

PETROL

Časopis družbe Petrol

januar 2010 • št. 1



Hitro je minilo

Vsak dan
prihaja več
kupcev

Kakšne
bodo naše
pokojnine?

- 3 konferenca
Poslovni cilji skupine Petrol v letu 2010
- 5 kratke novice
- 14 maloprodaja
V bencinske servise moramo več vlagati
- 16 Izbrali so najlepše okrašene bencinske servise
- 18 jubilaranti
Hitro je minilo
- 22 novoletno praznovanje
Prišli so vsi, ki jim ni bilo treba delati
- 24 tuji trgi
Vsak dan prihaja več kupcev
- 25 informatika
V novo leto z novimi načrti
- 26 pokojninsko zavarovanje
Kakšne bodo naše pokojnine?
- 28 plin
Finansijske možnosti korisnika utiču na razvoj Rodgasa
- 31 črno blago
Kaj počno asfalterji
- 32 nova proizvodnja
V Olmi so začeli proizvajati AdBlue
- 33 zdravstveni kotiček
Jejmo zdravo!
- 34 marketing
Vesela Petrolova karavana
- 36 eu
Spet so na vrsti biogoriva
- 40 sprostitvev
Nekaj moramo storiti tudi zase
- 42 globus
- 43 prišli / odšli



Časopis izdaja Petrol d.d. Ljubljana

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

Slika na naslovnici: 40 let zvesti Petrolu
 Fotografija: Žare Modlic

Poslovni cilji skupine Petrol v letu 2010

Konec decembra se je okrog sto sodelavcev Petrola zbralo na konferenci, na kateri so člani uprave in direktorji posameznih enot predstavili poslovne cilje skupine Petrol za leto 2010.

Prvi je nastopil predsednik uprave **Aleksander SVETELŠEK**, ki je spregovoril o ciljih celotne družbe, samo srečanje pa označil kot najpomembnejši dogodek po prihodu nove uprave.

Naši cilji

Petrol je naftna trgovska družba, ki bi jo mogli primerjati z velikim prekooceanskim tankerjem, ekipa, ki se je zbrala na konferenci, pa mora prižgati njegove motorje in ga čim bolj natančno usmeriti. Petrol ni barka, ki se hitro premika levo in desno, zato je potrebno že na začetku poti vedeti, kam naj pljuje. Danes imamo cilje, čez štiri mesece bomo imeli strategijo, ki bo pomagala tanker usmeriti in peljati s polno brzino proti pravi točki. Zavedamo se, da bodo mnenja okrog tega različna, a želimo jih slišati, kajti le različnost mnenj bo dala pravi rezultat. Toda različnost mnenj ne pomeni, da lahko vsak pljuje po svoje, ampak moramo poglede uskladiti, saj že star pregovor pravi – kaj pomaga barki še tako močan veter, če kapitan ne ve, kam pljuje. Uprava ve, kam pljuje, in želi, da se sčasoma vsi zavedamo, kam moramo kreniti. Naši cilji ne bodo revolucionarni, ker v kaj takega ne verjamem. Verjamem pa v visoke cilje in verjamem v trdo delo, v vztrajnost, hitrost odločanja, v moč ideje, v spoštovanje in verjamem v kreativnost. Petrol bo živel od tega, kar bomo naredili v letu, ki se začneja. Prodajnih ciljev pa ne bomo mogli doseči brez bistveno večje podpore marketinga, boljšega sodelovanja med njim ter prodajo in nabavo, in brez prilagajanja razmeram na trgu.

Marketing ima tri osnovne cilje, pripravo načrta za

- strateški marketing,
- produktni marketing,
- CRM oziroma lojalnostno kartico.

Delovno okolje

V gospodarskem okolju pričakujemo postopno stabilizacijo razmer, čeprav bodo za Petrol še vedno obstajale nevarnosti. Na trgih, kjer delujemo, cene regulirajo vlade in ne smemo pričakovati dodatnega dviga marže.

Pričakujemo pa še vedno nizek tranzitni promet, kakršen bo ostal vse dotlej, dokler ne bo urejena trošarinska politika,

ki se ji zelo aktivno posvečajo in bodo v najkrajšem času pripravljeni prvi izsledki Ekonomskega inštituta Pravne fakultete. Pričakujemo padec investicij – nizkih in visokih gradenj, kar je za nas pomembno, saj so graditelji naši veliki kupci, prav tako pa predvidevamo, da cene nafte ne bodo pretirano nihale. Vlada je napovedala približno enoodstotno rast GDP, pa tudi rast brezposelnosti.

Pričakovanja

Plani, ki so jih pripravile druge družbe, kažejo, da so cilji, ki si jih je zastavil Petrol, zelo ambiciozni, kar je edino prav in edino dobro. Pričakujemo 11-odstotno rast prodaje, 6-odstotno povečanje kosmatega poslovnega izida in 11-odstotno rast EBITDA. Še vedno je na prvem mestu naftna trgovska dejavnost v Sloveniji, sledi ji naftna trgovska dejavnost na jugovzhodnih trgih (v celoti pričakujemo 3-odstotno rast), na tretjem mestu je energetska dejavnost. Zelo pomembna je dodana vrednost na zaposlenega, na kateri temeljijo plače, saj brez nje ni osnove za povišano nagrajevanje. Dobra stran pa je v tem, da je rezerv veliko, in da se dodana vrednost na zaposlenega lahko povečuje z različnimi prijemi, ki smo jih skozi cilje tudi izkoristili.

Pomemben del naših prihodkov, pomemben del EBITDA bo prispeval DAS, pri katerem pričakujemo 7-odstotno rast. V skupini Petrol načrtujemo povečati število bencinskih servisov tako v Sloveniji kot v tujini, doma pa se bomo posvetili tudi vlaganju v obnovo starih.

V plinski in energetska dejavnosti nameravamo doseči 10-odstotno rast pri prodaji UNP, pri zemeljskem plinu enoodstotno rast, pri električni energiji naj bi se prodaja povečala kar za 48 odstotkov.

Tuji trgi

Tuji trgi so naša največja priložnost za rast in od njih največ pričakujemo. Vanje bomo tudi največ vlagali, saj so najmanj dodelani, najmanj dorečeni in tudi najmanj izkoriščeni.





Povzpeli se bomo na sam vrh visoke gore

Z vodstvom naših družb v tujini se bomo vsak mesec srečevali vsi, ki z njimi kakorkoli sodelujemo – uprava, analitiki, predstavnik investicij, financ, računovodstva in še kdo. V tuje trge veliko polagamo, obenem se zavedamo, da jim moramo veliko pomagati, če hočemo, da bodo dosegli rezultate, ki jih pričakujemo. Kot osnovne cilje na tujih trgih smo si zadali, da se bodo čisti prihodki od prodaje v letu 2010 povečali za 9 odstotkov, EBITDA za 58, dodana vrednost za 18 odstotkov.

Gradili bomo bencinske servise in uprava se bo trudila, da bo njihovo število konec leta višje, kot zdaj načrtujemo.

Prodaja proizvodov iz nafte naj bi se povečala v BiH za 8 odstotkov, na Hrvaškem za 16, na ostalih trgih za odstotek. Vplivi gospodarskega okolja na prodajo goriv pa so podobni kot v Sloveniji, kar je dobro, saj znanje, ki smo si ga nabrali doma, pa tudi ukrepe, ki jih izvajamo, lahko prenašamo na tuje trge. Od njih pa pričakujemo, da bodo delali z veliko večjim tempom, stopali z veliko večjimi koraki kot v Sloveniji, ob bistveno večji pomoči in sodelovanju matične hiše ter prenosu znanja med podjetji znotraj skupine.

Naložbe

Pri naložbah skupine Petrol predvidevamo, da bomo investirali 50 milijonov evrov v prioriteti A, vendar je vse naložbe težko oceniti, ker so v zelo različnih fazah. Vsekakor pa je naša družba sposobna investirati predvideno vsoto, za večje nakupe in prevzeme bomo iskali druge finančne instrumente.

Najpomembnejša funkcija investicij je v tem, da znižamo stroške, kar nam že uspeva. Pospešiti pa moramo tudi hitrost dela in povečati število vlaganj. V zadnjih letih je bilo investicij premalo, da bi Petrol lahko dovolj hitro in uspešno rasel.

Kadri

Kadri so v storitveni dejavnosti gotovo eden najpomembnejših členov uspešnega podjetja. Zato se jim je potrebno posvečati, jih šolati, od njih zahtevati kakovost, obenem pa jih tudi nagraditi. V upravi smo prepričani, da je v tem pot do uspeha. Zato ni najbolj pomemben cilj pridobiti certifikat "Družini prijazno podjetje", temveč moramo to tudi dejansko postati. To je prva naloga sektorja SRČV. Ljudje morajo ceniti dejstvo, da delajo v Petrolu, Petrol jim mora nekaj pomeniti. Tega

pa ne bomo dosegli čez noč, ampak bo potrebnega več časa. Ljudje morajo imeti možnost, da sodelujejo, kajti le tako se bodo počutili del celote.

Mi smo Petrol

in vzpeti se moramo na sam vrh. Predstavljamo si pogled na visoko goro. V prvem trenutku nas prevzame strah, pa dvom, ali se bomo uspeli povzpeli na vrh. Toda uspešni in neuspešni se ločijo prav v pogledu na možnosti. Nekdo si bo mislil: "Kako strmo je, pot bo težka, bolelo bo in utrujeni bomo." Mi pa bomo rekli: "Ne, mi smo Petrol." Vprašali se bomo, kdaj, kako, s kom, v kolikšnem času in kaj mora biti narejeno, potem se bomo podali na pot. Vsak bo moral opraviti svoje do trenutka, za katerega se bomo dogovorili, in tisto, za kar se bomo dogovorili. Ob tem se moramo zavedati, da se bomo morda zmotili, da bomo kaj pozabili, a to bomo urejali po poti. Poklicali se bomo in dobili vse, kar bomo potrebovali za uspešno zavzetje vrha. Zame in za upravo je cilj samo vrh. Da pa ne bi česa pozabili, bomo organizirali srečanja vsako četrletje, pregledali, kaj smo naredili, koliko je kdo dosegel, koliko novih idej se je razvilo, in koliko je možno komu pomagati. Nihče ne more sam priti do vrha. Dosežemo ga lahko samo skupaj.

Želim nam srečno skupno pot!

Jelka Kušar

Zdi se mi, da sem včeraj prišel v Petrol

Dan pred mojim obiskom bencinskega servisa Novo mesto II je poslovodja **Peter VERŠČAJ** praznoval 60. rojstni dan, mesec dni pred tem pa 39 let dela v Petrolu. In kaj je bilo težje, 60 ali 39? "Ne vem, vse je tako hitro minilo. Zdi se mi, da sem včeraj prišel v Petrol." Potem se je spomnil svojega prvega dne na delovnem mestu. Bil je strašen mraz, je dejal, in bencinski servis poln tovornjakov – "Samo gume sem polnil." Potem je počasi opravljal tudi druge naloge, vse na bencinskem servisu, na katerem še vedno dela in ga je le dvakrat zapustil za nekaj mesecev.

Od prvih časov se je marsikaj spremenilo. Najprej so bencinski servis obnovili, leta 2002 pa porušili in na novo zgradili. Nastalo je nekaj sprememb in zaposleni so s trgovino zadovoljni, s pomožnimi prostori pa ne. Toda v celoti se ne pritožujejo, ker vse deluje, kakor mora.

V glavnem se ustavljajo domače stranke, vendar jih je precej manj kot nekoč. Tovarna Labod ne obstaja več in njenih nekdanjih 700 sodelavcev ne kupuje več "pri Verščaju". V Krki je še vedno veliko zaposlenih, a zaradi novega mostu in križišča vsi ne vozijo več mimo Novega mesta II, kar se konec meseca tudi pozna. Najpogosteje se ustavljajo okoliški prebivalci, ki jih končno tudi ni malo, saj so okrog številne stolpnice in stanovalci so "naše stranke", kar pomeni, da kupujejo tako gorivo kot v trgovini. Čeprav je v neposredni bližini Mercator in nekaj naprej Tuš, kupujejo v Petrolu celo mleko, moko, jedilno olje.... Količine niso velike, nekaj je pa vendarle. A razlog, da kupujejo tako blago v Petrolu, je verjetno v tem, da "so na nas navajene".

Nekoč je bilo na tem mestu sejmišče, kjer je Peter Verščaj slabo leto delal kot gostinec ("nikdar pa nisem pomislil, da bom kdaj na tem delovnem mestu in da bo tukaj bencinski servis"). Pozneje se je zaposlil v Petrolu in marsikdaj so prihajali otroci, ki jim je včasih



Zaposleni so zadovoljni s trgovino

podaril žvečilni gumi ali bonbon. "Zdaj so to naše stalne stranke", med katerimi je tudi veliko ljubiteljev kave. "Zdaj, ko imamo kavomat, mnoge pridejo samo po kavo in pravijo, da je pri nas najboljša." Pri sosedu je sicer cenejša, a ni tako dobra. Precej je tudi strank, ki se ustavijo, natočijo samo kavo in se odpeljejo. Nekatere vzamejo celo po dve. Kavomat so namestili tik preden je najemnik odšel na operacijo in zdaj priznava, da ni verjel, "da bo šla". Zato po vrnitvi tudi ni mogel takoj dojeti, da je prodaja tako ugodna. Gotovo pa promet z "zajtrkom na poti" ne bi bil tako dober, ker tudi sendvičev ne prodajo veliko. In še teh ne domačinom, temveč ljudem, ki pridejo službeno v Novo mesto. "No, poskusili bomo." Kakor so poskusili tudi z vsem ostalim blagom. Sprva so imeli "majhno omarico, v njej pa nekaj avtomateriala in olja". Iz leta v leto se je obseg blaga večal, zdaj imajo 1.700, 1.800 artiklov. Preden je prišla konkurenca, so bili po prodaji med najmočnejšimi bencinskimi servisi v enoti, zdaj je promet nekaj manjši, vendar še vedno dokaj dober. Poleg goriva in blaga iz trgovine stranke posebej zanimajo tudi športne stave in loto. Le zelo redko išče kdo tudi blago, ki ga nimajo na zalogi. Kaj in koliko ponujajo drugod, pa poslovodja niti ne ve, ker je le enkrat samkrat kupil gorivo na drugem bencinskem servisu, sicer pa ga natoči vedno le na svojem – tudi ko gre na dopust, kupi drugod le toliko, da se pripelje do Novega mesta. "Tako sem ravnal prej, ko sem bil poslovodja, in tudi zdaj, ko sem najemnik." V čem pa je sploh razlika med delom najemnika in poslovodje? "Razlika je v tem, da imam zdaj veliko več dela." A ne s prodajo, temveč je skrb za delavce večja. "Ne rečem, da so problemi, je pa drugače. Saj sem bil prej petrolovec in sem še vedno. In bom tudi potem, ko bom šel v pokoj." Toda obremenitev je zdaj res zelo velika. Zaradi bolezni dela le po štiri ure, in v tem času uspe urediti osnovne zadeve, a da bi prodajal v trgovini, niti ne pomisli. "Sem pa raje med strankami kot v pisarni." Do odhoda v pokoj se delo ne bo spremenilo, prav tako tudi ne Peter Verščaj. "Vedno se bom vračal v Petrol." Tudi po bolezni, ko je spet smel



Peter Verščaj vedno prisluhne strankam

voziti avto, "ni bilo dneva v tednu, ko se ne bi pripeljal sem." Saj je imel dobrega namestnika, vendar se obisku ni mogel odpovedati. Niti potem, ko se je njegova hči vrnila s porodniškega dopusta in spet redno dela kot pomočnica poslovodje.

Jelka Kušar

Največja želja je nova ročna avtopralnica

Božično novoletna ponudba v trgovinah bencinskih servisov je nekoliko drugačna kot običajno. Pravzaprav je dopolnjena z darili, ki jih dobijo iz centralnega skladišča, nekaj pa jih pripravijo tudi na bencinskih servisih. Ko sem prišla na Medvode I, je poslovodkinja **Vesna FILIPIČ** v pisarni zavijala darila, ki jih je sestavljala po svojem okusu in na osnovi izkušenj iz preteklih let. Nekatera so bila namenjena otrokom, druga odraslim, predvsem za potuho pozabljivim soprogom, ki se med plačevanjem goriva ob pogledu na police spomnijo, da morajo ženi nekaj prinesiti. Otroci pa ob pogledu na darila na bencinskem servisu radi povedo, da so pisali božičku in upajo, da bo ustregel njihovi želji. "Danes lahko otrokom že prav vse kupiš, kar si zaželi." In kar starši zmorejo. Da, finančne zmožnosti so vedno bolj pomembne. Toda to se predvsem pozna pri gorivu, kajti "ob nedeljah še vedno prihajajo prijatelji na obisk in ljudje potrebujejo pijačo, piškote.....", gorivo pa mnogi kupujejo za majhne vsote, "pa z drobižem plačujejo, češ da se ga morajo znebiti." Ker je Vesna Filipič domačinka, pozna veliko ljudi in ve, kako jim gre. "Včasih se mi zasmili kakšen žalosten otročiček, pa mu podarim liziko ali bonbon."

Na splošno se je promet po uvedbi vinjet nekoliko poslabšal, kajti kdor jo ima, se vozi po avtocesti.



Zavijanje daril je prav posebna naloga poslovodkinje



Ker je trgovina majhna, si ne morejo privoščiti posebne razstave daril

Toda ko so avtocesto prenavljali in obvoz ni bil dobro označen, so mnogi peljali skozi Medvode. Zlasti tujci so prihajali in se ustavljali na bencinskem servisu. "Takrat smo bili tudi informacijski center. Spraševali so po izvozu na avtocesto, pa kje je Bled, kje Bohinj in tudi po nekaterih drugih krajih." Poleg tega so v bližini razna podjetja in njihovi partnerji, ki se pripeljejo z avtomobili, se ustavljajo na medvoškem bencinskem servisu. Vesna Filipič je dve leti in pol najemnica Medvod I. Najprej je delala na Viču III v Ljubljani, na bencinskem servisu "kjer se lahko veliko naučiš", potem je bila pomočnica na Tivolski. "Na ta (medvoški) servis pa prej načeloma sploh nisem marala hoditi in res nisem mislila, da bom kdaj pristala tukaj." Toda ko so iskali najemnika, so ji ponudili mesto in ga je prevzela. Zнала je že veliko in je ni bilo strah. Seveda je bilo potem marsikaj novega, a se je tudi tega naučila. Pa saj je vedno kaj novega, tudi ko misliš, da že vse veš. "Če česa nisem vedela, sem vprašala inštruktorja ali druge poslovodje. Vsi so mi radi pomagali."

Zaposleni na bencinskem servisu so jo v prvih dneh nekoliko nezaupljivo gledali. Delno zato, ker so bili skoraj sami moški in ne najmlajši, nova najemnica pa ženska in še mlada povrh. "Prvi teden sem jih pustila pri miru, potem smo imeli sestanek, na katerem sem povedala, kaj bi rada spremenila. Nato je trajalo nekaj časa, da so me sprejeli." A kmalu je steklo in zdaj se dobro razumejo. Včasih gredo skupaj ven, na primer na bowling, kamor so se odpravljali prav tistega dne, ko sem obiskala bencinski servis. Srečali so se ob osmih, toda prodajalca, ki sta delala popoldne, sta se pridružila šele po enajsti, ko sta zaprla bencinski servis. Zdelo se mi je, da se morajo res dobro razumeti, da se komu ljubi po delu in tako pozno zvečer še na zmenek s sodelavci. "Prav dobro se imamo." Včasih pride do kakšnega nesoglasja, a se hitro pogovorijo. "Zlasti kadar je polna luna, ki moške rada nosi." Pa ne le sodelavcev, to opaža najemnica tudi pri strankah.

Ko je Vesna Filipič izvedela, da bo postala najemnica, si je šla ogledat objekt in ugotovila, da je potrebno spremeniti prodajni prostor in razmestiti blago po

planogramih, kar so tudi naredili. Poudarek je dala čistoči, pa saj so ženske v tem pogledu vedno bolj natančne. Tudi videzu trgovine dajejo večji pomen. Moški pa raje poprimejo za drugo delo, pokosijo travo, porežejo živo mejo, prenašajo težke predmete..... Ni vsak za vse in ljudi je treba zaposliti s tistim, kar jim "bolj leži". Če imajo delo radi in se med seboj razumejo, je tudi poslovanje uspešno. Za poslovodkinjo je vsako leto dodaten problem, koga naj določi za delo na božič in Novo leto, ko bi bil vsak rad doma. Potem upošteva, kdo bi bil raje prost na božič, kdo na silvestrovo, kdo 1. januarja, kdo je bil preteklo leto v službi, in na koncu ni nihče slabe volje. Najbrž pa se dobro razumejo tudi zato, ker je kolektiv majhen. "Po dva sva v izmeni in natančno veva, kaj bo kdo delal." Včasih se pojavi tudi dodatno delo z ročno avtopralnico. Med mojim obiskom je bila ves čas zasedena (na leto operejo 5 do 7 tisoč avtomobilov, in se jo splača imeti), vendar so zadnje čase z njo velike težave, ker je stara in ni več rezervnih delov. Predlog za novo avtopralnico je bil že oddan, vendar nihče ne ve, kdaj jo bodo namestili. Od nedavnega imajo še nove žetone, ki ne prijemajo, kar stranke jezi, in če se med pranjem tudi kaj pokvari, je slaba volja popolna. Vendar naslednjič vsi spet pridejo, in strank, ki pri njih perejo avto, so na bencinskem servisu dodatno veseli, ker vsaka nekaj kupi za vozilo, pa tudi zase. Največja gneča je ob sobotah in nedeljah dopoldne, ko so moški večinoma prosti in se lahko posvetijo svojemu "konjičku", skrbi za avto.

Jelka Kušar

Inšpektorji jih večkrat obišejo

Ko sem se pripeljala na bencinski servis Šmarska v Kopru, so ravno zložili novoletno blago z vozičkov, ki sta stala sredi trgovine. Toda poslovodja **Erik SABATIN** ju



Poslovodja Erik Sabatin pravi, da se je sprva "malo lovil", zdaj je to zgodovina



"Elektrika" na strehi bencinskega servisa

je takoj odpeljal iz prostora, ker mora biti vedno vse kot "iz škatlice". Kako bodo razmestili božično novoletno blago, da bo pritegnilo čim več pogledov in rok, je že vedel, pa tudi to, po čem bodo stranke najpogosteje segale. Najredkeje gotovo po "panetonih", saj so za tukajšnje prebivalce, ki lahko vsak trenutek skočijo "čez mejo", predragi. Kupili jih bodo predvsem tisti, ki bodo morali nenadoma nepripravljeni na obisk in se brez darila ne bodo smeli prikazati. Za take potrebe so primerne tudi alkoholne pijače – whisky s kozarcem, ki je bil celo v akciji. "Steklenica s kozarcem v darilni vrečki, pa še bonboniero dodaš, in je dovolj." Vendar akcijski whisky stoji na policah med ostalo pijačo, ne posebej kot akcijsko blago, kajti po 21.00 uri alkohola ne smejo prodajati, in bi morali steklenice vsak večer in vsako jutro prenašati z ene strani na drugo. Če bi jih zvečer kdaj pozabili na polici, bi utegnili imeti težave z inšpektorjem, ki je že trikrat prišel preverit, ali je alkohol za zaveso. Poleg tega marsikdaj stoji zunaj in opazuje, ali prodajajo alkohol mladoletnikom. Toda "to imamo pošlhtano".

Pridejo pa tudi drugi inšpektorji. "Zadnjič je bila inšpektorica za dopeko in ni bilo deklaracije", na kateri bi bilo napisano, za kakšno blago gre, iz česa je narejeno, kdo je proizvajalec. Potem "je inšpektorica dala ukrep", to pomeni, da je bilo v tednu dni potrebno javiti, da je vse urejeno. Ker sporočila iz Ljubljane ni dobila, je klicala na bencinski servis in poslovodja je potem sam napisal vse potrebno. "Listke smo dobili komaj čez mesec dni."

Jaz pa sem med pogovorom opazila na steklu vitrine napis "malica na poti", burek in jogurt za 2,99 evra. Poslovodja mi je povedal, da imajo to že ves čas, prodajajo pa tudi "kavo na poti". Malico z burekom so uvedli predvsem zato, ker gre pri njih dopeka bolj slabo v promet, saj imajo za hrbtom "dve štacuni" z malicami, na drugi strani ceste pa Mercatorjev market. Burek z jogurtom ljudje radi kupujejo in imajo celo stalne stranke. Prihajajo delavci iz Peugeotovega servisa, pa



Novoletna darila so pravkar pripeljali

vozniki tovornjakov, "ustavijo se turisti z juga". Ustrezna je tudi cena, saj malica stane 2,99, sam burek pa 2,30 evra, tako da je jogurt skoraj zastonj.

Na splošno je promet kar porasel, vendar je bencinski servis nekoliko skrit. Skoraj dve leti se potegujejo za table, zdaj so "rekli, da bodo dali tiste, ki visijo nad cestami, da bodo ljudje opazili Petrol". To bi bilo najbolj potrebno poleti, kajti kdor v zadnjem trenutku opazi bencinski servis, "se ne bo ustavil, če vozi v koloni". Domačini pa se marsikdaj navadijo na določenega prodajalca in potem prihajajo takrat, ko on dela. Poleti pridejo mnogi zato, ker je pri nas dovolj prostora, medtem ko je na drugi strani, pri OMV, marsikdaj zabito. Tujji turisti pa se ustavijo najpogosteje na vrhu hriba, na bencinskem servisu OMV, ki je dobro viden, in potem s polnim rezervoarjem vozijo mimo nas. "Saj veste, kako je. Ko greste v tujino, se ustavite na prvi črpalki, ki jo vidite." Če bi bilo naše ime vidno od daleč, bi veliko pripomoglo k obisku. "Ko vidiš na bencinskem servisu 20 avtomobilov, se ne boš ustavil," če veš, da je v bližini drug servis.

Mnogi vozniki pa so že ugotovili, da sta na našem bencinskem servisu dve točilni mesti za utekočinjen naftni plin, za katerega se najbolj zanimajo Italijani, saj že mnogi vozijo na plinski pogon, kar se jim splača. Plinski pogon je že vgrajen v nove avtomobile, poleg tega za nakup takih vozil dobijo subvencijo.

Na Petrolov bencinski servis so se počasi navadili tudi Koprčani, morda predvsem zato, ker so zaposleni domačini, marsikdaj njihovi znanci. Toda sprva so nas gledali nekoliko bolj od daleč, saj smo prihajali z drugega dela Slovenije. Toda zdaj "njihovega" Istrabenza ni več, OMV je pa tudi tuj, in še prodajalci so bolj neprijazni. Morda tudi zato, ker pogoji pri njih niso dobri. Kdor začne kot prodajalec, bo na tem mestu tudi zaključil delo, medtem ko so pri nas možnosti za napredovanje. "Sam sem delal tam," pravi Erik Sabatin, "a se ne bi nikdar vrnil." V Petrolu pa se dobro počuti. Zadovoljen je tudi z bifejem, ki je del bencinskega

servisa. Promet je dober, k čemur nekoliko pripomore velik parkirni prostor, saj je ljudem zelo všeč, da se s sedeža za volanom samo presedejo na stol v bifeju. Na voljo so pijače, medtem ko lakoto stranke potešijo s prehrabnimi izdelki iz trgovine.

Poslovodja pa pripoveduje: "Na začetku sem se malo lovil, ker je bil sistem povsem drugačen. Misliš si, pumpa je pumpa, a ni res."

Na bencinskem servisu dela poleg poslovodje pet ljudi. Po prvih šestih mesecih so ekipo zamenjali, ker v njej niso bili pravi ljudje. Ostala sta samo poslovodja in prodajalka. Novince so uvajali in so se hitro naučili vsega potrebnega. Poleg tega so pošteni, kar je "najbolj pomembno". Najslabše je, če moraš neprestano šteti cigarete in drugo blago. "Lahko je samo eden tak, pa je ves kolektiv slab." Zdaj se med seboj dobro razumejo, če kdo potrebuje uslugo, se zamenjajo. Prav tako imajo dobre odnose z zaposlenimi na drugih Petrolovih bencinskih servisih. Poslovodje se srečujejo na sestankih, kjer se med seboj spoznajo, potem "če potrebuješ pomoč, ti pomagajo, povedo, kako in kaj, tako da ni treba vedno klicati inštruktorja".

Petrolov bencinski servis na Šmarski v Kopru je od vsega začetka zbujal pozornost zato, ker ima sončne kolektorje. Vsi so jih opazili in spraševali, kako delujejo. Vendar nimajo neposredne zveze "z nami kot prodajalno". Proizvedeno električno energijo Petrol prodaja in na bencinskem servisu je ne prevzemajo neposredno, temveč jo morajo kupiti kot kdorkoli drugi. Toda odločitev za kolektor je bila po mnenju poslovodje prava. "V prihodnje bo vse šlo na to. Tudi zasebniki ravnajo enako. Pa še subvencijo dobijo."

Valerija Rojc

Kdaj se bomo pojavili ob novi avtocesti?

Vsak dan odpravljamo napake, izboljšujemo ponudbo in skrbimo za prijaznost na vseh svojih bencinskih servisih. Zdaj pa je zgrajena nova avtocesta, ki je razveselila in pritegnila tako domače kot tuje voznike, a ob njej stojijo samo konkurenčni bencinski servisi. K sreči gradnja avtoceste še ni zaključena in trdno upamo, da bodo ob naslednjih delih stali samo Petrolovi objekti, kajti brez naših zastav in barv temu območju nekaj manjka, čeprav so bencinski servisi konkurence dobro urejeni. Odprti so neprekinjeno, ponujajo nova goriva, njihove trgovine pa merijo okrog 110 m².

Vendar ne gre samo za to, da se ustavljajo na njih tranzitni potniki. Ker vodi z avtoceste veliko lokalnih izvozov, se bodo kmalu tudi domačini navadili nanjo, posledica pa bo v tem, da ne bodo več kupovali na naših lokalnih bencinskih servisih, temveč na konkurenčnih ob avtocesti. Tudi zaradi tega bi morali pohiteti in poskrbeti, da bodo rdeče-modre zastave plapolale ob nastajajoči avtocesti proti Hrvaški in bodo naši prodajalci imeli možnost domačim in tujim voznikom pokazati, kaj znajo in zmorejo oni sami in celotno podjetje Petrol.

Jelka Kušar

Vedno več je neplačnikov

V Lenartu so se vozniki dolga leta oskrbovali s pogonskimi gorivi na Ininem bencinskem servisu, leta 1995 se je pojavil tudi Petrol in kmalu prevzel velik del kupcev. Zlasti pomembno je, da je med njimi večina podjetij, ki delujejo na tem območju. Inno gorivo je sicer enako kot Petrolovo, saj ga mi dobavljamo, prav tako tudi del dodatnega asortimenta, celotno izbiro imajo pa vendarle slabšo, mi je pripovedoval poslovodja **Bojan ZORJAN**, ki dela v Lenartu že od vsega začetka, od lanskega junija pa je tudi najemnik.

Vendar leto 1995 ni pomenilo začetka Zorjanovega dela v Petrolu. Njegovo uniformo nosi že od leta 1973, torej polnih 35 let. V tem času pa se je marsikaj spremenilo. "Včasih je bilo zelo prijetno delati. Bilo je lažje kot danes. Delali smo zunaj, s strankami smo imeli več stikov, obremenitev pa je bila manjša, saj je bilo zaposlenih več ljudi. Danes si stroj in delati moraš brez napake." Seveda si pa kljub lepim spominom ne more predstavljati, da bi spet delali zunaj, saj je preveč prometa. Poleg tega vozniki nekoč niso pogosto vstopali v trgovino, ker je bilo na voljo le malo blaga, motorno olje in še nekaj tehničnih predmetov. "Danes smo praktično trafike. Zlasti zjutraj in zvečer." Zelo dobro je sprejeta tudi "kava na poti", po katero redno hodijo iz zdravstvenega doma in iz drugih podjetij. "Zajtrk na poti" pa verjetno ne bi zbudil veliko zanimanja, ker je v neposredni bližini veliko trgovin in lokalov, kjer ponujajo tudi pecivo, a ne gre tako, kot bi si lastniki lokalov želeli. Na splošno je vedno težje kaj več prodati, ker mnogi natočijo gorivo za 5 do 10, 12 evrov. Vedno več je tudi neplačnikov, ljudi, ki natočijo gorivo, nato pa pridejo povedat, da nimajo denarja. Potem prodajalec izpolni obrazec in nekateri vozniki v 3 dneh res poravnajo račun, drugi ne. Pravzaprav se je najin pogovor začel nekoliko neobičajno, pri telekomunikacijski povezavi, razlog pa je bil v tem, da je bila prekinjena in ni bilo možno



Prijazna "družinica"

sprejemati niti športnih stav niti lota, čeprav bi mnogi radi vplačali, saj je dobiček pri lotku znašal nad milijon evrov. Težave so bile na pošti in naši informatiki, pri katerih je poslovodja najprej iskal podporo, niso mogli pomagati. Na splošno pa je zanimanje za športno stavo in predvsem za loto dokaj veliko. Zlasti takrat, kadar so vsote višje.

Kar zadeva celotni promet, pa pravi Bojan Zorjan, da ga je nova avtocesta precej odnesla, morda okrog 30 odstotkov. Prej je ves tranzitni promet tekel mimo bencinskega servisa, zdaj zlasti tujcev ni več. Bili pa so dobre stranke, predvsem Romuni, ki so marsikaj kupili. Kaj pa čistoča? "O, tu smo si pa oddahnili." Prej so morali vsak teden klicati na pomoč čistilni servis, da je odmašil sanitarije. Sicer so poskušali strankam razložiti, naj bodo bolj pazljive, a v glavnem "niti ne razumejo, ker razen romunščine ne obvladajo nobenega jezika", pa tudi sicer je njihova miselnost drugačna. Pogosto

Marta Svoljšak

Korak bližje vodikovi črpalki

Petrol je uspel na razpisu za financiranje centra odličnosti

Petrol je bil skupaj z dvema inštitutoma, tremi univerzami in devetimi gospodarskimi družbami uspešen na razpisu Ministrstva za visoko šolstvo, znanost in tehnologijo, ki mu je dodelilo sredstva oziroma zagotovilo financiranje centra odličnosti. Ob tem je dodatno pomembno, da je znotraj centra tudi vodikov steber, katerega nosilec sta Petrol in RCVT (Razvojni center za vodikove tehnologije) in predstavlja pomemben napredek pri združevanju raziskovalne in gospodarske sfere ter pri iskanju

najboljših rešitev pri uvajanju vodika v neposredno uporabo.

Petrolov center odličnosti "Nizkoogljivne tehnologije" povezuje vrhunske raziskovalne skupine iz akademskega sveta in gospodarstva ter podpira temeljne raziskave in aplikacije. Naša ekipa je tako uspešno zaključila večmesečni projekt, ki ga je pripravljala v sodelovanju z Razvojnim centrom za vodikove tehnologije, katerega soustanovitelj je tudi Petrol.

Prepričana sem, da Petrol s takimi projekti pridobiva znanje in izkušnje, ki jih potrebuje za uresničevanje trajnostnega razvoja in uvajanje alternativnih virov energije v prodajo, s čimer bo v prihodnje omogočil potrošnikom dostop do alternativnih pogonskih goriv.



Avtocesta je odnesla precej prometa

so potniki prinesli malico s seboj, pojedli na našem parkirišču, potem pa pustili tam vse, kar je ostalo. Kljub temu, da so marsikaj prinesli s seboj, so tudi precej kupovali in v blagajni se občuti, da jih ni več. Z odhodom tranzitnih potnikov se je spremenilo tudi povpraševanje. Prodaja goriv se je v zadnjem času samo zmanjšala, v trgovini pa je nastala tudi sprememba. Tujci niso kupovali olja niti avtomateriala, ampak predvsem hrano. Domačine pa bolj zanima motorno olje in podobno. Največ ga kupujejo za kmetijske stroje, ki jih je v tem predelu Slovenije veliko. Osebne avtomobile vsi vozijo na uradne servise, kmetijske stroje popravljajo doma. Prav tako sta med strankami dve podjetji za nizke gradnje, ki imata veliko strojev. Ob tem je potrebno omeniti, da je večina ljudi dokaj okoljsko osveščena, saj mnogi pripeljejo rabljeno olje na bencinski servis. Enako je z akumulatorji. Nekateri jih prinesejo nazaj, drugi pridejo vprašat, kje jih lahko oddajo. "Včasih so jih metali kamorkoli, ali pa so na njivi odvili vijak in spustili olje v zemljo." Morda pa k zavzetosti nekoliko pripomorejo tudi akcije, ob katerih vzamejo stari akumulator v račun, če lastnik kupi novega. Na splošno so se pa ljudje navadili na akcije in zlasti kadar je naprodaj olje, je odziv dober, pri drugem blagu pa različno. Vse ne pritegne enako močno. Nekoliko je odvisno od tega, kako blago izpostavijo. Pri antifrizu so očitno imeli dobro roko, saj so bili nagrajeni za najboljšo prodajo. Kaj pa zaposleni? Ko je Bojan Zorjan postal najemnik, se je "kader spremenil", en prodajalec je odšel v pokoj, drugega so premestili, tretji je na daljšem bolniškem dopustu, potem bo tudi premeščen drugam. Prodajalci, ki delajo v Lenartu, so zelo mladi. Z najemnikom vred je zaposlenih šest ljudi, kar je premalo, zlasti so problematične nedelje in nekoliko si lahko pomagajo le s študentom. Vsi pa so pripravljeni delati, kolikor je potrebno in se med seboj tudi zamenjajo, če kdo prosi sodelavca za pomoč. S starejšimi je bilo nekoliko težje, mladi pa se hitro dogovorijo.

Jelka Kušar

Petrolov avant ali optima iz Modriče

Tretji Petrolov bencinski servis na cesti od hrvaško-bosanske meje pri Bosanskem Brodu proti Sarajevu stoji v Kladarih. Prodajalec **Žarko BOŽANOVIĆ**, ki je bil v službi one nedelje popoldne, mi je povedal, da imajo precej domačih strank, vendar prevladujejo tranzitni potniki, med katerimi je največ tujcev, ki se najraje ustavljajo pri Petrolu, čeprav je v okolici še nekaj bencinskih servisov. Toda Petrol poznajo, prav tako kakovost njegovih goriv.

Bencinski servis ima vse dni enak delovni čas, tako da je prav enostavno primerjati prodajo in Žarko Božanović mi je zatrdil, da imajo največ prometa ob nedeljah. "Tada se svi vračaju, idu prema granici, i svi svračaju", in dejansko jih ni malo. Na bencinskem servisu jim pa poskušajo čim več prodati in jih opozarjajo tudi na blago, ki je v akcijski prodaji. Poleg tega jim očistijo vetrobranska stekla, natočijo vitrex in postorijo še kaj drugega, s čimer si prislužijo pohvalo strank, kajti v drugih državah se jim prodajno osebje na bencinskih servisih ne posveti v tolikšni meri. Prav tako potniki dobijo marsikaj v trgovini, s čimer so zadovoljni, čeprav so tisti, ki delajo v zahodnoevropskih državah, vajeni široke ponudbe. "Vjerovatno imaju tamo veći izbor nekih artikala", vendar dobijo v Petrolu vse, kar potrebujejo med vožnjo. In nikdar ni še noben voznik godrnjal, da v Kladarih ni takega izbora blaga kot na Zahodu. Rezervoar avtomobila pa ti vozniki napolnijo do vrha. Obratno domači vozniki kupujejo "za manje cifre" goriva. In tako je bilo vedno, ne šele v zadnjem času. Pridejo vsak dan, nekateri dvakrat, celo trikrat, vendar ne vedno po gorivo. Včasih po cigarete, po časopis, olje.....



Žarko Božanović in Silvan Simčič sta se takoj zapletla v pogovor o oljih



Tokrat ni bilo veliko prometa

Vozila domačih prebivalcev so v glavnem starejša, kar pomeni, da porabijo več motornega olja. Njihovi lastniki pa najpogosteje izbirajo Petrolov avant 1540 ali optimo iz Modriče, ki je prav takrat, ko sem obiskala Kladare, imela akcijo, s katero je pritegnila številne stranke, sicer so pa tudi druge akcije zanimive za kupce, mi je zatrjeval Žarko Božanovič. Ne glede na to, za katero blago gre – "svaki program, keksovi, čokolade, sokovi, čipsi.....". Vse to pa gre najbolj v promet, kadar starejše

spremljajo otroci, saj je ponujeno blago kot naročeno zanje. Nikdar pa ni še noben kupec iskal blaga, ki ga na bencinskem servisu ne bi imeli.

Tako kot v drugih državah, obstaja tudi v BiH zakon, po katerem morajo vozila pozimi imeti zimske pnevmatike, ki so jih v Kladarih pred časom prodajali, zdaj pa ne, ker zanje ni bilo zanimanja. Vozniki jih kupujejo tam, kjer jim jih tudi namestijo, na bencinskem servisu pa te usluge niso opravljali in so lastniki morali iskati pomoč drugod. Na bencinskem servisu Kladari se ne bi splačalo kupiti naprave, ker je le nekaj kilometrov oddaljen Total Trade, veliko podjetje, ki opravlja to uslugo.

V zimskem obdobju je v BiH, kjer marsikdaj pritisne zelo hud mraz, pomembno tudi zimsko dieselsko gorivo. Vozniki to dobro vedo, saj so mnogi od njih v "ledenih dneh" že kdaj obtičali, ker je gorivo zmrznilo. Zato se zdaj natančno pozanimajo, kakšno je dieselsko gorivo, ki ga imajo na bencinskem servisu. Prodajalci jim lahko dajo osnovne informacije, obenem jim ponudijo aditive, ki naj bi preprečevali zmrzovanje.

Jelka Kušar

Vsak kupec nam je dragocen

V Bosni res ni več toliko bencinskih servisov kot v prvih letih po osamosvojitvi, ko se je ponekod zdelo, da jih je več kot drugih zgradb, a še vedno jih je precej. Toda od

Jelka Kušar

Za večjo prodajo antifriz

Rezultati nagradno pospeševalne akcije

V Maloprodaji Slovenija večkrat pripravijo kaj posebej vabljivega za kupce, s čimer jih želijo pritegniti in tesneje navezati na našo družbo. A prav je, da se tudi med prodajalci spodbuja tekmovalni duh in da so tisti, ki se posebej izkažejo, tudi nagrajani. Tako organizirajo posamezne nagradno pospeševalne akcije, ki pripomorejo k večji prodaji, prodajalci pa pokažejo sposobnosti, ki bi sicer morda ostale skrite. Lani je bila pripravljena akcija "antifriz", saj je to proizvod, ki je v zimskem času za avtomobile posebej koristen, voznike pa je potrebno nanj pravočasno opozoriti. Zato so ga oglaševali v tedniku Kmečki glas, imetniki kartice Magna pa so dobili informacijo na izpisih, na bencinskih servisih so imeli reklamni material, k uspešni prodaji pa so največ pripomogli sami prodajalci.

Za deset najbolj uspešnih bencinskih servisov so bile pripravljene nagrade. Rezultate so merili po dveh kriterijih: glede na relativni kriterij - količinsko prodajo v kilogramih in glede na absolutno prodajo - na kupca.

Najboljših 10 bencinskih servisov glede na absolutno prodajo je dobilo po 500 evrov, ki so jih razdelili med sodelavce, zaposlene v času akcije.

BENCINSKI SERVIS
0349 KRŠKO II
2438 IVANČNA GORICA
0716 PREVALJE
2311 LJ, CELOVŠKA 226
1118 SLOVENSKA BISTRICA
0313 KRŠKO I
1194 LENART
0541 ZREČE
1141 MB, NA POLJANAH 10
0551 ŠEMPETER II

Najboljših 10 bencinskih servisov glede na relativni kriterij – vsak prodajalec, ki je bil zaposlen v času akcije, je dobil zimski brezrokavnik.

BENCINSKI SERVIS
0544 SOLČAVA
0916 LOŠKI POTOK
0350 TRŽIŠČE
2489 GABROVKA
0524 LJUBNO OB SAVINJI
0715 SLOVENJ GRADEC II
0545 PLANINA
0714 ŽERJAV
1139 OPLOTNICA
0537 VITANJE



Stranki je treba izdati račun

Kladarov do Begovega hana stoji en sam, ki je bil nekoč Petrolov, a smo ga prodali. Naslednji pa je v Begovem hanu, kjer sem se tudi ustavila ter se pogovarjala z Edibom Huseinagićem. Devet let je že prodajalec na bencinskem servisu, ki je bil sprva last nekega zasebnika, pred petimi leti pa ga je prodal Petrolu. In kako se Edib počuti? "Nije loše." Dela je veliko, največ v poletni sezoni, ko se vozniki ustavljajo v velikem številu, med njimi pa prevladujejo tujci, saj je cesta tranzitna. Seveda prihajajo tudi domačini, ki so nekoliko drugačne stranke. "Mnogo preprosteje je raditi sa stranim kupcima nego sa domaćima." Tujci si sami natočijo gorivo, nato pridejo v trgovino, "mi njima - nešto normalno - ponudimo još dodatno usluge, i gledamo da budu zadovoljni." Ko pridejo domači kupci, so v glavnem pripravljeni porabiti samo deset mark. "Možemo mi sad utjecati da prodamo nešto više, al to je veoma teško." S tistimi desetimi markami kupijo predvsem gorivo. Ljudje "srednjega razreda", ki so pripravljeni potrošiti 15, 20, 30 mark, se ozrejo tudi po blagu v trgovini, najprej

pa izberejo cigarete. Pogosto tudi motorno olje, ker v Petrolovo kakovost verjamejo. Sicer "ima kod nas mnogo privatnih pumpi", vendar vozniki raje prihajajo k nam. Pa ne samo domačini. Tudi na Begovem hanu se tujci radi ustavljajo, "jer Petrol je već poznato ime". Edib pravi, da pozna ljudi, ki se že vsa leta ustavljajo pri nas. Ne zanima jih noben drug trgovec, ker Petrolu zaupajo. Nezaupljivi so le tisti, ki so v preteklosti pozimi kupili dieselsko gorivo, neprimerno za zimski čas. Zdaj pa je "teško ispraviti" njihov odnos. Predvsem se je potrebno pravočasno pripraviti na zimo, saj se nikdar ne ve, kdaj bo pritisnil mraz. Lani, na primer, je temperatura 14 dni znašala -18 stopinj. Zaradi preteklih izkušenj ljudje pogosto vprašajo, do kakšne temperature je uporabno naše dieselsko gorivo, marsikdaj pa jih že prodajalci opozorijo na temperaturo in jim ponudijo tudi aditive. Vozniki pa se zanesejo na njihovo besedo. Če bi jih prodajalci zavedli in bi vozniki imeli težave, bi se prišli pritožiti, ali pa se ne bi nikdar več prikazali na našem bencinskem servisu. "Al nama je svaki kupac dragocjen." Res pa si vsak voznik ne more privoščiti dodatkov, "oni, koji su malo boljeg imovinskog stanja, koji su u mogućnosti da paze na svoje vozilo, oni uzimaju sve redovno". Prodajalci pa ponudijo dodatke vsem, "borimo se da prodamo, koliko god možemo". Za uspešno prodajo pa se morajo prodajalci tudi usposabljanje. Edib je bil že nekajkrat na seminarju, poleg tega se izobražuje tudi sam, ko dobi deklaracijo za posamezno vrsto goriva, jo natančno prebere in se potrudi, da si vse zapomni. "Ne mogu ja čekat da vi dođete is Petrola, da mene edukujete." Sam se poskuša čim več naučiti o proizvodih, ki jih ponujajo, pa tudi o tem, kako je potrebno ravnati s strankami.

Danijel Šumej

Tržne razmere nas silijo v drugačen pristop

Decembra leta 2008 sem v Petrolu zamenjal delovno sredino in okolje, vožnjo v Fram pa je za dobro leto zamenjalo vsakodnevno potovanje v Ljubljano. Takrat si nisem predstavljal, da se bom v prvotno delovno okolje in kolektiv vrnil že prej kot čez leto dni.

To se je zgodilo oktobra 2009, ko sem se vrnil v skoraj takšen kolektiv, kot sem ga zapustil.

Enak kolektiv pa ni sam po sebi pomenil enakih delovnih razmer, saj se je na trgu po mojem odhodu veliko spremenilo.

Delo je potekalo sicer na enak način, kadrovsko okrnjen kolektiv pa je lahko zastavljene cilje izvrševal le ob dodatnem angažiranju in ob številnih prekoračitvah rednega delovnega časa.

Po dobrih dveh mesecih, odkar sem ponovno prišel v OEV Maribor, in sem se znova seznanil s stanjem na trgu in ko sem v glavnem že obiskal največje poslovne partnerje, sem spoznal, da so se tržne razmere in poslovno okolje med mojo odsotnostjo zelo spremenili. Jeseni 2008 se je kriza sicer že nakazovala, lani pa so se posledice pomanjkanja naročil in težave pri obnavljanju kreditnih aranžmajev naših poslovnih



Končno tudi od zunaj "pravi Petrol"

partnerjev pri bankah kazale v povečanem obsegu zapadlih terjatev in bistveno slabši plačilni sposobnosti kupcev.

Tudi v Petrolu smo bili prisiljeni nekoliko spremeniti odnos do nezavarovane izpostavljenosti pri posameznih poslovnih partnerjih, kar pa jim je bilo dostikrat težko razložiti, ker so kot samoumevno skušali neobnovljene kredite pri bankah prevaliti v zapadle poslovne obveznosti do Petrola. Izhajali so iz prepričanja, da je Petrol pač jama brez dna in da jim bomo kot velik likvidni poslovni sistem lahko vedno stali ob strani. Nikakor niso hoteli in še vedno nočejo razumeti, da težave in nelikvidnost niso obšle niti našega podjetja in da tudi Petrol ne more prevzeti vseh bremen krize na svoja pleča.

S takšnimi in podobnimi problemi se srečujemo vsi kolektivi, ki se ukvarjamo s trženjem pravnim osebam v veleprodaji. Tudi mi smo bili prisiljeni ozreti se v zmanjševanje stroškov ob iskanju možnosti za povečanje prodaje in ustvarjanju večje mase dodane vrednosti.

Strah na trgu je čutiti povsod na vseh ravneh poslovnega in osebnega komuniciranja.

Razpoloženje ob pričakovanju še slabših razmer v poslovnem letu 2010 nikogar ne more navdajati s pretiranim optimizmom. Izraze, kot so kriza, recesija, problemi s plačevanjem, je danes slišati na vsakem koraku.

Res je tudi, da nas v medijih prepričujejo, da je najhuje mimo!

Pa je res?

Komercialna pogajanja za zagotovitev povečane prodaje je zamenjala skrb za nezavarovano izpostavljenost.

Kakor hitro prodaj, si "naredil" terjatev. Terjatev pa je problem!

Vemo tudi, da je blago zares prodano šele takrat, ko je plačano. In to ne samo faktura, tudi pogodbene in morebitne zamudne obresti za zamude pri plačilih naših poslovnih partnerjev, ki pa o odhodkih financiranja v spodjem delu bilance, ki jih plačujemo za financiranje obratnih sredstev, ne slišijo radi.

Poleg tega prodajamo v Petrolu pretežno blago, ki nima vkalkulirane velike razlike v ceni, kar pa pomeni, da je v tem primeru izterjava še toliko bolj pomembna.

Realnost trenutnih tržnih razmer nas sili v popolnoma drugačen pristop do trženja in obravnavanja poslovnih partnerjev, ki se z nabavo blaga v Petrolu velikokrat željo le kreditirati in na ta način deloma premoščati svojo slabšo likvidnost.

Zavedati se moramo, da je edina konstanta sprememba in da bo to, kar je odlično danes, jutri le še povprečno, to pa nas sili v vlaganje naporov za nepretrgano izboljševanje izhodnega stanja, če želimo preživeti v sedanjih krutih tržnih razmerah.

Slovenija bo dom za evropsko energetska agencijo ACER

Ministri Evropske unije, pristojni za energijo, so na srečanju v Bruslju odločili, da bo sedež nove Agencije za sodelovanje energetskih regulatorjev (ACER) v Sloveniji.

Poleg Ljubljane sta se zanj potegovali še slovaška prestolnica Bratislava in romunska prestolnica Bukarešta. »To je pomemben zgodovinski dan za Slovenijo, saj smo prvič dobili sedež ene od evropskih agencij, in to ne katerekoli, temveč zelo pomembne agencije za sodelovanje evropskih energetskih regulatorjev,« je po odločitvi dejal minister za gospodarstvo Matej Lahovnik.

Minister Lahovnik je zatrdil, da bo Slovenija storila vse, kar je v njeni moči, da bo zagotovila dobro in stabilno okolje za delovanje agencije ter toplo dobrodošlico za osebje agencije, ki bo delalo v Ljubljani. Dejaj je tudi, da je uspeh Slovenije pri kandidaturi za ACER

zasluga zelo dobrega koordiniranega dela tako slovenske diplomacije, ministrstva za zunanje zadeve, ministrstva za gospodarstvo in kabineta predsednika vlade, pa tudi predsednika vlade osebno. Poleg tega je izbor dokazal, da je Slovenija lahko pomembna tudi v Bruslju, da je lahko uspešna ne glede na majhnost in da ima precej strokovnih sposobnosti na področju energetike.

Ministri so o domu za agencijo, ki jo ustanavlja tako imenovani tretji energetska sveženj, ki ureja liberalizacijo trga z energijo v Evropski uniji, v preteklosti že odločali, vendar se niso mogli dogovoriti. Tokrat so odločali z glasovanjem v dveh krogih. Po prvem krogu je dobila najmanj, sedem glasov, Bukarešta, ki je nato odstopila od kandidature, Ljubljana z enajstimi in Bratislava z osmimi glasovi pa sta se pomerili v drugem krogu. Takrat je Ljubljana dobila 15, Bratislava pa 11 glasov. Slednja je na podlagi predhodnega dogovora odstopila in odločitev je bila sprejeta. Formalno so morali izbor potrditi še na zasedanju Sveta za energijo (TTE).

Jelka Kušar

V bencinske servise moramo več vlagati

Jesenski dnevi maloprodaje so se začeli v mariborski enoti, vabilu so se odzvali vsi poslovodje in najemniki, dnevni red pa je bil podoben preteklim tovrstnim srečanjem, le da je bila vsebina posameznih točk nekoliko drugačna kot zadnjikrat.

Direktor Petrola Maloprodaje Slovenija, d.o.o. **Igor MRAVLJA** je govoril o razmerah, v katerih poslujemo v maloprodaji ter o letošnjih rezultatih prodaje. Družba posluje v razmerah splošne recesije, precej podjetij je v krizi ter omejujejo svoje poslovanje in nakupe pri nas. V maloprodaji se moramo v polni meri posvečati strankam, poslovodje pa svojo pozornost usmerjati v tekoče delo na bencinskih servisih, medsebojne odnose, natančno paziti na spoštovanje navodil, izdajanje in izročanje računov. Produktivnost prodaje na bencinskih servisih je treba dvigniti, skrbeti za njihovo urejenost in funkcionalnost, dobro vidnost s ceste ter za optimalne urnike prodajnega osebja.

Direktor **Rok CUDERMAN** je podal informacije o razvoju maloprodaje in DAS. Posređoval je plan gradnje in obnove bencinskih servisov v letošnjem letu (bencinska servisa Slivnica I in Grabonoš sta bila zgrajena še v letu 2009), predstavil je bencinska servisa v Črni gori - Cetinje in Podgorica. Spregovoril je o napotkih urbanistov, ki so včasih v nasprotju z našimi željami (bencinski servisi čim bolj skriti, strehe dvokapne, onemogočen tekoč promet na cestišču). Posodobljene bodo tudi mini pekarne in na nekaterih bencinskih servisih testirajo proizvode dveh proizvajalcev peciva. Na osnovi rezultata bodo izbrali najboljšega. Prodaja dodatnega asortimenta je lani v primerjavi z letom 2008 v mariborski enoti maloprodaje padla, zato bo potrebno izvesti več aktivnosti, vpeljali pa bodo tudi nekaj novosti. Prodaja pnevmatik se je oktobra povečala za 30 odstotkov, večja je bila tudi prodaja prehrabnega blaga. Na bencinskih servisih, kjer nimajo dopeke, bodo prodajali krofe milka,



Zbrali so se vsi poslovodje

vedli pa bomo tudi "zajtrk na poti", ki so ga testirali na 22 bencinskih servisih. Medtem ko načrtovane prodaje galanterije v mariborski enoti niso dosegli, se je prodaja tobačnih izdelkov povečala, porasla je tudi prodaja loterije, kuponov in kartic. Petrol je največji prodajalec slovenskih vinjet, toda enotedenskih je proti koncu novembra na nekaterih bencinskih servisih zmanjkalo – DARS nam jih ni mogel dobaviti, ker ni planiral tolikšne potrebe. Rok Cuderman je predstavil akcijsko prodajo vstopnic Eventim in smučarskih kart, govoril o avtomotivih, planogramih in akcijski prodaji. Ker vsi prodajalci ne poznajo značilnosti posameznega blaga, na primer motornih olj, je vprašal, ali naj bi s pomočjo okrožnic ponovno seznanili zaposlene o vsem, kar bi morali vedeti. Poslovodje so dejali, da dobijo že zdaj preveč okrožnic, da bi si ljudje lahko zapomnili

njihovo vsebino, in predlagali, naj bi raje uvedli izobraževanje, saj iz lastne izkušnje vedo, da je to najbolj uspešen način učenja.

Direktor **Igor MATIČIČ** in nadzornik poslovanja **Boštjan TRSTENJAK** sta predstavila aktivnosti v zvezi s pandemijo nove gripe in ugotovitve službe za nadzor poslovanja.

Igor Matičič je predstavil ukrepe, ki bi jih izvajali, če bi se pojavila pandemija nove gripe, saj mora biti družba, kakršna je Petrol, pripravljena na vse, da ne bi delo niti v najtežjem času zastalo. Zato je narejen načrt za neprekinjeno poslovanje ter izvedene aktivnosti v maloprodaji in v drugih podpornih funkcijah v prodaji.

Boštjan Trstenjak je govoril o pregledu in ocenjevanju bencinskih servisov ter o popisu trgovskega blaga in goriv ter se ustavil pri kršitvah delovnih obveznosti zaposlenih. Pri tem je med drugim

opozoril, da morajo zaposleni dosledno izdajati in izročiti račune strankam, poslovodje pa morajo obvezno nadzorovati njihovo ravnanje.

Na programu dneva maloprodaje je bilo tudi blagovno materialno knjigovodstvo, ki ga je predstavila **Vida ZDEŠAR** iz Blagovnega knjigovodstva. Opozorila je na pozornost pri izdajanju računov, kajti spet so se pojavili ponarejeni računi pri določenih avtoprevoznikih. Ob spremembi zakonodaje, ki predvideva vračilo trošarine za tovorna vozila, je potrebno biti pozoren na registrske številke in ob zamenjavi avtomobila zamenjati tudi kartice za porabo goriva. Težave nastanejo tudi ob zaključku meseca, če niso vsi maloprodajni računi obdelani, zato je potrebno pregledati dokumente in jih popraviti, da posledično ne bo inventurnih manjkov.

Zdešarjeva je poudarila, da morajo biti zelo pozorni pri storno računih, ki so bili poravnani z E-denarjem. Pogosto se zgodi, da tak račun ni korektno storniran in E-denar ni vrnjen oziroma ponovno naložen na kartico.

Pregledati je potrebno arhiviranje, da bi videli, ali so dokumenti urejeni. Njihovo uničevanje naj poteka komisijsko. Poskušali se bomo dogovoriti s podjetjem, ki nam že sedaj odvažajo odpadne surovine, da bi razširili sodelovanje na razrez oziroma uničenje dokumentov ter odvoz. Arhiv pa bomo poskušali zmanjšati, kolikor bo možno, saj so dokumenti shranjeni tudi na drugih mestih.

O varnosti na bencinskih servisih je tokrat govoril **Janez KRIŽAN** iz Službe varovanje, ki je najprej podal oceno stanja. Najbolj so izpostavljeni bencinski servisi na širšem območju Ljubljane in Primorske, na Dolenjskem se pogosteje srečujemo z romsko problematiko, medtem ko je stopnja kaznivih dejanj na Štajerskem in Prekmurju pod povprečjem.

V lanskem letu smo se v Petrolu srečali s kriminalno družbo, ki je vlamljala v bančne avtomate od italijanske meje pa vse do Prekmurja. Intenzivno sodelovanje s policijo je bilo uspešno, saj so storilci že za zapahi.

Križan je posebej izpostavil pomembnost kakovostnega in



V mariborski enoti imajo eno samo poslovodkinjo. To je Tanja Poš z bencinskega servisa Maribor, Ptujška 188

takojšnjega prenosa informacij. Najemniki in poslovodje bencinskih servisov naj službo varovanje sproti obveščajo o ugotovljenih pomanjkljivostih in potrebah po dodatni zaščiti delovnega okolja, kot tudi o napovedanih večjih koncertih, športnih prireditvah in drugih javnih zbiranjih. Posebno pozornost je potrebno nameniti spremljanju kriminalnih dejanj na ožjem regijskem območju. Naslov za posredovanje tovrstnih podatkov je sluzba.varovanje@petrol.si. Problematika pobegov je na Štajerskem in v Prekmurju bistveno nižja kot v preostalih regijah, z novimi pristopi pa smo skupaj s policijo mnogo uspešnejši pri pregonu tovrstnih kaznivih dejanj. Ob zaključku so bila predstavljena pravila za poslovanje z gotovino, načini širjenja varnostne kulture med zaposlenimi, postopki za obravnavo ponarejenih bankovcev, kakor tudi vlomov in ropov.

Igor MRAVLJA je na koncu govoril o organizacijski klimi in zadovoljstvu kupcev, ki je bilo ugotovljeno v letu 2008, rezultati ankete iz leta 2009 še niso bili pripravljeni. Prav tako je poročal o karavani prijateljstva, ki potuje po Evropi in bo prišla tudi v Slovenijo, Petrol pa je njen soorganizator.

Na koncu dneva maloprodaje je spregovoril član uprave, odgovoren za trženje in marketing, **Roman DOBNIKAR**, ki je poslovdje in najemnike, nekoliko utrujene od celodnevnega dela, ki se precej razlikuje od tistega, ki so ga vajeni,

pritegnil s sproščenim uvodom o vremenu, nato pa resno nadaljeval, da je lepo vreme dobrodošlo za maloprodajo, ker se ljudje več vozijo, in nekoristno za veleprodajo, ker stranke porabijo manj kurilnega olja. Nato je povedal, da je Petrolov tržni delež pri naftnih derivatih porasel z 59 na 61 odstotkov, da so se prihodki od dodatnega asortimenta v letu 2008 dvignili na račun prodaje vinjet, a v letu 2009 njihova prodaja ni bila tako dobra. Opozoril je, da moramo planirati realno, ne previsoko niti prenizko. Časi so težki in doživeli smo padec na vseh trgih, ne le na slovenskem, toda Petrol mora kljub temu rasti, kar je za družbo kot celoto težko, po posameznih delih pa lažje. Razmere se počasi umirjajo in pričakujemo, da bo tako tudi v letu 2010. Uprava si je zadala realne cilje in posebno pozornost posveča novi kakovosti goriv. V zadnjih letih smo jo v Petrolu premalo poudarjali, vendar pomeni našo prednost. V BiH imamo od začetka decembra na bencinskih servisih na voljo zimsko dieselsko gorivo, na Hrvaškem smo uvedli ultimax. V letu 2010 bo na naših bencinskih servisih naprodaj 100-oktanski bencin, čeprav zanj ne bo velikega zanimanja, ker ga lahko uporablja le malo vozil. Toda če ga ima konkurenca, ga moramo ponujati tudi v Petrolu.

Nato je Roman Dobnikar naštel še nekaj novosti, ki jih bomo uvedli in poudaril, da ne smemo zanemarjati bencinskih servisov v Sloveniji, ampak jih moramo negovati ter več vlagati vanje.

Jože Gostiša

Izbrali so najlepše okrašene bencinske servise

Zaposleni na Petrolovih bencinskih servisih v Sloveniji že več let v decembru okrasijo trgovine ali tudi zunanost objektov, s čimer poskušajo pričarati novoletno praznično vzdušje in s tem pokazati svojim strankam, da jih želijo razveseliti ter zaželeli vesele božične in novoletne praznike.

Poslovodje in prodajalci na bencinskih servisih že dolgo vedo, da so dobri odnosi s strankami zelo pomembni za uspešno poslovanje. Zato se jim poskušajo približati tudi na drugačen način, ne le s prijazno besedo in pozorno postrežbo. Tako so že pred leti začeli v decembru okraševati bencinske servise. V časih, ko je bilo še veliko snega, so zadoščale živobarvne lučke na

smreki ob objektu, ki so se bleščale sredi snežne beline. Toda sčasoma se je začela prebujati domišljija naših prodajnih sodelavcev, ki v trgovini ali pred njo že več let pripravljajo različne zanimive okrasitve, v katere vnesejo vso svojo domišljijo in ker se v vsakem človeku skriva vsaj nekoliko tekmovalnega duha, so si marsikdaj ogledali, kaj so pripravili na drugih

bencinskih servisih ter sklenili, da bodo naslednje leto sami poiskali še kakšno boljšo in izvirnejšo idejo. V vodstvu slovenske maloprodaje pa tudi niso stali križem rok, temveč so se odločili, da bodo domišljijo prodajnega kadra spodbudili z organiziranim tekmovanjem. Tako so se pred 11 leti naši bencinski servisi prvič pomerili v okraševanju. Iz skladišča dobijo artikle, ki so



primerni za božična in novoletna darila, in jih na nekaterih bencinskih servisih (zlasti na tistih, ki jih vodijo poslovodkinje) zavijejo, zaposleni pa sami tudi okrasijo trgovino in postavijo darilni kotichek. Vendar to ni le gola razmestitev blaga, temveč marsikje nastanejo prave razstave, ki so včasih zelo sodobno postavljene, drugič imajo nadih starinskega, saj njihovi oblikovalci poiščejo na svojem podstrešju ali pri znancih razne stare predmete, ki imajo ponekod celo starinsko vrednost. Seveda so okrasitve zelo različne. Čeprav se vsi potrudijo, ponekod niso posebno izvirne, drugod so take, da stranke ob pogledu nanje kar obstanejo. In ker gre za tekmovanje, oblikujejo

v Maloprodaji komisijo, ki oceni postavitve. Da pa njenim članom ne bi bilo treba obiskati vseh bencinskih servisov, v posameznih enotah sami izberejo najboljše ter pošljejo predloge komisiji, v kateri so sodelavci iz Petrola d.d., Maloprodaje Slovenija in iz strokovnih služb. Letos je komisija dobila nekaj manj kot sto predlogov, med katerimi je izbrala najboljše, ki so za nagrado dobili kraški pršut in 10 litrov refoška. A tisti bencinski servisi, ki so se s svojimi okrasitvami zelo približali najboljšim, so dobili 10 litrov refoška.

Na marsikaterem bencinskem servisu pa že zdaj razmišljajo, kaj bodo pripravili za naslednji december.

Najbolje so se odrezali bencinski servisi

OEM LJUBLJANA - KRANJ
Lom (I),
Lom (II),
Domžale (II),
Ljubljana, Zaloška 60a,
Kranjska gora (II),

OEM CELJE - NOVO MESTO
Črnomelj (II),
Metlika (II),
Podčetrtek,
Starine (S),
Zaloke (J),

OEM PRIMORSKA
Deskle,
Povir (S),

OEM MARIBOR
Pobrežje,
Podlehnik (II),
Pince.



Jelka Kušar

Hitro je minilo

Medtem ko nekateri trdijo, da je koristno, če čim pogosteje menjajo službo, drugi ostajajo zvesti podjetju, v katerem so zaposleni. To so predvsem ljudje, ki jih delo izpolnjuje, ki najdejo v njem zadoščenje svojih želja, ki imajo občutek, da tudi sami nekaj doprinesejo k skupnim uspehom, in se nenazadnje dobro razumejo s sodelavci.

Lani je pet sodelavcev praznovalo 40-letni jubilej, ki sem jih povabila pred mikrofonom, vendar so prišli le trije, dva se zaradi bolezni nista mogla odzvati vabilu in se tudi podelitve priznanja nista udeležila.



Na podelitev priznanj so prišli le trije, bolnikoma želimo hitro okrevanje

Kako vidite teh 40 let, ki ste jih preživeli v Petrolu?

Franc GRUDEN: To je tako kot družina. V Petrol sem prišel, ko sem imel 15 let in takrat si še otrok, nimaš svojih pogledov, potem se nadgrajuje, raste in raste, na koncu se zapira.

Emil ŠTAGER: Joj, ta leta, zelo lepo je teklo, hitro in lepo. Več je bilo lepega kot slabega.

Danilo GREGORIČ: No, bila so taka in taka in taka, lepa, manj lepa, različna. Tudi težka. Ko gre mimo, si mislimo, da je bilo vse lepo. Na začetku je bilo pa marsikaj.

Kaj je bilo najlepše?

GRUDEN: Najlepše je bilo obdobje med leti 1970 in 1985. Odnos v delavnici je bil kolegijalen, pomagali smo drug drugemu, odnosi so bili pristni, brez česarkoli v ozadju, kar se je pozneje začelo dogajati – kaj bo kdo in kje, ko je vedno nekdo

povzročal spletke. V letih, ki sem jih omenil, so bile še akcije, ko smo gradili hiše ter si med seboj pomagali. To so bili pravi stiki.

GREGORIČ: Mene je najbolj veselilo to, da sem delal z ljudmi, a takrat je bil tudi zaslužek dober. Z njim se je marsikaj pokrilo. Kar dobro se je dalo živeti. Prav v začetku ne, pozneje, po letu 1971, ko sem prišel od vojakov, je prihajalo na bencinski servis veliko Italijanov, takrat smo še brisali šipe in pomagali pri čem drugem, bila pa je tudi napitnina.

ŠTAGER: Najlepše je bilo takrat, ko smo imeli lepo, fino, utečeno delo, ko je vse "štimalo", in so bili odnosi dobri. 95 odstotkov odnosov s sodelavci je bilo takih. S strankami pa tako in tako. Mislim, da ni bilo v vseh 40 letih niti ene same pritožbe. Niti prej niti potem v Staršah, kjer sem bil 35 let poslovodja.

Kaj pa je bilo najtežje?

GRUDEN: Ne vem. Pozitivnega je bilo toliko več, da negativnega skoraj

nismo zaznali. Vedno pa se pojavijo negativni trenutki, a če je bilo kdaj nekoliko slabše, je bilo pa pozneje toliko lepše.

ŠTAGER: Kaj posebno težkega, mislim, da sploh ni bilo, razen če sem bil bolan. DrugEGA se ne spomnim.

GREGORIČ: Najhujše so bile spremembe. Na začetku smo pisali s svinčnikom, razknjiževali, pozneje so prišle blagajne, najprej ena, pa druga, za njimi računalniki. Prehodi so bili najbolj hudi, ker smo se morali na novo učiti. Jaz sem imel krasnega poslovodjo, ki mi je rekel: "Danilo, danes boš šel ti za računalnik." Nekateri tega niso dovolili. Danijel Komac je bil pa mlad fant in nas je enostavno postavil pred dejstvo, mi smo se pa kar dobro ujeli in se tudi dosti naučili, da smo pozneje nekaj znali.

Zakaj pa ste prišli delat prav v Petrol?

ŠTAGER: Pri meni je bilo golo naključje. Leta 1969, ko sem prišel iz vojske, sem se moral zaposliti in slučajno je naneslo, da sem začel delati na bencinskem servisu na Ptuj, kamor sem se vozil iz Velike Nedelje. Upravnik je bil Milan Vindišman in ko sem prišel, me je pogledal ter rekel, naj napišem prošnjo, naslednjega dne pa naj pridem na delo. To je bilo 16. septembra 1969.

GRUDEN: Oče je bil mizar v nekem znanem podjetju, a tudi sam sem bil strašno navdušen nad mizarstvom. Šestdeseta leta pa niso bila naklonjena tem obrtnikom, ampak je bilo spodbujano avtomehaničarstvo, avtokleparstvo, in našel sem možnost, da opravi vaje niško dobo v Petrolu. Petrol je pa nekaj pomenil, in mi smo bili prvi vajenci vzdrževalci bencinskih črpalk. Potem sem ostal

v podjetju vse do zdaj, ko sem se upokojil.

GREGORIČ: Ko sem bil še mlad fantič, je bil stric že v Petrolu. Nekega dne mi je rekel: "Ne boš pohajal, delat boš šel." Dve leti pred tem sem kot dijak delal honorarno na bencinskem servisu v Šentpetru, ko sem šolo zaključil, me je stric poslal na redno delo. 1. oktobra 1967 sem se redno zaposlil.

Ali ste o Petrolu takrat na začetku kaj vedeli? Ali je bil znano podjetje?

GRUDEN: Petrol smo poznali po bencinskih servisih, v šestdesetih letih pa se je tudi že kazal napredek. Kaj več o njem nisem vedel, zlasti ne o delavnici na Flajšmanovi ulici. Tudi drugi so poznali le Vošnjakovo 2 (uprava). Spomnim se gospe, ki je delala pri direktorju in nas je sprejela kot otroke. Dala nam je nekakšen družinski občutek, povsem drugače kot zdaj. Tega ni možno primerjati. K njej sem prišel kot otrok k mami, pomagala mi je napisati prošnjo in me spodbujala. Živel sem na Škofljici, ki je bila takrat še pravo podeželje, in ker sem imel občutek, da se na to gospo lahko oprem, da sem dobrodošel, ni bilo v meni nobenega nelagodja.

ŠTAGER: Jaz nisem o Petrolu na začetku še ničesar vedel. Ja, ko sem se učil v Ormožu, sem hodil po bencin na črpalko. Rekel bi, da sem vedel za njegov obstoj, več pa ne. A tudi drugi niso veliko vedeli o tem podjetju.

Gospod Gregorič, če je bil vaš stric zaposlen v Petrolu, ste o podjetju najbrž že kaj vedeli.

GREGORIČ: Ja, osnovne reči res. Dosti pa o njem ni bilo govora, saj tudi ni ponujal kaj posebnega. Zdaj ima posamezen bencinski servis po 1500 artiklov, takrat je bilo nekaj olj, pa nekaj avtomateriala. Mešanico smo pripravljali še na roke. Delo je bilo bolj umazano. Kot podjetje je bil pa Petrol zato pomemben, ker so se ob črpalkah zbirali avtomobili, ki jih je bilo še zelo malo in podjetje so poznali predvsem tisti, ki so imeli avtomobile.

Kako se je potem odvijalo vaše delo?

GRUDEN: Leta 1968 sem naredil



Franc Gruden

pomočniški izpit, nato sem odšel v vojsko, po vrnitvi sem delal kot vzdrževalec in ostal na tem mestu do leta 1990. Takrat sem imel težave z alergijo na rokah in so me za nekaj časa premestili v orodjarno, pozneje sem postal vzdrževalec v skladišču Zalog. Pred štirimi leti so nas po neki neprijetni situaciji premestili v poslovno stavbo, kjer smo se zelo slabo počutili. Prišli smo iz proizvodnje, iz drugačnega okolja v upravno hišo, ki je bila povsem drugačna od našega načina življenja, ki sem ga bil vajen 36 let. Tudi delo je bilo popolnoma drugo. Prej sem opravljal fizično delo, tukaj so bili stiki z ljudmi. Prej v 35 letih nisem bil desetkrat v poslovni stavbi, potem sem bil postavljen v to okolje v letih, ko nisem bil več tako prilagodljiv. Moram pa priznati, da so ljudje imeli zelo pozitiven odnos, močno sem se lahko oprl na Alfreda (Kölnerja), bil je taka pozitivna oseba, da sem se velikokrat obrnil na njega. Pozneje sem postal vodja vložišča, kjer sem dočakal upokojitev.

ŠTAGER: Ko sem prišel delat na Ptuj, so bili tam sami starejši prodajalci, jaz pa edini mlad fant med njimi, a sem se hitro vključil. V časih, ko smo še nosili torbice, je bila edina težava zima, ki smo jo prebili zunaj, ob črpalkah. A to pozabiš. Ko sem bil pol ure zunaj, sem se že navadil na mraz.

Obenem so me zanimali "papirji" in sem se takoj začel ukvarjati z njimi, tako da sem že po dveh letih postal namestnik poslovodje.

Leta 1973 sem odšel v Hajdoše, dve leti pozneje v Starše, kjer sem ostal do konca.

Ko sem bil še na Ptuj, sem spoznal življenjsko sopotnico, ki je bila tu (v Staršah) doma, pa je bilo bližje, če sem bil v Hajdošah.

GREGORIČ: Jaz sem delal v Šentpetru in vse skupaj se je kar hitro razvijalo. Sprva je bilo več traktorjev kot avtomobilov, potem se je začelo vse hitro spreminjati.

Ali so Italijani kupovali pri nas veliko goriva?

GREGORIČ: Seveda so - zaradi nižje cene. Na začetku so bili še boni, ki smo jih prodajali. Imeli smo po dve torbici, v eni so bili dinarji, v drugi lire. Spomnim se še zakona o "paru in neparu", ko smo se smeli glede na registrsko tablico voziti na parni ali neparni dan. To so sprejeli zato, da bi se manj vozili, a ljudje so se znašli. Vedno sem imel občutek, da ni bila prodaja nič manjša. Problem je nastal pozneje, ko je vsak avto dobil 40 litrov na mesec.

Z leti se je povečevala prodaja dodatnega asortimenta. Najprej smo prodajali rezervne dele za avtomobile, predvsem za fičke, ki jih je bilo največ. Danes je tega zelo



Emil Štager

malo, a je drugega veliko. Zdaj so čokolade, bonboni, pijače. Prej smo morali imeti rezervne dele, ker so ljudje veliko sami popravljali. Na primer prirobnice so sami menjavali in še marsikaj. Zdaj tega ni več. Avtomobili so novi, bolj izpopolnjeni, prej smo menjali olje, pa filtre in včasih smo bili zelo umazani, zdaj tega ni več. Avtomobili so sodobni, in se jih ne smete niti dotakniti, lastniki jih vozijo na avtoservise.

Gospod Štager, kako ste se pa znašli v Staršah kot poslovodja?

ŠTAGER: Nobenega problema ni bilo, ker sem že v Hajdošah opravljal vse delo. Poslovodja je imel vinograd, kjer je bilo veliko opravil, in je meni prepuščal delo na bencinskem servisu. Starše so bile samo nadaljevanje. Novosti so prihajale vsak mesec, vsako leto, z leti se je število sporočil in okrožnic zelo, zelo povečevalo. Menil sem, da jih bo manj, ko so prišli računalniki, pa e-maili in vse ostalo, toda okrožnice so ostale. Treba jih je brati, pa natisniti, podpisati in vložiti.

Ali je bila za delo velika razlika, ko je prišla avtocesta?

ŠTAGER: Julija so odprli cesto do Slivnice. Tistega dne sem delal popoldne. Ob 3.00 je bil

naš bencinski servis poln, pol ure pozneje ni bilo nikogar več. Če tega sam ne doživiš, ne moreš verjeti. Na našem bencinskem servisu ni bilo nikogar in tako je v veliki meri tudi ostalo. Tujcev ni bilo več. Le v sezoni Čehi in Romuni ter še nekateri iščejo stranske ceste, da jim ni treba kupiti vinjete. Meni se zdi to noro. Če grem sam v Graz, jo tudi kupim.

Kako ste doživljali vse spremembe, ki so nastajale?

ŠTAGER: Včasih je bilo kaj manj razumljivo, ko si dobil okrožnico, pa nisi vedel natančno, za kaj gre. Potem smo se poklicali in ni bilo nobenega problema. No, vedno ni bilo povsem tako. Nekaterih smo bili veseli, drugih malo manj.

Kakšni so bili pa odnosi s sodelavci na začetku in kakšni pozneje?

GRUDEN: Spet lahko primerjam odnos delavcev v delavnici in odnos na Dunajski 50. Prej tega okolja nismo poznali, v Zalogu je bilo pa zelo prijetno. Skoraj nikdar se ni zgodilo, da si nekaj potreboval in prosil sodelavca, pa se ne bi mogel pogovoriti. Tako je bilo skozi vseh 35 let. Med vzdrževalci tudi ni bilo ekstremnih primerov, ki bi izstopali, vse je bilo zelo homogeno.

ŠTAGER: Ni bilo posebnih sprememb. Nisem bil kakšen strog

šef, nekateri so bolj. A kar mora biti, mora biti. Vse se je moralo vedno ujemati, inventure smo vedno delali in vse so bile v redu. Včasih smo morali dvakrat na mesec pripraviti podroben obračun. Do leta 1990 nas je včasih delalo v Staršah celo 14, ko smo imeli odprto neprekinjeno. To je bilo takrat, ko so se še valile kolone, na Ptujski v Mariboru je bil pa en sam bencinski servis.

Vprašali ste po odnosih med sodelavci. Zadnjih 10 let smo bili zaposleni trije in smo se vedno dobro razumeli. Če je kdo želel biti prost, smo si vedno pomagali. Nekega poletja sem bil na dopustu na morju, pa mi je Marjan sporočil, da je zbolel. Obljubil sem mu, da se bom takoj vrnil. A preden sem odpotoval, mi je sporočil, da mu gre že bolje. Toda meni se res ne bi bilo težko vrniti. In onadva bi ravnala enako. Zadnjih 10 let, ko sem imel bencinski servis v najemu, smo bili samo trije. Priznali so 4,2 delavca, potem se je promet povečeval, zaposlenih je bilo pa vedno manj.

GREGORIČ: Delali smo z ljudmi, imeli smo veliko prijateljev. Ko je prišlo najemništvo, se mi je pa zdelo, da je nastala velika razlika. Sam sem se počutil, kot da me je Petrol zavrgel. Saj so rekli, da bomo enaki, a se nisem tako počutil. Ko smo se prijaviли za počitnice v Petrolovi lokacijah, sem se smel prijaviti, a plačati sem moral takoj, kdor je bil zaposlen v Petrolu, je smel plačevati na obroke. To je malenkost, a kot delavec po toliko letih sem imel občutek, da smo zavrnjeni, čeprav smo bili petrolovci, saj smo opravljali vse naloge, ki jih je nalagal Petrol. Potem so se pojavljali razni majhni konflikti pri plačilu, pa pri nedeljskem delu. Vsaj na našem servisu smo tako doživljali. Morda tudi zato, ker smo bili predvsem starejši prodajalci. Počutili smo se malo odrinjene.

Kaj pa je za vas pomenil najem?

ŠTAGER: Veliko dodatnega dela in papirjev. Po 10 letih imam doma 25 fasciklov, polnih dokumentacije. Malo se je povečala pa tudi živčna napetost. Praktično sem moral voditi dvojno knjigovodstvo in imel sem dvojne skrbi. Najtežje je bilo pa uveljavljati stroške, ki so se povečevali, nadrejeni so pa zahtevali, da jih zmanjšujem. Ni pa

mi bilo žal, da sem bil najemnik. Končno niti nisem imel druge izbire. Malo me je bilo strah, ker nisem vedel, za kaj gre, saj sem bil med prvimi. Neno Bunc sem poznal in sem jo lahko marsikaj vprašal. Zaposleni na bencinskem servisu so se pa močno bali. Eden je šel celo drugam, ker je mislil, da bo šlo vse narobe.

Kako ste se pa razumeli zaposleni med seboj?

GREGORIČ: Na bencinskem servisu smo se kar dobro razumeli, večjih konfliktov ni bilo. Dobro, morda nismo bili soglasni zaradi kakšne nedelje, česa drugega pa ni bilo. Kar dobro smo se ujeli.

Gospod Gruden, ko ste prišli na Dunajsko 50, je bil to za vas nov svet?

GRUDEN: Povsem nov svet, nekaj popolnoma drugačnega. Prej sva bila običajno po dva skupaj in delala z materialom. Na Dunajski 50 so pa živi ljudje, ki si jim moral biti na voljo in nikdar nisi bil prepričan, da si imel pravi odnos do njih. Zdi se mi, da za moja leta to ni bila najboljša izbira.

Ste radi odšli v pokoj?

GRUDEN: Če bi odhajal v pokoj iz tehnologije, mi ne bi bilo lahko. Od tukaj sem pa odšel z lahkoto.

ŠTAGER: Da, rad sem šel. No, da se ne bom pretvarjal, malo me je že stisnilo. Saj bi moral biti iz železa, da se me ne bi nič dotaknilo. 30. septembra zvečer smo imeli inventuro in ko sem oddal ključe, mi je bilo težko. Potem smo dvignili kozarce in nazdravili ter odšli domov kot vsak dan.

GREGORIČ: Komaj sem pričakal, čeprav sem delal 40 let, 7 mesecev in nekaj dni. Zelo rad sem hodil delat, imel sem veliko prijateljev in še vedno se pokličemo in pogovorimo. Sprva sem mislil, da bom imel domotožje, a ga ni bilo, ker imam dosti dela doma. Zadnjega dne sem delal zjutraj, sredi dopoldneva mi je poslovodja rekel, da smem iti domov, ker smo bili zmenjeni, da bo popoldne poslovitev, na katero sem povabil prijatelje in stalne stranke. Dosti jih je prišlo in bil sem zelo zadovoljen.



Danilo Gregorič

Ko sem šel nato domov, sem imel čuden občutek, a je kmalu splahnel.

In kakšni so vaši prihodnji načrti?

GRUDEN: Imam ogromno načrtov. Vedno nečesa ne narediš do konca in čakaš, da bo za to čas. Nekoliko več se ukvarjam s starodobniki, kar precej sem zraven, sem predsednik Škofljice, ki je med največjimi klubi v Sloveniji. Če bo zdravje, kar je najbolj pomembno, bom lahko še marsikaj postoril.

ŠTAGER: Zdaj bo kar veselo. Okrog hiše je vrt, zadaj je gospodarsko poslopje in zadal sem si za nalogo, da bom v dveh letih vse pospravil. Po drugi strani sem pa ženi rekel, da po odhodu v pokoj dve leti ne bom nič delal. A to ne bo šlo. Na Braču imam prikolico, kamor bom odhajal in ostajal dalj časa kot do zdaj. Poleg tega me je vedno in me tudi zdaj zanima šport. Rad igram nogomet, rokomet, odbojko, tudi kegljam. Bil sem v nogometni reprezentanci mariborske enote, ki je dvanajstkrat zmagala. Zdaj hodim kegljat, enkrat na teden igram odbojko pri veteranih občine Starše. Vsak mesec imamo tudi turnir. Pomembno je, da se gibljem. Sicer delam na njivi in kosim, a to ni šport, zato po celodnevem delu odidem za dve uri igrat odbojko. Pravijo, da je to za zdravje. In tudi zdravnik mi priporoča.

GREGORIČ: Imamo kmetijo in zdaj bo za delo par rok več. No, prej smo pohiteli, zdaj gre počasneje, pa zmanjka časa. Imamo 2.000 trt in 1.100 breskev, tako da dela ne zmanjka. Čez zimo imamo nekaj prašičev, poleg tega hodim pomagat svaku. Nekoliko se zanimam tudi za šport. V Prvačini imamo odbojkerski klub in vsi po vrsti smo navdušeni navijači. V mladih letih sem brcal žogo. Potem sem nekaj časa balinal, pa ne dolgo. Dvakrat sem si zlomil nogo, a ne pri športu, ampak sem padel za hišo. Imel sem težak zlom in sem bil skoraj 6 mesecev na bolniškem dopustu. Zdaj z ženo veliko hodiva, kakšno soboto, nedeljo greva po Krasu, hodiva po dve, tri ure, in si tako vzameva čas zase.

Prišli so vsi, ki jim ni bilo treba delati

Letošnje podelitve priznanj 30-, 35- in 40-letnikom ter novoletne zabave so se udeležili sodelavci z vseh strani sveta, iz vseh Petrolovih družb. Najprej je bilo slovesno, potem veselo in sproščeno in ob treh zjutraj, ko so luči naznanile, da je slovesnost zaključena, je bila velika dvorana Gospodarskega razstavišča še polna in vsi bi želeli ostati. Nato so se dolgo poslavljali in večkrat je bilo slišati "srečno novo leto".



30



Jelka Kušar

Vsak dan prihaja več kupcev

5. oktobra je začel delovati nov Petrolov bencinski servis v Zagrebu, na Aveniji Večeslava Holjevca. Stoji ob cesti, ki pelje od Zagreba proti Veliki Gorici, kmalu pa bodo na drugi strani objekta obstoječo cesto spojili z zagrebško obvoznico.

Na bencinskem servisu je zaposlenih pet prodajalcev, poslovodja pa je Petar Želimir BODIN, ki vodi tudi bencinski servis Škorpikova v Zagrebu. V okviru bencinskega servisa je še bife, ki pa ima drugega najemnika.



Poslovodja Petar Želimir Bodin pravi, da je vsak dan več kupcev

Ob predstavitvah novih bencinskih servisov običajno steče beseda najprej o predvidenem poslovanju, pa o okolju, v katerem stoji. Tokrat je bilo drugače. Poslovodja mi je najprej ponudil kavo oziroma drugo pijačo, pa tudi sendvič. Za oboje sem se seveda zahvalila, obenem pa sem vprašala, čigave sendviče imajo. Odgovor se je glasil: "Dondonove, Zagrebačke pekare i Montane, sve tri vrste, koje se nalaze kod nas." Kupci so najbolj vajeni Montane, zelo radi pa posežejo po tistih, ki so v akciji. "Sad su Dondonovi na akciji, i dosta dobra kombinacija, jer ide i sok i čokoladica Mont." Kupcev za tako malico je po mnenju poslovodje kar dovolj, saj bencinski servis stoji v nekakšnem industrijskem predelu, kjer je zaposlenih veliko ljudi, in se ustavijo zjutraj na poti v službo ali med odmorom. Poleg tega se pripelje veliko tranzitnih potnikov. Z novo cesto bodo prišli tudi novi kupci. Na vprašanje, kako je poslovodja zdaj zadovoljen s prometom, je odgovoril: "Uvijek može biti bolje. Nadamo se da će se promet još povećati. Svaki dan imamo više kupaca i mislim

da će taj tempo i rasti." Sicer pa je bencinski servis Klara četrti Petrolov objekt v Zagrebu, tako da so se tudi tisti, ki ne potujejo po državi, navadili na Petrol in "znaju da mogu očekivati visoku uslugu, visoko kvalitetno gorivo, a cijene nisu ništa veče i nepovoljnije nego na ostalim pumpama. Čak smo povoljniji po nekim stvarima, kad pričamo o trgovini." Obenem je naše gorivo bolj kakovostno, cene so pa nekako v spodnji polovici v primerjavi z ostalimi ponudniki. Najvišje ima Tifon, Ina podobne kot Petrol, čeprav je kakovost slabša. Med našimi kupci goriv so poleg domačinov tudi uslužbenci General Motorsa, ki imajo v bližini svoje pisarne, pa njihovi partnerji, prihaja tudi veliko uporabnikov kartice Magna. Žal pa jo smejo uporabljati samo podjetniki in obrtniki, čeprav bi jo z veseljem imeli tudi zasebni vozniki, ki večkrat sprašujejo po njej. Toda plačujejo lahko samo z bančnimi karticami. Vozniki tovornjakov pa smejo uporabljati kartice Uta, DKW, EuroShell. Na splošno "odnos prodaje na karticu i za gotovinu je 60:40."

Toda kupci se ne zanimajo samo za gorivo, kajti izbor blaga v trgovini je privlačen, poleg tega prodajalci poskušajo strankam čim bolj ustreči. "Ako je kupac slučajno pitao danas, nastoimo da to danas i bude. U slučaju da nemamo, automatski naši trgovci nude zamenski artikkel i uspemo zadovoljiti kupca." Prodajalci se resnično trudijo, da bi izpolnili želje svojih strank. Od petih sta dva začetnika, ki se počasi navajata na delo, trije so prej delali na Škorpikovi. Petar Želimir Bodin skrbi za dva bencinska servisa, a več časa preživi na Škorpikovi, kjer je promet večji (60 do 70 odstotkov je tovornjakov), poleg tega prodajajo tudi avtoplin, ki ga morajo natakati prodajalci in mora nekdo od njih večkrat do točilnega mesta. Na Aveniji Večeslava Holjevca plina nimajo in ga skoraj gotovo tudi ne bodo imeli, ker je prostor zelo omejen in črpalke ne bi imeli kam postaviti. Ali bo pa tudi bencinski servis morda premajhen takrat, ko bo zgrajena nova cesta? "Ja se nadam da će biti premala."



Bencinski servis je v popolni opravi dalj časa čakal na uporabno dovoljenje, zato ima zdaj napisano, da je odprt

Pavel Batista

V novo leto z novimi načrti

V letu 2010 nadaljujemo s hitrim in sistematičnim razvojem Petrolovega informacijskega sistema, optimiramo in avtomatiziramo poslovne procese, informatika je partner poslovanja tudi pri novih poslovnih projektih. Na nekaterih ključnih področjih poslovanja nam optimiran poslovni proces in temu prilagojen poslovni model zagotavljata konkurenčno prednost.

Načrti na informacijskem področju odražajo načrte in strategijo na poslovnem področju. Plan na informacijskem področju za 2010 je zelo obširen in tokrat po področjih opisujem pomembnejše smeri razvoja.

Maloprodaja

Izkoristiti želimo velike možnosti, ki jih nudi celovit pogled na potrošnika, pa naj bo to uporabnik kartice Magna, kupec kurilnega olja ali utekočinjenega naftnega plina, kupec zemeljskega plina ali električne energije ali kupec komunalnih storitev. Kupca – potrošnika moramo postaviti v središče svojih aktivnosti z individualno obravnavo vsakega posameznika. Obstoječi sistem lojalnosti in potrošniški CRM bomo nadgradili s celo vrsto novih funkcionalnosti. Vse to bomo uresničili na način, ki bo popolnoma elektronski, avtomatiziran in pregleden. Z novim sistemom bodo imeli potrošniki razlog več za poslovanje s Petrolom.

Na maloprodajnem področju načrtujemo tudi dva kompleksna tehnološka projekta. Najprej je to postopen prehod Petrolovih kartic na novo standardno tehnološko platformo. Nove kartice bodo poleg večje varnosti omogočale uporabo tudi na prodajnih mestih izven Petrola. Drugi tehnološki projekt na maloprodajnem področju je prehod na novo tehnološko platformo v smeri sodobnih odprtokodnih in brezplačnih komponent. Tako bomo poleg posodobitve infrastrukture pomembno zmanjšali stroške maloprodajnega informacijskega sistema.

Veleprodaja

Na veleprodajnem področju načrtujemo pomembne širitve elektronskega poslovanja (B2B). Prejšnja leta smo ga širili predvsem na relaciji dobavitelji – Petrol, zdaj želimo elektronsko poslovanje okrepiti tudi v smeri Petrol – kupec. Naši kupci bodo lahko naročali, spremljali realizacijo naročila, dobivali elektronske račune.

Postopno bomo tudi ukinjali poslovne dokumente v papirni obliki.

Preskrbovalna veriga

Pri preskrbovalni verigi goriv smo v prejšnjih letih pomembne dele logističnega procesa optimirali in avtomatizirali. Avtomatizirali in optimirali smo velike prevoze na relaciji skladišče /bencinski servis/ kupec, pa tudi razvoze kurilnega olja, uvedli smo kompleksen sistem nadzora tovornih prevozov (GPS, elektronske meritve, elektronske plombe, ...). V letu 2010 načrtujemo prenos teh rešitev tudi na Petrolova podjetja zunaj Slovenije, predvsem na Hrvaškem in v BiH. Uvedli bomo še posodobljen sistem za spremljanje transportnih stroškov pri gorivih.

Velik izziv predstavlja tudi avtomatizacija in optimizacija pri poslovanju s kosovnim blagom, kjer nadaljujemo s projektom, ki smo ga začeli leta 2009. Cilj je avtomatizirati ta del poslovanja, s čimer bomo prihranili na tisoče ur zamudnega ročnega dela, obenem želimo optimirati zaloge (faktor obračanja) in povečati prodajo (pravi artikli v pravih količinah na pravi lokaciji - bencinskem servisu).

Energetska in komunalna dejavnost

Na področju energetske in komunalne dejavnosti, ki jo v zadnjih letih močno podpiramo, načrtujemo celo serijo projektov. Tukaj bi izpostavil projekt, s katerim želimo podpreti celovito oskrbo z energijo za gospodinske odjemalce. Kupec bo dobil en sam mesečni obračun za celotno poslovanje s Petrolom. Sistem bo povezan tudi s prodajo na bencinskih servisih. Tudi tukaj želimo izkoristiti sinergije različnih področij poslovanja (energija, goriva, komunalne storitve), do kupca pa nastopiti enotno kot Petrol.

Poslovno obveščanje

Z razvojem nadaljujemo tudi na področju poslovnega obveščanja. Na več področjih želimo uvesti kazalnike poslovanja. Načrtujemo uvajanje novih aplikacij za planiranje

in napovedovanje. V letu 2010 bomo zgradili sistem, ki bo omogočal vpogled v ekonomiko poslovanja za posamezne zaključene dele poslovanja, kot so koncesije na področju zemeljskega plina, čistilne naprave in podobno. Novi sistem bo omogočal hitre, pregledne in kakovostne poslovne odločitve.

Elektronski dokumentni sistemi

V letu 2009 smo pričeli širiti informacijsko podporo na področje elektronskih dokumentnih sistemov. Težišče dela je bilo v postavitvi sistema e-pisarne in na področjih prispelih računov, pogodb, naročilnic in ponudb. Ob tem uvajamo povsem elektronski delovni tok, s katerim želimo doseči avtomatizacijo in racionalizacijo dela z dokumenti. V letu 2010 nameravamo uvesti več sistemov elektronske dokumentacije na področju energetike, investicij, TRKV, kadrov. Vsi ti sistemi bodo integrirani z aplikacijami informacijskega sistema. Sistemi elektronske dokumentacije prinašajo v informacijski sistem novo dimenzijo – omogočili bodo učinkovitejše poslovanje, ki bo skoraj v celoti "elektronsko".

Sistemi za delo v skupinah in komuniciranje

V letu 2009 smo zaključili prehod na IP telefonijo (razen dela bencinskih servisov izven Slovenije). Letos bomo nadaljevali z uvajanjem sistemov poenotenih komunikacij in sistemov za sodelovanje (web in video konference, "instant messaging", dostop do skupnih vsebin, ...). Rezerve za povečanje produktivnosti dela so na tem področju še zelo velike. Precej sestankov je možno spremeniti v "elektronsko obliko" in se s tem izogniti dragim in zamudnim potovanjem. Poleg tega taki sistemi omogočajo "virtualizacijo" podjetja – na sestanku sem lahko prisoten, čeprav sem na službeni poti, ali doma, ali celo na dopustu (sestankovanje med dopustom naj ostane tudi v elektronski dobi izjema in ne pravilo).

Alenka Vrhovnik Težak

Kakšne bodo naše pokojnine?

Pomen prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, o katerem v zadnjem času veliko slišimo in beremo, je v Sloveniji gotovo večji, kot bi si želeli. Medtem ko je bilo še pred nekaj leti vsakomur samoumevno, da bo po zaključku redne in predpisane delovne dobe, prejemal pokojnino, ki mu bo omogočala spodobno življenje, se razmere vedno bolj spreminjajo, slabšajo. Povprečna življenjska doba ljudi se dviga, zato je upokoјencev vedno več, število zaposlenih, ki prispevajo v pokojninsko blagajno in s tem za pokojnine, pa ne narašča. Logična posledica je nižanje uradnih pokojnin, kar pomeni, da bo moral vsak sam in vnaprej poskrbeti za svoj finančni položaj v času, ko ne bo več delal. Med obetavnimi možnostmi je prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje, ki nam ga predstavlja **Alenka Vrhovnik Težak**, ki kot članica komisije za naložbe Pokojninske družbe A dobro pozna zadeve.

Sistem pokojninskega in invalidskega zavarovanja v Republiki Sloveniji je zakonsko urejen in obsega:

- obvezno pokojninsko in invalidsko zavarovanje na podlagi medgeneracijske solidarnosti,
- obvezna in prostovoljna dodatna pokojninska in invalidska zavarovanja,
- pokojninsko in invalidsko zavarovanje na podlagi osebnih pokojninskih varčevalnih računov.

Zaposleni v Petrolu smo dodatno pokojninsko zavarovani pri Pokojninski družbi A (tako imenovani drugi steber), ki jo je v letu 2001 ustanovila skupina uglednih gospodarskih družb, s čimer so želele zavarovati svoje zaposlene.

Družba Petrol je z 8,3-odstotnim deležem največji posamični lastnik Pokojninske družbe A. Med drugimi večjimi lastniki so tudi Mercator, ACH, Factor banka, Lek, Aktiva, Luka Koper, Sava, ...

V Pokojninski družbi A ima Petrol svoje predstavnike v nadzornem svetu, v komisiji za pokojninski načrt in v komisiji za naložbe, kar pomeni, da lahko aktivno uveljavljamo interese svojih zaposlenih kot zavarovancev v družbi.

Naložbena politika

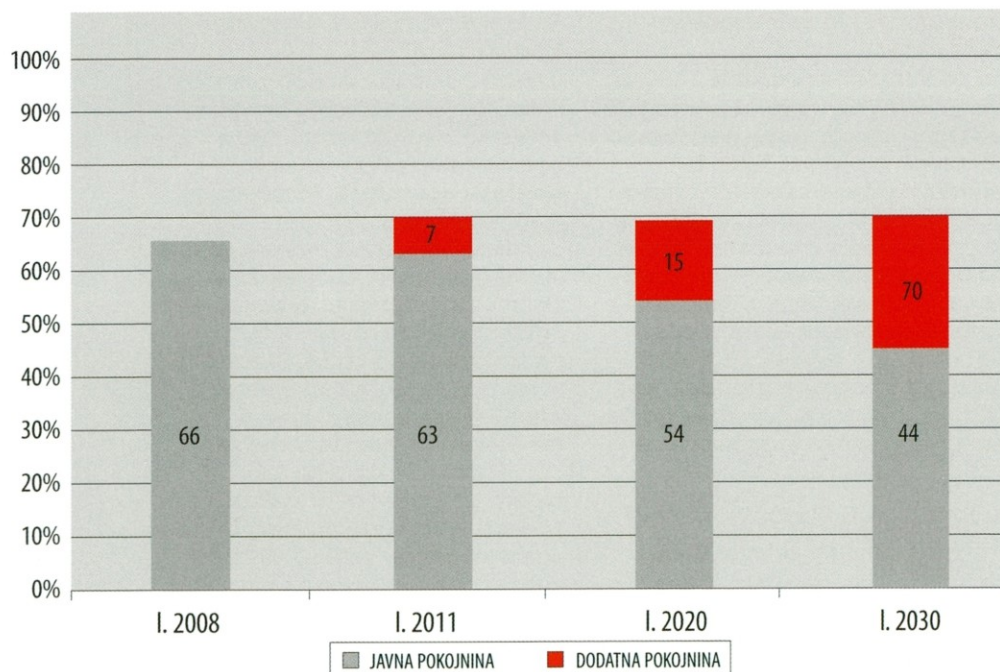
Večino sredstev zavarovancev Pokojninske družbe A, d.d. upravljajo banke in družbe za upravljanje, ki jamčijo za sredstva in zajamčeni donos, del v netvegane naložbe pa

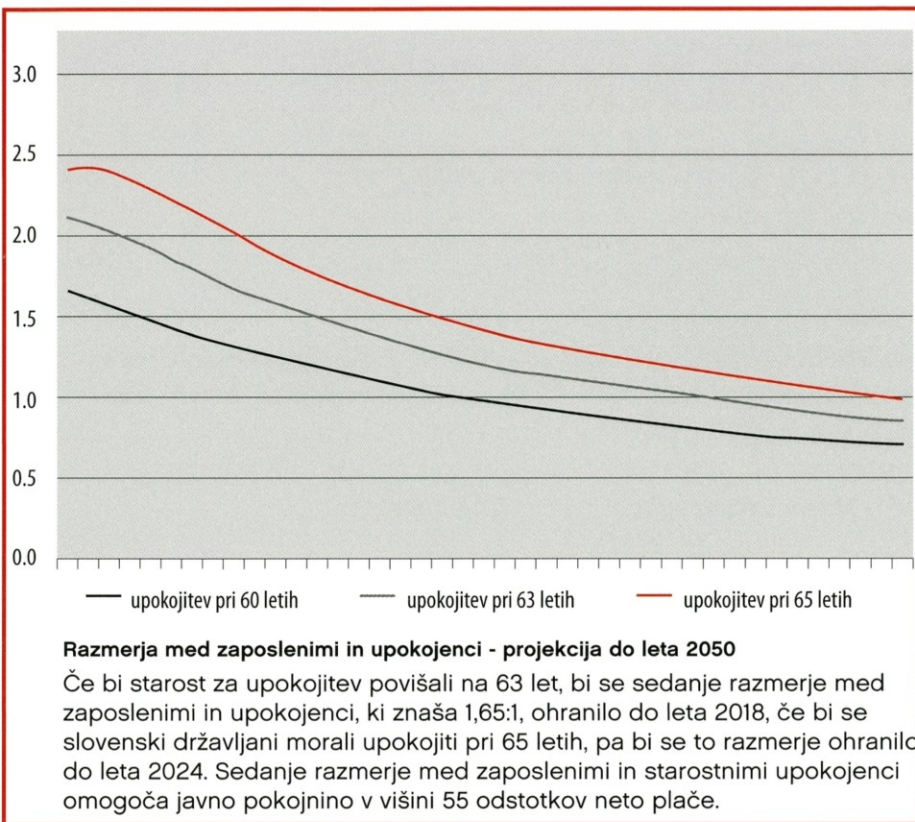
upravlja tudi družba sama. Delež delniških naložb se giblje med 0 in 25 odstotki, dolgoročni cilj pa naj bi v povprečju presegel nad 20 odstotkov. Delež delnic je odvisen od razmer na kapitalskih trgih. Dolgoročni ciljni donos znaša 5 odstotkov letno, zajamčeni donos pa 50 odstotkov donosa državnih vrednostnih papirjev letno.

Dodatno pokojninsko zavarovanje je namensko varčevanje za starost

Njegove glavne značilnosti so:

- zavarovanec se zavaruje za dodatno starostno pokojnino in predčasno pokojnino,
- dodatno starostno pokojnino prejema od upokoјitve do smrti,
- če je brezposeln, prejema predčasno pokojnino od 53. leta starosti do upokoјitve,
- najkrajše obdobje zavarovanja znaša 10 let, višina dodatne pokojnine je odvisna od višine zbranih sredstev, upokoјitvene starosti in spola zavarovanca,
- kolektivno zavarovanje je zaradi "bruto davčne olajšave" bistveno ugodnejše od individualnega zavarovanja,
- če zavarovanec umre pred upokoјitvijo, se sredstva v celoti dedujejo,
- zavarovanje spodbuja država z davčno olajšavo v višini 5,844 odstotka zavarovančeve bruto plače, ki v letu 2009 ne sme presegati 2.604,54 evra,
- zaradi davčne olajšave je to varčevanje veliko bolj ugodno od ostalih oblik varčevanja, poleg tega je ena redkih oblik olajšav





Do leta 2020 bi se polna upokojitvena starost z 61 let za ženske in 63 let za moške povišala na 65 let za oba spola. Minimalna upokojitvena starost bi se z 58 dvignila na 60 let. Obdobje za izračun pokojnine bi se postopoma podaljševalo s sedanjih 18 najboljših zaporednih let na 35 let delovne dobe. Nov pokojninski sistem naj bi uvedli januarja 2015, vanj pa bi bili vključeni vsi, ki so rojeni leta 1960 ali kasneje. Novi sistem bi temeljil na načelih solidarnosti in pravičnosti, ki so v Sloveniji že uveljavljeni. Simulacije so pokazale, da celo drastični dvig upokojitvene starosti ne bo mogel zaustaviti nadaljnega padanja javnih pokojnin in da taka razmerja vodijo v revščino. Za višje pokojnine bomo morali poskrbeti sami. Z vplačevanjem v dodatno pokojninsko zavarovanje si lahko delno to razmerje popravimo, vendar bi bilo potrebno za večjo dodatno pokojnino še povečati premije in prilagoditi naložbeno politiko različnim starostnim skupinam.

Viri:
Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve,
Pokojninska družba A

- pri odmeri dohodnine, vplačana premija se obrestuje z doseženim donosom, ki ne more biti nižji od zjamčenega donosa.

Ob upokojitvi pokojninska družba za zbrana sredstva na osebem računu izda oziroma kupi pri izbrani zavarovalnici zavarovancu polico življenjskega zavarovanja s dosmrtno rento. Zbrana sredstva so izločena na posebnem računu (kritnem skladu), zato njihova varnost ni ogrožena, tudi če gresta delodajalec ali pokojninska družba v stečaj. V letu 2011 bodo prvi zavarovanci Pokojninske družbe A že izpolnili pogoj za dodatno pokojnino.

Zakaj je pomembno dodatno pokojninsko zavarovanje?

Javne pokojnine padajo relativno gledano na plače, zato lahko z dodatnim zavarovanjem ta padec ublažimo. Pomembni sta tako doba zavarovanja kot višina premije.

Graf prikazuje, kolikšen del javne pokojnine bodo zavarovanci, ki so se v dodatno pokojninsko zavarovanje vključili leta 2001 in vplačujejo maksimalno premijo, nadomestili z dodatno pokojnino. Leta 2011 bo takšen zavarovanec predvidoma lahko koristil javno pokojnino, ki bo znašala 63 odstotkov neto plače, iz privarčevanih sredstev v

okviru dodatnega pokojninskega zavarovanja pa bo prejemal še rento v višini 7 odstotkov neto plače. Njegova skupna pokojnina bo torej znašala okoli 70 odstotkov njegove plače.

Zaradi demografske politike se razmerje med zaposlenimi in upokojenci stalno znižuje in ob nespremenjenih pogojih pomeni vedno slabši status upokoencev.

Pokojninska reforma

Predvsem zaradi demografske politike in zastarelosti sistema so spremembe pokojninskega sistema v Sloveniji nujne. Samo v letu 2009 je moralo Ministrstvo za finance sprejeti že več sprememb vplačil iz proračuna v pokojninsko blagajno, da je Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje lahko izplačal pokojnine. Javni sistem mora državljanom zagotavljati dostojno pokojnino, za primerno pa lahko poskrbimo tudi sami z dodatnim pokojninskim zavarovanjem in varčevanjem v drugem in tretjem stebru. Ključni cilj modernizacije pokojninskega sistema v Sloveniji je zaustaviti padec razmerja med javno pokojnino in neto plačo na 56 odstotkih.

Ključna izhodišča nove pokojninske reforme so:

Milan Dragosavac

Finansijske mogućnosti korisnika utiču na razvoj Rodgasa

RODGAS a.d. je privredno društvo čija je osnovna delatnost "izgradnja i održavanje gasne mreže i distribucija prirodnog gasa" u gradu Bačka Topola i u svim ostalim naseljima u opštini Bačka Topola, koja se nalazi na severu Republike Srbije, strateški veoma značajnom pravcu Novi Sad – Subotica. Ima oko 40.000 stanovnika koji žive u 22 naseljena mesta.

Društvo ima ukupno 14 zaposlenih radnika, na njegovom čelu je Upravni odbor, čiji je predsednik **Primož Kramer**, zamenik predsednika **Milan Dragosavac** i član **Matjaž Burger**.

Društvo je osnovano 21.02.1994. godine sukcesivnom uplatom akcija po javnom pozivu, a na osnovu Ugovora o osnivanju potpisanog od strane 9 ekonomski najmoćnijih privrednih organizacija u Bačkoj Topoli i Javnog preduzeća za građevinsko zemljište. Osnivači Rodgasa su u tom trenutku bili i najveći potencijalni potrošači prirodnog gasa.

Kao takvo, Društvo je u sledećih 13 godina poslovalo u okviru svojih delatnosti, radeći odgovorno i veoma kvalitetno na izgradnji gasovodne mreže i distribuciji prirodnog gasa u Bačkoj Topoli. Struktura akcionara Rodgasa ostaje nepromenjena i po broju i po učešću u kapitalu sve do početka 2007. godine, kada se većina akcionara odlučuje za prodaju svojih akcija zainteresovanom kupcu. Krajem jula 2007. godine Petrol d.d., Ljubljana postaje vlasnik 1.511 akcija, odnosno 48,00 posto od ukupnog broja akcija Rodgasa, da bi u oktobru 2007. godine, po završetku kupoprodaje akcija, Petrol d.d. postao većinski vlasnik Rodgasa sa 2.194 akcije, što čini 84,22 posto od ukupnog broja akcija.

Učešće akcionara u kapitalu Rodgasa, prema izvodu iz Centralnog registra je sledeće:

1. PETROL d.d. Ljubljana - 84,22%
2. AGROBAČKA a.d. Bačka Topola - 9,75%
3. JP za građevinsko zemljište, Bačka opola - 6,03%.

Zakonski okvir

Osnovna delatnost društva je usklađena sa Zakonom o energetici, a od strane Agencije za energetiku Republike Srbije - AERS 16.02.2007.

godine dobijene su licence za obavljanje energetskih delatnosti:

- distribucija prirodnog gasa,
 - upravljanje distributivnim sistemom,
 - trgovina na malo prirodnim gasom za potrebe tarifnih kupaca, a zadržava se delatnost "razvoj i izgradnja distributivne gasne mreže" kao neenergetska delatnost.
- Društvo je u toku 2008. godine uskladilo svoje poslovanje sa Uredbom o uslovima isporuke prirodnog gasa i Metodologijama AERS-a o određivanju tarifnih elemenata za obračun cene prirodnog gasa i kriterijuma za određivanje troškova priključenja na sistem za distribuciju prirodnog

gasu, i u okviru toga:

- donešena je odluka o načinu određivanja troškova priključenja na sistem za distribuciju prirodnog gasa,
- uveden je Tarifni sistem, odnosno, donešena su akta o određivanju tarifnih elemenata za obračun cene prirodnog gasa za tarifne kupce. Tarifni sistem za obračun cene prirodnog gasa za tarifne kupce počinje sa primenom 01.05.2009. godine.

Ljudski resursi

Na čelu Društva je Upravni odbor čiji je predsednik **Primož Kramer**, zamenik predsednika **Milan Dragosavac** i član **Matjaž Burger**.



MRS široke potrošnje sa odorizatorom, kapaciteta 2.400 Sm³/sat

Društvo ima ukupno 14 zaposlenih radnika, a kvalifikaciona struktura je sledeća: 5 radnika sa VS, 1 radnik sa VSS, 7 radnika sa SSS i 1 radnik sa NSS. Radnici Društva, u okviru svih sektora, stručno profesionalno i odgovorno izvršavaju sve postavljene zadatke i daju značajan doprinos očuvanju ugleda Društva.

Gasovodna mreža

Projektovani kapacitet gasovodne mreže za potrebe opštine Bačka Topola je 26.000 Sm³/sat prirodnog gasa.

Gasovodna mreža srednjeg pritiska izgrađena 1995. godine u celosti, ukupne dužine 12.214 metara, radnog pritiska 12 bara. Na mrežu priključeno 8 industrijskih potrošača i 3 stanice široke potrošnje, ukupnog kapaciteta 10.500 Sm³/sat. Distributivna gasovodna mreža široke potrošnje građena je u periodu 1997. - 2008. godine po fazama, uslovljeno raspoloživim investicionim sredstvima. Ukupna dužina izgrađene distributivne gasne mreže široke potrošnje iznosi 132.574 metra i na nju je priključeno 1276 domaćinstava i 91 poslovni potrošač. Kompletna gasovodna mreža je unešena u geodetske podloge i aktivirana kao osnovno sredstvo Rodgasa.

Održavanje gasovodne mreže, pregled gasnih instalacija kod svih potrošača kao i očitavanje mesečne potrošnje obavlja tehnička ekipa Društva.

Marketinške aktivnosti

U okviru planiranih aktivnosti na povećanju broja potrošača, odnosno povećanja potrošnje prirodnog gasa kod svih kategorija potrošača, preduzimaju se određene aktivnosti u vidu organizovanja stručnih prezentacija i akcija sa pogodnostima za priključenje na gasnu mrežu, dostavljanja brošura i reklamnog materijala u cilju sticanja određenih saznanja o gasnoj opremi i primeni gasa, pismenog obraćanja i obilaska potencijalnih potrošača. Ove godine su putem "akcijske ponude" svim građanima ponuđeni izuzetno povoljni uslovi za izgradnju gasnog priključka sa KMRS-om po ceni od 350 eura, nabavku gasne opreme uz popust do 25% i gratis potrošnju za prvih 50 Sm³ prirodnog gasa.

Akcija je sprovedena u septembru, rezultati su ispod očekivanja, ali uzimajući u obzir sve okolnosti u kojima je sprovedena akcija, ipak možemo biti zadovoljni.

Tržište gasa

Zbog specifičnosti obavljanja

energetske delatnosti Društvo nije izloženo konkurenciji, ali realizaciju planiranih okvira poslovanja može da poremeti visoka cena prirodnog gasa, korišćenje drugih po ceni povoljnijih energenata kao i nepovoljni vremenski uslovi (blaga zima).

Potrošnja prirodnog gasa u zadnjih nekoliko godina je značajno smanjena kod svih kategorija potrošača kao posledica ekonomske krize u zemlji (pada proizvodnje, loše likvidnosti privrede, smanjenja zarada, nezaposlenosti) i trenutno visoke cene prirodnog gasa. Značajnije povećanje potrošnje prirodnog gasa očekuje se početkom sledeće godine kada Rodgas preuzima koncesiju od Petrol gas group Novi Sad za novoizgrađenu distributivnu gasnu mrežu u opštini Pećinci, sa energetske veoma značajnim potrošačima u industrijskim zonama u Šimanovcima i Pećincima. Obaveze prema transporteru se redovno izmiruju, dok su potraživanja od kupaca u planiranim okvirima. To se postiže konstantnom praćenjem potraživanja, kod većih dužnika opominjanjem, isključenjem sa gasne mreže, a po potrebi i utuženjem.

Milan Dragosavac

Finančne mogućnosti porabnikov vplivajo na razvoj Rodgasa

Rodgas a.d. je gospodarska družba, katere osnovna dejavnost je "gradnja in upravljanje plinske mreže ter distribucija zemeljskega plina" v mestu Bačka Topola in v vseh ostalih naseljih v občini Bačka Topola, ki leži na severu Republike Srbije na strateško pomembni poti Novi Sad – Subotica. Ima okrog 40.000 prebivalcev, ki žive v 22 naseljih.

Družba zaposluje 14 delavcev, na njenem čelu je upravni odbor, ki ga vodi predsednik **Primož Kramer**, namestnik je **Milan Dragosavac**, član **Matjaž Burger**.

Družba je bila ustanovljena februarja 1994 s pomočjo postopnega plačila delnic, ki ga je omogočal javni razpis, ter na osnovi pogodbe o ustanovitvi, ki jo je podpisalo devet najmočnejših gospodarskih organizacij iz Bačke Topole in Javno podjetje za gradbeno zemljišče. Ustanovitelji Rodgasa so bili istočasno tudi največji potencialni porabniki zemeljskega plina. Podjetje je naslednjih 13 let

poslovalo v okviru svoje dejavnosti, gradilo plinovodno omrežje in distribuiralo zemeljski plin v Bački Topoli.

Struktura delničarjev Rodgasa je ostala nespremenjena tako po številu delničarjev kot tudi po udeležbi v kapitalu vse do začetka leta 2007, ko se je večina delničarjev odločila, da bodo prodali svoje delnice.

Konec junija je Petrol d.d., Ljubljana

postal lastnik 48 odstotkov delnic, oktobra 2007 pa je kupil še nekaj delnic in dobil v last 84,22 odstotka družbe.

Zdaj so delničarji Rodgasa Petrol d.d., Ljubljana – 84,22 odstotka, Agrobačka a.d. Bačka Topola – 9,75 odstotka, JP za gradbeno zemljišče, Bačka Topola – 6,03 odstotka.

Zakonski okvir

Osnovna dejavnost družbe je usklajena z zakonom o energetiki, Agencija za energijo pa je podelila licenco za opravljanje energetske dejavnosti:

- distribucijo zemeljskega plina,
- upravljanje distribucijskega sistema,

- maloprodajo zemeljskega plina tarifnim kupcem, ohranja pa tudi "razvoj in gradnjo distribucijske plinske mreže".

Družba je v letu 2008 uskladila svoje poslovanje z uredbo o pogojih za dobavo zemeljskega plina in z metodologijo AERS za določanje tarifnih elementov za obračun cene zemeljskega plina in kriterijev za določanje stroškov priključka na sistem za distribucijo zemeljskega plina. V njegovem okviru pa je bila

- sprejeta odločitev o načinu določanja stroškov za priključek na sistem za distribucijo zemeljskega plina,
- uveden tarifni sistem oziroma sprejeti akti o določanju tarifnih elementov za obračun cene zemeljskega plina za tarifne porabnike; tarifni sistem je začel veljati maja 2009.

Kadri

Na čelu družbe je upravni odbor,

ki mu predseduje Primož Kramer, njegov namestnik je Dušan Dragosavac, član upravnega odbora Matjaž Burger. V družbi je zaposlenih 14 ljudi, pet z visoko izobrazbo, eden z višjo, sedem sodelavcev ima srednjo, eden nižjo strokovno izobrazbo.

Plinovodna mreža

Načrtovana kapaciteta plinovodne mreže, namenjene za potrebe Bačke Topole, znaša 26.000 Sm³ na uro. Plinovodna mreža srednjega pritiska je bila v celoti zgrajena leta 1995, meri 12.214 metrov, delovni pritisk znaša 12 barov. Nanjo je priključenih osem industrijskih porabnikov in tri postaje za široko porabo, skupna kapaciteta dosega 10.500 Sm³ na uro.

Distribucijska mreža za široko porabo je bila zgrajena med leti 1997 in 2008 po fazah, ki so jih dovoljevala investicijska sredstva in meri 132.574 metrov, nanjo je priključenih 1276 gospodinjstev in 91 poslovnih porabnikov.

Celotna plinska mreža je vnesena v geodetske akte in velja za osnovno sredstvo Rodgasa. Njeno vzdrževanje, pregled plinske instalacije pri vseh porabnikih, kakor tudi odčitavanje mesečne porabe opravlja tehnična ekipa Rodgasa.

Marketinške dejavnosti

V okviru načrtovanih dejavnosti, ki naj bi pripomogle k večjemu številu porabnikov oziroma k večji porabi zemeljskega plina v celoti, so organizirane razne strokovne predstavitve in akcije z ugodnostmi za priključitev na plinsko mrežo, pošiljanje informacij in reklamnega materiala, ki naj bi pripomogel k boljšemu poznavanju plinske opreme in uporabe plina, pisma s sporočili in obiski potencialnih porabnikov.

Lani smo prek "akcijske ponudbe" vsem prebivalcem ponudili izredno ugodne pogoje za gradnjo plinskega priključka, ki bi stala 350 evrov, nabavo plinske opreme s 25-odstotnim popustom in brezplačno porabo prvih 50 Sm³ plina.

Akcija je potekala lani septembra, rezultati pa so bili pod pričakovanjem, a če upoštevamo vse okoliščine, v katerih je potekala, smemo biti vendarle zadovoljni.

Plinski trg

Ker je dejavnost specifična, družba ni izpostavljena konkurenci, uresničitev načrtovanih okvirov poslovanja pa lahko pokvari visoka cena zemeljskega plina, uporaba drugih energentov, ki so cenovno ugodnejši, pa tudi neugodne vremenske razmere (tople zime). Poraba zemeljskega plina je bila v zadnjih letih pri vseh porabnikih občutno zmanjšana, kar je posledica gospodarske krize v državi (zniževanje proizvodnje, slabša likvidnost podjetij, nižji zaslužek, brezposelnost), kakor tudi trenutno visoke cene energenta. Pričakujemo, da se bo v začetku letošnjega leta poraba povečala, ker bo Rodgas prevzel koncesijo Petrola Gas Group Novi Sad za novo plinsko mrežo v občini Pećinci, ki ima pomembne porabnike v industrijskih predelih Šimanovci in Pećinci.

Obveze do transporterjev tekoče izpolnjujemo, medtem ko so dolgovi kupcev v načrtovanih okvirih. To dosežemo z rednim spremljanjem plačila – pri večjih dolžnikih z opomini, izključevanjem iz plinske mreže, in če je potrebno, tudi s tožbami.



Izgradnja plinovoda

Petra Škofič

Kaj počno asfalterji

Letos je v Kranjski Gori že dvanajstič potekal kolokvij o asfaltnih in bitumernih, ki ga vsako drugo leto organizira Zveza asfalterjev Slovenije. Petrol je bil tudi letos generalni sponzor kolokvija in z Boštjanom Zadnikarjem sva se udeležila dvodnevne dogodka.

To je bilo moje prvo strokovno izobraževanje in sama sebi sem se zdela silovito pomembna, ko sem dobila ključne službenega vozila, sedla vanj in se polna pričakovanj odpeljala proti Kranjski Gori... Svoje delo v sektorju nabave, kjer sem odgovorna za nabavo bitumna in mazuta, sem v preteklih štirih mesecih sicer že v veliki meri osvojila, vendar natančnih strokovnih in tehničnih podatkov nisem poznala.

V dveh dneh strokovnih predavanj so se zvrstile predstavitve aktualnih tem strokovnjakov iz podjetij ZAS, ZAG, Igmata, CMC, Kemijskega inštituta, Fakultete za kemijo, pa tudi nekaterih strokovnjakov iz drugih držav (Avstrija, Belgija, Hrvaška,...), če jih naštejem le nekaj. Predstavili so nam razvoj tehnoloških postopkov, predvsem zanimive so se mi zdele teme o varstvu okolja v asfalterstvu, o tišjih vozniških površinah in predstavitev postopka za prenovo letališke steze na Letališču Jožeta Pučnika.

Petrol je kot generalni sponzor priredil za svoje partnerje tudi

svečan sprejem v popoldanskih urah, kjer je direktorje večjih podjetij, s katerimi Petrol sodeluje, sprejel član uprave Roman Dobnikar.

Vzdušje je bilo prijetno, brhka dekleta pa so prijazno ponujala pijačo in jedačo.

Prvi dan smo zaokrožili z okroglo mizo na temo "Kako z velikimi državnimi naložbami v prometno infrastrukturo v Sloveniji v prihodnje", kjer so bili pogledi v prihodnost nekaterih sodelujočih precej črnogledi, drugi pa so prepričani, da nas čaka svetla prihodnost in da dela ne bo zmanjkalo.

Sledil je kulturni večer, ki ga je s pesmijo in besedo povezovala Manca Izmajlova. Nagovoril nas je predsednik ZAS, Slovenko Henigman, sledili pa sta še prijazni besedi našega predsednika uprave Aleksandra Svetelška, ki je dodobra "izčrpal temo in ne poslušalcev", kot se je v šali izrazil, in Romana Dobnikarja, ki je zaželel stroki svetlo prihodnost.

Posebni nagradi Združenja asfalterjev Slovenije sta si za strokovne dosežke prislužila Feliks



Potrebno je izčrpati temo in ne poslušalcev

Podgoršek (SCT) in Janez Zupan (CPL).

Drugi dan strokovnega srečanja je minil precej hitro, govorili pa smo o tehničnih predpisih in sodobnih laboratorijskih preiskavah, ki pripomorejo h kakovostnejšim izdelkom.

Sama sem bila zelo zadovoljna, da sem se udeležila dogodka, saj sem dobila precej dober vpogled v dogajanje v svetu asfalterjev, veliko novih informacij in nekaj novih poznanstev. Potrditev več, da taka srečanja velja ohraniti in se jih udeleževati tudi v prihodnje, saj se tehnologija razvija hitro in le s skupnimi močmi lahko najdemo nove rešitve in nove poti v prihodnost.



Predavanja je poslušalo skoraj 200 parov ušes

Jelka Kušar

V Olmi so začeli proizvajati AdBlue

V podjetju Olma, ki je naš dolgoletni poslovni partner, so se ob iskanju novega dopolnilnega programa, ki bi bil kompatibilen z njihovim razvojem, tehnologijo, logistiko in prodajno mrežo, odločili za proizvodnjo AdBlueja ter kupili licenco. Lani novembra je proizvodnja tudi že stekla.

Kakor je povedal predsednik upravnega odbora Uroš Gorjanc, je v Evropi več kot 300 tisoč komercialnih vozil opremljenih s SCR tehnologijo, ki kot dodatek uporabljajo AdBlue. Na vsem svetu pa je vsak mesec okrog 25 tisoč novih vozil s to tehnologijo, ki jo širijo tudi v ZDA in na Japonsko. V zadnjem času so SCR tehnologijo začeli uporabljati tudi v lahkih komercialnih in celo osebnih vozilih.

Kaj je SCR tehnologija?

SCR (Selective Catalytic Reduction) tehnologija velja za eno najnaprednejših tehnologij za zmanjševanje emisij, ki so jih sprejeli vodilni evropski proizvajalci komercialnih vozil po primerjavi in testiranjih z različnimi drugimi tehničnimi metodami za zmanjševanje emisij do zahtevanih mejnih vrednosti.

Le SCR tehnologija sočasno omogoča zmanjšanje emisije izpuha in optimizacijo delovanja motorja ter porabe goriva.

Visoke emisije NOx so posledica učinkovitega izgorevanja v motorju. Med SCR procesom nastale NOx obdelajo v katalitičnem konverterju.

Za ta proces je potreben reducent AdBlue®, raztopina uree natančno določene čistote in koncentracije.

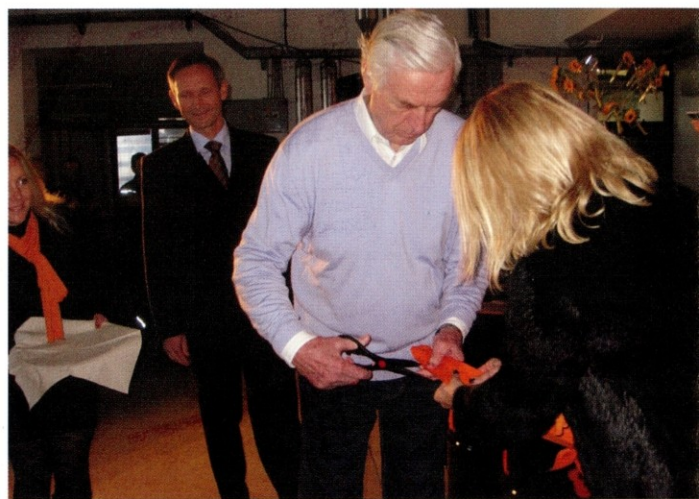
AdBlue je brez vonja in je nestrupen.

Točno določeno količino AdBlue® vbrizgavajo skozi šobe v tok izpuha, kjer najprej pride do hidrolize, potem pa v katalitičnem konverterju do transformacije dušikovih oksidov (NOx) v dušik (N₂) in vodo (H₂O). SCR tehnologija ima dobro prihodnost in zagotavlja izpolnjevanje EURO-5 zahtev, ki veljajo od leta 2008.

Z EURO-5 normo, ki za težka tovorna vozila velja od oktobra 2008, se emisije dušikovega monoksida zmanjšajo za 90 odstotkov glede na leto 2009; naslednja EURO-6 norma bo emisije zmanjšala za 97 odstotkov. Veljavna EURO-4 norma je zmanjšala emisije dušikovega monoksida za 80 odstotkov ter emisije delcev za 95 odstotkov v primerjavi z letom 1990. Nemška avtomobilska industrija je dobro pripravljena na zmanjšanje emisij. Komercialna vozila so opremljena s SCR tehnologijo, ki uporablja dodatek AdBlue®. SCR in AdBlue® sta predhodnika tehnologije, ki zahteva zmanjšane emisije onesnaževalcev, še posebej dušikovega monoksida v komercialnih vozilih, ki uporabljajo dieselsko gorivo. SCR proces poteka z dodajanjem amoniaka v izpušne pline. Amoniak dodajajo v obliki AdBlue®, katerega blagovno znamko je registriralo združenje avtomobilske industrije (VDA), v svetu pa obstaja 44 licenc.

Standardizacija izpušnih plinov v EU

Mejne vrednosti izpušnih plinov v komercialnih vozilih so



Prvi in dolgoletni direktor Olme Aco Makuc je odprl novo linijo – pod pozornim očesom predsednika upravnega odbora Uroša Gorjanca

bile določene z uredbo 88/77/EGS, ki so ji sledile nove uredbe.

Leta 2005 je prišlo do bistvene konsolidacije teh uredb z uredbo 05/55/EC, v principu pa so mejne vrednosti emisij za EURO-4 in EURO-5 motorje določili že v uredbi 99/96/EC.

Vsaka novejša EURO uredba je bila strožja, kar kaže tudi tabela, še posebno so bile vedno zmanjšane mejne vrednosti za emisije NOx.

Leto	g/kWh	NOx	HC	CO	PM
1992	EURO-1	9,0	1,23	4,9	0,40
1996	EURO-2	7,0	1,10	4,0	0,15
2000	EURO-3	5,0	0,66	2,1	0,10
2005	EURO-4	3,5	0,46	1,5	0,02
2008	EURO-5	2,0	0,46	1,5	0,02

Dodatna obdelava izpušnih plinov

Medtem ko so bile zahteve do EURO-3 norm izpolnjene s tehnološkimi rešitvami znotraj motorja, je to pri EURO-4 normi postalo nemogoče brez dodatne obdelave izpušnih plinov.

Od obstoječih konkurenčnih tehnologij za obdelavo izpušnih plinov le SCR tehnologija izpolnjuje zahteve EURO-4 kot tudi EURO-5.

Kakor danes kaže, bo tudi EURO-6 temeljila na SCR tehnologiji.

Težava pri iskanju primerne tehnične rešitve je v dejstvu, da se mejne vrednosti emisij delcev kot tudi NOx istočasno zmanjšujejo, medtem ko je na proces izgorevanja v motorju možno vplivati le v eni sami smeri.

Anita Lovše

Jejmo zdravo!

Morda ste med tistimi, ki ste si ob novem letu postavili ambiciozne cilje in si obljubili, da boste naredili nekaj zase – izgubili odvečne kilograme, redno telovadili, nehali kaditi, ... **Dr. Tatjana Gazvoda**, koordinatorica pooblaščenih zdravnikov medicine dela, nas tokrat opozarja na pomembnost zdravega načina prehranjevanja.

Ujeti v sodoben način življenja ob stalnem obilju hrane vse bolj posegamo po živilih, ki zaradi svoje sestave ali količine škodijo organizmu. Tesno povezavo med najpogostejšimi kroničnimi boleznimi v razvitem svetu in sodobnim načinom prehranjevanja vse bolj dokazujejo tudi rezultati znanstvenih raziskav. Če smo nedavno poznali različne diete za žolč, prebavila, jetra, srce in ožilje, za otroke in starejše, pa danes vemo, da tako različne bolezni preprečuje ena sama – ZDRAVA PREHRANA.

Kaj v sodobni prehrani najbolj moti?

Današnja hrana je običajno premastna, še posebej so nevarne nasičene maščobe. Količina maščob, ki jih zaužijete, je odvisna od vaših kaloričnih potreb. Po prehranskih priporočilih naj maščobe prispevajo k celotnemu energijskemu vnosu največ 30 odstotkov. Polovico predvidene količine maščob dobimo, če uživamo najbolj pusto hrano iz posamezne skupine živil. Maščob ne dodajamo niti pri pripravi hrane, niti v obliki namazov. Priporočila za zdravo prehrano svetujejo zmanjšanje nasičenih maščob na manj kot 10 odstotkov dnevni kalorij ali približno na eno tretjino skupne količine maščob.

Kako se lahko izognemo prevelikim količinam maščob?

V nekaterih živilih je veliko maščob. V sendviču, ki je sestavljen iz dveh rezin mortadele, rezine sira in žličke majoneze, je približno 36 gramov maščobe. To je približno vsa maščoba, ki jo lahko uporabimo za kuho in namaze, seveda pod pogojem, da uživamo le najbolj pusta živila. Vendar pa je v



podobnem sendviču, pripravljenem iz puste govedine v ovitku, lista solate, paradižnika in manj mastne majoneze, ob katerem popijemo še skodelico posnetega mleka (ki nadomešča sir), le 6 gramov maščobe. Zapomnimo si: 5 gramov maščobe, kar predstavlja eno žličko maščobe, je 45 kalorij! Uživate živila, ki vsebujejo predvsem rastlinske maščobe. Upoštevajte, da se živila iz iste skupine lahko močno razlikujejo v vsebnosti maščob (na primer v lončku jogurta iz posnetega mleka je 2 grama, v enakem iz polnomastnega ali neposnetega mleka pa kar 7 g maščob). Tudi manjši puranov zrezek vsebuje 3,5 grama maščob, polovica hrenovke, ki tehta enako, pa kar 12 g maščob.

Kako ocenjujemo čezmerno telesno maso in debelost?

Čezmerno telesno maso in debelost ocenjujemo z indeksom telesne mase (ITM). Določa ga razmerje med telesno maso ter kvadratom višine in ga izračunamo v kilogramih na kvadratni meter. Območje normalne teže je od 18,5 do 25 kg/m², če presegamo to vrednost, pa že govorimo o prekomerni teži ali debelosti.

Kaj pa je holesterol?

Holesterol in maščoba nista eno in isto. Holesterol je maščobi podobna

snov, ki je v vseh živilih živalskega izvora (v mesu, perutnini, ribah, mleku in mlečnih izdelkih ter v jajčnem rumenjaku). Holesterol je v pustem in mastnem mesu ter v koži perutnine. V mlečnih izdelkih spremlja maščobe, zato vsebujejo izdelki, ki so manj mastni, tudi manj holesterola. Jajčni rumenjak in drobovina vsebujeta veliko holesterola, največ pa ga vsebujejo možgani. V rastlinskih živilih NI holesterola.

Zakaj je holesterol škodljiv?

Holesterol v hrani, še bolj pa nasičene maščobe (ki jih največ vsebujejo živila živalskega izvora) pri mnogih ljudeh povečujejo raven holesterola v krvi in s tem tudi tveganje za nastanek bolezni srca in ožilja. Seveda pa ni potrebno izločiti vseh živil, ki vsebujejo holesterol. Če so vrednosti vašega holesterola normalne, si na teden lahko privoščite 3 do 4 jajčne rumenjake. Seveda morate pri tem upoštevati tudi rumenjake, ki so sestavni del peciva, jajčnih krem in podobne hrane. Zato pogosteje uživajte manj mastne mlečne izdelke, vsaj občasno pa meso nadomestite s stročnicami ali sojo.

Kakšno je idealno razmerje med različnimi živili?

V vsakem obroku naj prevladujejo živila z dna prehranske piramide, približno 40 odstotkov naj predstavljajo škrobna živila in 35 odstotkov zelenjava in sadje. 20 odstotkov odpade še na mlečne izdelke in meso, 5 odstotkov pa na sladice in maščobe.

Če hujšate ali potrebujete manj kalorij, naj bodo količine na krožniku nekoliko manjše. Tako boste na preprost način dosegli uravnoteženo celodnevno prehrano.



Karavana gre na pot



Mladi in malo manj mladi so jo težko pričakovali

Žiga Fišer

Vesela Petrolova karavana

Želja po razveseljevanju ljudi v Sektorju za marketinške raziskave, komunikacije in razvoj obstaja že dolgo časa. Tokrat smo jo tudi dejansko uresničili in pripravili 6 prireditev s skupnim imenom Vesela Petrolova karavana, ki je v decembru 2009 razveseljevala širne množice na Petrolovih bencinskih servisih po Sloveniji.

Priprave na prednovoletne prireditve po bencinskih servisih so stekle že konec oktobra, ko smo se povezali s podjetjem Birt d.o.o. Osnovno idejo o več prireditvah na bencinskih servisih po Sloveniji smo skupaj razvili v družabne dogodke z enotnim imenom Vesela Petrolova karavana. Partnersko podjetje Birt nam je tako rezerviralo in opremilo potujoči tovornjak, ki se lahko razširi in postane prireditveni oder. S potujočim tovornjakom oziroma 'boomtruckom', kakor tovrstno vozilo imenujejo v tujini, smo uresničili svojo željo

povezati vse Petrolove maloprodajne enote s prireditvijo, ki bi v krajšem časovnem obdobju (10 do 14 dni) obiskala vse dele Slovenije.

Organizacijo programa smo prepustili partnerjem, saj uživajo veliko zaupanje glede organizacije dogodkov, sami pa smo po tehtnem premisleku navezali stik s skupino Čuki, ki nas je zabavala tudi na novoletni prireditvi. Dogovorili smo se za tri nastope v sklopu Vesele Petrolove karavane. Za ostale tri prireditve pa



Pogumna deklica je sama zapela



Dekleta so zaplesala



Čuki so spravili na noge celo najmlajše

smo izbrali božični zborček, ki je poskrbel za pravo decembrsko vzdušje z znanimi božičnimi skladbami. Posebno skrb smo namenili tudi pripravi letakov in nagradni igri. Na vsaki prireditvi smo namreč izžrebali 23 nagrajencev, ki so prejeli ultimax koledarje z Iris Mulej, ter ostale praktične nagrade, poleg tega pa smo na vsaki prireditvi osrečili še nekaj ljudi, ki so vrteli kolo sreče.

Pred izvedbo programa smo se posvetovali še s Službo za varnost, ki deluje v okviru Sektorja tehnični razvoj kakovost in varnost. S prireditvijo namreč nismo želeli povzročiti nikakršne nevšečnosti. Izbrali smo 6 bencinskih servisov, ki so ustrezali kriterijem, med katerimi je bila tudi velikost in bližina večjega parkirišča. Na koncu smo se odločili, da prireditve izpeljemo na parkiriščih v neposredni bližini bencinskih servisov, saj bi s postavitvijo odra na bencinskem servisu objekt lahko popolnoma zaprli. Tako so prireditve potekale v Novem mestu pri bencinskem servisu v Žabji vasi, v Mariboru na velikem parkirišču pri bencinskem servisu na Tržaški 10, v Celju na parkirišču City Centra, v sklopu



Bilo je zares veselo

katerega je tudi bencinski servis, v Kranju na velikem parkirišču za bencinskim servisom na Primskovem pri centru Merkur, v Ljubljani na parkirišču na Kajuhovi, nasproti bencinskega servisa, in v Kopru kar na bencinskem servisu na Šmarski.

Po vseh uspešno rešenih organizacijskih težavah je prva prireditev uspela z odliko. Novomeščani so se v Žabji vasi naplesali ob zvokih Čukov, najbolj veseli pa so bili prejemniki nagrad. Tako tisti, ki so vrteli kolo sreče, kot oni, ki so jih izžrebale božičkove palčice in so prejeli Petrolove vrednostne bone.

Sicer pa slika pove več kot 100 besed. Zato je tokrat slikovni material malo bolj obsežen.

Ali veste:

- da je Petrol prvič organiziral potujoče zabave,
- da je bil Petrol eno redkih večjih slovenskih podjetij, ki je v decembru 2009 organiziralo več prireditev za širše množice,
- da se je na prireditvah Vesele Petrolove karavane zabavalo skupaj približno 10.000 ljudi?



Iris Mulej je pridno podpisovala



Fantje so imeli kaj videti

Jelka Kušar

Spet so na vrsti biogoriva

V EU pripravljajo nove direktive o kakovosti tekočih goriv in obnovljivih virov v državah članicah, ki ne bodo zadevale samo proizvajalcev surove nafte, temveč tudi trgovce. Čeprav še niso sprejete, je koristno nekaj več vnaprej vedeti o zadevi, zato je Slovenski nacionalni naftni komite povabil strokovnjaka **dr. Walterja BÖHMEJA**, vodjo razvoja in raziskav avstrijske družbe OMV, da bi nam razložil, kaj pripravljajo v Evropski uniji.

Ob robu predavanja sem dr. Böhmeja prosila za intervju, da bi tudi bralci Petrola izvedeli nekaj več o prihajajočih novostih in o dogajanju na energetske trgu, dr. Böhme pa se je moji prošnji prijazno odzval.

Kako ocenjujete dosedanje direktive EU, pripravljene za naftne derivate in obnovljive vire energije?

V preteklosti smo imeli že več direktiv, poleg tega obstajajo smernice za kakovost pogonskih goriv, ki urejajo žveplo in podobne zadeve. Leta 2003 smo dobili prvo smernico za biogoriva. Problem pa je bil v tem, da je bilo po eni strani zelo enostavno izvesti, medtem ko so bili cilji samo indikativni, tako da članice niso vedele, kaj naj storijo – ali jih morajo uresničiti, kdaj morajo to narediti, kaj bo, če jih ne bodo uresničile, saj so obstajala pravila, ki so predvidevala, da ni potrebno na tem področju ničesar narediti, če je na drugih segmentih kaj storjenega. Vse to je bilo zelo nejasno. Mnoge države so šele takrat uvajale biogoriva ali so se začenjale z njimi ukvarjati. To pa je pomenilo, da sploh še niso vedele, za kaj gre, niti niso imele nobenega know howa za biogoriva, nikdar še niso imele biodiesla ali bioetanola, zato je bilo zanje marsikaj povsem novo. Čas za prehod – če naj bi na osnovi smernice v letu 2005 nadomestili 2 odstotka goriva z biogorivom - je bil zelo kratek, saj potrebujete samo za gradnjo etanolske naprave polni dve leti. Poleg tega potrebujejo nekoga, ki bo vlagal,



in bo imel trg, kajti brez njega ne bo nihče gradil takih naprav. Tudi naftne družbe morajo biti motivirane, poleg tega je potrebnih več nacionalnih opredelitev. Sicer predstavljamo skupno Evropo, vendar je prehod v vsaki državi drugače potekal – tako glede datuma za prehod kot količine primešanega goriva, kakor glede spodbude ali prisile. Vse to je za naftne družbe postalo zelo kompleksno. Na primer, v Lobau pri Dunaju imamo skladišče, iz katerega oskrbujemo pet držav. Avstrija je začela uporabljati biogoriva 1. oktobra, leto pozneje druga država, naslednje leto tretja država, vendar samo ETB, ne etanolove mešanice, četrta država ni storila ničesar. To pomeni, da

smo morali imeti različna pogonska goriva pripravljena za vse države, saj jih sicer ne bi mogli oskrbovati. Prva potrebuje zdaj proizvode z bio dodatkom, druga brez njega, tretja spet s 5 odstotki, četrta z 2 odstotoma. Tako ima vsaka svoje proizvode, prav tako tudi drugačne zakone. To pomeni, da je kompleksnost postala zelo velika. Prej smo imeli eno samo dieselsko gorivo, ki je odgovarjalo evropskim normam in je bilo za vse države enako, poleg tega ga je bilo možno prosto voziti prek vseh meja v Evropski uniji. S

prihodom biogoriv se je razvila velika kompleksnost.

In kaj prinašajo nove direktive?

Cilj novih direktiv, novih smernic, v katere so integrirana biogoriva, je v tem, da mora Evropa izpolniti obvezni cilj – 10-odstotni dodatek substitucije fosilnim gorivom. To pomeni, vse države članice morajo sprejeti ukrepe, da bi do leta 2020 10 odstotkov goriv nadomestile z biogorivi. Če rečem 10 odstotkov biogoriv, ni povsem točno, ker je bil cilj 10 odstotkov nekoliko spremenjen. Ne gre samo za biogoriva, temveč za vsa obnovljiva goriva, tudi za obnovljivo električno energijo.

V nekaterih državah so že povedali, da ne bodo primešavali 10 odstotkov, na primer v Nemčiji temu odločno nasprotujejo.

To ni povsem točno. Nemčija je bila vedno država z največjo količino nadomestka. Tudi zdaj je že hotela primešavati 10 odstotkov bioetanola, kar pa iz tehničnih razlogov ni bilo možno. V voznem parku imajo Nemci še vedno 25 odstotkov starih avtomobilov, ki niso prirejani za uporabo 10 odstotkov biogoriva. Zato so morali količino znižati. Pri primešavanju biogoriv smo omejeni, dodamo lahko le toliko, kolikor dovoljujejo norme in kolikor prenesejo motorji, ne več. Nemci pa so hoteli več, vendar ne gre.

A če tega ne morejo Nemci, kje so potem šele manj razviti, na primer Slovaki ali Portugalci?

Nemci ne morejo v tem trenutku, v dveh ali treh letih bodo pa zmogli. In tudi drugi bodo v tem času napredovali.

Ali ste prepričani?

Biodiesel lahko kupite, proizvajate, prav tako lahko kupite etanol ali ga sami proizvajate, v vsaki državi drugače glede na to, ali ima sama surovine ali jih mora uvažati. Po mojem mnenju je pomembno, da država članica sprejme ukrepe, ki so koristni zanjo. To pomeni, če imam agrarni problem, moram bolj paziti. Nemčija ima agrarni problem, ogromne proste površine, velikanske subvencije, strašen presežek kapacitet, kar pomeni, da stopa z velikimi koraki na trg, da bi v energetske trgu naša razbremenitev za kmetijstvo. Druga država, ki vse uvozi, mora biti zelo previdna, ker vse skupaj samo stane in državi ničesar ne prinese. Države, ki so odvisne od uvoza, morajo biti previdne, kdor pa ima presežek pri etanolu, torej pri žitu, naj spodbuja etanol, kdor ima preveč rastlinskega olja (take države sicer ni), naj se odloči za biodiesel. Problem, s katerim se srečujemo v naftni industriji, je v tem, da zberemo količine, ki jih moramo izpolniti, to pomeni, da moramo primešavati, sicer bomo plačali kazen. V Avstriji smo rekli, da je za našo državo bolje, če nekoliko manj primešavamo, saj smo do leta 2010 določili 10-odstotno mešanico, in pripravili projekt, s katerim bomo to dosegli, ter vanj vložili že prek

10 milijonov evrov, potem smo ga ustavili, ker se je politika spremenila. Toda tako ne moremo delati. Potrebujemo dolgoročne cilje, sicer ne moremo vlagati, prav tako tudi ne more investirati poljedelstvo niti proizvajalci biogoriv.

Kaj pomeni za tiste, ki se zavzemajo za biogoriva, dejstvo, da se vse pogosteje in vse glasneje oglašajo drugi, ki pravijo, da so biogoriva škodljiva za naravo?

V novi smernici je pravilo, kako je potrebno ovrednotiti biogoriva, delno objektivni kriteriji, ki zadevajo trajnost proizvodnje biogoriv. V Evropi imamo trajnostni sistem za kmetijstvo. To pomeni, da natančno nadzorujejo, koliko gnojil, pesticidov, škodljivih snovi je dovoljenih, in za kmetijstvo je koristno, da so tla tako obdelana, da jih bo možno stoletja izkoriščati. Problem, ki je pozneje nastal, je v tem, da obstaja nevarnost, da bi zaradi uvoza določene površine izkoriščali za proizvodnjo in s tem doprinesli negativen prispevek k varovanju okolja namesto pozitivnega. Zato so v novih smernicah kriteriji, po katerih smejo biti priznana samo trajno proizvedena in certificirana biogoriva za doseganje količin. To pomeni, da sme naftna industrija uporabljati samo tista pogonska goriva, ki jih lahko pripišemo kvoti. Obstaja natančen certifikacijski sistem in vsak liter goriva mora biti certificiran. To je administrativen izdatek, pomeni pa obrambo, ki jo je vpeljala politika, da se ne bi dogajalo to, kar večkrat trdijo - da imajo biogoriva negativen vpliv.

Kdo pa lahko to pretehta?

To je opredeljeno v smernici in v nacionalnih zakonih. Na njihovi osnovi ima država, na primer Nemčija ali Avstrija, organizacijo, ki je odgovorna za certifikate. Običajno je to organizacija, ki je blizu kmetijstvu in deluje neposredno v ministrstvu ali v njegovi agenciji in je zadolžena za nadzor. Družbe, ki spoštujejo upravljanje s kakovostjo, se pustijo certificirati, potem pa pri proizvajalcih ugotavljajo, ali se ravna po predpisih. Pri proizvajalcih biodiesla ali bioetanola pregledujejo, koliko CO₂ je v gorivu. Skrbeti je treba za celotno verigo od polja do vozila in ugotoviti, kolikšen je delež CO₂. V prihodnje bo potrebno dokazati, za koliko

se je v pogonskih gorivih zmanjšal njegov delež. V preteklosti to ni bilo potrebno, zdaj pa to zahtevajo nove smernice, sicer ne bo pripisano kvoti. Biogoriva pa primešavamo samo zato, da bi izpolnili kvote. Drugih ciljev v tem pogledu nimamo.

Kako pa bo s proizvodi, ki so uvoženi iz drugih držav? Kako je možno nadzorovati blago, ki pride z Daljnega vzhoda?

V Braziliji ali Maleziji lahko kupimo certificirano blago. Certifikate izdajo pristojne nadzorne ustanove, ki po raznih kriterijih pregledujejo plantaže. Trajnost pomeni po eni strani vsa okoljska vprašanja, pa tudi socialna, delo otrok, šole, izobraževanje, pa vprašanja, ki zadevajo delavske zakone. Vse to mora biti pregledano in certificirano in le če podjetje izpolnjuje vse kriterije, sme prodati blago v Evropo. Če ni certificirano, ga praktično ne moremo uporabljati, ker ga ne moremo priračunati kvoti.

Kaj pa bo potem s pragozdovi? Ali v njih ne bodo smeli več sekati?

To bo ostalo problem vse dotlej, dokler bodo biogoriva certificirana. Po letu 2011, 2012 bo to počasi prešlo v prakso. Palmovo olje je surovina, ki jo potrebuje živilska in kemijska industrija. Delček, ki ga primešajo biogorivom, bo certificiran, ostalo lahko dobijo iz pragozda. Cilj mora biti v tem, da bodo v prihodnosti vse proizvodnje certificirane, kajti le takrat bo možno preprečiti, da bi sekali dodatne količine. Evropa ne bo več uvažala surovin iz pragozda, toda kaj bo s Kitajsko in drugimi državami? Zato mora biti dolgoročen cilj, da bomo vsi imeli enak sistem, sicer bomo mi jemali koristno, drugi bodo dobili ostanek, ki pa bo cenejši in "drugi" marsikdaj ne morejo plačati toliko kot Evropejci.

Finančno vprašanje je zelo pomembno. Ali bodo obnovljivi viri energije v finančnem pogledu kaj prinesli podjetjem ali porabnikom?

V tej zvezi je treba reči, da so biogoriva danes dvakrat tako draga kot fosilna. Zato mora obstajati razlog, da ta denar potrošimo. Če delamo za nič, bomo denar metali stran. Če pa rešujem agrarne probleme, kot delajo v Nemčiji, je vse v redu. Če samo uvažam, raje uvažam fosilna goriva, ki so cenejša,

cenejša za porabnike in za državo, s tem pa tudi cenejša za skupnost. Biogoriva finančno ne bodo prinesla razbremenitve, enako kot obnovljiva električna energija ni cenejša od konvencionalne. Za sončno ali vetrno elektriko obstajajo eko zakoni, odškodnine, in zanjo dobijo več denarja, kot stane normalna elektrika. Vendar zmanjšuje CO₂ in države imajo cilje pri njegovem zniževanju. Zdaj se zastavi vprašanje, kaj bo storila država, kako bo uporabila evro. Ali bo znižala CO₂ v transportu, v elektrarni prek sončne energije, kateri ukrep za znižanje ogljikovega dioksida bo najbolj učinkovit? Obstaja veliko študij, država pa se mora odločiti, na katerem področju bo kaj storila. To je prva stran medalje, na drugi strani imamo sektorske cilje - pri transportu je to 10 odstotkov biogoriv. Ni treba primešati 20 odstotkov, 10 pa vsekakor, ker je tako zapisano v direktivi.

Kaj bo poslej s kuponi za CO₂? Bodo ostali?

Tu moramo razlikovati. V Evropi imamo trgovanje s CO₂, Emission Trading System, in zadeve, s katerimi ne trgujemo. Če vzamemo vse CO₂ emisije v neki državi, trgujejo samo naprave velikih podjetij, jeklarska industrija, rafinerije, elektrarne, ostali elementi, na primer gospodinjstva, promet, ne trgujejo s CO₂. Država ima pa tudi na teh področjih cilje pri zniževanju emisij. Toda uporabiti je treba drugačne ukrepe. Če na primer v prometu ne dosega emisijskih ciljev, lahko kupijo certifikate ali denar investirajo, morda v javni promet, da se bo manj ljudi vozilo z lastnim avtom. Obstajajo torej sektorji, v katerih lahko trgujejo z emisijami, in drugi, kjer to ni možno, a tudi tam je potrebno nekaj storiti. Toda za to je odgovorna država. Pri trgovanju z emisijami ima država enostavno vlogo, saj podjetjem preprosto reče: "Proizvajaš 3 milijone ton CO₂, toda zdaj boš dobilo samo za 2 milijona ton certifikatov. Milijon ton je tvoj problem." Potem mora podjetje zmanjšati količino CO₂, kupiti certifikate, ali narediti kaj tretjega. Na drugih področjih, na primer na trgu toplote (elektrika je delno vključena v trgovanje z emisijami), a tudi v transportu, država ne more reči voznikom, da jim ne pripada

toliko CO₂, ampak mora narediti nekaj drugega, česar danes ni. V Sloveniji je v celoti 7 milijonov ton CO₂, vendar bi hoteli priti na 6, ali celo na 5 milijonov ton. Kaj je potrebno storiti? Vzamejo milijon ton biogoriv, kar pomeni 30, 40 odstotkov CO₂ manj. Potem zvišajo davek in podjetja prodajo za 5 odstotkov manj, kar spet zniža CO₂ za 5 odstotkov. Zatem investirajo v javni promet, ljudje manj uporabljajo svoja vozila, kar spet zniža količino CO₂ za nekaj odstotkov. Končno spodbujajo še kolesarjenje in pešačenje, s čimer se približajo ciljem. Vse možnosti so napisane v strategiji, toda iz preteklosti vemo, da zadeva ni enostavna. Omejevanje hitrosti, prepoved vožnje in vse ostalo politično ni sprejemljivo. A da bodo ljudje dojeli, kaj je bolj koristno, bo trajalo 10, 20, 30 let, morda več generacij. Problem je v tem, da je avto veliko bolj udoben in ljudje imajo radi udobje. Zato je potrebno po eni strani alternativne možnosti občutno izboljšati, istočasno pa avtomobilske zmanjšati prek davkov. Sicer ne bomo šli v zeleno smer.

Porabimo manj električne energije in podjetja manj zaslužijo. Zato imajo manj sredstev za vlaganje v obnovljive vire.

Vlaganje v obnovljive vire je danes možno samo z javno podporo, saj nobeno podjetje ne more samo vlagati. Nihče ne vlaga v zeleno elektriko brez spodbude. Odtod tudi pomembna vloga države, ki je potrebna, saj je državni cilj politične narave – znižanje CO₂, ki je možno le s podporo države. Če gospodarstvo prepusti samo sebi in ga ne uravnava, to pomeni neskončno rast CO₂. Danes nas vse vodi k zmanjšanju CO₂ in temu cilju se moramo podrediti. Politika se mora na to osredotočiti in ob vsakem evru, ki ga porabi za to, se mora vprašati, za koliko se je zmanjšala količina CO₂. Toda država dela razne zadeve. Kilovatna ura fotovoltaike je izjemno draga, kilovatna ura elektrike iz vetra je občutno ugodnejša kot iz vodne moči. Država pa mora o vsem tem razmisliti. Nekaj je odvisno tudi od vloge stakeholderjev, saj v vsaki državi obstaja organizacija, ki hoče več vetra, druga hoče uporabljati fotovoltaike, tretja bioplina ali etanol. Potem mora regulator presoditi, kaj je najbolj smiselno za državo.

Kaj menite o vseh načrtovanih plinovodih v Evropi? Ali bo plin s tem dobil novo vlogo?

Plin je v zadnjih 20 letih prevzel pomembno vlogo predvsem na področju elektrarn, saj so mnoge predvsem zaradi emisij prešle nanj s premoga ali težke nafte, poleg tega so plinske zaloge drugače porazdeljene kot naftne, in tudi transportne poti so nekoliko drugačne, zaloge so obetavne, zato se mnogi odločajo za plin. Tudi delež CO₂ je pri plinu razmeroma majhen v primerjavi z drugimi fosilnimi gorivi. Zato je plin forsiran in če je tako, potrebujemo zagotovljeno oskrbo, ki pa je prek enega samega plinovoda težavna, zlasti če teče skozi kritične države. Zato je potrebno plinski sistem postaviti na več varnih osnov, diverzificirati. Prav tako tudi dobavo. To pomeni, da države, ki dobavljajo energent, transportne poti nekoliko širše postavijo, saj smo videli, kaj se zgodi, če smo odvisni od ene same cevi. Razmisliti je potrebno tudi o skladiščih. V Avstriji imamo velika skladišča, nekatere druge države jih sploh nimajo in če tri dni ne bi dobile plina, bi živele v mrazu. Elektrarne bi se ustavile. Zato je država dolžna v svoji energetske strategiji razmisliti, ali ima varno energetske oskrbo, za katero je po eni strani potrebna diverzifikacija energije – plin, nafta, biomasa, vodna energija, ponekod tudi jedrska energija – potem skladiščenje (v Evropi so obvezne 90-dnevne zaloge nafte, plina še ne, a bodo verjetno tudi sprejete), saj se vedno lahko kaj zgodi. Ni nujno, da se pojavi kriza, lahko pride do plazov, pa plinovod nekaj tednov ne more delovati. Zato je prav, da si zagotovimo več virov.

Kakšno vlogo bo imel plin v prometu in v proizvodnji elektrike?

V proizvodnji elektrike ima plin pomembno vlogo, saj so v mnogih elektrarnah prešli z nafte na plin, in kjer potrebuje veliko električne energije, se zastavi vprašanje, od kod naj jo dobijo. Plin je ena od možnosti in v OMV smo plinski posel razširili na plin in elektriko in prav zdaj gradimo dve veliki elektrarni na plin, saj imamo do njega zelo dober dostop. Zato je skoraj logično, da bomo verigo podaljšali in se lotili še predelave plina v elektriko. Prvo elektrarno gradimo v Romuniji, ki

bo stala neposredno ob rafineriji – pravzaprav imamo elektrarne ob vseh rafinerijah, vendar samo za lastne potrebe, v prihodnje bomo gradili veliko večje in elektriko tudi prodajali.

Kakšno vlogo naj bi imela biomasa iz lesa, na primer peleti?

Biomasa iz lesa igra že danes veliko vlogo v državah, ki imajo veliko lesa. Ob njegovi predelavi nastaja veliko stranskih proizvodov, ki jih v Avstriji delno porabijo v papirni industriji, delno na trgu toplote. Imamo okrog 300 kurilnih naprav na biomaso, ki stojijo v majhnih vaseh, kjer prebivalci osnujejo družbo, ki upravlja toplotno postajo za daljinsko ogrevanje. Kmetje iz okolice jo sami oskrbujejo s surovino, delničarji pa so lastniki – občina, kmetijske organizacije. Tako je bilo na podeželju že v preteklosti, le da je takrat imel vsak svojo peč, danes je tudi zaradi skrbi za okolje boljše graditi nekoliko večje naprave in jih opremiti z napravo za čiščenje dimnih plinov, saj se pri lesu pojavlja problem z emisijami. Zato je najbolje uporabljati pelete ali postaviti majhno postajo za daljinsko ogrevanje.

V prihodnje naj bi porabili manj kurilnega olja. Ali je biomasa nadomestilo zanj ali bo potrebno najti kaj drugega?

Kurilno olje iz političnih razlogov pri gradnji novih stavb opuščajo. Če nekdo gradi hišo, ne dobi podpore, če namerava uporabljati kurilno olje. Dobi jo le, če se odloči za obnovljivo energijo, v nekaterih državah tudi za uporabo zemeljskega plina. Kurilno olje je namenjeno samo starim napravam in njegov tržni delež poskušamo ohraniti, dokler bo možno, s pomočjo novih naprav, kajti cilj je znižati CO₂ za 20 odstotkov. Če staro napravo zamenjate za novo, znižate količino CO₂ za 30 odstotkov. Zato se je industrija – trgovci s kurilnim oljem - odločila, da bo z lastnimi sredstvi spodbujala zamenjavo teh naprav in ustanovila družbo "Kuriti z nafto". Če tega ne bi storila, bi počasi izgubila ta trg. Poleg tega je nekoga, ki ima napravo na nafto, težko prepričati, naj preide na biomaso ali pelete, ker je investicija zelo visoka (60.000 evrov). Če pa samo zamenjajo staro napravo za novo, jih to stane le nekaj tisočakov, poleg tega



Vir: Poročilo o porabi biogoriv v transportu v Republiki Sloveniji leta 2008 in izračun na osnovi razmirja med bencinom in dieselskim gorivom leta 2008

imajo sistem, ki dobro deluje in ga poznajo, proizvaja manj škodljivih snovi ter privarčuje 20, 30 odstotkov nafte.

Naftne družbe to podpirajo. Ali pa ne zadenejo istočasno na zakone EU, ki hoče izstopiti iz nafte?

Ne, EU ne namerava izstopiti iz naftnega posla, hoče le nekoliko zmanjšati odvisnost ter znižati CO₂. Z novim sistemom porabimo nekaj manj nafte, znižamo CO₂, nižji pa so tudi stroški. Vedno se namreč zastavlja vprašanje, koliko stane tona CO₂ in kako najbolje vložimo denar. Od države sicer ne dobimo podpore, toda eden od ciljev EU je dvig učinkovitosti za 20 odstotkov. Ministrstvo za gospodarstvo in trgovci s kurilnim oljem v Avstriji so se dogovorili, da bodo skrbeli za povečanje učinkovitosti. Mi se obvezujemo, da jo bomo povečali najmanj za 20 odstotkov. Za to ne bomo dobili nobenega javnega denarja, prav obratno, državi bomo prinesli davek.

Ali vidijo naftna podjetja v biomasi konkurenta ali novo priložnost?

To je odvisno, s katerega kota gledate zadevo. S stališča rafinerije je vsekakor konkurent, s stališča naftnega trgovca je dopolnitev,

kajti zanj je vseeno, kaj prodaja. Pomembno je, da ima trg in maržo. Tudi trgovci, ki prodajajo naše (OMV) kurilno olje, delno prodajajo pelete. Poleg tega smo 30-odstotno udeleženi v družbi Genol, energetskega sektorja zveze Raiffeisen, ki je največji trgovec s peleti v Avstriji. To pomeni, da je OMV z eno nogo v trgovini s peleti, vendar se v posel ne vmešavamo.

Katarina Simčič

Nekaj moramo storiti tudi zase

Ljudje, ki delajo v pisarnah, so vsak dan obsojeni na večurno sedenje, ki nikakor ne koristi zdravju. Zato marsikdo poskuša storiti kaj za boljše počutje, najbolj zavzeti pa tudi redno telovadijo. V Petrolu smo se odločili za telesno vadbo Pilates, ki je stara že 70 let.

Idejni vodja je bil nemški emigrant, gimnastičar, boksar in plesalec Joseph Pilates. Osnoval je okoli 100 vaj, ki so enostavne in jih zato lahko izvajajo vsi, ne glede na starost, spol in kondicijo. Gre za krepilno raztezno vadbo, primerno za vse starosti s poudarkom na pravilnem dihanju in gibih telesa. Pilates je vadba za krepitev mišic trupa, ki predstavljajo center moči, držo in gibanja.

Vadba je primerna za vse, ki želijo:

- izboljšati svojo držo,
- povečati gibljivost v sklepih,
- povečati nadzor nad gibanjem telesa,
- okrepiti moč telesa.

Redna vadba poleg tega

- zmanjšuje psihično in fizično utrujenost,
- sprošča energetske blokade in napetosti v telesu,
- zagotavlja bolj pokončno in vitko postavo,
- preprečuje stres ter obogati in izboljša današnji prehitri način življenja.

Znano je, da danes večino aktivnega časa preživimo v službi. Zato niso nič manj pomembni učinki, ki jih vadba Pilatesa prispeva k boljšemu počutju in učinkom na delovnem mestu. Raziskave so pokazale, da



redna vadba vpliva tudi na

- zmanjšanje števila poškodb in nesreč pri delu,
- večjo motivacijo za delo,
- izboljšanje komunikacije in medsebojnih odnosov med zaposlenimi.

Ker se zaposleni v Petrolu vse bolj zavedamo pomena, ki ga ima

gibanje na naše zdravje in počutje, smo v sindikatu sprožili pobudo, da bi vadbo organizirali tudi v naši družbi. Pobuda je bila pozitivno sprejeta in jo že uresničujemo. Vadimo v prostorih podjetja, v dveh terminih, enkrat ob 16.00 uri (ponedeljek), enkrat pa nekoliko pozneje, v večernih urah (sreda). Ker smo ocenili, da je ta oblika vadbe najbolj primerna prav za ženske, smo zaenkrat vanjo vključili le ženske udeleženke. Če bodo naši moški sodelavci pokazali zanimanje, pa ni izključeno, da bi vadbo razširili tudi na moški del.

Vadba je strokovno vodena in varna, popestrimo pa jo z različnimi pripomočki, kot so elastični trakovi in male žoge, »overball«, ki nudijo kakovostno nadgradnjo Pilatesa. Cilji vadbe so lahko za posameznika različni - povečati gibljivost in moč telesa, popraviti telesno držo, izboljšati svoje delovne sposobnosti ipd.. Nesporno pa je za vse sodelujoče to dobra naložba v zdravje ter prihodnost. Pilates je namreč tudi način, kako lahko upočasnimo procese in posledice





staranja in z njimi povezanih bolezni, kot so artritis, osteoporozna ipd.

Kot rečeno, pa ne smemo zanemariti učinkov, ki jih aktivnost pomeni za kolektiv, ki mu pripadam. Gre za edinstveno gradnjo medsebojnih odnosov ter krepitev teamskega dela in komunikacije med zaposlenimi. Predstavlja odličen način povezovanja ljudi znotraj delovnega okolja in je zato primerna vadba za vsako podjetje, ki skrbi za svoje zaposlene.

Vsi si želimo, da bi se kar najbolje počutili ne glede na to, koliko smo stari in s čim se ukvarjamo. Pilates je eden od načinov, ki k temu zagotovo pripomore. Le vzeti si je potrebno nekaj časa zase in rezultati bodo kmalu vidni.

Zakaj ne bi bili tudi Vi bolj zadovoljni s svojim počutjem in zdravjem? ME SMO!

In kaj so povedale nekatere od sodelavk, ki obiskujejo vadbo?

Marta SVOLJŠAK: Od sodelavke Katarine sem izvedela, da lahko sodelujem pri telovadbi po programu Pilates. Ker me je zanimalo, za kakšno vrsto telovadbe gre, sem se prijavila. Sprva me je skrbelo, ali bom lahko hodila, saj so ure ob ponedeljkih, ko sem najbolj zasedena. Po prvih dveh urah sodelovanja sem bila zelo zadovoljna, ker se mi zdi, da je ta vrsta vadbe posebej primerna za ženske, ki veliko delamo sede, saj je poudarek na lepi držji in utrjevanju mišic, ki jo omogočajo, pa tudi na pravilnem dihanju, ki je pri športu spontano drugačno. To pa pomeni, da po programu Pilates ne vadimo nezbrano, ampak se moramo zelo osredotočiti, da

vaje pravilno izvajamo. Spodbudno je tudi to, da so vaje namenjene mišicam v ledvenem in medeničnem delu telesa, kar je za nas še posebej pomembno. Če pa nisi povsem osredotočena na vadbo, naslednjega dne ne čutiš bolečin, kar pove, da nisi pravilno telovadila.

Marjeta KADUNC: Na delovnem mestu veliko sedimo in imamo več ali manj nepravilno držo. Nekaj je treba narediti zase, sem si rekla in šla na prvo vajo - z mešanimi občutki. In ni mi žal - delamo toliko, kolikor zmoremo in s pravilno izvedbo vaje zmoremo veliko več kot smo pričakovale!

Darja KOMAR: Z vadbo pilatesa sem začela na priporočilo fizioterapevta, ko so se pojavile težave s hrbtenico. V primerjavi z ostalimi športnimi aktivnostmi mi ta vadba najbolj ustreza. Kljub učinkovitosti ni prenaporna in jo lahko prilagodim svojim sposobnostim ter tako naredim nekaj za bolj zdrav način življenja.

Jana HAREJ: Dekleta v Petrolu smo na pobudo zagnanih posameznic dobila možnost za aktivno duhovno fizično vadbo Pilates. Z veseljem se je udeležim enkrat na teden. Vsakič znova ugotavljam, da obstajajo mišične skupine, za katere bi prisegla, da jih ni, da so sekunde na Pilatesu zagotovo daljše kot v realnem življenju, da je moja fizična kondicija "na psu", da je edina mehko giba pogojena z mehko, beri: maščobo na telesu. A upanje umre zadnje.

Olga JANČAR: Vadba mi je zelo všeč, saj ni gibanja nikdar preveč. Sicer sem tudi pohodnica, planinka, kar ni dovolj. A čudovita je kombinacija pohodništva, kolesarjenja in pilatesa. Rezultate vadbe pa najbolj občutim pri gibljivosti – če pri treningu nisem preveč lena. Koristno bi bilo vaditi tudi doma in ko sem manjkala pri redni uri, sem nameravala zamujeno nadoknaditi doma. Vse sem si pripravila, potem pa me je – hvala bogu – zvonec pri vratih odvrnil od dobre namere. Pa tudi sicer nisem tako intenzivno delala vaj kot v skupini s sodelavkami. Tu je prijetno, ker nas vodijo, in ker nas je veliko, se tudi nasmejemo, kar predstavlja dodatno sprostitvev.

Mira KALAN: Pilates mi predstavlja koristno preživljanje prostega časa. Po osemurnem monotonem sedenju se počutim naravnost enkratno, ko si vzamem čas zase in naredim nekaj dobrega za svoje telo. Sprostitev, ki mi jo nudi ura Pilatesa, se prijetno spoji z družbo sodelavk in ponedeljkov večer je zato zame popoln.



V BP Nemčija pričakujejo, da bodo imeli pri

predelavi izgube. "V letu 2009 nismo v rafinerijskem poslovanju dosegli dobička, temveč rahlo rdeče številke," je izjavil Uwe Franke, direktor nemške podružnice britanskega naftnega koncerna. "V bližnji prihodnosti nam ne bo uspelo doseči zadovoljive rendite," je dodal ob pogledu na nadaljnji razvoj, razlog pa so prevelike kapacitete. Kako velike so v Evropi, je težko oceniti. "Predvidevamo, da bodo do leta 2020 ali 2030 znašale 20 do 30 odstotkov, zato bo potrebno zapirati rafinerije." Največji upravljavec rafinerij v Nemčiji, Shell, že nekaj časa poskuša dve od svojih petih, ki stojijo v Nemčiji, prodati in potekajo tudi razgovori z interesi za napravi v severni Nemčiji. BP direktor Franke je dokaj skeptičen: "Če bo Shellu uspelo prodati rafineriji, problem v zvezi s prevelikimi kapacitetami ne bo rešen. Posel bi bil dober za Shell, ne pa za trg." BP njegovih dveh rafinerij ne bo potrebno zapreti, ker sta tehnično med najboljšimi. Izgube rafinerij je BP nadomestil z dobičkom bencinskih servisov in ob koncu leta 2009 pisal črne številke. Obenem je direktor Franke prepričan, da dobrih časov izpred krize ne bodo več dosegli. Marže v maloprodaji so se sicer spet povišale, a tudi tukaj so kapacitete prevelike.

Ugašanje rafinerij BP Nemčija

Alžirija namerava polovico svojega plinskega

gospodarstva prenesti na tekoči plin, s čimer bo njen izvoz v Evropo bolj neodvisen. Poleg tega se zavzema za ustanovitev plinskega kartela po vzoru Opeca. "Tekoči plin lahko izvažamo v vse dele sveta, od ZDA prek Koreje in Japonske do Grčije," je izjavil energetski minister Chakib Khelil. Tako bi mogli hitro reagirati na spremembe v povpraševanju. Alžirija izvažata zdaj 62 milijard kubičnih metrov plina v Evropo. Do leta 2012 naj bi dobave s pomočjo nove povezave Medgaz znašale 85 milijard kubičnih metrov. Zaradi "čudnih odločitev" nekaterih evropskih držav bo Alžirija "dvakrat premislila, preden bo začela nove projekte z Evropo," je izjavil Khelil. Ob tem je opozoril na odločitev Španije, ki je plin, prevzet prek Medgaza, obdavčila.

"Oblikovanje plinskega Opeca" je težavno, ker večina dobavnih pogodb traja 15 let, je dejal Khelil. Država proda samo 15 odstotkov svoje proizvodnje na dnevnem trgu. "Kako naj pod takimi pogoji spremenimo proizvodno količino, če so količine plina dejansko že prodane?" Toda ideja se razvija naprej. Plinska cena je "nepravična" in bi morala biti dvakrat tako visoka.

Alžirija in Moskva sta pred nedavnim začeli uglaševati svoji plinski strategiji. Ob tem Khelil obžaluje, da njihov energetski koncern Sonatrach ne more nastopati v Rusiji, čeprav ruski Gazprom sme črpati iz alžirskega plinskega polja El Assel.

Alžirija stavi na tekoči zemeljski plin

Turkmenistan je v Iranu zgradil plinovod, ki

je decembra začel delovati, graditelj pa želi z njim zmanjšati svojo odvisnost od Rusije pri izvozu plina. Plin za Iran naj bi črpali iz polja Dowletabat. Doslej je celoten izvoz plina iz Turkmenistana tekel v Rusijo po ceveh, ki jih uporabljajo še iz sovjetskih časov. Zdej namerava vlada v Ašhabadu izvoz v Iran povečati skoraj za polovico, torej na 14 milijard kubičnih metrov.

Decembra je začel delovati tudi drugi, 7.000 km dolgi plinovod na Kitajsko.

Nazadnje so obstajale napetosti med Turkmenistanom in Rusijo. Srednjeazijska država se že dolgo trudi, da bi bila manj odvisna od svoje velike sosede, pred nedavnim pa je pokazala zanimanje za sodelovanje pri evropskem plinovodnem projektu Nabucco, s katerim poskuša Evropska unija zmanjšati svojo odvisnost od ruskega plina.

Med dobavitelji plina za Nabucco omenjajo tudi Iran, ki ima druge največje svetovne zaloge plina. Doslej je uvažal toliko plina iz Turkmenistana, kolikor ga je izvažal v smeri Turčije. Izvoz pa se je sčasoma manjšal zaradi manjkajočih investicij in povečanih domačih potreb.

Turkmenistan je v Iranu zgradil plinovod

Prišli

Maloprodaja Slovenija
OEM Ljubljana-Kranj

BS Dobrova
Marjeta Bobnar, prodajalka
Peter Zadel, prodajalec

BS Litija, Brodarska 1
Suzana Jeršin, prodajalka

BS Ljubljana, Dolenjska 136a
Jernej Hren, prodajalec

BS Naklo
Katja Gradišar, prodajalka

BS Voklo II-V
Rozika Sokolova, prodajalka

BS Voklo I-Z
Luka Podbelšek, prodajalec

OEM Primorska

BS Bovec
Katja Pavlinek, prodajalka

BS Postojna
Aleksander Hor, prodajalec

Petrol d.d.
Aeroservis Brnik
Boštjan Gioahin, voznik avtocisterne

Odšli

Maloprodaja Slovenija
OEM Celje-Novo mesto

BS Trebnje I-J
Rudolf Kravcar, prodajalec
Jože Maver, prodajalec

BS Vinica
Marjeta Peršič Totter, prodajalka

OEM Ljubljana-Kranj
BS Ig
Natalija Bečan Stamenov, prodajalka

BS Ljubljana, Dolenjska 136a
Miha Rojc, prodajalec

BS Ljubljana, Letališka
Patricija Derstvenšek, prodajalka

BS Logatec
Primož Resnik, prodajalec

BS Naklo
Tomaž Kočar, prodajalec

BS Rateče
Dijana Oman, prodajalka

BS Škofja Loka, Kidričeva 8
Polona Škulj, manipulantka

BS Voklo II-V
Vladimir Prodrik, prodajalec

BS Žiri
Andreja Žakelj, prodajalka

OEM Maribor
BS Maribor, Tržaška 10
Aleksandra Horvat, pomočnica
poslovodje,
Miro Horvat, poslovodja

BS Odranci
Damjan Gabor, prodajalec

OEM Primorska
BS Bovec
Marko Škander, pomočnik poslovodje

BS Idrija
Peter Brelih, pomočnik poslovodje

BS Rožna Dolina I
Tatjana Cvetrežnik, prodajalka,
Bojan Riboliča, prodajalec,
Aleksander Štucin, prodajalec

BS Šempas jug
Dean Krapež prodajalec

Petrol Skladiščenje
Skladišče goriv Celje
Franc Podlesnik, skladiščnik-
manipulant

Petrol Energetika
Vzdrževanje energetskih naprav
Jernej Grobelnik, ključavničar

januar 2010	LASTNOST BRAZDA-STEGA	USTNIČ-NONEBNI GLAS	RAZPOK, RAZLET	KIJ, TOLKAČ	FR. LETO-VIŠČE OB ŽENEVSK. JEZERU	PEVKA KOVAČ	SKAND. Ž. IME (PEVKA OLZON)	KIT. NAZIV ZA JAPON. BUDIZEM ZEN	PETROL	GLAVNO MESTO BANGLA-DEŠA	AVTOR CVETJA V JESENI	SLAVKO TIHEC	SL. FILM. REŽISER (ANDREJ, OUTSIDER)	NEMŠKI SKLA-DATELJ (WERNER)	TRENJE	NIZEK ŽENSKI PEVSKI GLAS
BLEBETAV ČLOVEK									PLASTIČNA PLOŠČICA ZA ZAPIS. PODATKOV							
RAKAVO TKIVO									GOL V SVO-JO ŠKODO SUNKOVIT PREMİK							
VZDRŽNA ŽENSKA												KRATEK, REZEK GLAS UJNA				
ZAPIS DA-TOTEKE V ZGOŠČENI OBLIKI				PODOBA GOLEGA TELESA				DOLG PRE-ČEN DROG TENORIST CARRERAS						SPOSObN. OHRANJ. PODATKOV V ZAVESTI	HRIBOVJE V ZAHODNI EVROPI	STROKOV-NJAK ZA STATIKO
KRAJ PRI HRASTNIKU				PERJE PRI REPI PREVAJAL-KA VIDRIH					DRŽAVA V ZDA ST. PAPEŽ. KRONA							
REKA V STRAT-FORDU (ANGLIJA)					SPREMEN-LJIVI UPOR VREDNOST V DENARJU								NAMIZNO PREGRI-NJALO			
PREČNA VRVICA NA HRBTU KNJIGE							DREVO S KOŠČIČ. PLODOVI LUČAJ						SLAVILNA PESEM ATA			
PLODOVI OLJKE						BALETNIK (JANEZ) JAN NERUDA						OBLOGA IZ MALTE NATAŠA MATJAŠEC				
SADITEV								KANDIRA-NI POMA-RANČNI OLUPKI								
IZDAJA-TELJ MENICE								STROJ ZA ŽAGANJE HLODOV V DESKE								

