge naftnih derivatov moramo zmanjšati za celoten dan, za nekoliko več dni pa moramo zmanjšati zaloge ostalega trgovskega programa.

Po drugi strani bi bilo precej slabo, če bi na primer sveče zmanjkale proti koncu oktobra, ali pnevmatike v začetku novembra.

Vsekakor. A to sta samo dve skupini blaga. Mi pa moramo skrbeti tudi za ostale blagovne skupine, od vžigalnikov do nepogrešljivih sezonskih artiklov, antifrizov in podobnega. Vedno znova se moramo zavedati, da blago, ki ga imamo v skladišču v Zalogu, pomeni goro denarja, ki se ne obrestuje, če predolgo leži. Zaloge morajo krožiti.

Ali je nabava v času gospodarske krize veliko težja ali prinaša kriza tudi kaj ugodnosti?

Morda sem kot človek tako naravnana, da vedno iščem optimizem. Domišljam si, da kriza lahko doprinese k uspešnejši nabavi, če znate to izkoristiti. Na drugi strani ne smemo pozabiti, da

so proizvodna podjetja tudi v krizi, da imajo omejen obseg proizvodnje, da mnoge tovarne ne proizvajajo več. S tem ne želim reči, da blaga ni v zalogi, trdim pa, da nam je kriza prinesla nove izzive. Ko nabavljamo, gledamo na mnogo širše nabavno področje, kot sta Slovenija in širše geografsko območje, ker smo ugotovili, da nabava lahko zelo racionalno poteka iz držav zunaj Slovenije, ali da vsaj poiščemo podatke o potencialnih nabavah ter z njimi soočimo domačega dobavitelja. Še vedno se dobro počutim, če lahko sklenemo posel z dobaviteljem, ki zaposluje Slovence in je podjetje slovensko. Čeprav so absolutno merilo cena, kakovost in varna oskrba. Pri tem pa ne morem vedno gledati na to, da je dobavitelj slovensko podjetje. Vsi živimo od bruto razlike v ceni.

Ali imate kot prva nabavnica Petrola občutek, da osebno uspešno izkoriščate težave, ki obstajajo?

Nikoli ni nič tako dobro in uspešno, da ne bi moglo biti še boljše in uspešnejše.

Jelka Kušar

Vsak nekaj pridobi

Vsak nov bencinski servis potrebuje nekaj časa, da povsem zaživi. To vedo vsi, zato so sprva potrpežljivi, če posel ne teče tako, kakor bi si želeli. Obenem pričakujejo, da bo kmalu bolje. **Janko DEBELAK**, poslovodja Starin sever, je oktobra 2008, ko je začel poslovati njegov bencinski servis, verjel, da bo promet kmalu večji. "Po drugi strani pa spet ne, saj smo od meje s Hrvaško tretji v vrsti". Kdor potrebuje gorivo, ga natoči po prehodu meje. Vinjete imajo skoraj vsi, ki jih nameravajo kupiti, vendar jih nekateri le še vzamejo. Marsikdo pa tudi ne. Zlasti Bolgari in Romuni samo zamahnejo z roko, ker jim je 15 evrov predrago, čeprav vedo, da jih lahko odkrijejo in bodo morali plačati visoko kazen, zraven pa še 15 evrov za vinjeto. Kar zadeva promet in pričakovanja, se poslovodja spominja, kako je bilo v Celju, ko je bilo na začetku tudi precej prazno, potem se je promet vsak dan večal. "Saj tudi tukaj gre. A ker smo ob avtocesti, smo pričakovali, da bo nekoliko bolje." Toda k manjšemu številu strank pripomorejo tudi zunanje okoliščine. Nekateri vozniki prepozno opazijo bencinski servis, ker nadvoz zakriva pogled. "Morda pa moramo biti samo nekoliko bolj potrpežljivi." Na bencinskem servisu so se sprva ustavljala tako osebna kot tovorna vozila. Toda odkar se je cena dvignila, so tovornjaki začeli odpadati. Pravzaprav so domači ostali, le tujcev je veliko manj. V glavnem natočijo samo AdBlue, goriva ne. Sicer pa se ustavljajo stalne stranke, ljudje, ki hodijo v službo v Ljubljano. Lani so še mnogi tujci potovali na delo v zahodnoevropske države, zato se je ustavljalo veliko avtobusov. Letos jih skoraj ni. "Če tega ne bi sam doživljal, ne bi mogel verjeti, da lahko nastane taka sprememba." Ob nedeljah



"Morda moramo biti samo nekoliko bolj potrpežljivi"



Drug drugemu ničesar ne jemlje

dopoldne jih ni več, medtem ko se je lani ustavilo pet, šest avtobusov, včasih tudi več. In mnogi potniki so kupili vsaj kakšno malenkost. "Nekaj so kupili, nekaj odnesli." Domače stranke so "zelo v redu, med njimi pa se najde tudi kdo, ki bi rad imel kaj več, kot plača." Zlasti ob jutrih se ustavljajo v glavnem vedno iste stranke, med sezono imajo glavno besedo tranzitni potniki. Z rednimi se zaposleni že dobro poznajo in vedo, kaj jih zanima, ali rade na kratko poklepetajo, ali jih je bolje pustiti pri miru. Res pa današnji čas ne dovoljuje dolgih postankov, saj se vsem strašno mudi. Toda nekatere stranke so pripravljene tudi same povedati kakšno šalo. S seboj pa vzamejo blago, ki ga potrebujejo na poti, sokove, sendviče, čokolado, tujci tudi ogromno cigaret. Tranzitni potniki se v opoldanskem času najpogosteje ustavljajo v gostinskem lokalu, kjer pojedjo kosilo, ob tem pa mnogi natočijo gorivo. Po drugi strani nekateri vozniki, ki pridejo napolnit rezervoar avtomobila, stopijo še v Marchejevo restavracijo. Tako bencinski servis in restavracija "drug drugemu ničesar ne jemljeta, ampak vsak nekaj pridobi". V Marcheju pa se prehranjujejo tudi sodelavci bencinskega servisa. V zadnjem času potniki vse pogosteje prinesejo prigrizek s seboj, zlasti zdomci vedno manj kupujejo, saj pazijo na vsak cent. Tako na parkirnem prostoru le nekoliko posedijo, se zleknejo na odeji in poklepetajo ali preprosto počivajo, otroci pa tudi poskočijo. Zdomci namreč vedno potujejo s celo družino, vse delajo skupaj in tudi v trgovino pridejo vsi. Drugače ravnajo le Turki. Pri njih o vsem odloča oče, ki sam prikoraka v trgovino in izbere po svojem okusu. Sicer pa Turki zelo redko kupijo kaj več kot gorivo – zlasti če je večja družina. Obenem so njihovi postanki dokaj kratki, ker hočejo čim prej priti domov, kjer se bolje počutijo kot na Zahodu, ki je zanje "povsem drug svet, druga kultura, drug jezik". Ustavljajo se tudi Bolgari, predvsem tisti, ki hodijo kupovat avtomobile, največ pa jih je v zadnjem letu. Ob tem je zanimivo, da uporabljajo predvsem avtoplin, pravzaprav jih drugo gorivo takorekoč ne zanima. Medtem ko imajo Turki stare avtomobile, so pri Bolgarih velike razlike. Nekateri se prevažajo v prastarih škatlah, ki jih pri nas vidimo samo še na odpadu, drugi v najnovejših modelih, ob katerih tudi mi strmimo. V glavnem pa so vsi avtomobili predelani na avtoplin.

Povsem drugače je pri domačih voznikih, ki se zelo počasi odločajo za plinski pogon. Največkrat tisti, ki kupijo avto v Italiji. "Nekaj je tudi Slovencev, ki so se odločili za novo gorivo", a v primerjavi s tujci jih je zelo malo. Na prvem mestu so vsekakor Italijani in Bolgari. Slednji predelujejo na avtoplin celo zelo stare avtomobile.

Kar zadeva starost vozil, je slika pri tovornjakih precej drugačna. Večina je novejših, saj lastniki veliko vlagajo vanje. Končno prevozijo ogromno kilometrov in če se pokvarijo nekje med potjo, pridejo morda prepozno na cilj, obenem so stroški za popravilo lahko zelo visoki. Poleg tega je v novejših tovornjakih dobro poskrbljeno tudi za voznike, ki imajo na voljo spalne kabine, kjer se temeljito naspijo in spočiti nadaljujejo pot. Nekoliko dolgočasno je le za tiste, ki morajo konec tedna prebiti na počivališču, ker tovornjaki ne smejo na pot. Če so to posamezniki, ne vedo, kaj bi počeli, a običajno jih je več in se skupaj zabavajo, pijejo kavo, v trgovini kupijo kakšno pivo, morda sendvič. Tisti, ki prevažajo avtomobile in so doma na oni strani meje, naložijo na tovornjak tudi svoj avto, s katerim se odpeljejo domov, tovornjak pa čez konec tedna pustijo na parkirišču bencinskega servisa.

Valerija Rojc

Saj smo vendar Petrol!

Recesija, ki je zajela ves svet, se pri nas vsak dan močneje kaže tudi v trgovini naftnih derivatov, saj so se med drugim začele zelo hitro poviševati trošarine. Tako so naftni derivati postali v Sloveniji dražji kot na večini sosednjih trgov, medtem ko je bilo še pred nedavnim prav obratno.

Ob vstopu v EU je Slovenija prav lepo živela tudi od tako imenovanega bencinskega turizma. Bližnji prebivalci sosednjih držav so se ob koncih tedna pripeljali k nam, torej čez mejo v Slovenijo, po gorivo, kupili še nekaj zavojčkov cigaret, ki so še danes cenejše kot recimo v Avstriji, hkrati so se družine pripeljale na nedeljski izlet in kosilo, ki je bilo zanje še posebej poceni. To se je najbolj poznalo prav na našem koncu, v severovzhodni Sloveniji in s tem tudi v maloprodajni enoti Petrola v Mariboru.

Danes se čez Slovenijo še vedno valijo trume tovornjakov z velikimi rezervoarji, ki z lahkoto prevozijo našo majhno državo brez postanka na bencinskem servisu. Na meji pa tudi ni več tistih bližnjih manjših kupcev, ampak se dogaja celo, da nekateri naši hodijo po gorivo čez mejo, predvsem če so doma ob meji, pa naj si bo to z Avstrijo, Madžarsko ali Hrvaško.

Mi pa zato prodamo tudi manj dodatnega asortimenta in zaslužimo od tujcev predvsem le še s prodajo obveznih vinjet.

"Bencinskega turizma" pri nas danes ni več, čeprav je bil zelo pomemben za celotno gospodarstvo in predvsem za našo regijo. Zakaj tako visoke trošarine prav pri nas, če pa imajo sosednje države statistično boljši standard in kupno moč?

Toda to je za nas le tiha utemeljitev padca tako lepe prodaje goriv. Danes je zato izjemno potrebna posebna pozornost do vsakega kupca, predvsem do naših stalnih strank. Prijaznost do strank, kakovost ter dolgoletna tradicija so naš stalni sopotnik pri prodaji na bencinskih servisih. Ponujati in še enkrat ponujati ter prodati to, kar je rezultat trdega večletnega dela.

Kljub vsem vladnim ukrepom so naše naloge in cilji ter plani znani.

Zato skupaj z akcijami za pospeševanje prodaje in vedno več marketinških aktivnosti na naših bencinskih servisih skušamo družno z dobro ponudbo in pozornostjo do strank doseči zastavljene plane. Ob izjemnem širjenju konkurence pa tudi kljub vsemu ohraniti svoj tržni delež v slovenskem prostoru. To naj bo naša prva naloga v celotni prodaji.

Glede na stanje in trud smo prepričani, da nam bo kljub vsem negativnim faktorjem to uspelo. Zagotovo, saj smo vendar Petrol!

In tako predanih in lojalnih zaposlenih delavcev, ki delajo v zadovoljstvo svojega podjetja, ima le malo družb.

Jelka Kušar

Bencinski servis brez posadke ne more prav zaživeti

Dominik KOSMAJER je bil nekaj let najemnik bencinskega servisa, nato je odšel v Mursko Soboto na Tišinsko, kjer dela kot poslovodja. V najemu je imel majhen servis, kar "ima določene prednosti", prav tako se "finančno bolj splača biti najemnik" – tudi na majhnem objektu. Na Tišinski je več obveznosti, ker je bencinski servis večji, poleg tega dobavljajo kurilno olje EL celotnemu Pomurju. "Imamo tudi manipulacijo kurilnega olja", kar pomeni, da pri njih natakajo zunanji poslovni partnerji, na primer podjetje Trepo, ki prodaja energent strankam. Z bencinskega servisa tudi sami razvažajo, saj imajo tri avtocisterne, in promet ni slab. Vendar je tako le del leta, poleti se skoraj nihče ne zanima za kurilno olje EL. Stranke pa so predvsem lastniki družinskih hiš in stanovanjski bloki, ki jim dovažajo energent z majhno cisterno, saj velika ne more voziti med bloki. V zadnjih dveh letih je prodaja razmeroma enako velika, medtem ko je pred nekaj leti padla, ker so mnogi prešli s kurilnega olja na drva. Poleg tega se je prav v tistem času pojavila konkurenca, ki je ni malo. Vendar vsi prodajalci nimajo lastnega goriva niti skladišča, zato kupujejo pri nas. Taka sta na primer



Nikakor ne more zaživeti

Tuš in Trepo, medtem ko ima OMV lastno blago. Seveda na bencinskem servisu tudi na druge načine občutijo konkurenco, v kolikšni meri, je odvisno od lokacije. V Murski Soboti je osem bencinskih servisov, dva klasična in eden brez posadke so Petrolovi. Največjo konkurenco predstavlja Tuš, ki s svojimi popusti priteguje stranke. "Zelo nam manjka pralnica", ki je približno dve leti pokvarjena. Prejšnja uprava je menila, da se ne splača, čeprav je bilo že samega pranja ogromno, poleg tega take stranke vedno kaj kupijo v trgovini. "Če je bilo na nedeljo sto pranj, smo zagotovo prodali tudi 60 kav in še marsikaj drugega." Nova uprava je potrdila avtopralnico, tako da bo narejena nova, vendar ni določeno, kdaj se bo to zgodilo. Toda "v plan so jo dali". Potem bodo na bencinskem servisu "ponovno šli v borbo za pridobitev strank". In čeprav je v neposredni bližini približno deset avtopralnic, je poslovodja Kosmajer prepričan, da bodo uspeli. Delno tudi zato, ker na celotnem območju Prekmurja ni nobene Petrolove avtomatske avtopralnice. Prav to dejstvo je bilo v zadnjem času dokaj neprijetno. Imeli smo nagradno igro, pri kateri je stranka, ki je kupila nad tisoč litrov kurilnega olja, dobila brezplačno pranje avtomobila. Toda najbližja avtopralnica je v Gornji Radgoni, do koder je na primer od Lendave 50 km. Ob vprašanju o prodaji, se je Dominik Kosmajer žalostno nasmehnil: "Prodaja pada. Ne pada število strank, manjša se število litrov in nakupi v trgovini." Ali bi morali močneje ponujati DAS? Bencinski servis v Murski Soboti je mesten, 85 odstotkov strank je stalnih in s prodajalci se dobro poznajo. Kdor natoči za 5 evrov, že zunaj pripravi denar in ga od daleč ponudi prodajalcu. Ob tem "nimaš kaj narediti". Sicer pa se trudijo. Zlasti s strankami, za katere vedo, da bi mogle kaj več kupiti. Najuspešnejši so dnevi, ko ljudje dobijo socialno podporo, ko dobijo otroške dodatke. Poslovodja pravi, da so "romski servis", saj je 60 odstotkov strank Romov. To so zelo dobre stranke – ko imajo denar. Takrat "je veselica, ko nimajo, pač nimajo". Ko so "pri denarju", kupijo na bencinskem servisu tudi mleko in



Tukaj posel veliko bolje teče



Kar dve avtocišterni sta istočasno pripeljali

olje, čeprav je dražje kot v klasični trgovini. "To nima zveze." In položaju Romov morajo na bencinskem servisu prilagoditi tudi naročanje. 20. v mesecu ljudje najpogosteje dobijo podporo in denar ostane nekako do 28.. In kako se obnašajo te stranke? "Z njimi morate znati delati." Navezali so korektne odnose. Seveda se pojavijo izjeme, kakor se najdejo tudi drugod. Nimajo pa z njimi problemov. "Ko sem prišel na bencinski servis, smo začeli graditi odnose." Nekdaj so bili veliki problemi in policija je bila stalno na bencinskem servisu. Potem so "sedli in se pogovorili." Še vedno je nekdo poglavar in z njim so se srečali. Potem "smo oblekli njihovo nogometno enajsterico in zgradili odnos, ki ga obe strani spoštujeta". To pomeni, da morajo paziti, da ne pride do problema. Kajti potem se takoj začno groznje in moglo bi iti še dlje. A do zdaj se to še ni zgodilo. Nekaj prispevajo k temu tudi odnosi med zaposlenimi, ki vedno "držijo skupaj" in ravnajo uglaseno. Devetim redno zaposlenim pomaga študentka (odprto imajo vsak dan) in vsi se "trudijo po najboljših močeh". Poslovodja skrbi tudi za bencinski servis brez posadke, ki pa "ne more prav zaživeti". Sprva je bil pogosto pokvarjen, v zadnjem času dokaj v redu deluje, vendar se ljudje ne navadijo nanj in na dan se ustavijo morda štiri stranke, največ pet. Pridejo pa iz drugih krajev, domačinov skoraj ni med njimi. Najbrž se ljudje bojijo natakati. "Če je na klasičnem servisu kaj narobe, lahko takoj pomagamo." Če tam na primer avtomat požre kartico (najraje ponoči), voznik pokliče VNC, oni obvestijo poslovodjo, ki gre na servis in od tam zbudi dežurnega v informatiki, saj drug brez drugega ne moreta ničesar narediti. Zato je potrebnega precej časa, vozniki pa ne čakajo radi.

Jelka Kušar

Rekord poletne nedelje: tisoč prodanih kav

Na žepne knjige na policah naših bencinskih servisov so se stranke že navadile in jih marsikje tudi pridno kupujejo. Ko sem prišla na bencinski servis Kozina, pa se mi je oko najprej ustavilo na knjigi klasičnega formata Izgubljeni simbol avtorja Dana Browna, ki je bila v akcijski prodaji, vendar v prvih dneh ni pritegnila



Čeprav je v akciji, ni zbudila velikega zanimanja

velike pozornosti, čeprav jo je napisal znan pisatelj. Sicer pa je v tem letnem času, torej v februarju, na splošno, na vseh bencinskih servisih manj prometa. Januarsko zatišje je postalo nekaj samoumevnega, v naslednjih mesecih se je običajno "odprlo". Zdaj je drugače. Na Kozini, pravi poslovodja **Matjaž KOLENC**, se je zmanjšal predvsem tovorni promet oziroma je njegov obseg odvisen od Luke Koper in njene dejavnosti. Tukaj ni tranzita, kakršnega poznajo na primer na Lomu ali na Povirju, ampak vozijo tovornjaki samo do Kopra in nazaj. Avtomobilska industrija v svetu "si še ni opomogla, v Luki pristaja malo ladij z avtomobili, in to se pozna tudi pri nas".

Na velike razlike v prometu so se na Kozini pravzaprav že zdavnaj navadili, saj je poleti neprimerno več strank kot pozimi. Poletna sezona se začne maja in traja do konca septembra. Vendar gre pri tem za osebna vozila in potnike, ki se podajajo na dopust. V zadnji turistični sezoni je bilo tudi njih manj, vendar se število niti zdaleč ni tako skrčilo kot pri tovornih vozilih. Seveda pa za izostanek ni možno dolžiti samo manjšega prometa v koprskem pristanišču, ampak so nekaj prispevale tudi naše visoke cene goriva. "Če natoči na Madžarskem, ima dovolj goriva do Kopra in nazaj." Vsi, ki natočijo pri nas, pa plačujejo s karticami, domači najpogosteje z Magno, tuji uporabljajo predvsem Aris, pa DKW, Euro Shell...

Na bencinskem servisu Kozina se ustavlja tudi veliko igralcev stave in lota. "Predvsem ob koncu tedna, ko je krajevna pošta zaprta", se pojavijo krajani, ki jih sicer ne vidijo. Poleg njih pa tudi tranzitni potniki, ki drugod niso mogli oddati stavnega listka. Lovu na srečo se mnogi težko odpovedo.



V zimskem času je manj strank

Mnogi se težko odpovedo tudi kavi, ki je na bencinskem servisu prodajo resnično veliko – v sedanjem času kakšnih sedem tisoč, poleti pa celo 18 tisoč na mesec. Dnevni rekord so dosegli neke poletne nedelje, ko so jih prodali tisoč.

Zelo privlačni so očitno tudi sendviči. Dnevni rekord: 1400 kosov. Nič slabše ne gre z dopeko, ki jo najraje kupujejo tisti, ki stavijo na sveže, in ljubitelji bureka. Prodanih steklenic sadnih sokov in vode ne štejejo, vendar je tudi njihovo število zelo veliko.

Med gorivi je precej zanimanja zbudil ultimax, nekateri so hoteli vedeti, kaj prinaša novo ime, kakšna je kakovost, pa od kod je in podobno. Prodajalci so jim razlagali, s seboj pa so jim dali zgibanko, da so vozniki lahko doma v miru ugotovili, kakšno gorivo bodo uporabljali v prihodnje.

Za vso prodajo, in da je vedno vse pravočasno na policah ter bencinski servis urejen, skrbi deset redno zaposlenih (pravzaprav jih je enajst, a eden je že leto in pol bolan), ki jim poleti pomaga štiri, pet študentov, pozimi pa en sam. Matjaž Kolenc je na Kozini vse od začetka, torej devet let, poslovodja je leto dni manj. Sam bencinski servis ne povzroča skrbi, ker je vse še dokaj v redu. Zlasti od takrat, ko so predelali trgovino, ki je videti zdaj precej večja in blago veliko bolj pregledno. Urediti bi bilo potrebno le tehniko, ker hladilniki sendvičev nekoliko premalo hladijo. Poleti pa bi potrebovali še tretjo blagajno, kar bi po eni strani pospešilo delo, kajti če se nabere v vrsti po 20 ljudi, postanejo nekateri nestrpni, po drugi strani bi imeli prodajalci več časa in bi se mogli temeljiteje posvetiti strankam, jim kaj ponuditi, opozoriti na kakšno blago, medtem ko zdaj zaradi dolge vrste lahko vsakega samo na hitro pozdravijo.

Patrik Piciga

DAS Veleprodaja Primorska – odlični rezultati v letu 2009

V turbobnem letu 2009 smo v OEV Primorska pri skupini DAS ponovno dosegli odlične rezultate. Kljub svetovni gospodarski krizi, ki se ji ni moglo izogniti niti slovensko gospodarstvo, smo pri celotni skupini DAS prodali le za 3 odstotke manj kot v letu 2008. Najslabše

rezultate smo dosegli pri prodaji tobačnih izdelkov, tako da gre celoten minus na račun te skupine blaga. Pri skupini avtomaterial pa smo rezultate iz leta 2008 celo preseglji za 3 odstotke. Situacija na trgu resnično ni prijetna, saj je na vsakem koraku čutiti pesimizem. Pri nekaterih panogah (igralništvo, gostinstvo) se zelo močno pozna plačilna nedisciplina. Ker so zasluzki pri tobačnih izdelkih tako nizki, so skoraj vsi manjši preprodajalci prenehali z nadaljnjo prodajo. Mi pa smo posebno ponosni na rezultat pri prodaji avtoplaščev, saj je po dosegljivih podatkih ta trg v letu 2009 padel za 10 odstotkov, trg tovornih avtoplaščev pa kar za 20 odstotkov, medtem ko smo mi prodajo celo povečali za 5 odstotkov. V vrhu zimske sezone smo se ponovno zelo izkazali, saj smo v treh mesecih prodali dve tretjini vseh letnih količin avtoplaščev. Ob tej priložnosti bi se tudi zahvalil sodelavcem za pomoč, saj so marsikdaj celo telefoni skoraj pregoreli. Pomembno je, da se ta trend nadaljuje tudi v januarju in februarju 2010. Največjo težavo pri prodaji v letu 2010 vidim v zaostrovanju na področju terjatev. Upam pa, da se bo krivulja stanja v gospodarstvu čim prej obrnila navzgor, saj bomo tako vsi lažje zadihali.

Borut Sočič

Avtoplin postaja vse bolj zanimiv

Avtoplin postaja vsak dan bolj zanimiv energent, vendar so mnogi še zadržani do njega – nekateri zato, ker ga ne poznajo dovolj, drugi se preprosto bojijo besede "plin". V Petrolu imamo zanj že celo prodajno mrežo in smo zainteresirani za čim večjo prodajo. Zato smo se odločili, da ga bomo promovirali prek akcije, s katero smo voznikom želeli približati vgradnjo naprave. Naši partnerji so za predelavo avtomobila ponudili vsakemu vozniku 200 evrov popusta, Petrol pa predplačniško kartico s 30 evri.

V času akcije, torej od avgusta do decembra 2009, je bilo po vsej Sloveniji predelanih 350 avtomobilov, večje število vozil na plinski pogon pa smo v Petrolu takoj občutili na bencinskih servisih, saj se je prodaja občutno povečala. Ob zaključku akcije smo

Oprema za pogon na avtoplin

organizirali nagradno igro, za katero smo namenili štiri bone po 1000 evrov, ki jih izžrebanci lahko izkoristijo za vgradnjo avtoplina pri naših partnerjih, ki so sodelovali pri akciji. Prvi izžrebanec je že januarja dal namestiti novo napravo, ostali se še odločajo, vendar verjamemo, da bodo tudi oni kmalu vozili na plinski pogon. Na splošno je bil odziv lastnikov avtomobilov zelo velik, dobili smo tudi imena okrog tisoč



Plinski rezervoar

ljudi, ki so nam poslali kupone kot dokaz, da so sodelovali v nagradni igri, poleg tega so nam mnogi zastavljali vprašanja, povezana z uporabo avtoplina, ki so nakazala, da to

pogonsko sredstvo ljudi vse bolj resno zanima.

Aleš Arnšek

Seminar »Optimalna izbira in vzdrževanje maziv v industriji«

Znanje je bilo že od nekdaj zelo zaželeno, z leti pa se je njegov pomen samo še povečeval. Danes je – bolj kot kdajkoli – poleg nekaterih drugih lastnosti za uspeh potrebna tudi temeljita izobrazba. Vendar ne le tista, ki jo je človek dosegel v šoli, ampak jo mora vsak dan dopolnjevati. Spremembe na vseh področjih, ki se pojavljajo takorekoč »po tekočem traku«, je potrebno obvladovati in izkoriščati za lasten uspeh. To pa lahko doseže le tisti, ki jih temeljito obvlada.

V Petrolu ponujamo strankam razno blago, med drugim tudi maziva. Nepoučeni bo rekel, da je to pač pripomoček, ki ga zna uporabljati vsak, ki ve zanj, vendar še zdaleč ni tako. Spreminjata se njegova vsebina in kakovost, s tem pa tudi način uporabe. Vse to, zlasti v času, ko je potrebno varčevati na vsakem koraku in si uporabniki ne morejo privoščiti poskusov, pa morajo njegovi uporabniki dobro poznati.

V Petrolu se tega zavedamo, zato za svoje kupce večkrat organiziramo razna izobraževalna srečanja, teme pa prilagodimo posameznim uporabnikom. Tako smo jih na primer že seznanjali z industrijskimi mazivi in avtomaterialom.

Pred nedavnim pa smo skupaj z Društvom vzdrževalcev Slovenije in Olmo pripravili seminar na temo »Optimalna izbira in vzdrževanje maziv v industriji«, ki je bil zelo dobro obiskan, saj se ga je udeležilo več kot štirideset uporabnikov maziv, ki so se seznanili z



Merilec nivoja zaloge



Udeleženci seminarja so bili s temo nadvse zadovoljni

dobrimi praksami, aktualnimi novostmi in najnovejšimi smernicami pri izbiri in vzdrževanju hidravličnih tekočin, mazalnih masti in hladilno mazalnih sredstev. Uvodni govor je pripravil predstavnik Društva vzdrževalcev Slovenije, predavali pa so strokovnjaki iz Olme in Petrola. Udeleženci seminarja so bili s tematiko in izvedbo seminarja nadvse zadovoljni, saj so bile teme prvič podrobno obravnavane pod okriljem Društva vzdrževalcev Slovenije. Po predavanjih so zastavili veliko vprašanj in razvila se je zelo živahna razprava, ki je potrdila, da ljudi tematika dejansko zanima. Prav tako so celotno srečanje zelo pozitivno ocenili tudi prek vprašalnika, ki so ga pripravili v društvu. Vzdrževalci, ki jih zanimajo novosti, pa se tekoče lahko izpopolnjujejo s pomočjo mesečne revije, v kateri ne manjka strokovnih člankov, enkrat na leto pa obiščejo srečanje, ki ga pripravimo s svojimi strokovnjaki.



Vožen je manj kot nekoč

Jelka Kušar

Kar se je v tujini dogajalo pred letom dni, k nam šele prihaja

Na seznamu Tip Stopov je tudi podjetje Reja transport, ki je bilo ustanovljeno leta 1991, vendar ni to njegova dejanska rojstna letnica. Oče Reja je imel prevoznišтво že v času Jugoslavije, vendar je vozil le po državi, saj čez mejo ni smel. Po osamosvojitvi sta **Sebastjan REJA** in njegov oče začela z mednarodno špedicijo, pot pa vodi tovorna vozila predvsem v Španijo in na Portugalsko, pa tudi v Belgijo, Holandijo in druge severnoevropske države. Potujejo le tja, kjer je možno prevažati tovar v obe smeri, kajti "danes noben prevoznik ne vozi blaga samo v eno smer". Zaradi slabšega gospodarskega položaja v svetu je vožen nekaj manj kot nekoč, a to je doletelo vsa prevozna podjetja. Vendar v Reja Transportu ni toliko manj naročil, da bi že morali odpustiti katerega od voznikov. "Kaj se bo pokazalo v prihodnjih mesecih, je drugo vprašanje." Recesija se je šele zdaj začela prav kazati, "kar se je v tujini dogajalo pred letom dni, k nam šele prihaja". Zdaj imajo v Reja transportu 40 tovornih vozil in vse so kupili v tovarni Scania, ker se je izkazalo, da so za potrebe Rejevih najboljši. Vozila menjajo na štiri, pet let, ker naredijo zelo veliko kilometrov in vozila po tem času "niso več primerna za naše delo", ker se začno težave. Reja transport ima svojo mehanično delavnico, v kateri popravljajo lastna in tudi tuja vozila, pri čemer je zanimivo, da pri svojih vzdržujejo predvsem prikolice in hladilne agregate, pnevmatike in podobno, za same tovornjake pa skrbijo v podjetju Scania, ki ima v najemu prostore Rejevih. Reja transport ima tudi Tip Stop, v katerem lahko opravijo vsa majhna, hitra popravila, katerim je namenjena ta vrsta delavnice. Vendar ni velikega zanimanja, kajti "časi so taki, da ljudje sami popravijo doma" in se vse manj pojavljajo v delavnicah. "Raje bo delal zunaj na vetru in v dežju, kot da bi prišel v delavnico." Pa saj vsi vozniki tovornjakov znajo sami popraviti manjše okvare. Osebnih vozil pa tukaj niti ne popravljajo. Sodelovanje s Petrolom ni samo redno, ampak tudi dokaj močno. Pri nas kupujejo veliko pnevmatik, pa razne tekočine, poleg tega so "kar velik odjemalec goriva". Na svojem dvorišču imajo interno črpalko za dieselsko gorivo in kurilno olje, kjer napajajo vse svoje

tovornjake. Kurilno olje potrebujejo za hladilne agregate, saj so vsi tovornjaki hladilniki. Samo dieselsko gorivo uporabljajo za večino tovornjakov, petim, ki so jih kupili letos, pa morajo dodajati AdBlue. Ostali so še evro 4, ki ne potrebujejo AdBlueja. Scania je že proizvedla tudi motor evro 5 brez dodatka, pa tudi evro 6 pripravljajo brez AdBlueja. Zato Sebastjan Reja upa, da ga tudi v prihodnje ne bo potrebno dodajati, ker povzroča samo strošek, ki "ga nihče ne prizna", čeprav je precej velik – 350 do 400 evrov na teden.

V podjetju, ki ima zadnja tri leta lastne poslovne prostore v Kozini, je zaposlenih 40 poklicnih voznikov, ki se lahko pohvalijo z dobrimi izkušnjami, v mehanični delavnici delata dva kvalificirana mehanika. V celotnem podjetju zaposlujejo kakšnih 60 ljudi in mednje štejejo tudi dekleta, ki so zaposlena v Rejevem gostinskem lokalu. "Vsi, ki delajo tukaj, so redno zaposleni, ker smo ugotovili, da imajo ti ljudje do podjetja drugačen, boljši, odnos kot zunanji".



Gorivo natakajo na interni črpaliki

Valerija Rojč

Kurenti prinašajo srečo

Najstarejše slovensko mesto Ptuj in okolica se lahko pohvalita s številnimi biseri iz svoje preteklosti. Med pomembne znamenitosti, ki so skozi stoletja na izviren način zaznamovale to območje in ljudi, sodijo pustni liki naše davne preteklosti, pa tudi sedanosti. Kurenti, ali koranti, kakor jih imenujejo na Ptujskem polju, nosijo svoje poslanstvo, ki se kaže predvsem v preganjanju slabega in prinašanju dobrega, po vsej domovini in tudi tujini. Njihova prizadevanja moramo razumeti predvsem kot kulturni proces, ki pomaga graditi pristne medčloveške odnose, svoje poslanstvo pa opravljajo v času pustovanja, ki se prične na svečnico, 2. februarja, pustni čas pa je vsako leto ob drugem datumu, saj ga določajo po luninem koledarju.

Pust, ki je po korantih najbolj prepoznaven na Ptujskem in Dravskem polju, praznuje letos častitljivih 50 let.

Tokrat je prišlo na Ptuj kar 50.000 tisoč ljudi.

Ptujski župan, ki vsako leto sodeluje na prireditvi kot korant, je najbolj ponosen na širjenje skupine, zlasti ker se ji pridruži predvsem vedno več mladih.



Kurenti odganjajo slabo in prinašajo dobro

Izdelava korantij (kurentove opreme) je draga zadeva, delo je namreč zahtevno, na Ptujskem pa ga opravljajo le še tri družine. Sicer pa si najbolj pomagajo z dodatki kar sami koranti in z izmenjavo med generacijami. Za izdelavo opreme je potrebnega veliko časa, zato jih pripravljajo ob večerih skozi vse leto.

Vsako leto obiščejo kurenti tudi naše bencinske servise, kar je koristno, saj odganjajo vse slabo in prinašajo dobro. To nam bo zlasti zdaj prišlo prav in če se bodo uresničile naše želje, bo to tudi naša velika sreča. Toda stara modrost pravi, da je za srečo potrebno in vredno trpeti. Ne pride kar sama s pomočjo kurentov.

Tega se zavedamo tudi mi, ki se bomo potrudili za dobro poslovanje, predvsem za prodajo na bencinskih servisih in s tem tudi za svojo uspešnost! Kurenti pa smo lepo pogostili, da bomo bolj zagotovo uspeli. Pust, valentinovo in gregorjevo so tudi prvi znanilci pomladi. Za nas pa pomenijo začetek aktivnosti pri prodaji artiklov, ki so ob teh dneh za naše stranke posebej zanimivi, obenem tudi pripravo na prodajo in akcijsko ponudbo blaga za pomladni čas.

V pustnem času v Sloveniji scvrejo več sto tisoč krofov,

prve naj bi bila pripravila dunajska kuharica Cecilia Krapf (slovensko: Krof). Venček okoli sladkega peciva pa naj bi pokazal, koliko velja kuharica.

Maja Šušteršič

Zavarovanje premoženja

Vsak od nas se vsaj enkrat letno srečuje z vprašanjem, ali in kako zavarovati premoženje. V Petrolu imamo za to organizirano službo/oddelek in strokovno usposobljene sodelavce, ki se ukvarjajo s tem zahtevnim področjem.

Ko govorimo o zavarovanju premoženja, se moramo zavedati, da se za tem skriva več vrst zavarovanja:

- požarno zavarovanje,
- vlomsko zavarovanje,
- steklolomno zavarovanje,
- strojelomno zavarovanje,
- zavarovanje odgovornosti,
- avtomobilsko zavarovanje,
- druga za podjetja specifična zavarovanja.

Tokrat bom opisala le požarno vrsto zavarovanja.

Požarno zavarovanje je zavarovanje, s katerim zavarujemo svojo lastnino (nepremične in premične dele ter zalogo) za nevarnosti, ki so dogovorjene oziroma navedene v splošnih pogojih: požar, eksplozija, udar strele, padec letala, vihar, toča, in drugo. Če želimo zavarovati še druge nevarnosti, na primer potres, poplave (če reke prestopijo bregove in poplavijo nepremičnino), izliv vode (kadar začne teči iz vodovodnih cevi in pride do »poplave« in uničenja premičnih delov, pohištva, parketa in podobno), moramo to posebej izpostaviti zavarovalnici in za te dodatne nevarnosti plačati premijo.

Požarno zavarovanje z vidika ponudbe posamezniku pa je razdeljeno na zavarovanje nepremičnih (hiše/ stanovanja z zidovi) in premičnih delov (oprema v hiši/ stanovanju).

Pri požarnem zavarovanju je pomembno:

- da je na polici navedeno, kaj je zavarovano in kje,
- kako se določi vrednost nepremičnih delov – pri individualnih zavarovanjih je potrebno upoštevati gradbeno vrednost nepremičnine in premičnih delov (pohištva, parketa, zaloge). Če vrednost ni pravilno določena, se lahko zgodi:
 - da je vrednost prenizka in bomo zato sicer plačevali manjšo premijo, vendar bo ob škodnem dogodku izplačana tudi nižja vrednost škode (podzavarovanje),
 - da je vrednost previsoka in bomo zato plačevali višjo premijo, poleg tega pa ob škodnem dogodku ne bomo prejeli višjega izplačila vrednosti škode (nadzavarovanje),
- na kakšen način imamo zavarovano, na dejansko vrednost ali na novo nabavno vrednost. Nova nabavna vrednost pomeni, da lahko pričakujemo povračilo v višini izkazanega računa za popravilo oziroma »gradbene« vrednosti nepremičnine. »Pričakujemo« zato, ker moramo upoštevati še način obračuna škode, ki je odvisen od tega, ali je poškodovan le del ali celotna nepremičnina (totalka). Glede na obseg poškodbe oziroma način obračuna je odvisno, ali se upošteva še starost in rešeni deli. Nižjo premijo pa lahko dosežemo, če pri škodi tudi sami finančno sodelujemo oziroma imamo dogovorjeno franšizo (samopridržaj).

Uroš Bider

Dnevno sveže mleko - novost v Petrolu

V Petrolu smo ponovno dokazali, da znamo slediti trendom ter ponudbo približati svojim zvestim kupcem. Na bencinskem servisu Dunajska I v Ljubljani smo namreč v začetku letošnjega februarja postavili tako imenovani mlekomat, ki ponuja vsak dan sveže mleko.

Pitje svežega, nepredelanega kravjega mleka je koristno in zdravo, ker vsebuje visoko kakovostne beljakovine, mlečni sladkor, maščobe in veliko kalcija v človeku dostopni obliki.

Za polnjenje mlekomata skrbijo na kmetiji Rožman iz vasi Lahovče na Gorenjskem.

Skupaj s kmetijo "Pr Rožman" smo pripravili tudi vrsto aktivnosti, s katerimi želimo privabiti kupce svežega mleka. Naši prodajalci brezplačno delijo platenke in reklamne letake, ob mlekomatu pa kmetija Rožman občasno deli "domač kakav". Zadovoljni in nemalokrat presenečeni kupci ter vsak dan več prodanega mleka nam povedo, da smo na pravi poti.

Da boste videli, kaj vse lahko naredimo iz svežega mleka, vam predstavljam nekaj receptov:

Kislo mleko

Mleko nalijemo v keramične skodelice, ga pokrijemo s papirjem in pustimo v temnem prostoru pri sobni temperaturi nekaj dni, da se skisa in strdi. Da bo proces prvič stekel hitreje, lahko v vsako skodelico dodate žličko kislega mleka, ki ste ga kupili. Za naprej priporočamo, da prenašate tako imenovano kulturo kar iz doma narejenega kislega mleka. Mleko naj bo surovo in polnomastno, kajti samo tako boste dobili res dober okus.

Skuta

Surovo domače mleko pustite toliko časa, da se sesiri. Poleti običajno potrebujete za to en sam dan. Takrat v loncu zavrete vodo, ki jo nato po malem vlivate v sesirjeno mleko in ves čas mešate z metlico. Vodo vlivate v mleko toliko časa, da ima mešanica približno 40 stopinj. Nato pustite vse skupaj, da se ohladi. Ko je hladno, tekočino

precedite skozi gazo in obesite, da se dobro odcedi. Skuta, izdelana na tak način, je zelo dobra in kremasta. Pozor, če boste dolili preveč vroče vode, bo skuta groba.

Mlečna kaša

Potrebujemo liter mleka, 1 dl prosene kaše, sladkor, jajce. V zavreto sladkano mleko stresemo proseno kašo, premešamo in v pokriti posodi na zmernem ognju kuhamo 15 minut. Beljak stepemo v trd sneg in dodamo rumenjaka. Z metlico vse skupaj narahlo umešamo v skuhamo proseno kašo in ponudimo. Lahko pa namesto prosene kaše uporabimo ajdovo kašo, riž, pirin, ali pšenični zdrob.

Mlečni šejk

Sezonsko sadje (jagode, maline, češnje, borovnice, jabolka, banane in drugo), sladkor, 1 liter mleka. Sestavine stresemo v mešalec in

dobro premešamo, prelijemo v kozarce in ponudimo.

Karamelno mleko

Na vročem ognju stopimo 2 zvrhani žlici sladkorja, tako da se sladkor spremeni v karamelne kristale. Prelijemo ga z 2 dl mleka in mešamo na zmernem ognju toliko časa, da se kristali stopijo. Tako pripravljen napitek priporočamo pri vnetem grlu. Lahko dodamo tudi 2 listka žajblja.

Mlečna bovla

Sezonsko sadje (jagode, maline, češnje, borovnice), sladkor, sok polovice limone, limonina lupina, 1 liter mleka. Sadje damo v posodo za bovlo, potresemo s sladkorjem in pustimo stati 1 uro. Nato dodamo limonin sok in malo naribane limonine lupine, dolijemo mleko in na hitro premešamo.



Novost na našem bencinskem servisu

Jelka Kušar

Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije Mojci Kert Kos

Nekateri ljudje delajo zato, ker morajo in opravljajo le tiste naloge, ki so jim naložene, komaj čakajo, da je konec delovnega dne in razmišljajo, kdaj bodo prazniki, kdaj bodo mogli oditi na dopust. Drugi poskušajo čim več doseči in uživajo v delu – morda zato, ker so našli zaposlitev, ki jih zanima in privlači, morda zato, ker hočejo nekaj doseči ali prispevati k razvoju. Veselijo se dosežkov, pogodu pa jim je tudi, če drugi opazijo njihove dobre rezultate. To jih dodatno spodbuja k zavzetemu delu. Prav zato in za spodbudo vsem ostalim nekatere ustanove nagrajujejo posebne dosežke managerjev ali družb.

Tako Gospodarska zbornica Slovenije že leta podeljuje nagrado managerjem, ki dosegajo posebne rezultate. Letos jih je izbrala sedem, med njimi pa je tudi direktorica Petrola Energetike Mojca KERT KOS.



Priznanje je prišlo v prave roke

V komisiji za nagrade so nagrajenci iz preteklih let, pomaga pa jim skupina ljudi iz GZS.

Predsednik komisije Janez Bohorič je na podelitvi nagrad razložil način izbora:

Pri ocenjevanju dosežkov kandidatov se poleg splošnih tržnih in razvojnih rezultatov gospodarske družbe, rezultatov poslovanja in izvoznih rezultatov ter internacionalizacije, upoštevajo tudi hitra in učinkovita tržna širitev gospodarske družbe, obetavna vizija in jasna strategija na daljši rok, lastni razvoj in inovacije. Glede na finančno in gospodarsko krizo v minulem obdobju je letos komisija še posebej upoštevala prizadevanja za učinkovit stroškovni management, ukrepe hitrega tržnega prilagajanja in prestrukturiranja, ohranjanja delovnih mest ter rast in ohranjanje dobičkovnosti tudi v zaostrenih gospodarskih razmerah. Nagrade Gospodarske zbornice Slovenije podeljujejo po najzahtevnejših in najboljšeje kriterijih (v primerjavi z vsemi ostalimi nagradami), prav zato so tako zelo prestižne, pri izboru nagrajencev pa ne upoštevajo le rezultatov kandidata, temveč tudi samega podjetja in celotne ekipe, kolektiva in tudi zapisanost v razvoj, zgodovino Slovenije.

O izboru odločajo na osnovi 66 kriterijev, dodatno pa upoštevajo tudi kvalitativna merila.

V modelu ocenjevanja in razvrščanja so kriteriji

razdeljeni v tri skupine:

- splošni razvojni rezultati,
- rezultati poslovanja,
- internacionalizacija podjetja.

Komisija ocenjuje direktorje in predsednike uprav, njihovo izjemno poslovodno, tehnično, marketinško ali organizacijsko delo.

Za vsakega posameznika je bila na podelitvi podana utemeljitev za nagrado.

In kaj je bilo rečeno o Mojci KERT KOS?

Petrol Energetika je med velikimi družbami zelo dobra po finančnih in razvojnih merilih. Izrazito dobre rezultate v primerjavi s panogo dosega tako v rasti kot v samem prihodku, dodani vrednosti in dobičku.

Družba, ki jo vodi Mojca Kert Kos, se lahko pohvali s hitro širitvijo, stalnim prilagajanjem na zahteve trga ter uvajanjem novih rešitev in prijemov. Tak je novi poslovni model regijskega koordinatorskega celostne energetske oskrbe z energijo in storitvami (Multy Utility), ki povezuje različne deležnike od javnega do zasebnega sektorja, dobaviteljev, odjemalcev in porabnikov.

Dolgoročno širitev družbe zagotavljajo ob drugih dejavnostih še najnovejše pridobitve pripojitev nove poslovne enote, pridobitev petih projektov TPF in izbor za sistemskega operaterja distribucijskega omrežja zemeljskega plina v občini Muta.

Družba veliko vlaga v raziskovalno razvojno delo ter posodobitev proizvodno storitvenih procesov. Pri tem se uspešno povezuje v tehnološka partnerstva in strateške programe ter sodeluje z univerzami in inštituti.

Prijazna in pregledna predstavitev na spletnih straneh potrjuje odgovoren odnos do uporabnikov. Povezovanje družbe s širšim poslovnim okoljem je izkazano v sodelovanju v številnih ustanovah, kot so zbornice, razvojne agencije, centri in društva, ter s članstvom direktorice Mojce Kert Kos v raznih organizacijah in svetih, medtem ko povezovanje z lokalnim in širšim družbenim okoljem kažejo številne donacije društvom, zavodom, bolnišnici in drugim ustanovam civilne družbe.

Del slovesnega dogodka je tudi zahvala nagrajencev.

Mojca KERT KOS je dejala:

Ko veš, kje si, lahko veš, kam greš.

Iskrena hvala zato vsem, ki verjamete v nas in nam

zaupate, da smo na pravi poti. Še posebej hvaležna sem svojim sodelavcem, zmeraj pogumnim in odličnim - izjemno ponosna sem na vas.

Naša zgodba je energija. Tako različna - tista, ki poganja stroje, tali jeklo, ogreva naše domove in nas vabi k sodelovanju in povezovanju. Živimo v času, ko so pred nami težke in zahtevne odločitve o prihodnjih energetskih in okoljskih rešitvah. Sprejemamo jih s pogumom in optimizmom - preprosto zato, ker verjamemo v sončnost, tudi v odnosih med nami. Iskrena hvala Gospodarski zbornici Slovenije, območni zbornici Koroške in vsem vam, ki nam dajete priložnost, da skupaj ustvarjamo svojo bodočnost.

Kdor je že srečal Mojco Kert Kos, jo pozna kot resno, zadržano, elegantno gospo in si bolj težko predstavlja, da se ukvarja z različnimi vrstami športa. Vendar je tako. Sama pravi, da so v njeni bližini vedno smučiči, kolo, rolerji, drsalke in pohodni čevlji. V časopisu Glas gospodarstva so objavili tudi intervju z nagrajenko, v katerem pove nekaj o sebi, še več pa o podjetju, ki ga vodi in okolju, v katerem deluje. Resnemu delu je dodan še mini razgovor, ki v sproščeni, kratki obliki približa nagrajenko s povsem druge strani. Zato ga tudi objavljamo.

Kako bi opisali Koroško?

Koroška je povezana z jeklom, je simbol za trdnost in odločnost – in to mi je všeč.

Kakšni so koroški delavci?

Zaupanja vredni.

Vam je s tem delo olajšano?

Zagotovo. Okolje je pozitivno, daje pozitivna znamenja za prihodnje sodelovanje in to je največja potrditev, da smo na pravi poti.

Kam bi se preselili, če bi lahko izbirali?

Izbrala bi Koroško. Od drugih krajev edino še Tirolsko,



Letošnji nagrajenci

morda Dolomite. Skratka, visoke gore, sneg, čim manj vroče poletje; ležanje pod palmo ni moj slog.

Na kaj najprej pomislite, ko se zbudite?

Kje sploh sem.

Pa se raje zbudate ali raje spite?

Vstajam zelo težko.

Greste v službo s kolesom, rolerji?

Ker nikoli ne vem, kdaj bo treba v Ljubljano, grem v službo raje kar z avtom.

Kdaj se dejansko odklopite?

Vsak petek ob osmih zvečer, ko grem na svoje tradicionalne plesne vaje, takrat zagotovo potegnem kabel iz vtičnice.

Če bi se lahko srečali s katerokoli osebo na svetu, koga bi izbrali?

Svojega moža, ker je to najljubša oseba v mojem življenju.



Uspeh je delila s sodelavci

Jelka Kušar

Zelo sem potrpežljiv

Februarja je bila na fakulteti za logistiko konferenčno-sejemska prireditev, ki jo je spremljalo odprtje pete polnilnice za električna vozila v Sloveniji. Ob zaključku prvega dne so podelili priznanje "logist leta 2009", ki jo je prejel Rok BLENKUŠ, direktor Petrolovega sektorja Logistika.

Prireditev je v sodelovanju s fakulteto organiziralo Evropsko združenje za transport, promet in poslovno logistiko, udeležence pa je med drugimi pozdravil tudi predsednik Evropskega združenja za transport, promet in poslovno logistiko, kar pomeni, da ima prireditev – in s tem tudi vse, kar se na njej dogaja – mednarodni pomen.

Eden od vrhuncev prireditve je bila podelitev priznanja "logist leta 2009", ki jo Evropsko združenje za promet, transport in poslovno logistiko že peto leto podeljuje osebi, ki se je na področju Slovenije uveljavila s svojim strokovnim delom in je lahko vzor ostalim logistom.

Izbravec Logistike '10 in logist leta 2009 je mag Rok Blenkuš, direktor Logistike v družbi Petrol, d.d..

Zakaj je bil izbran Rok Blenkuš?

Mag. Rok Blenkuš se je rodil leta 1970 v Ljubljani. Po študiju na ekonomski fakulteti v Ljubljani je nadaljeval izobraževanje v okviru rednega MBA študija v Radovljici. Leta 1997 je začel delati v Petrolu kot analitik v zunanji trgovini, z logistiko pa se je resneje začel ukvarjati v okviru pisanja magistrske naloge, katere cilj je bil izdelava modela optimalne logistike za podjetje Petrol d.d.. Od leta 2001 je direktor sektorja Logistike in skrbi za postavljanje in uresničevanje logistične strategije v skupini Petrol v vseh državah, kjer je Petrol prisoten.

S svojim delom pri organizaciji in vodenju logistike v tako zahtevnem sistemu, kot je Petrol, je mag. Blenkuš znatno prispeval k rasti družbe.

Vzpostavil je sistem skladiščenja in distribucije ter spremljanja vseh vrst blaga znotraj sistema Petrol. Pri tem je bil poseben poudarek na uvedbi celovite informacijske podpore z zadostitvijo vseh okoljskih zahtev za varovanje okolja.

Rezultati dela pri razvoju logistike se kažejo v nemoteni in redni dostavi naftnih derivatov ter artiklov v ostali ponudbi Petrolovih bencinskih servisov.

V svojem delu je dal poseben poudarek sodelovanju z dobavitelji in v mreženju s poslovnimi partnerji.

In kako Rok Blenkuš vidi priznanje?

Moram priznati, da sem bil prijetno presenečen, ko sem dobil obvestilo, da sem nominiran za naziv logista leta 2009. Velik del logistike so namreč notranji napori ter

pogajanja z dobavitelji logističnih storitev, ki so opazni in cenjeni predvsem v matičnem podjetju in ne toliko pri zunanji javnosti. Predvsem me je razveselilo, da so moje desetletne izkušnje in trud na področju logistike vidni in prepoznavni tudi izven Petrola med stanovskimi kolegi, ki pogosto sedijo na nasprotni strani pogajalske mize. Kasnejša podelitev naziva pa mi je poleg strokovne potrditve dala tudi dodaten zagon za reševanje izzivov, ki me čakajo v prihodnosti pri mojem delu.

Na koncu pa še kratek razgovor z logistom leta

Ali ste kdaj razmišljali o tem, da boste dobili nagrado kot logist?
Nneee.

Ali vam bo povzročila tudi kaj težav?
Ja, verjetno se bom nekajkrat pojavil v časopisu, kar mi ni ravno pri srcu.

Kaj pa je največja težava pri delu?
Dobro vprašanje... Težav ni, so pa izzivi.

Kaj vas najbolj razjezi zasebno?
Najbolj me razjezijo neumni ljudje.

Pa se hitro razjezite?
Ne, sem zelo potrpežljiv.

Kako ohladite jezo, če vas vendarle zgrabi?
Igram video igre.

Sami?
Ne.

Kaj najraje počnete, kadar niste v službi?
Ali sedim ob dobri knjigi ali s prijatelji ob dobri večerji.

Ali vedno vse načrtujete ali znate biti spontani?
Večino zadev načrtujem, znam pa biti tudi spontan.

Že veste, kje boste preživel poletne počitnice?
Vem.

Kje?
V Grčiji.



Pravkar je izvedel, da je postal logist 2009

Jelka Kušar

Manjka samo še kartica Shell

Končno je napačil 23. december 2009, dolgo pričakovani rojstni dan bencinskega servisa Grabonoš.

V maloprodajni enoti Maribor so že nestrpno čakali, da bo ob novi avtocesti od Maribora proti Lendavi začel poslovati tudi Petrolov bencinski servis. Zdaj ga imajo, imenuje se Grabonoš, stoji pa v smeri Murska Sobota – Maribor.



Med zaposlenimi ni novincev



Tako kot zaposleni so se ga razveselili tudi vozniki, ki so že prvega dne obstali pred njegovimi črpalkami in zavili v trgovino, nekateri tudi v restavracijo Marché, ki se nadaljuje iz trgovskega dela objekta.

Poslovodja **Franc KORPIČ** se spominja, da so mnogi bencinski servisi ob avtocesti potrebovali nekaj časa, da so se vozniki navadili nanje, "tu so se kar hitro ujeli tako domači kot tuji". Obnašajo pa se precej drugače kot stranke na majhnih servisih, saj kupujejo večje količine goriva in tudi v trgovini porabijo več denarja. Na voljo imajo tako bencine kot dieselsko gorivo, najbolj pomemben pa je avtoplin, za katerega vlada veliko zanimanje, tako da ga je bilo v mesecu dni potrebno že dvakrat naročiti. Ustavlja se tudi veliko tovarnjakov, "žal pa imamo majhen problem – ne sprejemamo še kartice Shell, ki jo uporablja polovica voznikov tovarnjakov". Na bencinskem servisu upajo, da bo tudi to kmalu urejeno, "ob avtocesti mora biti".

Na bencinskem servisu je poleg poslovodje zaposlenih še osem prodajalcev, ki jim pomagata dva študenta. Ko je Franc Korpič prišel v Petrol, je sprva delal kot inštruktor, nato je bil v Radencih najemnik,



zdaj je poslovodja. To mesto so mu obljubili že takrat, ko je prevzel Radence in besedo so držali. Zato je zelo zadovoljen. Zelo zadovoljen je tudi z zaposlenimi, med katerimi ni nobenega novincev, ampak so vsi prišli z drugih Petrolovih bencinskih servisov. Med seboj se dobro razumejo in Franc Korpič je "prav presenečen nad prodajalci, ker resnično ponujajo natančno tako, kakor je potrebno. Na nobenem drugem bencinskem servisu še nisem videl, da bi vsi tako dobro delali." Pa tudi zaposleni se dobro počutijo.

Jelka Kušar

Vsi so presrečni, prodajalci in stranke

Enajst mesecev po zaprtju starega bencinskega servisa Slivnica II je odprl vrata novi objekt, ki ga vodi najemnik **Oto TROBENTAR**, pri delu pa mu pomagajo vsi štirje nekdanji prodajalci. Novi bencinski servis ima mini pekarno in bife, nima pa več avtopralnice. Odprt je od 7.00 do 20.00, ob nedeljah in praznikih uro manj.



Komaj so čakali, da se bodo lahko vrnili

Ko so zaposleni na bencinskem servisu Slivnica II izvedeli, da bodo njihov objekt podrl, so bili neskončno nesrečni, čeprav so vedeli, da bo novi lepši, sodobnejši in prijaznejši. Toda vsi so tako dolgo delali na njem, da so se počutili, kot da bi nekdo "podrl" njih same. Za čas gradnje so bili vsi razporejeni na druge objekte, vendar jim je bilo obljubljeno, da se bodo vrnili na Slivnico II. In res je bilo tako. Po enajstih mesecih so se spet zbrali ter začeli delati. Kot pravi poslovodja in najemnik Oto Trobentar, so bili tega "zelo veseli". Prav tako tudi stranke, ki so komaj čakale, da se

bodo vrnili njihovi prijatelji. "To je bila za nas spodbuda, ker so vsi resnično želeli, da bencinski servis spet postavijo, da se bo vrnili isti kolektiv in da se bodo spet počutili domače in zaželeni." Da to niso le lepe besede, potrjuje dejstvo, da se

bi si želeli, a Oto Trobentar se kot njegov najemnik dobro zaveda, da "bife potrebuje nekaj več časa, da steče" in iz izkušenj ve, da bo tudi to prišlo. "Ni še sto odstotkov, bo pa," optimistično zagotavlja. In da bi vse hitreje steklo, se je odločil za spodbudo. Tako so v pustnem času ob naročeni kavi podarili krof, ob pivu so bobi palčke ali drugo slano pecivo. "Saj je to strošek, a se bo povrnil," je prepričan najemnik. Poslovodja je navdušen tudi nad trgovino, za katero pravi, da je "tako srčkano lepa", sicer je za



Zdaj je bencinski servis tudi uradno odprt

je 90 odstotkov strank takoj vrnilo, da so z vsem zadovoljne, pogrešajo le avtopralnico, ki je prej stala ob bencinskem servisu. Zato pa lahko potešijo lakoto z izdelki mini pekarne, ki je novost, ter pogasijo žejo v bifeju, ki ga prej tudi ni bilo. Zdaj pa ni tako zaseden, kot

30 m² manjša od nekdanje in meri 90 m². Toda turizma zdaj ni več, ker ga je pobrala avtocesta, ki pelje mimo mesta, "mi smo samo vhod v Maribor" in za potrebe domačih strank je dovolj prostora. Promet pa je le za okrog 20 odstotkov manjši kot prej, ko je bencinski servis stal ob avtocesti.

Nekaj sprememb je tudi zunaj. V celoti je več točilnih mest, samo za AdBlue so štiri in dve za avtoplin, ki ga prodajo približno 200 litrov na dan, AdBlue pa nekateri tovornjaki potrebujejo, drugi ne. Kljub temu je prodaja dobra, ker je dodatek cenejši, če ga natočijo iz agregata, kot če bi ga kupili v ročki.



Ob trgovini je tudi bife

Jelka Kušar

Koliko tehta vaš poslovodja?

Pust zaznamujeta dve privlačni zadevi, maske in krofi. Ljudje, ki so naveličani svoje vsakodnevne zunanosti, si vsaj za en dan v letu izberejo podobo, ki jim je najbolj všeč, sladkosnedi, pa tudi mnogi taki, ki nikdar ne pojedjo nič sladkega, si v tem času privoščijo krof.

Otroci že dolgo pred pustom razmišljajo, kakšna "maškara" bodo. Vsak bi bil rad kaj posebnega, potem pa mrgoli princesk, čarovnic, princev, šerifov, gusarjev in tudi tistih, ki so tedaj najbolj znane iz filmov ali televizijskih oddaj. Tudi odrasli se radi "našemijo", nekateri bolj preprosto, drugi pokažejo resnično mero fantazije. Obleko pa kupijo v trgovini ali jo sami izdelajo. In take imajo marsikdaj prav posebno vrednost, saj je vanje vtkanih veliko število ur, prebitih ob blagu in šivanki. Tako malčki kot starejši pa se v pustni obleki želijo pokazati tudi drugim, in tudi na naših bencinskih

servisih jih srečamo. Včasih so to stranke, najpogosteje pa naši sodelavci ali študenti, ki strankam ponujajo krofe. Pa smo pri drugi pustni "zadevi", pri krofih. V pustnem času so zelo dobro prodajano blago, a ker smo v Petrolu podjetni, smo aktivnejšo prodajo raztegnili kar na ves mesec. A da bi se prodajalci čim bolj zavzemali za dobro prodajo, je padla ideja, da bi bencinski servisi med seboj tekmovali. Najboljši pa dobili toliko krofov, kolikor tehta njihov poslovodja. Ideja je krasna za bencinske servise, katerih poslovodje so nekoliko močnejši, kjer imajo "lahkega" šefa

se pa samo zaradi sladke pregrehe najbrž ne potrudijo pretirano. Sicer pa, kolikor vem, ni še nihče izračunal, kateri bencinski servisi so po prodaji krofov višje na lestvici, tisti z močnejšim ali oni z nežnejšim poslovodjem. Najbrž pa bi bilo zanimivo. Seveda pa ob tem ne smemo pozabiti, da le na redkih bencinskih servisih poslovodja razdeli vse krofe med svoje sodelavce. Mnogi jih podarijo kakšnemu otroškemu vrtcu, šoli, ali drugi ustanovi, kjer si toliko dobrot ne morejo sami privoščiti. Veselje otrok pa je še veliko večje kot zadovoljstvo petrolovcev, ki so zmagali na tekmovanju.



Iris Lukšič

Bencinski servis Tepanje – prenova glavne fasade in prodajalne

V Sektorju razvoj maloprodaje skrbimo tudi za to, da bi bili zunanost in notranjost naših bencinskih servisov všeč našim kupcem, da bi se dobro počutili in se v prodajalni zadržali čim dlje ter kar največ kupili.



3. Potrebno je odstraniti vse okvirje za plakate, ki so bili nameščeni na raznih delih fasade.

4. Potrebna je nova močnejša razsvetljava v notranjosti prodajalne, ki bo vzbudila v kupcu še večjo pozornost in ga povabila v prostor.

S tako preobliko fasade bomo kupca še bolj prepričali, da smo najboljša Hip-Hop trgovina.

Principi prenove v notranjosti:

1. V prodajalni moramo kupcu dati možnost, da se bo sam odločil, v katero smer bo šel – to naj bi bil nekakšen neoviran sprehod med elementi.

2. Ko kupec vstopi v prodajalno, se mu mora pogled razpršiti po celotnem prostoru, pri čemer ga ne smejo ovirati visoki sredinski

Nova podoba fasade

Decembra 2009 smo prenovili bencinska servisa Tepanje 1 in 2. Princip prenove glavne fasade je bil naslednji:

1. Stekljeni del glavne fasade (okna) mora biti prost, brez vidnih visokih hrbtišč elementov, kar kaže fotografija. Tako kupca privabimo v notranjost tudi s pretakalne ploščadi (na primer, ko mati in otroci sedijo v avtu in čakajo, da oče natoči gorivo, se ob pogledu na artikle v notranjosti odločijo, da bi nekaj vseeno kupili, čeprav tega sprva niso nameravali).

2. Na fasado je potrebno postaviti elemente nove CGP (celostne grafične podobe) - svetlobno tablo Hip-Hop po celotni dolžini fasade, informativno tablo, A3 okvirje na zabojujnikih.



Stara podoba fasade



Tudi v Tepanju imajo novo mini pekarno

elementi ali utesnjenost z ovirami ob vhodu.

3. Vsi sredinski elementi smejo meriti največ 1,3 metra.
4. Poti med srednjimi elementi morajo biti čiste in ravne.
5. Srednji elementi morajo biti enako dolgi, kar daje kupcu občutek urejenosti.
6. V prostor je potrebno vnesti vse elemente CGP – označevalce, nalepke Hip-Hop,
7. Urediti je potrebno nov kavni kotiček, ki bo prijeten za kupca.
8. Potrebna je nova mini pekarna.
9. Prenoviti moramo tudi kovinske elemente – namesto žičnate ograjice morajo biti na policah nameščene pleksi prozorne ograjice, lističe s cenami pa moramo namestiti na nov bombirani del police. S takim oblikovanjem dosežemo, da kupec vidi celoten artikel.

Pri oblikovanju notranje opreme nas je vodilo naslednje:
Vsi leseni elementi – kavni kotiček, mini pekarna,



Novi kavni kotički so bolj prijetni



Nova razporeditev sredinskih elementov in nova oblika zaključka polic

element za vino - naj bodo v topli in svetli barvi lesa, pod stropom naj se vije 50 cm dolga rdeča linija, ki prostor z različnimi elementi poveže v celoto, hkrati pa v prostor vnesemo najpomembnejšo barvo Petrola – rdečo, ki je tudi topla.

Kupci so naše preнове zelo veseli, prav tako tudi mi, ker je prodaja po tej preobrazbi zelo narasla. To pa nam je tudi vzpodbuda, da še z večjim zagonom pripravljamo nove preнове.



Novost za pivce kave

Iris Lukšič

Mini pekarno smo na novo razvili

Lani v poletnem času smo začeli snovati novo mini pekarno, saj smo se dobro zavedali pomanjkljivosti stare.



je bila bela lesena perforacijska stena, kar pa ni dajalo občutka topline.

Oblikovanje mini pekarne smo poenotili in navezali na bar, kamor se nadaljuje pult in je oblikovan z rdečo nitjo. To so lesene letvice nad pultu, ki razbijajo prazen prostor in poudarijo linije pulta.

SLIKA 3 Razvoj je šel še naprej. Želeli smo vnesti bolj toplo barvo lesa, namestiti svetlobno tablo z logotipom Hip-Hop in pekovskim pecivom, ki ga kupec vidi takoj, ko vstopi skozi vhodna vrata. Vitrine so manjše - sedaj dosega modul vitrin 0,66 m, sestavljanje pa je odvisno od predvidene prodaje na posameznih lokacijah. Vitrino smo oblikovali tako, da ima veliko steklene površine, vanjo smo namestili svetila, ki osvetljujejo izdelke, da so videti

Nova oblika mini pekarne

SLIKA 1 prikazuje prvo mini pekarno, ki smo jo naredili pred 10 leti, ko smo prvi od naftnih družb v Sloveniji uvedli Hip-Hop trgovine in s tem tudi mini pekarne. Na prednjem pultu smo poleg pekovskega peciva prodajali tudi sadje, hladno pijačo, torej smo imeli v spodnjem delu pulta hladilnik, v zgornjem pa napulne vitrine. Celotna višina je presegala 1,6 m, kar je pomenilo, da se kupec in prodajalec nista videla.

Na SLIKI 2 je mini pekarna, ki je nastala ob tipizaciji objektov leta 2004, torej pred 6 leti, ko je bila narejena iz tipskih kupljenih vitrin, ki so bile dolge 1,1 m. Ker sta v trgovini običajno po dve vitrini, sta polici merili 2,2 m in na nekaterih lokacijah nismo mogli prodati toliko pečenega peciva.

Nove mini pekarne so v svetli, nevtralni barvi lesa, javorja, v ozadju



Najstarejša mini pekarna na naših bencinskih srevsih



Tipska mini pekarna iz leta 2004

zares mikavni. Uvedli smo tudi boljše aranžiranje v vitrinah. Tudi v mini pekarni je več novih svetilnih teles, ki dajejo ambientu poseben čar z igranjem svetlobe in sence.

SLIKA 3 nam prikazuje mini pekarno na bencinskem servisu Dunajska 130 v Ljubljani, ki je bila prva testna postavitev, nastala pa je lani novembra. Povezali smo se z novim izvajalcem vitrin, ki je po naših načrtih naredil toplo in nevtralno vitrino. Tako so bile pomanjkljivosti starih mini pekarn odpravljene;

- Vitrine so visoke le 1,3 m, tako se kupec in prodajalec vidita,
- od spodnjega podesta, ki meri 0,5 m, je celotna vitrina steklena,
- police in artikli, ki so na njih razstavljeni, so osvetljeni,
- imamo tudi manjši pult, kjer

- prodajalec kupcu izroči pecivo,
- pecivo je aranžirano na črnih pladnjih, na katerih pride izdelek še bolj do izraza,
- kruh je v pletenih košarah.

Zadovoljen kupec in zelo dobra prodaja pa sta nam zopet potrdila, da naš razvojni oddelek dela dobro in se zna prilagoditi kupcu, funkciji, času in trendom.



Sprememba je vidna že od daleč



Stare vitrine



Nove vitrine



Miha Valentinčič

Nov TPF projekt – SPTe Unior II

Na podlagi odličnih rezultatov prve kogeneracije bosta Petrol in Unior d.d. zgradila še eno postrojenje

V Petrolu se zavedamo, da je naš uspeh odvisen predvsem od zadovoljstva kupcev z našo storitvijo in z zmožnostjo za vzpostavitev dolgoročnega partnerskega odnosa z naročnikom. Zato je **temeljni cilj Petrolovega koncepta celovite energetske oskrbe in projektov učinkovite rabe energije zagotavljati naročnikom optimalno in konkurenčno energetske oskrbo**, kjer lahko v celoti izkoriščajo vse sinergije skupine Petrol, od nabave in izbire energentov do izbire tehnološke rešitve energetske oskrbe, financiranja in upravljanja ter vzdrževanja sistemov. Če naročnika ne razočaraš, si po takšnem konceptu lahko obetaš nove in nove posle... Leta 2005 smo s podjetjem Unior d.d. sklenili pogodbo o zagotavljanju prihrankov, na podlagi katere smo zgradili enoto za sočasno proizvodnjo električne in toplotne energije (SPTe) v kotlovnici Dobrava v mestu Zreče, iz katere napajajo sistem daljinskega ogrevanja, hotel in njegov termalni kompleks. Obratovanje SPTe UNIOR I (električna moč znaša 500kW) in sam finančni izplen na projektu je kljub vmesnim izredno neugodnim razmeram med ceno plina (glavni strošek) in električno energijo (glavni prihodek) izredno dober.

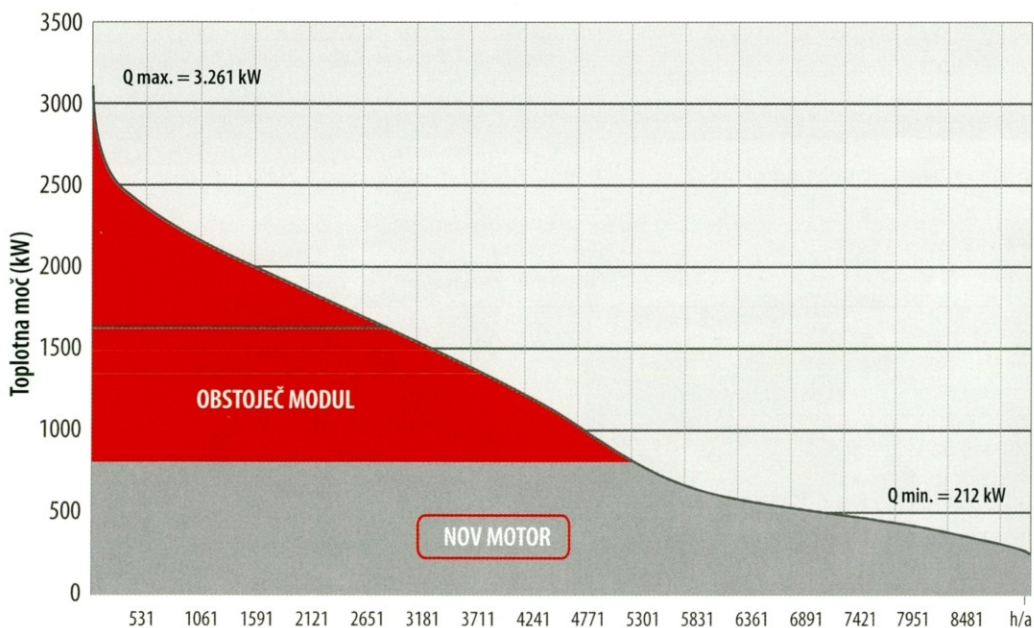
Ob novi uredbi, ki jo je v lanskem letu sprejela Vlada RS, in ustrezno spodbuja investicije tudi za tiste SPTe, ki obratujejo samo v zimskem času, smo se na podlagi izdelane študije izvedljivosti investicije odločili, da namestimo v kotlovnico dodaten plinski motor. Na podlagi pripravljenih analiz, različnih simulacij obratovanja obeh postrojenj ter z upoštevanjem



Namesto obstoječega plinskega kotla bodo postavili dodatni modul SPTe

ekonomskih parametrov in določil nove uredbe za spodbujanje SPTe smo izbrali ustrežno velikost novega motorja in režim obratovanja posamezne enote. Kot najbolj optimalna se je izkazala rešitev, kjer ima nova SPTe električno moč 625kW in obratuje v celoletnem režimu (okrog 8.200 obratovalnih ur letno), obstoječa enota moči 500kW pa obratuje zgolj v zimskem režimu in sicer do 4.000 obratovalnih ur. Izbor režima obratovanja je izredno važen, saj je

višina dobljene subvencije v obliki odkupa električne energije, ki ga je zagotovila država, ali obratovalne podpore, odvisna od njega (enote, ki obratujejo le 4.000 ur letno imajo višje subvencije). S postavitvijo novega postrojenja bomo letno proizvedli dodatnih 2.800 MWh električne energije in zaradi koristne izrabe »odpadne« toplotne energije prihranili 650.000 kg izpustov CO₂ v primerjavi s klasičnimi elektrarnami na fosilna goriva. Predvidena interna stopnja donosa projekta je krepko višja od povprečnega donosa investicije v skupini Petrol, kar poleg dodatnega prihodka od prodaje novih količin plina govori v prid čim prejšnje izvedbe investicije. Projektiranje in naročilo motorja, za katerega znaša dobavni rok približno 6 mesecev, je steklo takoj. Poskusno obratovanje je predvideno v mesecu septembru.



Urejen letni diagram potreb po toplotni moči

Žiga Fišer

Poročanje o uspešnosti družbe

Z drugimi besedami se dokument, ki poroča o uspešnosti družbe, imenuje letno poročilo in je najpomembnejši finančni dokument ne le družbe Petrol, temveč vsake delniške družbe, dolg pa je od 200 do 300 strani. V izdelavo letnega poročila naše družbe sta vsako leto najbolj vpeta Sektor za plan, analize in nadzor poslovanja in Sektor marketinške raziskave, komunikacije in razvoj, poleg njih pa še zunanji izvajalci.

Letno poročilo obsega prikaz delovanja podjetja v določenem letu in predstavlja dokument družbe, ki ga pregledajo vse finančne ustanove, s katerimi družba posluje. V njem so namreč podatki, ki govorijo o uspešnosti družbe. Pomemben pa je tudi sam videt letnega poročila, saj je to v poslovnih krogih največji in tudi najbolj pomemben element za predstavitev družbe. Tudi zato je pomembno, da je v pripravo tako pomembnega dokumenta vključeno veliko število ljudi, ki svoje naloge opravljajo vestno, temeljito in predvsem natančno. Pri tem je potrebno ponovno omeniti Sektor SPANP pod vodstvom Daniele Ribarič Selakovič ter izpostaviti predvsem Silvo Napret in Mojco Kovač, ki že nekaj let držita roko nad besedili v letnem poročilu družbe Petrol.

Priprava letnega poročila poteka nekako med novembrom in marcem, aprilom. Datum objave je seveda odvisen od datuma skupščine družbe Petrol, saj mora biti poročilo predstavljeno nadzornemu svetu na seji, ki je na sporedu vsaj mesec dni pred redno skupščino. Letos mora biti tako letno poročilo pripravljeno do 16. marca, natisnjeno pa do 22. aprila. Če so v preteklih treh letih poročila kreativno oblikovali v podjetju Kompas Design, smo se lansko jesen odločili, da bomo pregledali oblikovalske sposobnosti oglaševalskih agencij ter jih več povabili k prijavi na razpis. Po dolgotrajnem premisleku smo se v SMRKR in SPANP, seveda skupaj s



članoma
uprave za prodajo
in marketing ter finance,
Romanom Dobnikarjem in Janezom
Živkom, odločili, da bo letno
poročilo družbe Petrol za leto 2009
pripravljalo podjetje Poslovni Mediji.

Design letnega poročila, v marketinškem jeziku bi mu rekli kreativna, sicer pa je to videz, pripravi agencija. Vendar je do končne različice vedno dolga pot. Vsakemu od pregledovalcev je kak element odveč, skupaj z agencijo pa stremimo k iskanju rešitve, ki bi ustrezala tako njihovemu konceptu, kot našim zahtevam. Sicer pa so zahteve veliko bolj ostre za vsebino kot za design. Vsebina letnega poročila je namreč definirana po zakonu, ki je še posebno strog za družbe, ki s svojimi delnicami kotirajo v prvi kotaciji na Ljubljanski borzi. Zaradi same pomembnosti vsebine nad njo bdi SPANP. Večino seveda pripravijo posamezni sektorji, nato pa jih dekleta v SPANP pregledajo, primerno dopolnijo in pripravijo ter posredujejo agenciji. Pisci besedila iz agencije, ki pomagata pri pripravi letnega poročila, imajo pri teh besedilih zelo malo prostih rok za svoje ustvarjanje. Ponavadi jim prepustimo naslove in podnaslove,

ki pa seveda ne smejo biti suhoparni. Medtem ko omenjam besedila, ne smem pozabiti na zadnji, računovodski del poročila, ki ga pripravijo v Sektorju za računovodstvo pod vodstvom Marjete Mlinar. Svoj pečat pa doda tudi pismo predsednika uprave, ki je najbolj bran del vsakega letnega poročila katerekoli družbe. V njem namreč predsedniki družb povzamejo dosežke preteklega leta in potihoma in med vrsticami napovedo, kaj se bo dogajalo v prihodnosti.

Ker so letna poročila družb res njihova najvidnejša predstavitev, smo se potrudili in za poročilo 2009, ki ga izdelujejo, pripravili eno veliko in nekaj manjših novosti, predvsem kar zadeva videz, malo pa tudi stil podajanja vsebine. Glede na pretekle lepe in dobre izdelke družbe Petrol smo prepričani, da bo ta najboljši in najbolj inovativen na področju Slovenije. Kdaj ga boste lahko videli? Kot rečeno, 22. aprila 2010.

Ali veste:

- da je družba Petrol za letno poročilo 2007 prejela prvo nagrado na natečaju časnika Finance, ki vsako leto organizira tovrstni natečaj,
- da so bile v lanskem letnem poročilu na naslovnica poglavij slike impresionistov, ki so v lasti družbe Petrol,
- da bo letno poročilo družbe Petrol za leto 2009 poleg tiskane imelo tudi interaktivno različico?

Niti hud mraz jih ni mogel ustaviti

Letos so se Petrolovi smučarji pomerili na Rogli





Janez Grošelj

Podjetje Soenergetika bo zgradilo in upravljalo novo kogeneracijo

Petrol bo sodeloval pri gradnji postroja za sočasno proizvodnjo toplote in elektrike (SPT) v kotlovnici Planina Kranj, iz katere se ogrevajo stanovanjci naselja Planina pri Kranju.

Konec leta 2009 je Mestna občina Kranj objavila razpis, s katerim je iskala najugodnejšega dobavitelja sočasne proizvodnje toplote in elektrike, ki bo zgradil, financiral in upravljal s postrojenjem ter zagotavljal nižjo ceno ogrevanja za stanovanjce, kar bo možno doseči zaradi sočasno proizvedene električne energije.

Projekt je v Kranju začelo promovirati podjetje Elektro Gorenjska d.d. ter zbudilo širši interes stanovalcev, ki se danes oskrbujejo s toploto iz centralne kotlovnice Planina Kranj. K uresničitvi projekta pa so pristopila še podjetja Domplan Kranj d.d., ki skrbi kot upravnik kotlovnice za dobavo toplote stanovalcem po vročevodnem omrežju, ter HSE in Petrol d.d..

Ustanovljeno novo podjetje

Konzorcij štirih energetske družbe je tako zmagal na razpisu, ki ga je objavila Mestna občina Kranj konec leta 2009. V začetku letošnjega februarja je bila z Mestno občino Kranj podpisana pogodba, s čimer je konzorcij dobil pravico do gradnje in proizvodnje toplote in elektrike za 11 let in pol. A da bi projekt izpeljali po predvidenem načrtu, so partnerji že dan po podpisu pogodbe ustanovili podjetje »SOENERGETIKA d.o.o.«, v katerem ima vsak od njih 25-odstotni lastniški delež. V imenu Petrola je pogodbo podpisal član uprave Rok Vodnik, ki skrbi za področje energetike.

Učinkovitejša proizvodnja toplote

Investicija bo veljala skoraj pet milijonov evrov, zaključena pa bo v letu in pol. Postavljena bosta dva plinska motorja, ki bosta imela 1 oziroma 3 MW električne moči. Prvi



Najprej uvodni pogovor, nato podpis pogodbe

bo dajal toplo sanitarno vodo, drugi bo delal med ogrevalno sezono. Oba motorja pa bosta proizvedla 20,3 GWh električne energije in 21,9 GW toplote, kar pomeni, da bodo z njima pokrili 40 odstotkov potreb po toploti.

Projekt bo omogočal stanovalcem učinkovitejšo proizvodnjo toplote in s tem tudi znatno nižje stroške ogrevanja. Prav tako ne smemo spregledati, da bo s soproizvodnjo prišlo v zrak 20.600 ton izpuhov CO₂ manj kot zdaj, ko deluje še stara kotlovnica.

Družbeniki Soenergetike pa si obetajo, da bodo poleg tega projekta izpeljali na območju Gorenjske še najmanj tri podobne projekte.

Uresničevanje strateških ciljev

Petrol z vstopom v ta projekt uresničuje svoje strateške cilje na

področju učinkovite proizvodnje toplote in elektrike ter celovite energetske oskrbe.

Bistven prispevek Petrolovih strokovnjakov

Strokovnjaki iz Petrola, ki sodelujejo pri tem projektu, bodo bistveno prispevali k njegovi uspešni uresničitvi tako v fazi zasnove in gradnje kot tudi pri doseganju operativnih ciljev proizvodnje. Iz Petrola in Petrola Energetike sodelujejo pri projektu Miha Valentinčič, Boštjan Zajc, Miran Fužir, Janez Štaudohar in Janez Grošelj.

Valerija Rojc

Pozimi za dušo, poleti za žep

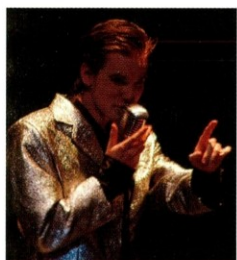
Pred nedavnim so v Cankarjevem domu v Ljubljani trikrat nastopili dijaki II. gimnazije Maribor z musicalom Showtime, v katerem so povezani odlomki znanih del - Fantom, Aladin, Mačke, Levji kralj, Brilljantina, Ujemi ritem, We will Rock You in Lasje. Mladi umetniki so vsakokrat doživeli velik uspeh, saj so jim gledalci stoje ploskali. Enako je bilo tudi v vseh krajih po Sloveniji, kjer so se predstavili, predvsem pa v domačem Mariboru vedno, ko so zapeli ter zaplesali pred svojim občinstvom. Tam vse predstave uprizarjajo v lastnem amfiteatru, ki je bil pred nedavnim prenovljen.

Letošnja predstava Showtime nas s pesmijo in plesom poveže z različnimi časovnimi obdobji, saj so v njej povezani odlomki iz prejšnjih sedmih prireditev. Mladi umetniki so svojemu gledališču EST (English student theatre) neskončno predani in gledalec ne more spregledati, kako so povezani, kako »dihajo skupaj«. Dejstvo, da pojejo v angleščini, jim nikakor ne jemlje moči.

Predstavo si je ogledalo tudi nekaj Petrolovih sodelavcev, ki so prav tako priznali, da so jih mladi močno presenetili. Dodatno pa so bili presenečeni, ko so ugotovili, da so na odru tudi mladeniči, ki poleti kot študenti delajo na naših bencinskih servisih.

Torej bi mogli reči, da med šolskim letom, ko se morajo pridno učiti, saj obiskujejo zelo zahtevno šolo, kjer delajo po programu EU, dodatno poskrbijo tudi za svojo "dušo", poleti pa za žep.

Srečanje z dijaki po predstavi pa mi je dalo priložnost, da sem jih povprašala o poletnem delu v Petrolu. Nekateri so bili preveč sramežljivi, drugi so mi z veseljem odgovorili na vprašanje.



Jan, igralec

Delal sem na bencinskem servisu, čeprav je urna postavka dokaj nizka, vendar sem od starejših sošolcev izvedel, da se dobro zasluži z napitnino, če si prizadeven in se potrujiš. In res je bilo tako. Z zasluženim denarjem in s tistim, kar mi je prispevala babica, sem lahko odšel v London, kjer sem si lahko ogledal, kaj in kako pripravljajo tam, saj si želim študirati igrilstvo, čeprav v Sloveniji ta poklic še ni najbolje plačan in cenjen.

Blaž, lučni tehnik

Za delo na bencinskem servisu me je navdušil sošolec Robi in res je bilo dobro. Zelo mi je bil všeč seminar, kjer so nam prikazali, kaj vse se lahko pripeti na bencinskem servisu in na kar



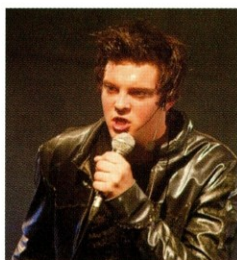
nisem prej niti pomislil. Zdaj pa vse v družini opozarjam, kako se morajo obnašati, ko natakajo gorivo, in česa ne smejo storiti.

Zdaj že sam vozim avto in vsa pravila na bencinskih servisih strogo spoštujem. Veliko pa sem se naučil tudi od zaposlenih ob delu.



Robert, mikrofolnski tehnik

Moje delo pri predstavi mora biti zelo natančno in tako je tudi v Petrolu. Ker sem delal na različnih bencinskih servisih, so me zaposleni in inštruktorji veliko naučili. Vedno sem se trudil po najboljših močeh in upam, da so bili z mano zadovoljni, saj si želim, da bi tudi letos smel delati na bencinskem servisu.



Kristjan, igralec

Bilo je super. Zame so bili najbolj učinkoviti sončni dnevi, umazana vetrobranska stekla in prijazen nasmešek – pa je nekaj padlo v žep.



Anita Lovše

Prazniki najbolj žalosten čas za osamljene

Danes vsi nekam hitimo, neprestano se nam mudi, včasih drvimo že kar iz navade. Toda časa imamo vse manj tako zase kot za svoje najbližje. Tudi za tiste, ki jih imamo radi. Saj si želimo biti z njimi, a kaj, ko nas vedno nekaj priganja. Med našimi najbližjimi pa so morda tudi starejši in bolni ali osamljeni ljudje, ki ne hrepenijo po ničemer bolj kot po bližini svojih dragih. Toda okoli njih veje praznina, ki je sami ne znajo zapolniti, najbolj pa jo občutijo v prazničnih dneh. Vendar o vsem tem človek, ki se počuti osamljenega, nikdar ne razmišlja, temveč pestuje svojo osamljenost. Izhoda ne išče oziroma ga niti ne zna ali noče iskati. Zato mu moramo priskočiti na pomoč in pripraviti do tega, da bo sam storil kaj zase. Toliko časa moramo najti.

O tem, kako jim pomagati, kaj svetovati, sem se pogovarjala s **prim. mag. Tatjano M. GAZVODA, dr. med** in zdravstveno svetnico.

Osamljenost ljudi srednjih let je lahko posledica telesne nesposobnosti in neaktivnosti. Zaradi izgube ljubljene osebe so nekateri oropani človeka, s katerim so imeli tesen čustveni stik. Če ohranijo bolj malo družabnih stikov, lahko ostanejo osamljeni. Ta čustvena izguba pomeni, da starejši človek nima nikogar, ki bi mu zaupal in na kogar bi se popolnoma zanesel. Izguba je mnogo bolj resna, če je bila čustvena vez globoka in zakoreninjena. Pomoč prijateljev ali družinskih članov teže izgube zmanjša in pospeši okrevanje. Zaradi običajno daljšega življenja je osamljenih in zapuščenih vedno več starejših žensk. Občutek osamljenosti pogosteje nastaja zaradi prekinitve močnih čustvenih vezi kot zaradi občutka samote. Pogosto na tako trpljenje gledamo kot na nekaj naravnega in sprejemljivega (podobno kot na bolečine pri porodu ali bolezni)! Združeno je s telesnim in duševno šibkim zdravjem ter povečano nevarnostjo samomora. Ženske bolje obvladujejo osamljenost, ko živijo same in se postarajo. Že po tradiciji so gospodinje, ki skrbijo za dom. Zato znajo bolj poskrbeti zase kot moški. Starejše ženske so nekako pripravljene na osamljenost, saj so morale doživljati že odhod otrok od doma in se z njim sprijazniti.

Eden najboljših načinov za obvladovanje osamljenosti je ta, da ji človek smelo pogleda v oči. Vzame naj papir in svinčnik, pa si zapiše, kdaj podnevi ali ponoči je najbolj osamljen in žalosten. Ko ta obdobja omeji, lahko spozna, da so manj pogosta, kot je mislil.

Osamljeni verjetno pogrešajo telesno bližino: da bi doživeli prijazen stisk roke in topel objem. Ne vedo

pa, kako bi opravili z občutkom krivde, ko jih zanima še kdo drugi poleg izgubljenega življenjskega sopotnika. Take

občutke je treba zatreti! Povsem prav je, da se človek spominja izgubljene ljubljene osebe in ji ostane vdan. Nihče ne pričakuje od njega, da bi jo povsem pozabil. Vendar pa je prav tako normalno, da si želi nekoga, ki bi ga tolažil in razumel.

Skleniti je potrebno nova prijateljstva!

NEDELJE naj skrbno načrtuje. Če si ne omisli nobenega razvedrila ali ne gre ven, bo to dolg dan, saj ne more po nakupih ali drugih vsakdanjih opravilih. Najbolje je, da povabi prijatelje k sebi domov na kosilo ali večerjo. Hrana naj bo pripravljena tako, da gostje ne bodo vezani na čas, kar bo zagotovilo bolj sproščeno ozračje.

Če bo osamljeni ostajal doma, ne bo srečal ljudi. A preden se odpravi od doma, naj pretehta, kaj ga najbolj zanima. Ali ga je nekoč zanimala politika? Potem naj obiše politični sestanek! Ali si je vedno želel slikati ali ukvarjati se s kako umetnostjo? Vpiše naj se v slikarski večerni tečaj! Se je želel učiti tujih, morda zelo redkih jezikov? Sedaj ima pravo priložnost.

Tudi svoje večere lahko začne spreminjati! Odloči naj se za razne dejavnosti. Prvi večer naj gre na tečaj za pridobitev novega znanja (fakulteta za tretje življenjsko obdobje), lahko se loti novega konjička ali obrti.

Drugi večer

naj povabi prijatelje, naslednji pa gre sam na obisk. Večer lahko izkoristi

Starejši so bolj vzdržljivi kot si mislimo

za obisk kina, gledališča ali koncerta s prijatelji. Spet drugič ga posveti ohranjanju svojih sposobnosti, tako da telovadi, obiše tečaj joge, odigra partijo tenisa ali gre plavat. Včasih pa preprosto ostane kar doma in se ukvarja s priljubljenimi opravili, kot so slikanje, vrtnarjenje, mizarjenje ali s priložnostnimi opravili okoli hiše.

SOBOTNI VEČER pa naj bo nekaj posebnega. Osamljeni naj se vključi v kak klub, kjer se člani zanimajo za podobne zadeve kot on. To so klub za balinaje, šah, plesni klub, ki imajo ob sobotah posebne programe. Če je človek dostopen za nova znanstva, se pridruži potovalni agenciji, s katero bo potoval in spoznaval tuje dežele.

Zrellost, izkušnje in modrost zrelih let pripravijo ljudi do tega, da se s težavami raje spoprimejo in se z njimi ukvarjajo, kot da bi jim skušali ubežati. In vzdržljivi so bolj, kot si mislimo!

Jelka Kušar

Lahko bi sodelovali s podjetjem, kot je Petrol



Danes si verjetno nihče več ne zna predstavljati uspešnega dela brez povezovanja z drugimi. S sodelovanjem se srečujemo na vsakem koraku - med posamezniki, med podjetji, med državami. In čim boljše je sodelovanje, tem večji so uspehi. Sprva so se tako ali drugače povezovali predvsem sosede, sčasoma se je vse razširilo in prav samoumevno je postalo, da se povezujejo družbe in države z najbolj oddaljenih delov sveta. Primer za to sta Brazilija in Slovenija, ki sta po letu 2001 močno povečevali blagovno menjavo, kar je trajalo polnih sedem let, potem pa je nenadoma padla. A čeprav je Slovenija majhna in bi mogla biti na prvi pogled nezanimiva za veliko južnoameriško državo, so Brazilci pokazali zanimanje za ponoven vzpon sodelovanja. Zato je predsednik Apex-Brasila Alessandro Teixeira z delegacijo pripotoval v Slovenijo, kjer je podpisal memorandum o sodelovanju z Japtijem (Javno agencijo za podjetništvo in tuje investicije) ter s Centrom za konkurenčnost pri GZS.

Gostje so na obisku v Sloveniji ostali tri dni ter obiskali nekatera naša podjetja. V Petrolu se je predstavnik Unice, Združenja sladkorne industrije, Emmanuel DESPLECHIN pogovarjal s članico uprave za nabavo in logistiko Maričo Lah. Po srečanju pa je bil pripravljen odgovoriti na nekaj vprašanj za naš časopis.

Slovenska podjetja vabite k investiranju v Braziliji. Se vam ne zdi, da so naše zmožnosti premajhne za veliko Brazilijo?
Pravzaprav nimam občutka, da je karkoli premajhno. Lahko ste majhni in čudoviti. Prepričani smo, da bi Slovenija lahko bila naš ključni

partner. Seveda ne po velikosti trga, vsekakor se zavedamo števila vašega prebivalstva. Lahko pa je strateški partner na podlagi geografske lege. Prek Slovenije imamo lahko dostop do Italije, Avstrije, morda Madžarske in držav nekdanje Jugoslavije. Vse te

države skupaj pa že predstavljajo obširen trg, zato vidimo v Sloveniji strateškega partnerja. Velika Brazilija ne obstaja, naša država vsekakor lahko sodeluje s Slovenijo. Na dosedanjih srečanjih smo dobili vtis, da premorete veliko znanja, bili smo zelo navdušeni nad nekaterimi



Courtesy of UNICAJ, Photo Tadeu Fessel

Žetev sladkornega trsa

inovacijami, ki bi jih vsekakor lahko predstavili tudi na brazilskem trgu.

Kot sem brala, je možno vlagati tudi v brazilski energetske sektor. Kaj to pomeni?

Energetski sektor v Braziliji je zelo obširen. Imamo tradicijo tako imenovane zelene energije. 46 odstotkov naše celotne energetske matrike pokriva obnovljivi viri energije. Med temi je najpomembnejši sladkorni trs. Iz njega v domeni energetike pridobivamo etanol, ki ga lahko uporabimo za pogonsko gorivo, pa tudi kot vir bioelektrike. Ostanke trsa sežigamo v kogeneraciji in za industrijo proizvajamo električno energijo, presežke pa oddamo v nacionalno omrežje za širšo porabo. Ta dejavnost je trenutno v razcvetu, kar pomeni, da je perspektivna tako za brazilski trg kot za izvoz. Še posebej etanol.

In kje in kako si v tej zgodbi predstavljate Petrol?

Na Petrol gledam kot na vodilno energetske družbo v Sloveniji, z močno prisotnostjo v sosednjih državah. Zaradi evropske zakonodaje, ki zahteva povečevanje deleža obnovljivih virov energije, menimo, da bi kot dobavitelj poceni, čistega in obnovljivega etanola lahko sodelovali s podjetjem, kot je

Petrol. V takem partnerstvu bi dobili dostop do slovenskega in nekaterih sosednjih trgov.

Vaš interes je torej prodaja biogoriv v Evropi. Vidite Slovenijo kot porabnico in posrednico pri svojem prodoru v Evropo?

Vsekakor. To je eden glavnih razlogov, da smo danes tukaj. Vemo, kakšni so evropski cilji na področju biogoriv, vemo tudi, kakšne so

trenutne in načrtovane proizvodne kapacitete na tem področju v Evropi. Zato tudi vemo, kateri so tisti ključni trgi, ki nimajo lastne proizvodnje oziroma le zelo majhno, zato bo prišlo do potrebe po uvažanju. Brez težav lahko napovemo, da bo v severni Evropi, Veliki Britaniji, Irski, Nizozemski, delu južne Evrope... prišlo do potrebe po uvozu biogoriv. Slovenijo vidimo kot eno držav, ki bo biogoriva morala uvažati in čeprav je trg majhen, ponuja veliko priložnost v povezavi s sosednjimi državami.

Menite, da boste v tem delu Evrope, morda v Sloveniji, potrebovali skladiščne kapacitete ali boste transport uredili drugače?

Trenutno so odprte vse možnosti. Države članice EU še pripravljajo svoje strategije o ravnanju z biogorivi v prihodnjih desetih letih. Videli bomo, kako se bodo zadeve lotile posamezne države, katere se bodo odločno lotile problema že na začetku in katere bodo na izpolnitev zahtev čakale vse do zadnjega trenutka. Če se bodo evropske države odločile za biogoriva, bo to pomenilo veliko rast porabe. V tem primeru bi seveda potrebovali možnosti za skladiščenje.

Bi ta skladišča gradili sami ali v povezavi s Petrolom?

Mislím, da bo vse odprto, dokler obstaja neka perspektiva. UNICA je le združenje, kar pomeni, da sami ne



Obrati za proizvodnjo bioetanola

kupujemo, prodajamo ali vlagamo v karkoli. To počno naše članice. Če bodo v Sloveniji videle dolgoročno perspektivo, bodo verjetno zelo zainteresirane za vlaganje v operativno infrastrukturo in v tem primeru se bodo verjetno z veseljem povezale s Petrolom.

Brazilski avtomobili že od konca sedemdesetih vozijo na etanol. Kakšne so posledice za okolje? Sprašujem zato, ker zadnje raziskave v Evropi opozarjajo na negativen vpliv biogoriv na okolje.

Biogoriva obkrožajo številni miti, še posebej v Evropi. Bioetanol uporabljamo v Braziliji že več kot 35 let. Začeli smo iz povsem ekonomskih razlogov, kot odgovor na naftno krizo. S to usmeritvijo pa še vedno nadaljujemo, a ne samo zaradi ekonomskih razlogov, ampak tudi zaradi zelo pozitivnega vpliva na okolje. V znanstveni raziskavi so izračunali, da smo od začetka uporabe etanola iz sladkornega trsa v sedemdesetih prihranili do 600 milijonov ton CO₂. Kot ste povsem pravilno rekli, etanol uporabljamo v vozilih že od leta 2003. Ta vozila predstavljajo kar 90 odstotkov tržnega deleža novih vozil oziroma 39 odstotkov celotnega voznega parka.

Etanol iz sladkornega trsa zmanjša emisije toplogrednih plinov do 90 odstotkov v primerjavi s fosilnimi gorivi. Pozitivni vpliv na okolje je vsekakor nesporen. Žal pa kroži o etanolu kar precej mitov. Nekateri trdijo, da bomo zaradi sladkornega trsa uničili amazonski pragozd.

Vljudno vas vabim v Brazilijo, kjer se boste lahko prepričali, da so nasadi sladkornega trsa 2500 kilometrov oddaljeni od pragozdov.

Nekateri so prepričani tudi, da biogoriva vplivajo na ceno hrane, kar seveda ni res. Iz sladkornega trsa pridobivamo sladkor, etanol in bioelektriko. Ne gre za prvo ali drugo. Če se jih lotimo na pravi način, so biogoriva dobra za okolje, kakor je lahko vsaka zadeva slaba, če se je napačno lotimo. Brazilci nismo čakali na interese Evrope ali ZDA, da bi se proizvodnje biogoriv lotili na odgovoren način, ampak se je ta proces začel že davno.

Lep primer je nedavna odločitev vlade, ki je zelo natančno določila območja, kjer je dovoljeno gojiti sladkorni trs in območja, kjer ga ne



Avtopolnilnica

smemo. Vsa občutljiva območja, naravne rezervate z veliko biotsko raznovrstnostjo, območja, kjer so naseljeni staroselci, vsa ta območja bomo ohranili in tja sladkorni trs ne more.

Odločitev pa gre še prek tega, saj določi, kam bi trs moral iti. In to so predvsem območja, kjer je že viden vpliv človeka. Zaradi trsa ne bo dodatnega izsekavanja gozdov, saj širitev na območja prvobitne vegetacije ni dovoljena.

Brazilija je s proizvodnjo biogoriv pričela leta 1973, ko je cena nafte poskočila. V zadnjem času pa prihaja do odkrivanja večjih zalog nafte tudi v Braziliji. Bo etanol kljub temu obdržal svoj pomen?

Kot ste rekli, etanol uporabljamo že zelo dolgo in glede na to kljub izredno velikim novo odkritim količinam nafte ne vidim smisla v vračanju na fosilna goriva. Glede na vloženi trud v razvoj preskrbe s čisto energijo ne vidim smisla v čem takem. Mislim, da je možno sobivanje obnovljivih in fosilnih goriv. Novo odkrite zaloge nafte so le dodatna priložnost za Brazilijo. Ker svet še vedno deluje na fosilna

goriva, vidimo možnosti predvsem v izvozu in ne v domači porabi.

Ali je videti, da boste v bližnji prihodnosti odkrili nove velike količine nafte?

Žal nisem ravno vedeževalec. Najprej gre za vprašanje, ali lahko odkrijemo nove zaloge, potem pa za črpanje. Nafto smo našli, vemo, da so količine velike, vendar je zelo neugodna za črpanje, saj se nahaja zelo globoko. Podoben problem imajo v Kanadi z oljnimi peščenjaki, kjer je ekstrakcija nafte zelo škodljiva za okolje. Torej pri vsem skupaj ne gre samo za vprašanje odkrivanja nafte, ampak tudi za vprašanje smiselnosti in smotrnosti izkoriščanja teh nahajališč. V vsakem primeru pa je nafta neobnovljiv vir energije, ki ga bo nekoč zmanjkalo. Zato moramo svoje gospodarstvo usmeriti stran od neobnovljivih virov energije.

V Severnem morju naj bi zgradili mrežo električne energije

Mrežna povezava je odločilna za vetrnice v Severnem morju

Nova mreža električne energije v Severnem morju naj bi povezala vedno večje število vetrnic ter med drugim bolj navezala Nemčijo na številne vodne elektrarne v Skandinaviji. Kakor je izjavil nemški zvezni minister za gospodarstvo Rainer Brüderle, bi konec letošnjega leta mogli doseči konkretne dogovore.

Zastopniki udeleženi vlad, vladnih organov in podjetij so bili že povabljeni k delovnemu srečanju, med katerim naj bi se posvetovali

o "strateškem delovnem načrtu" v zvezi s "severnomorsko offshore pobudo". Udeležili naj bi se ga predstavniki Irske, Velike Britanije, Nizozemske, Belgije, Luksemburga, Nemčije, Danske

in Švedske. V izjavi, ki je bila pripravljena lani decembra, so navedli tri razloge za načrtovano mrežo:

- krepitev oskrbovalne varnosti,
 - večja konkurenčnost v notranjem trgu,
 - integracija obnovljivih virov energije.
- Državni sekretar je bil ob tem prepričan, da bi bilo še prezgodaj govoriti o stroških.

Načrt je v kratkem času že drugi evropski mega projekt na trgu električne energije.

Koncerni so pravkar sprejeli prednačrt za gradnjo sončnih elektrarn v Sahari in mrežo za transport električne energije v Evropo. Imenovali so ga Desertec. Razlog

za severnomorske aktivnosti pa je načrtovana gradnja vetrnic na visokem morju, kot na primer v Nemčiji, ali ob izlivih rek in obalnih vodah,

kot na Irskem, Danskem in Veliki Britaniji. Prav proizvodnja vetrne elektrike grozi, da bi bile mreže preveč obremenjene. Po eni strani bi bilo ob močnem vetru preveč električne energije, in bi jo bilo potrebno oddajati zastonj. Da bi to preprečili, naj bi skandinavske črpalne elektrarne v času, ko

je veliko vetra, prevzele električno energijo ter črpale vodo v skladišča, da bi mogli v času brezvetrja spet pognati turbine in proizvajati električno energijo. Dražja ekološka električna energija bi bila bolj konkurenčna.

Koncerni, kot sta Eon in RWE, so med največjimi investitorji v vetrne elektrarne v Severnem in Vzhodnem morju. Njihovi družbi Amprion in Transpower sta prek Pentalateralnega energetskega foruma, ki povezuje pet držav, vpleteni v razpravo. Eon namerava na 15 lokacijah, od južne švedske obale prek Nemčije in Danske do zahodne obale Velike Britanije, postaviti farme vetrnic s kapaciteto nad 3000 megawatov. "Kot upravljalci vetrnih parkov z enim največjih cevovodnih projektov smo vsekakor zainteresirani, da bi svojo vetrno energijo čim bolj učinkovito vključili v evropske mreže," je izjavil predstavnik Eona. V RWE govorijo o vetrnem parku s kapaciteto 7000 megawatov: "Transnacionalna offshore mreža bi mogla predstavljati ključ za uspešno vključitev proizvedenih offshore količin električne energije v evropski elektrosistem." Toda za to bi potrebovali rešitev na evropski ravni. Aktivni pa so tudi mnogi manjši nemški proizvajalci električne energije.

V Nemčiji odpade 30 odstotkov instalirane moči na proizvodnjo električne energije iz obnovljivih virov, na veter in sonce. Ker pa nista vedno na voljo, prihaja le 11 odstotkov dejansko proizvedene električne energije iz teh virov, pravi Mathias Dürr iz nemškega velikana RWE. Da bi prestregli veter, ki veje zelo neredno, so velike elektrarne postale zelo fleksibilne. Sodobna elektrarna na rjavi premog lahko svojo proizvodnjo v 15 minutah zmanjša za 75 odstotkov, jedrska elektrarna za 50 odstotkov. Kljub temu nečesa ne smemo spregledati: jedrska elektrarna z močjo 1 gigawata proizvede okrog 7.500 gigawatnih ur električne energije na leto, fotovoltaična elektrarna samo 1000. V Nemčiji se dogaja še to, da nove zmogljivosti vetrnih naprav na severu države stojijo, medtem ko obstaja potreba po elektriki na jugu, kar povzroča težave v transportu in razdeljevanju.

Koncerni so pravkar sprejeli prednačrt za gradnjo sončnih elektrarn v Sahari in mrežo za transport električne energije v Evropo.

Da bi prestregli veter, ki veje zelo neredno, so velike elektrarne postale zelo fleksibilne.

Prišli

Maloprodaja Slovenija**OEM Ljubljana-Kranj****BS Ivančna Gorica**

Matjaž Pečjak, prodajalec

BS Logatec

Simona Debevc, prodajalka,

Ambrož Kovač, prodajalec

OEM Primorska**BS Šempas**

Andrej Glešič, prodajalec

Petrol d.d.**Področje elektrika**

Gorazd Skubin, direktor področja

Odšli

Maloprodaja Slovenija**OEM Celje-Novo mesto****BS Brestanica**

Rudi Colner, prodajalec

BS Tržišče, BS Radeče

Patricija Šeško, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj**BS Ivančna Gorica**

Vojko Drole, poslovodja

BS Jesenice, Koroška Bela

Črt Laharnar, prodajalec

BS Ljubljana, Celovška 226

Nevenka Kušljan, prodajalka

BS Ljubljana, Rudnik II

Metka Selan, prodajalka

BS Ljubljana, Trnovo

Emil Veselič, prodajalec

OEM Maribor**BS Dobrovnik**

Cvetka Banič, prodajalka

OEM Primorska**BS Povir, S**

Marica Čančar, prodajalka

Petrol Plin**Petrol Plin, vodstvo**

Aleš Tominec, komercialist

Petrol Energetika**Vodstvo poslovne enote Štore**

Dušan Mavčlič, pomočnik direktorja

Petrol d.d.**OEV CE, podpora veleprodaje**

Matejka Martun, referentka

Sektor TRKV

Stojan Žgavc, tehnični inštruktor

Sektor RČV

Vesna Petrovič, vodja službe

Sektor logistika**Gasilska enota Celje**

Boris Podjaveršek, gasilec

Kabinet predsednika uprave

Bojan Radulj, svetovalec predsednika

uprave

Vesna Ujčič, vodja kabineta

ČASOPIS DRUŽBE PETROL
DUHAJSKA 50
1000 LJUBLJANA

ŠALAMON DUŠANKA
STARA CESTA 2
4000 KRANJ

ZAHVALA

Iz srca se zahvaljujem gospema Mileni Gačnik in Barbari Jurzel iz Magna centra, kateri sta sami od sebe organizirali zbiranje denarja za kurilno olje zame in moje društvo, da imamo vsaj toplo tado. Pravi tako lepa hvala vseni, ki ste jim oz. nam to uspeli mesničiti in darovali svoj denar.

Čeprav sem naša upokojenka, je lepo vedeti, da mi bitša "firma" še vedno pomaga in da so še dobri ljudje. Iskrena hvala!

Šalamon Dušanka

Kranj, 27.2.2010

