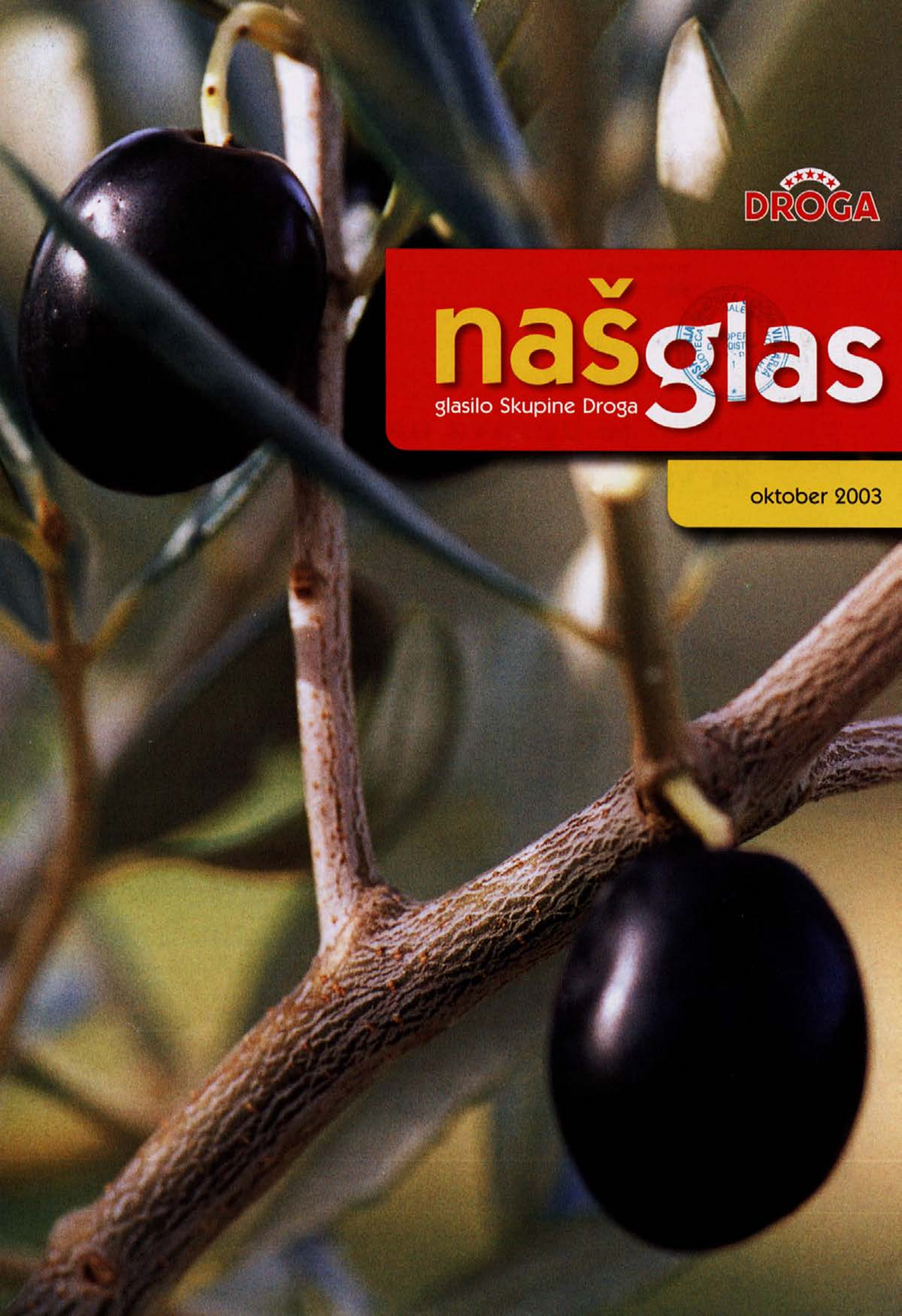




DROGA

našglas

glasilo Skupine Droga

oktober 2003

Želite informacijo iz prve roke?

**Ponedeljkova
telefonska linija uprave.**

**Vsak ponedeljek, od 8. do 9. ure,
je uprava na voljo
za vaša vprašanja in predloge.**

Pokličite na (05) 66 31 501

***Zbiramo stare embalaže in fotografije
o Drogi in njenih izdelkih***



Naslednje leto praznujemo **40 let** uspešnega delovanja.

Pomembni jubilej bomo zaznamovali z razstavo,
na kateri bomo predstavili svojo bogato zgodovino.

Prosimo vas, da nam priskočite na pomoč pri zbiranju
starih embalaž, fotografij, oglasov ter drugih zanimivosti
iz naše preteklosti.

Za vse, ki nam boste posodili svoje spomine,
smo pripravili tudi dišeče presenečenje.

Pričakujemo vaš klic.

Brezplačni telefon:



Kakovost življenja



Človek govori tisto,
kar ima v mislih,
toda pove to,
kar nosi v srcu.
(Tamara Laris)

Izpolnjujem nalogo uredniškega odbora. Rekli so mi: "Ob evropskem tednu kakovosti napiši nekaj 'navadnega' (kar pomeni nekaj prijaznega in ne strogo strokovnega in zapletenega) o kakovosti življenja".

Kje naj začnem? Kaj je bistvo kakovosti življenja (brez leporečja ali strokovnih izrazov)? Nočem pisati strokovno o merjenju in ocenjevanju kazalnikov kakovosti; to naj opravijo drugi. Brskam po zaprašenih policah in iščem izhodišče v svojih knjigah. Tu je moč najti vse: od drobnih pesniških zbirk znanih in manj znanih avtorjev (teh je več), strokovnih in poljudnih naravoslovnih knjig do gorniške literature in turističnih vodnikov. Kolikšna raznolikost! In tu je že prvi odgovor: pestrost, raznolikost - to je kakovost življenja. Raznoliki neživi dejavniki v naravi dajejo pogoje za raznovrstnost življenja. Ste kdaj skušali naštet vrste rastlin in živali, ki jih poznate?

Človek kot del narave je ustvarjalec kulture. Skozi zgodovino človeštva so se zvrstile številne civilizacije. Še danes obstajajo in se razvijajo druga ob drugi, pa vendarle se medsebojno razlikujejo. Obstajajo številna ljudstva, narodnosti, države z različno zgodovino. V teh okvirjih obstoja posameznik (že na videz enkrat in neponovljiv) z različnimi hotenji in cilji. Usklajevanje potreb in pričakovanj je zato težko in naporno že znotraj homogene skupnosti, kaj šele med različnimi kulturami. In čeprav trdimo, da je različnost temelj izgradnje uravnoteženosti naravnega in družbenega okolja, smo sploh sposobni sprejemati in priznavati različnost, ustvariti skupnost strpnih in srečnih ljudi? Kar pomeni kakovost meni, je za nekoga drugega

morda nepomembno, za tretjega breme, četrtemu smešno

Kako ob vsej različnosti živeti kakovostno, človeka vredno življenje?

Vsi se bomo strinjali, da je osnova preživetja - z delom prislužen denar za osnovne potrebe, saj smo svojo civilizacijsko kulturo (žal) zasnovali na denarju.

Preživetja brez zdravja ni. Pri tem lahko govorimo o genetski pogojenosti zdravega razvoja od otroka in mladostnika do odraslega človeka v vseh njegovih obdobjih. Govorimo o načinu življenja, pogojih rasti in razvoja in ne nazadnje o zavedanju slehernega med nami, da smo za svoje zdravje soodgovorni.

Preživetje pomeni tudi mir, mir v družini, med sosedami, med narodi.... Pomeni sprejemanje različnega, razumevanje in bogatenje ob spoznavanju drugačnega.... Pomeni veselje ob uspehu sodelovca, zdravo tekmovalnost na poti do istega cilja, pomeni, da se bo takrat, ko bomo cilj dosegli sami, veselili tudi naš sodelavec....

Kaj pa naprej? Človek je tudi duhovno bitje. Duhovnost je - v primerjavi z navedenimi kazalniki - področje, na katerem se izrazito zrcali naša različnost. Če kakovost materialnih dobrin in zdravja, tudi vprašanje miru, še lahko nekako "poenotimo" in imamo o tem približno enako predstavo, potem je duhovnost tako intimna in raznolika, neponovljiva kot vsak posameznik med nami. Mnogim je dovolj izlet v naravo, pa jim duša poje; druge obogati obisk gledališča, dobra pesem ali knjiga, tretje potovanje v neznanost.... Pa kaj bi naštevala, saj je nešteto in način, ki nam pomagajo zoreti, ki nas notranje bogatijo, pomagajo odmisli skrb in probleme tega vsakdanjega, materialnega življenja.

Različne civilizacije uravnavajo kakovost življenja na osnovni (materialni) ravni kar z nekaj mehanizmi in sistemi; trende lahko spremljajo (da smo še malo strokovni) z različnimi kazalniki.

Zrelost in duhovnost ljudi, tako pomembni za kakovost bivanja, pa se lahko zrcalita v tej sferi mehanizmov posredno: z manj sebičnosti, več strpnosti in pripravljenosti prisluhniti slehernemu posamezniku ter njegovim stiskam; v razumevanju sočloveka, v pomoči (ko lahko prijazna beseda zaleže več, kot pričakujemo). Pomislimo, da lahko vsak med nami pripomore svoj delček k izgradnji boljšega in kakovostnejšega bivanja - takrat bo duša res pela!

Svet bi se moral zahvaliti vsem tistim presenetljivim ljudem, ki so vedno prijazni - pa naj bo to še tako nerazumljivo - čeprav jih nihče ne prosi za to. (Helen Thomson) ★

Maruška Lenarčič

Droga Portorož, Živilska Industrija d.d., Industrijska cesta 21, 6310 Izola, Slovenija.

Predsednica uredniškega odbora: Vesna Čuber. Glavna in odgovorna urednica: Majda Vlačič. Uredniki: Sonja Požar, Manuela Ferenčič Meden, Gregor Moljk, Silvia Benčič, Lilijana Hrvatini, Vasja Rebec, Gregor Rustja. Oblikovanje: Armando Tul. Tisk: tiskarna VeK, Koper. Naklada 1400 izvodov. Glasilo dobijo zaposleni v Skupini Droga brezplačno. Tiskano na okolju prijaznem papirju.

Vivo d.o.o., Prečna 4, 1000 Ljubljana, Slovenija ★ Droga d.o.o., Digitronska bb, 52460 Buje, Hrvatska ★ Lasago d.o.o. Buje, Digitronska 33, 52460 Buje, Hrvatska ★ Droga d.o.o., Vrazova 22, 71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina ★ Konzum d.d., Halllovič 4, 71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina ★ Droga d.o.o. Skopje, Skupi 37, 1000 Skopje, Makedonija ★ Droga Prishtinë, Rr. Hekurudhes p.n., Prishtinë, Kosovë ★ Droga d.o.o. Beograd, Milentija Popovića br. 9, 11070 Novi Beograd, Srbija i Crna Gora ★ Droga Livmedel AB, Vagnmakaregatan 14, 415 07 Göteborg, Sverige ★ Sandri S.p.A., Via Madonnetta 7/a, Nervesa della Battaglia (TV), Italia

Kazalo

oktober 2003

Skupina Droga

Podjetji v Sarajevu	04
Novi prostori v Bujah	11

Ceoka

Drogin sistem vodenja	14
Popotnica za vstop v EU	15

Ankete in raziskave

Org. klima 2003	20
-----------------	----

Marketinške aktivnosti

	22
--	----

Srečanje s kupci

Droga na 50. GTZ	25
------------------	----

Predstavljamo vam

Martin Odar	28
-------------	----

Delovna srečanja

Letni sestanek prodaje	29
------------------------	----

Dobro je vedeti

Medsebojno razumevanje	35
------------------------	----

Humor, križanka

	38
--	----

Prevodi v hrvaški jezik:

Marija Tisaj

Naslovnica Jadran Rusjan

Oljčna vejica - znanilka miru in blagostanja

Podjetje v Sarajevu se je močno okrepilo



Mlad in prijazen kolektiv Droge Sarajevo / Mlad i prijazan kolektiv Droge Sarajevo.

Droga BiH je bila ustanovljena januarja 1999. Ob ustanovitvi je zaposlovala le nekaj delavcev, danes jih je v podjetju že 21. Razširili so prodajni program, poleg Droginega pa imajo tudi kakovostne dopolnilne programe, kot so avstrijski Manner ter slovenska Delamaris in Medex. Tudi vozni park so že močno okrepili. Sprememb pa še ni konec. Na zadnji seji uprave je bila obravnavana možnost združitve Droge, d.o.o., Sarajevo s podjetjem Konzum, d.d., Sarajevo, ki je tudi v lasti Droge. Predlog združitve obeh podjetij v eno pravno osebo bo pripravljen do konca letošnjega leta. Do konca leta bo tudi imenovan nov direktor. G. Nermin Salman, direktor podjetja, je namreč s 1. januarjem letos postal član uprave Droge, d.d. Trenutno ga nadomešča **Dženana Hadžović**, ki je tudi direktorica komercialne. Pomaga ji **Jasmin Zulčić**, vodja marketinga. Predstavila sta nam trenutno stanje v podjetju, in svoje načrte.

"Organizirani smo v nekaj delovnih enot: marketing, finance, logistika in štabne službe. V teku je reorgani-

zacija marketinga. Nova sodelavka **Alma Kahriman** je produkti menedžer za program Manner, zaposlili pa bomo še dva prouktna menedžerja, ki bosta odgovorna za izpeljavo posameznih planov za argeto ter za kavo in čaje. Ostale programe bo vodil četrti menedžer.

Rezultati realizacije so, v primerjavi s planom za devet mesecev, pozitivni. Največji pozitivni premik zaznavamo pri mesnem programu, največji izpad pa pri kavi za široko potrošnjo. Še vedno nismo zadeli okusa kave, ki je tukajšnjim potrošnikom všeč. Pozitivni trend pa zaznavamo pri prodaji gostinske kave in Začinke. Največji konkurenti naši kavi so: kava Vispak Visoko in Frank. Tu je veliko prazarn. Skoraj vsaka ulica ima svojo. Konec septembra planiramo še eno testiranje okusov kave.

Količinsko in vrednostno prodamo največ v kantonu Sarajevo, saj je tu osredotočena kupna moč. Prodajo pa pospešujemo v vseh večjih mestih BiH, kjer imamo tudi distributerje in ključne kupce. Trenutno skušamo

pospešiti prodajo (z ambulantno prodajo) na področju vzhodne Republike Srbske, to je ob meji s Srbijo, kjer smo manj zastopani. Tu je kupna moč prebivalstva slaba.

Povprečna plača v BiH je 410 konvertibilnih mark (KM). Vrednost košarice živil je 500 KM. To je podatek za del zaposlenega prebivalstva. Presenetljiv pa bi bil podatek, če bi upoštevali vse za delo sposobne ljudi, tudi nezaposlene. Veliko je dela na črno, tako da je stopnja nezaposlenosti cca 30%.

V letošnjem letu smo opravili že dve tržni raziskavi. V sodelovanju z domačimi štipendisti - študenti (štipendiramo tudi osnovnošolce in srednješolce), smo raziskali trg maloprodaje v kantonu Sarajevo, podrobno popisali vse majhne trgovine in si tako ustvarili zanesljivo bazo podatkov.

Pri drugi raziskavi smo popisali večje trgovine v večjih mestih v BiH (Sarajevo, Mostar, Tuzla, Banjaluka,



V skladišču ni bilo časa za poziranje. / U skladištu nije bilo vremena za poziranje.



Dženana in Jasmin sta se na pogovor dobro pripravila / Dženana i Jasmin su se na razgovor dobro pripremili

Bihač, Trebinje, Travnik in druga), kjer je kupna moč prebivalstva nekoliko večja in kjer je več trgovin. Popisali smo tudi konkurenco za vse skupine izdelkov in cene izdelkov ter ugotavljali razliko v ceni posameznega proizvoda. Raziskava je pokazala, da bi v Republiki Srbski lahko imeli boljšo pokritost trga.

Odločili smo se, da bomo sponzorirali klubski šport (da ne bi prišli v situacijo, ko se srečata reprezentanci Slovenije in BiH), kulturne prireditve in humanitarne akcije. Tako smo sponzorirali akcijo združenja staršev in mladine "Vratite nam osmijeh" in dodelili sredstva otroškemu domu, v katerem je bilo v času našega obiska 117 predšolskih otrok in en prvošolec.

Lani smo obdarili vse otroke, ki so novoletne praznike preživeli v Pediatrski kliniki v Sarajevu.

Srečujemo se tudi s težavami. V juliju in avgustu so domače firme organizirale veliko akcijo z geslom "Kupujmo domače!" V akciji je sodelovalo 9 podjetij. Oglaševanje je potekalo v vseh pomembnih in priznanih tiskanih medijih. Prodaja izdelkov podjetij, ki so v akciji sodelovala,

se je znatno povečala. V akciji so sodelovala tudi podjetja, ki proizvajajo konkurenčne izdelke - paštete in kavo. Največji konkurent argeti je pašteta Ovako, kljub temu pa se Argeta Kid dobro prodaja, saj ima tradicijo. Pri kavi pa je nekoliko drugače; kava Vispak ima daljšo tradicijo in okus prilagojen domačim pivcem kave. Akcija se nadaljuje z nekoliko spremenjenim geslom "Kupujmo naše!". Velika konkurenca je tudi na področju vložene zelenjave. Pri začimbah sta nam konkurenta Kotany in Nadalina. Pogosto organiziramo akcije in se trudimo, da bi bili vidni. Nove police Maestro, ki smo jih namestili po večjih prodajnih centrih, zelo privlačujejo kupce. Tudi z mediji imamo dobre odnose in jih po potrebi izkoristimo.

Največja hiša tiskanih medijev v BiH je Avaz, kar v turščini ali starem bosanskem jeziku pomeni glas. Imajo zasebno tiskarno. V bivši Jugoslaviji je bila to tiskarna Oslobođenje. Kot ena največjih je v obdobju lastninjenja prišla v roke hiše Avaz. Ta hiša kreira zavest mnogih ljudi. Ima naklado dnevnega časopisja cca 100.000 izvodov.

Mediji so bili razdeljeni po območjih. Mediji iz federacije niso prehajali v Republiko Srbsko in tudi obratno ne. Zato je bila uvedena Mednarodna regulatorna komisija CRA, ki nadzoruje prostor v vseh medijih. CRA odreja frekvence in sledi tisku. Glavni mediji so federalna televizija FTV, RTV Republike srbske, NTV HAYAT, ki združuje 5 do 6 lokalnih televizij iz BiH skupaj v mrežo Plus in TV OBN.

Zaposlene motiviramo z nagrajevanjem, s seminarji in drugimi načini usposabljanja (tuji jeziki, računalništvo, management, ...), ki ga organiziramo v sodelovanju z gospodarsko zbornico. Ljudje so zadovoljni, saj se na teh seminarjih veliko naučijo. Razmišljamo tudi o izletih. Radi bi jih organizirali za zaposlene in za poslovne partnerje. Tudi izlet v Izolo in obisk Droge ne bi bil zgrešen.

Z organizacijo našega dne smo bili zadovoljni. Tudi letos smo se ga udeležili množično skupaj s sodelavci iz Konzuma. Menimo, da so taka srečanja za medsebojno spoznavanje pomembna. Letos je bil v organizaciji prireditve premik na bolje. Predvsem je bilo dobro in koristno, da so bile dan pred prireditvijo organizirane delavnice. Tak prenos znanja in izkušenj sodelavcev iz matične družbe na sodelavce iz povezanih podjetij je dobrodošel. Raje poslušamo sodelavce z izkušnjami o domačih proizvodih kot predavatelje iz gospodarske zbornice. Tudi z razumevanjem slovenskega jezika nimamo težav. Imamo sodelavce, ki so živeli v Sloveniji in nam radi pomagajo. S pogostejšim obiskom matične firme in Slovenije pa bomo tudi to "oviro" odpravili." ★

Majda Vlačić



Smer je nakazana

Poduzeće u Sarajevu značajno je ojačalo (Prevod)

Droga BiH osnovana je u siječnju 1999. godine. Tada je zapošljavala samo nekolicinu radnika, danas ih je u poduzeću već 21. Raširili su prodajni program, a osim Droginog imaju i kvalitetne dopunske programe, kao što su austrijski Manner te slovenski Delamaris i Medex. Vozni park su također povećali. A promjenama još nije kraj. Na posljednjoj sjednici uprave raspravljali su o mogućnosti udruženja Droge, d.o.o., Sarajevo s poduzećem Konzum, d.d., Sarajevo koje je isto tako u vlasništvu Droge. Prijedlog udruženja obaju poduzeća u jednu pravnu osobu bit će pripremljen do kraja ove godine. Do kraja godine bit će imenovan i novi direktor. G. Nermin Salman, direktor poduzeća, naime 1. siječnja ove godine postao je član uprave Droge, d.d. Trenutačno ga zamjenjuje **Dženana Hadžović** koja je ujedno i direktorica komercijale. Pomaže joj **Jasmin Zulčić**, voditelj marketinga. Predstavili su nam trenutačno stanje u poduzeću i svoje planove.

"Organizirani smo u nekoliko radnih jedinica: marketing, financije, logistika i štabne službe. U toku je reorganizacija marketinga. Nova suradnica **Alma Kahrman** je produktivni menadžer za program Manner, a zaposlit ćemo još dva produktivna menadžera koji će biti odgovorni za sprovođenje pojedinih planova za argetu te za kavu i čajeve. Ostale programe vodit će četvrti menadžer.

Rezultati realizacije u usporedbi s planom za devet mjeseci pozitivni su. Najveći pozitivni pomak primjećujemo kod mesnog programa, a najveći ispad kod kave za široku potrošnju. Još uvijek nismo pronašli okus kave koji ovdašnjim potrošačima najviše prija. Pozitivni trend primjećujemo kod prodaje kave za ugostiteljstvo i Začinke. Najveći konkurenti našoj kavi su: kava Vispako i Frank. Ovdje postoji mnogo pržionica. Gotovo svaka ulica ima svoju. Krajem rujna planiramo još jedno testiranje okusa kave.

Po količini i vrijednosti najviše prodajemo u kantonu Sarajevo, budući da je tu veća kupovna moć, a prodaju unapređujemo u svim većim

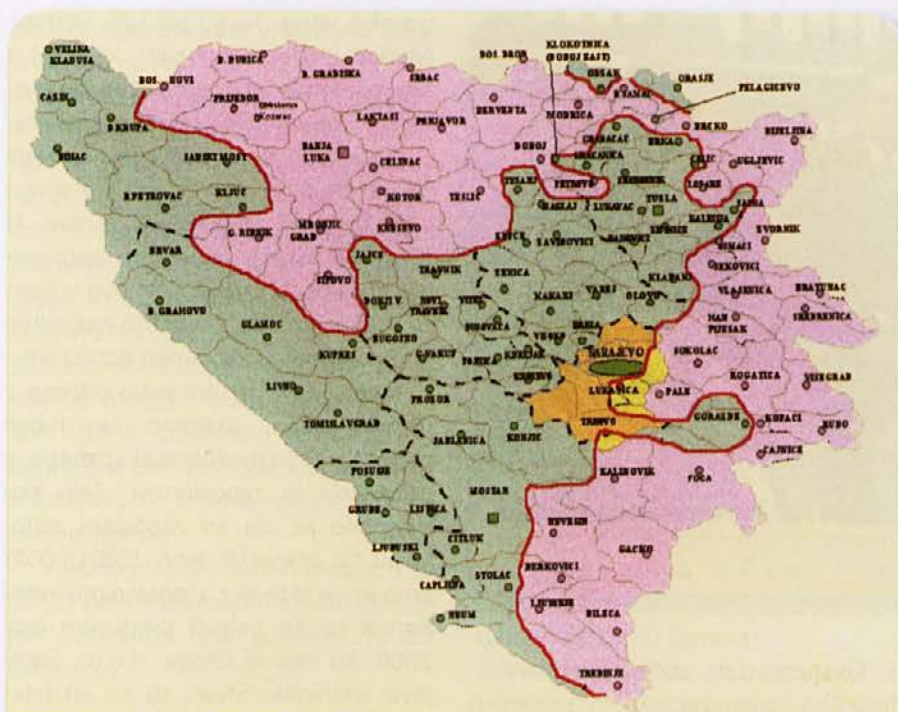
gradovima BiH gdje imamo distributere i ključne kupce. Trenutačno pokušavamo unaprijediti prodaju (ambulantnom prodajom) na području istočne Republike Srpske, to je uz granicu sa Srbijom gdje smo manje zastupani. Tu je kupovna moć stanovništva mala.

Prosječna plaća u BiH je 410 konvertibilnih maraka (KM). Vrijednost potrošačke košarice je 500 KM. To je podatak za dio zaposlenog stanovništva, a iznenađujući bi bio podatak, ako bi uzeli u obzir sve za rad sposobne ljude, također i nezaposlene. Mnogo je rada na crno tako da je stupanj nezaposlenosti oko 30%.

U ovoj godini već smo dvaput istraživali tržište. U suradnji s domaćim stipendistima - studentima (stipendiramo i osnovnoškolce i srednjoškolce) istražili smo tržište maloprodaje u kantonu Sarajevo, detaljno popisali sve male trgovine i time napravili pouzdanu bazu podataka.

Kod drugog istraživanja popisali smo veće trgovine u većim gradovima BiH (Sarajevo, Mostar, Tuzla, Banjaluka, Bihać, Trebinje, Travnik i ostala) gdje je kupovna moć stanovništva nešto veća i gdje se nalazi više trgovina. Popisali smo i konkurenciju za sve skupine proizvoda i cijene proizvoda te utvrđivali razliku u cijeni pojedinih proizvoda. Istraživanje je pokazalo da bi u Republici Srpskoj mogli imati bolju pokrivenost tržišta.

Odlučili smo da ćemo sponzorirati klubski sport (da ne bi došli u situaciju da igraju reprezentacije Slovenije i BiH), kulturne priredbe i humanitarne akcije. Tako smo sponzorirali akciju udruženja roditelja i omladine "Vratite nam osmijeh" i dodijelili sredstva dječjem domu u kojem se za vrijeme našeg posjeta nalazilo 117 predškolske djece i jedan prvoškolac.



Federacija BiH (zelena), kanton Sarajevo (oker) in Republika Srpska (roza)

Prošle smo godine darovali svako dijete koje je novogodišnje praznike preživjelo u Pedijatrijskoj klinici u Sarajevu.

Susrećemo se i s problemima. U srpnju i kolovozu domaće su firme organizirale veliku akciju s lozinkom "Kupujmo domaće!" U akciji je sudjelovalo 9 poduzeća. Oglašavanje se odvijalo u svim važnim i priznatim tiskanim medijima. Prodaja proizvoda poduzeća koja su u akciji sudjelovala znatno se je povećala. U akciji su sudjelovala i poduzeća koja proizvode konkurentne proizvode - paštete i kavu. Najveći konkurent argeti je pašteta Ovako, a unatoč tome Argeta Kid dobro se prodaje, jer ima tradiciju. Kod kave je nešto drugačije; kava Vispak ima dužu tradiciju i okus prilagođen domaćim ljubiteljima kave. Akcija se nastavlja s nekoliko izmijenjenom lozinkom "Kupujmo naše!". Velika konkurencija je i na području konzerviranog povr-

ća. Kod začina konkurenti su nam Kotany i Nadalina. Često organiziramo akcije i trudimo se da budemo vidljivi. Nove police Maestro koje smo namjestili po većim prodajnim centrima vrlo privlače kupce. Također i s medijima imamo dobre odnose i koristimo ih prema potrebi.

Najveća kuća tiskanih medija u BiH je Avaz, što na turskom ili starom bosanskom jeziku znači glas. Imaju privatnu tiskaru. U bivšoj Jugoslaviji to je bila tiskara Oslobođenje. Kao jedna od najvećih u razdoblju privatizacije došla je u ruke kuće Avaz. Ta kuća kreira svijest mnogih ljudi. Ima nakladu dnevnih novina oko 100.000 primjeraka.

Mediji su bili razdijeljeni po područjima. Mediji iz federacije nisu prelazili u Republiku Srpsku i obratno. Stoga je uvedena Međunarodna regulatorna komisija CRA koja nadzire prostor u svim medijima. CRA određuje frekvencije i sli-

jedi tisak. Glavni mediji su federalna televizija FTV, RTV Republike Srpske, NTV HAYAT koji udružuje 5 do 6 lokalnih televizija iz BiH u mrežu Plus i TV OBN.

Zaposlenike motiviramo nagradivanjem, seminarima i ostalim načinima osposobljavanja (strani jezici, informatika, menadžment, ...) koje organiziramo u suradnji s privrednom komorom. Ljudi su zadovoljni, jer na tim seminarima puno nauče. Razmišljamo i o izletima. Željeli bi ih organizirati za zaposlenike i poslovne partnere. Ni izlet u Izolu i posjet Drogi ne bi bili promašeni.

Organizacijom našeg dana bili smo zadovoljni. I ove smo godine prisutvovali u velikom broju zajedno sa suradnicima iz Konzuma. Naše je mišljenje da su takvi susreti važni za međusobno upoznavanje. Ove je godine u organizaciji priredbe napravljen korak na bolje. Prije svega dobro i korisno bilo je da su dan prije priredbe organizirane radionice. Dobro došao je takav prijenos znanja i iskustva suradnika iz matičnog društva na suradnike iz povezanih poduzeća. Radije slušamo suradnike s iskustvom o domaćim proizvodima nego predavatelje iz privredne komore. Ni s razumijevanjem slovenskog jezika nemamo problema. Imamo suradnike koji su živjeli u Sloveniji i rado nam pomažu. Češćim posjetima matične firme i Slovenije otklonit ćemo i tu "prepreku". ★

Konzum - podjetje v razvoju



To je samo en del marljive ekipe.

Neven Hadžisulejmanović -
direktor Konzuma, d.d., Sarajevo,
nam je povedal:

"Stateški dejavnosti podjetja Konzum sta maloprodaja in veleprodaja, proizvodnja, izvoz in dajanje nepremičnin v najem pa so njihove podporne dejavnosti. Zadnji dve sta v postopku ugašanja, zato da bi se v podjetju posvetili predvsem maloprodajni dejavnosti.



G. Neven Hadžisulejmanović

Konzum, d.d., doživlja kadrovsko, finančno, organizacijsko in strateško konsolidacijo. Naš cilj je, doseči najboljšo pozicijo v kategoriji supermarketov velikosti od 100 do 150 m². Trenutno posluje 14 trgovin; 8 je obnovljenih in imajo znak Stop. Z besedo Stop označujemo novo verigo trgovin. Naše strateško tržišče je področje kantona Sarajevo, ki ima cca 410000 prebivalcev. Število gospodinjstev je 100.000, povprečna plača na prebivalca v času naše analize pa je bila 560 KM (konvertibilnih mark). Zaradi velikega števila nezaposlenih in zaradi nizkih plač je vrednost košarice živil vse nižja. Kljub temu pa v prodaji zaznavamo trend naraščanja. V letu dni se je dnevna prodaja vrednostno povečala od 16.000 KM na 23.000 KM in ocenjujemo, da bo do konca leta še višja.

V analizi tržišča predstavljajo podatki o kupnih navadah potrošnikov zelo važen element. Parametri, ki navade označujejo, so cena, asortiman, lokacija in parkirišče, nivo usluge, ambient in urejenost trgovine.

Vojna in vojno pustošenje sta pospešila zlom predvojnih velikih tr-

govskih verig. To so bili Upi, Vemex, Merkur in delno Konzum, ki je bil v osemdesetih letih proglašen za najboljšo "veleprodajo" v bivši Jugoslaviji.

Naša prednost v primerjavi z ostalimi je, da smo se po vojni relativno hitro lastninili in prebredli težave, ki druge še čakajo. Tri leta po lastninjenju in vlaganju Droge Sarajevo v Konzum lahko trdimo, da bomo naslednje leto poslovali z določenim dobičkom.

Poleg tega, da utrjujemo odnose z našimi kupci, skrbimo za dobre odnose s širšo družbeno skupnostjo, z dobavitelji in zaposlenimi. Zelo pomembno je, da so zaposleni zadovoljni. V preteklih letih (2001/2002) smo imeli težave z zaposlenimi; veliki neredi so se pojavili predvsem leta 2000, ko nas je Droga, d.o.o., Sarajevo lastninila. Stvari so se izkristalizirale in tudi na sodišču se zadeve urejujejo. Trudili smo se pomladiti firmo - kader. Ko je bil Konzum leta 2000 kupljen, je bila povprečna starost zaposlenih več kot 50 let.

Trenutno je v podjetju 141 zaposlenih. Z razširitvijo prodajaln in z višanjem nivoja uslug smo poskušali zaposlene pripraviti, da bi opravljali več različnih del in da bi bilo zaposlovanje novih delavcev čim manjše. Tako smo po treh letih zaposlili le 4 delavce. V strukturi zaposlenih je visok odstotek starejših ljudi. V komercialni službi, ki je najpomembnejša služba v naši dejavnosti, pa smo že zaposlili mlajše (5 zaposlenih, od tega 4 z visoko strokovno izobrazbo ekonomske smeri, z znanjem 2 do 3 tujih jezikov). Pred kratkim smo zaposlili tudi komercialnega direktorja z večjimi izkušnjami na področju distribucije. Večina zaposlenih (90) dela v 14 trgovinah. Organizacijsko strukturo predstavljajo poslovodja, namestnik poslovodje in trgovski pomočniki. V povprečju je v posamezni trgovini zaposleno 7 ljudi. Naših trgovin ne primer-

jamo s hipermarketi; v kantonu Sarajevo želimo biti vodilni v segmentu maloprodajnih objektov tipa "convenient store" s ponudbo 3.000 - 4.000 razliĉnih artiklov. Pozicionirati se moramo kot ostali manjši maloprodajni objekti, kar pomeni, da moramo biti v primerjavi s hipermarketi nekoliko draŹji in kakovostnejši v ponudbi. Trgovine so odprte od 7. ure do 21. ali 22. ure, odvisno od okolja, kjer se trgovina nahaja. Razmišljamo tudi o tem, da bi poskusno ena trgovina obratovala celo noĉ. Varnost je ponoĉi v Sarajevu še kritiĉna, zato o tem še premišljujemo.

V letošnjih prvih osmih mesecih so se prihodki v primerjavi z istim obdobjem lanskega leta poveĉali za 62 odstotkov.

število ljudi in s tem veĉje stroške. Zato je izgradnja novih prostorov nujna. Pred mesecem dni smo na konferenci v PortoroŹu dobili dovoljenje za izgradnjo novega trŹnega centra v Haliloviĉih. Z gradnjo bomo priĉeli spomladi drugo leto. Upamo, da bomo s trgovino in skladišĉem pri naših dobaviteljih popravili vtis.

V strateškem planu 2002-2005 je naĉrtovano 100 odstotkov poveĉanje prihodkov. Źe v letu dni smo prihodke poveĉali za 60 odstotkov, zato ne vidim razloga, da plana ne bi dosegli. Do leta 2005 bomo z maloprodajo delovali le v kantonu Sarajevo, z veleprodajo pa se bomo širili proti Tuzelskemu kantonu in proti Mostarju ter Hercegovskemu kantonu.

Vesel sem, da se sodelavci iz

daj. Dizajnerska rešitev strani je bila slaba, saj je bil naš cilj le v tem, da se prvi pojavimo s tem naĉinom prodaje. To smo sicer dosegli, zasluŹili pa smo nekaj kritik na raĉun oblike. Takoj smo reagirali in spremenili dizajn strani. V izdelavo strani smo vložili cca 3.000 KM in zasluŹili 2- do 3-krat veĉ, kot smo vložili. Najeli smo banerje - prostore pri ljudeh in firmah, ki so na tem podroĉju doma (Coca Cola, Alpek-predstavnik Ljubljanskih mlekarn, Podravka) Dobavitelji so zaznali, da se pri nas nekaj dogaja.

Vem, da delničarji nestrpno priĉakujejo dobiĉek za vsako ceno, vendar mora prej preteĉi doloĉeno obdobje in firma se mora stabilizirati. Trudimo se, da bi se to zgodilo ĉimprej. In verjamem, da bo trud poplaĉan. Sadovi se Źe kaŹejo."



Mlade sile in optimizem!

Manjše teŹave imamo v veleprodaji, kjer smo nekoliko izpod plana. Potrebujemo skladišĉne prostore. Meseĉno imamo za 1.000.000 KM prometa. Obstojeĉi skladišĉni prostori so neprimerni, premajhni, razdeljeni na štiri skladišĉa, kar zahteva veĉje

matiĉne Droge za Konzum zanimajo nekoliko bolj, kot so se na zaĉetku pridruŹitve. Bolj zanimivi pa smo tudi za dobavitelje. Ta zainteresiranost se je poveĉala, ko smo se pojavili na spletnih straneh. Priĉeli smo z internetno trgovino, in priznam, da prezgo-

Konzum, poduzeće u razvoju (Prevod)

Neven HadŹisulejmanoviĉ - direktor Konzuma d.d. Sarajevo :

Strateške djelatnosti poduzeća Konzum su maloprodaja i veleprodaja, proizvodnja, dok su izvoz i iznajmljivanje nekretnina potporne djelatnosti. Posljednje dvije su u postupku ukidanja, kako bi se u poduzeću posvetili prije svega maloprodajnoj djelatnosti.

Konzum d.d. nalazi se u razdoblju kadrovske, financijske, organizacijske i strateške konsolidacije. Naš cilj je postići najbolju poziciju u kategoriji supermarketa veliĉine od 100 do 150 m². Trenutno posluje 14 trgovina; 8 ih je obnovljeno i nose znak Stop. Rijeĉu Stop oznaĉavamo novi lanac trgovina.

Naše strateško trŹište je podroĉje kantona Sarajevo u kojem se nalazi oko 410000 stanovnika. Broj kućanstava je 100000, a prosjeĉna plaĉa na stanovnika za vrijeme naše analize iznosila je 560 KM (konvertibilnih maraka). Zbog velikog broja nezapo-

slenih i niskih plaća vrijednost potrošačke košarice sve je niža. Unatoč tome u prodaji primjećujemo trend rasta. Dnevna prodaja po vrijednosti se za godinu dana povećala sa 16000KM na 23000 KM. Procjenjujemo da će do kraja godine biti još veća.

U analizi tržišta podaci o kupovnim navikama potrošača predstavljaju vrlo važan element. Parametri koji označavaju navike su cijena, asortiman, lokacija i parkiralište, nivo usluge, ambijent i uređenost trgovine.

Rat i ratno pustošenje ubrzali su slamanje prijeratnih velikih trgovačkih lanaca. To su bili Upi, Vemex, Merkur i djelomično Konzum koji je u osamdesetim godinama bio proglašen za najbolju "veleprodaju" u bivšoj Jugoslaviji.

Naša prednost u usporedbi s ostalima je da smo se nakon rata relativno brzo privatizirali i prebrodili probleme koji ostale još čekaju. Tri godine nakon privatizacije i ulaganja Droge Sarajevo u Konzum možemo tvrditi da ćemo slijedeće godine poslovati s određenom dobiti.

Osim toga što učvršćujemo odnose s našim kupcima brinemo za dobre odnose sa širom društvenom zajednicom, dobavljačima i zaposlenicima. Vrlo je važno da su zaposlenici zadovoljni. U proteklih godinama (2001./2002.) imali smo probleme sa zaposlenicima; veliki neredi pojavili su se prije svega 2000. godine kada nas je Droga d.o.o. Sarajevo privatizirala. Stvari su se iskristalizirale, a i proces na sudu primiće se kraju.

Puno smo radili na pomlađivanju firme - kadra. Kada je Konzum 2000. godine kupljen, prosječna starost zaposlenika bila je iznad 50 godina.

Sada je u poduzeću 141 zaposlenih. Raširenjem prodavaonica i povišenjem nivoa usluga pokušali smo postići da bi zaposlenici obavljali više

različitih poslova s ciljem da bi zaposlili što manje novih ljudi. Tako smo nakon tri godine zaposlili samo 4 radnika. U strukturi zaposlenika visok je postotak starijih ljudi, a u komercijalnoj službi koja je najvažnija služba u našoj djelatnosti već smo zaposlili mlađe (5 zaposlenika, od toga 4 s visokom stručnom spremom ekonomskog smjera sa znanjem od 2 do 3 strana jezika). Nedavno smo zaposlili i komercijalnog direktora s više iskustva na području distribucije.

Većina zaposlenika (90) radi u 14 trgovina. Organizacijska struktura je poslovođa, zamjenik poslovođe i trgovački pomoćnici. U prosjeku je u pojedinoj trgovini zaposleno 7 ljudi. Naše trgovine ne uspoređujemo s hipermarketima; u kantonu Sarajevo želimo biti vodeći u segmentu maloprodajnih objekata tipa "convenient store" s ponudom 3000-4000 različitih artikala. Pozicionirati se moramo kao ostali manji maloprodajni objekti, što znači da u usporedbi s hipermarketima moramo biti nešto skuplji i kvalitetniji u ponudi. Trgovine su otvorene cijeli dan, od 7. sati ujutro do 21. ili 22. sata, zavisno od potrebe okoline gdje se trgovina nalazi. Razmišljamo i o tome da bi jedna trgovina probno radila cijelu noć. Sa stajališta sigurnosti noću u Sarajevu su stvari još kritične, stoga o tome još razmišljamo.

V prvih osam mjeseci ove godine prihodi su se u usporedbi s istim razdobljem prethodne godine povećali za 62 posto.

Manje probleme imamo u veleprodaji gdje smo nešto ispod plana. Potrebni su nam skladišni prostori. Naš mjesečni promet je 1.000.000 KM. Postojeći skladišni prostori neprikladni su, premaleni, razdijeljeni su na četiri skladišta, što zahtijeva veći broj ljudi i time veće troškove. Stoga je nužna izgradnja novih prostora. Prije

mjesec dana na konferenciji u Porto-rožu dobili smo dozvolu za izgradnju novog tržišnog centra u Halilovićima. Izgradnjom ćemo početi u proljeće iduće godine. Nadamo se da ćemo trgovinom i skladištem popraviti dojam kod naših dobavljača.

U strateškom planu od 2002.-2005. je povećanje prihoda za 100 posto. Već u roku od godinu dana prihode smo povećali za 60 posto, stoga ne vidim razlog da plan ne bi postigli. Do 2005. godine s maloprodajom ćemo djelovati samo u kantonu Sarajevo, a s veleprodajom ćemo se širiti prema Tuzlanskom kantonu i Mostaru te Hercegovačkom kantonu.

Raduje me da se suradnici iz matičnog poduzeća Droga nešto više interesiraju za Konzum nego što su se na početku udruženja, a zanimljiviji smo i dobavljačima. Ta zainteresiranost djelomično se je pojavila s našim pojavljivanjem na internetu. Počeli smo i internetnom trgovinom, priznajem, prerano. Dizajnersko rješenje stranice bilo je loše, jer je naš cilj bio samo da se prvi pojavimo s tim načinom prodaje. To smo inače postigli, ali smo zaslužili dosta kritika na račun oblika. Odmah smo reagirali i promijenili dizajn stranice. U izradu stranice uložili smo oko 3000 KM i zaradili 2 do 3 puta više nego što smo uložili. Unajmili smo banere - prostore kod ljudi i firmi koje su prisutne na tim područjima (Coca Cola, Alpek-predstavnik Ljubljanskih mlekarni, Podravka). Dobavljači su primijetili da se kod nas nešto događa.

Znam da dioničari nestrpljivo očekuju dobit po svaku cijenu, ali proteći mora određeno vrijeme, firma se naime mora stabilizirati, što neće doći samo od sebe. Trudimo se da se to što prije desi i vjerujem da će trud biti plaćen. Plodovi rada već su vidljivi." ★

Sodelavci iz Buj v novih prostorih



Sproščeno vzdušje gostov pred začetkom uradne otvoritve novih poslovnih objektov Droge, d.o.o., Buje na Digitronski bb v Bujah. / Opuščeno raspoloženje gostiju prije početka službenog otvaranja novih poslovnih objekata Droge d.o.o. Buje na Digitronskoj bb u Bujama.

Nagovor generalnega direktorja in predsednika uprave Droge d.d. pred elegantno upravno stavbo Droge Buje, nekatere njene značilnosti spominjajo na upravno stavbo v Izoli. "Če je mama lepa, naj bo še hči" je komentiral g. Konjevič, direktor povezanega podjetja. / Govor generalnog direktora i predsjednika uprave Droge d.d. ispred elegantne upravne zgrade Droge Buje s nekoliko karakteristika upravne zgrade u Izoli. "Ako je lijepa mama, neka bude lijepa i kći" komentirao je g. Konjevič, direktor poduzeća



Naložbe Droge Buje so veseli tudi v občini Buje, saj je s tem bogatejša tudi širša skupnost. O tem je nekaj povedala županja mesta Buje ga. Lorella Limoncin Toth. / Investiciji Droge Buje vesele se i u općini Buje, jer će je obogatiti. O tome je nešto rekla gradonačelnica grada Buje ga. Lorella Limoncin Toth.



Sledil je ogled proizvodnje - pražarne kave ... / Uslijedilo je razgledavanje proizvodnje - pržionice kave ...

...in skladišča, ki je bilo ta dan še prazno. / ...i skladišča koje je tada bilo još prazno.



Brez sodelovanja ne gre. Za mizo je treba sesti prej, kot se pojavijo težave...Nasmehi pričajo, da teh še ni. / Bez suradnje ne može se naprijed. Za stol je potrebno sjesti prije nego što se pojave problemi...Nasmijana lica svjedoče da problema još nema. ★

Tekst in slika Majda Vlačić

Rekordni oktober

Minule tedne je bilo trgovanje na Ljubljanski borzi precej razburljivo, saj je SBI 20 presešel lanski rekord. Presegel je celo magično mejo 3.600 indeksnih točk. Agencija za trg vrednostnih papirjev (ATVP) je z izdajo odločbe o pričetku postopka odvzema licence upravi Ljubljanske borze nekoliko ohladila vzdušje. Dan po objavi novice je bilo trgovanje podobno dogajanju na tujih borzah, kjer nekajodstotni dnevni padci ali rasti tečajev niso nič posebnega. Razprodaja delnic je trajala le en dan, nato pa so tečaji umirjeno nadaljevali svojo pot navzgor. Morebiten odvzem licence upravi Ljubljanske borze ne bi smel bistveno vplivati na razpoloženje vlagateljev, saj se uspešnost slovenskih podjetij in s tem vrednost delnic ne bo spremenila. Korekcije na trgu so normalne in v obdobjih daljše rasti celo dobrodošle, saj pomenijo premor za vsaj krajši razmislek, poleg tega pa na trg privabijo nove investitorje in mu tako dajo nov zagon.

Najpomembnejših novosti je bila deležna panoga trgovine. Kranjska Živila so prodana, kupec pa je Mercator, ki je od petih večjih lastnikov odkupil 55,7 odstotni delež. S tem pa je začelo veljati določilo zakona o prevzemih, po katerem mora Mercator do 22. oktobra objaviti javno ponudbo za odkup vseh delnic. Za Živila bo Mercator odštél 18 tisočakov za delnico oz. skupno okoli 5 milijard tolarjev. Z nakupom bo povečal tržni delež za 3% in bo tako zasedal 45-odstotni tržni delež v Sloveniji. Tudi v tej prevzemni zgodbi bo pomembno vlogo odigral Urad za varstvo konkurence, ki ima od prigrisatve, 30. septembra, 120 dni časa, da se izjasni, ali bo koncentracijo med podjetjema dovolil ali ne.

Vlagatelji so se precej mlačno odzvali na razplet referendumu o obra-

tovalnem času trgovin, na katerem so slovenski volilci odločili, da bo večina slovenskih trgovin ob nedeljah zaprta. Kako bo izid vplival na dobičke podjetij iz panoge, se bo pokazalo šele čez čas. Če gre sklepati po trgovanju, pa vlagatelji ocenjujejo, da zaprtje trgovin ne bo bistveno vplivalo na poslovanje domačih trgovskih podjetij, saj novica ni bistveno spremenila tečajev.

Predsednik uprave Istrabenza, Igor Bavčar, je javno zavrnill vse govorice o prodaji črpalk OMV-ju, o prevzemu Petrola, zanikal pa je tudi govorice, da naj bi se povezovali s kranjsko Savo. Trg na dano informacijo ni reagiral pretirano negativno, saj so tečaji tudi po tej informaciji ostali na približno enakih nivojih.

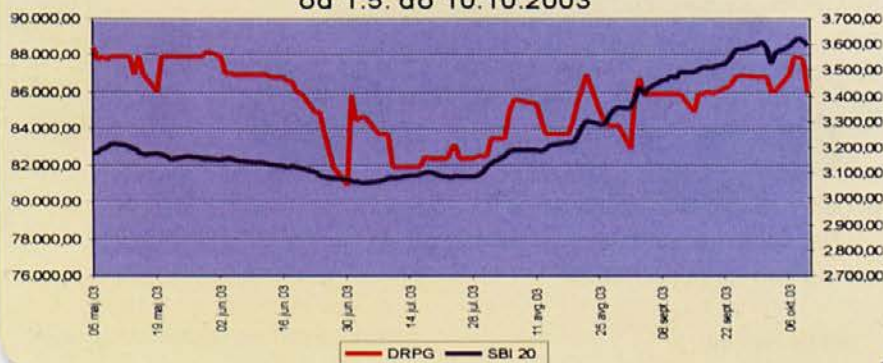
Epilog pa so dobila tudi ugibanja o vzrokih za rast tečaja Luke Koper, ko so na dan prišle govorice o možnosti sklenitve koncesijske pogodbe med Luko in državo. S podpisom te pogodbe bo država za 35 let dodelila v upravljanje, vodenje, razvoj in redno vzdrževanje pristaniško infrastrukturo. Najbolj se pogajanje menda zatika pri višini koncesijske dajatve. V Luki Koper menijo, da zgornja meja koncesijske dajatve ne bi smela presežati milijona evrov na leto, na Ministrstvu za finance pa pravijo, da bo koncesnina višja od trenutnih pričakovanj. Luka Koper za

pristaniško pristojbino zdaj plačuje okoli 160 milijonov tolarjev letno. Podpis koncesijske pogodbe je predpogoj za nameravano prodajo državnega deleža prednostnih delnic v Luki Koper. Tečaj delnice, ki se je povzpél do rekordnih vrednosti, spodbujajo zlasti špekulacije o morebitnih strateških povezavah, kar pa na kratki rok ni realna prihodnost Luke Koper, saj naj bi država v prvi fazi prodala le polovico svojega deleža prednostnih delnic, kar je dobra četrtnina Luke.

Ob izrazito pozitivnem trendu se optimizmu, ki potiska tečaje delnic vse više in više, ne more upreti nobena delnica. Ravno ta zakonitost je za sabo potegnil tudi tečaj delnice Droge, ki je ob skromnem prometu dosegla tečaj 88 tisoč tolarjev, razkorak med tečajem ponudbe in povpraševanja pa ostaja dobra 2%. Pri omenjeni ceni ostaja delnica Droge glede na kazalnik P/E in glede na dividendno donosnost primerljiva z ostalimi slovenskimi podjetji iz borzne kotacije. Enaka zakonitost velja za pesimistično razpoloženje borznih vlagateljev, zaradi česar je tečaj Droge ob rahli ohladitvi trga nekoliko zdrsnil. ★

Nataša Klarič,
Primorski skladi d.d. Koper

Gibanje tečaja delnice DRPG in indeksa SBI 20
od 1.5. do 10.10.2003



S sodelovanjem do skupnih ciljev - Drogin sistem vodenja

Danes vam predstavljamo brošuro Drogin sistem vodenja. Ideja o oblikovno poenotenih brošurah je nastala pred več kot letom dni, ima pa vsebinsko podlago. Kakovost, ki je v Drogi prisotna vrednota že od ustanovitve, še zdaleč ne pomeni več le kakovostnih izdelkov. Naš skupni cilj je sodelovati na vseh pomembnih področjih poslovanja, da bi dosegli in presegli pričakovanja kupcev ter istočasno zadovoljili potrebe vseh udeležencev v podjetju. Orodju, ki nam vsakodnevno pomaga pri doseganju teh ciljev in se nenehno prilagaja potrebam časa in prostora, pravimo sistem vodenja.

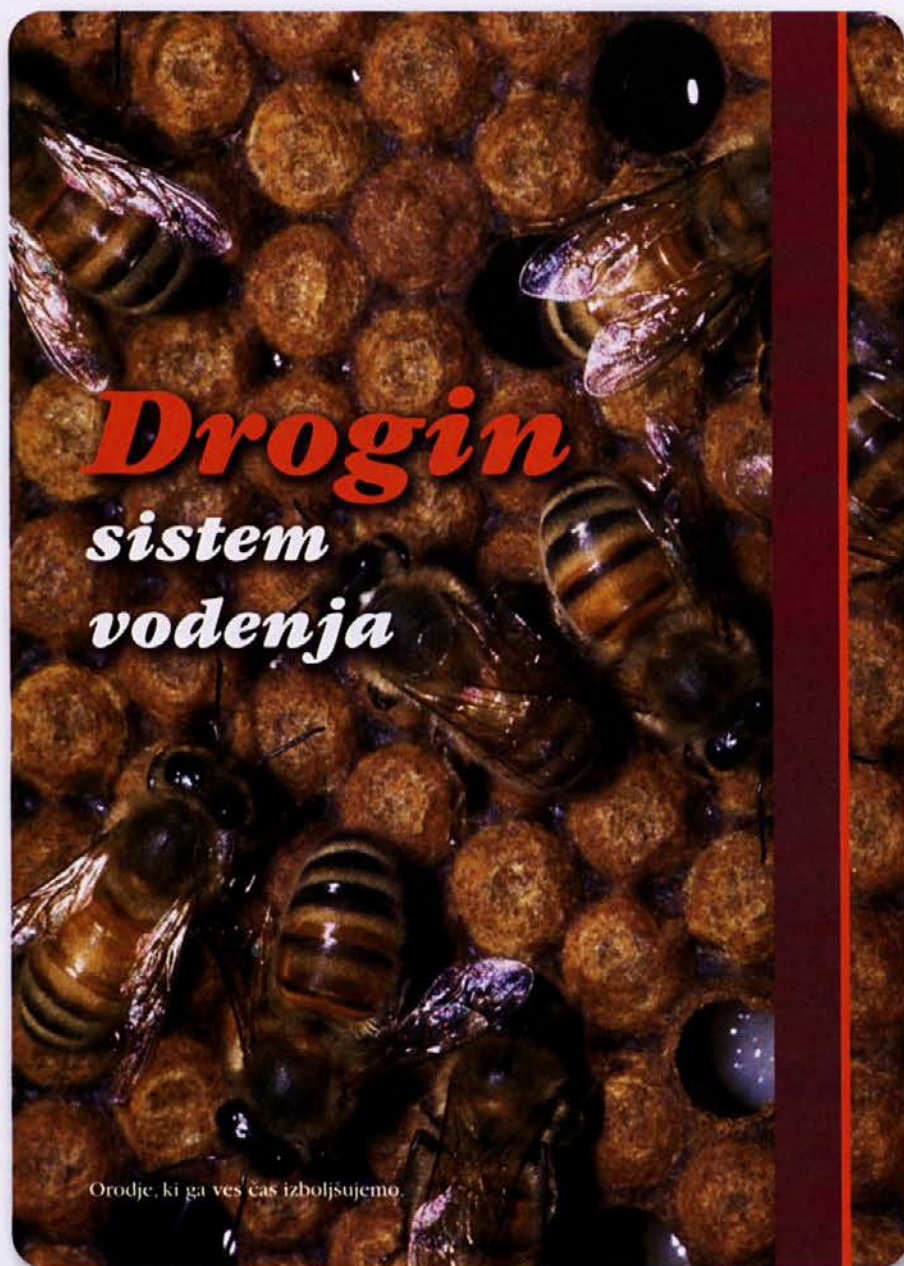
Kaj vse v Drogi prepoznamo pod temi besedami in kako se sistemi, metode in pristopi povezujejo v skupni način sodelovanja za doseganje zastavljenih ciljev, smo predstavili v brošuri.

Sistem vodenja je orodje za doseganje zastavljenih ciljev

Brošura zajema zgodovino, sedanjost in prihodnost sistema vodenja v Drogi. S prebiranjem brošure se boste sprehodili prek osnovnih zakonitosti sistemov, metodologij in pristopov, ki gradijo naš sistem vodenja, začenši z trdno ukoreninjenimi ISO 9001, ISO 14001 in HACCP. Naštetim sledijo čedalje bolj pomemben sistem stalnih izboljšav in koristnih predlogov ter strateško pomembni kadrovske sistemi. Vsebinsko zaključuje informacijska varnost, ki bo v bodoče eden temeljnih pogojev za uspešno poslovanje.

Naj bo to za predstavitev dovolj. Želimo vam prijetno branje. ★

Vasja Rebec



Popotnica za vstop v EU Ravnanje z embalažo

Kot je že vsem znano, bo maja 2004 Slovenija vstopila v Evropsko unijo. V uredništvu smo se odločili, da tej zgodovinski prelomnici posvetimo kratko rubriko, ki nas bo pospremila v Evropo in nas obveščala o spremembah in novostih, ki nas čakajo v novem okolju. V prvem prispevku bomo govorili prav o okolju in sicer o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo.

Embalažnina, Slopak in zelena pika

Direktiva EU 94/62/EC, ki jo pri nas povzema **Pravilnik o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo**, določa Sloveniji, da mora do leta 2007 zagotoviti, da se predela najmanj 50 % in največ 65% skupne mase odpadne embalaže in da se od te predelane embalaže reciklira najmanj 25% in največ 45% skupne mase papirja in lepenke, stekla, plastike, lesa, kovin in sestavljenih materialov.

Da bi to zagotovili, mora na nivoju države ravnanje z embalažo podpirati zahteven sistem. V Sloveniji sistem sloni na že omenjenem pravilniku, ki proizvajalcem, uvoznikom ter embalerjem določa (Droga spada v vse tri kategorije), da morajo za embalažo, dano v promet (skupno z izdelki), **na svoje stroške**, zagotoviti redno prevzemanje odpadne embalaže, **ki je komunalni odpadek** (nastane pri naših končnih potrošnikih). Prevzemale naj bi jo javne službe ravnanja z odpadki in jo ponovno uporabili, predelali ali jo odstranili skladno s predpisi.

Ker je to za posamezno podjetje praktično nemogoče, pravilnik določa, da **morajo** podjetja skleniti pogodbo z družbo za ravnanje z odpadno embalažo. Ta naj bi zagotavljala

ustrezno ravnanje z odpadno embalažo, **ki je komunalni odpadek**, namesto njih.

Družbe za ravnanje z odpadno embalažo v Evropi so bile ustanovljene na državno pobudo ali pa so upravljanje s sistemom ravnanja z embalažo in odpadno embalažo prevzela kar nacionalna podjetja, ki jih prej omenjeni pravilnik najbolj prizadene. Pri nas se je uveljavil drugi pristop. Trideset podjetij, **med katerimi je tudi Droga**, je ustanovilo podjetje **Slopak, d.o.o.**, ki v Sloveniji edino izpolnjuje vse pogoje družbe za ravnanje z odpadno embalažo.

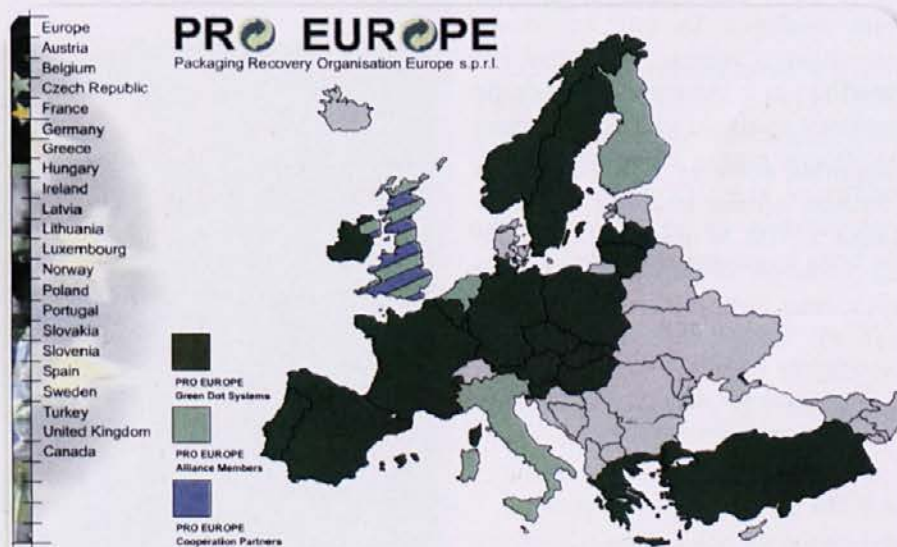
Storitev, ki jo podjetja plačujejo družbi Slopak, da v njihovem imenu zagotavlja ustrezno ravnanje z embalažo, ki je komunalni odpadek, se imenuje **embalažnina**.

Po dosedanjih podatkih* Droga s svojimi izdelki na slovenski trg vnese nekaj več kot 1% celotne količine embalaže, dane v promet v Sloveniji, in tako glede na prej omenjeni pravilnik spada med največje zaveznike v državi. Droga bo za embalažnino v

letu 2004 odštela nekaj več kot **20 milijonov SIT**.

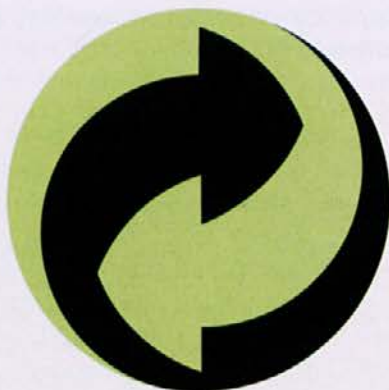
Droga s podpisom pogodbe z družbo Slopak pridobi tudi pravico uporabe **znaka zelene pike** na izdelkih. Zelena pika pomeni predvsem dvoje: vključenost v nacionalni sistem ravnanja z odpadno embalažo ter skladnost z direktivo EU 94/62/EC in nacionalno zakonodajo. Z drugimi besedami to pomeni, da je podjetje poskrbelo za odpadke, ki bodo nastali po uporabi njihovega izdelka.

Okolje je bilo poglavje, ki ga je Slovenija v pogajanjih z EU med prvimi zaprla. V Sloveniji se zavedamo pomembnosti okolja, o tem priča tudi dejstvo, da podjetja niso želela tako pomembnega segmenta kot je odpadna embalaža, prepustiti državi, ki se je večkrat izkazala kot slab gospodar. Okolje je drago in še dražje bo, predvsem pa je dragoceno in eno samo. Upamo lahko le, da se ta



Razširjenost sistema zelene pike v Evropi

Pripravljamo razstavo ob tednu kakovosti



denar ne bo izgubljal v žepih birokratov, temveč bo porabljen za izboljšanje ravnanja z okoljem.

O nekomunalnih odpadkih (odpadkih, ki nastanejo v podjetju) je bilo v prispevku manj povedanega, ker se na tem področju bistveno manj spreminjajo. Potrebno pa je povedati, da sistem ravnanja z odpadno embalažo urejuje trg sekundarnih surovin, veča njegovo transparentnost ter sili zbiralce in predelovalce v tržno obnašanje. Posledica tega je trend rasti cene predvsem odpadnega papirja in lepenke ter polietilenske in polipropilenske folije.

Podjetja bodo z vključitvijo v sistem prisiljena še bolj kot doslej razmišljati o večkrat nepotrebnih embalažah, ki jo iz marketinških in drugih razlogov predajajo trgu skupaj z izdelki. Dobra praksa ločenega zbiranja odpadkov, ki je v Drogi že vgrajena v naš vsakdan, pa bo v Evropi očitno še bolj nagrajena kot sedaj. ★

*Statistični podatki 2002

Reference: Uradni list RS 104/00 in 12/02

www.slopak.si (v delu)

www.pro-e.org/indexflash.htm

Vasja Rebec

V Sloveniji se že od leta 1995 v prvi polovici novembra odvija teden kakovosti, ki ga pod okriljem Komisije evropske skupnosti (EC) organizirata Evropska organizacija za kakovost (EOQ) in Evropska fondacija za management kakovosti (EFQM).

Glavni namen tega tedna je dvigniti zavest o pomenu kakovosti ter o pomenu prizadevanj za izboljšanje kakovosti.

Vse dejavnosti v tednu kakovosti, od 3. do 9. novembra, bodo potekale pod skupnim naslovom:

S kompetentnostjo do osebne kakovosti

Vsako leto se Slovensko združenje za kakovost trudi vzpodbuditi podjetja, organizacije in ustanove k pripravi kakšnih dogodkov na to temo in k predstavitvi svojih najboljših dosežkov.

Oblike predstavitve so lahko različne in so v celoti prepuščene izbiri posamezne organizacije.

Tako smo se letos tudi v Drogi, odločili, da v prvi polovici novembra pripravimo razstavo na temo KAKOVOST V DROGI, d.d..

Priprave že v potekajo, gradivo se zbira, vključili smo tudi PC-je.

Razstava bo razdeljena na dva dela in sicer bo prvi del predstavljal kakovost izdelkov skozi čas, drugi del pa sisteme vodenja kakovosti in ravnanja z okoljem.

Razstava z naslovom Naša kakovost od vrednote do sistema se bo predvidoma pričela 7.11.2003 v avli upravne stavbe. ★

Damjana Poberaj



Slika Jadran Rusjan

Priznanje za marljivost

Droga, d.o.o., Skopje je v avgustu, točneje 10.8.2003, prejela certifikat, s katerim dokazujejo, da je "Planiranje, nabavka, skladičenje, prodaja i distribucija na proizvodnih programih na Droga d.d. Portorož", torej njihov sistem vodenja kakovosti v skladu z ISO 9001:2000. Zunanjo presojo je izvedla 16. in 17. junija 2003 naša certifikacijska hiša BVQI iz Ljubljane. Droga, d.o.o., Skopje je tako postalo drugo

povezano podjetje (poleg Droge d.o.o. Sarajevo), ki je pridobilo potrdilo o skladnosti vodenja sistema kakovosti.

Marljivim sodelavcem v Drogi, d.o.o., Skopje iskreno čestitamo, sodelavcem v ostalih povezanih podjetjih pa želimo, da nadaljujejo aktivnosti uvajanja sistema vodenja kakovosti po planu. ★

Damjana Poberaj

Zapiraj vrata!

V živilski industriji je zapiranje vrat zelo pomembno osnovno pravilo obnašanja vseh zaposlenih.

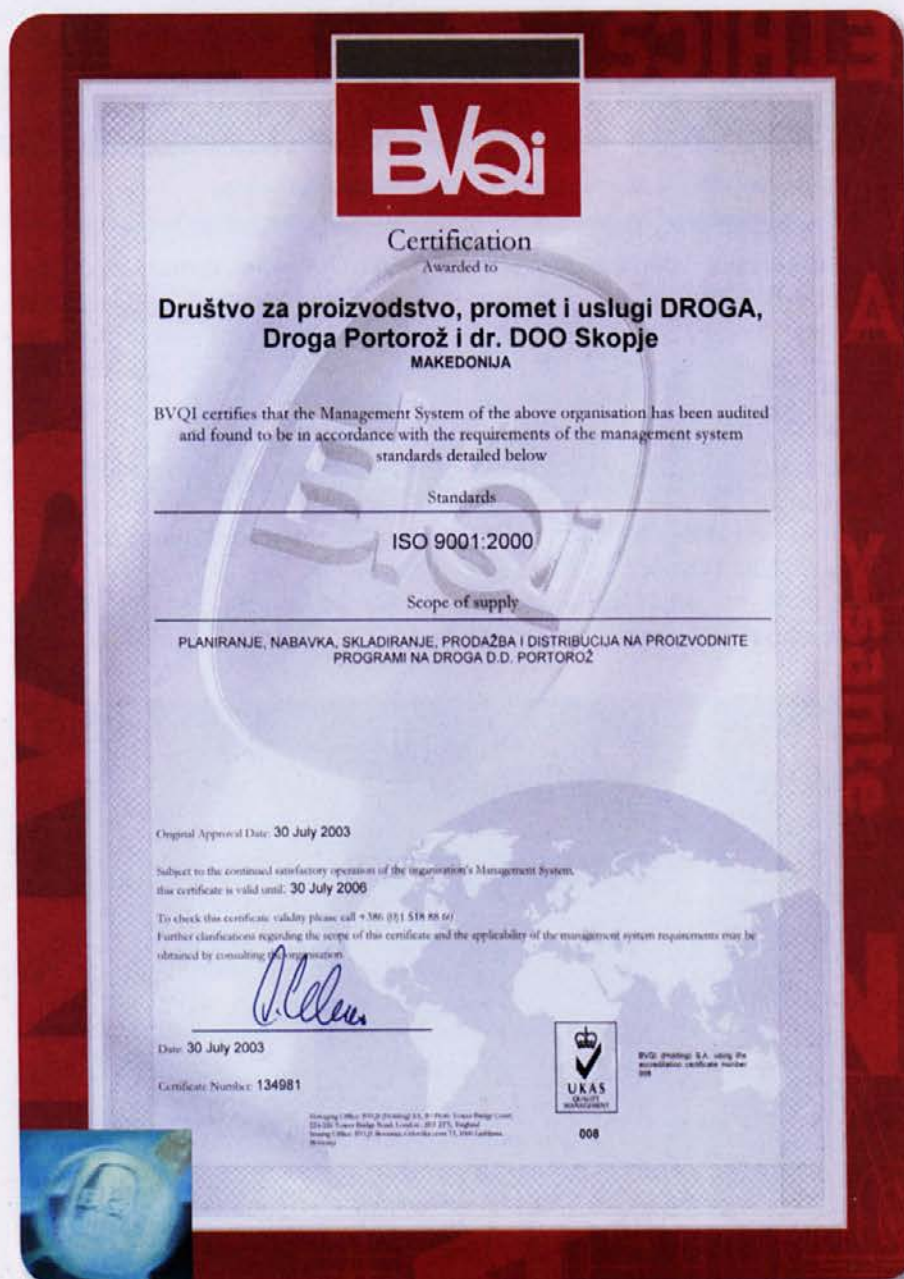
Najpomembnejše je redno zapiranje **zunanjih vrat**, ki ločujejo notranost obrata od okolice. Pogosto ta vrata vodijo neposredno v skladiščne ali proizvodne prostore. Za ustrezno zavarovanje prostorov pa niso nič manj pomembni tudi vsi vhodi v spremljajoče prostore, kot so garderobe, prostori službe vzdrževanja, laboratoriji....

Če zunanja vrata za seboj redno zapiramo, s tem preprečimo vhod mrčesu, glodalcem ali drugim živalim v prostore z živili. Na oknih in drugih odprtinah imamo v ta namen nameščene zaščitne mreže.

Pomembno je tudi zapiranje **notranjih vrat**. Vrata znotraj objektov med posameznimi prostori dodatno preprečujejo širjenje mrčesa ali glodalcev, v primerih, ko se navkljub preprekam le-ti znajdejo v notranjosti obrata.

Učinkovito zaščito pred vdorom živali lahko dosežemo samo s pravilnim in doslednim ravnanjem vseh zaposlenih. **Kjer so vrata namenjena samo prehodu osebja, pazimo, da smo dosledni in jih za seboj vedno takoj zapremo.** Zgodi se, da jih je morda nekdo pred nami celo podložil tako, da so vrata ves čas odprta. V takem primeru seveda takoj odstranimo oviro in vrata zapremo.

Na določenih mestih so nameščena večja vrata, skozi katera se vrši transport. **Med transportom so vrata odprta samo za čas, ki je nujno potreben, da opravimo delo.** V času, ko vozila ali osebje prehajajo



Sodelujemo v projektu "Urejeno delovno okolje 2003"

skozi vrata, je verjetnost, da bi se skozi izmuznili tudi glodalci ali druge živali, zelo majhna. Če pa se od vrat oddaljimo za dalj časa in ta ostanejo odprta, je vhod nenadzorovan in omogoča vstop živalim.

Ste kdaj pomislili, koliko strupov uporabimo, da prostor očistimo insektov, in kako težavno se je uspešno znebiti glodalcev? Nekaj teh strupov na koncu tudi sami pojemo. Prvi korak k izboljšanju naših deratizacijskih in dezinsekcijских programov je redno zapiranje vrat. Zdaj ko je najhujša poletna vročina že za nami, potrebujemo samo nekaj dobre volje in odgovornosti, da spremenimo slabe navade. **Potrudili se bomo, da bomo vsa vrata, ki neposredno ali posredno vodijo v proizvodnjo ali skladišča, za seboj zapirali.** ★

Nataša Gladovič



Prijazna, urejena pot do delovnega mesta zbuja dobro razpoloženje.

Gospodarska zbornica Slovenije skupaj s Turistično zvezo že desetič zapored izvaja projekt "Urejeno delovno okolje" kot sestavni del projekta Moja dežela - urejena in gostoljubna. Po lanskem uspehu, ko je DROGA, d.d., prejela dve priznanji za 1. mesto za najlepše urejeno delovno okolje v kategoriji velikih družb tako v regiji kot tudi v Sloveniji, se je letos ponovno prijavila na razpis. Konec septembra nas je obiskala ko-

misija Območne gospodarske zbornice. Člana komisije, ga. Darija Glavič in g. Božo Ostanek, sta si ogledala označevanje dostopa do podjetja, zunanjo urejenost, snažnost, prijaznost delovnega okolja za zaposlene in obiskovalce ter ravnanje z materialom. V kratkem pričakujemo še obisk republiške komisije. ★

Alenka Kolarič



Slika Jadran Rusjan



Red drži pokoncu svet! (Slovenski pregovor)

Organizacijska klima 2003

V marcu in aprilu letošnjega leta je potekalo merjenje organizacijske klime oz. ocenjevanja zadovoljstva zaposlenih. Projekt se je že zaključil, aktivnosti iz tega naslova pa so se šele dodobra začele.

Merjenje zadovoljstva zaposlenih je potekalo že leta 2001, ko smo na podlagi rezultatov uvedli nov sistem spremljanja in ocenjevanja vodij (270°).

Primerjava letošnjih rezultatov s predhodnimi pokaže največji napredek ravno v kategoriji vodenja.

V dveh letih smo vlagali kar nekaj truda v aktivnosti za izboljšanje tega

področja. Najprej je bil uveden sistem spremljanja in ocenjevanja vodij, ki je pripomogel k boljši komunikaciji med hierarhičnimi nivoji, nato pa smo pričeli tudi s sistematičnim

usposabljanjem dveh skupin vodij - proizvodnih in neproizvodnih.

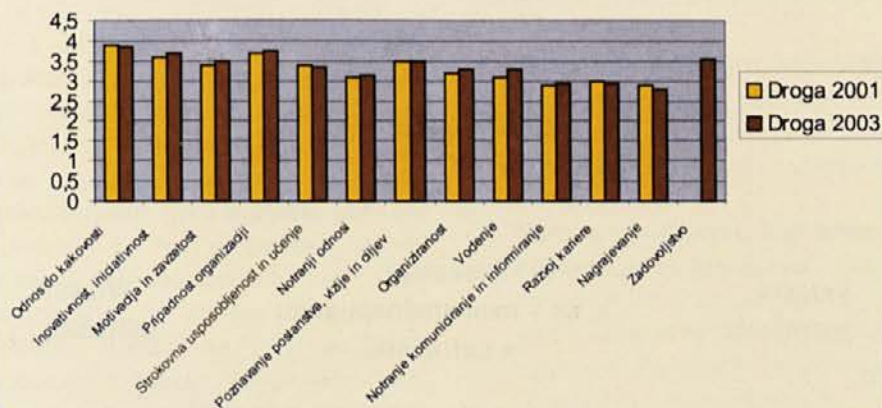
Kljub velikim spremembam (selitev, koncernska prenova,...) so dru-

ga področja ostala bolj ali manj enako ocenjena.

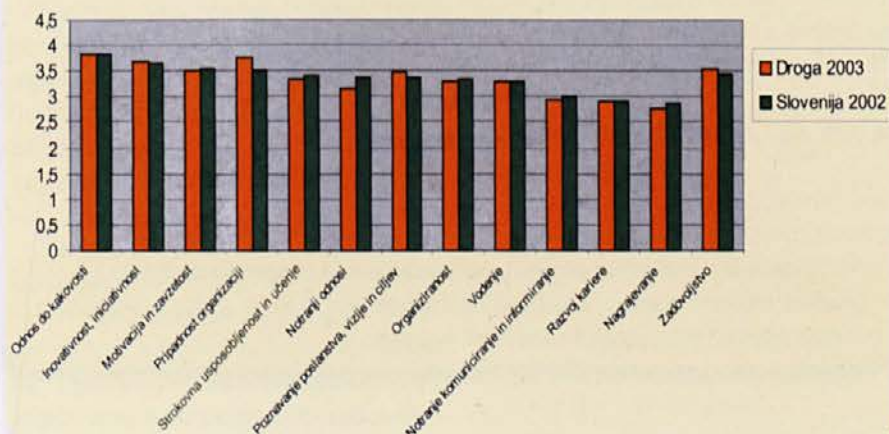
V primerjavi s slovenskim povprečjem Droga pozitivno odstopa predvsem pri naslednjih kategorijah:

	Droga 2003	Slovenija 2002
Pripadnost organizaciji	3,8	3,5
Poznavanje poslanstva, vizije in ciljev	3,5	3,3
Zadovoljstvo	3,5	3,4

Primerjava rezultatov zadovoljstva zaposlenih
2001 - 2003



Primerjava rezultatov Droga 2003 - Slovenija 2002



PREDNOSTI, ki izhajajo iz raziskave:

- Naravnost zaposlenih do **kakovosti** je na zelo visoki ravni. Čutimo se odgovorne za kakovost našega dela in prispevamo po svoji moči k doseganju zastavljenih standardov kakovosti.
- Zadovoljni smo s stopnjo **inovativnosti in iniciativnosti** v naši organizaciji. Zavedamo se nujnosti sprememb, izdelke in storitve stalno posodabljam in smo vsi aktivno vključeni v proces nenehnihboljšav.
- Pripadnost organizaciji** je visoko nad slovenskim povprečjem. Smo ponosni, da smo zaposleni v Drogi in o njej pozitivno komuniciramo tudi izven nje.

IZZIVI:

- V naslednjem letu bomo poudarili pomen timskega dela in medsebojnega sodelovanja, z namenom hitrejšega reševanja konfliktov in povišanja medsebojnega zaupanja. Filozofija, ki ji bomo sledili, je ta, da bomo sodelavce obravnavali kot svoje stranke.
- V izgradnji je tudi nov sistem nagajevanja, ki naj bi vodjem omogočil stimuliranje uspešnejših sodelavcev, sodelavcem pa

Ne mečite polen pod noge svojim kupcem

nudil realne možnosti za napredovanje.

- S timskim delom in usposabljanjem vodij želimo spodbuditi vključevanje sodelavcev v proces postavljanja ciljev in tako še povečati pretok informacij, motiviranost in pripadnost zaposlenih.

Aktivnosti, ki izhajajo iz tega projekta, že potekajo in jih bomo vpeljali in objavili konec letošnjega oziroma v začetku naslednjega leta. ★

Vsak zaposleni naj si stalno prizadeva za odstranjevanje naprov, ki jih ima kupec pri poslovanju s podjetjem oz. pri uporabi njegovih proizvodov in storitev, z namenom da kupčeva pričakovanja izpolni v čim večji meri, in če je le mogoče, da ta pričakovanja tudi preseže. V nasprotnem primeru namreč podjetje hrani svojo konkurenco.

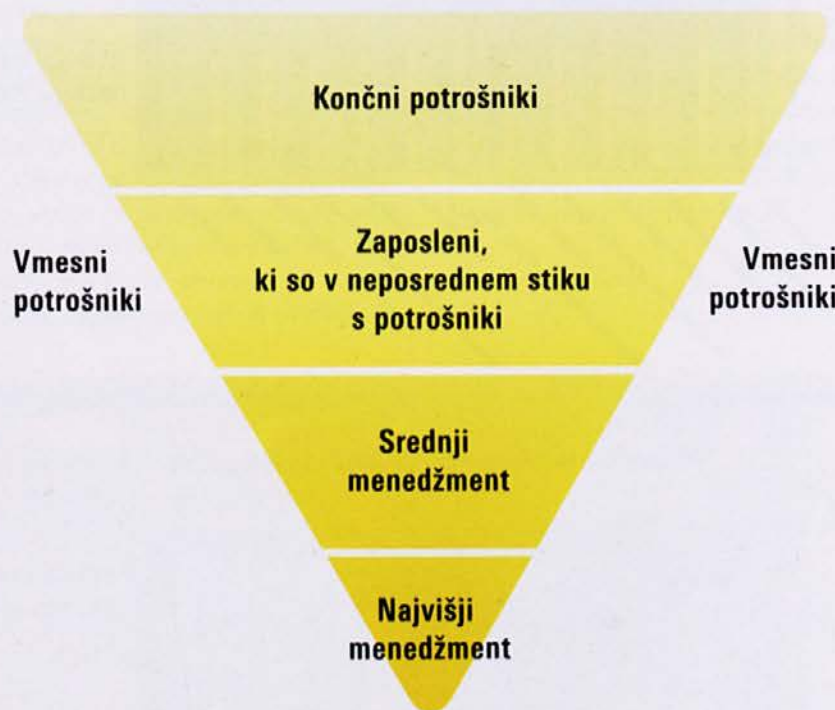
Ko omenjam kupca, nimam v mislih le končnega potrošnika, temveč vsakega odjemalca podjetja, ki ima do nas kakršnakoli pričakovanja. To so lahko dobavitelji, vmesni kupci, poslovni partnerji, lokalna skupnost, in nenazadnje tudi sodelavci. Ste se

kdaj vprašali, ali imajo vaši sodelavci morda težave pri sodelovanju z vami oz. kako bi lahko njihovo delo, povezano z vašim, olajšali? Bi bilo morda mogoče težave, ki jih imajo s podjetjem ali z uporabo proizvoda, odpraviti ali jih celo spremeniti v prednost? Ponudba izdelkov in storitev, ki so kakovostni, predvsem pa skladni s pričakovanji odjemalcev, je dolgoročno edina pot do uspeha. Vodenju tega procesa pravimo tudi h kupcu usmerjeno vodenje kakovosti (Customer Oriented Quality Management).

O kakovosti se danes veliko govori. Pomen tega pojma se je skozi čas precej spremenil. V začetku se

Silvija Benčič

Slika Jadran Rusjan



Zaposleni, ki podrobno poznajo proces svojega dela in povezanost le-tega z ostalimi procesi v podjetju, ki poznajo želje potrošnikov in se jim stalno prilagajajo, lahko ogromno pripomorejo k uspešnosti podjetja.

je kakovost nanašala predvsem na odstranjevanje napak oz. tistih lastnosti proizvodov, ki niso bile v skladu z zahtevanimi standardi. Kakovost je bila takrat domena za to posebej usposobljenih strokovnjakov. Danes jo povezujejo z učinkovitim upravljanjem celotnega procesa nastajanja izdelka, in celo s predproizvodnimi in poprodajnimi aktivnostmi, končni cilj pa ni samo 100-odstotni izdelek, ki je brez napak, temveč predvsem izdelek oz. storitev, ki bo zadovoljila kupca. Kakovost je danes bolj kot kdaj koli prej povezana z zadovoljstvom odjemalca, odgovornost zanj pa se od višjih nivojev prenaša na vse zaposlene, predvsem na tiste, ki imajo s kupci neposredne izkušnje.

K potrošniku usmerjeno podjetje si stalno prizadeva za izpopolnjevanje procesov, ki kupcu dodajajo vrednost, vsa tista opravila, ki jim pravimo nujno zlo, pa skuša čim bolj poenostaviti. Tako podjetje išče načine, ki bi mu omogočali, da bi interne procese izvajalo hitreje, bolj kakovostno in ceneje. Uvajanje izboljšav temelji na informacijah o obstoječih kupcih, potencialnih kupcih in tudi na informacijah o kupcih, ki nameravajo prenehati kupovati izdelke tega podjetja.

Slednje so zanje ravno tako pomembne. Zadržati obstoječe potrošnike je namreč veliko ceneje kot pridobivati nove - splošno znano je, da je petkrat dražje pridobiti novega kot zadržati starega kupca.

Težava pri pridobivanju informacij od nezadovoljnih kupcev je v tem, da se jih 90 odstotkov ne pritoži - seveda pa tudi nikoli več ne kupijo izdelka. Tako jih je težko prepoznati. Tihi kupci torej niso nujno tudi zadovoljni

kupci. Če je pritožb malo, to še ni razlog za veselje - lahko je celo razlog za zaskrbljenost. Vsake pritožbe se je treba veseliti! Vsaka prispela pritožba je koristna informacija in priložnost za izpopolnitev storitev in proizvodov, le pravilno jo je treba uporabiti.

Potrošnik, ki se odloči za prekinitev kupovanja pri določenem podjetju, največkrat tega ne stori zaradi težav s samim izdelkom, temveč pogosto zaradi slabih dodatnih storitev. Torej lahko z izpopolnjevanjem svojih proizvodov, mnogokrat tudi s pravilno reakcijo na pritožbo, marsika-

terega kupca, ki bi sicer prenehal kupovati naše izdelke, zadržimo. Zato pa ga moramo videti, poslušati in čutiti.

Usmerjenost vseh dejavnosti podjetja k potrošniku je danes ključ do uspeha. Predsednik uspešne multinacionalke je nekoč izjavil: "Če ste na sestanku več kot 15 minut in ne govorite o potrošnikih ali konkurenci, vprašajte, zakaj je tako. Če se po 30 minutah nič ne spremeni, odidite - odidite takoj!"

Janja Križman

Vsak izmed nas lahko pripomore k boljši kakovosti izdelkov in storitev Droge. Le nekaj časa si mora vzeti in razmisliti.

1. Najprej se vprašajte, katero delo opravljate in komu je namenjeno.

Prav gotovo imate notranje, mnogi tudi zunanje kupce. Pomembno je, da veste, kaj od vas pričakujejo. Skušajte se vživeti v njihovo vlogo in razmislite o tem, kaj bi vi pričakovali, če bi bili na njihovem mestu.

2. Nato se vprašajte, kaj lahko sami naredite za povišanje stopnje kupčevega zadovoljstva. Vsak od nas svoje delo najbolje pozna in ve, kje so možnosti za izboljšave. Vprašajte se, kaj lahko naredite za svojega kupca jutri in ali lahko uspešno izpolnjujete njegova pričakovanja na daljši rok. Pri iskanju odgovorov na to vprašanje vam bo v veliko pomoč primerjava s konkurenco.

3. Ali lahko svoje delo opravite bolje?

Vprašajte se, kako poteka vaše delo, kako je povezano z ostalimi procesi v podjetju in kako vpliva na končni izdelek oz. storitev, ki jo dobi potrošnik. Analizirajte posamezne korake, ki se pri tem zgodijo, in gotovo boste opazili možnosti za izboljšave.

4. Kako boste vedeli, da ste po uvedbi sprememb pri svojem delu uspešnejši?

Uspešnosti ni mogoče meriti, če si ne postavite kriterijev in ciljev, ki jih želite doseči. Za merilo uspešnosti je vsekakor pametno izbrati kazalnike, ki govorijo o tem, kako nas dojemajo kupci oz. take kazalnike, ki merijo vašo uspešnost po kriterijih, ki si jih za vaše ocenjevanje in nenazadnje za nakup proizvodov postavljajo kupci. Ti kazalniki so tudi dokaj zanesljiv napovedovalec zadovoljstva kupcev in načina dojemanja družbe v prihodnosti. ★

Droga bo še naprej generalni pokrovitelj fundacije Z glavo na zabavo



Na uvodni predstavitvi projekta so o delu Fundacije ZGNZ spregovorili trije njeni najvišji predstavniki: Mag. Franc Hočevar, predsednik uprave, dr. Zdenka Čebašek Travnik, članica uprave in programskega sveta in g. Saš Kravos, pobudnik ustanovitve in predsednik programskega sveta.

Verjetno ste že slišali za zabave, kjer mladi spijsajo precej manj alkoholnih pijač kot sicer. Uganili ste, gre za projekt Z glavo na zabavo, ki bo v letu 2004 že četrto leto razveseljeval pretežno mlade obiskovalce popularnih lokalov, odmevnih javnih prireditev in tradicionalnih šolskih prireditev po vsej Sloveniji. Neprofitna ustanova, fundacija Z glavo na zabavo, pa svoje akcije organizira tudi v Mercatorjevih nakupovalnih centrih, saj želi s problematiko pitja alkohola v povezavi s prometno varnostjo seznanjati poleg mladih tudi njihove starše, oziroma kar cele družine.

Pristop fundacije bo ostal nestrakтивен, po sistemu "zabava za vse, nagrade le za trezne". Lepe nagrade pokroviteljev, med njimi seveda tudi Drogine, lahko številni mladi obiskovalci prireditev ZGNZ dobijo le ob opravljenem alkotestu, s katerim dokažejo, da so se zabavali brez alkohola in drugih škodljivih pomagal. V okviru posameznih prireditev potekajo različne aktivnosti, tako preventivne kot zabavne. Pospešuje se prodaja brezalkoholnih pijač, tekmujejo za najhitrejši reakcijski čas, vzporedno potekajo različne nagradne igre,

ob koncu pa izžrebajo še glavne nagrade večera. Sestavni del preventivno-zabavnega programa je tudi

tiven vzor. V fundaciji so prepričani, da bodo v nekaj letih odločilno prispevali k zmanjšanju pitja alkohola med mladimi in pripomogli k manjšemu številu prometnih nesreč med mladimi vozniki. Pri slednjem jim programsko aktivno pomaga tudi Svet za preventivo in vzgojo v cestnem prometu Republike Slovenije s svojimi razpoznavnimi aktivnostmi "Vozimo pametno".

V letu 2004 bo fundacija izvedla kar 45 prireditev. S svojimi akcijami bo začela že v marcu v popularnih lokalih in v okviru velikih javnih prireditev. Do konca aprila jih bo izvedla 10. Za prvomajske praznike bo Generacija Nulanula s približno 1500 maturanti odšla na maturantski izlet v Španijo, v maju in juniju pa bodo aktivnosti Z glavo na zabavo umeščene v 15 maturantskih plesov. Ob



Člani Generacije Nulanula so mladim pozitiven vzor.

atraktiven nastop posameznih članov Generacije Nulanula, tako so namreč v fundaciji poimenovali svojo programsko ekipo, ki z duhovitimi glasbenimi in animacijskimi vložki poskrbi za zvrhano mero zabave. Prav člani Generacije Nulanula mladim po Sloveniji že kažejo pozi-

koncu junija bodo poskrbeli za izvedbo nekaterih nagradnih izletov, ki jih v okviru prireditev podeljujejo različni pokrovitelji. Z jesenskim delom projekta bodo pričeli v septembru. Do 1. decembra bodo izvedli še 10 prireditev v popularnih lokalih in v okviru



Za bogate nagrade pokroviteljev je treba dokazati treznost.

nekaterih javnih prirediteljev, poleg tega pa še 10 preventivnih zabav po Mercatorjevih nakupovalnih centrih.

Projekt ZGNZ pa ne sestavljajo le prireditve Z glavo na zabavo. Morda je še pomembnejši in širši medijski del aktivnosti fundacije. V lastni produkciji bodo pripravili nekaj samostojnih televizijskih oddaj, vse prireditve pa bodo sproti najavljali in spremljali v številnih tiskanih in elektronskih medijih. Pripravljajo tudi številne strokovne prispevke s tema-

tiko škodljivosti pitja alkohola v povezavi s prometno varnostjo.

Tudi mi v Drogi se bomo trudili, da bomo fundaciji čim bolj pomagali pri doseganju njenih ciljev, hkrati pa bomo v okviru projekta ZGNZ poskrbeli za čim boljše promocijo naših blagovnih znamk in krovne znamke Droge, d.d. ★

Vesna Čuber



Na prireditvah ZGNZ neredko sodelujejo tudi številni znani glasbeni izvajalci. Na sliki Bepop s prireditve ZGNZ na Štuku v Mariboru.

Drogina sponzorstva

V OE Marketing in odnosi z javnostmi smo za naslednje leto podpisali že nekaj sponzorskih pogodb.

Še naprej ostajamo generalni pokrovitelj Šolske košarkarske lige, ki je uradno začela novo sezono septembra z otvoritveno slovesnostjo v Koloseju v Ljubljani.

Do leta 2006 bomo generalni pokrovitelj fundacije Z glavo na zabavo.

Ostajamo pokrovitelji slovenskih ženskih alpskih reprezentanc, zlati partner slovenskih nordijskih reprezentanc in zlati sponzor nordijskih disciplin

Droga bo tudi naslednje leto v sodelovanju s Prešernovim gledališčem Kranj pokrovitelj nagrade Slavka Gruma za najboljše novo slovensko dramsko besedilo.

Postali smo sponzorji nove televizije TV Paprike. ★

Otvoritev devete sezone Šolske košarkarske lige



Droga je že osmo leto generalni pokrovitelj te prireditve.

Deveta sezona Šolske košarkarske lige se je uradno začela 25. septembra z otvoritveno slovesnostjo v kinocentru Kolosej.

Navzoči so poleg poteka projekta ŠKL lahko spoznali izvrstnega plavalca Petra Mankoča, celotno moštvo Uniona Olimpije, uživali v nastopih plesne skupine Sovice ter glasbeni predstavi mlade in obetavne pevke Taje.

Tudi v Drogi smo poskrbeli za popestritev dogajanja. V sodelovanju z Vivom smo povabljeni razvijali s koruznimi kockicami v ovoju, s kašo s svežo zelenjavo, s kus kusom s tunino in piro z bananami in jogurtom, uživali pa so lahko tudi ob degustaciji našega barcaffaja. Argetina maskota Junior je med odmori delil paštetke Argeta in zabaval že tako dobro razpoloženo občinstvo, ki smo ga razveselili tudi z Drogini darilnimi vrečkami.

In kaj pripravljajo organizatorji v letošnji sezoni?

Večjih sprememb v košarkarskem delu tekmovalj ne bo, saj gre za utečeni sistem, ki je postal prepoznavni znak ŠKL-ja. Osnovnošolci bodo v prvem delu tekmovali v osmih skupinah, srednješolke v treh in srednješolci v šestih. Otvoritveni tekmi bosta na sporedu prihodnji teden, in sicer na I. OŠ Rogaška Slatina in ŠC

Velenje, teden zatem pa bodo s tekmovaljem začele vse ekipe. V sodelovanju s Košarkarsko zvezo Slovenije pa bodo organizirana dodatna izobraževanja trenerjev in sodnikov.

Nekaj sprememb se obeta pri plesnih, navijaških in akrobatskih navijaških skupinah, saj bodo že uveljavljeni trenerji ter člani skupin poskrbeli za dodatno izobraževanje vseh, ki jih te discipline zanimajo.

doči inženirji multimedijev. Spremenjena bo podoba radijske oddaje, načrtujejo pa tudi več zabavnoglasbenih prireditev z mladimi glasbenimi skupinami, plesnimi in navijaškimi skupinami, nagradami... Še večji poudarek bo namenjen delu s šolskimi krožki, pa ne le tistih šol, ki sodelujejo v projektu, ampak vseh tistih, ki jih tovrstno sodelovanje zanima. V teh dneh pa bo luč sveta



Slike Blaž Ivanuš in Domen Grögl

Največje spremembe se spet obetajo na medijskem področju. Prihodnji teden izide prva številka mesečnika Magazin, v katerem bodo poleg ŠKL-jevskih vsebin zastopani tudi drugi šolski in športni dogodki, predstavljeni mladi športniki, člani krožkov, literarni ustvarjalci... Pri nastajanju televizijske oddaje bodo sodelovali študenti režije z Akademije za gledališče, film in televizijo, študenti Fakultete za družbene vede in bo-

zagledala tudi prenovljena spletna stran Zavoda ŠKL - www.skl.si, ki postaja osrednja informativna postaja projekta Šolska košarkarska liga. Ponovno pa se bodo tudi pričele redne tedenske oddaje, ki jih lahko spremljate ob sobotah ob 12. uri na POP TV-ju. ★

Zora Peruško
Janja Križman

Droga je blestela na 50. gostinsko turističnem zboru

Leto 2003 pomeni poseben jubilej za GTZ - gostinsko turistični zbor v Sloveniji. Mineva namreč petdeset let od prvega zbora, ki je bil že davnega leta 1953. Odločitev, da bo zbor leta 2003 gostil Bled je bila tako kar prava, saj je znano, da je Bled zibelka slovenskega turizma. Jubilejna prireditev je trajala od 13. do 15. oktobra 2003.

Drogin nastop na dveh prejšnjih GTZ, leta 2001 v Moravcih in leta 2002 v Čatežu, je bil usmerjen zlasti v promocijo nove gostinske kave v visokem cenovnem razredu **Barcaffè Bar Prestige**.

Promocija je bila uspešna, zato smo se odločili, da bo Drogin štand leta 2003 tudi v znamenju našega paradnega konja med gostinskimi kavami.

Barcaffè Bar Prestige je bil torej ekskluzivna kavna ponudba. Obiskovalci so lahko izbirali med **kratko ekspresno kavo**, kavo z dodatkom hladnega mleka **macchiato** ali **capuccinom**, vse seveda enojno ali dvojno. Obiskovalci ali poslovni partnerji so na štandu lahko



"Gostje" Saša Hribarja so poželi obilo smeha.

Na štandu so bili v redni ponudbi tudi **zeliščni, sadni in pravi čaji 1001 CVET**. Prijali so zlasti v dopoldanskem, že nekoliko hladnem času.

Posebna ponudba za 50. GTZ

Ob tako pomembnem jubileju smo tudi v Drogi želeli obiskovalcem in poslovnim partnerjem ponuditi nekaj posebnega.

Prva ekskluzivna posebnost so bili **kavni koktajli**, ki jih je posebej za to priložnost pripravil znani barman Aleš Ogrin, svetovni prvak v mešanju pijač leta 2000. Pripravil je dva hladna in dva topla kavna koktajla in prav vsi so bili deležni številnih pohval. Aleš je koktajle pripravljaval skoraj nepretrgoma v času delovanja štanda. Kavni koktajli so posebej predstavljeni v lični zloženki, ki jo je lahko dobil vsak obiskovalec.

Druga posebnost je bil nastop Saša Hribarja in ekipe Radia Ga Ga. To je bilo v torek 14. 10. ob 16. uri na Droginem štandu. Hribar na Valu 202 že drugo leto izvaja akcijo Moja soseska, poleg tega mu je v plavalnem dvoboju uspelo premagati ultramaratonca Martina Strela in tako dokazati, da res ni od muh. Zelo zanimiva sta tudi njegova sodelavca z radia Jure Mastnak in Marjan Šarec, ki sta med nastopom izvedla vrsto imitacij. Tako smo v dobre pol ure lahko uživali in se nasmejali vrsti likov - od Rodeta, Cavazze, Arnolda guvernerja Kalifornije, do politikov Drnovška, Ropa, Pečeta, ministra Kebr... Smeha zares ni nikoli preveč. Nastop je spremljalo veliko število obiskovalcev, ki so nastopajoče nagradili z aplavzi.



Le kako so mogli naši predniki kuhati samo v kotličkih? Le kaj je bilo potem z njihovimi hrbtenicami?

dobili tudi novo lično brošuro o Prestige kavi. Poleg načinov serviranja kave nas brošura pouči tudi o ostalih elementih, ki so pomembni za pripravo odlične Prestige kave: o stopnji mletja, o kavnem aparatu in nastavitvah na njem (temperatura vode, pritisk ...), o servisiranju aparata in na koncu še o roki, ki kavo pripravlja.

Seveda so tudi obeležja štanda bila predvsem v znamenju **BarcaffèBar Prestige**.

Drogina maloprodajna trgovina vabi!



Ves dan smo bili oblegani!

Ni pretirana trditev, da je bil Drogin štand neprekinjeno oblegan. S svojo celotno podobo je pritegnil številne obiskovalce in poslovne partnerje.

Drogina sponzorstva kulinarčnih tekmovanj

Drogin štand je bil v enem izmed treh razstavnih šotorov. Poleg sodelovanja v obliki štanda z lastno ponudbo smo kot sponzor sodelovali še v številnih kulinarčnih tekmovanjih, ki so se v času GTZ dogajala na raznih lokacijah na Bledu.

Z Gospodarsko zbornico Slovenije, ki je organizator GTZ, smo se dogovorili za tri sponzorstva nad tekmovanji:

- **priprava dietnih menujev** z vključevanjem izdelkov blagovne znamke **Zlato polje** (tekmovanje je potekalo v hotelu Golf)
- **priprava jedi v kotličku** z vključevanjem izdelkov blagovne znamke **Maestro** (tekmovanje je bilo na prireditvenem prostoru pred hotelom Park)
- **ekipno tekmovanje v pripravi in postrežbi menuja** - vključevanje obeh že naštetih BZ

Kot sponzor smo bili posebej omenjeni na vseh publikacijah prireditve, na razpisih tekmovanj, na programu in bili vključeni v celotno podobo prireditve. ★

Franci Čelhar



Vse, ki radi in redno kupujete Drogine izdelke obveščamo, da ima naša maloprodajna trgovina, kjer vas postreže gospa Slavica Kocjančič, nov urnik: vsak dan od ponedeljka do petka od 13. do 16. ure. Dobrodošli! ★

Zaposlenost v septembru 2003

V matičnem podjetju je bilo na dan 30. 9. 2003 zaposlenih 636 delavcev, od tega 302 moških in 334 žensk.

Prihodi delavcev: V septembru smo sprejeli 2 sodelavca za določen čas in 1 sodelavca za nedoločen čas.

Odhodi delavcev: Delovno razmerje je v septembru prenehalo 4 sodelavcem. Razloga prenehanja sta bila potek delovnega razmerja za določen čas ter sporazumno prenehanje delovnega razmerja.

V Droginih povezanih podjetjih je bilo na dan 30. 9. 2003 zaposlenih 380 delavcev in sicer v:

DROGA d.o.o. BUJE - 29 zaposlenih
DROGA d.o.o. LASAGO - 8 zaposlenih
DROGA d.o.o. SARAJEVO - 20 zaposlenih
DROGA d.o.o. SKOPJE - 65 zaposlenih
DROGA d.o.o. PRIŠTINA - 28 zaposlenih
DROGA d.o.o. BEOGRAD - 28 zaposlenih
DROGA LIVSMEDEL AB ŠVEDSKA - 13 zaposlenih
SANDRI s.p.a. ITALIJA - 31 zaposlenih
KONZUM D.D. SARAJEVO - 140 zaposlenih
VIVO d.o.o. - 11 zaposlenih

V OKTOBRU PRAZNUJEJO
OKROGLE OBLETNICE

10- letniki

Diana MILIVOJEVIĆ iz OE Kadri in splošna administracija

20- letniki

Miroslav INDJIĆ iz PC Nova tovarna
Marino KAKOVIĆ iz PC Zlato polje
Marino ŠULIGOJ iz PC Nova tovarna
Lavra PETRIĆ iz OE Prodaja

30- letniki

Vojko ŠEŠKO iz PC Nova tovarna
Zoran POČRNJA iz PC Nova tovarna
Branko HANŽELIĆ iz PC Nova tovarna

**NAŠIM SLAVLJENCEM ČESTITAMO IN
NAZDRAVLJAMO OB DELOVNEM JUBILEJU!**

Jubilejne nagrade se izplačujejo na podlagi 2. točke 44. člena Podjetniške kolektivne pogodbe družbe. ★

In memoriam



Na koprskem pokopališču smo se poslovili od našega dolgoletnega vodstvenega in strokovnega sodelavca gospoda dr. Bema.

Dr. Bem, kot smo ga spoštljivo nazivali, se je v Drogi zaposlil 1978 na povabilo tedanjega vodstva kot vrhunski strokovnjak za mikrobiologijo in mesno tehnologijo s prvenstvenim namenom, da vzpostavi la-

boratorij in mikrobiološko kontrolo preko celotne proizvodnje, od surovin do končnega izdelka.

Z njemu lastno delavnostjo, vztrajnostjo in strokovnostjo je uspešno opravljal zaupane mu naloge. V vsakdanje delo je vnašal svoje znanje, v začetku pridobljeno na veterinarski fakulteti in nadgrajeno z doktoratom, ter bogate izkušnje, ki jih je pridobil z dolgoletnim delom kot terenski veterinar in vodja laboratorija v tovarni konzerv Čoka, kot višji strokovni sodelavec v Inštitutu za prehrabno industrijo v svoji rodni Vojvodini ter kot znanstveni sodelavec Inštituta za raziskave mesa v Zvezni republiki Nemčiji. Bogato znanje je razdal brez vsakršnega ljubo-sumja. Svoje svetovljanstvo je prenašal na sodelavce, razširil sodelovanje na zunanje institucije ter vplival na razvojno in raziskovalno dejavnost v tedanji Drogi. Pri načrtovanju in sodelovanju pri mnogih projektih so ga odlikovali visoka strokovnost, poštenost in doslednost, ter človeško topel pristop do sodelavcev.

Takoj po prihodu v Drogo se je vključil tudi v znanstveno delo Biotehniške fakultete Univerze v Ljubljani in nadaljeval s publiciranjem strokovnih in znanstvenih prispevkov. Več kot sto njegovih člankov (avtorskih in soavtorskih) je objavljeno v tujih in domačih publikacijah. Kot izredni profesor je več generacijam študentov prenašal svoje neprecenljivo znanje iz tehnologije mesa in mikrobiologije. Tudi kasneje, po upokojitvi, je ostal povezan z delom na fakulteti. Sistematično je še naprej spremljal znanstvene dosežke in svoje znanje prelival v knjige v pomoč novim generacijam strokovnjakov. Do zadnjega je bil gonilna sila in animator pri pripravi knjige Mikrobiologija živil živalskega izvora. Žal izida knjige ni dočakal.

Z upokojitvijo leta 1988 je dr. Bem odšel iz našega okolja le formalno. Brez kakršnih koli zadržkov smo odhajali k njemu. Z veseljem nas je sprejemal, poslušal naše probleme in skupaj smo iskali rešitve.

Delo dr. Bema je vtakano v naš vsakdanjik in je temelj za nove izzive. S hvaležnostjo se ga bomo spominjali. ★

M.L.

Martin Odar: Z izkušnjami in dobro organizacijo do širših prodajnih kapacitet



Martin Odar ima korenine v rodnem Bohinju. Meni, da je to najlepši del Slovenije, od koder se ne bi nikoli preselil. Tam živi z družino, s soprogo in dvema dekleti. Izšolal se je za gradbenika, ko pa je zaznal, kaj hoče, se je odločil, da bo delal v gostinstvu. Zaposlitev v Drogi je njegova prva zaposlitev v večji firmi; pred tem je bil zaposlen le v lastni firmi kot direktor. Zaseda delovno mesto vodje prodaja gostinstvo in institucionalni kupci.

Naš glas:

Zakaj ste se odločili za spremembo?

Z Drogo Portorož sem začel sodelovati leta 1995 v okviru programa Sammontana. Na začetku nisem bil zadovoljen z Drogino distribucijo in sem nemalokrat izrazil nezadovoljstvo z žuganjem: "Bi vam že jaz pokazal, kako se prodaja!" Marjan Fišer, vodja enote posebna prodaja, s katerim sem sodeloval že od začetka, me je pritegnil k tesnejšemu sodelovanju in prišlo je do podpisa pogodbe

o zastopstvu. Najprej sem distribuiral izdelke v okviru programa Sammontana, zaradi sezonskega značaja izdelkov pa s svojo zaposlitvijo nisem bil ravno zadovoljen. Želel sem si dela skozi vse leto, zato sem z Drogo podpisal novo pogodbo o distribuciji tudi ostalih Droginih izdelkov. Ko sem začel s prodajo gostinske kave, sem začutil, da je to moje poslanstvo, ki ga rad opravljam.

Prehrojena pot, od prodaje prvega kilograma kave do današnje prodaje v gostinstvu, ni bila enostavna. Kakovost gostinske kave ni bila najprimernejša in boriti sem se moral za vsakega kupca. Danes sem zadovoljen z opravljenim delom. Svojo vlogo pri Drogini prodaji gostinstvo pa želim okrepiti in vplivati na dogajanja. Zato sem tu!

Naš glas:

Kakšna je vaša vizija prodaje gostinstvo?

Moja vizija temelji na izkušnjah. Treba bo vzpostaviti pravo organizacijo službe, podprtom z računal-

niškim programom. Zagotoviti moramo konstantno kakovost kave, ki temelji na pravilni pripravi napitka espresso. Tu sta potrebna redno servisiranje aparatov in izobraževanje osebja. Predvsem pa moramo razširiti prodajne kapacitete, tudi tako, da povrnemo program kulinarike. ★

Majda Vlačič

S 1.10.2003 so prišli v našo sredino trije novi sodelavci, in sicer:

Gregor BULC, ki je zasedel delovno mesto: Direktor marketinga in odnosov z javnostmi,

Primož RAKTELJ, ki je zasedel delovno mesto: Vodja pravne službe ter

Andrew William HUNT, ki je zadolžen za projekt trženja Argete na tujih trgih

Nove sodelavce vam bomo predstavili v kratkem. ★

PS Kadri

Letni sestanek prodaje (ali kako smo družili prijetno s koristnim)



Pozorno smo sledili poročevalcem rezultatov prodaje in predstavitvi zastavljenih ciljev Skupine Droga.

A ne, Emil... so bile besede, s katerimi sem zaključila poročanje na lanskem sestanku vseh zaposlenih v OE Prodaja, ki smo ga imeli v Bohinju. Namigniti sem hotela na kraj našega naslednjega sestanka. Sodelavec Emil Šmid, katerega dom in delovni teren sta Prlekija in Prekmurje, nas je že dlje časa vabil v svoje kraje.

V petek, 19.septembra, je avtobus že zgodaj zjutraj odpeljal z Obale proti Ljubljani, kjer smo se Primorcem pridružili sodelavci Dolenjske in iz osrednje Slovenije.

Pot nas je vodila po novi avtocesti čez Trojane, mimo Celja do postajališča Tepanje. Soglasno smo ugotovili, da je kava dobra, in pohvalili serviserja, zadolženega za to področje. Preden smo odpeljali proti Radencem, so se nam pridružili še sodelavci s Štajerske. Vožnja nam je ob klepetu, ki je sedaj postal glasnejši, ter opazovanju pokrajine hitro minevala.

Cesta nas je mimo Maribora vodila dalje po dolini reke Pesnice, zavila na vzhod proti Lenartu in pokrajina pred našimi očmi je prehajala v



Vrsta za odličen prekmurski bograč...

mehko valoviti svet Prlekije. V vinogradih, posejanih ob robu Slovenskih goric, je bilo še tu in tam opaziti obiralce grozdja. Ob robu Apaškega polja je cesta zavila proti Muri in Gornji Radgoni, mestu, ki je bilo poseljeno že pred Rimljani, prvič pa omenjeno že v 13.stoletju in je bilo že takrat znano kot tržno središče.

V Radence smo prispeli pred dogovorjeno uro. Emil nas je kot

dober gostitelj pozdravil in povabil na manjši prigrizek v družabne prostore hotela Radin. Ena izmed sejnih dvoran je že čakala pripravljena, da nam nudi potrebno udobje, medtem ko bomo analizirali poslovne rezultate in planirali aktivnosti do konca leta.

Pozdravnemu govoru direktorja prodaje, ki nas je seznanil z organizacijskimi spremembami v skupini Droga in posledično spremembami znotraj prodaje same, z vizijo skupine Droga ter njenimi cilji v letu 2004, je sledil natančen pregled rezultatov prodaje, ki sta jih podala vodji prodajnih segmentov. Vodji ključnih kupcev sta rezultate prodaje

prikazala po posameznih poslovnih partnerjih in hkrati razložila aktivnosti, ki jih bo treba izpeljati do konca letošnjega leta. Poročila o aktivnostih, ki jih bomo izpeljali še v letošnjem letu v gostinstvu, je podal vodja marketinga v gostinstvu.

Po krajšem glasbenem intermezu, namenjenem sprostitvi in razmisleku, nam je vodja pospeševanja prodaje razložila in predstavila pomen



... in vsak je laho dobil "repete".

službe pospeševanja prodaje, njena delovna področja in cilje.

Uradni del sestanka je bil zaključen. Besedo in vodstvo je spet prevzel naš gostitelj, ki nam je obljubljal pester in zabaven dan.

Zapustili smo hotel in Radence in se z avtobusom popeljali preko novega mostu, ki je že celo leto oviral cestno povezavo in dražil tako Prleke kot Prekmurce.

Ali veste, kje živijo Prleki in kje Prekmurci? Če ne od prej, od tega dne to zagotovo vemo vsi udeleženci srečanja. Kar nekajkrat nam je Emil razložil, da čeprav ju s skupnim imenom označujemo za Pomurje, gre tu za dve zelo različni pokrajini, ki sta geografsko ločeni z reko Muro po kateri je od 13. stoletja do leta 1918 tekla avstro-ogrska meja in ločevala Slovence ter ustvarila razlike v narečju, folklori in miselnosti, ki so še zdaj značilne za Prleke in Prekmurce. In vprašanje: je Emil Prekmurec ali Prlek? Mi vemo in ne bomo pozabili... pojdite z menoj...

Torej na prekmurskem bregu reke Mure smo izstopili in po krajšem sprehodu prišli do prostora za piknike, kjer nas je lačne čakal kotel

krmarji - pa vendar smo prišli na cilj. Očitno smo krmarili v en glas.

Čeprav od daleč Mura izgleda počasna, je v resnici njen tok izredno močan, kar smo občutili tudi sami. V štirih čolnih smo se podali po delu reke, ki je na bregovih vkopan v kamnite obloge zaradi katerih je osiromašen rečni ekosistem. Kakšnih posebnih naravnih značilnosti Mure, kot so mrtvice, ribniki, divje race, štoklje, labodi in sive čaplje, nismo videli, saj za to ni bilo časa. Po vsej verjetnosti pa smo ptice pregnali tudi sami, z glasnim smehom in vpitjem. Zabava je bila na višku in tekmovalnost duha tudi. Ampak tekmecev že dolgo nismo videli več. Tudi v



Krmarjev je bila trinajst, pa so vsi trobili v enrog.

z najznačilnejšo prekmursko jedjo, bogračem, ki je bil res odličen

Pod nami je tekla Mura, široka, temna in mogočna, in kmalu smo se s čolni podali na uro in pol veslanja po njej.

Začetek ni bil nič obetaven. V čolnu nas je bilo štirinajst, veslo pa je držal samo domačin, ki nas je spremljal. Vsi drugi smo po dobri stari navadi prijeli v roke najprej pločevinko piva. Enojec s trinajstimi

hrbte ne. Potem pa je zmanjkalo še goriva.

No, dve izmed mnogih etnoloških dediščin tega okolja pa smo le srečali na naši poti. "Brod" je bil edino prevozno sredstvo čez reko Muro, dokler niso zgradili mostov. Sestavljata ga dva plitva čolna, povezana s ploščadjo, na kateri je utica za brodarja. Ploščad je pripeta na nosilno jekleno vrv, ki je napeta



Pod nami je tekla Mura, široka, temna in mogočna. Da je hitra smo ugotovili, ko smo sodelavce videli le še v hrbet.

med bregovima in po kateri teče škripec z obešalno vrvjo. Gibanje omogoča vodni tok.

Druga od značilnosti, Babičev mlin, pa je skoraj ostala za nami, kajti namesto z veslanjem smo se ukvarjali z mahanjem in pozdravljanjem sodelavcev, ki so nas že kdo ve koliko časa čakali. Pa smo vseeno pristali in si na hitro ogledali mlin, ki je zaščiten kot tehnični spomenik, kupili kakšno "kilco" moke in se odpeljali v Veržej na kavo. Bolj kot kavo sem želela čutiti trdna tla pod nogami in si pretegniti noge, zato sem se malo sprehodila skozi park mimo spomenika začetniku sodobne slo-



Samo še pozdravili so, ko jih je čoln z avtorjem fotografij prehitel. Upam, da veslo ni hotelo zamahniti.



Sonce je pripekalo in dobra volja je naraščala.

venske komorne glasbe Slavku Ostercu. In ko sem se kasneje malo pozanimala o Prlekiji, sem naletela na podatek, da je pokrajina med Muro in Dravo dala veliko pomembnih mož, zapisanih umetnosti, znanosti, politiki, religiji, glasbi. Med njimi so bili Fran Miklošič, Ante Trstenjak, Cvetko Golar, Karel Grossmann, Stan-ko Vraz, Anton Trstenjak in Henrik Schreiner.

Iz Veržeja nas je pot peljala nazaj v Gornjo Radgono na večerjo. Na avtobusu nas je zabaval Emil, ki se ga

morda spomnite kot Pepeta iz Prekmurja z ene od Droginih novoletnih fešt. V svoji žlahtni govorici je opisoval kraje, mimo katerih smo vozili. Tako nas je med drugim opozoril na najvišji grič daleč naokoli, Kapelski vrh, s katerega se vidi daleč na Madžarsko in Avstrijo in kjer je znana vinska klet. No, kletem smo se tokrat izognili, nismo pa mogli preslišati poročanja o lokalih, mimo katerih smo se vozili, in o tem, ali točijo našo kavo ali ne, in če ne, kdo za to ni poskrbel. Lokalov na tako vinorodnem področju ni malo in barcaffè je prisoten skoraj v vseh.



Spet skupaj na trdnih tleh pri Babičevem mlinu.

V gostišču v Gornji Radgoni so nas že čakali. Prijazna gospa Majda, ki nas je pogostila že z odličnim bogračem, in sodelavci so se tokrat

še posebej potrudili. Hrana je bila okusna, dobre volje ni zmanjkalo, ampak oditi je bilo treba, kajti Primorska je bila še vedno prav na

drugem koncu Slovenije.

Pot smo si krajšali s petjem ali dretjem, odvisno od strani s katere si poslušal. Kot vselej nismo znali zapeti niti ene cele pesmi, ampak pomembno je bilo, da smo se zabavali in da se mozaik "nede sesul". ★

Maruša Šinkovec

Slike Borut Planinšek



Čakajoč na večerjo. Krivec za dobro organiziran in izjemno lep dan sedi na čelu mize.



V jeseni leta, v jeseni življenja

Prve dni oktobra je bil v Ljubljani v Cankarjevem domu Festival za tretje življenjsko obdobje. Udeležencem, katerim kljub zrelem letom ne manjka optimizma in volje do vključevanja v družbena dogajanja, je Droga popestrila dan s kavo in čajem. ★

Dragan Spremo

Za malčke naših zaposlenih

Spoštovane sodelavke in sodelavci, obveščam vas, da imamo zaposleni Droge, d.d., na podlagi Sponzorske pogodbe med Drogo, d.d., in Gledališčem Koper na voljo 5 gledaliških vstopnic za vsako otroško predstavo v okviru otroškega abonmaja v gledališki sezoni 2003/2004.

Datume za otroške predstave bom sproti sporočala z obvestilom na oglasnih deskah, vi pa se lahko oglaste za dvig abonmaja.

Otroški abonma 2003/2004 vključuje naslednje predstave:

1. Mavrična ribica, na pomoč!
2. Joj, tako sem prišel na svet?
3. Mehurčki
4. Lisička Zvitorepka
5. Čudežno zdravilo
6. Male nočne zgodbe
7. Žogica Marogica
8. Ronja, razbojniška hči ★

Kristina Marsič

Poslovna darila

V Drogi smo letos prvič pripravili izhodišča za novoletna obdarovanja, ki sledijo poslovni filozofiji podjetja in so vsebinsko in praktično povezana z našim proizvodnim programom. V pripravi je tudi pravilnik o izbiri in načinu obdarovanja za različne priložnosti za celotno Skupino Droga. ★

Sejem Anuga

Naši predstavniki so se v začetku oktobra udeležili največjega svetovnega prehrabnenega sejma Anuga v Koelnu, kjer so predstavili blagovne znamke Argeta, 1001 cvet in Začinka. Kaj več o tem bomo poročali v novembrskem glasilu. ★

Čestitka

Sodelavec Kukovec Borut, zaposlen v PC Nova tovarna, je 3.10. letos diplomiral in pridobil naziv dipl. ing. prometno-energetske tehnike.

Vsi sodelavci mu iskreno čestitamo! ★

Vse življenje se učimo!

Besede učijo, dejanja pa potegnejo za sabo. (Neznan)

In spet je leto naokoli. Koliko novega ste se v njem naučili? Koliko novih obrazov ste srečali? Če ste otroku pomagali pri razumevanju snovi in domači nalogi, ste se naučili vztrajnosti. Če ste mimoidočega povprašali za pravo pot, ste spoznali, da nihče ne ve vsega. Če ste partnerju/partnerici skuhali večerjo, ste se zavedli, da se je za lepe stvari treba (in vredno) potruditi.

Ste spoznali, kako pomemben prevodnik je učenje? Odvrne nas od tega, da ponavljamo napake, in nam pomaga razumeti logiko, po kateri se vrti naš svet. In ne učimo se samo mi. Od nas se učijo tudi vsi, ki nas obkrožajo. Učenje poteka povsod, ob najpomembnejših vsakdanjih opravilih.

Učenje postaja pomembnejše od znanja. Brez učenja znanje zastara. Če smo si zgradili ograjo, da bi nas varovala pred nevarnostjo, in sedaj sproščeno uživamo znotraj nje, se bo nevarnost naučila plezati. In nas preenetila. Nenehno učenje pomeni biti na preži. Le tako si lahko zagotovimo varnost pred nevarnostjo. Kot iztočnico za **teden vseživljenjskega učenja 2003, ki je potekal od 13. do 19. oktobra**, vam za branje priporočamo zbirko knjig avtorja David Hutchens:

1. **Sence neandertalcev** (Pripoved o prepričanjih, ki nas omejujejo v življenju in pri delu)
2. **Metkina dilema in nasploh o Lemingih** (O poslanstvu in viziji)
3. **Kdo se še boji volkov?** (Kako preživeti in biti uspešen v učeči se organizaciji)
4. **Vrh ledene gore** (Obvladovanje skritih sil, ki ogrožajo naše organizacije)

V upanju, da se učenje ne konča v tem tednu, vas torej vabimo v našo knjižnico, kjer si našete knjige lahko izposodite. ★

Silvija Benčič

"Mobbing"

Kaj je "mobbing"? Ali ste že slišali za ta pojav? Ste morda "mobbing" že doživeli?

Na letošnji **6. konferenci o ravnanju z ljudmi pri delu**, ki je potekala 2. in 3. oktobra v Novi Gorici, nam je na eni izmed številnih predstavitev mag. Daniela Brečko predstavila ta pojav in na kratko povzela izsledke raziskave "Ali se mobbing pojavlja tudi v Sloveniji?".

Izraz "mobbing" se v slovenščino prevaja kot šikaniranje, kar pomeni namerno povzročanje nevšečnosti, neprijetnosti. Lahko ga opredelimo kot psihično in čustveno nasilje na delovnem mestu.

"Mobbingu" so najbolj izpostavljene tekmovalne družbe. V Evropi naj bi bil čustvenemu in psihičnemu nasilju izpostavljen vsak četrti zaposleni. Vendar vsak konflikt na delovnem mestu ne moremo imenovati "mobbing". O njem lahko govorimo šele tedaj, ko gre za dlje trajajoče dejanje, za dejanje, ki se pojavlja vsaj enkrat tedensko v obdobju šestih mesecev.

Katera so dejanja, ki jih lahko opredelimo za "mobbing"? Pojavnih oblik čustvenega in psihičnega nasilja na delovnem mestu je kar 45 (po Leymanu). Le-te so razdeljene v pet skupin. Skupine so: napadi zoper izražanje oz. komunikacijo, ogrožanje osebnih socialnih stikov, ogrožanje osebnega ugleda in napadi nanj, napadi zoper kakovost delovnega mesta in napadi zoper zdravje. Za lažje razumevanje navajam nekaj konkretnih primerov "mobbinga". Ti so: žalitve, grožnje, poniževanje, nevljudno obnašanje, prekinjanje govora, ignoriranje, obrekovanje, odvzemanje delovnih nalog, dodeljevanje nesmiselnih delovnih nalog, spolno nadlegovanje...

"Mobbing" lahko izvaja vsakdo. Najpogostejše so to sodelavci (44%), nato nadrejeni (37%), lahko so to nadrejeni in podrejeni skupaj (10%), naj-

redkeje pa so to podrejeni (9%).

Za žrtve "mobbinga" je značilno, da le-tega različni posamezniki različno dojemajo. Posledice čustvenega in psihičnega nasilja na delovnem mestu se kažejo v več oblikah. Lahko gre samo za motnje v koncentraciji, lahko pa pride celo do obolenj kosti in mišic ter do pojava malignih tumorjev. "Mobbing" lahko pripelje posameznika tudi do samomorilskega vedenja. Vsem žrtvam je skupno to, da so manj skoncentrirane na svoje delo in da njihova storilnost pada. Strokovnjaki ocenjujejo, da žrtev porabi od 10 do 52% delovnega časa za načrtovanje obrambnih strategij oz. strategij preživetja in manevriranja v organizaciji.

Po vsem prebranem se najverjetneje sprašujete, kdo je najpogostejše žrtev "mobbinga". Raziskava v Sloveniji je pokazala, da so najbolj izpostavljeni poklici računovodja in organizator dela, sledijo pa jima kadrovske delavce, poslovna sekretarka, vodja in tržniki.

V kolikor vas kaj več zanima o rezultatih raziskave v Sloveniji, so le-ti na voljo v OE Kadri in splošna administracija.

Če nove oblike čustvenega in psihičnega nasilja poznamo, se jim lažje izognemo.

Na konferenci nismo spoznavali le "mobbinga", ampak tudi druge zanimive teme, kot so npr. "coaching" kot metoda razvoja delavcev, spremembe kot izziv z metodo "appreciative inquiry", program za povečanje zdravja zaposlenih v podjetju Talum - skrb za zdravje, Interni marketing - zaposleni kot "ambasadorji" blagovne znamke ... O še kakšni zanimivi temi s konference pa več kdaj drugič. ★

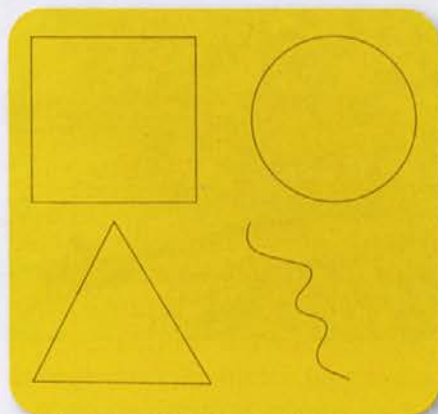
Iris Hrovatin

Medsebojno razumevanje- ključ do uspešnega dela z ljudmi

Ker smo si ljudje med seboj različni, morajo biti tudi naši pristopi do posameznikov različni. Če želimo dobro sodelovati z različnimi ljudmi, je torej potrebno razumeti te razlike. Pomagamo si lahko z določanjem osebnostnega profila posameznika. Orodij za določanje osebnostnih profilov je veliko vrst, bistveno za vse pa je razvrščanje ljudi (glede na njihove lastnosti) v skupine.

Pam Welsby in **Joan McIntyre** sta v njunem prispevku na **6. konferenci HRM** (ravljanje s človeškimi viri) prikazali zanimivo metodo za določanje osebnostnih profilov.

Metoda je naslednja: izmed spodnjih štirih likov izberite tistega, ki vam najbolj ugaja oziroma ustreza.



- Če ste si izbrali **kvadrat** pomeni, da: logično razmišljate, stvari analizirate, podrobnosti so za vas zelo pomembne, ste profesionalni, objektivni ter seveda neodvisni. In kako vas vidijo drugi: dolgoročne, počasne, hladne in nefleksibilne. In kako sodelavcu kvadratu predstaviti novo idejo: logično...v detajlih. Kvadrati se dobro počutijo, kadar je njihovo delo tehtno in vedo, da ga lahko opravijo izjemno kakovostno, kadar imajo dovolj časa in sredstev, da lahko opravijo delo

tako dobro, kot so ga zmožni, v svojem slogu in tempu, in kadar vedo, da je njihovo strokovno spoštovanje, pa tudi finančno vrednoteno.

- Če ste si izbrali **krog** pomeni, da: ste lojalni, uslužni, prijateljski, odprti in zaupljivi.

In kako vas vidijo drugi: emocionalne, potlačene, zamorjene. In kako sodelavcu krogu predstaviti novo idejo: tako, da dobi občutek, da bo s to idejo (projektom) pomagal predvsem drugim. Dobro se počutijo, kadar vidijo, da jih drugi spoštujejo in cenijo njihov trud, kadar lahko delajo skupaj z drugimi, v kolektivu, v katerem si sodelavci zaupajo med seboj in vedo, da bodo drug drugemu pomagali ali se podpirali, in kadar so za trud deležni osebne zahvale.

- Če ste si izbrali **trikotnik** pomeni, da ste: zaupljivi, ambiciozni, direktni, ciljno usmerjeni, pripravljeni za spremembe.

In kako vas vidijo drugi: agresivne, sebične, nerazumljive in kot osebo, ki veliko (preveč?) tvega.

In kako sodelavcu trikotniku predstaviti novo idejo: brez podrobnosti in dolgovozij, pomemben je samo končni rezultat.

Dobro se počutijo, kadar so samozavestni, kadar imajo pred seboj zelo zahtevno nalogo, pri kateri se morajo zelo potruditi, če hočejo doseči cilj, kadar lahko dokažejo koliko so vredni, in kadar za svoje dosežke dobijo javno priznanje.

- Če ste si izbrali **kačo** pomeni, da ste: kreativni, fleksibilni, tolerantni, sanjači, veseli vas delo v skupini.

In kako vas vidijo drugi: neodločne, nekonsistentne, kot sanjače brez akcij.

In kako sodelavcu kači predstaviti novo idejo: tako, da bo imel veliko alternativ.

Dobro se počutijo, kadar lahko delajo kot del tima, kadar so pri delu lahko prožni, ustvarjalni in lahko preizkušajo nove načine dela, kadar imajo pestro izbiro nalog, pri katerih lahko sodelujejo z množico ljudi v formalnih, pa tudi neformalnih okoliščinah, kadar lahko proslavljajo uspehe z vsemi člani tima.

Upam, da ste se v izbranem liku prepoznali, sicer pa sem vam želela posredovati, da kljub temu, da smo ljudje različni, imamo neke skupne lastnosti, katere je potrebno pri sodelavcu prepoznati in do njega pravilno pristopiti, saj bomo tako skupaj z njim lahko izgradili dolgotrajne in plodne odnose. ★

Nataša Bazjak Cristini



Slika Jadran Rusjan

Od Madrida do Lizbone in nazaj (Nadaljevanje in konec)



Alentejo: razmršeni plutovci

Naslednje jutro nas je pot, zaznamovana z občudovanjem plutovcev v pokrajini Alentejo, vodila v Evoro. Portugalska je namreč s preko 50% svetovne proizvodnje prava velesila v proizvodnji plute. Pluta se pridobiva iz skorje debela hrasta plutovca, ki se približno vsakih 10 let olupí. Kvaliteta plute in preživetje drevesa po olupitvi sta odvisna od nešteto dejavnikov. To in naraščajoča proizvodnja plastičnih izdelkov sta povzročila, da se s to dejavnostjo ukvarja čedalje manj ljudi. Novih nasadov ni. Mladi pa tudi niso pripravljeni čakati 10 let na naklonjenost narave, da bo letina

uspešna. Pot do Evore je bila zanimiva še po eni stvari in sicer po vlaku. To je bil več kot 30 let star en sam vagon, ki je bil hkrati tudi lokomotiva. Poganjal pa ga je dieselski motor. Skratka, avtobus na tračnicah. Že sam prihod v Evoro je obljubljal prave dopustniške užitke (na vratih ene izmed hiš ob poti od železniške postaje do mesta si je bosonog vojak v poznem dopoldanskem času ravno zapenjal srajco). Evora je zelo prijetno in umirjeno mesto, obdano z obzidjem. Pri pohajkovanju po mestu se obiskovalcem nehoti porodi mi-



Kostnica v Evori



Portugalsko popoldne v Evori

sel, da bi se v tem mestu dalo živeti. Evore ne smete zapustiti, ne da bi poskusili tradicionalne kulinarčne specialitete "porco al alentejana". Hrast plutovec je vzrok, da je tu razvita prašičereja, ki je osnova za pripravo te jedi, prašička s školjkami. Nenavadno, vendar okusno. Najzanimivejša znamenitost Evore je kostnica v cerkvi Sv. Frančiška, ki je sestavljena iz kosti 5000 frančiškanskih menihov s konca 15. stoletja.

Naslednja postaja je bilo mesto Obidos na Z Portugalske, ki me je tako zelo spominjalo na Piran z obzidjem. Celotno staro mesto je



Porto: Nekdanje prevozno sredstvo za portovec

namreč obdano z visokim obzidjem iz 14. stoletja. Tvorijo pa ga večinoma belo obarvane hiške, med katerimi se vijejo ozke tlakovane uličice, po katerih se sprehajajo trume turistov. Idilo za obzidjem pa že kvarijo obnovljene hiše, ki so postale prave vile z živo modrimi bazeni.

Iz južnega dela Portugalske smo se preselili na sever, v drugo največje mesto v državi, Porto. Oporto, po portugalsko, leži ob izlivu reke Douro v Atlantik. Reka deli mesto na dva dela: Porto in Vila Nova de Gaia. Porto je delavsko mesto brez blišča in glamurja. Izrazi na obrazih prebivalcev povedo vse o življenju v njem. Glavna znamenitost starega dela Porta je četrta Ribeira, ki je pod zaščito Unesca. Ne verjamem pa, da zaradi te zaščite ni dovoljeno čistiti in pometati ulic ter pobirati smeti. Stari del Porta je namreč zelo zanemarjen in razpadajoč. Za turiste pa ima tudi to poseben čar. Najlepši razgled na mesto je s stolpa Torre dos Clerigos. Bolj urejena od starega Porta je Vila Nova de Gaia, ki je nastala iz številnih vinskih kleti, v katerih hranijo znamenito vino portovec. Do tega dela mesta se pride po Eifflovem mostu, katerega konstruktor je ustvaril tudi znameniti pariški stolp.



Coimbra: težko pričakovan zaključek šolskega leta

Portovec je zelo sladko desertno vino, pridobljeno iz grozdja pridelanega na širšem obrežju reke Douro. Vino se pridelava tako, da se vretje prekine z dodatkom žganja. Tako postane portovec sladko in močno vino, ki zelo hitro stopi v glavo (preizkušeno). Reka Douro je pred leti služila tudi kot transportna pot od

vinogradov do Porta, danes pa se prevoz opravi kar po cesti. Prvotni portovec se je v 18. stoletju pridobil kar v Londonu. Zaslužka željni angleški poslovneži so hitro ugotovili poslovni potencial tega vina in iz Portugalske vozili grozdje, iz katerega so nato pridelali portovec. Kasneje so ugotovili, da to lahko počnejo kar na Portugalskem. Tako je bila večina kleti, ki še danes nosijo angleška imena, v njihovi lasti.

Ker se je bližal konec dopusta, nam je ostal le obisk Coimbre, glavnega univerzitetnega središča v državi. Prav ob našem obisku se je zaključilo šolsko leto in na ta dan se v Coimbri po tradiciji praznuje "Queima dos fitas". Študentje se oblečejo v črne študentske obleke z značilnimi kapami, študentke pa se ogrnejo s šali. Ta teden jih obiščejo sorodniki in prijatelji in pohod po mestu in njegovih gostilnah se lahko začne.

Za konec nam je ostal zgolj enodnevni obisk Madrida, saj Portugalska ni samo deželica ob Atlantiku, ki bi se je dalo prepotovati v nekaj dneh, ampak tudi izredno zanimiva turistična destinacija, kjer lahko vsak obiskovalec najde kaj zanimivega in se nekoliko umakne iz vsakdanjega toka življenja.

In še nasvet. Slovenci imamo na Portugalskem privilegij, ki ga drugi narodi nimajo. Naklonjenost domačinov si na Portugalskem z lahkoto vsak obiskovalec pridobi s čim pogostejšo uporabo besede "obrigado" (hvala). Slovenci pa tudi z besedo Zahovič. ★

Gregor Moljk

Izjave na delovnem mestu

S sklenitvijo pogodbe sploh ni bilo problemov; le-ti bodo nastopili šele tedaj, ko bomo skušali prelisičiti sopodpisnika. *(Bučko)*

Ondan mi je šef rekel, naj malo hitreje delam in sem mu odvrnil, da je do treh še dovolj časa. Pa ja me ni samo zaradi teh besed premestil?! *(Goban)*

Imam enkratnega šefa: zmeraj jasno vidi pravo pot do rešitve! Škoda le, da nikoli ne vidi problema... *(Žuža)*

Da, to je moja prva služba, ker se mi je prvič zgodilo, da na vhodnih vratih ni pisalo Ne zaposlenim vstop prepovedan. *(Lenčko)*

Tudi jaz sem že od prvega dne žrtev šefovega nadlegovanja: vsa-kokrat, ko si hočem nalakirati nohte ali prečitati modno revijo, stopi v pisarno in zahteva, naj se lotim dela. *(Bionda)*

Res ne vem, zakaj se je na uvajalnem seminarju predavatelj razburil, ko sem ga vprašal, če je prepovedano kaditi tudi takrat, ko v delovnem prostoru že izbruhne požar. *(Brihta)*

Le kako more varnostnik trditi, da je v garderobi zasačil mene in sodelavko v čudnem položaju, ko pa tisto sploh ni bila moja sodelavka! *(Bumči)*

Na vprašanje disciplinske komisije, če me je nadrejeni res zasačil v vinjenem stanju naj povem, da se ne spominjam, če je bil vinjen ali ne. *(Loko)*

Na vseh seminarjih, katere organizirajo bodisi Gospodarska zbornica bodisi razne visoke šole, nam pred-

vatelji žugajo, da moramo dobro delati, da moramo biti sodobni, se znati prilagajati trgu, slediti svetovnim trendom itd. Ali ni med nami nikogar, ki bi jim že končno povedal, da če vsega tega ne bi že od vsega začetka znali in počeli, ne bi bili danes zaposleni v uspešni firmi ampak bi kvečjemu predavali na seminarjih, organiziranih za zaposlene v uspešnih firmah? *(Sitko)*

Zadnje čase moji podrejeni sploh ne nehajo klepetati med seboj, kadar vstopim in nihče več se mi ne opraviči, kadar zamudi službo. Pa ne, da se v podjetju šušlja o kakšnem ukrepu proti meni, pa tega še ne vem? *(Tvrtko)*

Gospod šef, kako morete trditi, da ne delam? Seveda delam! Saj sem vas slišal prihajati po hodniku! *(Lugero)*

Senatu disciplinske komisije priznam, da sem obrekovala nadrejene, vendar le z namenom, da bi tudi jaz prispevala k zadovoljstvu zaposlenih. *(Rezka)*

Ne, gospod L., ne vem, zakaj naš šef danes ni prišel v službo. Mogoče nam je hotel pripraviti prijetno presenečenje. *(Kiki)*

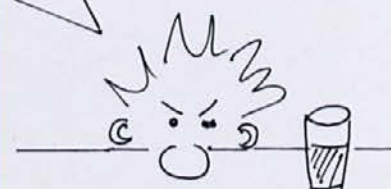
Saj ni res, da ne razumem nobene šale, ki jih zbijajo sodelavci! Samo tistih na svoj račun ne razumem... *(Bis)*

Sposojena (nesramna) izjava: So ljudje, ki ne znajo zapravljati časa sami. Ti so prava nadloga za zaposlene. **(Louis Gabriel Bonald) ★**

S.P.

Glas vpijočega v puščavi

Ko sem začel hoditi v službo, so mi ta stari trobili, da nič ne znam....



...zdaj, ko sem pred penzijo, mi ta mladi trobijo, da me je povozil čas.



Ali razen natakara sploh še kdo verjame vame?



S.P.

