

Časopis družbe

# Petrol

Ljubljana, avgust 2002

št. 8



<i>Spremembe so stalnica v življenju in delu</i>	3
<i>Kratke novice</i>	4–7
<i>Vse je novo, le ekipa je ostala</i>	8
<i>Prva Petrolova plinska črpalka</i>	9
<i>Bil je že skrajni čas</i>	10
<i>Za vsako stvar se je treba potruditi</i>	11–13
<i>Trženje laboratorijskih storitev</i>	13
<i>Stalno zniževanje stroškov za energijo</i>	
<i>Končno je pogodba podpisana</i>	14
<i>Pridobili smo dva certifikata</i>	
<i>ISO 9001 in ISO 14001</i>	
<i>Pod drobnogledom tujih ocenjevalcev</i>	15
<i>Ob letošnjem prazniku belih rudarjev</i>	
<i>Priznanje GZS za uvajanje čiste proizvodnje</i>	16
<i>V skrbi za zdravje pri delu</i>	
<i>Črnogorska slovenka v Petrolu</i>	17
<i>V Crikvenico se radi vračajo</i>	18
<i>GHD Petrol – Ferrari 2002</i>	19
<i>Po vrejih in grabah</i>	20–21
<i>Izključimo naprave, prisluhnimo človeku</i>	22
<i>Globus</i>	22

**PETROL**

Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

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

**Oblikovanje:** Sektor marketinške komunikacije: Andreja Detiček, **Tehnična ureditev:** Janez Jerala,

**Naslov uredništva:** Ljubljana, Dunajska 50,

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

**Nadzorni svet:** dr. Miran Mejak, predsednik,

**Naklada:** 2300 izvodov, **Tisk:** TČR Delo

Prvi vtis je najpomembnejši, pravijo. Tega bi se moral zavedati vsak, ki se na delovnem mestu srečuje z ljudmi. Ne pomeni samo opravljenega dela ali prijaznosti niti, le urejenosti posameznika ali njegovega okolja, temveč vse. Če ima obiskovalec opravka z delavcem, ki deluje tako, kakor da se tri dni ni preoblekel, če zagleda najprej uvelo zelenje namesto bujnega rastja, ne bo dobil posebno ugodnega mnenja in vsaj v podzavesti tudi v delo ne bo povsem zaupal – ne glede na vrsto dela, kraj, ali raven delovnega mesta.

Petrol je pri stiku z ljudmi še posebno izpostavljen. Njegovi bencinski servisi marsikomu ne predstavljajo le prvega srečanja z našo družbo, temveč tudi s Slovenijo. Zato sta skrb za celotno urejenost in prijaznost delavcev prav tako pomembna. Danes ne moremo več reči – kdor ne bo kupil goriva pri nas, ne bo prišel daleč. Odkar je veliko bencinskih servisov v najemu, vsak predstavlja podjetje, ki mora skrbeti zase, za svoj poslovni razvoj in napredek. Najemniki in zaposleni so to že spoznali in se vedno bolj obnašajo podjetniško. Tisti, ki jih še vedno upravlja Petrol, se jim morajo hote ali ne hote prilagajati, če niso sami spoznali, kaj pripelje stranke.

Enako pomembni so objekti, njihova urejenost in opremljenost, ki jo zagotovi družba, upravljalci pa morajo skrbeti, da ostane vse v redu. Kdor bo vsaj prelistal ta časopis, bo ugotovil, da so marsikje napredovali, da je bilo veliko vloženega v obnovo in posodobitev. Zaposleni na takih servisih s ponosom pokažejo spremembe, pripovedujejo o povečanem prometu in novih možnostih. A čeprav veliko vlagamo, ne morejo biti vsi objekti naenkrat predelani. Tisti, ki še niso prišli na vrsto, to večinoma razumejo, obenem pa upajo, da bodo tudi sami delali v boljših pogojih. Dokler se jim želja ne bo uresničila, pa poskušajo v težjih razmerah doseči največ, kar se da. Skrb za svoj videz, urejen objekt ter njegovo okolico, in pozornost do stranke pa sta jim že zdavnaj zlezla pod kožo in sta povsem samoumevna.

Jelka Kušar

# SPREMEMBE SO STALNICA V ŽIVLJENJU IN DELU



## POSLEJ BO IMELA UPRAVA SAMO ŠTIRI ČLANE, KAR ZAHTEVA NEKAJ SPREMEMB V ORGANIZIRANOSTI IN POSAMEZNIKOM NALAGA NOVE DOLŽNOSTI

Vse v naravi se neprestano giblje, poraja, spreminja, izginja. Enako je tudi z ljudmi. Spreminja se naše razmišljanje, naši pogledi, želje, naši načrti. Včasih nezavedno iščemo nekaj novega, drugič čutimo potrebo, da bi dosegli več – zasebno ali pri delu, ne glede na to, za katero vejo gre, za gospodarstvo, politiko, znanost, kulturo, umetnost...

Tako se tudi v podjetjih neprestano kaj spreminja. Spomnimo se, kaj vse je doživel Petrol od svojih prvih začetkov do danes, od prvih 30 starih sodov z bencinom do skoraj 300 najsodobnejših bencinskih servisov in novih skladišč, torej do objektov z moderno tehniko, dobro opremo in ponudbo ter s kadrom, ki pozna vse skrivnosti svojega dela, in jih ob podpori drugih služb dobro izkorišča.

Razvoj pa zahteva še druge spremembe in tudi dopolnitve oziroma novosti. Spoznali smo, da moramo poslovno prestopiti meje države in stopiti na tuje trge. Obenem smo se ozrli po novih izzivih in jih našli v energetiki, električni energiji in plinu. Do zdaj.

Spremenjene in nove naloge zahtevajo tudi spremenjeno organiziranost. Nastajajo novi oddelki, sektorji, celo področja, ki se pozneje morda reorganizirajo, spajajo z drugimi, tudi izginjajo.

Spremembe se pojavijo tudi v vodstvu. In če je včasih videti, da gre samo za nove izzive, se dejansko spreminja tudi vsebina. Spomnimo se samo, kako je bilo na vrhu Petrola – najprej direktor, nato kolektivni poslovodni organ, pa generalni direktor in po privatizaciji družbe – uprava.

A tudi s tem še ni vse zaključeno in za vedno postavljeno. Na predlog predsednika uprave je nadzorni svet potrdil njene člane, ki so prevzeli vsak svoje naloge. S širitvijo poslovanja na nova področja se je tudi uprava povečala za novega člana, ki pa je po treh letih odšel, ker je prevzel vodenje druge družbe. V naši upravi smo se znašli pred vprašanjem, kako naprej, ali bomo poiskali novega sodelavca. Vendar ni bilo potrebno. Čeprav je že do zdaj imel vsak obilico nalog, sta bila člana, odgovorna za področje trgovine in tehnično-tehnološko področje, pripravljena prevzeti dodatne odgovornosti.

Poslej bo v upravi Mariča Lah skrbela razen za trgovinsko področje v Sloveniji še za trgovanje v tujini in gostinstvo, Janez Bedenk za energetiko in ekologijo. Za tuje trge, torej za Petrolove družbe na Hrvaškem, v BiH in Srbiji, bo zadolžen dosedanji svetovalec predsednika uprave, ki je postal izvršni direktor v področju trgovine in je že do zdaj vodil poslovanje v BiH.

Povečal se je tudi sektor logistika, kjer bodo poleg dosedanjih nalog prevzeli odgovornost in skrb za poslovanje skladišč.

Energetiko, električno energijo in plin, ter ekologijo bo vodil novi izvršni direktor tehnično-tehnološkega področja.

Spremembe v organiziranosti smo sprejeli in v glavnem tudi že izvedli. Vendar to ne pomeni, da dobo ostale za vedno. Družba se bo razvijala naprej, nova poslovna področja in nove naloge bodo zahtevale nove spremembe.

**Stanko Rak**

### **Z AVTOMOBILI SEAT DO VEČJE PRODAJE**

V sodelovanju z avtohišo DREV iz Drešnje vasi iz Petrovč, ki prodaja vozila SEAT, smo Celjani v mesecu juniju izvedli nagradno pospeševalno akcijo na bencinskih servisih Lanovž, Laško, Rogaška Slatina in Rogatec.

Obiskovalci oziroma kupci, ki so prihajali v prodajne prostore na teh bencinskih servisih, so lahko pri blagajni dobili nagradni kupon z dvema vprašanjem. Izpolnjen kupon so nato vrgli v avtomobil, ki je bil razstavljen na zelenici bencinskega servisa.

Zaključno prireditev z žrebanjem smo pripravili na bencinskem servisu Interspar v Celju.

Ob 17. uri je bilo vse pripravljeno. Najprej so se pred vhodom v prodajni prostor pojavili predstavniki skupine Happy band z voditeljem Podbrežnikom. Malo za tem pa tudi Irena Verčkovnik in čarodej Niko.

Pred prodajnim prostorom so bili postavljeni degustatorji raznih podjetij, Schelerja, Red bulla, Pivovarne Laško in Mercatorja.

Obiskovalci so se lahko posladkali in osvežili z njihovimi dobrotami.

Ob 18. uri smo izžrebali 10 nagrajencev, ki so prejeli lepe nagrade od vikend paketov z vozili Seat Ibiza do proizvodov lastne blagovne znamke Petrol.

Z razstavo avtomobilov na bencinskih servisih smo pridobili marsikaterega kupca, saj je bila prodaja dodatnega asortimana med akcijo znatno večja.

Ker želimo pridobiti še več kupcev, bomo s podobnimi akcijami nadaljevali tudi v prihodnje.

**Jelka Kušar**

### **IZRAZITO NENAČRTOVANI NAKUPI**

**povečujejo promet v prenovljeni trgovini bencinskega servisa Mislinja. Odkar je več prostora, je tudi pregled nad ponudbo boljši.**

»Kar zmočiš, dobro raste, pravi star pregovor, in upajmo, da bo dež tudi na tem bencinskem servisu pomagal k rasti prometa,« je rekel direktor OEM Celje Ciril Pirš, ko se je prebil skozi močan naliv, da bi »interno« odprl servis Mislinja. Na bencinskem servisu so tri dni pred tem spet začeli poslovati po dvo-mesečni prekinitvi, med katero so jim prenovili trgovino in jo povečali z 12 na 27 m<sup>2</sup>. V ta namen so prodajnemu prostoru priključili dotedanje skladišče, za skladiščenje blaga pa namestili kontejner. Čeprav se je ponudba povečala samo za okrog 300 artiklov, se je prodaja že v prvih dneh izboljšala in kakor pravi poslovodja Aleš ŠTRUC, gre za izrazito nenačrtovane nakupe. Ker je več prostora, si stranke lažje ogledajo blago in opazijo vse tisto, kar jim je bilo prej »skrito«. Moški nenadoma segajo po cigarah, zanimanje za osvežilne pijače se ni pove-

čalo samo zaradi visokih temperatur, in otroci ne morejo spregledati igrač kakor nekoč, ko so bile stlačene na kupu.

A medtem ko je promet ob delavnikih dober, je ob sobotah popoldne, ko imajo na marsikaterem bencinskem servisu naj-



**Zdenko Šmon, študentka Andreja Rošer, poslovodja Aleš Štruc, Simon Dobnik, Tomaž Založnik**

več dela, zelo slab, ob nedeljah in praznikih pa se sploh ne splača imeti odprto.

Občinski moške se zavzemajo za to, da bi Petrol zgradil avtopralnico, saj sta najbližji v Slovenj Gradcu in Velenju, tako da je avto spet umazan, preden se voznik pripelje domov. Vsaj toliko, ali še bolj, pa bi bila potrebna daljša streha nad črpalkami, saj zdaj ob vsakem dežju temeljito namoči vsakogar, ki nataka gorivo.

**Edo Škufca**

### **POPESTRITEV DOGAJANJA NA BENCINSKIH SERVISIH**

Bencinski servisi postajajo vse bolj popularno mesto za razne promocije. Vse več podjetij želi promovirati svojo dejavnost ravno na bencinskem servisu. To je mesto, kjer se ustavi veli-



**Zapravljivec, tokrat kot stojnica**



**Folklorna skupina je predstavila gorenjske ljudske ples**

ko število ljudi, med točenjem goriva pa imajo čas za kratek počitek. In če je ta postanek prijeten, se bodo gosti radi vračali.

Da bi popestrili dogajanje, smo na bencinskem servisu Voklo I in II dovolili hotelirjem z okolice Brnika in Cerkelj, da poskusno delijo letake za prenočišča pod pogojem, da pripravijo posebno stojnico, ki bi simbolizirala gorenjsko oziroma slovensko kulturno dediščino. V ta namen je

bila postavljena stojnica – star kmečki voz »zapravljivček«, poln cvetja, ki krasi zunanost gorenjskih domov. Ves čas pa je nastopala tudi folklorna skupina, ki je obiskovalcem predstavljala ljudske ples s področja Gorenjske. »Frajtonarca« je resnično naredila pravo vzdušje, plesalci pa so privabili poglede popotnikov, ki česa takega na bencinskih servisih še niso videli.

Menim, da je takšen način predstavitve slovenske kulturne dediščine lepa priložnost, da našim kupcem na nevsiljiv način predstavimo svoje podjetje, mrežo bencinskih servisov, Mag-na kartico, gostinstvo ipd.

Jelka Kušar

### NAČRTI SE URESNIČUJEJO

**Pravkar je bila na bencinskem servisu Podpeč prenovljena trgovina in nameščena varnostna naprava, prihodnje leto naj bi stala tudi avtopralnica**

Prvo srečanje s prenovljenim bencinskim servišom v Podpeči je bilo nekoliko neobičajno. Pred nekaj dnevi so ga ponovno odprli, torej bi se moralo vse bleščati. Dejansko pa je okrog dela črpalk napet trak, ki opozarja, da tam ni možno natakati goriva, postavljen je gradbeni oder in tudi razmetano je nekoliko preveč. Kaj neki se dogaja? Uresničuje se nekajletna želja najemnika Francija ROGLJA in njegovih zaposlenih – delavci Sintala napeljujejo video napravo, ki bo pomagala odkrivati tatove, ali pa jih bo že s svojim obstojem odvrčala od nečednega posla. Doslej so večkrat vdrlji, vsakokrat so razbili šipe, potem pa odnesli predvsem blago, ki jim je bilo najbolj pri roki, cigarete, čokolado, filme...

Kar zadeva predelavo, je bil bencinski servis med tistimi, ki so jim razširili prodajni prostor in povečali število prodajnih artiklov, s tem pa tudi prodajo. Kraj je sicer majhen, tudi tranzit-



Gregor Jakopič, poslovodkinja Dolores Uršič, Denis Njivar, Beno Kraljič in najemnik Franci Rogelj

nih potnikov ni veliko, vendar je dovolj prometa, da imajo ob nedeljah in praznikih ves dan odprto. Poleg poslovodkinje so zaposleni trije prodajalci, medtem ko najemnik dela tako na bencinskem servisu kakor v vulkanizerski delavnici, ki stoji ob njem in jo je sam postavil.

Zdaj upa, da bo končno uresničil drugi del svojega načrta, da bo zgradil avtopralnico, ki naj bi obratovala prihodnje leto. Vendar tokrat ne dela vsega sam, ampak je del nalog in tudi stroškov prevzel Petrol.

Jelka Kušar

### DELO JE POSTALO UŽITEK

**in splačalo se je potrpeti, da je bilo v trgovini bencinskega servisa Moravče vse prenovljeno ter zamenjani cevodvi, čeprav je bil zaradi njih servis dalj časa zaprt**

30 m<sup>2</sup> ni posebno veliko, a če je trgovina pred prenovno merila 6 m<sup>2</sup>, je nova metra prav ogromna. Najemnik Franc KLOPČIČ pravi, da se prej v prostoru niti obrniti niso mogli, zato so zelo zadovoljni, sprememba jim prinaša novo veselje do dela, ki je postalo pravi užitek.



Najemnik Franc Klopčič, Vida Vidergar in Igor Gregorin

Podaljšali so delovni čas, in odprto imajo tudi ob nedeljah in praznikih, kar povečuje promet, saj domačini pridno izkoriščajo možnost za nakupovanje. Največ pa jih pride v petek popoldne in soboto dopoldne. Kupujejo vse, tudi prehrano, a ker so Moravče podeželski kraj, je bil poslovodja resnično presečen, ko je prvič prišel nekdo s kmetije in zahteval dva litra mleka.

Domače stranke so zadovoljne še iz drugega razloga. Zdaj je konec njihovih težav s tekanjem za gorivom. Bencinski servis je bil zaprt prav v času, ko je bilo na polju največ dela, pa so morale drugam po gorivo. Poslovodja obžaluje le to, da so vozila stara in puščajo na vseh koncih, oljnih madežev pa ni možno povsem odstraniti. In čeprav vsi trije neprestano čistijo, tla niso taka, kakršna bi morala biti.

Manj težav povzročajo avtomobili, ki prihajajo od drugod, čeprav se je promet povečal. Odkar je zgrajena avtocesta, iz Zagorja vozijo skozi Moravče, kar je najbolj ugodna pot, mnogi vozniki pa so se navadili kupovati na »Klopčičevem bencinskem servisu«.

**Valerija Rojc**

## **TUDI V DOBROVNIKU**

**so se izboljšali delovni pogoji za zaposlene in razširila ponudba za stranke, kar je že v prvih dneh povečalo prodajo**

Tudi bencinski servis Dobrovnik je med tistimi, ki so letos dočakali prenovo oziroma predelavo trgovinskega dela. Sicer pa bi najbrž smeli reči, da je bil že skrajni čas, saj je bil objekt zgrajen leta 1974 in delovni pogoji za zaposlene niso bili rav-



**Bojan Gabrič,**  
**najemnik Zoltan Horvat,**  
**Dušan Kralj**

no najboljši. Za kupce je najbolj pomembno, da je prodajni prostor povečan s 16 na 32 m<sup>2</sup>, ker imajo zdaj na voljo širši in boljši izbor blaga. In ob ponudbi, ki jo najdejo v drugih trgovinah, to ni zanemarljivo, saj bi se utegnulo zgoditi, da bi ljudje začeli odhajati drugam, pri nas pa bi kupovali samo gorivo, ker v bližini pač še ni nobenega bencinskega servisa.

Med stalnimi strankami so domačini, ki so zelo zadovoljni s spremembami in novostmi, predvsem s tem, da jim ni več treba daleč prenašati težkih jeklenk s plinom, ker jih v njihov avto postavijo prodajalci. Prav jeklenke pa so bile glavni razlog, da delajo zdaj na servisu tudi ob nedeljah dopoldne, kajti plin ima nekoliko čudno navado, da najraje poide točno ob nedeljah. Posebno zanimanje pritegne tudi blago, ki je v akciji, in mu je poleg tega priložena morda kapa ali hladilna torba ali kaj podobnega.

Ker je do madžarske meje komaj 7 km, se tudi sosedje ustavljajo na bencinskem servisu Dobrovnik, vendar je njihovo število odvisno od menjalnega tečaja. Kadar je slabši za sosede, se jim ne splača tako daleč voziti po gorivo, drugega pa ne kupujejo veliko, morda še pralni prašek.

Nenazadnje bodo poslej zadovoljni tudi inšpektorji, saj je bilo ob rekonstrukciji ugodeno njihovi zahtevi, da morajo biti sanitarije za zaposlene in stranke ločene.

**Andrej Gerjevič**

## **POSEBNA POPESTRITEV NA BENCINSKIH SERVISIH**

Na bencinskem servisu v Metliki smo za poletje podaljšali obratovalni čas ob vikendih do 24. ure. Da prodajalcu na servisu v poznih nočnih urah ne bi bilo dolgočasno, pa ne poskrbijo samo domači in tranzitni kupci, temveč tudi mladi obiskovalci na novo odprte diskoteke, ki stoji za bencinskim servisom. Precejšen del mladine z raznimi dodatki k hrani oziroma pijači poskrbi, da preidejo v »višje duhovno stanje«, sicer žur ne bi bil tak, kot bi moral biti.

Da je takšen segment kupcev težje obvladati, seveda ni potrebno na dolgo razlagati, zato ne preostane drugega, kot da zaradi varnostnih razlogov v izmeni dela še ena dodatna oseba. In ko zjutraj najemnik odpre bencinski servis, ima kaj videti. Nekateri se izjemno vneto veselijo novega dne, drugi onemogli borci zaradi težkih nočnih bitk poležijo po zelenicah okoli servisa. Tu in tam pa se najde še kak zagret parček, ki želi izkoristiti še zadnje čare iztekajoče se noči. Pa naj še kdo reče, da delo na bencinskem servisu ni zanimivo.

**Ivan Pipan**

## **ZDAJ GRE NAVZGOR**

Sprva rezultati poslovanja bencinskega servisa v Postojni niso bili posebno spodbudni, oziroma kupcev ni hotelo priti toliko, kakor smo pričakovali. Vendar ni ostalo pri tem. Promet je začel rasti. In če se kdaj pa kdaj vprašamo, zakaj gre nekje slabo, smo zdaj iskali vzroke za boljšo prodajo v Postojni. Naj-



**Ko je gorivo natočeno, očistijo še vetrobransko steklo**

boljši odgovor lahko dajo na bencinskem servisu in poslovođa, prodajalec in inštruktor so si bili edini: k boljšim rezultatom pripomore predvsem dejstvo, da so fantje vedno ob črpalkah. Vozniki si želijo in pričakujejo postrežbo in v mestu se je hitro razvedelo, da prijazni prodajalci na Petrolovem bencinskem servisu sami poprimejo za iztakalno pipo ter namesto stranke natočijo gorivo. In nekatere se peljejo mimo dveh servisov, da

Anita Lovše

## ČIM BOLJ SO LJUDJE ZADOVOLJNI, TEM BOLJE DELAJO

nato kupijo v Petrolu. Omeniti pa velja še to, da vsaka stranka, ki kupi za več kakor 5 tisoč tolarjev goriva ali za 2 tisoč tolarjev ostalega blaga, dobi kupon za kavo v bifeju, ki posluje ob servisu. Sicer pa so tudi obiskovalci bifeja stranke servisa. Nenazadnje prispevajo del prometa tudi avtobusi iz tujine, ki so se navadili kupovati na Petrolovem bencinskem servisu.

Barbara Gorjup

### V BiH ŠE NAPREJ USKLAJUJEJO DAVČNE PREDPISE

V BiH pripravljajo protokol o spremembi akcize (davka, podobnega trošarinam), ki bo omogočal, da jo bo pri poslovanju med Federacijo BiH in Republiko Srbsko treba plačati samo enkrat in sicer v kraju potrošnje. S tem se bodo v trgovini z nafto in naftnimi derivati izognili dosedanjemu dvojnemu obdavčenju. Kupcem iz Federacije BiH pri nabavah naftnih derivatov v Srbskem Brodu (Republika Srbiska) ne bo treba dvakrat plačevati akcize, kar bo bistveno povečalo prodajo same rafinerije. Glede na to, da so zakonske osnove uskladjili v obeh entitetah, smemo pričakovati, da bo podobno tudi v okrožju Brčko, ki je samoupravna administrativna enota pod mednarodno upravo.

Prav tako že nekaj časa razpravljajo o tem, da bi sprejeli pravilnik o kakovosti naftnih derivatov in sicer skupaj s harmonizacijo davkov in akcizo oziroma ločeno, s čimer naj bi predvsem zaščitili domačega proizvajalca, rafinerijo Srbski Brod, omogočili modernizacijo njenih kapacitet in preprečili nelegalen uvoz naftnih derivatov v BiH.

### Pripravljamo se na letošnje raziskavo organizacijske klime in zadovoljstva zaposlenih.

To je priložnost, da preverimo, kako smo letos zadovoljni z vidiki, ki tvorijo organizacijsko klimo, rezultate primerjamo z lanskimi, pa tudi z rezultati drugih slovenskih podjetij, ki sodelujejo v raziskavi in pričakujemo, da jih bo letos vsaj 50.

Da si malo osvežite spomin, naj na kratko obnovim znana dejstva: Petrol je bil pobudnik ideje, da v slovenskih podjetjih izpeljemo raziskavo organizacijske klime po enotni metodologiji z enakimi vprašanji. V raziskavi je sodelovalo 25 vodilnih slovenskih podjetij. Analiza raziskave je pokazala, da je bilo v Petrolu v letu 2001 zadovoljstvo za 6 odstotkov višje od slovenskega povprečja. Področja, kjer se lahko še izboljšamo, so zlasti seznanjanje s poslanstvom, vizijo in cilji družbe in v ta namen se je vodstvo Petrola obvezalo, da bo komunikacijo z zaposlenimi okrepilo. Zaposleni smo najslabše ocenili področje nagrajevanja in razvoja karier, vendar pri tem Petrol ni osamljen primer – kljub večjemu številu napredovanj glede na pretekla leta, podeljenih nagrad za izredne delovne uspehe in ur izobraževanja, je splošna ocena zaposlenih v slovenskih podjetjih, da je premalo možnosti za razvoj posameznika. To področje vsekakor predstavlja izziv za managerje in kadrovske funkcije v slovenskih podjetjih.

Letos bo anketiranje potekalo **v tednu od 23. do 27. septembra**. Kot lansko leto, bomo tudi letos sodelovali s podjetjem Biro Praxis, ki bo poskrbelo za strokovno izvedbo in analizo anonimnega anketiranja. Vsi, ki boste povabljeni k sodelovanju pri letošnji anketi, boste prejeli še posebno obvestilo, da si boste lahko pravočasno rezervirali termin.

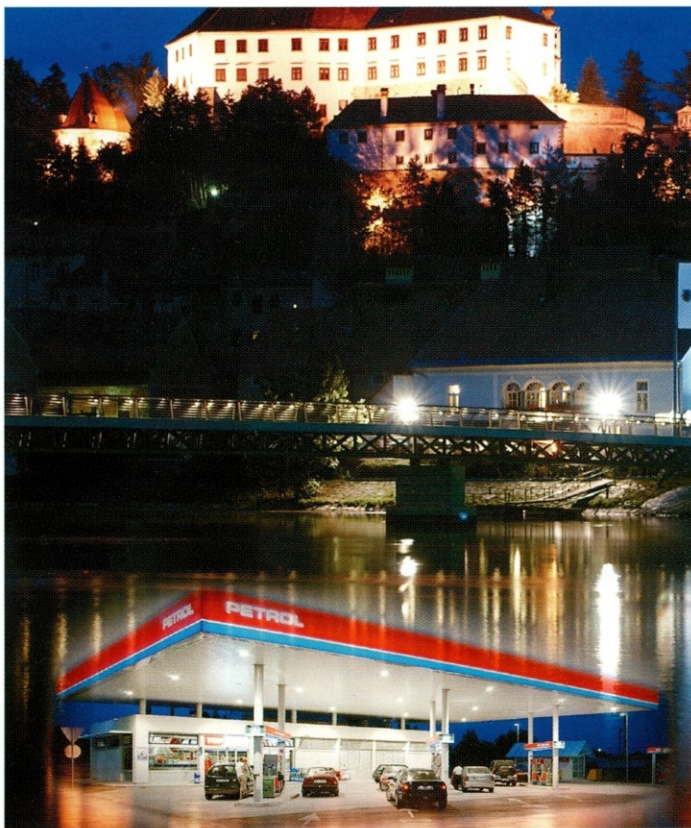
Od vaše udeležbe pri raziskavi bo odvisno, kakšna bo celotna Petrolova podoba v ogledalu. Anonimne ankete ponujajo priložnost, da iskreno in brez zadržkov ocenjujete organizacijsko klimo. Sprejmite to priložnost in posredujte svoja mnenja, saj so to izredno dragocene informacije, ki bodo upoštevane pri analizi raziskave.



## VSE JE NOVO, LE EKIPA JE OSTALA

**SELITEV S STAREGA BENCINSKEGA SERVISV V NOVI OBJEKT NA PTUJU JE POTEKLA TAKO HITRO, DA SE ZAPOSLENI NISO NITI DOBRO POSLOVILI, A VČASIH SE BODO NANJ GOTOVO ŠE SPOMNILI. TAKO BI SE DALO RAZBRATI IZ BESED POSLOVODJE JANKA TURKA**

Ko smo pred tremi leti kupili podjetje Shell Slovenija, smo poleg treh bencinskih servisov dobili tudi tri zemljišča. Eno od njih je bilo na Ptuj in prav tam smo zgradili bencinski servis, s katerim smo nadomestili dotrajani objekt na Potrčevi ulici, ki bi ga bilo potrebno povsem na novo zgraditi ali opustiti. Ker



**Glavni zanimivosti Ptuja – grad in Petrolov bencinski servis**

tam za večji servis ni prostora, je bila pred časom kupljena lokacija dobra priložnost.



**Tudi pogled z zadnje strani je zanimiv**

Zgrajen je nov objekt, nameščena nova tehnika in ostala oprema, s starega servisa pa je prišla celotna ekipa in pripeljala s seboj blago, ki je ostalo v trgovini.



**Študent, Dušan Erhatič, Miran Paveo, Anton Kace, poslovodja Janko Turk, Franc Vincek in Jože Novak**

ni. In »pripeljala s seboj« je mišljeno dobesedno, kajti fantje so vse naložili v svoje avtomobile in sami zvozili na novi servis, toda ponoči, kajti do večera so kot običajno delali na Potrčevi, zjutraj pa začeli na Osolnikovi. Pogled na novi objekt jih spodbuja, vendar starega ne bodo takoj pozabili, saj so predolgo delali na njem. Poslovodja pa pravi: »Seveda ga pogrešam, vendar pozabim nanj, ker se spoprijemam s skrbmi, ki se porajajo tukaj.« Za promet se najbrž ni bati, saj je že zdaj večji kakor na prejšnjem servisu. Domačim kupcem so se pridružili tranzitni vozniki, ki jih pot vodi proti Lenartu in Varaždinu. Marsikdo pa bo prišel po plin v jeklenki, ali oprat vozilo, morda po denar v bankomat, pa bo obenem kupil še gorivo ali nekaj iz bogato založene trgovine.

Nenazadnje se bodo tako zaposleni kakor kupci počutili na novem bencinskem servisu dokaj varno. Na drugi strani ceste bo kmalu zgrajena policijska postaja, za servisom pa je gasilski dom.

**Na koncu so tudi malčki prišli na svoj račun**



Jelka Kušar

## PRVA PETROLOVA PLINSKA ČRPALKA

**STOJI V KARLOVCU NA HRVAŠKEM, KJER OD ZAČETKA JULIJA POSLUJE NAŠ BENCINSKI SERVIS, KI JE MED NAJVEČJIMI, KAR JIH IMAMO V SOSEDNI DRŽAVI. S PETROLOM JE POVEZAN PREKO FRANŠIZNE POGODBE, NA NJEM PA JE ZAPOSLENIH 12 LJUDI S POSLOVODJEM VLADOM SILO NA ČELU.**

Ko se voznik pripelje po avtocesti iz Zagreba, se za cestninsko postajo v Karlovcu najprej sreča z bencinskim servisom, odetim v modro-rdečo-belo barvo. Torej z našim najnovejšim objektom na Hrvaškem, ki že s svojo čistočo in svežino vliva zaupanje, prostornost pa nakazuje bogato izbiro. In prav zaradi nje prihajajo mnoge stranke. Končno je blaga vsaj trikrat toliko kakor drugod, poleg tega ima Petrol vedno odprto. Stranke sicer opazijo, da so cene nekoliko višje kakor v klasičnih trgovinah, kljub temu pridno kupujejo. Drugi vozniki pridejo zaradi kakovosti našega goriva, saj vedo, da nimamo istega dobavitelja kot ostali bencinski servisi v mestu. Da nam dejansko zaupajo, potrjuje dejstvo, da je prodaja pogonskih goriv že na začetku dosegla 15 tisoč litrov.

Prav tako dobra je prodaja kurilnega olja EL, ki ga je možno naročiti neposredno na bencinskem servisu, kar stranke zelo pridno izkoriščajo. Čepprav smo sredi poletja, ko marsikdo porabi denar za počitnice, in šele jeseni polni rezervoar v svoji hiši, so Karlovčani že



**V vsaki izmeni delajo štirje**

od julija mislili na zimo in na bencinskem servisu so imeli toliko naročil, da so stranke šele v dveh, treh dneh dobile blago, čeprav imajo na servisu lastno cisterno za razvoz.

In kako so se odzvali sosednji bencinski servisi? Na obeh Ininih so takoj podaljšali delovni čas, tako da imajo odprto nepreki-



**Vse je zelo prostorno**

njeno. Česa drugega niso storili. Ostali pa mirno delajo kakor doslej.

Novost za Petrolove bencinske servise – ne le na Hrvaškem, ampak v celotni družbi – je plinska črpalka. Kakor pravijo, v Mediteranu veliko avtomobilov vozi na plin in Hrvaška vsaj v tem pogledu očitno sodi tja, poleg tega je gorivo cenovno ugodno, ker ni tako obdavčeno kot bencini in dieselsko gorivo. Zato plinska črpalka v Karlovcu ni edina, ampak le prva na Petrolovem bencinskem servisu.



**Pozor, cene niso v tolarjih, ampak v kunah!**



**Ali jih bomo v Petrolu posnemali?**

## BIL JE ŽE SKRAJNI ČAS

**RES JE BIL ŽE SKRAJNI ČAS, DA JE OBJEKT SODOBNEGA VIDEZA ZAMENJAL DOTRAJANI BENCINSKI SERVIS IZ LETA 1970. PA TUDI POGOJI ZA DELO ZAPOSLENIH IN NAJEMNIKA MATEJA BERCETA BODO BOLJ SPODBUDNI.**

Letos je Petrol zelo aktivno sodeloval pri svečanostih, pripravljenih v okviru občinskega praznika v Šempetru pri Gorici – z uradnim odpiranjem bencinskega servisa.



**Stranke so se takoj začele vračati**

Sicer pa ima naša družba tukaj že dolgo tradicijo, saj je prav na tem območju zgradila svojo prvo črpalko. Ob močno rastočem prometu, h kateremu so pripomogli predvsem italijanski vozniki, se je naglo povečevalo število bencinskih servisov na celotnem Goriškem in na mestu, kjer je zdaj novi servis, je bil njegov predhodnik postavljen že leta 1970 – dvojček pa na drugi strani ceste, kjer so bili vkopani rezervoarji za oba objekta.



**Baloni, zadnje čase simbol odpiranja bencinskih servisov**

Poslej bo tukaj en sam bencinski servis, ki bo zadostil vsem potrebam, saj bo možno nanj zapeljati z obeh smeri regionalne ceste, ki vodi proti Vrtojbi. Komaj 500 m je oddaljen mejni prehod za maloobsejni promet, vendar vozila z italijansko re-



**Irena Čebren, najemnik Matej Berce, Adelmo Monfardini**

gistracijo že dolgo ne zaidejo več k črpalkam. Zelo hitro pa so se po odprtju vrstile domače stranke, ki so se med gradnjo morale preusmeriti drugam.

Bencinski servis upravlja najemnik, ki je zaposlil dosedanje prodajalce in sodelavko z druge strani. Ponuja tri vrste goriva, v trgovini, ki meri 60 m<sup>2</sup>, pa širok izbor blaga. Manjka samo plin v jeklenkah, za katerega žal ni prostora. Ob gradnji so bile upoštevane vse ekološke zahteve, kar je pomembno za sam servis, pa tudi za okolje in okolico, ki je to takoj opazila. To potrjujejo besede lastnika kleparske in avtoličarske delavnice, ki stoji za bencinskim servisom: »Napišite, da je prvi sosed zelo zadovoljen, čeprav je sprva nasprotoval gradnji.«



**Kmalu tudi njega ne bo več**

# ZA VSAKO STVAR SE JE TREBA POTRUDITI

**NE SMEŠ BITI TAKOJ ZADOVOLJEN, JE MISEL, KI BI MORALA SPREMLJATI VSAKEGA ČLOVEKA, KO PREVZAME NEKO NALOGO. IGOR PANCAR, PRODAJNI PREDSTAVNIK IZ VELEPRODAJNE ENOTE NOVO MESTO, SE POSKUŠA ČIM BOLJ RAVNATI PO NJEJ**

*Študiral sem strojništvo, najprej zaključil višjo šolo, potem je prišla šolska reforma in sem se vpisal na visoko šolo, vendar diplome še nisem zagovarjal. Obenem sem začel delati in vedno sem imel podobno delo kakor zdaj. Najprej sem delal preko študentskega servisa in že v tistem času spoznal da 8 ur v pisarni zame ne bi bilo najbolj primerno. Vsekakor sem si želel nekaj, kar bi bilo povezano s strojništvom, vendar širše, da bi delal z ljudmi. Pozneje sem postal partner v nekem podjetju. Sprva smo imeli enake interese, ki pa so se pozneje spremenili. Nato sem šel v službo, kjer sem skrbel za nabavo, komercialno in računovodstvo. Od tam sem se podal v zavarovalnico, vendar sem že vnaprej vedel, da ne bom ostal za vedno. Toda potreboval sem denar in tam je bil zaslužek dober, poleg tega sem vedel, da se bom marsičesa naučil o komunikaciji, da se bom izpopolnil v »mehki znanosti«, kako stranki na primeren način serviram tisto, kar si želi. Bistvo je, da pove, kaj si želi, in ji tisto ponudiš. Ne pa da prideš kot velik strokovnjak, odpreš knjige in poveš vse, kar veš. Vsaki stranki se je treba posebej posvetiti. Enako je tudi v Petrolu.*



## *Je to težko?*

Ni težko, treba je samo poslušati. Ne samo govoriti in pokazati, kaj vse znaš. Vzeti si moraš dovolj časa, da ti stranka pove, kaj jo teži, kakšne težave ima, kakšne probleme, da ti zaupa. Toda zaupanje si je treba pridobiti in to v kratkem času. Tam je ključ do uspeha.

## *Znate poslušati?*

Mislím, da znam. Tega se je treba naučiti, a ne samo poslušati, ampak postaviti prava vprašanja. Če prideš k nekemu, ki ima težave, počakaš, da se izkašlja, nato spregovoriš o tistem, kar te zanima, šele potem ponudiš. Če to prehitro narediš, se lahko zaletiš.

## *Po tem sodim, da ste previdni.*

Ni nujno. Uspeh vedno dosežeš na podoben način. Če samo streseš iz rokava, koliko stane to olje, koliko ono, ne bo rezultata. Dobro je vedeti, od koga prejema kupec posamezen proizvod, ali je z njim zadovoljen, pa še ostale podatke, potem mu ponudim tisto, kar je bilo dotlej najbolj šibko, vendar mora biti boljše.

## *Potem ni dovolj, da poznate svoje proizvode, ampak tudi druge, da lahko uberete pravo smer.*

Proizvodi so si bolj ali manj podobni. Pri prodaji je pomembno, da odkriješ, kaj si človek želi, kje ima težave in mu ponudiš pomoč. Ni dovolj, da ponujaš kot akvizi-

ter, čeprav je tudi to potrebno.

## *Ali analizirate razgovor, ko pridete od stranke?*

Ključno si že pri njej zabeležiš oziroma tisto, kar stranka lahko vidi. Ostalo v avtu, ne šele zvečer, ker je prepozno, saj do takrat lahko že kaj pozabim.

## *Analizirate tudi samega sebe?*

Če si samokritičen, na koncu vedno opaziš, da bi lahko bolje naredil. Nikdar ni vse najboljše, daleč od tega.

## *Če po prvem obisku niste zadovoljni sami s seboj, ali naslednjič drugače ravnate?*

Če nekemu nekaj ponujaš, če hočeš, da nekaj kupi, potem pa ugotoviš, da želi kaj drugega, se moraš naslednjič primerno pripraviti v tisto smer. Lahko te zanese, da preveč poskušaš v svojo smer, a to pogruntaš šele čez nekaj časa. Stranke vedno ne povedo, kaj jih žuli. Takih, ki na široko pripovedujejo, je malo.

## *Je stranka med prvim razgovorom bolj nezaupljiva?*

V bistvu je odvisno od tega, kako prideš k stranki in jo pridobiš. Da vzpostaviš odnos, je potrebno spoštovanje, pa tudi zaupanje, šele takrat lahko poslušaš. To sem spoznal v zavarovalnici, kjer se mora stranka odločiti v 20, 25 minutah za nekaj, kar bo veljalo 20, 25 let. Seveda se odnos sčasoma poglobi, saj poslujemo dolgoročno. Vendar je prvi obisk zelo pomemben.

## *Imate kdaj občutek, da vas stranka preskuša?*

Tudi to se zgodi. Stranka te ocenjuje, ali poznaš proizvode. Seveda kot začetnik še ne poznam vseh in to stranki odkrito povem. Nimam kaj skrivati in s poštenostjo se več doseže kot z meglenjem. Če nečesa ne veš, je bolje, da se umakneš, poveš, da se boš pozanimal in naslednjič posredoval informacijo. Bilo bi neumno, če bi trdil, da vse veš. To tudi po daljši praksi ni možno.

## *Ali ljudje pozitivno sprejmejo, če priznate, da nečesa ne veste?*

V bistvu ne rečem, da ne vem, ampak zagotovim, da se bom pozanimal. In v

prodaji je dobro, da se izogibate besede »če«. Te besede ne sme biti. »Če bi kupili« ne smete uporabiti. Govoriti morate bolj usmerjeno.

### **Ali so še kakšna podobna »pravila«?**

»Pravil« pravzaprav ni. Vsak posameznik je drugačen. Bistvo je v tem, da se človeku prilagodiš, da zbujaš zaupanje, daješ občutek, da se lahko obrne nate, da bo dobil, kar želi in potrebuje, da si zanesljiv, in da se ravnaš po načelih. Beseda mora držati. Če si nekaj obljubil, moraš izpolniti, če ne gre, moraš takoj povedati.

### **In če po vmitvi v pisarno ugotovite, da nekaj ne bo šlo?**

Najprej preverim, če res ne gre, ali ni vendarle kakšne možnosti, ali vsaj delne rešitve. Potem moram stranko obvestiti. Sprenevedanje je najslabše in nikamor ne pelje.

### **Kaj postavlja stranka na prvo mesto?**

Vsi vedno govorijo o ceni, vendar mislim, da ni prva. Pomemben je tudi odnos, storitev. Če sem zadovoljen z neko trgovino, bom tam kupoval, tudi če je nekaj dražje. Ne sme pa biti preveč. Cena je problem takrat, ko nekoga na novo pridobivaš, ko s teboj še nima izkušenj. Ko pa je vzpostavljeno zaupanje, nekaj tolarjev ni več najbolj pomembnih. Posel smo v bistvu ljudje. Pri večjih zneskih se to spremeni.

### **Ali daste na začetku pogajanj najnižjo možno ceno ali jo znižate šele pozneje, če je potrebno?**

Pomembno je, da daš stranki najprej vse podatke, da veš, pri čem si in po nepotrebnem ne nižaš cene. Če jo spustiš, pa le toliko, kolikor je res potrebno. Ne gre za to, da je čim nižja, ampak da na osnovi tistega, kar veš, oblikuješ pravo. Pomembno je, da se prilagodiš.

### **Ali se s strankami pogovarjate samo v pisarni ali jih tudi kam povabite?**

Tudi, ampak šele čez nekaj časa. Najprej mora imeti do tebe odnos in postati tvoj kupec. Če jo boš hotel na začetku kupiti, dolgoročno to ne bi držalo. Z vabilom ji moraš izkazati hvaležnost, spoštovanje, ne sme delovati kot podkupnina. Ta meja je zelo težka. Treba je premisliti, ne moreš nekemu kar nekaj ponujati. To je že kupovanje človeka. A človeka se ne da kupiti. Lahko, toda samo za eno dobavo, ne pa za daljše obdobje.

### **Videti ste zelo mladi. Ali imate kdaj občutek, da stranke poskusijo izkoristiti vašo mladost?**

Mislim, da ne. Pa saj so tudi moje stranke približno mojih let. Poleg tega med 30 in 40 leti ni posebne razlike. Drugačen si takrat, ko še zoriš. Ko so ljudje oblikovani, ni več bistvenih razlik v razmišljanju. Ko so starejši, pride pa spet do odstopanja, ker se ukvarjajo bolj z duhovnimi vrednotami kakor s finančnimi in se jim ni več treba tržno obnašati.

### **Nekateri prodajni predstavniki obiščejo posamezne stranke včasih skupaj s svojim sodelavcem.**

Ko sem stranke prvič obiskal, sem šel k nekaterim sam, k pomembnejšim že načeloma nisem mogel. Če je stranka pomembna, me mora nekdo predstaviti zaradi odnosa do nje.

Ne zato, ker sam ne bi upal iti.

### **Da nanjo naredite pravi vtis?**

Da Petrol naredi vtis. Jaz nisem pomemben, pomembno je naše podjetje. Sam lahko naredim dober vtis, obenem pa si bo stranka mislila – »Mi smo med največjimi kupci na Dolenjskem, pa nismo toliko vredni, da bi nam nekdo predstavil novega sodelavca.« Mislim, da je to pomembno.

### **Sodelavca, ki je bil tukaj, ste predstavili kot svojo podporo. Kaj je njegovo delo?**

Vnaša vsa naročila in skrbi, da dobava med skladiščem v Zalogu in stranko v redu in pravočasno poteka. Če blago ne more biti pravočasno poslano, je treba kupca takoj obvestiti. Večja podjetja navadno pošljejo kar naročilnico, medtem ko manjši ustno naročijo. In nekateri se obrnejo kar na mojega sodelavca. Če bi vsi naročali pri prodajnem predstavniku, niti na teren ne bi mogel.

### **Govorite precej tiho. Ali zato, da vas stranka bolj pozorno poslušaja?**

Ne zato. Tudi ni nujno, da vedno tako tiho govorim. Odvisno je od razmerja do stranke. Včasih je bolje, da govoriš tišje, drugič nekoliko glasneje. Če si zelo tih ob nepravem času, bi stranka utegnila pomisliti, da se je bojiš.

### **Imate sicer kakšne posebne prijeme?**

Naša čustva se izražajo skozi usta, v mimiki in še v čem. V varovalnici so nas učili, če se preveč nasloniš nazaj, deluješ preveč ležerno, če je stranka sklonjena preveč naprej, je napeta. Torej ji je treba pomagati, da se nekoliko nasloni nazaj, pa spet skloni naprej. Gibanje telesa je pomembno. Potrebni so vložki, da se sprosti. Če vijak samo privijaš, lahko počti.

### **Kaj vse morate poznati, da se lahko pogovarjate s stranko – nekaj o politiki, kulturi, umetnosti, o športu?**

Mislim, da čim širše, strokovnost predstavlja samo polovico. Strokovne zadeve je sicer treba poznati, vendar to ni dovolj.

### **Za kaj se pa sami zanimate?**

Osnovno je, da se človek dobro počuti, da je zadovoljen sam s seboj. Potem bo tudi do drugih prijazen. Obenem mora biti fizično pripravljen. Potem lahko zdrži napore.

### **Gojite kakšen šport?**

Tudi. Imam motor za moto cross, s katerim tudi tekmujem. Vendar tekmovanje ni bistveno. Vozim kolo, tečem, obiskujem fitness. Včasih sem zelo veliko plesal. In če bi bil še enkrat mlad, ki verjetno treniral in tekmoval.

### **Radi berete?**

Da, rad berem, ko začnem, a se težko odločim. Zanima me literatura, ki je za dušo, pa taka, ki me sprosti. Preberem tudi časopise in gledam televizijo, da vedno vem, kaj se dogaja.

### **To je tudi za delo potrebno.**

Tudi. Potem se lahko s stranko pogovarjam o tistem, kar jo zanima. To je nogomet ali košarka ali politika... Če se najprej nekoliko pogovoriva o tem, ga spravim v dobro voljo.

Marta Svoltjšak

## TRŽENJE LABORATORIJSKIH STORITEV

Laboratorij Petrol kljub svoji osnovni vlogi kot podpora matični družbi v zadnjem obdobju skuša čim več delovati tudi na prostem trgu oziroma delati za zunanje naročnike. Zaposleni v laboratoriju seveda nismo nikakršni strokovnjaki za trženje, saj smo specialisti s kemijskega področja, preskušanja, kar je naša osnovna dejavnost. Kot vodja laboratorija pa se soočam tudi s takimi izzivi, kar pomeni, da moram namesto po lahkotnem branju v prostem času poseči tudi po literaturi s področja trženja. Povsem jasno je namreč, da samo z dobrim občutkom za ljudi oziroma za stranke ne bomo dosegli pričakovanih ciljev ali drugače:

Vendar jih pa ni veliko, ki bi bili resnično privrženi kakšnemu športu ali čemu drugemu. Sam se pa tudi nisem poglobljajal na primer v vse športe enako, vseh tudi nisem enako intenzivno gojil. A vsako zadevo, ki se je lotim, rad dobro naredim, čim bolje. Za vsako stvar se je treba potruditi, ne smeš biti takoj zadovoljen.

### *In tako je tudi pri poslu?*

Tudi. Vedno se trudiš za boljše. A zmagáš že, če si boljši kakor prejšnjega dne. Ne moreš biti vedno boljši od drugih. Tudi nismo vsi enaki, nimamo vsi enakih predpogojev. Vedno ne morem nekoga premagati v vsaki reči.

### *Najprej je treba premagati samega sebe.*

Da, v tem smislu. Napredovati v sebi. Nekdo je dober matematik, ne more biti pa dober prodajnik. Lahko je soliden, a ne bo v vrhu. Morda se tega ni učil, nekaj pa je tudi prirojenega. Nekdo v določeni smeri hitreje napreduje, kar se prav v športu dobro vidi. Vsi enako trenirajo, imajo enake pogoje, ne pa rezultatov. Torej nekaj prispevajo tudi geni, morda še emocionalnost.

Jelka Kušar

“Popotnik brez znanja je kot ptica brez peruti.”

Kaj je pravzaprav marketing? Zdi se mi, da je to vse okrog nas v medijskem prostoru. Seveda v laboratoriju nimamo npr. slogana: » So magično okusni!“ ali »Dva zame, nobeden zate!“ ali pa »Edina prava je Tiha.“ Proizvodi našega dela niso namenjeni neposredni uporabi, temveč so storitve, ki pa jih ni možno opisati s preprostim sloganom ter z njim seznaniti in privabiti kar najširšo javnost, ki tudi ni naš ciljni kupec.

Glavni del kupcev laboratorijskih storitev predstavljajo najprej kupci Petrolovih storitev oziroma proizvodov, ki jih trži matično podjetje. Porabniki znajo izvrstno oceniti, katera ponudba jim bo prinesla največjo vrednost, in kupujejo tam, kjer bodo imeli največ koristi.

Prav na tej točki pa laboratorij znatno prispeva k vrednosti proizvoda oziroma prodajnega artikla. Za primer si oglejmo prodajo motornega olja za plinski motor, ki ga imajo v nekem komunalnem podjetju. Stranka dobi več cenovno primerljivih ponudb za motorno olje. Ponudba Petrola pa zajema tudi laboratorijske storitve za nadzorovanje kakovosti motornega olja med uporabo, kar zahteva proizvajalec motorja. Stranka lahko dobi potrebni nadzor (monitoring) olja pri tretjem podjetju, vendar bo za to porabila dodaten čas in energijo, ali povedano drugače, konkurenčne ponudbe v primerjavi s Petrolovo ne dajejo kupcu tolikšne dodane vrednosti. Poleg tega si pri nas lahko ogleda laboratorij ter spozna strokovno delo zaposlenih. Podobnih primerov bi pri našem rednem poslovanju lahko našli zelo veliko.

Tako kupec pred dokončno odločitvijo o nakupu oceni vrednost in ravna v skladu z njo.

Laboratorijske storitve promoviramo tudi na številne druge načine. Posamezne stranke obiskujemo in jih seznanjamo s svojimi storitvami in možnostmi za sodelovanje, nudimo jim izobraževanje, sve-

tovanje in skupaj z njimi ugotavljamo njihove potrebe. Na ta način pa tudi diverzificiramo svojo dejavnost in jo širimo izven okvira preskušanja.

Kljub internetnim stranem, na katerih imamo zelo dobro opisano svojo dejavnost, iz osebnih izkušenj lahko potrdim, da največji uspeh promocije dosežemo, če stranko osebno obiščemo in navežemo stike. Kot primer lahko navedem številne pogodbe s strankami s trga Hrvaške in Bosne, ki niso neposreden Petrolov kupec. Pridobili smo jih zaradi pravilnega pristopa, zaradi upoštevanja njihovih specifičnosti in predvsem zaradi izmenjave strokovnih mnenj. V takšnih primerih pošiljanje reklamnega biltena in cenika laboratorijskih storitev ne bi imelo nikakršnega učinka. Laboratorij promoviramo tudi z aktivnim sodelovanjem na številnih strokovnih srečanjih in konferencah, z objavljanjem strokovnih člankov po najrazličnejših revijah in časopisih, ki jih prebirajo naši potencialni kupci.

Želja vsakega podjetja je seveda pridobiti in predvsem ohraniti oziroma zadržati zadovoljnega kupca. Zadovoljstvo pa je stopnja človekovega počutja, ki je posledica med dobljeno storitvijo in osebnim pričakovanjem.

V laboratoriju pa se nam včasih zgodi, da so kupčeva pričakovanja previsoka, predvsem zaradi nepoznavanja strokovnega področja in laičnega mišljenja, da imamo strokovnjaki vedno odgovore na dlani. Vsaki stranki, zunanjemu naročniku ali stranki, ki jo pripelje Petrolov prodajni predstavnik, želimo izpolniti njena pričakovanja in se neprestano trudimo za izboljšanje svojih storitev. Le s tem, ko sami ne bomo povsem zadovoljni s svojimi storitvami, bomo dvigali raven zadovoljstva kupcev naših storitev.

Vsekakor pa bi za celovito trženje potrebovali še dodatno znanje in kadrovske okrepitve.



## STALNO ZNIŽEVANJE STROŠKOV ZA ENERGIJO

Sodoben pristop k učinkoviti rabi energije v podjetjih in javnih ustanovah uvaja vrsto managerskih metod, predvsem na področju spremljanja rabe energije in ukrepov za povečanje učinkovitosti.

Cilj je jasen: *stalno zniževanje stroškov za energijo (na enoto)*, za kar je potrebno:

- vzpostaviti pregled nad rabo vstopne energije,
- ugotoviti področja, kjer je možno prihraniti energijo,
- podati oceno možnih letnih prihrankov, oceno stroškov pri uresničevanju ukrepov in vračilnih dob,
- ugotoviti, kako naj bi razvijali metode energetskega managementa, da bi dosegli in vzdrževali prihranke in iskali nadaljnje možnosti za prihranke.

Postopki za uresničitev teh ciljev pa so naslednji:

- analiza porabe goriv na osnovi računov za energijo in merjenja,
- opazovanje in merjenje delovanja energetskih porabnikov med energetskim pregledom, da ugotovimo njihovo energetsko učinkovitost in morebitne neučinkovitosti v rabi energije,
- proučitev obratovalnih postopkov in načinov upravljanja, vzpostavitev podlage za trajen nadzor rabe energije in za zastavljanje dosegljivih ciljev,
- ob zaključku pregleda priprava poročila, s priporočili za ukrepe, podprte s podatki, katerih izvedba obeta zmanjšanje stroškov za energijo,

Vprašanje energetike v celovitem načrtovanju lahko prinese

velike prihranke, seveda s premostitvijo tehničnih, informacijskih in finančnih ovir. Finančnih sredstev je predvsem v javnih proračunih za take investicije vedno premalo, prednostni porabniki proračunskih sredstev so ostala področja. Naštete rezultate učinkovite rabe energije lahko javne ustanove in podjetja dosežejo s primerno kombinacijo organizacijskih ukrepov in investicijskih vlaganj v sodobne tehnologije oz. z uvajanjem alternativnih načinov financiranja, kamor sodi tako imenovano »**financiranje s strani tretje stranke**«. S takšnim pristopom se izvajalec učinkovitosti obveže, da bo dolgoročno zagotavljal tudi nadzor obratovanja, servisiranje in vzdrževanje, odpravo motenj, spremljanje porabe energije, skratka upravljal z energijo. Princip pogodbenega zagotavljanja energije oziroma prihrankov je prikazan na spodnji sliki.



Boris Gorup

## KONČNO JE POGODBA PODPISANA

### INSTALACIJA BO GRADILA REZERVOAR ZA BLAGOVNE REZERVE

O rezervoarju številka 19 se pogovarjamo že skoraj leto dni, s tem da smo se lani bolj posvečali tehničnim problemom, zbiranju razne dokumentacije, kar je bilo na koncu, v lanskem oktobru, kronano z gradbenim dovoljenjem. Nato smo objavili razpis in izbrali izvajalca ter upali, da bomo začeli graditi v začetku letošnjega leta in še letos zaključili delo. Take so bile tudi napovedi in želje Zavoda za blagovne rezerve, vendar so se zadeve zapletle, ker pogajanja niso bila tako enostavna in hitra, kakor smo sprva pričakovali. Do zdaj je veljalo mnenje, da je pridobitev gradbenega dovoljenja težji del posla, in da bo sama sklenitev pogodbe bolj

enostavna in hitro zaključena. Vendar smo se ušteli. Zaradi različnih interesov Zavoda za blagovne rezerve in lastnikov Instalacije so bila potrebna številna usklajevanja in kompromisi, zato so se pogajanja z Zavodom vlekla kar pol leta. Rezultat pa je pogodba, ki je korektna tako do Zavoda kakor do Instalacije in pričakujem, da nam bo zagotavljala pokrivanje stroškov investicije, stroškov upravljanja in primeren donos za lastnike. Pogodba z Zavodom za blagovne rezerve je dolgoročna, podpisana za 15 let, v njej so definirani vsi elementi, ki so pomembni za dolgoročno skladiščno pogodbo. Gradnja rezervoarja je strogo namenska, za skladiš-

čenje blagovnih rezerv, zato je bil eden od pogojev, da bo v dobi najema investicija izplačana, povrnjena. Rezervoar bo večnamenski, Zavod pa namerava v njem skladiščiti bencin. Ker je celotna infrastruktura zgrajena tako, da lahko hranimo katerokoli vrsto goriva, in nismo omejeni kot ponekod drugod, nam to ne predstavlja nobene ovire. Zavod za blagovne rezerve se zdaj pogovarja o gradnji rezervoarjev na drugih lokacijah v Sloveniji, če bo potrebno, pa bomo na Instalaciji lahko zgradili še več rezervoarjev pod podobnimi pogoji kot R 19.

Boris Gorup

## PRIDOBILI SMO DVA CERTIFIKATA – ISO 9001 IN ISO 14001

V Instalaciji smo zaključili priprave za pridobitev certifikata ISO 9001 – 2000 in ISO 14001. Dokumentacijo smo pripravljali dlje kot leto dni, in načrtovali, da bomo letos pridobili oba certifikata. 5. julija smo imeli certifikacijsko presojo, ki smo jo uspešno prestali za oba standarda, certifikat pa nam bodo podelili v začetku septembra.

Dokumentacijo smo pripravljali za oba standarda vzporedno, čeprav je za dejavnost, ki jo opravljamo, okoljski certifikat bolj pomemben.

S certifikatoma v žepu se bomo lažje pogovarjali z zainteresiranimi in s partnerji, po drugi strani pa zaradi vsakoletnega ocenjevanja redno nadzoruješ samega sebe in skrbiš, da ostaneš na pravi poti. Lahko se pa tudi pohvalimo, da smo prvi v Istrabenzu dobili oba certifikata.

Gostinstvo

## POD DROBNOGLEDOM TUJIH OCENJEVALCEV

### ADAC JE POSLAL SVOJE STROKOVNJAKE NA OGLED IN OCENO POČIVALIŠČ OB AVTOCESTAH V OSMIH EVROPSKIH DRŽAVAH, TUDI V SLOVENIJI

V tujini strokovnjaki redno ocenjujejo avtocestna počivališča ter o svojih ugotovitvah poročajo v medijih. S tem opozarjajo popotnike na dobre in slabe strani posameznih objektov ter s tem posredno vplivajo na njihov promet. Letos je ADAC poleg Avstrije, Francije, Italije, Nemčije in Švice uvrstil na svoj seznam tudi Češko, Madžarsko in Slovenijo, kjer so si njegovi poznavalci ogledali Lom I in Voklo II, prišli pa so - kakor tudi v druge kraje – med velikonočnimi prazniki, ko je bilo veliko prometa, obenem pa dovolj časa, da so svoje ugotovitve strnili še pred glavno turistično sezono.

Ocen je bilo 5, od zelo dobro do zelo pomanjkljivo in nobeno počivališče kot celota ni dobilo najvišje ocene. Najbolj se ji je približalo francosko počivališče Montelmar, ki je tudi zmagalo. Na drugem mestu je pristal švicarski Gunzgen, najslabše se je odrezal madžarski Obarok. Slovenski, natančneje Petrolovi, počivališči sta bili z oceno zadovoljivo nekje na sredi. V MotoReviji, kjer so tudi objavili rezultate, so ob koncu poročila napisali: »Z oceno teh dveh slovenskih počivališč smo dobili primerjavo s tujimi počivališči. Vsekakor sta oceni spodbudni, saj se zdi, da smo Slovenci do svojih avtocestnih počivališč precejkrat bolj kritični kot tuji ocenjevalci, do tujih pa bolj prizanesljivi. Že to, da sta se obe počivališči uvrstili ob bok italijanskim in avstrijskim, je za Petrol, ki upravlja obe počivališči in bencinska servisa, pohvale vredno.

In kaj je dejal direktor našega gostinstva Ljubo Jasnič? »Saj smo kar dobri, a postati moramo še boljši.« Vso srečo!

	dostop / notranji izgled		gostinstvo / kiosk		komunikacije		okolje		skupna ocena		
	prometna varnost		trgovina / kiosk		splošni servis		higijena		cene		
	SLO SLOVENIJA										
Lom I	--	0	++	++	+	++	--	-	+	0	
Voklo II	-	++	++	0	++	0	--	-	--	0	

### LOM I

Pri počivališču Lom I so ocenjevalci napisali:

- + zelo lepo urejena okolica,
  - + preskušena jed je bila sveža, lepo pripravljena in okusna za ugodno oceno, da ni bila mrzla, so ocenjevalci račun plačali po jedi,
  - + zelo prijazno, na pomoč pripravljeno osebje,
  - + prhe na bencinskem servisu na pogled zelo čiste,
  - + dostop do interneta in SMS brez plačen, brezplačen telefon za turistične informacije,
  - talne oznake za parkirna mesta za invalide slabo razpoznavne,
  - brez otroškega igrišča na zunanjem delu,
  - telefon v zunanosti le na bencinskem servisu, a ga je težko najti, pri prvem testu mize v restavraciji niso bile čiste,
  - v restavraciji ni prh, ki so le na bencinskem servisu,
  - telefoni ne ustrezajo standardom.
- Počivališče je dobilo 76,46 odstotka možnih točk.

### VOKLO II

Počivališče Voklo II si je prislužilo naslednje pripombe:

- + urejeno počivališče,
  - + zgledno otroško igrišče v gozdu
  - + brezplačen telefon za turistične informacije,
  - samo bistro, čeprav je počivališče označeno, kot da ima restavracijo,
  - jedilni list brez označenih cen,
  - ponudba jedi omejena, pri drugem testu na voljo le golaž z rezanci, solata ni bila več sveža, le en-kisel preliv za solato,
  - osebje ni vedno prijazno in pripravljeno na pomoč,
  - stranišča nimajo nevtralnega vonja, prh ni na voljo,
  - trgovina le na bencinskem servisu.
- Počivališče je dobilo 71,23 odstotka možnih točk.

Povzeto po MotoReviji

## OB LETOŠNJEM PRAZNIKU BELIH RUDARJEV

### PRIZNANJA ZA 10, 20 IN 30 LET DELA V NAFTAI LENDAVA

V Nafti Lendava tudi letošnjega 3. julija - praznika belih rudarjev niso obeležili z velikimi slovesnostmi. Pripravili so le svečano podelitev priznanj za 10, 20 ali 30 let nepretrganega dela v družbi.

#### 10 let

1. Tibor Štefan Čavčič uprava družbe

#### 20 let

- 1. Ana Gazdag uprava družbe
- 2. Marija Lukač
- 3. Marija Prša
- 4. Rudolf Verbančič sektor RPNP
- 5. Franc Gönc sektor Petrokemija
- 6. Ludvik Ivanec
- 7. Julija Pentek
- 8. Štefan Penterk
- 9. Drago Režonja
- 10. Rudolf Sabo
- 11. Zoltan Vida
- 12. Maksimiljan Škofič
- 13. Jolan Čuka
- 14. Jožef Balažek sektor Strojegradnja
- 15. Franc Feher

- 16. Franc Kocon
- 17. Dragutin Kovačič
- 18. Miroslav Maučec
- 19. Rudolf Perša
- 20. Branko Glavina sektor Rafinerija

#### 30 let

- 1. Cvetka Gazdag uprava družbe
- 2. Aleksander Marič
- 3. Danica Radikon
- 4. Drago Tot sektor RPNP
- 5. Bela Bogdan sektor Petrokemija
- 6. Karel Kapun
- 7. Jože Matai
- 8. Ladislav Nagy
- 9. Jože Pahor sektor Strojegradnja
- 10. Stjepan Sakač
- 11. Janez Šimon
- 12. Munib Tatarevič sektor Rafinerija
- 13. Štefan Šimon



*Pred fotografskim aparatom moraš biti resen, čeprav proslavljaš*



*Predstavniki nagrajenih podjetij s predsednikom GZS Jožkom Čukom*

## PRIZNANJE GZS ZA UVAJANJE ČISTE PROIZVODNJE

Nafta Lendava je prejela priznanje Gospodarske zbornice Slovenije za sodelovanje in udeležbo v enoletnem projektu »čista proizvodnja 2001«. Direktor GZS Jožko Čuk je priznanja izročil še predstavnikom 12 drugih podjetij. Projekt so v sodelovanju z GZS pripravili Kemijski inštitut Ljubljana, Liveo Ljubljana in STENUM iz Gradca. Izhodišča in cilji projekta so bili: -prihraniti pri surovinah, vodi in energiji, -prihraniti z zmanjšanjem emisij in odpadkov, -povečati konkurenčno produktivnost in izboljšati kakovost proizvodov, -racionalizirati organizacijo in dvigniti tehnološko raven podjetja, -vzpostaviti novo zdravo osnovo za poslovanje z izvajanjem reinženiringa; -izpolniti zakonske zahteve in normative za varovanje okolja, -zmanjšati stopnjo negativnih vplivov na ljudi in okolje, -ustvariti podobo okolju prijaznega podjetja. Nafta Lendava je priznanje prejela za nekaj pomembnih projektov-zmanjšanje porabe zemeljskega plina s sežigom formalinskih odpadnih plinov.-zmanjšanje količin odpadnih vod z zamenjavo pnevmatskega transporta uree s spiralnim transportom,-zmanjšanje porabe energije (elektrika 7 odstotkov, para 8 odstotkov, plin 2 odstotka, mazut 2 odstotka),-zmanjšanje količin komunalnih odpadkov,-uvajanje čistih tehnologij pri proizvodnji formaldehida.

Mirko Anželj

## V SKRBI ZA ZDRAVJE PRI DELU

*Novi zakon o varnosti in zdravju pri delu (ZVZD) prinaša kar nekaj novosti glede na dosednji zakon, ki je bil sprejet leta 1986.*

Predvsem obravnava tako varnost kot tudi zdravje pri delu kot dve kategoriji neločljive celote varnosti in zdravja pri delu. Pomembna novost je tudi določilo, da mora vsak delodajalec pripraviti in sprejeti izjavo o varnosti v pisni obliki, s katero določi način in ukrepe za zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu, ter jo dopolnjevati ob vsaki novi nevarnosti in spremeni raven tveganja. Zakon o varnosti in zdravju pri delu pa tudi sicer podrobno opredeljuje naloge, ki jih mora opravljati strokovni delavec na področju varnosti in zdravja pri delu, hkrati pa natančno opredeljuje tudi vse naloge, ki jih za delodajalca opravlja pooblaščen zdravnik, specialist medicine dela, prometa in športa, ki mora imeti tudi ustrezno licenco. Tako 20. člen zakona opredeljuje naloge, ki jih za delodajalca opravlja pooblaščen zdravnik, odvisno od vrste dejavnosti delodajalca, ter vrste in stopnje tveganj za nastanek poškodb in zdravstvenih okvar delavcev:

- sodeluje pri ocenjevanju tveganja na delovnem mestu v delovnem okolju,
- seznanja delavce s tveganji, ki so povezana z njihovim delom na delovnem mestu, ter opravlja naloge zdravstvene vzgoje delavcev,
- ugotavlja in proučuje vzroke za nastanek poklicnih bolezni in bolezni v zvezi z delom,
- opravlja preventivne zdravstvene preglede delavcev v skladu s posebnimi predpisi,
- izvaja zdravstveno varstvo poklicno obolelih delavcev,
- organizira prvo pomoč, reševanje in evakuacijo v primeru poškodb pri delu in kolektivnih nezgod,
- ugotavlja vzroke za nastanek delovne invalidnosti ter predlaga ukrepe za njihovo obvladovanje oziroma preprečevanje, sodeluje v procesu poklicne rehabilitacije ter svetuje pri izbiri drugega ustreznega dela,
- delodajalcu predlaga ukrepe za utrjevanje zdravja delavcev, ki so pri delu izpostavljeni večjim nevarnostim za poškodbe in zdravstvene okvare,
- svetuje delodajalcu glede poteka delovnega procesa,
- vodi evidence in zbira podatke v skladu s posebnimi predpisi.

V Petrolu je do sedaj sodelovalo pri izvajanju zdravstvenih pregledov okrog 46 pooblaščenih zdravnikov iz celotne Slovenije. Skladno z zahtevami novega zakona, ki predvideva bistveno večje pristojnosti in odgovornosti zdravnikov ter

skladno z načeli racionalizacije oziroma zniževanja stroškov, smo se v Petrolu odločili, da bomo v bodoče sodelovali le še z 12 zdravniki iz desetih zdravstvenih ustanov, ob tem pa smo se uspeli dogovoriti tudi s svetnico, prim. mag. Tatjano Marijo Gazvoda, dr. med., spec. med. dela, prometa in športa iz Zdravstvenega doma Novo mesto, da je prevzela naloge koordinatorke teama zdravnikov. Tako bo team zdravnikov v bodoče opravljal vse naloge skladno z 20 členom zakona za Petrol, zdravniki, ki so pristali, da bodo izdelali oceno tveganja, pa bodo delo opravili do konca letošnjih počitnic. Zdravstveni del ocene tveganja bo tako zelo dobra podlaga za kakovostno planiranje izvajanja zdravstvenih storitev za prihodnje leto, pri čemer bo planiranje steklo že v mesecu septembru.

Jelka Kušar

## ČRNOGORSKA SLOVENKA V PETROLU

Nekoč so se slikarske, pa tudi fotografske razstave kar vrstile v Petrolovi poslovni stavbi, potem smo dokaj redko imeli priložnost v domači hiši spoznavati umetniška dela. V začetku letošnjega poletja pa smo se takoj po ogledu otroških slik srečali s podobami slovenske slikarke, ki živi v Črni gori, Amalije KERIN STOJOVIČ. Naša rojakinja se je po drugi svetovni vojni s starši preselila na jadransko obalo, vendar je tako kakor njen oče ostala povezana s svojo domovino in njeno kulturo. Izbrala si je zdravniški poklic, v katerem dosega vidne uspehe, obenem se vedno bolj uveljavlja tudi kot slikarka. Doslej je pripravila osem samostojnih razstav ter sodelovala pri štirih skupinskih.



**Ob odprtju razstave se je Amalija Kerin Stojovič takoj zapletla v razgovor s svojim slikarskim kolegom Andrejem Gerjevičem, Igorja Mravljo, ki je umetnico pripeljal k nam, pa je bolj zanimal fotografski aparat**

# V CRIKVENICO SE RADI VRAČAJO

**VTISI, ZBRANI MED KRATKIM OBISKOM  
PETROLOVEGA POČITNIŠKEGA DOMA**

Nekoliko manj mladi se bodo še spomnili, da je pred leti vsako podjetje poskrbelo za dopustniški čas svojih zaposlenih, mnoga so imela tudi lastne počitniške domove ali vsaj sobe. Petrol ni bil izjema. Najprej je kupil dom v Crikvenici, pozneje posamezne enote v drugih krajih, ki pa zaposlenim niso tako prirasle k srcu kakor Crikvenica. Bila je pač prva in verjetno zato najbolj »naša«.



**Že zunanost deluje spodbudno**

Z leti so se razmere spreminjale in danes v Sloveniji počitniški dom ni več povsem samoumevna reč. »Naša« Crikvenica je ostala (kakor tudi druge enote), celo več, marsikaj se je v njej spremenilo – na bolje. To ne pomeni, da je iz počitniškega doma nastal hotel s 5 zvezdicami, primeren za najzahtevnejše goste. Ima pa 3 zvezdice in daje občutek domačnosti. Že pred leti je bila prenovljena zunanja podoba zgradbe, v zadnjem času pa so začeli izboljševati še marsikaj drugega. Del opreme je nov in najpomembnejše – vsaka soba ima kopalnico. Gostje so navdušeno pozdravili tudi klima naprave, s katerimi so opremljene vse sobe. Zdaj

lahko mirno spijo vso noč, medtem ko so se prej marsikdaj brez sna premetavali po posteljah, saj se je temperatura menda povzpela celo do 40 stopinj.

Nekoliko manj, pa vendar dovolj, je toplo tudi morje in medtem ko so julija v Istri tarnali nad algami, je bila voda v Crikvenici kristalna. In tudi nad čistočo plaže se kopalci niso pritoževali. Najbolj všeč jim je pa to, da je tik pod domom in lahko takorekoč iz sobe stopijo naravnost v morje. Tudi otroci pridejo na svoj račun tako v vodi kakor na suhem, hitro sklepajo prijateljstva (sedemletnik se mi je pohvalil, da ima kar dve prijateljici, sicer ne ve, kako jima je ime, a tista, s katero bo plaval do

5, drugi celo 15 skal, je zagotovo starejša od njega, saj je za cel centimeter večja od njega) in zelo neposredno povedo, kako se počutijo: fino.

Odrasli so povedali, da so zadovoljni

tudi s hrano in če je porcija za koga premajhna, lahko vedno dobi dodatek. Sicer pa upravnik Ilija BAKIČ, ki skrbi za dom in počutje njegovih začasnih prebivalcev, mi je zaupal, da je dokaj dobro spoznal slovenski okus in poskuša ustreči svojim gostom. A da mu dobavitelji ne bi česa podtahnili, gre vsak

dan sam nakupovat. In kako presoja zadovoljstvo gostov? Pravi, da je »ustna reklama« najboljša. Na primer letos so po odhodu prve skupine sredi junija prišle dodatne rezervacije za julij, tako da je bil dom poln.

Gostje ostajajo teden ali 10 dni in večina tistih, ki sem jih srečala sredi julija, prihaja že več let (nek-

do 5, drugi celo 15 let), vedno ob enakem času, tako da so postali že prava družina. Imajo si veliko povedati o vsem, kar se je zgodilo, in ne samo o delu, ampak tudi o zasebnem življenju, tako da ne potrebujejo

dodatne zabave in jih ne moti, da središče Crikvenice zaživi šele proti deseti uri. Celo všeč jim je, da v domu in okrog njegove vlada tak mir, saj ga zlasti tisti, ki delajo na bencinskem servisu, vse leto temeljito pogrešajo.



**V domu je vse urejeno, zdaj pa po nakupih**



**Po kosilu se prileže kratek klepet**

Davorin Smodiš

## GHD PETROL - FERRARI 2002 ZMAGA HUMARJU

*Tretja letošnja dirka MobiPokala je bila gorsko hitrostna dirka na cesti med Ilirsko Bistrico in Šembijami. Pred več kot 10 tisoč gledalci je zmago slavil Alex Humer pred Rokom Turkom.*

Že pred dirko so si bili tekmovalci edini, da bo Alexa in Roka težko uloviti predvsem zato, ker sta bolj pripravila svoja avtomobila. In njihove napovedi so se uresničile, saj je Alex zmagal s prednostjo dobrih 7 sekund pred Turkom, tretje uvrščeni Jani Trček s škodo fabio pa je zaostal še za dodatne 3,5 sekunde. Zanimivo pa je, da je bila razlika med Trčkom in sedmim uvrščeni Keržišnikom le nekaj več kot 2 sekundi in pol. "S svojimi vožnjami sem zelo zadovoljen. Sem pa tudi sam presenečen nad svojo končno prednostjo, ter nad dejstvom, da so ostali letos peljali počasneje kot sem jaz lani s serijskim menjalnikom in s serijskimi gumami," je po dirki dejal Alex, ki je poleg 10 točk za zmago osvojil še dodatno točko za najhitrejši čas med vozniki MobiPokala. Drugo mesto in 8 točk je osvojil Rok Turk: "Z dirko sem zadovoljen, saj sem se zopet nekaj naučil. Včerajšnji trening smo porabili tudi za dodatne nastavitve podvozja, dirko pa sem končal na mestu, kjer sem si tudi želel." V drugem nastopu v MobiPokalu se je Jani Trček zopet povzpел na zmagovalni oder: "Sama dirka v Ilirski Bistrici je bila zmeraj lepa in danes je bilo enako. Proga mi zelo leži, predvsem kadar je mokra, kar sem dokazal že v letih 95 in 96, ko sem bil hitrejši tudi od formul. Je pa zelo težko dirkati, ko oba polota tako izstopata. Predvsem se pozna krajši menjalnik, kar pomeni, da bo treba uskladiti pravilnik, da bomo še bolj izenačeni." Le 6 desetink sekunde pa je ločilo Tomija Cilenška od zmagovalnih stopnič, vseeno pa Tomi po dirki ni bil razočaran: "Mislim, da sem glede na Gorjance pokazal nekaj napredka, tako da sem z dirko v celoti zadovoljen. Ob tem pa bi se rad še zahvalil Marku Jagru, ki mi je med tednom priskočil na pomoč pri pripravi avtomobila na dirko." Prav Marko Jager se je uvrstil tik za Cilenškom. "Proga v Ilirski Bistrici mi nikoli ni ležala, tako da sem z doseženimi časi zelo zadovoljen. Res lep boj se je odvijal za tretje mesto, saj smo bili tekmovalci med seboj zelo izenačeni," je po dirki povedal Marko. Manj zadovoljen pa je bil s svojim 6. mestom Gašper Iljaž. Razlogi: "Razočaran sem sam nad seboj. Na treningih mi je šlo zelo dobro, saj smo bili z ostalimi tekmovalci zelo skupaj in če bi tudi danes odpeljal tako, bi bil brez

problemov lahko tretji. Tudi po prvi vožnji mi je kazalo zelo dobro, za tretjim mestom sem zaostajal le pol sekunde, v zadnji vožnji pa je šlo vse narobe. Sicer sem imel občutek, da sem peljal najbolje od vseh voženj, a na koncu je bil čas katastrofalen." Ob vsem tem pa je Gašper zadovoljen, ker se je le pokazal nekakšen napredek, nena zadnje se je sedaj enakovredno boril z ostalimi tekmovalci, z izjemo Humarja in Turka, ki sta bila danes res poglavje zase. Na sedmem mestu je končal Gaber Keržišnik, ki pa je imel v drugi vožnji precej težav: "V drugi vožnji sem zadel v gume, ki so bile postavljene ob cesti, potem pa sem jih kar nekaj časa riniel pred seboj in sem tako izgubil dragoceni dve sekundi, toliko sem bil počasnejši glede na prvo vožnjo, in za-



Alex Humer



Petrolova ekipa

radi tega sem izgubil nekaj mest. Zelo pa me veseli, da smo bili danes zelo izenačeni, saj se nas je kar pet borilo za tretje mesto."

Na osmo mesto se je uvrstila Lucija Živec, ki je imela težave z zdravjem, saj se je v soboto prehladila, kar se je poznalo predvsem na njenem glasu. A Lucija se ne izgovarja na zdravje: "Z vožnjami sem zadovoljna, s časi pa ne. Predvsem se vidi, da premalo poskrbimo za pripravo avtomobila, predvsem je potrebno dodelati podvozje. A vse je povezano s financami. Mislim, da sem iz avtomobila iztisnila največ, tako da nisem razočarana. Se pa že veselim naslednje dirke, to bo krožna dirka v Portorožu, saj mi krožne dirke bolj ležijo kot gorske."

Tudi v SNP se je odvijal zanimiv boj, ki je postregel z odgovorom na vprašanje o tretji zaporedni zmagi našega Matjaža Zupančiča. Dodatna obremenitev vozila ford focus s 50 kg svinca zaradi dveh zaporednih zmag je bila očitno preveč na zahtevni in zaprti progi, kjer pride do izraza moč pospeševanja iz ovinka. To-

kratno 6. mesto je prav gotovo pozitiven rezultat, s katerim smo zadovoljni vsi in ki pelje Matjaža na naslednjo dirko 1. septembra na Sorici z lažjim avtomobilom.

Z dosežki rezultatov MobiPokala je bil zadovoljen tudi njegov ustanovitelj Primož Lemež, ki je pohvalil tudi orga-

nizacijo dirke: "Mislim, da je organizator še enkrat dokazal, da so v Sloveniji ljudje, ki znajo pripraviti pravi spektakel. Da si gledalci želijo dirk, je pokazal tudi njihov obisk, saj se jih je zbralo več kot 20 tisoč." Pred nami je sedaj enomesečni premor, tekmovalci MobiPokala pa se bodo v tem času pripravljali na nove spopade.

## Po VREJIH IN GRABAH

*Malce nenavaden naslov, ki pa ga bom takoj pojasnila. Tudi letos smo se odpravili na dopust s kolesom in kot že dvakrat prej smo si spet izbrali Moravske toplice za izhodišče. In ker so Moravske toplice na Goričkem, sem za naslov uporabila kar besedi, ki tako milozvočno odmevata, pomenita pa, da smo s kolesi raziskovali bregove in grape tega dela naše domovine, ki leži v »roži slovenske kokoši«.*

Začeli smo, skoraj brez kolesarske kondicije, z obiskom Bukovniškega jezera. Iz Moravskih toplic smo se odpeljali po cesti, ki pripelje vse tja do Lendave in po nekako 10 km pripeljali do križišča, kjer nas oznaka opozori na Bukovniško jezero. Pot ni strma in kar pridno smo nabirali kilometre. No, vsaj tisti med nami, ki so imeli še dobre baterije v števcu kilometrov. Ostali smo le ugibali, koliko poti je že za nami.

Bukovniško jezero smo spoznali že predlani. Tu smo našli mir in senco, ki nas je skrila pred vročim prekmurskim soncem. Danes pa smo prišli s posebnim namenom. Želeli smo si ogledati in preizkusiti vpliv zdravilnih blagodejnih točk zemeljskega sevanja, ki se nahajajo ob Bukovniškem jezeru. In res je danes tu čisto drugače. Na koncu asfaltne ceste nas pričaka ogromen parkirni prostor in ni daleč dan, ko bo treba plačati parkirnino ali bolje kolesarnino, če se bodo le domači »faktorji« dogovorili, kdo in koliko naj pobere. V ljubki leseni



**Kdo je bolj utrujen, mučitelj (mi) ali mučeni (kolesa)?**

Toda dragi posnemovalci, če imate srčni spodbujevalnik ali epilepsijo, nikar na Bukovniško jezero; in tudi več kot dveh točk na dan ne smete preizkusiti. Zatorej smo tudi mi zelo previdno stopili na označeno pot, ki že kaže, da postajajo točke, ki jih je odkril radiostezist Ilija Čosiž in jim določil zdravilno moč, prava božja pot. Še lani smo se vozili tod, pa je bil le komaj viden kolovoz, letos pa je tu pot, ki je skoraj zglajena od številnih, ki bi radi čudežno ozdraveli. Odločili smo se, da si bo vsak sam določil točko (glede na svoje zdravstvene probleme), kjer bo v skladu z navodilom preizkusil energetske moč. Priznati moram, da mi je bilo kar malce neprijetno pri opazovanju skupine ljudi, ki so prihajali k posameznim ozna-

čenim točkam, se ustavljali in poizkušali zaznati čudežno blagodejnost celo tako, da so sedeli v krogu, ki označuje sevanje, z bosimi nogami vpijali energijo ali samo preprosto stali v označenem krogu. Kraj je resnično poseben, mir in igra sence in svetlobe obiskovalca navdeta z mirom. Pravijo, da je treba verjeti v blagodejno zemeljsko sevanje, če naj učinkuje. Pri večini se ni nič zgodilo, Sandi pa je po osmih minutah na točki 24 pozdravil bolečo Ahilovo tetivo! Med nerazložljive pojave je mogoče šteti tudi to, da je Sandijev fotoaparatus začel šteti znova, kar se zgodi samo, če po nerodnosti iz aparata padejo baterije, kar pa se preverjeno ni zgodilo in so vsi posnetki zelo v redu. Razvozljali pa smo še en »nenaraven« pojav,



**»Bojim se, da je za tvojo težo premalo zraka«**

kilometrski števec je začel odštevati nazaj. Toda tu je bila kriva le izrabljena baterija. Vrnili smo se spet na začetek poti, na kratko malico in nato

odkolesarili proti severnemu delu Bukovniškega jezera na kohanje. Jezero je toplo in prijetno za plavanje, Sandija in Darjo tudi ni motil mulj po dnu. Toda osvežitev je še kako dobrodošla, če vam je vroče. Pa ribe pustite pri miru.

Skoraj ravna makadamska cesta nas je pripeljala do Bukovnice. Vas leži na hribu, v dolini so polja. Je precej razpotegnjena vasica, polna nizkih značilnih hišic in cvetja. V popoldanski pripeki je bila skoraj mrtva, kljub temu pa smo za pot vprašali eno od domačink. Zavili smo nazaj proti Bogojini in se po lepo speljani cesti skozi gozd spustili z veliko hitrostjo do Bogojine. Sredi vasi smo pozdravili polno gnezdo štokeljev, ata štrk je moral iz gnezda in je družinico opazoval z bližnje strehe. Dan smo zaključili s kopianjem v Termah 3000, kjer smo si privoščili vse možne masaže in se vozili po toboganih.

Ker nam kljub pomankanju kondicije ni zmanjkalo poguma, smo se drugega dne odločili odpeljati do Razkrižja in po tihem smo upali, da bomo obiskali domačijo Vide Žebot in jo morda lahko celo videli od blizu.

Pot nas je vodila do Dobrovnika, kjer smo se obrnili na jug do Turnišča. Štoklje so bile že številnejše, toda mi smo se navduševali nad skoraj dvometriskim osatom, ki cveti najprej rumeno, nato pa modro. Iz Turnišča nas je skoraj ravna cesta pripeljala v Črenšovce, vmes smo se še fotografirali na prav-

kar požeti njivi in občudovali ogromne bale slame. Da ne bomo delali preveč reklame. Če že boste v Črenšovcih, stopite v Murino trgovino. Gotovo boste našli kaj zase!

Od Črenšovcev do Razkrižja smo se peljali polni radožive radovednosti. Po tem predelu še nismo vozili in vsak meter pokrajine je bil nov. Na mostu čez Ščavnico (močno zaudarja) smo naključno domačinko povprašali po domu Vide Žabot. Napotila nas je proti Gibini in vmes previdno vprašala: »Ali ne greste k Ivanovem izviru?« Seveda sploh nismo vedeli zanj, zato nam je pokazala začetek poti. Ne boste ga zgrešili. Samo čez most je treba in na levi strani je že lesen napis, ki vas usmeri. Tudi tu so blagodejna zemeljska sevanja. Posamezna mesta so označena z napismi, ki vam povedo, kaj se lahko tu zdravi in koliko časa za to potrebujete. Zelo lepo je vse urejeno. Pri Ivanoverm studentu smo počivali trideset minut, uživali v prijetni senci in si odpirali čakre, tudi s pitjem vode iz Ivanovega izvira. Senca in voda sta morali biti dobri, saj smo z lahkoto odkolesarili do Gibine in poiskali Vidino rojstno hišo. Srečali smo njeno mamo, Vida pa je bila v Italiji. Vidina mama je ena sama milina, prijetna sogovornica in ponosna na svojo hčer. Ker smo hoteli kupiti tudi Vidino knjigo, ki je pravkar izšla (Križ na prsih, gyRus, 2002) nas je napotila k sosednji hiši, kjer živi Vidina sestra. S precej zajetnim kupom knjig smo se poslovili od prijazne Vidine mame in se odpeljali do mejnega prehoda in švignili na Hrvaško. Ustavili smo se šele pri Sv. Martinu, ki smo ga spoznali že lani in si privoščili domače specialitete. Z brodom smo čez Muro prešli na slovensko stran in se skozi Hotizo, Veliko Polano, Turnišče in Filovce vrnili domov v Moravske Toplice. Prevoženih sedemdeset kilometrov nas je krepko zazibalo v spanec.

Po naporni turi se prileže kaj lahkega. Sklenili smo opraviti turo do Dobrovnika in Kobilja ter se po dvojezičnem območju vrniti domov. Precejšen del poti smo peljali skozi gozd z dobredejno senco. Toda spust proti Kobilju je bil že pravi pekel, in se je nadaljeval do Motvarjevcev in Prosenjakovcev. Jezik se je lepil na nebo, skozi kolesarske hlače so nas pikali obadi, sonce pa se niti za hip ni skrilo za kakšen primeren oblak. In ko smo končno našli gostilno, so nam odrekli pomoč. Da imajo sedmino, so rekli in ne moremo spiti nič osvežilnega, čeprav bi stali pri šanku. Ostala nam je le še možnost, da čimprej pri-



»Ne pozabi, kaj sem te učil!«



Mama Vide Žabot nas je prijazno sprejela

demo do dobro znane gostilne K rotundi. Strm klanec nam je pil kri, sledil mu je še hiter spust – čeprav je spust še tako dolg, je vselej krajši kot strm in kratek klanec - nato še malo manj strm, zato pa daljši klanec! Toda zmogli smo in naročili – se spomnite od lani – lisičke z gorgonzolo in jajci. No, letos gorgonzole ni bilo, lisičke pa. Odžejani in primerno podprti z domačo hrano smo prevozili preostalo pot do doma. Od Fokovcev do Moravskih Toplic je en sam klanec. Letelo je, da se je kar prašilo za nami. Kopanje po dobrih 50 km je bilo sproščujoče. Mi pa smo bili pripravljene za nove izzive. In teh tod okoli ni malo. Priporočam, da izkusite vsaj eno nevihto v Prekmurju. Silovito, mokro in polno ozona. K sreči je nevihta divjala ponoči.

Nedelja nas sreča na poti proti Martjancem in Vaneči. Povsod diši po kruhu in požeta rume-norjavnokasta polja se jasno razlikujejo od njiv, posejanih s kuro. In štoklje na drogovich, skoraj povsod po dva mladiča v gnezdu, znak, da je hrane v okolici dovolj. Peljemo se naprej proti Bodoncem. V obcestni gostilni presenetimo domačine, ki nas radovedno opazujejo. Najbolj tekne voda z limono, Janči pa prisega na točeno pivo. Odpeljemo se proti Domajncem ter ob vzhodnem bregu Ledavskega jezera. Srečno ujamemo makadamsko pot, ki nas popelje na drugo stran jezera, spočijemo se na njegovem bregu, nato pa navzdol do Cankove. Vročina je strašna, greje od zgoraj in se še odbija od asfalta. Hitimo mimo Skakavcev do Puževcev in se skrijemo v senco domače gostilne. Sladolead nas osveži in spravi k sebi, poslikamo še gnezdo štokelj, ki so že lani stanovale tu in se odpeljemo do Martjancev. Toda vročina nam jo dobro zagode, zgrešimo pravo cesto in se znajdemo v Murski Soboti. No, tu smo pa res že čisto domači in le še nekaj km nas loči od naše baze. Čez petdeset km v nogah in prijeten občutek, da smo doživeli nekaj novega. Lidija nas popoldne zapusti. Delo ne čaka! Ostali se odpravimo v kopalnišče, Janči, Darja in Sandi so tako pogumni, da se dvakrat spustijo po toboganu s 75 stopinjami naklona. Uspešno jih ujamem na fotografijo.

Vonj po kruhu in požeti pšenici, zaobljena mehkoča Goričkoga, dobrota preprostih ljudi in kotički nepokvarjene narave nas bodo spet zvalili tja, to vem! Vedno se še najde potka, vasica, prijetna domača gostilna, kjer še nismo bili. Pa tudi že videno je vsakokrat malo drugače.

Vonj po kruhu in požeti pšenici, zaobljena mehkoča Goričkoga, dobrota preprostih ljudi in kotički nepokvarjene narave nas bodo spet zvalili tja, to vem! Vedno se še najde potka, vasica, prijetna domača gostilna, kjer še nismo bili. Pa tudi že videno je vsakokrat malo drugače.

Vonj po kruhu in požeti pšenici, zaobljena mehkoča Goričkoga, dobrota preprostih ljudi in kotički nepokvarjene narave nas bodo spet zvalili tja, to vem! Vedno se še najde potka, vasica, prijetna domača gostilna, kjer še nismo bili. Pa tudi že videno je vsakokrat malo drugače.

Ana Breclj

# IZKLJUČIMO NAPRAVE, PRISLUHNIMO ČLOVEKU

JE ZAPISAL PRIMORSKI ZAPISOVALEC MISLI  
IN MODROSTI RUDI KERŠEVAN

In prav to smo naredili. Izključili smo naprave in se priključili človeku, kupcu. Saj se zavedamo, kako pomembna je zadovoljna stranka. Toda kako doseči optimalno kakovost storitev, blaga, komunikacije...? Rekli boste, težko, nemogoče... Toda tudi taki odgovori so izziv, ki nas na neki način žene naprej. Kar je pozitivno, saj nas vedno sili k iskanju novih rešitev, predlogov, usklajenega teamskega dela in k sinhronizaciji vseh členov v verigi.

Svojim kupcem smo se posvetili na Nanosu na kmetiji Abram lepega, od nevihte opranega jutra. Gostitelja, direktor OEV Nova Gorica Darko Pahor in direktor v odhajanju Bogomir Batagelj, sta ob pomoči prodajnih predstavnikov in ostalih zaposlenih v veleprodaji pripravila prijetno srečanje, ki se je raztegnilo v poletno noč.

Po okrepcilu, primernem za kosce na gorskih kmetijah, smo se pod vodstvom Franca Premrna odpravili na krajši pohod po nanoški planoti do bližnje kozjereje. In neverjetno, kako drugače rešuješ probleme, ko sediš s stranko v travi in se poigravaš z zelenimi bilkami.

Rdečih lic in ogreti za popoldne, polno presenečenj, smo se vrnil na kmetijo Abram. Veseli smo bili navdušenja nad družabnimi igrami, ki so bile rdeča nit popoldneva. Nismo si mogli kaj, da se ne bi nasmejali tekmovalnemu duhu udeležencev, ki so zastopali barve svojega podjetja: Primorje proti Salonitu, Slovenske železnice proti Rotomatiki, Vitez proti Lebanu...

Poskusili smo se v pikadu, kjer so tekmovalci z mirno roko in ostrim očesom skušali doseči najboljši rezultat. In seveda pod vtisom svetovnega prvenstva v nogometu – v streljanju enajstmetrovk. Zabijali so jih kupci, v gol pa smo postavili oba direktorja in pro-



Dopoldanski udeleženci

tekmovalci in zmagovalci so bili deležni praktičnih nagrad in pristrčnega aplavza. Razšli smo se v poletnem večeru, obogateni z novimi spoznanji in s prijetnim občutkom, da vemo, kam moramo kreniti, ker vemo, kaj stranka želi, ali kakor bi dejal Rudi Kerševan: »Človek, ki ima kaj povedati, posluša.«

## PRODAJA NAFTNIH DERIVATOV V NEMČIJI JE V PRVEM ČETRTLETJU PADLA

Prodaja naftnih derivatov v Nemčiji je v prvem četrletju 2002 v primerjavi s preteklim letom padla za 3,4 odstotka na 27,9 milijona ton. Prodaja kurilnega olja se je zmanjšala za 17,5 odstotka na 6,8 milijona ton, medtem ko se je prodaja dieselskega goriva povečala za 1,9 odstotka na 6,5 milijona ton. Prodajo bencina so v prvih treh mesecih s 6,4 milijona ton za 1,1 odstotka povečali glede na preteklo leto. Uvoz surove nafte je padel za 2 odstotka na 25,9 milijona ton. Povprečna cena za tono uvožene nafte je padla za 17,6 odstotka na 171,02 evra. Izvoz naftnih proizvodov je padel za 7,6 odstotka na 4,7 milijona ton, uvoz se je znižal za 4,2 odstotka na 9,1 milijona ton.

## VELIKO HRUPA ZA NIČ

Poljski dnevnik Rzeczpospolita piše, da poljska vlada najbrž ne bo privatizirala največjega naftnega koncerna PKN Orlen, ampak bo obdržala svoj manjšinski delež. Junija so načrtovano delno privatizacijo preložili na prihodnje leto. Zaradi volitev v državi jeseni 2001 so bili razpis, pa tudi razgovori z Molom in OMV oteženi z raznimi nepričakovanimi, politično pogojenimi obrati. Dokončno pa razgovori niso bili nikdar prekinjeni. Prav obratno, iz Varšave so vedno znova poudarjali, da nadaljnji razgovori niso izključeni, niso pa nikdar govorili o pogajanjih. Nazadnje so razgovori zastali zato, ker se je vlada oziroma državni holding Nafta Polska odločil, da bo pred privatizacijo PKN Orle na prodal 75 odstotkov rafinerije Gdansk. Sprva je bil favorit za nakup britanski konzorcij Rotch Energy, nazadnje sta se tudi Lukoil in Mol zanimala za poljsko rafinerijo.

dajne predstavnik. Najtrši oreh v vratih sta bila bivši direktor Bogomir Batagelj in z industrijskimi mazivi namazani Edvard Tomšič. Za umirjanje večera pa balinanje v senčici. Naš najboljši balinar, Darko Pahor.

## Sektor kemija

Janez Lesjak, sam. komercialist II

## OEV Novo mesto – podpora

Jožef Zupančič, prodajni predstavnik

## OEV Novo mesto – podpora

Stanislav Škaler, nam. dir. veleprodaje

## OEV Celje – podpora

Marija Kovač, referent II

## OEM Maribor - BS

Zdravko Čerče, poslovodja BS

## OEM Primorska - BS

Jožko Rusjan, prodajalec I

avgust 2002	KRAJ PRI SMARJESKIH TOPLICAH	NOVI VEK V GEOL. ZGODOV. ZEMLJE	VELIK SNOPLAME	MUSLIM. MOSKO POKRIVALO	NARODNA JED IZ FIZOLA IN ZELJA	VRSTA AZIJSKE PALME	PREBIV. MESTA LOZANA V SVICI	OLIVERA LJUBKOVALNO	PRERIJSKI VOLK	ALOJI PODOBNA RASTLINA
MESTO NA GORENJSKEM										
VREMENO-SLOVEC										
OMRTVICENJE PRI OPEKACIJAH										
NASILNA TATVINA				LUKA V IZRAELU				OLIVERA VUČO IBRAHIM		
JOZE ZUPAN			TRAVA Z OVALNIMI KLASKI V LATIH	OGNJIENISKI IZBRUH	SMUČARKA WACHTER AM. IGRAL. (JAMES)					
PRIPADNIK EOLCEV, STAROGR. PLEMENA						CRNO-BELO			PREBI-VALEC ESTONIJE	PRIPRAVA ZA STRGANJE
NEKD. PAPEŽEVA KRONA						GR. BOG VOJNE GOVORICA LAOZANOV				
SODOBNOST, SEDANJOST										
avtor VINKO KORENT	POKRAJINA V SREDNJI GRČIJI	MEMBRANA ROMSKA PEVKA IZ MAKEDON.						DRAGICA CADEZ	TURČIJA LIRIČNO RAZPOLOŽENJE	
SL. FILM. REŽISER (JOZE)					PODALJSKANE ROKA IGRALKA RYAN					
ESKIMSKI JEZIK										
KROVNI LIST KORUŽNEGA STORZA								PREDMET, STVAR IGRALKA ERZISNIK		
KALCIJ			ZENA TURSKEGA AGE MESTO NA KRETI							
IRHOVINA				DVOJICA	VODNA PREGRADA				DODAJANJE APNA	ZIVALSKA NOGA, SAPA
TERENSKO VOZILO, DŽIP					GRSKI FILOZOF IZ ELEJE					
LUKA V ŠPANIJI (ANAGRAM ARAD)					IT. REŽIS. (LUIGI) ARABSKO DRAZILO					
risba KIH	CURKI SVETLOBE PROPAD, DEBAKEL							PLETENA TORBA IZ SLAME	NADIA COMANEČI SL. IGRAL. (BRANE)	
IZDELOVALEC KRUHA				DEJANJE, DELOVANJE SL. PEVKA (MAJDA)						
FURNIR (REDKO)						EVA V FRANCIJI STARORIM. POZDRAV				HEBREJSKA CRKA (KONEC OKTETA)
REKA V FRANCIJI (ZACE TEK LOIRETA)					SREDOZEM. RASTLINA ALBERTO TOMBA					
ZAZNAVANJE Z VOHOM										
BRITAN. OTOK V IRSKEM MORJU				ZBOR TRESH GLASBENIKOV						

# PIKNIK – ZA OGNJEVITO ZABAVO

LITOŽELEZNI ŽAR

~~5090~~ sit  
3990 sit



BRIKETI  
GRILLBAG

1,4kg  
~~790~~ sit  
590 sit



PRIŽIGALNE PALČKE

~~490~~ sit  
390 sit



SVEČA  
BAKLA

~~385~~ sit  
265 sit



GUMIJASTI BALINČKI

~~3100~~ sit  
2400 sit

Pri plačilu s kartico Magna še dodatni 3% popust

Akcija traja od 1. 8. do 30. 8.

**PETROL**