



*Vsi plodovi prihodnosti
so v semenu sedanjosti!*

ZMAJČKOV BUTIK



IZVRSTNIH SLAŠČIC



**Zmajčkova domača orehova potica
vas čaka pred prazniki pri vašem trgovcu
v Mercatorju po akcijski ceni
1.399,00 SIT/kg.**

**Vesele praznike in SREČNO NOVO LETO 1999
vam želijo vaši Zmajčkovi peki in slaščičarji!**



Zoran Janković

Skupaj smo in bomo zmogli!

Nadoknaditi moramo zamujen čas in priložnosti, sem v našem časopisu pred letom dni zapisal v popotnici letu 1998. In še, da bomo to zmogli le skupaj.

In smo. Iz kar globoko udratih kolesnic stagnacije smo Mercatorjev voz premaknili in ga porinili v smer navzgor proti postavljenim ciljem.

Za leto 1998 smo napovedovali preobrat v poslovanju in v medsebojnih odnosih. Mnogi so z nezaupljivostjo in z dvomom ocenjevali in gledali na naše napovedi uspeha. Kljub vse bolj jasnim dokazom, da smo uspeli, na Mercator tako še vedno gledajo.

8.000 nas je vseh skupaj v Poslovnem sistemu Mercator, 6.000 v trgovskih in 2.000 v netrgovskih družbah. In prav vsakemu med nami gre zahvala za skupen rezultat leta 1998. Vsi skupaj smo v letu 1998 dokazali, da zmoremo in da imamo svojo usodo, svoj razvoj lahko trdno v rokah. Mnogi smo v letu 1998 enostavno pozabili na svet okoli sebe, na svoje družine, svoje počitnice, proste ure in se v celoti posvetili Mercatorju. Pravičnega nadomestila za vsa odpovedovanja in napore, ni. Za nas vse skupaj je največja nagrada in priznanje dejstvo, da smo v letu 1998 zmagovalci in da lahko vsak med nami s ponosom pove, da je zaposlen v Mercatorju.

Do leta 2000 bomo šteli dneve in z vsakim dnem moramo biti bližje svojemu končnemu cilju: največja in ekonomsko najmočnejša trgovska družba, z zadovoljnimi zaposlenimi, potrošniki in delničarji. V družino uspešne trgovske družbe Mercator sodijo tudi vse netrgovske družbe.

In le, če bomo osebno odgovornost in delovno zavzetost za Mercatorjevo kakovost ter naše dobre medčloveške odnose, popolno in celovito umestili tudi v odnose z našimi potrošniki in delničarji, se ne bojim napovedati zmagovalcev v letu 1999, letu 2000 in let po njem. Skupaj zmoremo.

December je čas Božičnega pričakovanja in novoletnega veselja. Zaznamujmo leto 1999 z osebno srečo, srečo v naših družinah, z uspešnostjo na delovnem mestu. Udeležimo novoletne dobre želje in pričakovanja vsak zase, v odnosih med nami, v odnosih med ljudmi, s katerimi živimo, delamo, ustvarjamo. V vsem in povsod - najboljši sosed.

Veseli Božič in Srečno Novo leto 1999!

Vaš
Zoran Janković

Časopis Poslovnega sistema Mercator, d.d., Ljubljana, Dunajska 107.

Izdaja Center za obveščanje, Uredništvo, Ljubljana, Dunajska 107, telefon 061/160-1132

Urednica: Vesna Bleiweis

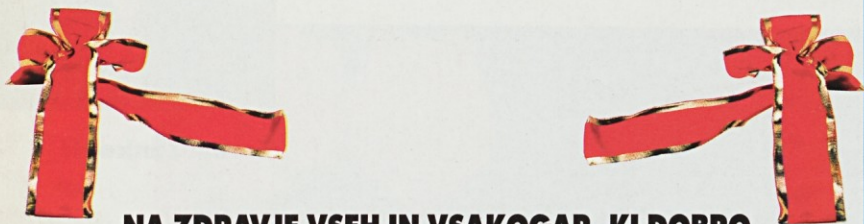
Priprava za tisk: Cortec Ljubljana

Tisk: Delo, TČR, Ljubljana

Časopis prejemajo delavci, kmetje, učenci in upokojenec Poslovnega sistema Mercator.

Naklada: 10.000 izvodov.

Po mnenju pristojnega državnega organa se od časopisa plačuje 5-% prometni davek.



**NA ZDRAVJE VSEH IN VSAKOGAR, KI DOBRO
MISLI IN DELA ENAKO KOT GOVORI !
Z NJIMI JE USPEH ZANESLJIV.**

SREČNO VSEM V LETU 1999

Uredništvo časopisa

70 let Radia Slovenija

Slaščičarke Zmajčkovega butika izvrstnih slaščic so se za sladko darilo ob 70 letnici Radia Slovenija izjemno potrudile. "Spekle" so star radijski sprejemnik, ki so ga radijci po končani praznični oddaji 12.11.1998 tudi snedli.

Zmajčku so radijci poslali pisemce:

"Vaša torta je bila najslaše darilo radijcem za okroglih 70 let. Prisrčna hvala za sladke pozdrave in čestitke.

Alenka Dakič, urednica praznične oddaje"



Najava prevzema družbe Emona Merkur

Skladno z objavljenim načrtom kapitalskih povezav je uprava družbe Poslovni sistem Mercator, d.d., Dunajska cesta 107, Ljubljana, sprejela sklep, da začne postopek prevzema družbe Emona Merkur, d.d., Šmartinska cesta 130, Ljubljana. O nameri za ponudbo za odkup je uprava družbe Poslovni sistem Mercator, d.d. v skladu z določbo 15. člena zakona o prevzemih (Ur. l. Republike Slovenije št. 47/97) obvestila Agencijo za trg vrednostnih papirjev, upravo družbe Emona Merkur, d.d. in Urad Republike Slovenije za varstvo konkurence.

Poslovni sistem Mercator, d.d.
Uprava

Najava je bila objavljena v Delu 1. decembra 1998



**Poslovanje Poslovnega sistema Mercator d.d. v obdobju od 1.
januarja do 30. septembra 1998**

	Vrsta prihodka oz. odhodka	Preteklo leto 1.1.97 do 30.9.97.	Plan jan-dec 1998	Tekoče leto 1.1.98 do 30.9.98
A.	Čisti prihodki iz prodaje	45,844,617	68,096,425	48,439,056
-B.	Stroški prodanih količin	35,435,585	51,163,223	37,565,349
=C.	KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE	10,409,032	16,933,202	10,873,707
-D.	Stroški uprave in prodaje	10,759,505	16,265,968	11,049,758
	- od tega amortizacija			1,749,103
+E.	Drugi prihodki iz poslovanja	332		10
=F.	DOBIČEK (IZGUBA) IZ POSLOVANJA	-350,141	667,234	-176,041
+G.	Prih. iz udeležb v dobičku odvisnih podjetij	576,621	896,192	635,487
+H.	Prih. iz udeležb v dobičku pridruženih podjetij	227,688	50,000	18,944
+I.	Prih. na podlagi deleža v dobičku drugih	2,207		2,540
+J.	Prih. iz obresti in drugih prihodki od finan.	809,321	1,063,549	1,346,294
-K.	Odpis dolgoročnih in kratkoročnih finan.naložb	361,192	200,000	216,283
-L.	Odhodki za obresti in drugi odhodki finan.	899,419	1,407,098	912,366
=M.	DOBIČEK (IZGUBA) IZ REDNEGA DELOVANJA	5,085	1,069,877	698,575
+N.	Izredni prihodki *	2,803,066	654,000	386,347
-O.	Izredni odhodki	2,644,947	654,000	141,472
=P.	CELOTNI DOBIČEK (IZGUBA)	163,204	1,069,877	943,450
-R.	Davek iz dobička	0	0	0
=S.	ČISTI DOBIČEK (IZGUBA) POSLOVNEGA LETA	163,204	1,069,877	943,450

* V izrednih prihodkih leta 1997 je tudi 1,9 mrd prihodka iz naslova umika delnic, ki je konec leta izpadel, zaradi mnenja Slovenskega inštituta za revizijo.

V prvih devetih mesecih Poslovni sistem Mercator, d.d. sicer še izkazuje izgubo iz poslovanja, ki pa je:

- delno posledica specifične trgovske dejavnosti, ker se del superrabatov vključuje v poslovni rezultat šele ob koncu leta;
- posledica povečanja amortizacijskih stopenj v letu 1998. Po prevrednotenju nepremičnin v letu 1997 smo se v letu 1998 zaradi ocene, da so amortizacijske stopnje prenizke, odločili za povečanje le teh. Iz tega naslova je imel PSM, d.d. v devetih mesecih letošnjega leta za 135 mio SIT, cel koncern pa preko 300 mio SIT višje stroške amortizacije od planiranih in 650 mio SIT več od obračunanih v istem obdobju leta 1997;
- posledica nekaterih vkalkuliranih stroškov, ki bodo nastali do konca leta.

Doseženi dobiček v višini 943 mio SIT predstavlja že 88% za leto 1998 planiranega dobička, ki bo kot kažejo vsi trendi, ob koncu leta tudi presežen.

Objavljeno v Delu 18. novembra 1998



4. SKUPŠČINA DELNIČARJEV POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR

Tako delničarska kot druga javnost je s kar nekaj radovednosti pričakovala 17. november 1998, ko naj bi se ob 14. uri začela "dogajati" skupščina delničarjev Poslovnega sistema Mercator. Ker se ni "zgodila" po zgledu lanske, je marsikoga prikrajšala za slabo novico, ta je menda medijsko edina dobra novica, zato so se dogodku dodajala različno kalibrirana zrnca soli in popra.

Značilnost 4. skupščine Mercatorjevih delničarjev je bila visoka udeležba - zastopanega je bilo 73,5% vsega kapitala (od skupnega števila 3.208.504 glasov je glasovalno oziroma upravljalno pravico uveljavljalo 2.362.310 glasov). Izredno dobro so bili na skupščini zastopani mali delničarji, ki so prvič nastopali organizirano preko Kluba delničarjev Petica.

Skupščino je vodil odvetnik Stojan Zdolšek, za notarja pa je bil imenovan notar Andrej Škrk. Za glasovanje o predlaganih sklepih je bila postavljena vrsta računalniških naprav, ki so na podlagi identifikacijske kartice glasujočega, zelo hitro izkazale izide glasovanja o posameznih sklepih.

Najpomembnejše dejanje je bilo opravljeno tik pred samo skupščino. Nadzorni svet, uprava in dva največja Mercatorjeva delničarja (lastnika) Kapitalski in Slovenski odškodninski sklad so se uskladili glede nasprotnih predlogov, ki sta jih delničarja pripravila na predlagane sklepe nadzornega sveta in uprave. Delničarja sta svoje nasprotne predloge, predvsem glede letnega poročila, pokrivanja izgube in zamenjave revizorja, opirala na mnenje s pridržkom, ki ga je na izkazane rezultate prevrednotenja stalnih sredstev družbe podala revizorska hiša Ernst & Young.

Nasprotni predlogi obeh delničarjev so zadevali:

- Mercatorjevo letno poročilo za leto 1997, za katerega sta delničarja pred-

lagala, da se ne sprejme;

- sklep o pokrivanju izgube za leto 1997, delničarja sta menila, da se izgube ne pokrije;

- sklep o izbiri novega revizorja - delničarja sta menila, da Mercator ostane pri dosedanji revizorski hiši;

- sklep o spremembah dopolnitvah Mercatorjevega statuta, za katere sta delničarja predlagala dodatne dopolnitve in predlagala svoji dopolnitvi, na podlagi katerih bi se udeležba zaposlenih v dobičku družbe upoštevala po merilih, ki jih bo vseboval ustrezni zakon o udeležbi zaposlenih v dobičku družbe; za nagrajevanje uprave pa naj bi se upoštevala merila, ki temeljijo na merilih za nagrajevanje uprav pooblaščenih investicijskih družb (pidov);

- sklep o spremembah in dopolnitvah poslovnika o delu skupščine družbe, za katere sta delničarja predlagala dodatne dopolnitve.

V razpravi so vse tri strani - uprava, nadzorni svet in delničarja pokazali veliko strpnost in pripravljenost, da v zvezi s predlogi in nasprotnimi predlogi dosežejo take kompromisne rešitve, ki bodo predvsem v korist Mercatorja. Sporazumeli se niso le o zamenjavi revizorja. O doseženih kompromisnih rešitvah je bil 12. novembra podpisan protokol in o dogovorjenem je predsednik uprave Zoran Janković poročal skupščini delničarjev.

Sporazum je izražen v naslednjih sklopih skupščine:

- letno poročilo družbe za leto 1997

se sprejme. Uprava pa mora za štiri trgovske družbe, za katere je revizor izdal revizorska mnenja s pridržkom, naročiti nove cenoitve nepremičnin, katerih vrednost presega 500 milijonov tolarjev. Nove cenoitve morajo biti opravljene zaradi ugotovitve poštene tržne vrednosti, tako kot to zahtevajo slovenski računovodski standardi. Rezultat se izkaže v računovodskih izkazih leta 1998;

- sprejmejo se vse predlagane spremembe in dopolnitve statuta družbe, zavrnete pa dopolnitvi, ki zadevata udeležbo zaposlenih v dobičku družbe in merila za nagrajevanje uprave kot sta ju predlagala delničarja;

- sprejmejo se vse predlagane spremembe in dopolnitve poslovnika o delu skupščine.

Kmalu po nastopu svojega mandata v nadzornem svetu družbe sta odstopni izjavi podala Ljubica Maraš in Pavle Pirc. Na izpraznjeni mesti je skupščina imenovala nova člana nadzornega sveta Karmen Dietner, namestnico direktorja Kapitalskega sklada in Janeza Bohoriča, direktorja družbe Sava iz Kranja.

Revizijo poslovanja oziroma računovodskih izkazov za leto 1998 bo v Poslovnem sistemu Mercator opravila revizijska družba Price Water House Coopers.

Vesna Bleiweis



Uprava Mercatorjevih delničarjem na 4. skupščini

Sporočilo Mercatorjeve uprave delničarjem je povzetek dogajanja in uresničevanja Mercatorjevih ciljev v enem letu. Hkrati pa tudi poročilo o poteku usklajevanja med upravo, nadzornim svetom in predlagateljema nasprotnih sklepov.

"Pred dobrim letom, 28. oktobra 1997, sem skupščini delničarjev Poslovnega sistema Mercator, d.d. predstavil ukrepe, s katerimi bo uprava, ki jo vodim od 2. oktobra 1997, posegla na različna poslovna področja z namenom, da Poslovni sistem Mercator postane uspešna gospodarska družba, družba z zadovoljnimi delničarji, kupci in zaposlenimi.

Kot najpomembnejša ukrepa sem navedel spremembe v izvedbi dolgoročne strategije razvoja trgovskih in netrgovskih družb ter realno vrednotenje premoženja Poslovnega sistema Mercator, zaradi napihnjene vrednosti, izkazani v otvoritveni bilanci za potrebe privatizacije. Skupščina delničarjev je z načrtovanimi ukrepi soglašala. Konkretno izvedbo je z ustreznimi sklepi sproti potrjeval nadzorni svet družbe, ki ga je skupščina delničarjev imenovala 28. oktobra 1997.

Nadzorni svet družbe je decembra 1997 in januarja 1998 sprejel spremembe in dopolnitve Poslovnega načrta 1997-1999 s planom dobička Poslovnega sistema Mercator v obdobju 1997-1999. Najpomembnejše dopolnitve so zadevale: organiziranost trgovske dejavnosti Poslovnega sistema Mercator v štirih regijskih družbah, netrgovske družbe se ne prodajo za vsako ceno, vse organizacijske enote morajo poslovati pozitivno, Mercatorjeva trgovina mora do leta 2000 postati po večjih merilih evropsko primerljiva in povečati svoj tržni delež v slovenski trgovini s 16% v letu 1997 na 20% v letu 2000. To naj bi dosegla s preobstoječih prodajnih objektov, gradnjo novih, predvsem velikih objektov in s strateškimi povezavami s podobnimi trgovskimi podjetji v Sloveniji. V odnosih z dobavitelji mora Mercator dosledno uveljaviti položaj

največjega kupca v državi, potrošnikom zagotoviti kakovostno ponudbo predvsem slovenskih izdelkov po konkurenčnih, evropsko primerljivih cenah, zaposlenim socialno varnost in dobre delovne pogoje, delničarjem pa varno in stabilno naložbo.

Trdim, da smo na skupščini postavljene in s strani nadzornega sveta sproti preverjane cilje in ukrepe, uprava in zaposleni v Mercatorju, dosedaj uspešno izpeljali.

V letu 1997 so bili zamenjava uprave in nadzornega organa družbe (2. in 28. oktobra 1997) ter neverodostojno izkazovanje medletnih poslovnih rezultatov najnižja točka, v kateri se je Mercator sploh lahko znašel. Kot rečeno, smo nadzorni svet, nova uprava in zaposleni našli skupni jezik in zmogli obrat navzgor.

Poslovni rezultati leta 1997, ki so predmet obravnave te skupščine, v največji

meri odražajo odločitev uprave in nadzornega sveta glede realnega vrednotenja sredstev družbe in dokončnega čiščenja dubioz in izgub iz preteklih let. V zvezi s tem sem dolžan skupščino delničarjev obvestiti, da sta zaradi revizorjevega mnenja s pridržkom delničarja Kapitalski in Slovenski odškodninski sklad na objavljene predloge sklepov podala nasprotna predloga v točki 2. in 3. dnevnega reda, hkrati pa tudi v točkah 4, 5 in 7. V nasprotnih predlogih sta zahtevala, da se ne sprejme letno poročilo družbe in pokrivanje izgube za leto 1997. Svoja stališča do nasprotnih predlogov je uprava objavila drugim delničarjem tako, kot to zahteva zakon o gospodarskih družbah, ker predlagatelji sklepov v roku, ki ga zahteva zakon, niso našli skupnega jezika.

Dne 12.11.1998 pa so predlagatelja nasprotnih predlogov sklepov, nadzorni svet in uprava družbe podpisali protokol o uskladitvi mnenj v zvezi s posredovanimi nasprotnimi predlogi. Vsebina protokola: oba predlagatelja odstopata od nasprotnega predloga, torej predlagata, da se letno poročilo družbe za leto 1997, sprejme. Hkrati s tem je uprava družbe sprejela zavezo, da bo naročila nove cennitve vseh nepremičnin v trgovskih družbah Mercator, d.d., Mercator SVS, Mercator Degro in Mercator Modna hiša Mari-

bor, ki presegajo vrednost 500 mio tolarjev ter jih po ugotovitvi poštene tržne vrednosti vključila v računovodske izkaze za leto 1998. Uprava se je tudi zavezala, da ne bo prodala nobene od prevrednotenih nepremičnin po ceni, ki bi bila pod knjigovodsko vrednostjo po otvoritveni bilanci. V zvezi s pokrivanjem izgube za leto 1997, so se podpisniki protokola uskladili o tem, da izguba za leto 1997 ostane nepokrita ter se pokrije v breme kapitala po opravljenih cenitvah.

Usklajenost smo podpisniki protokola dosegli tudi glede sprejema nasprotnih predlogov, ki zadevajo spremembe in dopolnitve statuta, in sicer tako, da se sprejmejo vsi nasprotni predlogi in se o njih glasuje v paketu, razen o novem predlogu Kapitalskega in Slovenskega odškodninskega sklada glede sprememb in dopolnitev 32. in 42. člena statuta, ko se o njih glasuje ločeno, pri čemer nadzorni svet in uprava ne podpirata predloga. Povsem pa se sprejmejo nasprotni predlogi, ki zadevajo spremembe in dopolnitve Poslovnika o delu skupščine delničarjev.

Nekoliko dlje sem se zadržal pri splošni predstavitvi usklajenih stališč v zvezi s predlogi in nasprotnimi predlogi, predvsem zato, da vam že uvodoma pojasnim rezultate usklajevanja. Žal mi je le, da z največjima last-

nikoma, kljub mnogim priložnostim, nismo za zeleno mizo sedli konec avgusta, ko je družba objavila poslovne rezultate za leto 1997 in polletne za leto 1998, revizorska mnenja in mnenja nadzornega sveta. Vendar sem prepričan, da smo predstavniki največjih lastnikov, nadzornega sveta in uprave družbe, čeprav s sporazumom v zadnjem hipu, ravnali v dobro Poslovnega sistema Mercator, ter s tem podprli pozitivne trende družbe glede urešničevanja triletnega poslovnega načrta.

Še nekaj značilnosti tekočega leta: razkorak med tržno in knjigovodsko vrednostjo delnic se zmanjšuje. Cena delnice je obdobju od uvrstitve v kotacijo A (decembra 1997) do danes zrastle za okoli 60%. Družba je v intenzivnem investicijskem zagonu, pri čemer je 50% naložb v prenovu in novogradnjo trgovskih objektov ter akvizicijo trgovskih družb financirala z lastnimi sredstvi. Družba utrjuje odnose s poslovnimi in drugimi partnerji na podlagi instrumentarjev tržnega gospodarstva. Dobiček v obdobju 9 mesecev tekočega leta znaša 943 mio SIT, ustvarjen pa je predvsem zaradi racionalne orgnaiziranosti trgovskega dela družbe, občutnega znižanja stroškov poslovanja (razen stroškov amortizacije), transparentne uveljavitve Mercatorja kot največjega kupca v državi, pripadnosti, zaupanja in odgovornosti zaposlenih v Mercatorju za skupno in odgovorno uresničevanje naših ciljev. Tako trgovske kot netrgovske družbe z uspešnim poslovanjem to dokazujejo.

Pred vami, spoštovani delničarji, je odločitev za Mercatorjevo prihodnost. V njej imate delničarji - lastniki izjemno pomembno mesto. Od vaših odločitev je namreč najbolj odvisno prihodnje zadovoljstvo vas samih, Mercatorjevih kupcev in zaposlenih.

Predsednik uprave
Zoran Janković



50 LET MERCATORJA - 25 JE OSTERČEVIH



Živahen, z vsemi žavbami namazan, za ene burkač, za druge pretkan in zvit trgovec. Po postavi nekoliko robusten, v besedah robat, trmast, neposreden, po vrsti tretji, vendar pa z najdaljšim 25 letnim stažem, direktor Živil, direktor Mercatorja - Adi Osterc. Na pragu devetega življenjskega desetletja prav nič drugačen. Besede so včasih pretirano sočne a žlahtne hkrati, oči iskrive, kretnje živahne, spomin briljanten.

"Nisem bil prvi direktor podjetja Živila, ki ga je marca 1949 ustanovila slovenska vlada. Do leta 1952 so se pred menoj izmenjali trije. Po vojni so me kot partizana dodelili UDBI. Tam mi ni dišalo in sem pri svojem šefu dosegel odpust. Kot "kader" sem prišel za direktorja v Živila. Kaj smo takrat počeli? Prodajali pravzaprav nič, razdeljevali smo "garantirana" živila iz državnih rezerv, tista, ki so bila na karte. Zasedli smo prostore ljubljanskega veletrgovca Verliča. Vse skupaj je bila ena velika revščina, pisarne, skladišče... Ponekod smo čez steptano zemljo preprosto položili deske, da je bilo nekoliko spodobnejše. Sicer pa so bili to časi udarnišтва, odpovedovanja, vendar izjemnega tovarništva, delovne zagnanosti. Pri nas je bila dobra volja doma. Najbrž zato, ker smo bili v tisti revščini bolj ali manj vsi enaki in smo verjeli, da bo enkrat zanesljivo boljše. Počasi smo se iz državnega razdeljevalca prelevili v lokalnega grosista. V starem skladišču Tobačne tovarne smo imeli skladišče. Najbolj zanimivo je bilo skladišče soli. Razsuto sol smo polnili v petdesetkilogramske vreče, tudi udarniško z delavci iz pisarn, če je bilo treba. "Kšeftarski" duh nam ni dal miru, kajti življenjske razmere so se vse bolj normalizirale in priložnost, da se razvijemo v spodobno trgovsko podjetje na debelo, je bilo treba zgrabiti. In smo jo. Ne vem zakaj nas tedanja politika ni marala. V občini Center, kjer smo imeli sedež, so se nas hoteli znebiti in so nam nagajali. Pa smo sedež prenesli v občino Vič, kjer so nam dali v svoji stavbi 5 pisarn. Pa smo še naprej čutili, kako nam letijo polena pod noge. Mesto je podpiralo druge trgovce, dalo jim je kamione, posojila, trgovci so z večjimi plačami vabili in snubili naše ljudi. Mi se pa nismo dali, za hudiča, ne. Nobenega sodelavca nisem izgubil zaradi teh snubcev. Vsi smo bili tako predani svojemu podjetju in tako verjeli v njegovo prihodnost, da smo vse napore za njegovo uveljavitev prestali brez zdrah in predvsem se nismo ustrašili nikogar, ki nam je stregel po življenju. Rinili smo počasi, vendar zanesljivo. Vsi, ki jim je pri vzponu pomagala samo politika, so propadli. Mi smo ostali in organsko rasli iz svojih žuljev."



Adi Osterc

Je bil kašen poseben razlog, da ste leta 1953 spremenili ime podjetja?

"Seveda. Mi smo se borili, da bi se registrirali tudi kot uvoznik. Niti mestna, niti republiška oblast, nam nista hotela izdati ustreznega papirja. Bili smo trmast in se nismo dali odgnati. Ko oblasti niso našle več drugega "uržaha", zakaj smo neprimerni, so odgovorile, da ime podjetja "Živila" ni primerno za zunanjetrgovinsko podjetje. Pa smo objavili razpis za preimernejše ime. Avtor izbranega imena je bil gospod, takrat tovariš Aco Burger iz Gospodarske zbornice. In s tem imenom podjetja ter z vsemi papirji smo se obrnili kar na beograjske uradnike. Pri njih smo izpolnjevali vse pogoje za pridobitev uvozne registracije. In postali smo Mercator - Export - Import. Imenitno se je slišalo."

Kako pa so k Mercatorju - grosistu prišle manjše maloprodajne trgovske firme?

"Mercator je bil solidno podjetje, pri njem je dana beseda veljala prav toliko kot z največ podpisi in "štemplji" opremljen papir. Naši odnosi z majhnimi trgovskimi podjetji so temeljili na poštenosti, solidnosti, zaupanju, tudi na osebnem prijateljstvu. Iz tesnega poslovnega sodelovanja in spoznanja, da imamo od skupnega podjetja lahko koristi tako grosist kot detajlisti, se je oblikovalo jedro današnjega Mercatorja. Naj vam povem zanimiv drobec iz tega združevanja. Ljubljansko trgovsko podjetje Prehrana je imelo povsem prestižne "personalne" razloge, da se ni priključilo Mercatorju. Iz tega podjetja se je razvila današnja Emona. Tako smo rasli in se širili na Dolenjsko, Belo Krajino, Štajersko... Sprašujete me po razlogih. Dobri osebni in pravilni komercialni odnosi. Bili smo, preprosto rečeno zaupanja vredno podjetje z ekipo, ki je podjetje vodila z zdravo kmečko pametjo in trgovsko logiko. Še danes se s hvaležnostjo in s ponosom spominjam svojih najožjih sodelavcev Rozmana, Kušarja, Berčona. In ponosen sem, da je med vodilnimi možmi sedanjega Mercatorja tudi še "moj" kader Franc Prvinšek, pa še nekaj zvestih komercialistov je tudi zraven in tudi v Blagovnem centru jih je še nekaj. Vse tudi ni bilo tako idealno kot se sliši. Vendar se človek zaradi časovne odmaknjenosti spominja le lepih stvari, uspehov in dobrih ljudi ter sodelavcev."

Politika se je v vašem času kar dosti vmešavala v gospodarstvo. Kako ste vi, kot menda povsem samosvoji in nepredvidljivi direktor previharili ta čas in ostali direktor 25 let, do upokojitve leta 1977. Pravijo, da ste se za podjetje bojevali kar s partizansko taktiko in strategijo in da politiki zlepa niste pustili v podjetje.

"Nikomur se nisem pustil. Vrata sem pokazal tudi partijskemu sekretarju, kasnejšemu ministru, ki mi je sporočil partijska stališča glede moje in rotacije drugih ljubljanskih direktorjev. Ali me je na direktorskem mestu ščitila moja partizanščina ali ne, ne bi mogel reči. Preprosto sem tak in amen. Neposreden, besed ne izbiram, kadar imam prav. Vsem, zlasti nižjim partijskim aparatčikom in občinskim sekretarčičem je oblast dišala in so bili v izvajanju siceršnjih smeri politike bolj papeški od papeža. Kaj vse so zahtevali od podjetij! Bolje, da o marsikateri njihovi neumnosti molčim. Takšnih ljudi nisem nikoli maral v svoji bližini, tudi na delovnih mestih ne. Do takih sem bil neprijeten in sovražen, tudi prezirljiv. Še najbolj me je peklil zakon o združenem delu, politična Kardeljeva pogruntavščina, od katere si gospodarstvo zlepa ni opomoglo. Tozдовske planke so rasle kot gobe po dežju in so še danes marsikje z njimi obnoreni. Dobro, da sem se v tisti noriji leta 1977 upokojil in le od daleč opazoval ves balast, ki se je nabiral okrog "kšefta". Pogubno!"

Za vami je prišel Miran Goslar. Druga Mercatorjeva legenda.

"Goslar je iz drugačnega testa. Spreten politik, večš besedovanja, zna kupčkati in deliti. Strateg in dolgoročen načrtovalec, ki je Mercator spretno in pametno vozil okrog vseh čeri tozдовstva in privatizacije, da je ostal skupaj. Odličen vodja."

In vaš pogled na sedanjo poslovodno ekipo? Kaj ji polagate na srce?

"Mlada in zagnana ekipa, ki ima v prvem letu kar nekaj pokazati. Predana delu in uspehu. Vedno naj drži besedo! Stran od politike in ekonomistov filozofov! Osebnih interesov naj ne vpleta v interese podjetja, naj se ji od uspeha ne zvrta in naj ne pozabi na svoje sodelavce, majhne in neopazne pridne mravlje, ki znašajo na mravljišče in ga gradijo. V mojih časih sem osebno poznal vsakega delavca. Danes je to nemogoče. Toda so načini in poti, da se do vsakega pride in se mu pokaže spoštovanje. To je tisto, kar drži ljudi in podjetje skupaj."

Se časov v Mercatorju radi spominjate? Vsi, ki vas v sedanjem Mercatorju še poznajo, vedo o vas povedati kar nekaj anekdot, predvsem pa radi kometirajo vaše neposredne nagovore.

"Veste, dobro mi dene, ker čutim, da sem med Mercatorjevci, vsaj pri večini, dobrodošel. Mislim, da sem pri sodelavcih največ dosegel prav s svojo neposrednostjo, včasih tudi robato zabeljeno, mislim pa, da so kljub vsemu vsi čutili, da imam srce. In če se me Mercatorjevci spominjajo po tej plati, sem zadovoljen. Kar pa zadeva anekdote - prosim, pustiva jih, najbrž niso za zapisat. Brez jezikovne sočnosti iz njih ne bo nič."

"Ta mala, zapiši, da želim prav vsem Mercatorjevcem uspešno leto 1999. Da želim, da bi držali skupaj tako, kot smo v starih časih, da ostanejo zvesti podjetju. Poglejte, kaj se naredi, če ljudje stopimo skupaj. No, ja pa malo debelejšje kuverte bi lahko tudi bile."

Čvrst stisk roke, iskriv pogled in skoraj mladostno neugnan smeh, so me spremili do vrat. To mi je o sobesedniku povedalo največ.

Vesna Bleiweis



PRED NOVIM SOSEDOM JE V MARIBORU VRŠALO KOT ŽE DOLGO NE

Pravijo, da se od stavke v Tamu, v Mariboru še ni zbralo toliko ljudi, kot se jih je zbralo v soboto, 28. novembra, ko sta Mercator in kranjski Merkur odprla trgovski center. Nekaj je gotovo prispevala radovednost, nekaj pa tudi potrebe. Oboje se je zlilo v dober izkupiček.

Zgradbo Mariborskega tiska sta družbi Mercator SVS in Merkur kot strateški "punkt" ogledovali že leta 1996, jo kupili leta 1997 in zanjo odšteli 640 milijonov tolarjev. Pozno poleti leta 1998 so se začele priprave na preureditev in 28. novembra je bil trgovski center že središče zanimanja Mariborčanov, ki jih je že pred otvoritvijo hipermarketa vznemirjala vest, da je družba Mercator SVS kupila "njihov" Klas in Maksino in tako razširila svoje vplivno območje. Zdaj imajo

najboljšega sosedo lahko vsak dan pod drobnogledom in se prepričajo o njegovi ponudbi, cenah, kakovosti storitev in predvsem o tem, da za nakupom ne stojijo sovražni nameni.

"Z zaposlitvijo 27 Klasovih delavcev (skupno jih je 28) so v novem hipermarketu ohranjene zaposlitve, ki bi bile v družbi Klas vprašljive. In to so zaposlitve v slovenskem podjetju", je na novinarski konferenci poudaril generalni direktor družbe Mercator SVS Stanko Brodnjak.

Dobrih čistih 2.400 kvadratnih metrov velik hipermarket - po velikost druga velika Mercatorjeva trgovina in prva v družbi Mercator SVS - je družbo Mercator SVS veljal 620 milijonov tolarjev. Vse iz lastnih sredstev. V njem je nekaj več kot 12.000 živilskih in neživilskih izdelkov, razmerje med njimi pa 60:40 v korist živilskih. Poudarjena je predvsem ponudba mesnih delikatesnih izdelkov, mlečnih izdelkov (nekaj deset vrst sirov bo zanesljivo zadovoljilo še take izbirčneže),



Množica pred trgovskim centrom v Mariboru



Predsednik uprave Zoran Janković je svoj prvi nakup namenil zaposlenim v Hipermarketu in ga izročil poslovodji Franciju Golnarju



Hladilna linija za mlečne in druge polpripravljene izdelke

zamrznjenih in predpripravljenih živil ter svežega sadja in zelenjave. Ponudba, ki se v hipermarketu ponuja Mariborčanom, je zanesljivo na evropski ravni. Pomembno je, da so police napolnjene predvsem z izdelki slovenskih proizvajalcev, ne manjkajo pa tudi uvoženi izdelki - celo iz Amerike, po katerih so kupci povpraševali čez mejo. Hipermarket tudi po notramnji ureditvi v ničemer ne zaostaja za podobnimi v zahodni Evropi.

Dogodek - odprtje trgovskega centra je bil povezan še s prijaznimi potezami obeh družb. Merkur je na tiskovni konferenci predstavnici doma Anton Skala, v katerem skrbijo za otroke s posebnimi potrebami, izročil donacijo, ki sodi v okvir Merkurjeve akcije "Odrta dlan za dober dan." Družba Mercator SVS pa donacijo mariborski bolnišnici. Po novinarski konferenci sta Jože Jagodnik, direktor nogometnega kluba in Stanko Brodnjak podpisala pogodbo o sponzoriranju nogometnega kluba Maribor Teatonic.

Iz vsega, kar se je dogajalo na otvoritvi lahko sklepamo, da so Mariborčani radovedno in željno pričakovali, kaj jim najboljši sosed lahko ponudi. Sodeč po njihovih prvih vtisih, so prva pričakovanja izpolnjenja. Zdaj je samo še od nas odvisno, koliko zvestih in novih kupcev se bo zvrščalo pred našimi blagajnami.

Vesna Bleiweis





Mercator in Merkur pod skupno streho



Najboljši sosedge iz hipermarketa

PTUJSKO SUPERMESTO

V tem Supermestu, ki sta mu streho dali družbi Kovinotehna in Mercator SVS, je poleg odlične ponudbe izdelkov, tako v Mercatorjevem hipermarketu kot v trgovini Kovinotehne in trgovincah drugih partnerjev, veliko prijaznega in vabljivega.



Ptujsko supermesto



Delikatesna linija

Vrata Supermesta sta 23. novembra slovesno odprla nekdanji Mercatorjevec in sedanji predsednik uprave Kovinotehne Saša Geržina in predsednik Mercatorjeve uprave Zoran Janković. "Supermeščani" so Supermesto napolnili do zadnjega kotička in se predali nakupovalnim užitek.

Hipermarket na Ptuju je brez dvoma (po mojem mnenju) najprijaznejša velika Mercatorjeva trgovina. Kljub temu, da je velika, se v njej ne počutiš izgubljen, prav nič te ne razosebi, kar je sicer značilnost velikih prodajnih centrov. V njej si kupec s svojo identiteto. Mislim, da so se v tem hipermarketu odlično ujeli počutje kupca, prava mera motiviranja za nakupovanje in ponudba. Družinski nakup v Supermestu pa bo prijeten že zaradi parkirnih površin, siceršnje slabe točke slavnega mesta Ptuj. Za dobrih 2.500 kvadratnih metrov hipermarketa je družba Mercator SVS odštela 420 milijonov tolarjev, tretjino te vsote je posodila banka. In vse te metre, s skupaj čez tisoč tekočimi metri polic, bo obvladovalo 19 zaposlenih. Prehrambeni izdelki - okoli 6000 jih je, so dopolnjeni z vsem, kar moramo imeti pri roki vsak dan. Po izbiri pa zanesljivo prednjačijo delikatesni izdelki, od mesnih, mlečnih, do solatk za vse okuse. **In še zanimivost: Ptujčanom so bili prvim v Sloveniji ponujeni izdelki s trgovsko znamko Mercator, ki jih izdeluje Eta iz Kamnika (rdeča pesa, gorčica, marelična marmelada).** So pa v ptujskem hipermarketu zaposleni oblečeni drugače - nosijo povsem netipične Mercatorjeve delovne obleke. Menda so prototip Mercatorjeve nove mode.



V Ptujskem hipermarketu je nakupovalno okolje izredno prijetno



Ptujsko žensko "brigado" vodi poslovodja Ivo Valand

NOVOST KLUBA MERCATOR MODRA IN ZELENA KARTICA S PIKAPOLONICO

Modra za tiste naše kupce, ki vedno ali pretežno plačujejo z gotovino, zelena za tiste, ki kupljeno blago plačujejo enkrat na mesec s položnico.

Nakup z eno ali drugo kartico pa prinaša nagrado za zvestobo, odvisno od vrednosti nakupa,

Od množice plastičnega denarja - plačilnih in kreditnih kartic, se bo konec letošnjega leta poslovala M kartica, kartica, ki sta jo skupaj "upravljala" Klub Mercator (plačilna funkcija kartice) in M banka (bančna funkcija kartice). Bančno funkcijo M kartice (dvig denarja na bankomatih, dokumentna funkcija kartice pri čekovnem poslovanju, itd...) bo v celoti nadomestila nova kartica sistema Aktiva. To

kartico bo vsem dosedanjim imetnikom M kartice poslala M banka.

In kaj bo namesto M kartice svojim dosedanjim članom in drugim kupcem v Mercatorju ponudil Klub Mercator?

Modro in zeleno kartico s pikapolonico.

Mnogi se boste vprašali, čemu dve kartici. Odgovor je preprost.



MODRA IN ZELENA KARTICA MERCATOR PIKA NAGRAJUJETA ZVESTOBO IN VREDNOST NAKUPOV. KAKO, KDAJ IN KOGA, BOSTE IZVEDELI IZ LIČNE ZLOŽENKE, KI VAM JO PRIPRAVLJA KLUB MERCATOR.



GROSUPELJSKE ŽEMLJICE ZA MC DONALD'S, DA O SLASTNEM GROSUPELJSKEM KRUHU V SEVEROVZHODNI SLOVENIJI NE GOVORIMO

Vsak lokalni proizvajalec sestavin za "burgerje", mora natančno izpolnjevati vsa zahtevna in zahtevana kakovostna merila, če hoče biti vključen v Mc Donald'sovo ponudbo.

Popolna standardizacija, od surovin do končnega izdelka, je zahteva, ki so ji kos le kakovosti in poslovnosti povsem predani proizvajalci.

Kjerkoli po svetu si privoščite znamenite Mc Donald'sove "burgerje", povsod morajo imeti enake sestavine, enak okus, biti morajo enaki v New Yorku in Novosibirsku, Timbaktuju in Spodnjem Kašlju.

Vsak lokalni proizvajalec sestavin za "burgerje", mora natančno izpolnjevati vsa zahtevna in zahtevana kakovostna merila, če hoče biti vključen v Mc Donald'sovo ponudbo. Popolna standardizacija, od surovin do končnega izdelka, je zahteva, ki so ji kos le kakovosti in poslovnosti povsem predani proizvajalci.

Pekarna Grosuplje je v začetku decembra postala dobaviteljica žemljic za "burgerje" v Sloveniji. Za vstop med Mc Donald'sove dobavitelje so se grosupeljski peki pripravljali skoraj dve leti in v razvoj izdelka ter potrebno tehnološko in tehnično opremo vložili okoli milijon mark. Se jim bo pa to obrestovalo, saj v Mc Donald'sovih restavracijah v Sloveniji dnevno potrebu-

jejo okoli 15.000 žemljic. Na oko je to okoli 6 milijonov hrustljavih, zlato zapečenih žemljic. In če jim dodamo še 6000 ton kruha in različnega pekovskega peciva ter predpripravljenih zamrznjenih izdelkov, je bera grosupeljskih pekov bogata. Letno - prevedeno v tolarje to pomeni 1,4 milijarde prihodka. Sodijo med pet največjih slovenskih pekarn. V posodabljanje proizvodnje in razvoj novih, predvsem zahtevnejših izdelkov, so letos vložili 500 milijonov tolarjev. Enak vložek načrtujejo tudi za prihodnji dve leti.

Pa tudi sicer je Mercator Pekarna Grosuplje geografsko razširila svojo ponudbo na območje severovzhodne Slovenije. Na Ptuj in Mursko Soboto. Lokalni pekarski podjetji bosta po grosupeljski "licenci" pripravljali sveže in tudi zamrznjene pekovske izdelke, ki bodo naprodaj v Sparovih supermarketih na tem območju, morda pa tudi v Mercatorjevih.



Pekarna Grosuplje je v razvoj in opremo vložila milijon mark.





Peter
dec. 98

"BOOM" V AJDOVŠČINI

Ko se bo leto 1998 izteklo, bomo sešteli tudi vse prenovljene in nove trgovine. Številka ne bo nižja od 60. Sešteli bomo finančni učinek naložb in vse skupaj primerjali s planom. V seštevku bodo tudi podatki o prenovi naše blagovnice v Ajdovščini.

Prenovljeno 1. in 2. nadstropje Ajdovske blagovnice so odprli 26. novembra. V prvem nadstropju kraljuje na nekaj manj kot 200 kvadratnih metrih tehnični program, njegov sosed je na okoli 250 metrih tekstilni program, nad njima v drugem nadstropju pa je "Boom" - oddelek za prosti čas, šport, razvedrilo, skratka oddelek za veselje in mlade, ki so ga že v podobni idrijski in postojnski trgovini krstili za "Boom". Že v prvih dneh se je potrdilo, da so Ajdovci "Boom" potrebovali in ga sprejeli za svojega. Prava zamisel!

V prenovi je vloženih 45 milijonov tolarjev, prostorska ureditev je zamisel arhitektke Barbare Mlekuž, za opremo je skrbel Marinko Klanfar.



Direktorica Ivana Leskovec in poslovodja ajdovske blagovnice Zdenko Kravos



Modna revija



Preurejen tekstilni oddelek

V SPODNJI IDRIJI SO ODPRLI



Nada Babič

Povsod želimo biti najboljši sosed. Tudi v krajih, kjer sonce pozimi ne seže v ozko dolino, temveč le poboža strme bregove nad njo. Spodnja Idri-

ja, včasih so ji rekli Pri fari, je sredi novebmra v Poslovno trgovskem centru dobila prenovljeno samopostrežbo.

Gospe **Nade Babič**, eno tistih poslovodkinj, za katere pravimo, da je trgovka z vsem bitjem, nismo spraševali po zadovoljstvu s prenovljeno trgovino, saj je to iz nje kar sijalo in prav tako tudi z obrazov njenih petih sodelavk. Vprašali smo jo po lastnostih trgovca in zapovedih trgovskega poklica.

"Prva reč v trgovini je prijaznost. Kupci takoj ločijo pravo prijaznost od narejene. Druga reč, ki se mi zdi pomembna: strank ne smeš ločevati glede na debelino denarnice. Vsaka stranka mora biti deležna enake pozornosti, vljudnosti, prijaznosti. Zahtevna in manj zahtevna. Gre preprosto za obnašanje, za tisto, kar ima človek v sebi ali pa nima. Po naravi nadut človek, ne bo nikoli prijazen prodajalec. Osebna ure-

jenost, redoljubnost, poštenost, to krasi dobrega trgovca. Pa vse skupaj nič ne pomaga, če je trgovina klavarno založena in daje vtis gnezda, v katerega so različni ptiči odložili jajca. Vesela sem, da širom po Sloveniji Mercatorjeve trgovine dobivajo enotno zunanjo in notranjo podobo, da je prodajna ponudba bolj ali manj tipizirana in obogatena s ponudbo, ki ustreza lokalnim potrebam. In prav posebej me veseli, da smo tudi pri nas deležni tega," je povedala gospa Babič.

Direktorica maloprodajnega območja **Ivanka Leskovec** je povedala, da je s prenovo trgovina povečana na 300 kvadratnih metrov, poslovanje je spremljano računalniško (POS), vse zaposlene so opravile tečaj za upravljanje z njim. Po pričakovanjih naj bi v samopostrežbi mesečno iztržili med 15 in 16 milijoni tolarjev.

Vesna Bleiweis



Prenovljeni trgovini vsekakor velja nazdraviti

SISTEM KAKOVOSTI ISO 9000

Že vse od izida v letu 1987 so mednarodni standardi serije ISO 9000 temelj učinkovite in pregledne organizacije poslovanja z natančno razmejitvijo vseh odgovornosti in pooblastil ter medsebojnih povezav. V več kot 100 državah po vsem svetu se po standardih ISO 9000 ravna že kakšnih 200.000 podjetij. Kar v 91 državah so ti standardi predpisani celo na nacionalni ravni.

Kot razlog navajajo uspešnejše poslovanje, večjo konkurenčnost in višjo dobičkanost tistih gospodarstev, ki se ravna po ISO 9000.

Drugi pristopi h kakovosti (TQM, nagrade za kakovost ...), ki v zadnjem času postajajo vse bolj priljubljeni, so smiselna nadgradnja skupnih prizadevanj za boljšo kakovost, vendar nikakor ne morejo izpodrinuti ali nadomestiti standardov in z njimi predpisanih zahtev.

Tista podjetja, ki se uvedbe standardov še niso lotila, bodo prej ali slej k temu primorana zaradi partnerskih povezav z drugimi že certificiranimi podjetji, ki nastopajo na tržišču.

Osnovni pojmi

V zvezi s sistemom kakovosti se pogosto uporabljajo pojmi kakovost, sistem kakovosti, zagotavljanje kakovosti... Naj razložimo nekaj teh osnovnih pojmov:

Kakovost

Vsebinsko pojma kakovost lahko opredelimo oziroma pojasnimo z več strani. Omejili se bomo na naslednjo pojasnitev: kakovost je doseganje stopnje storitve, ki jo kupec pričakuje ob najmanjših stroških dobavitelja. Matematično jo lahko izrazimo s formulo:

$$\text{Kakovost} = \text{Vrednost za kupca} / \text{Stroški za dobavitelja}$$

Sistem kakovosti

je sestavljen iz dokumentiranih postopkov, ki opredeljujejo aktivnosti, s katerimi podjetje obvladuje kakovost.

Zagotavljanje kakovosti

kakovost zagotavlja ustrezno ukrepanje oziroma drugo delovanje podjetja za uresničitev vseh zahtev in pričakovanj kupca, lastnika in okolja

Vodenje kakovosti

pod vodenjem kakovosti razumemo vse aktivnosti, ki določajo politiko kakovosti, cilje in odgovornosti in njihovo uresničevanje s sredstvi, kot so planiranje kakovosti, obvladovanje kakovosti, zagotavljanje kakovosti in izboljševanje kakovosti.

TQM - Total Quality Management:

TQM pomeni celovito upravljanje kakovosti. Je filozofija upravljanja in izvajanja, katere namen je uporabljati človeške in materialne vire podjetja za uresničitev ciljev na najbolj učinkovit način.

ISO 9000 International Organisation for Standardization:

Z izrazom ISO 9000 pojmujeemo vse standarde, ki jih je pripravil tehnični komite ISO/TC 176 v okviru mednarodne organizacije za standardizacijo ISO.

Obvladovanje poslovnih procesov

Obvladovanje dokumentacije je le del celovitega obvladovanja procesov, katerih kakovostno načrtovanje in učinkovito vodeno izvajanje prispeva k znatnemu dvigu kakovosti v družbi.

Pri projektu vzpostavitve sistema kakovosti ISO-9000 je cilj dokumentirati obstoječe poslovne procese. Z dokumentiranjem obstoječih poslovnih procesov in z izvajanjem internih presoj se evidentirajo priložnosti za njihovo spremembo.

Elektronska podpora sistemu kakovosti

Vpeljavo poslovanja v skladu s standardi ISO-9000 si je težko zamisliti brez učinkovite elektronske podpore. Že samo obvladovanje dokumentacije in obvladovanje številnih komunikacij med zaposlenimi zahteva uporabo orodij za obvladovanje dokumentarnih baz in komunikacij. Ta navidez zapleten pristop v končni posledici vodi do znatnega dviga kakovosti in obenem poenostavi delo. Kakovost s tem postane del vseh zaposlenih, podjetje pa bolj konkurenčno na trgu.

Izobraževanje za kakovost

Velikokrat zasledimo misel "Kakovost so ljudje ..." in to ne brez razloga, saj konec koncev celoten sistem kakovosti

temelji na ljudeh oziroma njihovih medsebojnih povezavah in delovanju. Iz tega spoznanja izhaja tudi zahteva, da se s projektom kakovosti, s svojo vlogo v njem, seznanijo vsi zaposleni v družbi. V Mercatorjevih trgovskih družbah bodo že v pripravljeni fazi potekali seminarji ali druge oblike izobraževanja za vse strukture in ravni zaposlenih.

Zaključek

Vpeljava sistema kakovosti ISO-9000 predstavlja za zaposlene dodatni napor, zato je normalno, da se pojavijo odpori češ, saj imamo že svojega dela preveč.

Vpeljavo sistema kakovosti ISO-9000 bi lahko primerjali z vpeljavo informacijske tehnologije pred desetimi leti, ki je zahtevala nove načine dela, več dela, dodatno znanje in zato tudi obilico negodovanja. Danes si dela brez računalnikov praktično ne moremo zamisliti in nihče si ne želi "peš" računanja ali pisanja brez urejevalnikov besedil - da o čem drugem sploh ne razmišljamo. Po izkušnjah svetovalcev si v podjetjih, ki imajo ISO 9000 uveden že več kot pet let, zaposleni ne predstavljajo poslovanja, ki ni dokumentirano in izvajano v skladu z dokumentacijo, kot jo predvideva standard ISO 9000.

Živimo v času, ki zahteva, da spremenimo nekatera ustaljena prepričanja in navade. S kritično presojo se moramo odpovedati staremu redu (navadam) in se spopasti s spremembami. Vendar, v vse spremembe je treba vtkati tako stare kot nove vrednote, saj sicer ne moremo uspešno delovati niti sodelovati. Sistemu kakovosti najbolj škoduje prepričanje, da zapisani dogovori zmanjšujejo in dušijo delovno ustvarjalnost, formalizirajo in razosebljajo medsebojne odnose, saj je papir orodje in orožje birokratov. Zato ni vseeno, kdo pripravlja in predpisuje dokumentacijo, kdo jo pregleduje, koliko je razumljiva in kakšen odnos imajo do nje tisti, ki po njej izvajajo poslovne procese.

Sistem kakovosti ISO 9000 bo Mercatorju zagotovil urejenost in transparentnost poslovanja, poleg tega se bo poslovanje med trgovskimi družbami poenotilo, kar bo imelo za posledico zniževanje stroškov poslovanja. Ker je ISO-9000 mednarodni standard, bo Mercator lažje navezoval odnose s svojimi dobavitelji in ostalimi poslovnimi partnerji, med kupci bo prepoznavnejši, kar se bo odrazilo na njihovi lojalnosti in zaupanju.

mag. Božo Virant



Mojster Zdenko Potočnik je vodil seminar za sodelavke mariborskega hipermarketa - kako ponuditi delikatesne izdelke



Kakovost predvsem na prodajnih policah

ZAUPANJE KOT VREDNOTA POSLOVODENJA

Podjetje, ki ceni in neguje zaupanje, ustvarja pogoje za zavzeto, viziji predano poslovanje. Pri tem ima ključno vlogo kredibilnost menedžmenta, ki je zato dejanska in ne le formalna avtoriteta.

Zaupanje je verovanje v poštenost, integriteto, zanesljivost, pravičnost in druge kakovostne lastnosti osebe ali stvari. Zaupanja ne pridobimo, niti si ga ne zaslužimo čez noč. Najpogostejše se gradi počasi in postopno, dokler ne dozori v splet lastnosti, ki zaznamujejo naše osebno in poslovno življenje ali pa odnos do stvari. In še nekaj velja za zaupanje: težko pridobljeno, lahko izgubljeno. Zaradi ene same nepremišljene ali zgrešene poteze, nekorektnosti in zavajajoče informacije, lažnih podatkov, neupravičenega obtoževanja ali na kakšen drug način zlorabljenega zaupanja, ga lahko izgubimo, mnogo težje ga obnovimo.

Zaupanje je močna povezovalna sila in vrednota znotraj podjetja, pa tudi vrednota, na kateri temeljijo in se gradijo odnosi podjetja z ostalim okoljem.

Brez zaupanja med menedžerji (poslovodnimi ljudmi) in lastniki, ki jih v teh odnosih predstavlja nadzorni svet družbe, ali med menedžerji in zaposlenimi, si uspešnega podjetja ne moremo predstavljati. Še več, medsebojno zaupanje je ključna osnova vseh strateških podstatov, zavezništev ali drugih oblik sodelovanja.

Mnogi raziskovalci oziroma avtorji so poskušali ugotoviti ekonomski učinek zaupanja med sodelavci, med nadzornim organom in menedžmentom, med menedžmentom in zaposleni-

mi. Osnovni rezultati raziskav kažejo, da so stroški poslovanja dosledno v prav vseh podjetjih, v katerih je nezaupanje prevladujoča oblika medsebojnih odnosov, bistveno višji. Ne samo zaradi direktnih stroškov neposrednega nadzora, ampak zaradi nožice drugih stroškov, ki zaradi vsesplošnega nezaupanja nastajajo na različnih ravneh in funkcijah poslovođenja.

Sodobna poslovodstva podjetij vse bolj odločno ustvarjajo okolja, v katerih imata spoštovanje in zaupanje, najpomembnejše mesto. Zaupanje je osnova za sklepanje delovnih razmerij, za sklepanje in ohranitev kupoprodajnih odnosov, podjetniških partnerskih povezav, lojalnost do podjetja in kupcev, za racionalnost in ekonomičnost poslovanja... Medsebojno zaupanje med vsemi prej navedenimi pa je še posebej pomembno, kadar gre za tvegane odločitve, odločitve povezane s sanacijo podjetja, ali kadar gre za dolgoročne poslovne povezave oziroma razmerja. Če zaposleni zaupajo poslovodstvu, poslovodstvo pa zaposlenim, skratka, kadar odonosi v podjetju temeljijo na medsebojnem zaupanju, težje pride do nepredvidljivih dogodkov ali konfliktnih situacij.

Zaupanje je pomemben element tudi v odnosu podjetja do okolice. Kakovostno poslovodstvo pridobiva zaupanje partnerjev in druge javnosti ter tako

ustvarja pozitivno javno mnenje in ugled podjetja.

Podjetje, ki ceni in neguje zaupanje, ustvarja pogoje za zavzeto, viziji predano poslovanje. Pri tem ima ključno vlogo kredibilnost menedžmenta, ki je zato dejanska in ne le formalna avtoriteta. Z delegiranjem pristojnosti strukturira in motivira potenciale v podjetju in ustvarja sinergijo, potrebno za hitro reagiranje na spremembe, kakor tudi na sprožanje pozitivnih sprememb.

mag. Marjan Sedej





MERCATORJEV SINDIKAT DAL POBUDO ZA PRESOJO USTAVNOSTI

Z veljavnostjo Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti (zakon je pričel veljati dne, 24.10.1998), je za vse presežne delavce Mercatorja, d.d., ki so jim bili vročeni sklepi o uvrstitvi med trajno presežne delavce, konec meseca aprila in so le-ti postali dokončni v začetku meseca maja 1998 obveljalo, da lahko uveljavljajo pravice le po noveli zakona. Čeprav je bilo s strani pristojnih strokovnih služb Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve pred sprejetjem novele zakona, vedno pridobljena razlaga (osebna, mediji), da presežni delavci, katerih sklep je postal dokončen pred uveljavitvijo novele zakona, uveljavljajo pravice po starem zakonu, ki je bil zanje ugodnejši (predvsem glede dolžine denarnega nadomestila za čas brezposelnosti, možnost upokojitve 2+3, itd.). Vsi presežni delavci, ki niso mogli na Zavodu za zaposlovanje uveljavljati pravic po pogojih in načinu, ki so veljali za brezposelne osebe do 24.10.1998, bodo obravnavani po noveli zakona. Kar pa pomeni, da je

delavcem odvzeta z dokončnostjo sklepa o uvrstitvi med trajno presežne delavce, že pridobljena pravica, kakor tudi uveljavljanje pravic iz 31. člena že veljavnega zakona (možnost prijave v 30 dneh po prenehanju delovnega razmerja).

Dikcija 61. člena novele zakona je naravnana tako, da bi morali biti vsi presežni delavci in njihovi delodajalci že pred uveljavitvijo novele z njo podrobno seznanjeni tako, da bi presežni delavci lahko uveljavljali že pridobljene pravice pred uveljavitvijo le-tega.

Po našem mnenju je z uveljavitvijo 1., 2. in 3. odstavka 61. člena kršen 14. in tudi 155. člen Ustave Republike Slovenije, saj mora preseženi delavec oziroma zavarovanec najprej pridobiti pravico iz zavarovanja za primer brezposelnosti, šele na podlagi pridobljenih pravic le-te lahko uveljavlja na Zavodu za zaposlovanje.

Poleg tega pa zakoni in drugi predpisi skladno z ustavo ne morejo imeti učinkov za nazaj, v nobenem primeru pa ne morejo posegati v že pridobljene pravice. V našem primeru je delavec

pridobil pravico do uveljavljanja pravic iz naslova zavarovanja za primer brezposelnosti z dokončnostjo sklepa o uvrstitvi med trajno presežne delavce.

V 87. členu Zakona o delovnih razmerjih so starejši delavci: ženske, starejše od 50 let in moški, starejši od 55 let, le tem pa po 17. členu Splošne kolektivne pogodbe za gospodarske dejavnosti ne more prenehati delovno razmerje kot trajno presežnim delavcem, razen če ti delavci s prenehanjem izrecno soglašajo, posledica česar pa je izguba pravic (denarno nadomestilo) na Zavodu za zaposlovanje.

IO sindikalne podružnice delavcev Uprave zato zahteva od ZSSS oziroma od Sindikata delavcev trgovine Slovenije, da sproži postopek za preverjanje ustavnosti 61. člena Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti ali ustrezno tolmačenje tega člena.

IO sindikalne podružnice delavcev Uprave, Katja Galof

Sindika obvladujoče družbe Mercator, d.d., je uspel pridobiti naslednje tolmačenje Ministrstva za delo, družino in socialne zadeve:

"Delavci, ki jim do upokojitve manjka do pet let, imajo pravico uveljaviti določbe iz Zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti, ki je veljal do 24.10.1998 (stari zakon), kar pomeni, da lahko uveljavljajo tako imenovani sistem "2+3" (Delavec, ki ima namreč več kot 20 let delovne dobe, prejema skladno s starimi določbami Zakona o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti denarno nadomestilo največ dve leti, potem pa mu območna enota Zavoda za zaposlovanje Republike Slovenije podaljša prejemanje denarnega nadomestila še največ za 3 leta, v kolikor delavec v teh treh letih izpolni pogoje za upokojitev)."

Z drugimi besedami to pomeni, da presežni delavci (delavke, stare med 48 in 50 let in delavci, stari med 53 in 55 let), katerih sklep o uvrstitvi med trajno presežne delavce je postal dokončen 23.10.1998), uveljavljajo pravice po starem Zakonu o zaposlovanju in zavarovanju za primer brezposelnosti, ki je zanje ugodnejši.

GORENJSKA MLEKARNA MED TRADICIJO IN VIZIJO

Gorenjska mlekarna sodi v vrh slovenskega mlekarstva, tako po osnovnih kazalcih uspešnosti poslovanja, kot po odzivih potrošnikov. Skrb za visoko kakovost izdelkov in njihovo raznolikost je nagrajena s krepitvijo tržnega deleža, ki se iz leta v leto povečuje, pa tudi z nagradami, ki jih dosega na slovenskih sejamskih prireditvah.

Skrivnost je v mleku

V Gorenjski mlekarni namenjajo posebno pozornost stalni in preverjeni kakovosti surovega mleka, saj se zavedajo, da so vrhunski mlečni izdelki lahko izdelani samo iz visokokakovostne surovine. Dolgoletni napor okrog tisoč kmetov, kmetijske svetovalne službe in mlekarne niso bili zaman. Poznavalci stroke priznavajo, da prejema Gorenjska mlekarna zelo dobro surovo mleko iz čiste gorske pokrajine. "Dobra surovina je osnovni pogoj za vrhunske izdelke. Tega dejstva še tako izpopolnjen tehnološki postopek ne more nadomestiti. Zato je že dolgo v veljavi takšen sistem plačevanja surovega mleka, ki v največji meri spodbuja skrb za njegovo visoko kakovost glede higiene in sestave. Samo s takim mlekom lahko ohranjamo konkurenčnost naših izdelkov, ki sodijo predvsem v višje cenovne razrede. Naš položaj na slovenskem tržišču se je v zadnjih letih zelo okrepil, saj so nekateri naši izdelki, predvsem sir Jošt, jogurti Megamilk in Yoni postali najbolj prodajani mlečni izdelki. Pričakujemo, da se bodo ti trendi v prihodnje še nadaljevali," poudarja **Ivana Valjavec, direktorica Gorenjske mlekarne**.

Poleg kakovosti pa iz leta v leto narašča tudi količina odkupljenega mleka. Ta se povečuje bistveno hitreje kot na ostalih območjih Slovenije. Po količini odkupljenega mleka pripada Gorenjski mlekarni četrto mesto v Sloveniji. Tako se je v zadnjih petih letih (od 1993 do 1997) količina odkupljenega mleka povečala za 30%, v ostali Sloveniji pa v povprečju le za 11%. Ocenjujejo, da bodo do konca leta 1998 od sedmih gorenjskih kmetijskih zadrug in dveh kmetijskih podjetij odkupili približno 42 milijonov litrov mleka, to je 13% več kot lani. Ne glede na to, da se število pridelovalcev mleka iz leta v leto zmanjšuje, odkupijo na istem območju več mleka. S tem se povečuje tudi strukturni delež, ki ga ima v Sloveniji odkupljeni količini Gorenjska mlekarna. Ta je z 8,15% v letu 1993 narasel na 9,53% v letu 1997 oziroma bo po oceni v letu 1998 znašal 9,85%.

Izdelki za vsako željo in okus

Želje in zahteve slovenskega potrošnika so iz leta v leto večje. Tega se dobro zavedajo tudi v Gorenjski mlekarni, ki je v zadnjih letih ponudila tržišču raznoliko paleto mlečnih izdelkov, ki segajo od različnih vrst konzumnega mleka, navadnih in sadnih jogurtov, sladke in kisle smetane preko surovega masla do skute in sirov. Nekatere blagovne skupine so združene pod prepoznavnimi blagovnimi znamkami: **Jošt (siri), Megamilk (jogurti) in Gorenjsko mleko (konzumno mleko)**. Za tržno politiko blagovnih znamk so se, po besedah direktorice trženja **Mojce Šubic**, odločili zaradi večje prepoznavnosti izdelkov. Dejstvo je, da je na slovenskem tržišču množica različnih domačih in tujih mlečnih izdelkov, konkurenca je zelo močna, tržišče pa je vendarle omejeno. Njihovi izdelki so zato natančno pozicionirani, z visoko razpoznavnostjo, ki jo gradijo z domišljenim poimenovanjem izdelka, opaznim dizajnom embalaže in seveda z odmevnimi promocijskimi akcijami.

Da so pri delu uspešni, pričajo tudi rezultati. Jogurti Megamilk so najbolj razširjena blagovna znamka pri nas. Zaradi odličnega surovega mleka in premišljenega tehnološkega postopka so v nekaj letih postali pojem vrhunske kakovosti. Blagovna znamka Megamilk je dopolnjena z modernim, trendovskim, probiotičnim jogurtom Yoni, ki je polnjen v reciklativno, praktično plastenko. "Odziv naših porabnikov na Yoni je presegel vse optimistične napovedi. Vedeli smo, da smo pripravili izdelek, ki bo tržna uspešnica. Da pa bomo morali proizvodnjo Yonija dobesedno potrojiti in to že po prvem mesecu prodaje, tega res nismo pričakovali," pravi tehnični direktor **Janko Koželj**.

V Gorenjski mlekarni si prizadevajo doseči raven izdelkov, primerljivo z najboljšimi izdelki drugih evropskih mlekarn ali pa celo višjo. Tako so prvi v Evropi razvili mleko brez holesterola s standardno maščobnostjo 3,2%. Iz Gorenjske mlekarne prihaja tudi več vrst najboljših sirov: štiri

vrste jošta (jošt, mini jošt, lahki jošt in jošt z zelenim poprom), gavda, tomaž, trapist, mini trapist, jakob, ambrož, kranjski sir in tri vrste kranjskega barona (gosposki, pivski in lovski). Kranjska gavda velja za enega najboljših slovenskih sirov, jošt pa je v kratkem času postal najbolje prodajani sir v Sloveniji, kar je glede na že omenjeno veliko zasičenost slovenskega tržišča svojevrsten rekord. Gorenjske mlekarne uspeh ni uspaval, saj se zavedajo, da je treba izdelke nenehno razvijati in jih prilagajati željam kupcev. Že v letošnjem letu sta se navadnemu joštu pridružila lahki jošt in jošt s poprom. Diktat tržišča je neizprosni in samo tisti, ki ga bodo zdržali, bodo preživeli," poudarja Ivana Valjavec.

V novo leto z optimizmom, a tudi z opozorilom

Poslovno leto 1998 v Gorenjski mlekarni zaključujejo z optimizmom. Prve ocene kažejo, da bo Gorenjska mlekarne po dohodku uvrščena na tretje mesto med slovenskimi mlekarnami. Po besedah direktorja za gospodarjenje **Jerneja Jegliča** so količinski plani izpolnjeni in celo preseženi. Obseg prodaje so v letošnjem letu zaradi visoke in stalne kakovosti ter uspešnih promocijskih akcij pri večini izdelkov ohranili ali povečali. Tako bodo do



konca leta proizvedli in prodali približno 1.750 ton sirov, 4.900.000 litrov jogurtov in 13.850.000 litrov mleka. "Doseženi rezultati izhajajo iz letošnje poslovne politike, kjer smo zasledovali zmerno rast, posebej pa smo si prizadevali zmanjševati stroške proizvodnje. Uspeh, ki ga bomo dosegli v letošnjem letu, je tudi posledica natančne dolgoročne strategije razvoja, katere cilj je postati ena vodilnih mlekarin v Sloveniji," pravi vodstvena ekipa.

Delničarji Gorenjske mlekarne (43% Poslovni sistem Merctor, 42% sedem kmetijskih zadrug ter 15% notranji lastniki) so že doslej večji del dobička namenjali za razvoj in posodobitev tehnologije. Tudi prihodnje leto bo za Gorenjsko mlekarno čas intenzivnih vlaganj v novo proizvodno opremo, kar je osnovni pogoj za dolgoročni razvoj podjetja. V mlekarni opozarjajo, da lahko samo tako ob intenzivnem vključevanju v Evropsko zvezo ohranijo oziroma še izboljšujejo dosežene rezultate. To seveda pomeni tudi stalno povečevanje odkupljenih količin surovega mleka. Te cilje pa bi morala podpreti tudi država s svojo dolgoročno usmeritvijo na področju izvoznih stimulacij. V nasprotnem primeru, opozarjajo v Gorenjski mlekarni, se bodo trendi v slovenski mlekarški industriji obrnili v povsem drugačno smer.



NOVOSTI V PROSTOVOLJNEM ZDRAVSTVENEM ZAVAROVANJU

Ker se obetajo spremembe na področju prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja, smo se zanje pozanimali pri Zavodu za zdravstveno zavarovanje Slovenije, prihodnjič pa se bomo še pri Zavarovalni družbi Adriatic.

Skladno z dopolnitvami zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju morajo namreč vse zavarovalnice, ki izvajajo zdravstveno zavarovanje za doplačila do polne cene zdravstvenih storitev (t.j. eno izmed oblik prostovoljnih zavarovanj), to organizirati kot dolgoročna zavarovanja in oblikovati zavarovalno tehnične rezervacije za starost. To velja tudi za obe naši največji zavarovalnici, pri katerih smo zavarovani zaposleni v Mercatorju, Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije in Adriatic d.d.

Naš sogovornik je mag. Robert Oberč, vodja Službe za izvajanje zavarovanja in marketinga pri ZZZS, ki nam je povedal nekaj več o vsebini zakonskih sprememb in o tem, kako se jim prilagajajo na ZZZS.

Zavod za zdravstveno zavarovanje bo skladno z določili omenjenega zakona naslednje leto ustanovil posebno, vzajemno družbo za prostovoljna zavarovanja. Kaj pomeni načelo vzajemnosti?

"Gre predvsem za celovito zadovoljevanje interesov zavarovancev, ki bodo hkrati tudi člani nove zavarovalnice. V tem primeru je interes članov zagotavljanje njihove zdravstvene varnosti in kritje stroškov za doplačila v ceni zdravstvenih storitev. Po tej svoji naravnosti se bo torej nova družba bistveno razlikovala od drugih zavarovalnic, ki so organizirane kot delniške družbe in s tem naravnane prvenstveno k ustvarjanju dobička."



mag. Robert Oberč

Vzajemnostni pristop je torej predvsem v korist zavarovancem.

"Res je. Za to obliko neprofitnih zavarovanj je značilna dolgoročna naravnost, kar onemogoča spekulativnost pri cenovnih politikah in dolgoročno, praktično dosmrtno zdravstveno varnost zavarovancev. Druga prednost takšne ureditve pa je v tem, da so zavarovanci hkrati člani in solastniki ter upravljalci družbe, tako da preko zastopnikov v skupščini sami določajo pravila pri uresničevanju skupnih interesov. Poleg tega pa se v vzajemni zavarovalnici tudi morebitni presežki prihodkov nad stroški namenjajo članom oziroma zavarovancem v obliki različnih bonitet."

Vzajemnostni odnosi v novi družbi, ki jo ustanavlja Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije, tako predvidevajo medgeneracijsko izravnano stroškov, s katero bo omogočena tudi starejšim in zdravljenja bolj potrebnim osebam dosegljivost prostovoljnega zdravstvenega zavarovanja za doplačila in ustrezna zdravstvena varnost."

Nova vzajemna zavarovalnica ZZZS naj bi začela že januarja prihodnje leto, vendar bo njena ustanovitev zaradi objektivnih razlogov preložena v drugo polovico leta 1999. Kaj se bo v tem vmesnem obdobju zgodilo s sedanjimi prostovoljnimi zavarovanci ZZZS?

"Nič posebnega. Ves čas do ustanovitve nove družbe, seveda pa tudi po njej, bodo vse osebe, prostovoljno zavarovane pri Zavodu za zdravstveno zavarovanje Slovenije, imele zagotovljene pri njem vse pravice na način, kot so sklenile zavarovalne pogodbe. Nenazadnje imajo naši zavarovanci v večjem delu sklenjene zavarovalne pogodbe za obdobje petih let. Po novem letu bodo takouveljavljali pravice iz tega naslova kot doslej, pravočasno pa bodo obveščeni o ustanovitvi vzajemne družbe."

IGRICA VROČE-HLADNO - NIKAR SE JE NE IGRAJMO S KUPCEM

Kmalu bo ura pet. Še tole uredim in potem hitro v trgovino in domov skuhati kosilo. Najbolje bo, da se ustavim kar pri najboljšem sosedu, v Mercatorjevi trgovini, saj je najbližje domu, pa še parkirnega prostora je dovolj. No, pa sem tukaj. Dobro, da v trgovini ni gneče, tako bom res hitro kupila najnujnejše za kosilo.

Kaj naj skuham? Najprej pogled na police z zelenjavo! Zdaj so dobro zalozene, saj so poleti trgovino prenovili. Krasna solata, tudi paprika in bučke so čisto sveže. Ja, kje so pa vrečke za zelenjavo? Zmanjkalo jih je. Najbolje, da poiščem prodajalko. Le pri kruhu je ena.

- "Dober dan. Mi lahko pomagata? Pri zelenjavi je zmanjkalo vrečk", jo ogovorim.

- "Ali res? Ste dobro pogledali."

- "Seveda sem. Ni jih."

- "Pa ste pogledali tudi v tisti predal," pokaže proti policam z zelenjavo. "Tam imamo spravljene rezervne vrečke."

- "V kakšen predal?", jo presenečeno pogledam.

- "Tisti predal poleg polic z zelenjavo. Tam so rezervne vrečke."

- "Ali ne bi vi poiskali vrečk?", jo prijazno vprašam. Upanje na hiter nakup je naenkrat splahnelo.

Pogovor sem raje zaključila in brskala po predalih okoli polic z zelenjavo. Prodajalka, ki trenutno ni imela drugega dela, pa mi je prijazno preko prodajnega pulta dajala napotke v stilu igrice "vroče-hladno", dokler nisem našla vrečk, jih namestila v stojalo in s tem ustregla vrsti novih kupcev, ki so stali v trgovini s sadjem v rokah, si nabrala zelenjavo in odšla novim nakupovalnim dogodivščinam naproti.

Dogodivščina mi kar ni hotela iz glave, zato sem se odločila, da jo prelijem na papir in si tako olajšam dušo. Prav veselila sem se prenove trgovine, saj je bila svežega opleska in ponudbe potrebna gotovo že deset let. Očitno pa mesec dni razbijanja, prezidavanja, vrtanja in beljenja ni tisto kar je potebovala. Zame in verjetno še za koga nove, drugače razporejene police,

lepo osvetljene in napolnjene do vrha, niso dovolj. Pričakujem tudi prijazno in dobro postrežbo, kljub temu, da je trgovina samopostrežna. Pričakujem, da bo določena vrsta jogurta vedno na zalogi, da bom na polici našla zobno pasto moje priljubljene blagovne znamke in okusa, ki so mi jo prodali pred dvema tednoma. Tudi hrenovk s pretečenim rokom trajanja ne želim kupiti.

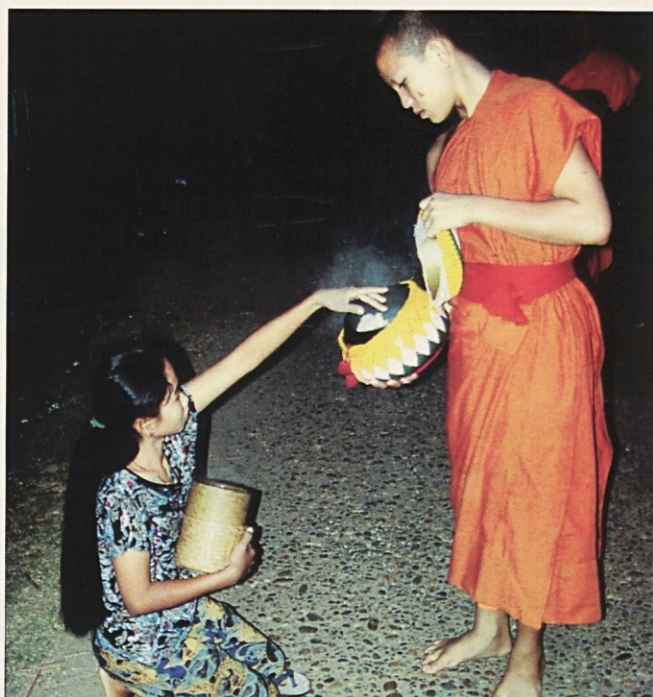
Moram priznati, da je trgovina zdaj veliko prijaznejša na pogled. Sicer je na račun prenove s polic izginilo nekaj že ustaljenih prodajnih artiklov, a se bom verjetno tudi na to navadila, saj je vedno nekaj izdelkov, ki jih potrebujem označenih s trajno nizko ceno.

Žal pa mi je, da se delovne navade prodajalk v mojem domu najbližji trgovini, niso osvežile skupaj z opleskom. Prav zaradi tega se mi je porodilo vprašanje "Ali je kupec prezahteven, če verjame sloganu Mercator, najboljši sosed?".

Alenka Potočnik



Na fotografiji je ptujski hipermarket, zgodba o igrici vroče-hladno ni iz Ptuja, je iz prestolnice.



DEŽELA POZABLJENIH SANJ

Novoletni dan z veličastnim mačkom

Pozni dopoldanski sončni žarki mi silijo v oči. Kako neusmiljeno vsiljivi so danes. Noč je bila kratka, kot se za novoletno noč tudi spodobi. Kako težka in naporna je bila, da vedeti glava. Topot tisočerih konj odmeva v ušesih... piska mi, kot bi piskal čajnik, v katerem vre voda. Oh, kaj mi je tega treba bilo!

Sončni žarki mi kratijo spanec. Iz trenutka v trenutek so bolj nesramni. Ne preostane mi nič drugega, kot da vs-tanem. Z majavimi koraki se napotim v kopalnico. Domen še spi. Kaj spi, rohni! Sledovi zadnje noči so očitni. Stopim v kopalnico. No, v nekaj, kar naj bi ji bilo podobno. Nič me ne moti, da so tla mokra, stene vlažne. Napol hladna voda mi požene kri po žilah in zbistri um. V sobi je zrak nasičen z alkoholnimi hlapi. Nastežaj odprem okno, a ne pomaga kaj dosti. Vroč, z vloago nasičen tropski zrak butne v sobo. O, kako pogrešam sveže jutro v naših gorah. Po pravici povedano je vseeno, ali globlje pogledaš v kozarec doma, ali kje za devetimi gorami. Dan kasneje je grozno povsod.

V mislih se vrnem v prejšnji večer...

Pričenja se temniti. Luči rišejo meje vasi. Zadnji večer star-ega leta. Nikjer nobenih smrečic in nikjer nobenih utripa-jočih lučk. Tudi novoletnega bobnenja, kot to velja za naše kraje, ni slišati. Kako pomirjajoče tiho je. Le občasni smeh in vrisk veselih duš zmoti tišino slovesne noči.

Zbrani smo pri večerji. Družina, pri kateri sva si sposodila motor, nekaj sorodnikov in midva. Izmenjamo si nekaj besed. Čeprav ne razumem besed, jim z obraza in toplega nasmeška razberem, da nama želijo vse dobro, vse lepo. Tudi midva storiva enako in sicer v slovenščini, saj nima pomena, da se mučiva z angleščino, ko pa naju tako in

tako ne razumejo. Tu velja le govorica nasmeška, govorica srca.

Večerja je kot nekakšen obred, družinski ritual, ki se začneja z šilcem domačega žganja. Žganje je močno. Nazdravimo samo moški. Ženske se držijo v ozadju in skrbijo, da je miza obložena in kozarec poln. V moške pogovore se ne vtikajo. Možje dajejo s kretnjami in glasom jasno vedeti, kdo je glava družine. Nelagodni občutek, ki ga sproža spol-na diskriminacija, kmalu utone v kozarčkih. Še preden zaužijem v bananine liste zavrt rižev kolač, čutim rahlo omotičnost. Nazdravili smo kar nekajkrat, čeprav ne vem točno čemu. Vsakič, ko je gospodar hiše stoje končal kratek nagovor, je sledil žvenket kozarcev. Po začetnem nazdrav-ljanju posedejo okoli mize tudi žene in otroci. Kratka mo-litev se konča s prekrižanjem in sklenitvijo rok. Gostija se lahko začne. Riž, ribe, mesne kroglice, zelenjava, ocvrte banane, eksotično sadje in žganje. Jemo z rokami. Z Dom-nom ugotoviva, da nadvse okusne pikantne pojedine ne gre zalivati z žganjem. Hrana je hudo pekoča, žganje pa pekoč okus samo še podžiga. Če bova tako nadaljevala, ne bova dočakala niti konca večerje, kaj šele novega leta. Zato skočiva v bližnjo restavracijo po nekaj steklenic piva in zabava se nadaljuje.

Z motorji na obisk dekletom v sosednjo vas

Po večerji spet ostanemo moški sami. Ženske in otroci se umaknejo. Pridružijo se nam sosedje. Razvedelo se je, da sta v vasi tujca, kar se tu ne zgodi prav pogosto, še posebej ne na novoletni večer. V goste prihajajo smo moški. Po-drejenost nežnejšega spola je več kot očitna. Rokovanje se nadaljuje z izključno moškim pogovorom. "You see our

woman", je dejal nekdo, ki je za silo govoril angleško. "Yes, yes, yes..., so hiteli pritrdjevati in naju dvignili pokonci. "Next village, good woman", je dejal tisti prvi. Začutil sem mehke noge, jezik se mi je zapletal. Tudi ostali niso bili drugačni. Žganje je naredilo svoje. Pijani smo posedli na motorje in odbrzeli. Pa ne daleč. Vendar v veličastnem slalomu - od roba do roba ceste. Prepričan sem bil, da bom sam vozil bolje, Pa sva z domačinom zamenjala - jaz krmi-lo, on roke okoli mojega pasu. Meni pa cesta pokonci - groza. V moji zavesti je zaključevalo "Ne delaj neumnosti... mrtev pri dekletih nič ne pomeniš..." "Nič ne bo z obiskom pri dekletih" sem nagovoril sopotnika in obrnil. Tudi drugi so se.

Mačka mi zmoti Domnov globoki bariton. "Koliko je ura", je bilo razumeti. "Ja, treba bo iti", sem dejal in umaknil pogled od prebujajoče se vasi.

Prva Slovenca skozi Lao Bao v Laos

Sonce pripeka. Žejo si gasiva s sladkim, sparjenim sokom. Nahrbtnik se mi zdi težji kot kdajkoli poprej. V glavi mi še vedno zvoni. Vietnamsko žganje je hudičevo močno in to čutim v vsakem kotičku glave. Kot dva mesečnika se majava proti vietnamsko-laoški meji. Če bi Vietnam zapuščala tri tedne prej, nama ta prehod ne bi kaj dosti pomagal. Prehod Lao Bao so odprli ravno v času najinega vstopa v Vietnam, tako da sva bila med prvimi, ki sva imela v vizo vpisano dovoljenje za izhod iz države prav tu. Kopenskih prehodov z Vietnamom je namreč v Laosu sila malo in šele nedavno tega so se odprli. Laos je bil dolga desetletja zaprt v svoje temačne okvire, izoliran od civiliziranega sveta. Slednje je bila posledica krvave zgodovine komaj kdaj prekinjenih vojn in nasilja. Zanesljivo pa sva bila prva Slovenca, ki sta prečkala ta prehod in prva, ki sta prečkala Vietnamsko-laoško mejo po kopnem.

Zmečkan zemljevid pomenil več kot potni list

Vajena vsega hudega sva se bližala meji. Pričakovala sva, da bova deležna "posebnega tretmaja". Res je bilo tako, a drugačen od pričakovanja.

Prepotena se zatečeva v senco poslopja laoške carine. Stopiva v vežo. Gole stene, zrak zatohel. Nad okencem v laoškem in angleškem jeziku velik napis "Carina". Za okencem napol prazna soba. Miza, dva stola in razmajana omara. Na mizi zvezek in nekaj papirja ter preprosto pisalo. Sredi sobe mlada carinika v napol odpetih, v čez pas nemarno visečih srajcah. Zmotiva ju sredi pogovora. Ko naju opazita, pozdravita s prisrčnim "Hello". Presenečena nad prijaznostjo, pomoliva potna lista. Ogledujeta, a ni jima vse čisto jasno. "Where you from, a?", naju po domače vprašata. "Slovenija", odgovoriva. "Mhm, Slovenia, a?" "Where is this?" Iz nahrbtnika potegneva že nekoliko zmečkan zemljevid Slovenije in začneva z uro geografije in zgodovine. Uradnega zališanja ni, debata je stekla o vsem mogočem, največ prav o najini državi. Še posebej so naredile vtis zimske podobe. Sneg pozna le iz televizije in knjig,

sta nama pojasnila. Velika želja, da bi se ga lahko kdaj dotaknila, bo verjetno ostala le velika želja. Revščina jima kljub dejstvu, da sta uslužbenca državne institucije, zapira vrata v svet.

Dežela brez železne ceste

Za potovanje po Laosu si moraš vzeti čas. Prometne povezave so najslabše kar sem jih doživel na dosedanjih potepanjih. Dežela pozabljenih sanj ne premore niti kilometra železniških tirov. V načrtih je sicer 1.400 km dolga proga skozi državo, ki bo povezala Singapur in Peking, a ostaja le pri načrtih in vlak tu še ne vozi v daljave. Tako ti preostane le nekaj razmajanih avtobusov. Alternativa je dvig palca.

Da ne moreš nikamor, ima tudi svoj čar. V neki vasi, bogu za ritjo, nama je bilo rečeno, da avtobus odpelje ob 6^h zvečer. Kasneje so odhod prestavili na 10. in še so ga odlagali. Premalo nas je bilo, ki bi želeli oditi v širni svet, četudi je bil ta širni svet le nekaj kilometrov oddaljen majhen trg. Velja namreč pravilo - dokler avtobus ni poln, ne gre nikamor.

In ne ostane ti drugega kot ob "glavni" ulici poiskati prenočišče. Ljudje so te vedno voljni vzeti pod streho.

O tem, kakšne so te strehe nad glavo, pa naslednjič. Najin potep po daljnem vzhodu bo še dolg in streh nad glavo bo ničkoliko.

Primož Godler



ZEMLJA PLEŠE

Naša zemlja pleše v zadnje leto tega tisočletja. Še bolj kot sicer, nas ta čas spominja na minljivost, ki jo hočemo izpolniti z intenzivnostjo življenja. Ta je še posebno močna v prelomnih trenutkih.

Na prelomu tisočletja si je moda za svečane trenutke omislila nekaj "norih" idej. Spogledujejo se s pajkovo mrežo, ki se sveti na goli koži ali z oblačili metalnega videza, ki spominjajo na vesolje. Z ekstremnimi tkaninami je dosežen učinek, zato je linija bolj ali manj prepuščena okusu ali bolje rečeno, fantaziji. Dovoljeno je vse, priporočljivo pa je vsaj nekaj gole kože. Eleganco doseči z enostavnostjo, ki jo omogoča metalna tkanina ali z "nametano" prosojno tkanino, ki telo "ujame" v mrežo. Tokratno novo leto - po svečanih oblekah sodeč - zares ne bo klasično, ampak prej divje. Ali bo to mreža, ali kakšen drugačen svetlikajoč vzorec na prosojni tkanini, ali bo krilo zelo kratko ali bo segalo do tal, vedno naj bi bil poleg tudi šal s perjem. Ta pa razgaljenosti nima namena skriti, ampak prej poudariti. Ob prosojnem oblačilu pa pride še toliko bolj do izraza spodnje perilo. In temu velja tokrat v sklopu noveletne garderobe še poseben poudarek. Koliko prosojnosti, koliko čipke in v kakšni barvi, pa je stvar vašega okusa in namenov...

Naštetemu ustrezne pa naj bi bile tudi frizure. Lahko so prav umetelne, lahko so povsem enostavne in "polizane", toda s kakšnim pramenom v eni od živih barv - modri, zeleni, lila ... Za piko na i pa lahko tudi na čelo dodamo kakšen barvni poudarek.

Čevlji ostajajo še najbolj v okvirih klasičnega večernega obuvala. Svetlikajoči salonarji ali sandali z visoko peto, ki jih bo enostavno sezuti in z boso novo odplesati "bosanovo". Za nakit v taki ponudbi skoraj da ni prostora. Nedomesti ga več ličila, ki je lahko prav teatralno. Izrazitost pri ličenju velja zelo poudariti in to sploh ne samo mlade!

Tako novoletno noč predstavljajo manekenke svetovnih dizajnerjev. In če je bila pot od pariških modnih pist do naših domov nekoč zelo dolga, lahko rečemo, da so se razdalje skrajšale. Tudi pri nas si privoščimo marsikaj "pregrešno pogumnega".

Svet postaja komunikacijska vas - vsi vidimo vse, vsi slišimo vse. Svetovna moda je tudi naša moda.

In ko se z vsakim novim letom v taki ali drugačni obleki na tem ali onem koncu sveta ljudje veselimo in upamo, je že od nekdaj in vedno bo pomembno le troje: sreča, zdravje in zadovoljstvo. In to nas naredi vedno in povsod lepe.

Lidija Jež



Recept

Nadevan praznični puran

*Potrebujemo:
mladega purana,
rožmarin, sol, poper,
muškati orešček
in maščobo*

*Za nadev:
1 kg belega kruha,
1/2 kg brokolov,
1/4 kg šampinjonov,
1/4 kg korenja,
1/2 l mleka,
3 jajca,
1/4 kg graha
in peteršilj.*

Purana splaknemo, obrišemo s krpo ter ga natremo s soljo. Nadev naredimo tako, da kruhu odrežemo skorjico in ga narežemo na kocke, mu dodamo sol, poper, muškato orešček, jajca, na koščke narezano zelenjavo ter gobe, vsa skupaj premešamo in prelijemo z vročim mlekom. Premešano maso nadevamo v purana, z debelim sukancem zavežemo, prelijemo z vročo maščobo in pečemo v pečici pri 200 °C eno uro, nato vročino zmanjšamo. Sami preizkusimo kdaj je puran pečen in sicer tako, da ga prebodemo. Če je sok čist, je puran pečen. Še nekaj časa ga pustimo v pekaču in ga šele nato narežemo. Med peko purana zalivamo s sokom, ki ga redčimo z vodo, sok na koncu izboljšamo še z rožmarinom.

Andrej Remškar



DOKONČNO OBLIKOVANJE SESTAVNIH DELOV OBLEKE ALI OBUTVE	PRISTOJBINA ZA TLAKOVANJE	IRANSKI CESAR PAHLAVI	HROŠČ SKARABEJ	AVSTRIJ. TISKOVNA AGENCIJA	OSEBA IZ MAHABHARATE	ODTIS V MEHKEM MATERIALU	PLAHA GOZDA ŽIVAL	JEZERO NA OTOKU LUZONU (FILIPINI)						
RAZCAPANOST														
SLAVNA EGIPTOVSKA KRALJICA														
PODRTIJA														
ČLOVEK Z VELIKIMI OČMI				RAVNINA	PRITOK DONA DALMAT. Ž. IME									
PRITR-DILNICA		RIŽEVO ŽGANJE ANTIČNI VERSKI ODPADNIK					LJUDSKO IME ZA PEROKSID	PREPROSTO OROŽJE	CESTNO VOZILO	VROČI KRAJI OB EKVATORJU	ITALIJ. SLIKAR IZ 16. STOL. (IZ ČRK: NONIER)	GLAVNO MESTO JORDANIJE	VELIKO SITO	
PREBIVALEC IRAKA						IZDELOVA LEC PLATNA MIZARSKO ORODJE								
ŽELEZNIŠKA PROGA			LEPO SONČNO VREME CELJE											
ENOJKA, ENICA					ODDELEK V ZALOŽBI RASTLINA OPARNIK									
DELAVEC, KI SE ŠE UČI (POMANJŠ.)								STARO IME ZA TAPETO -- ČO-SAN						
				SESTAVIL JOŽE PETELIN	MAJHEN RT DELI SKELETA				PLUS REKA MED SLOVENIJO IN HRVAŠKO			ULIČNA PRODAJALNA	VERSKA LOČINA	
				ANTIČNO MESTO NA KRETI						X MESTO V ZAHODNI NEMČIJI				
				OLIMPIJSKE IGRE		OSLOV GLAS	IME LETALA EDVARDA RUSJANA	SIBIRSKI VELETOK ZVESTA ŽIVAL			DVA VOKALA GEOMETR. POJEM			
				VRSTA BAKTERIJE										
				SESTAVLJENOST IZ TREH DELOV										
				POBIRALKA NAROČNIN										

Rešitve pošljite do 20. januarja 1999 na naslov: Poslovni sistem Mercator, Center za obveščanje, Dunajska 107, 1000 Ljubljana. Nagrade bomo poslali po pošti

Za pravilno rešitev križanke v prejšnji številki časopisa, nagrade prejmejo: Rudi Bedenik, Slatno 11, 1431 Dol pri Hrastniku, Slapar Zvonka, Rafolče 31, 1225 Lukovica, Sever Cvetko, Kidričeva 9, 1330 Kočevje.



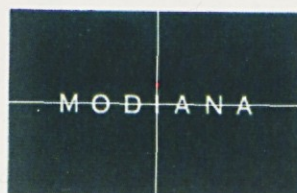
NOVO
V MODNI HIŠI MARIBOR
IN V MODIANAH!

**EKSKLUZIVNA MOŠKA
BLAGOVNA ZNAMKA**

~ ROČNA IZDELAVA ~
~ UNIKATNI MODELI ~
~ VRHUNSKI MATERIALI ~
~ ŠIVANJE OBLAČIL PO MERI ~
~ STROKOVNO SVETOVANJE ~

MODNA

HIŠA Design



To hočem!

Ker je pravi... Ker je lahek...
Ker je s poprom...
Ker so trije!

On je moja moč!
Zjutraj, ko se zbudim.
Opoldne, ko se krepim.
Pa tudi zvečer, preden zaspim.
Za vsako priložnost!
In kdaj tudi vmes, kar tako, da se razvedrim.
Lahko ga režem, ribam in topim.
To je moj sir. Ni je jedi, ki je z njim ne doživim.

JOŠT

najboljši sir

