

**Mercatorjevi
nagrajenci**

**Plače v
obvladujoči
družbi**

**Največja
Mercatorjeva
samopostrežba v
Sloveniji**

**Drogerie Markt
dela drugače**

Moda

Zeleni svet

Križanka



Mercator





Vse se začne z dobro kavo

Začnite z novimi ljubljenkami:
Santana Gold,
Santana Gold brez kofeina,
Santana Classic.
Instant kava Santana - nov izdelek
Mercator Embe že na prodajnih policah.



Mercator
Embe

KRATKE VESTI IZ MERCATORJA,
O MERCATORJU IN OD DRUGOD stran 4-7

aktualno

MERCATORJEVI NAGRAJENCI - predstavitev
dobitnikov nagrad za leto 1995 stran 8-9

PLAČE V OBVLADUJOČI DRUŽBI
trenutno vroča tema za
4.200 zaposlenih stran 10-13

mercator moje dežele

BORZNO PRIZNANJE ZA MERCATOR stran 16
MERCATOR V MAJHNEM MESTU
VELIKIH NAKUPOV stran 17
MERCATORJEVA VELIKANKA stran 18-19
DOBROTE IZ GRAJSKE KAŠČE stran 22
TA VESELI DAN -
DAN MERCATORJA IN
18. MERCATORIADA stran 27-35

Branje za znanjestrano

DROGERIE MARKT - RECEPT ZA
USPEŠNOST: DELAJ DRUGAČE

MODA
ZELENE STRANI
NAGRADNA KRIŽANKA

Časopis Poslovnega sistema Mercator, d.d., Ljubljana,
Dunajska 107.
Izdaja Center za obveščanje, Uredništvo, Ljubljana,
Dunajska cesta 107, telefon 061/1683-205.
Glavna in odgovorna urednica: Vesna Bleiweis
Priprava za tisk: Cortec Ljubljana
Tisk: Tiskarna Ljubljana
Časopis prejemajo delavci, kmetje, učenci in upokoenci
Poslovnega sistema Mercator.
Naklada: 10.300 izvodov.
Po imenju pristojnega republiškega organa se od časopi-
sa plačuje 5-% prometni davek.



Vesna Bleiweis

Kdaj bomo šli na morje?

Vročica okoli plač v obvladujoči družbi še kar traja. V družbi Mercator SVS so dobili enoten sistem plač v začetku letošnjega leta, v Mercator Dolenjski pa čakajo, kaj se bo zgodilo v osrednji družbi. Iz dogovora med Mercatorjevo upravo in Konferenco sindikata je moč razbrati, da bo za vse trgovske družbe do 30. septembra letos pripravljen normativni del podjetniške kolektivne pogodbe, enak za vse trgovske družbe. Tarifni del - to je del, s katerim se ureja plače, naj bi prehodno veljal samo za obvladujočo družbo. Ko bo vsa Mercatorjeva trgovina eno samo podjetje, bo podjetniška kolektivna pogodba enotno urejala celotno delovnopravno sfero in kot njen sestavni del tudi plače. Lahko pa se to zgodi tudi še pred statusnimi spremembami, če bo dogovor (komanda) tak. Čas od sklenitve dogovora pa do začetka pogajanj o kolektivni pogodbi, bosta obe strani porabili za pripravo pogajalskih izhodišč. Eno od izhodišč, ki ga trenutno sprejemata obe strani, so izhodiščne plače po določbah tarifnega dela kolektivne pogodbe za dejavnost trgovine Slovenije.

Vsi ostali parametri, ki oblikujejo plače, so v teh pogajanjih neznanka. Se misli sindikat pogajati za večjo izhodiščno vrednost plače? Se misli pogajati o novih kriterijih in merilih za določanje plače iz naslova kolektivne in individualne uspešnosti? Uprava bo, o tem sem prepričana, pri izhodiščnih plačah nepopustljiva ali pa bo njena popustljivost zgolj simbolična. Ne verjamem pa, da bo popustila pri kriterijih in merilih, ki naj opredeljujejo stimulativen del plač, ki so jih domači in najeti strokovnjaki pripravljali skozi vse letošnje leto. Uprava se trudi z vrsto prikazov dokazati, da je sistem tak, da bo dobro delo dobro plačano. Prav. Pa vendar, vsak izračun plače za konkretno delovno mesto, pokaže drugačno plačo, čeprav se uporabljajo isti oziroma enaki kriteriji. Avtorji to sicer utemeljujejo z odvisnostjo od poslovne uspešnosti, vendar pa je prav to kolač, katerega delitev je v izključni domeni uprave. In tu je skrit razlog, da plače, pa karšnekoli že bodo, niso jasne in pregledne do te mere, da bi lahko rekli: "Janez, tvoja plača za normalno delo in normalni delovni čas, znaša toliko in toliko odstotkov nad tisto, določeno s kolektivno pogodbo." Sveta preproščina, toda pri plačah je ta potrebna in upravičena.

Uredimo delovnopravno sfero s kolektivno pogodbo in če v normativnem delu zagotavljamo njeno transparentnost - jasnost in razumljivost, storimo to še v tarifnem delu. Tako bo vseh ugibanj, strahov, manipulacij in vsega, kar pogojuje sedanje razprave o plačah, najhitreje konec.

"Pol pejmo pa vsi na morje!"

Vesna Bleiweis

NOVOST IZ MERCATOR-EMBE



Tehnolgi Mercator-Embe skrbijo, da se na trgovskih policah pojavijo vedno novi, domači izdelki. Za ljubitelje kave SANTANA so pripravili pravi posladek - instant kavo Santana (po domače neskafe).

Trije okusi: SANTANA GOLD, SANTANA CLASSIC IN SANTANA GOLD BREZ KOFEINA.

Vse tri vrste kave so izvrstna mešanica najboljših vrst sveže pražene kave, razlikujejo se le po postopkih izdelave. SANTANA GOLD se izdeluje po pos-

toku, ki se imenuje liofilizacija (vakuumsko sušenje zmrznjenega kavnega ekstrakta). Pri tem postopku kava ohrani bogat okus in aromo. SANTANA CLASSIC je izdelana po postoku aglomeracije - sprijemanje prašatega kavnega ekstrakta v porozna, hitro topna zrnca polnega okusa in arome. SANTANA GOLD BREZ KOFEINA je namenjena ljubiteljem kave, ki jim kofein ni dovoljen.

Tudi stekleni kozarčki, v katerih vas čaka 100 gramov užitkov z vašimi novimi ljubljenkami, so izredno lični

na kratko

Težave s pomlajenimi cenami

Pomladno prenavljanje in pomlajevanje se je kar nekako potuhnilo in se umaknilo poletju. Pleskarji in drugi obrtniki so opravili svoje delo, postorjenega je bilo ponekod več, drugod manj, učinki so sila različni. Odvisno od tega, kakšna je bila komanda. Ob koncu pomladi je tako imel Mercator 139 polepšanih trgovin.

Za pomladjo na naših policah ostajajo nekakšni "aviončki", ki oznanjajo "pomlajene cene", potrošniku pa še vedno ni povsem jasno, kateremu izdelku smo cene pomladili in za koliko. Pa še okvirčki s trajno nizkimi cenami, pa ugodno...Kar razposajena in igrivo zmedena pomlad na Mercatorjevih policah!

Nova celostna podoba tudi v priročniku

V prvi dneh julija je Studio Marketing "na svetlo dal" priročnik, v katerem so objavljene vse zapovedi o tem, kje, kdaj, kako, zakaj in iz česa (pa morda še kaj), smejo praktiki uporabiti nov Mercatorjev znak. Da bi vsa reč še bolj držala, so predstavniki Studia Marketing približno 50 Mercatorjevim praktikom in radovednejšem, navedbe v priročniku še odpredavali. Priročnike celostne grafične podobe je služba za stike z javnostmi razdelila prisotnim na predavanju, drugim pa jih je poslala po pošti. Tako ima vsaka družba najmanj en izvod priročnika.



Mercator



NAM ZVEZDE BODO ZASIJALE

To je zagotovo najbolj ustrezno geslo, pod katerim se lahko predstavlja najnovejši načrt razvoja Mercatorjeve maloprodaje do leta 2001. O njem je v prvih dneh julija razpravljala kolegij direktorjev Mercatorjevih družb in profitnih centrov.

Do tega leta bo Mercatorjeva maloprodaja oziroma celotna trgovina tako čvrsto organizirana in imela tolikšen

donos, da družbe ne bodo veseli samo zaposleni, vriskali bodo tudi delničarji. Seveda, če bo pri uresničevanju načrta vse teklo "po špagi". V trgovini s tako pogumnimi načrti je zanesljivo prilžnost tudi za vse Mercatorjeve proizvodne družbe, če seveda v "svrhu" uresničevanja istega načrta ne bodo prej prodane. Tako nekako je bila slišati razprava njihovih predstavnikov.

V PROIZVODNIH DRUŽBAH - ZVEZDNI PRAH

V prvih dneh junija so se v Ljubljani direktorji Mercatorjevih storitvenih in proizvodnih družb pogovorili o tem, kako in koliko prodajajo v Mercatorju.

Vsi proizvajalci, razen Mesnin dežele Kranjske, so v Mercatorju prodali načrtovan del proizvodnje oziroma po finančni plati dosegli plan prodaje. Za Mesnine dežele Kranjske se pripravlja poseben program ukrepov za povečanje prodaje.

Bolj kot prodaja v Mercatorju, proizvodna podjetja skrbita dve drugi stvari:

po Mercatorjevem vzoru se trgovska podjetja interesno povezujejo in od proizvajalcev zahtevajo nabavne pogoje, enake Mercatorjevim. Ni redke pojave izrinjanja izdelkov Mercatorjevih proizvajalcev s polic konkurenčnih trgovcev. Zato bi kazalo poslovno politiko le voditi po načelu "bodimo konkurenti, ne sovražniki", so menili predstavniki proizvodnih podjetij. Glede na planirano donosnost v letu 1996 bi morale proizvodne družbe poslovati s približno enako stopnjo donosnosti kot trgovina (5,35). Zato je



Kolegij direktorjev Mercatorjevih družb - trgovci in proizvajalci o trgovskem razvojnem načrtu

za njihov razvoj še posebej pomembno, kako bo v Mercatorju urejeno financiranje naložb. Reinvestiranje dobička kot ena od možnosti je izključeno, saj se je uprava odločila drugače. Ves dobiček odvisnih družb iz let 1993, 1994 in 1995 naj bi se namreč odvedel v obvladujočo družbo in se namenil za delitev dividend sredi leta 1997. Na to odločitev uprave proizvajalci gledajo s skepsjo in zaskrbljenostjo, saj zanje pomeni razvojno stagnacijo.

na kratko

Pohvalna beseda vsakogar poboža. Še zlasti, če kupci pohvalijo prodajalca.

Na naslov uredništva je že pred časom prispelo pismo gospe **Malči Vihtelič** iz Ljubljane, ki je naupovala v trgovini profitnega centra Savica v Tomačevem. Zgodilo se ji je....pozabila je denarnico s precejšno vsoto, v njej pa tudi prstan, ki ni bil dragocen zgolj kot izdelek, temveč predvsem kot darilo nedavno umrlega soproga. Takole nam je pisala gospa Malči: "**Poštena uslužbenka te trgovine gospa Marta Primc**, je denarnico spravila in me o najdbi obvestila po telefonu. Ni hotela vzeti vsote, ki ji kot najditeljici pripada, zato se ji po tej poti najlepše zahvaljujem in jo dajem za zgled.

Obenem pa se nekdanjim sodelavcem v **Blagovnem centru** zahvaljujem za vso pozornost ob smrti mojega dragega moža Jožeta."

NAJ POHVALA POBOŽA

V prvih dneh julija nas je poklicala gospa **Andreja Peterca**, ki kupuje v diskontu na Brdu (profitni center Dolomiti). "Prosim, zapišite, da želim tudi preko Mercatorjevega časopisa pohvaliti gospoda **Blaža Kovačiča**, **najboljšega prodajalca**, kar jih poznam. Pa ga ne hvalim zaradi dogodka, povezanega z mojo hčerko, ki ji je zmanjkalo nekaj manj kot tristo tolarjev in jih je prodajalec založil iz svojega žepa, da se deklici ni bilo treba v vročini vračati v trgovino. Želim ga pohvaliti predvsem zato, ker ni kupca, ki mu Blaž ne bi tako ali drugače ustregel. Prepričana sem, da večina, ki kupujemo v diskontu, tu kupujemo samo zaradi Blaža. To je trgovec v najboljšem pomenu. Ljubezniv, ustrežljiv, potrpežljiv, toplec človek. Vse to nevsiljivo prenaša na kupce in za vse pozornosti se mu zahvaljujem v imenu mnogih kupcev diskonta na Brdu. Res je najboljši sosed!"



Tudi v Mercatorju olimpijsko leto

Po odločitvi Slovenskega olimpijskega komiteja sta Mercator in Istrabenz ekskluzivna prodajalca izdelkov, povezanih z letošnjimi olimpijskimi igrami v Atlanti. Tako v 64 Mercatorjevih trgovinah prodajajo različne izdelke - majice, kape, obeske za ključe - spominke, ki jih zaznamuje podoba Izzija, maskote veličastnega športnega dogodka, zadnjega v tem tisočletju.

Na olimpijsko leto opozarja tudi razstava olimpijskih plakatov v avli Mercatorjevega poslovnega centra na Dunajski cesti 107 v Ljubljani. Razstavljeni so vsi plakati od leta 1896 dalje. Tako se tudi preko tega medija kaže zgodovina olimpizma, od Aten 1896 do Atlante 1996. Tudi sarajevski Vučko je zraven.

Razstavo sta odprla predsednik Slovenskega olimpijskega komiteja **Janez Kocijančič** in predsednik Mercatorjeve uprave **Živko Pregl**. Otvoritve so se udeležili mnogi člani olimpijskega komiteja, največ pozornosti je bil deležen slovenski olimpijec **Miro Cerar**, seveda pa ne kaže izpustiti tudi duhovitega moderatorja otvoritve novinarja **Igorja E. Berganta**.

Maskota Atlante 96 - **Izzy** ni podoben nikomur, je računalniško izdelana podoba dvoglave spakice v živih barvah. Ko so avtorji zagledali njegovo podobo, so

na kratko

Direktorji za hrano in pijačo



12. junija letos so na ljubljanski Srednji šoli za gostinstvo in turizem podelili diplome peti generaciji direktorjev za hrano in pijačo - Food and Beverage menedžerjem. Med letošnjimi dobitniki uglednega naziva so tudi Mercatorjevi gostinci. Ob koncu

šolanja so novopečeni strokovnjaki za prehrano in pijačo pripravili pravo kulinarično razkošje. Očividci trdijo, da je slina tekla v potokih še preden se je pokušina sploh začela. In povsem normalno je torej pričakovati, da bomo novih znanj in spoznanj o hrani

in pijači deležni tudi gostje v Mercatorjevih gostinskih obratih. Dober tek in na zdravje!

Od leve proti desni: **Vinko Jezernik**, vodja restavracije v Mercatorjevem poslovnem centru v Ljubljani, **Irena Žabkar**, vodja picerije Parma v Ljubljani, **Ema Deželak**, vodja gostilne Katrca v Ljubljani, **Marija Kerin**, vodja kuhinje v hotelu Sremič, **Robert Blazinšek**, vodja restavracije Tri Lučke na Sremiču in **Rok Strojko**, vodja gostilne Majolka v Ljubljani.





Smučarji - gostje Hotela Ilirija

se vprašali "What is it?" (Kaj je to?). Ime so spakici izbrali otroci, mlajši od 12 let. Ti so se enostavno odločili, da bo to Izzy, saj Američani zadnji del "is it" napol in zateglo izgovorijo "izi". Krogi na olimpijski zastavi simbolizirajo 5 celin. Mi pa naj vam povemo, zakaj ravno modra, rdeča, rumena, zelena in črna barva krogov. Barve krogov na olimpijski zastavi so v barvah zastav držav vsega sveta. Le ena država na svetu ima zastavo, ki ni v značilnih barvah olimpijskih krogov. Bi znali povedati katera?

Junija je Hotel Ilirija nudil streho članom slovenske smučarske reprezentance, ko so bili na kondicijskih pripravah v Ljubljani.

V hotelu so bili reprezentanti deležni posebne pozornosti tako pri nastanitvi kot pri prehrani.

Obiskali smo jih med kosilom in **Andrej Miklavc** nam je o hotelskih storitvah povedal tole: "Za športnika je pomembno, da se napornih treningov loti spočit. V Hotelu Ilirija imamo vsak svojo sobo in se res temeljito spočijemo. Tudi s hrano smo zelo zadovoljni, saj povsem ustreza zahtevam po športni prehrani."



na kratko

NAJVEČJE GOSPODARSKE DRUŽBE V SLOVENIJI V LETU 1995

(Po višini skupnih prihodkov v SIT)

	Prihodek v mio	Št. zap.	Čisti dobiček v 000	Kapital v mio	Sredstva v mio	Prihodek na zap. v 000	Dobiček na zap. v 000
1. PS Mercator, d.d.	139.521	9.967	415.651	53.551	80.038	13.998	42
2. Revoz, d.d.	113.608	2.886	752.190	21.501	35.481	39.366	261
3. Petrol Trgovina, r.o.	87.417	2.822	2.851.586	33.943	74.267	30.977	1.010
4. Eles, p.o.	62.920	594	196.848	53.541	83.926	105.927	331
5. Gorenje, d.o.o.	45.436	4.230	155.948	22.062	37.717	10.742	37
6. Slovenske železnice, d.d.	42.964	9.686	63.840	52.972	105.431	4.436	7
7. Telekom Slovenije, p.o.	38.255	3.073	2.735.667	96.524	131.880	12.449	890
8. Merkur, d.d.	37.555	1.273	1.075.010	12.552	25.533	29.501	844
9. Lek, d.d.	37.160	2.233	2.534.742	27.415	30.787	16.641	135
10. Krka	32.263	2.506	2.918.746	35.606	49.998	12.874	1.165

Vir: Zaključna poročila uprav za leto 1995, Gospodarski vestnik, 6.6.1996 (podatki za vse družbe so nekonsolidirani).

MERCATORJEVI NAGRAJENCI

Letos so bile Mercatorjeve nagrade podeljene že enajstič. Prvič so bile za leto 1985 podeljene leta 1986. Skupno je nagrado prejelo 111 Mercatorjevih delavcev. Sprva se je nagrada podeljevala posameznikom in podjetjem, od leta 1992 pa se podeljuje le posameznikom - ljudem, ki zaradi svojega dela in osebnostnih vrlin uživajo ugled in spoštovanje tako v delovnem kot v življenjskem okolju. Predstavljamo letošnje nagrajence.



Od leve proti desni: Stanko Paveo, Jože Makovec, Marinko Klanfar, Breda Bogataj, Zdenka Juvan, Alojz Kastelic, Marija Kerin, Jožica Tanko, Anica Ceglar, Jure Jež.

Gospa Breda Bogataj je s srcem zapisana trgovini in to že 34 let izključno Mercatorjevi. Že od leta 1974 je poslovodkinja marketa z bifejem, ki sodi v M-KGZ Sora Žiri. Lani je tej poslovni enoti Mercatorjeva komisija za ocenjevanje trgovin in gostinskih lokalov prisodila prvo mesto. Nagrajenka je zgled mnogim generacijam trgovcev, ki so ali pa še okušajo prodajalski kruh. Nagrada "najboljše sosede" ni zgolj priznanje za dobro vodenje trgovine, je tudi nagraditev osebnostnih vrlin in družbenemu udejstvovanju, po katerem nagrajenko poznajo v žirovski dolini in hribih.

Gospa Anica Ceglar - nagrajenka je doma na sončni obali, kjer v Mercator-Degroju vodi market Jagodje. Trgovino, ki jo vodi nagrajenka, odlikuje bogata izbira izdelkov, prijaznost, ustrežljivost in velika zagnanost 24 članskega kolektiva, da bi v ostrem konkurenčnem boju za vsakega kup-

ca, trgovina obdržala primat v oskrbi okoliškega prebivalstva in da bi tudi s svojo zunanjo podobo opozorila kolone kupcev, ki prihajajo na obalo. Uspeh se že daljše časovno obdobje odraža v poslovnih rezultatih in zvestih kupcih. V veliki meri Izolani cenijo Mercator prav po zaslugi pridnih rok sodelavk marketa Jagodje in gospe Ceglarjeve.

Gospod Jure Jež - legenda Mercatoriad. Nagrajenca poznajo vsi Mercatorjevi privrženci športu in rekreaciji. In vsi vedo, da je pri organizacijskem delu Mercatoriad nepogrešljivo gibalno, spiritus agens vseh in vsega, kar je v Mercatorju sposobno in pripravljeno migati tudi na ne zgolj poslovnem področju. V času, ko tudi posameznike merimo po prispevku k dobičku firme, je nagrajencu treba priznati, da je v Mercatorju soustvarjal rento, ki je ni mogoče prezreti kot dragocenega prispevka k dobrim medsebojnim odnosom.

Gospa Zdenka Juvan, še ena Mercatorjevi trgovini zapisa najboljša sosed. Dela kot poslovodkinja Mercator Golovčeve trgovine na Vevčah pri Ljubljani. Pred dvema letoma je trgovina dobila povsem novo vsebino in podobo. Čeprav poslovno uspešna tudi prej, je trgovina, skupaj z v njej zaposlenimi, šele tedaj dobila pravi polet. Ljudje so tisti, ki naredijo trgovino in na Vevčah jim za kupce nikoli ne zmanjka ne dobre volje, ne hudomušnosti in tiste živahnosti, ki mnogim kupcem že ob vstopu v trgovino odvzame skrb in strah pred cenami in pogledom v denarnice. "Veder kupec je najboljši kupec", pravi gospa Juvan - trgovka z dolgoletnimi izkušnjami.

Gospod Alojz Kastelic - inženir agronomije, kmet, ki vodi več kot vzorno in sodobno kmetijo na Malnem Vrhu pri Mirni peči. Kmetija je usmerjena v prirejo mleka, rezultati strokovne reje so vidni, saj je vsaka od 27 krav molznic v letu 1995 dala povprečno 8950 litrov mleka ekstra kakovosti. Vendar, pravijo v Mercator-KZ Krka, nagrajenčevi proizvodni dosežki niso edino merilo za to, da bi se njeni člani lahko potegovali za Mercatorjevo nagrado. Da je druga Krka ob spremembi zadružne zakonodaje zadržala svojo sedanjo fiziognomijo, je zaslužen nagrajenec. Z modrim, umirjenim in povezujočim vodenjem različnih interesov članov zadružnega upravnega odbora, je obdržal za drugo takšno kot je danes in da se ni odrekla Mercatorju.

Gospa Marija Kerin - gastronomsko-kulinarična mojstrica in prva kuharica v krškem hotelu Sremič. 23 let za štedilnikom, dvanajst let za hotelskim. Tri zlate, ena srebrna in ena bronasta kolajna za kulinariko v petih letih na Gostinsko turističnih zborih, potrjujejo nagrajenkino strokovno znanje in odnos do gostove mize. Kulinarična ponudba v hotelu Sremič, pri Treh lučkah in Pod Gorjanci v Kostanjevici, je sicer umetnost, ki jo ponujajo in znajo s kuhalnico ustvariti vodje kuhinj vseh naštetih lokalov, toda vse je obogateno z znanjem nagrajenke. Mladi rod se že desetletje uči od vzorne mentorice. Iz hotelske kuhinje po zaslugi nagrajenke pred goste iz vsega sveta prihajajo tudi značilnosti slovenske in predvsem posavske kuhinje.

Gospod Marinko Klanfar je vodja investicijskega in tekočega vzdrževanja v Mercator-Nanosu. Z izjemnim zanosom in strokovnim pristopom se je v Nanosu lotil projekta prenove trgovin. Usklajevanje prenove 27 trgovin tako,

da praktično niso izgubile nobenega delovnega dneva, je zasluga nagrajenca. Poudariti je treba, da so nagrajenčevemu zanosu sledili tudi zaposleni v profitnem centru Nanos, ki so tako poleg polešanih pridobili tudi nove prodajne površine in da se vloženo delo in sredstva že odraža v prometu na zaposlenega. Nagrajenec je svojo delovno nalogo opravil učinkovito, ni mu bilo žal ne dnevo in noči, skupaj z njim se danes prenovljenih trgovin veseli kolektiv Nanosa.

Gospod Jože Makovec je poslovodja trgovine Marjanca v Gornji Radgoni. Tudi za njim je 23 let staža Mercatorjevega trgovca. Marjanca je najbolj donosna samopostrežna trgovina v profitnem centru Sloga. Ni treba posebej razlagati, da je podoba trgovine v javnosti odvisna predvsem od poslovodje in od odnosov osebja do kupcev. V Marjanci delajo dobri trgovci in vodi jih z organizacijskimi in vodstvenimi sposobnostmi obdarjen poslovodja. Ne manjka mu posluha za probleme okolja, v katerem dela in zato ga Radgončani spoštujejo in cenijo ter tako preko njegovega delovanja spoznavajo tudi človeške dimenzije Mercatorja.

Gospod Stanko Paveo je vodja skladišča živil in izdelkov za dnevno rabo v največjem skladišču v družbi Mercator-SVS. Nagrajenec je prekaljen Mercatorjev maček. Poslovne rezultate, pridobitve v organizaciji in razporejanju dela v skladišču, ki jih pripisujejo nagrajencu, so predlagatelji utemeljili v predlogu za nagrado. Realizacija na zaposlenega, brutto dobiček, čisti dobiček in količnik obračanja zalog so elementi, ki se po zaslugi nagrajenca poznajo v rezultatih celotne družbe Mercator-SVS. Organizacija prevzema blaga, kakovost komisioniranja in hitra dostava blaga kupcem, so temelji skladiščnega poslovanja. Do visoke kakovosti jih je zgradil nagrajenec.

Gospa Jožica Tanko je diplomirana inženirka agronomije. 32 let že dela v mešalnici krmil v Škofji Loki. Nagrajenka je izrazit primer vestne, stroki in delu predane sodelavke. Gospodarna proizvodnja 15 tisoč ton krmil v letu 1995, finančno uspešno poslovanje in dobri odnosi med zaposlenimi v mešalnici, so zasluga nagrajenke. V popolnosti izkoriščeno nagrajenkino strokovno znanje se odraža v proizvodnih rezultatih Mercator-KŽK Kranj, predvsem na področju prireje goveje živine oziroma mleka.



PLAČE V OBVLADUJOČI DRUŽBI

Lani je bila Mercatorjev hit reorganizacija trgovine, letos pa že od zimske sezone sem vročo temo predstavljajo plače v obvladujoči družbi. Meljejo jih uprava, avtorji, sindikat, svet delavcev in nadzorni svet. Skupna značilnost: vsak ima o njih svoje mnenje.

Zaradi preglednosti ostanimo zgolj pri dejstvih :

- z reorganizacijo Mercatorjeve trgovine je v Ljubljani nastala velika družba Mercator, d.d., ki zaposluje okoli 4200 delavcev. V njej so poleg profitnih centrov, ki imajo svoja poslanstva predvsem na področju prodaje, združene tudi druge poslovne funkcije, ki se opravljajo bodisi za celoten koncern, bodisi zgolj zapotrebe te družbe. 1. januarja je nastala združba z 12 sistemi plač, pri čemer so si bili vsi sicer podobni, razlikovali pa so se tako v izvajanju določb tarifnega dela kolektivne pogodbe za trgovino Slovenije kot v sistemih nagrajevanja uspešnosti. Za to, da bi bile plače v družbi enotno urejene, so od novega leta naprej tekale tudi priprave za poenoten sistem plač. Konec maja sta bila obelodanjena predloga dveh pravilnikov: pravilnik o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest v družbi Mercator, d.d. in pravilnik o plačah (z vsemi potrebnimi dodatki).

- o njunih zasnovah razpravljajo direktorji profitnih centrov že marca in tudi še potem, ko sta obelodanjena. Vrsta konkretnih vprašanj, ki izhajajo iz prakse. Odgovore nanje uprava oziroma avtorji sproti oblikujejo, dopolnjujejo rešitve in jih argumentira z vrsto bolj ali manj prepričljivih simulacij o delovanju postavljenega plačnega sistema ;

- konec maja se sestane Mercatorjev sindikat in sklene: ne pravilnikov, to je materija, ki se ureja s podjetniško kolektivno pogodbo, dokler pa te ni, se plače ne smejo spremeniti; sindikat sporoči svojo zahtevo upravi in svetu delavcev ter zagrozi, da se bo ob neuveljavitvi njegovih zahtev poslužil tudi radikalnih oblik sindikalnega boja. Prve dni junija se sestane tudi svet delavcev družbe Mercator, d.d. Glede pravilnika o organizaciji in sistemizaciji delovnih mest pragmatično sprejme deklaratorni sklep, da je skupno posvetovanje z upravo, opravljeno. Zadosti zahtevi zakona o soupravljanju delavcev. Zatakne se pri pravilniku o plačah, natančneje pri njegovem sestavnem delu : kriterijih in merilih za določitev količnikov uspešnosti posameznika in profitnega centra oziroma sektorja in sklepu o normativih. Za ta dva dela se zahteva soglasje sveta delavcev. Uprava zagovarja predloženi sistem plač, ga predstavlja kot izredno stimulativen, predvsem pa ga utemeljuje z dejstvom, da bodo izhodiščne plače po tarifnem delu trgovske kolektivne pogodbe enake za vse, njihova višina pa odvisna od razporeditve na delovno mesto in od uvrstitve delovnega mesta v plačilni (tarifni) razred. Tej zadnji navedbi svet ne oporeka, manj pa verjame v navedbe o stimulatивnosti plač, saj preglednice o plačah za 191 delovnih mest kažejo, da ta trditev predvsem ne velja

za uspešne profitne centre. In glede na to, da se skupni žakelj z denarjem ne bo prav nič dodatno napolnil, je ugotovitev, da gre za prelivanje sredstev od dobrih k slabim, na dlani. Trdnih argumentov za aprioren sprejem predlaganega sistema ni, prav tako ne za apriorno zavrnitev. Sporazum: svet je za, če uprava pripravi primerjavo med plačami po veljavnem sistemu s plačami po novem sistemu v dobrem, povprečnem in neuspešnem profitnem centru. Zlasti pa tudi s številkami dokaže, da se večini zaposlenih na delovnem mestu prodajalca in na izpostavljenih delovnih mestih v grosistih, plače po starem in novem sistemu ne bodo bistveno razlikovale. Če podatki ne bodo potrdili navedb uprave, naj se sistem plač ne spreminja, do konca leta pa naj se pripravi podjetniška kolektivna pogodba. Uprava pristane na te pogoje, svet delavcev o svojem stališču obvesti nadzorni svet, ki v zvezi s pravilniki naprej sploh razmišlja o svoji pristojnosti za sprejem, potem pa sklene nekaj podobnega kot svet delavcev in sprejeme oba pravilnika s sestavnimi deli vred;

- sindikat s stališčem sveta ni zadovoljen, od uprave zahteva nadaljevanje pogajanj o urejanju plač s podjetniško kolektivno pogodbo in pospešitev pogajanj izsili tudi na račun članka v Delavski enotnosti, v katerem na podlagi po svoji meri prikrojene resnice o ravnanju Mercatorjeve uprave, grozi s kolektivnim delovnim sporom;

- kompromis: dogovor med sindikatom in upravo. Z njim se partnerja obvezujeta, da bosta do 30. 9. 1996 sklenila podjetniško kolektivno pogodbo, ki bo nadomestila pravilnik o plačah in oba njegova sestavna dela oziroma celovito uredila delovnopravno sfero v družbi Mercator, d.d. le s pogodbo. Do takrat pa se uporablja novi pravilnik o plačah, zaposlenim se takoj izdajo sklepi o razporeditvi na delovna mesta v skladu z novim pravilnikom o sistemizaciji delovnih mest. Pogodbe o zaposlitvi pa se sklepajo šele, ko bo sklenjena podjetniška kolektivna pogodba.

Bilo bi krivično, če avtorjem novih pravilnikov ne bi priznali, da so opravili garaško delo in da so mnogi očitki na njihov račun neutemeljeni.

Toda, če plače, kot silno občutljiv del vsakega sistema, niso postavljene pregledno in transparentno (jasno in razumljivo) - in to v družbi Mercator, d.d. zanesljivo niso, lahko z njimi manipulira tako uprava kot tisti, ki ščitijo interese zaposlenih.

Do 8. septembra, ko bodo plače prvič izplačane po novem pravilniku in po 30. 9. 1996, ko bo sklenjena podjetniška kolektivna pogodba, zdravi bili pa videli v kuvertah!

Vesna Bleiweis

O PLAČAH TUDI SINDIKAT

Sindikat Poslovnega sistema Mercator, natančneje njegove obvladujoče družbe Mercator, d.d., je vseskozi budno spremljal reorganizacijo poslovnega sistema predvsem z vidika posledic na delovno-pravnem področju in na področju plač.

Tako je delegacija Zveze svobodnih sindikatov Slovenije že v začetku januarja v razgovoru z vodstvom Mercatorja poudarila zahtevo po sprotnem in celovitem informiranju in vključevanju sindikata v vse spremembe, ki zadevajo položaj delavcev. Tedaj in ob drugih razgovorih je sindikat poudarjal željo in zahtevo, da se področje plač in delovnih razmerij opredeli s podjetniško kolektivno pogodbo in ne s pravilniki.

Ne glede na tako sindikalno stališče, je uprava v sodelovanju skupaj z zunanji in Mercatorjevimi strokovnjaki pripravila pravilnik, ki spreminja plačno politiko. Tako je bil sindikatu konec maja posredovan paket pravilnikov s pobudo, da se o njih opredeli še pred sejo Mercatorjevega nadzornega sveta, 10. 6. 1996.

Konferenca sindikata in zunanji pooblaščenec za zastopanje sindikatov v profitnih centrih, so za oceno pravilnikov zadolžili posebno komisijo, ki je bila izvoljena na seji Mercatorjeve sindikalne konference. Namen pospešenega delovanja komisije je bil ugotoviti dejansko stanje na področju plač kot ga opredeljujejo novi akti. Pri tem pa ne spregledati, da gre za enotno ureditev plač v obvladujoči družbi na podlagi pravilnika o sistemizaciji delovnih mest. Sindikat se je zavedal, da toliko različnih sistemov plač, kolikor so jih v obvladujočo družbo prinesla nekdanja samostojna podjetja, ni mogoče vzdrževati v nedogled.

Vendar je odločno vztrajal na stališču, da se področje plač uredi s podjetniško kolektivno pogodbo in ne s pravilniki. Zato je, kljub izredno kratkemu roku, upravi in nazornemu svetu pravočasno poslal tri dokumente, in sicer:

- sklepe in stališča v zvezi z vsebino pravilnikov;
- predlog upravi za sklenitev dogovora o tem, da se področje plač in delovnopravnih razmerij uredi s podjetniško kolektivno pogodbo;
- elemente za sklenitev podjetniške kolektivne pogodbe.

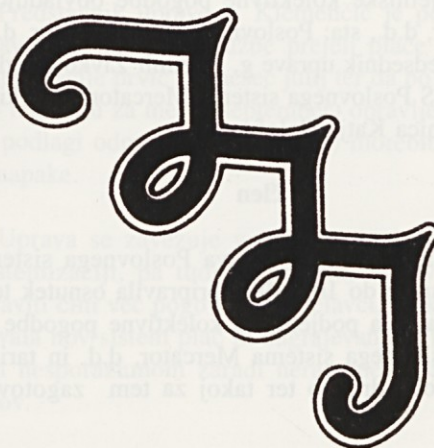
Sindikat je na odgovor uprave čakal do seje sveta delavcev družbe Mercator, d.d. (7. 6. 1996), na kateri je potekalo skupno posvetovanje med svetom delavcev in upravo o pravilniku o sistemizaciji in razprava za soglasje sveta delavcev k kriterijem in merilom za določanje količnikov vpliva delavca na posameznem delovnem mestu k uspešnosti poslovanja profitnega centra oziroma sektorja in k sklepu o normativih za ugotavljanje delovne uspešnosti delavcev družbe Mercator, d.d. Sindikat je upravi zagrozil tudi z radikalnimi oblikami sindikalnega boja, če ne bo pripravljena sprejeti njegovih zahtev. Na tej seji je uprava sindikatu posredovala pisno stališče in pristala na urejanje plač s podjetniško kolektivno pogodbo, vendar zavrnila za-

hteve sindikata, naj se do sklenitve podjetniške pogodbe na področje plač ne posega. Dokler podjetniška kolektivna pogodba ne bo sklenjena, se bo za urejanje plač prehodno uporabljal predložen pravilnik o plačah. Podobno mnenje je izrazil tudi nadzorni svet.

Med sindikatom in upravo so se začela intenzivna pogajanja, sprva tudi v nekoliko naelektrenem vzdušju zaradi objave članka v Delavski enotnosti, v katerem je avtor v zvezi s plačami napovedal kolektivni delovni spor v Mercatorju. V pogajanjih je sindikat sprva vztrajal pri podjetniški kolektivni pogodbi in pri nespremenjenih plačah, dokler pogodba ne bo sklenjena. Rezultat pogajanj je dogovor med upravo in sindikati (sprjet 4. 7. 1996), po katerem je pravilnik o plačah prehodni akt, po katerem se urejajo plače, do 30. 9. 1996 pa mora biti sklenjena podjetniška kolektivna pogodba, ki ne bo vsebovala le normativnega dela, njen najpomembnejši del bo tarfini del, v katerem bodo urejene plače.

Za sindikat je pomembno, da bo sklenjena podjetniška kolektivna pogodba temelj za drugačno in za delavce pravičnejšo plačno politiko. Na podlagi podjetniške kolektivne pogodbe se bodo sklepale pogodbe o zaposlitvi. Komisija sindikata, ki jo sestavljajo **Sandi Bartol, Dušan Đorđević in Katja Galof**, je že začela z delom. Naloga skupne komisije uprave in sindikata je, da v čimkrajšem času pripravi tako podjetniško kolektivno pogodbo, v kateri bo izhodiščna cena dela opredeljena na višji osnovi, plačni sistem pa tak, da bo delavce dejansko motiviral za boljše delo. Slednje pa je nedvomno skupni interes uprave in sindikata.

Katja Galof



DOGOVOR

Na osnovi prvega in drugega odstavka 113. člena Zakona o delovnih razmerjih, določb Kolektivne pogodbe dejavnosti trgovine Slovenije Ur. list št. 43/94 in 69. člena statuta Poslovnega sistema Mercator in sklepa nadzornega sveta z dne 10.6.1996

dogovorita in skleneta:

POSLOVNI SISTEM MERCATOR, d.d., ki ga zastopa predsednik uprave g. Kazimir Živko Pregl

Konferenca ZSSS POSLOVNEGA SISTEMA MERCATOR, d.d., ki jo zastopa predsednica ga. Katja Galof

naslednji

DOGOVOR

1. člen

Podpisnika ugotavljata in izražata svojo voljo, da je vsebina pravilnika o plačah in nadomestilih in drugih osebnih prejemkih, ki ga je pripravila uprava Poslovnega sistema Mercator, d.d. in dala v obravnavo sindikatu in svetu delavcev, take narave, da spada v podjetniško kolektivno pogodbo.

2. člen

Podpisnika soglašata, da uprava Poslovnega sistema Mercator, d.d., oziroma strokovne službe pripravijo na osnovi že izraženih stališč sveta delavcev in sindikata ter sedaj veljavne regulative v trgovskih družbah Poslovnega sistema Mercator, zasnovo podjetniške kolektivne pogodbe za trgovinsko dejavnost Mercatorja.

3. člen

Podpisnika podjetniške kolektivne pogodbe obvladujoče družbe Mercator, d.d., sta: Poslovni sistem Mercator, d.d., ki ga zastopa predsednik uprave g. Kazimir Živko Pregl in Konferenca ZSSS Poslovnega sistema Mercator, d.d., ki jo zastopa predsednica Katja Galof.

4. člen

Podpisnika soglašava, da bo uprava Poslovnega sistema Mercator, najkasneje do 10.9.1996 pripravila osnutek teksta normativnega dela podjetniške kolektivne pogodbe za trgovski del Poslovnega sistema Mercator, d.d. in tarifni del za obvladujočo družbo ter takoj za tem zagotovila

pogajanja o sprejemu tega normativnega in tarifnega dela kolektivne pogodbe. Podpisnika se zavezujeta, da bodo ti dokumenti do konca meseca septembra 1996 tudi spejeti.

Pri pripravi osnutka podjetniške kolektivne pogodbe bo uprava Poslovnega sistema Mercator vključila tri predstavnikove sindikata.

5. člen

Podpisnika dogovora se strinjata, da se delavcem obvladujoče družbe v najkrajšem možnem času izdajo na podlagi novo sprejete sistemizacije delovnih mest ustrezni sklepi o razporeditvi.

Podpisnika se strinjata, da se v prehodnem obdobju, to je do sklenitve in uveljavitve nove podjetniške kolektivne pogodbe, delavci v obvladujoči družbi nagrajujejo pod naslednjimi pogoji:

- da se masa plač na primerljivih osnovah (enako število ur, enaki pogoji dela, enako število zaposlenih, enaka struktura delovnih mest) v tem obdobju ne bo spremenila, razen za stopnjo eskalacijske lestvice skladno s sporazumom dejavnosti od 1.7.1996 dalje;
- da nihče od zaposlenih delavcev v obvladujoči družbi po razporeditvi ne bo prejel nižjega izplačila osnovne plače od izhodiščne plače po kolektivni pogodbi dejavnosti trgovine, skupaj z dodatki, izhajajočimi iz te kolektivne pogodbe, pri čemer se obstoječi dodatek na stalnost ohrani v okviru osnovne plače;
- razliko med maso, namenjeno za izplačilo osnovnih plač iz prejšnje alineje te točke in razpoložljivo maso, se uprava zaveže nameniti za izplačilo plače na podlagi delovne uspešnosti delavcev v profitnih centrih oz. sektorjih;
- uprava se zaveže, da bo najmanj 5 dni pred izplačilom plač obvestila in seznanila sindikat in svet delavcev z načinom izvajanja tega dogovora;
- da je vsak delavec obvladujoče družbe deležen razumljivega pisnega pojasnila o načinu oblikovanja in izračunavanja plače v tem obdobju ter
- da bo uprava družbe v tem prehodnem obdobju spremljala opisani sistem nagrajevanja in njegove posledice ter po izteku tega obdobja popravila eventualne napake.

Tak sistem se ohrani v prehodnem obdobju do sprejetja in uveljavitve podjetniške kolektivne pogodbe.

6. člen

Pravilnik iz prvega člena tega dogovora, ki sta ga sprejela Nadzorni svet in uprava Poslovnega sistema Mercator, d.d., velja in se uporablja do uveljavitve podjetniške kolektivne pogodbe.

7. člen

Sestavni del tega dogovora je tudi Zabeležka sestanka, ki je bil 17.6.1996 v zvezi s pripravo podjetniške kolektivne pogodbe (korigirana), z dne 18.6.1996.

8. člen

Podpisnika soglašava, da se bodo vsi spori iz tega dogovora reševali sporazumno.

Predsednik uprave
PS Mercator
Kazimir Živko Pregl

Predsednica Konference ZSSS
PS Mercator
Katja Galof

ZABELEŽKA

sestanka, ki je bil v zvezi s pripravo podjetniške kolektivne pogodbe 17. 6. 1996 v Mercatorjevem poslovnem centru v Ljubljani. Udeleženci sestanka: Alojz Klemenčič in Vera Aljančič, kot predstavnika družbe, Kristina Antolič in Nataša Porenta kot predstavnici sindikata.

Na sestanku so bili soglasno sprejeti naslednji

SKLEPI IN STALIŠČA:

1. Čimprej je potrebno izdelati natančen urnik za pripravo in sprejem podjetniške kolektivne pogodbe.

2. Podjetniška - trgovska kolektivna pogodba Mercatorja bo veljala za vse Mercatorjeve trgovske družbe, torej za: Poslovni sistem Mercator, d.d, Mercator-SVS,d.d., Mercator-Dolenjsko, d.d., Mercator-Degro, d.d., Mercator-Trgoavto, d.d. in Mercator-Modno hišo,d.o.o.

Zato bodo podpisniki te kolektivne pogodbe sindikati vseh teh družb, na drugi strani pa predsedniki uprav oziroma direktorji naštetih družb.

3. Izhodišče in podlaga za novo podjetniško kolektivno pogodbo bo sedanja kolektivna pogodba Poslovnega sistema Mercator, d.d., upoštevajoč vse sedaj veljavne kolektivne pogodbe in druge akte, ki urejajo to materijo, naštetih družb. Uprava obvladujoče družbe se zaveže pridobiti veljavna besedila obstoječih podjetniških kolektivnih pogodb trgovskih družba Mercatorja in drugih aktov s tega področja ter izdelati pregled razlik med temi pogodbami in akti do prvega sestanka delovne skupine (ožji sestav) za pripravo podjetniške kolektivne pogodbe, ki bo predvidoma dne 5. 7. 1996. Na tem sestanku bo delovna skupina analizirala obstoječe stanje po vseh šestih družbah in določila rok za izdelavo osnutka nove kolektivne pogodbe. V kolikor bo mogoče uskladiti termine letnih dopustov in redno delo članov delovne skupine, bi le-ta poskusila osnutek

kolektivne pogodbe pripraviti najkasneje do 31. 8. 1996.

4. Sindikat in uprava se zavezujeta do sestanka dne 4.7. 1996 imenovati svoje predstavnike v delovno skupino, ki bo štela v ožji sestavi 6 članov (3+3) in v širši sestavi 8 članov (4+4).

V širši sestavi naj bodo zajeti poleg predstavnikov obvladujoče družbe, Mercator-Dolenjske, d.d. in Mercator-SVS, d.d., še predstavniki ene izmed ostalih treh trgovskih družb Mercatorja. V delovno skupino se vključujejo tudi predstavniki sindikatov.

5. Predstavnici sindikatov sta posebej opozorili, da bo pri pripravi nove kolektivne pogodbe potrebno razdeliti sedanji 42. člen Kolektivne pogodbe dejavnosti trgovine Slovenije, ki določa višino plače iz naslova uspešnosti poslovanja (delitev dobička delavcem).

6. Predstavnik uprave g. Klemenčič je pojasnil, da bodo delavci obvladujoče družbe prejeli plače na osnovi nove sistemizacije prvič za mesec julij ter da bo po treh mesecih (po izplačilu za mesec september) opravljena analiza in na tej podlagi odpravljene (za nazaj) morebitne nepravilnosti in napake.

7. Uprava se zavezuje v času do izplačila plač po novi sistemizaciji, pa tudi še pot em, v obvladujoči družbi opraviti čim več pogovorov z delavci, na katerih bo pojasnjevala nov sistem plač in nagrajevanja v izogib nepotrebnim nesporazumom zaradi nerazumevanja novo sprejetih aktov.

9. MEDNARODNA KONFERENCA O ELEKTRONSKEM POSLOVANJU

Predsednik uprave Poslovnega sistema Mercator Živko Pregl je na 9. Mednarodni konferenci o RIPU in medorganizacijskih sistemih, ki je bila na Bledu od 10. do 12. junija 1996, predstavil zasnovo povezav Mercatorja z dobavitelji v t.i. oskrbovalni verigi.

V odmevnem multimedijko predstavljenem referatu "Elektronsko poslovanje v oskrbovalni verigi - strateški izziv poslovanju v Sloveniji" je predsednik uprave na plenarnem zasedanju 250 domačih in tujih strokovnjakov, profesorjev in raziskovalcev, po kratki predstavitvi Slovenije, njenega gospodarstva in posebej trgovine ter Mercatorja, opozoril na vse manjši

cijsko povezovanje in nove informacijske tehnologije.

Na primeru Mercatorja je pokazal, da se mnoga slovenska podjetja tega zavedajo in spremembe že vključujejo v svoje poslovanje in ustvarjajo več dobička, zlasti preko znižanja stroškov poslovanja, ki jih prinašajo nove tehnologije in zasnove poslovanja. Z video posnetki je pokazal posamezne

osnovi "učinkovitega odziva kupcem" (ECMR). Prikaz in osnovno zamisel je pojasnil z animacijo in shemo ter ga zaključil s prototipom Mercator - Kolinska in s povabilom največjim Mercatorjevim dobaviteljem v konzorcij.

Živko Pregl je predavanje sklenil z ugotovitvijo, da so slovenska podjetja vse bolj sestavni del evropskega gospodarskega prostora, saj se trendi in procesi, ki se odvijajo v tem prostoru, odražajo tudi pri nas. Vendar pa bo treba temeljito pospešiti vključevanje v sodobne načine poslovanja. Če podjetja tega ne bodo sposobna, jih bodo evropski partnerji zaobšli, saj bo njihovo poslovanje neprilagojeno in predrago.

Vasja Butina



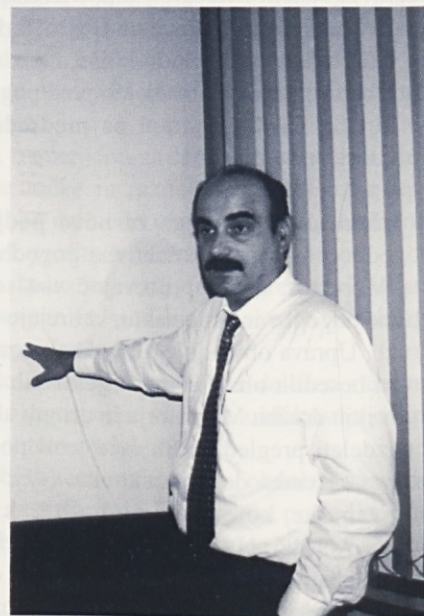
**Predsedstvo
9. mednarodne
konference -
levo:
predsednik
uprave
Živko Pregl**

časovni zamik v prenašanju evropskih trendov (gospodarskih, populacijskih, potrošniških, informacijskih, globalizacijskih ...) v Slovenijo.

Poudaril je, da za slovenska podjetja in Mercator velja, da bodo v konkurenčnem boju tako na domačem kot na globalnem, predvsem evropskem trgu, odpadla vsa podjetja, ki se v naslednjih nekaj letih ne bodo prilagodila spremembam, ki jih prinašajo računalniško izmenjevanje podatkov, elektronsko poslovanje, medorganiza-

uspešne primere elektronskega poslovanja in sodobne informacijske tehnologije v Mercatorju (POS, računalniško naročanje na podlagi sripa in signalnih zalog, brezžičnega prenosnega terminala, uporabe multimedijjskih kioskov na dotik, ripa potniške službe, čip nakupovalne in bančne kartice ipd.).

V zadnjem delu predavanja je podrobno predstavil zasnovo za vzpostavitev oskrbovalne verige med Mercatorjem in njegovimi največjimi dobavitelji na



Vasja Butina

NOVA M KARTICA NA PRAGU USPEHA

M kartica je zadetek v polno. Na Mercatorjevih prodajnih mestih in v M banki se že četrty mesec srečujemo s kartico z dvema funkcijama, izkušnje so dobre.

Razen nekaj porodnih težav, ki so pri vpeljavi novosti tudi pravilo, smo pri temeljnem cilju dosegli želeno. Število imetnikov kartice se povečuje, dviga se povprečna vrednost posameznega nakupa, skupni promet kartičnega poslovanja raste.

Letos naj bi imelo M kartico že 15.000 državljanov. Trenutno število je 11.000 in če ne bo večjih težav in zapletov pri prehodu na poslovanje Mercatorjevih delavcev preko tekočih računov pri M banki, bomo načrtovano število dosegli še pred Silvestrom.

Vsak mesec se število imetnikov kartice povprečno poveča za 100, povprečna vrednost nakupa s kartico znaša nekaj nad 3000 tolarjev. Ugotavljamo, da bo več pozornosti treba nameniti tistim imetnikom kartice, ki je ne uporabljajo prav pogosto. Skupni promet s kartico se je v letošnjem letu, v primerjavi z lanskim, povečal za 10 %.

Trgovine pospešeno opremljamo z novimi POS terminali, uporabnimi za poslovanje z različnimi plačilnimi oziroma kreditnimi karticami. Trenutno je najbolj aktualno opremljanje prodajnih mest na območju Ljubljane, prednost pa imajo sveda prodajalne, kjer so kupci že do sedaj velik del nakupov plačevali z različnim vrstami plastičnega denarja. V teku so priprave na drugi, prav tako pomemben del projekta. V kratkem bodo imetniki M kartice lahko plačevali storitve ali izdelke tudi izven Mercatorja. Tako bodo za začetek lahko plačevali gostinske storitve, kasneje pa tudi v drugih, Mercatorju nekonkurenčnih dejavnostih.

Zbrali smo že tudi nekaj mnenj in izkušenj imetnikov nove kartice. Vse po vrsti so pozitivne. Vse več je tudi komitentov M banke, ki želijo M kartico, kartico z dvojno funkcijo. O kartici, praktičnih problemih in idejah za izboljšanje

poslovanja, lahko največ povedo ljudje, katerih delo je z njo neposredno povezano. Predvsem pa povezano z ljudmi, ki kartico uprabljajo. Zato smo 21. junija letos v hotelu Ilirija pripravili srečanje in ga posvetili dvema vsebinskima sklopoma:

- izkušnjam pri delu z M kartico,
- kaj še storiti, da bodo načrtovanja v zvezi s kartico uresničena popolno.

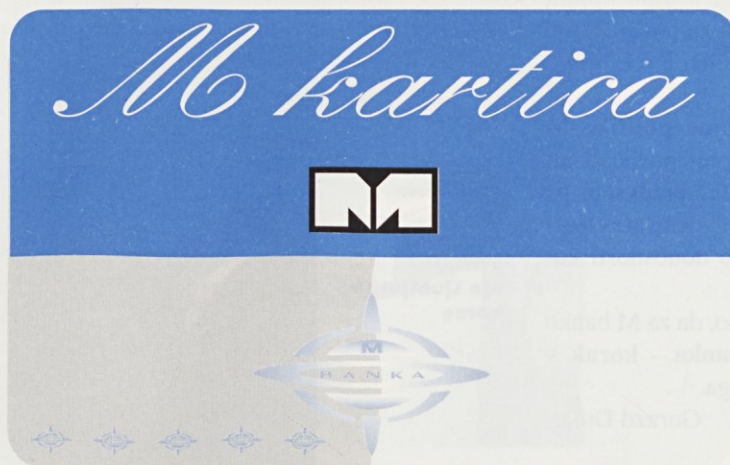
V prvem delu smo spregovorili o problemih, kakor jih pri poslovanju s kartico vidijo nosilci in izvajalci projekta. Na večino operativnih vprašanj smo odgovorili takoj, na zapletenejša vprašanja, ki terjajo poglobljene odgovore, moramo odgovoriti v najkrajšem času.

V drugem delu smo se ustavili pri vseh elementih, ki pogojujejo uspešnost projekta. Tako pri tistih tehnološke in tehnične narave, kot tistih, ki jih predstavljamo ljudje.

Udeleženci srečanja smo se razšli enotnih misli o naslednjih zadevah:

- pridobivanje novega članstva v združbo "Mercatorjevih kartičarjev" je treba nagrajevati;
- čimprej je treba ukiniti dvojni način poslovanja in tako za delavce Mercatorja kot za druge državljane uvesti enako poslovanje;
- ob opremljanju s POS opremo je potrebno več neposrednega sodelovanja med "teorijo in prakso" in več pozornosti nameniti tudi ljudem, ki s to opremo delajo;
- srečanja med "teoretiki in praktiki" je treba nadaljevati, saj je neposredna komunikacija najboljša pot za hitro in učinkovito odpravljanje problemov in za izzivanje idej za izboljšanje poslovanja.

Jaka Kmet





POSLOVANJE M BANKE V LETU 1995

M banka, d.d. Ljubljana, ki letos posluje že peto leto, je v letu 1995 obseg poslovanja, merjenega z bilančno vsoto, povečala na 12.242 mio SIT oziroma za 41%, tako da znaša njen tržni delež 0,8%. Dosegla je 323 mio SIT dobička, kar je za 93% več kot v letu 1994, tako da znaša donos na povprečno stanje revaloriziranega kapitala 11,2%.

Čistega dobička je bilo za 260 mio SIT. Po sklepu skupščine se za dividende nameni 61% čistega dobička, tako da znaša (bruto) dividenda na 1 delnico 1.006,50 SIT, kar znese 10,06% na nominalno vrednost delnice. O dividendah in njihovem izplačilu je banka svoje delničarje že obvestila.

Poslovanje banke je v letu 1995 pregledala revizijska hiša Coopers & Lybrand d.d. Ljubljana in podala pozitivno mnenje na računovodske izkaze banke. Danes ima M banka d.d. že prek 3.600 mio SIT jamstvenega kapitala.

M banka d.d. nudi številne bančne storitve pravnim in fizičnim osebam. V preteklem letu se je neposredno vključila v SWIFT sistem mednarodnih plačil. V poslovanju s prebivalstvom nenehno razvija storitve in njihovo kakovost. Junija je bila odprta nova in sodobna enota za poslovanje z občani v Nazorjevi ulici 8 v Ljubljani.

Osnovna cilja razvojne politike M banke d.d. sta še naprej povečati ali vsaj ohraniti tržni delež predvsem pa tudi v prihodnje zagotavljati nadpovprečno stopnjo donosnosti kapitala.

Skratka prepričani smo, da za M banko d.d. drži geslo **M banka - korak v pravo smer.** Storite ga.

Gorazd Dular

BORZNO PRIZNANJE POSLOVNEMU SISTEMU MERCATOR

Na 13. Konferenci Ljubljanske borze, 19. maja v Portorožu, je Borza za kakovostno obveščanje delničarjev Poslovnemu sistemu podelila posebno priznanje.

Ljubljanska borza, d.d. je na podlagi odločitve 12. konference, novembra 1995 pričela s projektom ocenjevanja uspešnosti obveščanja izdajateljev vrednostnih papirjev.

Namen projekta je povečanje stopnje zavedanja in obveščenosti vseh udeležencev trga kapitala o izdajateljih vrednostnih papirjev. S tem se investitorji in borzni posredniki lažje odločajo o ustreznosti naložb, kar izboljšuje kakovost storitev na celotnem trgu vrednostnih papirjev.

Kriteriji ocenjevanja so: kakovost obveščanja (korektnost in točnost informacij), ažurnost, redno posredovanje in omogočanje dostopa do poročil in publikacij, aktivnost in odprtost splošne politike informiranja podjetja (tiskovne konference, organizirano obveščanje javnosti) in pripravljenost na odgovore, ki jih trg kapitala in javnost pričakujeta od izdajatelja vrednostnega papirja.

Ocenjevalno komisijo sestavljajo predstavniki Združenja borznih članov, novinarjev, odbora za sprejem vrednostnih papirjev in članov na borzo, Agencije Republike Slovenije za prestrukturiranje in privatizacijo, mednarodnega združenja Investor Relations, GIZ za komuniciranje z delničarji "Delničar" in Ljubljanske borze, d.d., kot opazovalec pa sodeluje predstavnik Agencije za trg vrednostnih papirjev.

Prvi nagrajenci tega novega ocenjevanja smo **Mercator**, kot družba, katere delnice so uvrščene na odprti trg C (OTC), **Kolinska**, ki je uvrščena v navadni borzni kotaciji B in **Droga Portorož** kot družba, ki je privatizacijske delnice ponudila preko javne prodaje.

Lično izdelano priznanje, ki ga je izročil direktor Ljubljanske borze, d.d. Draško Veselinovič, ni le pohvala upravi koncerna, službam in posameznikom, ki delničarje, trg kapitala in širšo javnost seznanjajo z informacijami o Poslovnem sistemu Mercator, d.d., ampak tudi našim dekletom, ki dnevno in potrpežljivo odgovarjajo - poleg na prijazna in tudi na neprijazna vprašanja delničarjev in drugih: Dragici, Martini, Nevenki, Tanji, Veri, Vesni ...

Aleš Čerin

Aleš Čerin (levo), prejema priznanje Ljubljanske borze



V majhnem mestu velikih nakupov - končno tudi Mercator

12. junija, 12 minut pred 12. uro pri natančno 12 stopinjah nad 21. stopinjami Celzija, je znani moderator otvoritev Mercatorjevih trgovin Mile Bitenc, v majhnem mestu velikih nakupov (ljubljski BTC) začel otvoritveni ceremonial pred vhodom v Mercatorjevo trgovino.



Vse kar dnevno potrebujete v gospodinjstvu - Mercator tudi v BTC

Sicer pa so si gostje najsodobneje opremljeno ter po zapovedih nove celostne podobe urejeno trgovino lahko ogledali že prej. Ob hudi pripeki je bila za začetek največ občudovanja deležna delujoča klima naprava.

Trgovino je v pičlih treh tednih od sklenitve najemne pogodbe z BTC uredil profitni center Golovec. Gre za trgovino, ki je namenjena izključno prehrabnim izdelkom, drugim pa le toliko, kolikor so nujni pri vsakdanji rabi v gospodinjstvu. Med prehrabnimi izdelki prednjačijo delikatesni, vendar pa ne kaže pustiti tudi ponudbe sveže pečenih pišk, krač..., vse do žemljic in ohlajenega vinca ter drugih pijač.

Sam prodajni prostor je nekaj večji od 320 kvadratnih metrov, v njem je skoraj za 16 tekočih metrov hladilnih in zamrzovalnih omar. In še eno značilnost ima trgovina: v njej lahko kupujete po maloprodajnih in po diskontnih cenah oziroma po sistemu "kupiš več, plačaš manj".

Bil je že skrajni čas, da se Mercator s svojo trgovino, in to z dobro, naseli tudi v majhnem mestu velikih nakupov.



Milena Žnidaršič, poslovodkinja in predsednik uprave Živko Pregl

Kupci so "okupirali" trgovino, še preden so si jo gostje dobro ogledali. Naj bo to dobro znamenje za uspešno poslovanje.





Vse v znamenju nove celostne podobe



Pogled na notranjost trgovine



MERCATORJEVA

Smeri prestrukturiranja Mercatorjeve trgovine se že kažejo.

V urbanih središčih bodo kot gobe po dežju v naslednjih letih zrastle nove ali pa se iz starih prelevile v nove, samopostrežbe, super in hipermarketi ali pa kar nakupovalni centri. Prva tovrstna trgovina je bila odprta v Krškem.

Tistega vročega julijskega dne, pisal se je 5. julij 1996, je menda vse, kar se je v Krškem sposobno tako ali drugače premikati, drlo v "šoping center" v Leskovcu. V pritličju nakupovalnega centra je Mercator odprl svojo največjo samopostrežno trgovino v Sloveniji. 1200 razkošnih kvadratnih metrov, ki jih lahko primerjamo s katerokoli najnovejšo podobno trgovino v Evropi. In prav nič ne bi zardeli. 10.000 različnih izdelkov na nekaj sto metrih prodajnih polic, kombinirana prodaja po maloprodajnih in diskontnih cenah, od banan do risalnega žbljička.

Prenova pritličja je trajala tri mesece. Poleg celotnega vhodnega koridorja, v katerem so banka, cvetličarna, turistična agencija in bistro, so povsem prenovljeni in funkcionalno urejeni skladiščni prostori in dovozna pot z nakladalno "rampo".

Velik del prostora je namenjen hladilnim in zamrzovalnim linijam za prodajo delicatesnih izdelkov, svežega mesa in drugih zamrznjenih prehrabnih izdelkov. Poleg najsodobnejših strojev - od salamoreznic do računalniško vodenih tehtnic in blagajn, je v krški velikanki moč videti tudi vrsto drobnih in učinkovitih rešitev kot na primer posebno stojalo za košare s pekovskim pecivom, ki kupcu omogočajo vpogled v celotno ponudbo peciva ali poseben zabojček, razdeljen na več delov, v katere prodajalke odlagajo kupljen kruh, namesto da bi ga polagale na prodajni pult. Precej prostora je namenjenega prodaji svežega sadja in zelenjave.

Skratka, krška samopostrežna trgovina je neke vrste prototip notranje in zunanje ureditve, skladne z Mercatorjevo novo celostno podobo in preizkušnja prihodnje organizacijske ter programske zasnove prodaje.

VELIKANKA

Namestnik predsednika Mercatorjeve uprave **mag. Alojz Klemenčič** je v pozdravnem nagovoru udeležence otvoritvene slovesnosti seznanil z reorganizacijo Mercatorjeve trgovine in ambicijami na področju prenove in prestrukturiranja trgovske mreže, dodal je oris poti do tolikšne Mercatorjeve konkurenčnosti, ki bo zanesljivo pomenila višjo stopnjo donosnosti, kar je nedvomno pogoj za zadovoljstvo tako zaposlenih kot delničarjev z Mercatorjem.

V prvi vrsti pa morajo biti z Mercatorjem zadovoljni kupci. In to v Krškem zanesljivo bodo. V profitnem centru Preskrba računajo predvsem na kupce iz večjih krajev v bližini in na tiste s hrvaške strani, saj so prav njim namenili tudi dobršen del propagandnih sredstev.

Vrvico pred vhodom je prerezal eden najzvestejših sodelavcev profitnega centra Preskrba, sicer pa upravnik in poslovodja nakupovalnega centra **Franc Čizmek**. Big Band, ki ga sestavljajo člani krške godbe na pihala, je poskrbel, da se je na udeležence otvoritve prenesel njihov mladostni žar in da je razigranost džezovske glasbe delovala še bolj sproščujoče kot spoštljivo šaljiv nagovor krškega župana **Danila Sitarja**. Murenčki iz otroškega vrtca so prispevali ščepec prisrčnosti. Sončece pa je sijalo tako močno, da nam ni bilo toplo samo pri srčkih... Gotovo pa je bilo najtopleje pri srcu direktorju profitnega centra Preskrba **Viljemu Mančku**, ki si je po treh mesecih dnevnega nadzorovanja poteka del, temeljito oddahnil šele, ko je popeljal goste v trgovino in v njej, poleg njihovih zadovoljnih obrazov, zagledal tudi utrujene, vendar sijoče in nasmejane obraze zaposlenih v novi trgovini. Ti so 14 dni pred otvoritvijo v dveh izmenah polnili prodajne police. Vsak med njimi je v povprečju in po vseh zapovedih za razporejanje izdelkov, zložil na polico 416 različnih izdelkov.

Naj bo tako ali drugače - znamenja novega Mercatorja so očitna, le še na rentiranje vloženega denarja je treba počakati.



Tik pred otvoritvijo je bilo treba še marsikaj postoriti - komaj smo zbrali polovico kolektiva



Prenovljen bistro v nakupovalnem centru



MERCATORJEVA NOVA OBLEKA V SEŽANI

Odprtje prenovljenega marketa v Sežani (7. junija letos) je PC Nanos izrabil za tiskovno konferenco, na kateri so nekateri vodilni in strokovni delavci Poslovnega sistema Mercator in postojnskega Nanosa razčlenili rezultate zadnjega obdobja.

Živko Pregl, predsednik Mercatorjeve uprave, je na začetku nanizal nekaj impozantnih podatkov o Mercatorju, edinem velikem sistemu v Sloveniji, ki je ostal skupaj.

Mercator-Nanos je bil, po besedah njegovega direktorja **Milana Bajžlja**, eno od treh največjih žarišč izgube v celotnem poslovnem sistemu. Pred letom dni so pričeli s krizno sanacijo, danes pa je PC Nanos v fazi razvojne sanacije. Prenova njegove celotne maloprodajne mreže spada v program prenove večjega dela trgovin Mercatorja po celi Sloveniji, obenem pa Nanosu omogoča izhod iz krize.

Osnovni cilji prenove so: izboljšati celotno podobo trgovin, zagotoviti primerne pogoje za nakupovanje in delo zaposlenih, izpopolniti ponudbo, izboljšati poslovne rezultate ter prehiteti konkurenco. Posebej je poudarjena celovitost prenove, ki jo sestavl-

jajo programski, kadrovski in tehnično-investicijski sklopi.

Čisti primerljivi poslovni rezultati PC Nanos bo v letošnjem, v primerjavi z lanskim letom, boljši za preko 350 milijonov tolarjev. V maloprodaj bo prodaja letos narasla za več kot 30% v primerjavi z lani, prodaja na zaposlenega pa za preko 40%.

V poldrugem letu je PC Nanos obnovil 27 trgovin v Postojni, Ajdovščini, Babnem polju, Baču, Dolnji Košani, Pivki, Rakeku, Starem trgu pri Ložu in Velikih Blokah. S tem je dobil približno 2400 m² prodajnih, 100 m² skladiščnih in 180 m³ hladilnih površin. Za vse skupaj je porabil okrog 180 milijonov tolarjev. Napovedane so še nove "pomlajene trgovine" v Babnem polju, Cerknici in Jelšanah. Programsko so že zasnovane nadaljnje izpopolnitve trgovin v Ajdovščini in Postojni. Vodilo Nanosove prenove

trgovine je: trgovine morajo biti med prenavljanjem čim manj časa zaprte, z najmanjšimi možnimi stroški doseči kar največje učinke.

Pritličje nekdanje blagovnice v Sežani so preuredili v sodoben market. To je letos največja naložba Mercatorja v tem delu Slovenije. Prvo nadstropje, ki je bilo napolnjeno s komercialno neuspešnim prodajnim programom, za zdaj še prazno sameva in čaka na najboljšega ponudnika. Za prenovo marketa so rabili pet mesev in porabili 170 milijonov tolarjev. 550 m² prodajne površine je po videzu, tehnični opremljenosti in izboru izdelkov živilska prodajalna najvišjega razreda. 15 prijaznih in uglajenih delavcev sežanskega marketa pričakuje 35 do 40 milijonov tolarjev mesečnega izkupička.

Matjaž Marinček



S PLESOM IN MODO V POLETJE



Pomlad se v družbi Mercator-SVS tradicionalno končuje z elitnim plesom, ki je družabno in poslovno srečanje partnerjev, kupcev in vseh prijateljev Mercator-SVS.

Pika na letošnjega plesa je bila modna revija, na kateri so proizvajalci Labod, Mura, Almira, Veznine, Lisca, Elkroj in drugi predstavili modo sončnega poletja.

Tudi v specializirani trgovini Euro Fashion Design - Mura, so pred iztekom pomladi pokazali modo za dame in gospode.



ZAGNANI TRŽIČANI

Tudi v tržiškem profitnem centru Preskrba so bili vso pomlad živahni. Prenovili so vrsto trgovin, spremenili prodajne programe, najbolj vneto pa so gradili novo samopostrežbo v Kranju. Odprli jo bodo v začetku avgusta. Poleg izredno znižane kupne moči, Preskrba pesti tudi zasebna konkurenca. Tako mora ponudbo neprestano prilagajati cenovno dostopnim izdelkom, pri tem pa paziti, da ponudba ni siromašna in pomanjkljiva. Oboje ji za enkrat še kar uspeva. Najbolje gre prodaja v diskontnih trgovinah z živili, več težav pa je s prodajo v specializiranih trgovinah s pohištvom in tehničnimi izdelki.

So pa Preskrbini prodajalci izredno prijazni in ustrežljivi, za vsakega kupca se potrudijo najti izdelek, ki ga potrebuje, pa čeprav ga zanj posebej naročijo.



DOBROTE IZ GRAJSKE KAŠČE

Žužemberška zadruga Mercator-KZ Suha krajina je na pragu letošnjega poletja vabila v goste. "Pakarna Grad" je odprla svoja vrata in zadišalo je po piškotih in keksih z domačim okusom.

Otvoritev nove pekarnice je privabila ljudi od blizu in daleč. Lahko bi rekli, da je Suha krajina vkup drla. Kako tudi ne, saj je prišla pozdravit 19 novih delovnih mest in radovedno pogledat in pokušat, kako sodobna tehnologija zmora speči "Dobrote iz grajske kašče". Pozornost je gotovo veljala tudi kmetijskemu ministru **Jožetu Ostercu** in novomeškemu županu **Franciju Koncilji**.

Ministromi ugotovitvi, da se od samega kmetovanja le težko preživi, velja pritrditi. Pa tudi tej, da je majhen obrat za Slovenijo skoraj nepomemben, zelo pomemben pa za Žužemberk, ni kaj dodati. Še zlasti ne, ker bodo dobrote iz Pekarne Grad spečene iz surovin, ki so doma v okolici Žužemberka. Moka, sadje ... mesile in pekle bodo domačinke, ki se na domačo peko spoznajo.

Direktor žužemberške zadruge **Janko Skube** je v uspeh nove proizvodnje prepričan. Stavi na sposobne sodelavce, na krajevno pekovsko tradicijo in na nujno, da se kmetijska proizvodnja poveže s predelavo in na njun skupen nastop na trgu. Zadruga mora delovati kot most, ki trdno povezuje kmete z namenom, da bi ti čimprej prišli do gospodarsko zaključenih celot - družinskih kmetij, pri čemer zadruga ne misli zanemariti usklajenega razvoja obstoječih dejavnosti - trgovine in gostinstva. Po besedah Janka Skube-

ta prihodnost Slovenije ni samo v trgovanju, temveč jo je treba iskati tudi v proizvodnji, ki ustvarja novo vrednost, zaposluje. Zlasti slednje je Suhi krajini še posebej pomembno. Na začetku Pekarna Grad zaposluje 19 Žužemberčank, vse pa je pripravljeno za čas, ko bo v pekarni lahko delalo 30 ljudi, ki bodo lahko napekli do 450 ton "Dobrot iz grajske kašče".

"Dobrote iz grajske kašče" so torej na našem trgu novost, ki morajo najti prostor tudi na Mercatorjevih prodajnih policah. Res pa je, da se te že skoraj šibijo pod pekovski in slaščičarskimi izdelki "pekovi" in pekovi. Zato bo treba v prihodnje opraviti selekcijo med dobavitelji in izdelki. Prepričan sem, da bodo žužemberške "Dobrote iz grajske kašče" na Mercatorjevih policah dobile standardno mesto. Predvsem zato, ker so res dobre in zato, ker morajo imeti izdelki, ki prihajajo iz Mercatorjevih vrst, prednost pred zunanjimi dobavitelji.

Tisto popoldne so iz žužemberške kašče pridne "pekarice" prinašale kupe odličnega sladkega in slanega peciva. Učenci osnovne šole so igrali in peli, plešivski jagri pa trobili v rogove.

Stanko Klemenčič-Saražin



Prvi z leve: Janko Skube, direktor M-KZ Suha Krajina "Povezati kmetijstvo in predelavo je nujna."

ČASTITLJIVI OBLETNICI

Mesnine dežele Kranjske so novo ime za družbo, ki je nastala konec lasnkega leta z združitvijo ljubljanske Tovarne mesnih izdelkov in Meso Izdelkov iz Škofje Loke. Letos oba obrata praznujeta častitljivo obletnico - Tovarna mesnih izdelkov 90 let, Meso Izdelki 115 let svojega delovanja.

Za mesarsko obrt v Škofji Loki zgodovinski viri navajajo, da je bila dobro razvita že pred sedemsto leti. Urbarja iz leta 1291 in 1318 navajata, da so mesnice stale ob obzidju pri grajskih vratih s selške strani. Leta 1886 je Okrajno glavarstvo v Kranju izdalo nalog, da morajo Ločani urediti lastno klavnico, predvsem zato, da se "črni zakoli preženejo". Že leta 1887 je tesarski mojster I. Eržen s Šmarjetne gore pri Kranju izdelal prvi načrt za loško klavnico. 1903. leta pa so občinski mošje začeli zbirati dokumentacijo za postavitev klavnice. Odprta je bila 1906. leta in takrat so sprejeli tudi "klavniški regulativ", ki je določal pravila zakola in zanimovo - do konca prve svetovne vojne na loškem niso poznali črnih zakolov. Pozneje so klavnico večkrat prenavljali, dokler ni bila leta 1992 odprta ena najbolj modernih klavnic na Slovenskem. Klavnica ima - edina južno od Avstrije - kombinirano klavno linijo za zakol prašičev in govedi. Zmogljivost klavnice je zakol 85 prašičev in 28 govedi na uro.

Čeprav je objekt sredi loškega mestnega jedra prav nič ne kazi okolice. Okna so polna cvetja, obratovanje je urejeno tako, da z ničemer ne posega v okolje ali ga ogroža, saj klavnica obratuje po vseh sanitarnotehničnih in veterinarskih standardih.

Tudi ljubljanski mesarji imajo za seboj že stoletje organizirane dejavnosti. Leta 1881 so bili na tedanji in današnji Mesarski ulici urejeni objekti tedanje javne klavnice. na starem delu upravne stavbe je še danes dobro razpoznaven grb ljubljanskih mesarjev, v njem pa letnica 1886. V tem delu sedaj teče proizvodnja mesnih izdelkov. Zadnja najboljšežnejša rekonstrukcija stare klavnice, ki je dala pečat tudi razvoju mesarstva v Ljubljani, je bila leta 1926.

In kaj reči ob tako častitljivih jubilejih? Da imamo tradicijo, znanje, kakovost -le da vse to premalo izkoriščamo v tržne namene.

Prenovljena mesnica v Postojni

V Postojni niso pomlajene samo Nanosove trgovine. Od začetka letošnjega junija se sredi Postojne blešči tudi prenovljena mesnica Mesnin dežele Kranjske. Krpan se je spet naselil v svoji rodni Notranjski.

Trgovina je bila prenovljena v tridesetih dneh, čeprav je bilo načrtovanih le 15 dni. Pa sta izvajalec del in dobavitelj dodatne opreme zamujala in tako je Krpan prišel v svoje kraje z nekaj zamude.

Vrednost naložbe znaša dobrih sedem in pol milijona tolarjev. Pa bi bilo za prenovo potrebnih precej več sredstev, če za novo trgovino ne bi uporabili že plačane opreme, ki je bila namenjena za prenovo delikatesne trgovine na Maistrovem trgu v Kranju. Tam take trgovine zaradi lastniškega spora z občino, ne bo. Tudi po tehnološki plati je trgovina plod znanja strokovnjakov mesnin dežele Kranjske.

V novi trgovini Mesnine dežele Kranjske Postojnčanom prodajajo kakovostne izdelke in sveže meso, zraven pa tudi to in ono, kar gospodinje dnevno potrebujejo za svoje kuharske umetnije. Prijazno osebje se bo potrudilo, da se bo med pravimi Krpanovimi rojaki "slišal le dober glas o tistem ljubljanskem Krpanu, ki jenotranjskega za svojega vzel".

Jasim Mrkalj



DROGERIE-MARKT - DRUGAČNA POT DO USPEHA

Gotz Werner, ustanovitelj in solastnik verige Drogerie-Markt, vodi podjetje drugače kot njegova konkurenca. Na nenapovedane kontrolne obiske trgovin ne da veliko, obisk v njih napove vnaprej. Kot strokovnjak takoj opazi, ali je trgovina dobro ali slabo vodena, čeprav se v mariskteri trgovini na njegov obisk tudi posebej pripravijo.

Brez nastopaštva in sproščeno

Gospoda Wernerjem smo spremljali na njegovem obisku trgovin v predelu Rhein-Main. Poslovodkinja trgovine v bližini Frankfurta je za obisk vedela že par dni prej. Ura je pol desetih dopoldne. Za to dopoldansko uro je v trgovini nenavadno veliko kupcev. Mlada poslovodkinja pozdravi svojega šefa prijazno in sproščeno, nato pa se posveti strankam. Tudi Werner se obnaša povsem naravno. Nobenega trepljanja po ramenih ali pretirano vljudnega besedičenja, čeprav veliko šefov počne prav to z namenom, da bi bili videti še posebej prijazni in "ljudski".

Šef **dm** se na obisk ni pripeljal s težko limuzino, kot to zaradi statusa počno mnogi šefi. Pripeljal se je z zasebnim avtomobilom, ne preveč ugledno Toyota Caravan, ki jo potrebuje kot oče sedmih otrok.

Sproščeni odnosi med šefom in zaposlenimi so za **dm** značilni. Pa naj gre

za odnose med zaposlenimi v vodstvu podjetja, med sodelavci na sedežu podjetja v Karlsruhe ali med zaposlenimi v okoli 600 trgovinah.

Veriga drogerij **dm** se dejansko razlikuje od konkurence. Pri konkurenčnem drogeristu Schleckerju motivacijo nado-meščata strah in pritisk. Poleg tega Schlecker svoje zaposlene že dalj časa plačuje pod veljavno tarifo pogodbo.

Zaposleni v **dm** se pogosto pogovarjajo o plačah. Mnogi zaslužijo znatno več kot kjerkoli drugje v tradicionalno slabo plačani detajlistični dejavnosti. Dobre plače niso posledica visokih cen. Nasprotno: **dm** je v svoji branži med cenovno najugodnejšimi podjetji. Pred dvema letoma so vpeljali sistem trajno nizkih cen in sistem odlično deluje. Zaposleni so motivirani, kupci hvalijo trgovca, dobavitelji radi sodelujejo z njimi. Podjetje ustvarja dobiček. Drogerie-Markt je izjemno podjetje, ki ga vodi izjemni podjetnik.

Že na začetku drugače kot konkurenti

Gotz Werner je star 52 let; ko je imel 29 let, je v Karlsruhe odprl prvo trgovino. Po poklicu drogerist, je že takrat delal vse drugače kot so delali njegovi poklicni kolegi. Vedel je, da bodo za tradicionalne drogeriste prišli težki časi, saj je zakonodajalec ravno v tistem času odpravil zaščitne cene za izdelke z blagovno znamko, ki so dolgo časa ščitile konvencionalno trgovino pred cenejšimi ponudniki blaga.

Werner je stavil na samopostrežni način prodaje. Oblikoval je jasno strategijo prodajalne; odpovedal se je vsem izdelkom, ki po njegovem mnen-

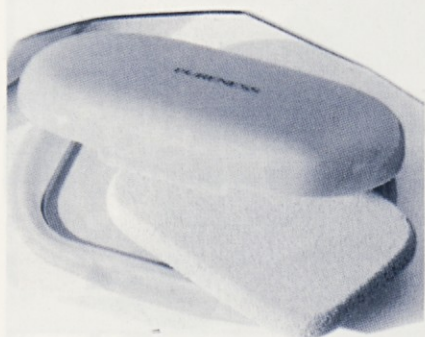
ju niso sodili v normalno drogerijsko trgovino na drobno. Znižal je tudi cene. Doma, v očetovi drogeriji v Heidelbergu, svojih zamisli ne bi mogel uveljaviti. Tudi pri drgerijskem podjetju Idro v Karlsruhe, kjer je bil zaposlen kot menedžer, je naletel na nerazumevanje in odpor, zato je dal odpoved. Idro je šel par let kasneje v stečaj.



Svoj prvi **dm** je odprl v eni najprometnejših ulic v Karlsruhe. Oblečen v bel delovni plašč je tudi sam stregel v prodajalni. Deset mesecev kasneje je odprl prodajalno v Mannheimu. Pet let kasneje je bil že lastnik 100 trgovin. Danes ima podjetje samo v Nemčiji 343 prodajaln, ostalih 263 trgovin pa je v Avstriji, na Madžarskem, na Češkem, v Sloveniji in v Italiji. Zaposlenih je 6100 delavcev, letni promet znaša skoraj dve milijardi mark. Levji delež prometa se ustvari v nemških trgovinah.

Werner je lastnik polovice podjetja, druga polovica pripada družbeniku Lehmannu, ki se ukvarja s prodajo živil in

je leta 1974 dokapitaliziral **dm**, venar pri vodenju podjetja ne sodeluje.



Sedem jih je čisto dovolj

Sedemčlansko vodstvo podjetja, kjer je Werner prvi med enakimi, vendar brez posebnih resorskih zadolžitev, razpravlja o vseh pomembnejših vprašanjih. Razprave so pogosto prav ostre, vendar brez osebnih žalitev, saj bi te lahko povzročile pretirano fluktuacijo vodilnega osebja. Tako pa je šest od sedmih vodilnih menedžerjev na svojih položajih že več kot šest let, trije med njimi celo preko 10 let. Vsak izmed šestih članov vodstva ima poleg svoje osnovne poslovne zadolžitve kot so finance, marketing še dodatno nalogo - skrb za prodajo v posamezni regiji. Tako se vsak med njimi še posebej zaveda, da morajo biti vse poslovne poteze usmerjene zgolj v prodajo.

Hierarhična struktura je dokaj enostavna. Za prodajo po posameznih kra-

razveselile blagajničarke, ki tako svoje delo vedno končajo ob isti uri.

Podjetje je tudi tehnično dobro opremljeno. Vse prodajalne so opremljene s sodobno POS opremo. Poslovodje tako lahko vsak hip ugotovijo konjunktornost in dobičkanost prodajanih izdelkov. Zaradi neposrednih računalniških povezav so podatki vsak hip dostopni tudi centrali.

Poslovodje imajo pravico razširiti ali skrčiti izbiro izdelkov, če s tem lahko ustvarijo večji promet in tako več prispevajo k pokrivanju planiranih stroškov. Tudi cene smejo znižati, če se na tržišču pojavi agresiven konkurent.

Stroški in plače

S tovrstnimi ukrepi vodje enot vplivajo na svoje prejemke. Stalni osnovni plači sledi vsake štiri mesece še gibljivi del plače. V primeru, da trgovina ustvari več, kot zanjo določa plan stroškov, se polovica presežka razdeli zaposlenim. Po zaključnem računu za leto 1995 so zaposleni s polnim delovnim časom v povprečju prejeli po 2000 mark gibljivega dela plače. Poslovodja je lahko na ta način mesečno zaslužil tudi do 7500 mark, kar je izjemen zaslužek v trgovini na drobno.

Tudi o osnovnih plačah se v podjetju pogosto pogovarjajo. Odgovorni v centrali, odgovorni za posamezne regije ter vodje enot na skupnem sestanku razpravljajo o pogledih in pričakovanjih glede osnovnih plač. Vodstvo podjetja na koncu določi, za koliko se sme povečati celotni obseg plač. Za leto 1995 je znašalo povečanje 6 odstotkov.

Dobro se razumejo brez sindikata in soupravljanja

Vodstvo je v zvezi s plačami zelo enotnega mnenja - za zaposlene je pomembno, da so osnovne plače transparentne. Dobre plače v **dm** lahko izplačujejo le zato, ker visoko motivirani sodelavci dosegajo višjo prodajo na kvadratni meter prodajne površine kot v konkurenčnih podjetjih.

Werner meni, da so zaposleni v trgo-

vini na drobno na splošno dosti preslabo plačani. Iz tega bi lahko sklepali, da je Werner somišljenik sindikata Zveznega trgovinskega združenja. Toda Werner ne da veliko na sindikate in delavsko soupravljanje. V njegovem podjetju ni sveta delavcev, niti zanj med zaposlenimi ni posebnega zanimanja. Zaposleni se lahko o vsakem problemu pogovorijo neposredno z vodstvom podjetja. V večini primerov pa pogojev za ustanovitev sveta delavcev sploh ne izpoljujejo, ker je pogosto zaposlenih manj kot pet delavcev, kar je minimalni pogoj za ustanovitev sveta delavcev. Sindikati že nekaj let pritiskajo na vodstvo **dm**, da bi vendarle dopustili oblikovanje sveta delavcev. Vendar je Werner mnenja, da tako dobro podjetje ne potrebuje sveta delavcev. Na tovrstno utemeljitev sicer sindikati energično reagirajo, vendar se sekretar Zveznega združenja trgovine strinja, da je veliko podjetij, ki bi bolj potrebovala svet delavcev kot **dm**. Sindikati komaj kdaj dobijo kakšno pritožbo zaposlenih v **dm**, medtem ko so sindikalni spori pri konkurenci že kar stalnica.

Pritoževanje konkurentov jih ne gane

Zato pa se nad podjetjem tem bolj pritožuje konkurenca. Marca 1994 je **dm** znižal cene vsem 8000 izdelkom. Na ta način je Werner reagiral na izgubo tržnega deleža. Ekspanzijo je moral za nekaj časa ustaviti. Na severu



jevnih območjih je odgovornih 20 delavcev, ki so neposredno podrejeni vodstvu podjetja. Nato sledijo vodje trgovin, ki v nekaterih primerih kar sami določajo regijsko odgovorne vodje. Po Wernerjevem mnenju ni dovolj, da regijski vodje uživajo zaupanje vodstva, predvsem jim morajo zaupati vodje trgovin.

Poslovodska svoboda in plače

Poslovodje lahko odločajo o izbiri in cenah izdelkov. Odločajo n.p.r. tudi o tem, kdaj je najprimerneje opraviti blagajniške obračune - ali v mirnih jutranjih urah ali zvečer po izteku obratovalnega časa. Možnosti odločanja o tej zadevi so se najbolj



Nemčije še danes nima svojih prodajal, pa tudi v bivši Vzhodni Nemčiji jih ima le nekaj.

Redne cene v **dm** so pogosto celo nižje od posebnih ponudb v konkurenčnih podjetjih. Konkurenca zmerja Wernerja kot "uničevalca vrednosti". Nekatera trgovska podjetja so od proizvajalcev izdelkov znanih blagovnih znamk zahtevala prekinitev dobav **dm**, zahtevala so tolikšno zaostritev nabavnih pogojev, da bi moral nepriljubljeni konkurent dvigniti cene. Reakcija na pritisk je bila različna. Nekateri proizvajalci so na Wernerja naslovili kritična pisma, drugi so celo prenehali dobavljati. Trajalo je le kratek čas.

Spoznali so, da ima sistem trajno nizkih cen prednost pred občasnim akcijskem zniževanju cen, saj blagovni tokovi potekajo bolj enakovredno. Poleg tega se lahko proizvajalci pogajajo o prodajnih pogojih le enkrat letno in pogosti obiski zaradi dogovarjanja o novih rabatih, niso potrebni.

Pregleden sistem cen

Sistem cen je v **dm** zelo pregleden. Na polici lahko kupci preberejo datum zadnje spremembe cene izdelka.

Največje prodajne verige z drogerijskim blagom v letu 1995 (prodaja v Nemčiji v mio mark)

1. Schlecker	5350
2. Ihr Platz	1501
3. Mueller	1350
4. dm	1163
5. Kaiser s Drugstore	1088
6. Rosmann	920
7. Drospa (Douglas)	625
8. Idea, Sconti (Rewe)	500
9. Budnikowsky	300
10. Spinnrad	97

Za cene **dm** jamči, da se vsaj štiri mesece ne bodo povišale.

Wernerja svari, da podjetje s tovrstno cenovno politiko ne more preživeti. Donos prodaje se je v **dm** res znižal. Toda, šef financ zelo natančno ve, da je treba pri tej cenovni politiki znatno več prodati. Doslej se je računica izšla.

V letu 1995 so v **dm**, v primerjavi z letom poprej, fizično prodajo povečali za 22 odstotkov, prihodki od prodaje pa so se povečali za 14 odstotkov in to na tržišču, ki stagnira. Denarni tok se je povečal za 40 milijonov mark.

Werner se ne boji konkurence, četudi bi prevzela njegov sistem. Meni, da ima **dm** boljši izhodiščni položaj saj je v letu 1995 povečal tudi tržni delež.

Spremljanje konkurence ima pri **dm** pomembno vlogo. Kadar Werner potuje in obiskuje svoje prodajalne, zelo rad obišče tudi trgovine svojih konkurentov. Razveseljujejo ga praznine na policah in predvsem visoke cene. Če je le preveč radoveden in ga

zaposleni ogovorijo, se jim predstavi kot konkurent, ki ga zanima ponudba. Reakcije so običajno prijazne, posebno pri zaposlenih v Schleckerjevih prodajalnah.

Revija Manager Magazin števil. 6/96, prevedla in priredila: Marjana Olstrak



TA VESELI DAN - 15. JUNIJ V KRŠKEM

*Preskrba mi vabilo je poslala,
naj sem z veseljem se odzvala,
po Mercatoriadi pesmico sem napisala:
O, kako velika je ta Mercatorjeva družina!
Iz vseh krajev slovenskih se je zbrala,
da bi skupaj praznovala.*

*Se skupaj veselila,
športnike bodrila.*

*Pri tem ni važno,
kakšna kolajna se bo na prsih svetila,
važno je, da se je ekipa športno borila.
Deset najboljših je nagrade prejelo,
za svoje vrline in delo.*

*Čestitke prav vsem iz srca,
po takih naj se Mercator spozna!*

*Za vse je bilo poskrbljeno,
žejno ni grlo ostalo nobeno!*

*Dobrot so bili polni trebuh,
plesali niso samo največji lenuhi!*

*Godci so godli in pevci so peli,
tudi starejši smo se zavrteli.*

*Majice z znakom smo novim dobili,
da jih Mercatorju v ponos bomo nosili.*

*Marsikdo dodal bo še kapo,
drag spomin na Mercatorjevo klapo.*

*Zame Dan M je bil praznični dan,
mnogim nekdanjim kolegom segla sem v dlan.*

*Z najboljšim sosedom vsak druži se rad,
pa naj bo v Mercatorju star ali mlad!*

*Hvala vsem, ki za Mercatoriado skrbite
in nas tudi tako v Mercatorju skupaj držite.*

*Tiste, ki v njem so komaj služiti začeli
in tiste, ki z njim smo dolga leta živeli.*

*Upokojenka Mercator-PC Preskrba
Simona Jakš*



PLAVANJE

MOŠKI - KATEGORIJA C

1. KOVAČ BOGDAN, PSM
2. JURE JEŽ, PSM
3. KERIN BORIS, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
4. VODNIK NANDE, PSM
5. RAŠČAN MARJAN, M-SVS
6. FRANC ALOJZ, ETA
7. ŠPANGER MITJA, M-KZ KRKA

KATEGORIJA B

1. BEVC ALEKSANDER, KZ KRKA
2. STRAJNAR MIRO, PSM, PC SZ
3. ŽGANEC JOŽE, PSM
4. MLINARIČ MILIVOJ, ETA
5. PETRIČ LEOPOLD, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
6. JOKSIMOVIČ DARKO, PSM
7. VENCEJBERGER BORIS, PSM, PC SZ
8. KLEMENČIČ FRANCI, M-KZ KRKA
9. OGRIZEK JOŽE, M-SVS
10. VRHOVNIK MILAN, ETA

KATEGORIJA A

1. ZUPANČIČ TOMAŽ, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
2. KOSI MITJA, M-SVS
3. TOMC MARJAN, PSM
4. ŠTIH BOJAN, ETA
5. PODJED BLAŽ, ETA
6. BUBNIČ GORAN, KZ KRKA

EKIPNO

1. PSM 1 (KOVAČ, STRAJNAR, ZUPANČIČ)
2. PSM 2 (JEŽ, ŽGANEC, TOMC)
3. M-KZ KRKA (ŠPANGER, BEVC, BUBNIČ)
4. ETA (FRANC, MLINARIČ, ŠTIH)
5. M-SVS (RAŠČAN, OGRIZEK, KOSI)

ŽENSKÉ

KATEGORIJA C

1. RIFELJ ANDREJA, M-KZ KRKA
2. CERAR MARIJA, ETA
3. SODNIK CILKA, ETA
4. PERNEK MIMICA, M-SVS

KATEGORIJA B

1. HRIBERŠEK SLAVKA, PSM
2. KUJUNDŽIČ SILVA, M-SVS
3. BLEJC VANDA, ETA
4. MAROŠLIČ ERNADA, M-KZ KRKA

KATEGORIJA A

1. ŠTERMAN MILENA, M-SVS
2. MAKOTER ALENKA, ETA
3. PELKO NATALIJA, M-KZ KRKA
4. STAROVLASNIK SIMONA, ETA



EKIPNO

1. M-SVS (PERNEK, KUJUNDŽIČ, ŠTERMAN)
2. ETA (CERAR, BLEJC, MAKOTER)
3. M-KZ KRKA (RIFELJ, MAROŠLIČ, PELKO)

KEGLJANJE

MOŠKI - EKIPNO

	ŠT. KEGLJEV
1. PSM, PC SADJE ZELENJAVA 1	2483
2. PSM, PC SADJE ZELENJAVA 2	2353
3. GOREN. MLEKARNE KRANJ	2346
4. M-SVS 1	2293
5. PSM 1	2258
6. M-KZ KRKA NOVO MESTO	2231
7. MESNINE DEŽELE KRANJSKE	2229
8. M-DEGRO PORTOROŽ	2169
9. PSM, PC TRGOPROMET KOČEVJE	2141
10. ETA KAMNIK	2106
11. ZMAJČKOV BUTIK LJUBLJANA	2034
12. M-SVS 2	1906
13. PSM, PC JELKA RIBNICA	1870
14. M-HOTEL ILIRIJA	1866
15. PSM, PC GROSIST LJUBLJANA	1835
16. EMBA LJUBLJANA	1781
17. PSM, PC DOLOMITI	1775
18. M-KZ SEVNICA	1724
19. PSM 1	1537

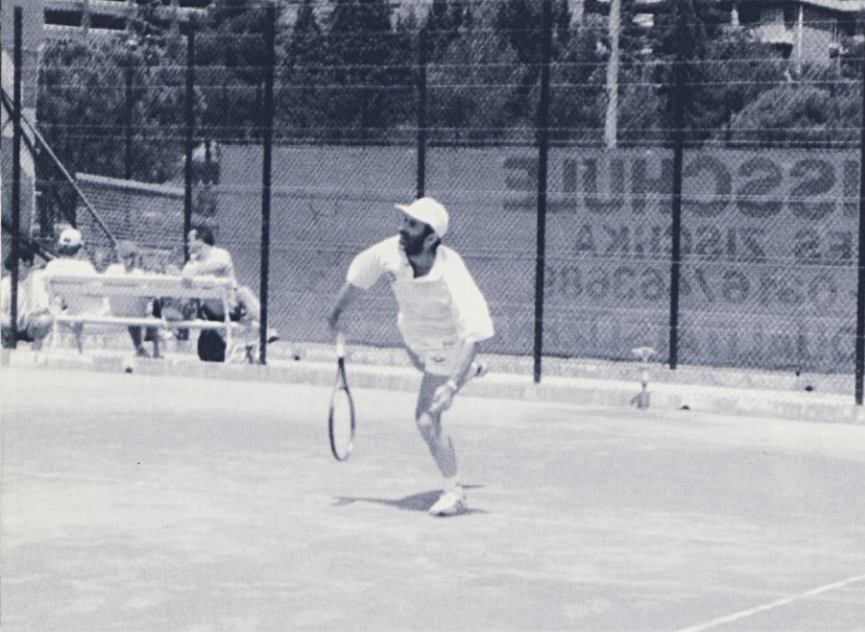
MOŠKI - POSAMEZNO

1. MOJMIR BORTEK, PSM, PC SZ 1	880
2. SUAD DIZDAREVIĆ, PSM, PC SZ 1	864
3. VOJKO MOJŠKERC, PSM, PC SZ 2	857
4. PAVEL GRIL, PSM, PC SZ 2	846
5. DRAGO PUKŠIČ, M-SVS 1	837
6. MATIJA DEŽMAN, GOR.MLEKARNE	823
7. SEAD MULALIĆ, PSM, PC SZ 1	814
8. JOŽE KRIŽNAR, GOR. MLEKARNE	809
9. VILI CELEC, MESNINE DEŽELE KR.	807
10. MIRO VAUPOTIČ, PSM, PC SZ 1	796
11. ŠIME KARADŽA, PSM 1	795
12. MATJAŽ VIDIC, PSM 1	785

ŽENSKE - EKIPNO

1. HOTEL SREMIČ KRŠKO	1474
2. PSM, PC NANOS CERKNICA	1445
3. M-DOLENJSKA, PC GRADIŠČE	1406
4. M-KZ KRKA	1375
5. PSM, PC SADJE ZELENJAVA	1307
6. ETA KAMNIK	1245
7. M-HOTEL ILIRIJA	1193
8. M-SVS	1160
9. PSM, PC JELKA RIBNICA	975
10. GORENJSKE MLEKARNE	901
11. PSM	778
12. PSM, PC JELKA RIBNICA 2	713





ŽENSKE - POSAMEZNO

- | | |
|-------------------------------------|-----|
| 1. JOŽI ULE, PSM, PC NANOS | 808 |
| 2. MILENA VEBER, M-DO., PC GRADIŠČE | 801 |
| 3. LOJZKA ŠKAFAR, M-HOTEL SREMIČ | 795 |
| 4. DUŠANKA ŠKEDELJ, M-KZ KRKA | 786 |
| 5. ANDREJA RIFELJ, M-KZ KRKA | 777 |
| 6. OLGA STAROVASNIK, ETA | 752 |
| 7. SONJA KOSTEVEC, M-HOTEL SREMIČ | 740 |
| 8. MARIJA KRAŠEVEC, PSM, PC NANOS | 723 |

TENIS

ŽENSKE

1. VIDIC SONJA, PSM
2. RIFELJ ANDREJA, M-KZ KRKA
3. PELJHAN TATJANA, M-KZ KRKA
4. JUŽNIČ HELENA, PSM, PC TRGOPROMET
5. KOPRIVEC IRENA, PSM
6. AHLIN DARJA, EMBA
7. LUKŠA TATJANA, PSM
8. JERMAN REGINA, M BANKA
9. ŠOLMAJER JELKA, M-OPTIMA
10. SIVEC SONJA, ETA
11. VALJAVEC IVANA, GORENJSKA MLEKARNA
12. BITENC DIJANA, OLJARICA
13. ŠUBIC MOJCA, GORENJSKA MLEKARNA
14. ČENDAK MORENA, M-DEGRO
15. KUKMAN-LOVŠIN IVA, EMBA
16. CVETKO MAGDA, EMBA

MOŠKI B

1. KOTAR ALOJZ, PSM
2. ZORČIČ JANKO, M-KZ KRKA
3. ZOR BOJAN, PSM
4. KODELA FRANC, PSM
5. GRADIŠAR DJURO, PSM, PC SADJE ZELENJAVA
6. KUŠLAN JANEZ, EMBA
7. KAVČEVIČ JOŽE, M-SVS
8. KLEMENČIČ MARJAN, SLOSAD
9. MRKALJ JASIM, MESNINE DEŽELE KRANJSKE
10. KRANJC PAVEL, PSM
11. PRVINŠEK FRANC, PSM
12. MERZDOVNIK BOJAN, PSM
14. KUSSEL HERMAN, M-DEGRO
15. ALOJZ FRANC, ETA
16. DERMATJA ANTON, ETA
17. BRIC IGOR, M-KZ KRKA
18. GOSLAR PRIMOŽ, M-OPTIMA
19. ŠEGA STANE, PSM, PC TRGOPROMET
20. CVEK ZVONKO, M BANKA
21. ZUPANČIČ HENRIK, ETA
22. MARINČEK TUGO, PSM
23. OSENJAK IVAN, PSM, PC SADJE ZELENJAVA
24. VAUPOTIČ MIRO, PSM, PC SADJE ZELENJAVA

MOŠKI A

1. SAJE TOMAŽ, MESNINE DEŽELE KRANJSKE



2. ŠTRUKELJ TOMAŽ, PSM, PC SADJE ZELEJAVA
3. KOLAR JOŽE, M-KG KOČEVJE
4. MESOJEDEC MARKO, OLJARICA
5. MERSLAVIČ MIŠO, M-KZ KRKA
6. VOVK MIRAN, ETA
7. KRIVOROTOV IZTOK, EMBA
8. BABIČ JERKO, M-KG KOČEVJE
9. BAJŽELJ MILAN, PSM, PC NANOS
10. JENKO TOMAŽ, MESNINE DEŽELE KRANJSKE
11. JOKSIMOVIČ DARKO, PSM
12. SLAK ALEKSANDER, M-TRGOAVTO
13. MERHAR BRANKO, M-KG KOČEVJE
14. FILIPČIČ ERVIN, M-TRGOAVTO
15. JARC BRANE, PSM
16. KOŠIR DUŠAN, OLJARICA
17. KOŠIR TONE, PSM, SADJE ZELEJAVA
18. ČIKOVIČ ŽELJKO, M-TRGOAVTO
19. ZAKRAJŠEK MIRO, M-TRGOAVTO
20. POŽAR BORIS, M-DEGRO
21. KOSI MITJA, - M-SVS
22. BALON IVAN, M-KZ KRKA
23. RUTAR ROBI, EMBA
24. WILDMANN BORUT, PSM
25. PAVLOVIČ ALEKSANDER, PSM
26. MULEC ZLATKO, M-SVS
27. JEGLIČ JERNEJ, GORENJSKE MLEKARNE
28. TURK BOJAN, PSM, PC TRGOPROMET
29. PINTERIČ ALJAŽ, ETA
30. DROZDEK IZTOK, M-SVS
31. ŽAGAR TONE, PSM, PC TRGOPROMET
32. MIKLIČ FRANC, PSM, PC TRGOPROMET
33. LACIJAN IZTOK, PSM
34. KALIN STANE, ZAVAROVALNICA MERCATOR
35. MARČAN MATJAŽ, M-HOTEL ILIRIJA
36. KRIVEC DANIJEL, PSM
37. JURŠE RASTO, EMBA
38. MALI ROBERT, PSM, PC GROSIST
39. ŠILJKOVIČ MIRAN, M-SVS
40. MIRNIK MATJAŽ, PSM
41. KOTNJEK BRANE, PSM, PC TRGOPROMET
42. KMET JAKA, PSM

EKIPNO

- PSM1
M-KZ KRKA
M-KZ KRKA 2
PSM 2
PSM 3
EMBA
ETA
M-DEGRO
PSM 4

EKIPNO

1. PSM 1 (VIDIC, KOTAR, ŠTRUKELJ)
2. M-KZ KRKA 1 (RIFELJ, ZORČIČ, MERSLAVIČ)
3. PSM 2 (JUŽNIČ, ZOR, BAJŽELJ)





KOŠARKA

ŽENSKE

1. M-KZ KRKA
2. M-SVS
3. ETA

MOŠKI

1. M-KG KOČEVJE
2. PSM, PC TRŽIČ
3. M-SLOSAD
4. OLJARICA
5. PSM
6. M-KZ KRKA
7. ETA 2
8. M-TRGOAVTO
9. ETA 1
10. PSM 2
11. PSM, PC NANOS
12. M-SVS

ŠAH

1. PSM, PC TRGOPROMET
2. M-SVS
3. M-KZ KRKA
4. GORENJSKA MLEKARNA
5. ETA 1
6. M-HOTEL ILIRIJA
7. PEKARNA GROSUPLJE
7. ETA 2 (HORTUS)

STRELJANJE

ŽENSKE - POSAMEZNO

	ŠT. KROGOV
1. ZDENKA GIBIČAR, M-SVS 1	155
2. JUSTINKA COLNAR, M-SREMIČ	154
3. SIMONA STAROVASNIK, ETA	146
4. SLAVICA RAŠČAN, M-SVS 1	136
5. MILENA NEDANOVSKI, M-KZ KRKA	133
6. IRENA ROSIČ, M-SVS 2	130
7. MARIJA VIŠENJAK, M-SVS 1	129
8. KRISTINA ANTOLIČ, M-SVS 2	127
9. LIDIJA FISTRAVEC, M-SVS 2	122
10. HELENA POZNIČ, M-SREMIČ	117

ŽENSKE - EKIPNO

1. M-SVS 1 (GIBIČAR, RAŠČAN, VIŠENJAK)	420
2. M-SREMIČ (COLNAR, BASTIČ, POZNIČ)	385
3. M-SVS II (FIŠTRAVEC, ANTOLIČ, ROSIČ)	379
4. ETA (OSOLNIK, KOVAČ, STAROVASNIK)	368
5. M-KZ KRKA (JERMAN, RIFELJ, NEDANOVSKI)	347
6. M-AGROKOMBINAT (GERŠAK,	



GROZINA, SLIVŠEK)

220

MOŠKI - POSAMEZNO

1. DANILO JANŽEKoviČ, M-SVS 1	179 (89)
2. ADOLF HVALEC, M-SVS 1	179 (88)
3. ZVONKO MLAKAR, SVS I	173
4. ALOJZ ZUPANIČ, M-KZ KRKA	165
5. SREČKO PULKO, M-SVS 2	162 (83)
6. FRANC HRNČIČ, M-SVS 1	162 (82)
7. MILAN JENČIČ, M-OLJARICA	159
8. MARJAN ŠKRINJAR, M-SVS 2	155
9. BOJAN ŠTIH, ETA	150
10. DANIJEL KRIVEC, PSM	149

MOŠKI - EKIPNO

1. M-SVS 1 (HRNČIČ, JANŽEKoviČ, HVALEC, MLAKAR)	693
2. M-KZ KRKA (DOBERDRUG, SRČIČ, ZUPANIČ, KLEMENČIČ)	603
3. M-SVS 2 (PULKO, ŠKRINJAR, ROŽMAN, HVALEC)	581
4. OLJARICA (JENČIČ, ČIMŽAR, HUSEINOVIČ, TROBEC)	572
5. PSM - (KRIVEC, GARBAJS, LACIJAN, BURNIK)	535
6. ETA (SPRUK, KLEMENC, ŠTIH, REMS)	533
7. PSM, PC PRESKRBA KRŠKO (KERIN, KERIN, LEVIČAR, ZUPANIČ)	492
8. M-SLOSAD-HLADILNICA ZALOG (SKUBE, BASIČ, LUKMAN, TOMC)	466
9. PSM, PC SZ (JANŽEKoviČ, ČERME, MULALIČ, VANZELBERGER)	441
10. M-AGROKOMBINAT 1 (JUREČIČ, ČRNE, REPŠE, KOZOLE)	431
11. M-AGROKOMBINAT 2 (KLEMENČIČ, ARNŠEK, STIPIČ, STOPAR)	416

NAMIZNI TENIS

ŽENSKE - EKIPNO

1. M-SVS 1
2. M-DEGRO
3. OLJARICA
4. ETA
5. M-KZ KRKA
6. M-SVS 2

MOŠKI - EKIPNO

1. M-SVS 3
2. M-DEGRO
3. M-SVS 1
4. PSM, PC GROSIST 2
5. M-SVS 2
6. PSM, PC SADJE ZELENJAVA 1
7. M-KZ KRKA
8. PSM, PC SADJE ZELENJAVA 2
9. ETA 1

10. ETA 2
11. M-HOTEL ILIRIJA
12. PSM, PC GROSIST 1
13. M-DEGRO 2

ODBOJKA

ŽENSKE

1. PSM 1
2. M-KG KOČEVJE
3. M-AGROKOMBINAT
4. M-KZ SEVNICA
5. M-SLOSAD
6. M-KZ KRKA
7. M-SVS
8. ETA
9. PSM, PC SEVNICA

MOŠKI

1. M-TRGOAVTO
2. M-SVS
3. EMBA
4. M-KZ KRKA
5. M-SLOSAD
6. PSM
7. ETA 2
8. ETA 1

MALI NOGOMET

1. M-TRGOAVTO
2. PSM, PC SADJE ZELENJAVA
3. M-DEGRO
4. M-SVS
5. EMBA
6. ZMAJČKOV BUTIK
7. OLJARICA
8. M-KMEČKA ZADRUGA SEVNICA
9. M-KZ KRKA
10. M-AGROKOMBINAT
11. M-DOLENJSKA
12. ETA

VLEČENJE VRVI

1. M-AGROKOMBINAT
2. M-KZ KRKA
3. KMEČKA ZADRUGA SEVNICA
4. ETA
5. PSM, PC NANOS
6. DEGRO
7. PSM, PC SADJE ZELENJAVA
8. M-SVS
9. PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
10. M-HOTEL ILIRIJA
11. M-DOLENJSKA, PC GRADIŠČE



KROS

MOŠKI A

1. IMPERL JANEZ, PSM, PC SEVNICA
2. KOSEM DRAGO, M-KZ SEVNICA
3. ŠTIH BOJAN, ETA
4. OGRIN DUŠAN, ETA
5. STRGAR ANDREJ, M-AGROKOMBINAT
6. MIKEC MARKO, M-KZ KRKA
7. KERIN ALOJZ, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
8. PUCELJ JAKA, M-KZ KRKA
9. MODNIK FRANC, ETA
10. JURAK DAMIR, M-DOLENJSKA, PC GRADIŠČE
11. KOJC ALOJZ, M-SVS
12. HRIBAR JANEZ, ETA
13. MAHN DANIJEL, PSM, PC SEVNICA
- JAGODIČ DRAGO, PEKARNA GROSUPLJE

MOŠKI B

1. ILAR STANE, M-KZ KRKA
2. BRLEK SILVO, M-SVS
3. KLEMENČIČ FRANC, M-KZ KRKA
4. BOSNIČ EKREM, M-HOTEL ILIRIJA
5. JENČEK MARKO, PSM, PC NANOS
6. SENIČAR DRAGO, M-KZ SEVNICA
7. SAKELŠEK SREČKO, M-SVS
8. JEGLIČ BRANE, ETA
9. TOMŠIČ ALEŠ, PSM, PC NANOS
10. KASTELIC LOJZE, PEKARNA GROSUPLJE
11. CVELBAR SREČKO, PSM, PC SEVNICA

MOŠKI C

1. VENCELJ ANTON, PEKARNA GROSUPLJE
2. ZALAŠČEK ALOJZ, M-KZ SEVNICA
3. KOSEM DRAGO, PSM, PC SEVNICA
4. SRČIČ JOŽE, M-KZ KRKA
5. KODRA RAFKO, ETA
6. RANTAŠA FRANC, M-SVS
7. KRANJČEVIČ JOŽE, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
8. PREGI ŽIVKO, PSM
9. ŠPANGER MITJA, M-KZ KRKA
10. ŠIMENC FRANC, ETA
11. ZADNIK JOŽE, PSM, PC SADJE ZELENJAVA
12. KERIN BRANKO, ETA

13. RAŠČAN MARJAN, M-SVS

14. JURAK MIRAN, M-DOLENJSKA, PC GRADIŠČE

EKIPNO

1. PSM, PC SEVNICA, PC NANOS (IMPERL, KOSEM, JENČEK)
2. M-KZ SEVNICA (KOSEM, SENIČAR, ZALAŠČEK)
3. M-KZ KRKA (MIKEC, ILAR, SRČIČ)

ŽENSKE A

1. HRIBAR JANJA, M-DOLENJSKA, PC GRADIŠČE
2. KUCHAR META, M-AGROKOMBINAT
3. POŽUH KAROLINA, M-AGROKOMBINAT
4. AHČIN MARIJA, ETA
5. KRUSIČ MELITA, M-SVS
6. KUSTEL NATAŠA, ETA
7. MLAKAR MARJANA, M-SVS
8. LAMOVŠEK BERNARDA, ETA
9. BUBNJIČ GORDANA, M-KZ KRKA

ŽENSKE B

1. HORN IDA, M-AGROKOMBINAT
2. BARKOVIČ MARIJA, PSM, PC PRESKRBA KRŠKO
3. VOZLIČ IVANKA, M-SVS
4. FIŠTRAVEC LIDIJA, M-SVS
5. VRANKAR DANICA, ETA
6. JANEŽIČ ANDREJA, M-AGROKOMBINAT
7. SMREČNIK IVICA, ETA
8. KOKLIČ ŠTEFKA, M-KZ KRKA

ŽENSKE C

1. ŠIMENC ANKA, ETA
2. KAVČIČ MARIJA, M-BANKA
3. RIFELJ ANDREJA, M-KZ KRKA
4. OLOVEC ZINKA, M-AGROKOMBINAT
5. PERNEK MIMI, M-SVS
6. DERGANČ DRAGICA, M-DOL., PC GRADIŠČE
7. SINUR PAVLA, M-DOL., PC GRADIŠČE
8. ANTOLIČ KRISTINA, M-SVS 1.
9. MASILO ANICA, M-KZ KRKA

EKIPNO

1. M-AGROKOMBINAT (KUMAR, HORN, OLOVEC)
2. ETA (AHČIN, SMREČNIK, ŠIMENC)
3. M-SVS (KRUSIČ, VOZLIČ, PERNEK)

SKUPNA EKIPNA UVRSTITEV

TOČKE

1. MERCATOR-SVS	272
2. PSM	254
3. M-KZ KRKA	245
4. ETA	195
5. M-AGROKOMBINAT	84
6. M-DEGRO	84
7. M-TRGOAVTO	58
8. M-KZ SEVNICA	52
9. M-KG KOČEVJE	45
10. M-SREMIČ	45
11. OLJARICA	45
12. M-SLOSAD	37
13. EMBA	36
14. GOR. MLEKARNE	33
15. M-HOTEL ILIRIJA	33
16. M-DOLENJSKA	22
17. PEKARNA GROSUPLJE	19
18. ZMAJČKOV BUTIK	12
19. MES. D. KRANJSKE	9

Prvemu so dali piti Stanku Brodnjaku, direktorju M-SVS.



Peter Markovič podeljuje pokal zmagovalcem 18. Mercatoriade

18. Mercatoriada, Dan Mercatorja

Krškega verjetno še lep čas ne bo preplavilo toliko rdečega, kolikor ga je letošnjega 15. junija. Na vseh vpadnicah in pomembnih ulicah, na različnih prizoriščih športnih tekmovanj in na osrednjem prizorišču dogodka pri šoli v Levkovcu, so vihrale nove, rdeče Mercatorjeve zastave. Pozdravljale so okrog 2.500 Mercatorjevcev iz vse Slovenije.

Spet so se srečali stari znanci in prijatelji, ustvarjala so se nova znanstva in prijateljstva. Mimogrede si izvedel, kaj se dogaja v Metliki, kaj v Portorožu, Trzinu ali Lendavi. Rdeča nit novic z vseh koncev: Mercator ni več to, kar je bil. Trditev, ki bi se morala nujno spremeniti v vprašanje upravi: zakaj ni več takšen kot je bil? Vsaka senzibilna uprava na vprašanje sploh ne bi čakala.

Pa se ob Mercatoriadi ne kaže ukvarjati s trpkimi vprašanji. Bila je kot se spodobi: dobro organizirana - od predhodnih in finalnih športnih tekmovanj, do veselice na zaključni prireditvi. Nekaj hude krvi in pesti je bilo pri nogometu, malce se je zapletlo pri izletih v krško okolico - toda konec dober - vse dobro. Prijateljskih stiskov rok, veselih polk in valčkov, vinca in dobre menaže, je bilo za vse.

Organizacija je bila predvsem na ramenih delavcev - gostincev iz Mercator-Hotela Sremič in delavcev profitnega centra Mercator-Preskrba in nekoliko manj Mercator-Agrokombinata. Vendar ne gre spregledati - motor organizacije je bil Peter Markovič, direktor hotela Sremič, ki je bil povsod: na športnih igriščih, pri informacijski pisarni, pri kuharjih in natakarjih, pri mizah vseh udeležencev in naslednjega dne tudi pri metli. Vedrega in nasmejanega obraza, z dobrodošlico za vse in vsakogar. Nesporno - prvi mož 18. Mercatoriade.

V tekmovanjih v 11 športnih disciplinah se je pomerilo okoli 1200 privržencev športa. Po številu udeležencev prednjačijo kegljači, nogometaši, tekači in tenisači. Zanimivo je, da v družbi, ki pretežno zaposluje ženske, svoje moči merijo predvsem moški.

Predsednik uprave je podelil tradicionalne Mercatorjeve nagrade desetim nagrajencem.

Vesna Bleiweis



JUNIJSKI GOST MERCATORJEVE GALERIJE

Junija je v Mercatorjevi galeriji gostoval slikar in grafik **Bogdan Borčič**, katerega likovni svet temelji na govori simbolov.

Bogdan Borčič se je leta 1926 rodil v Ljubljani, kjer se je v slikarski šoli Mateja Sternena in risarski šoli Franceta Goršeta pripravljaval na študij slikarstva na Akademiji za likovno umetnost v Ljubljani. Bil je učenec profesorjev Franceta Miheliča, Gojmirja Antona Kosa, Božidara Jakca, Rika Debenjaka, Nikolaja Pirnata in Slavka Pengova. Podiplomski študij je končal pri profesorju Gabrielu Stupici. Bil je profesor na slikarskem in grafičnem oddelku Akademije za likovno umetnost, je gostujoči profesor na grafičnem oddelku Akademije v belgijskem Monsu. Živi in dela v Slovenj Gradcu.

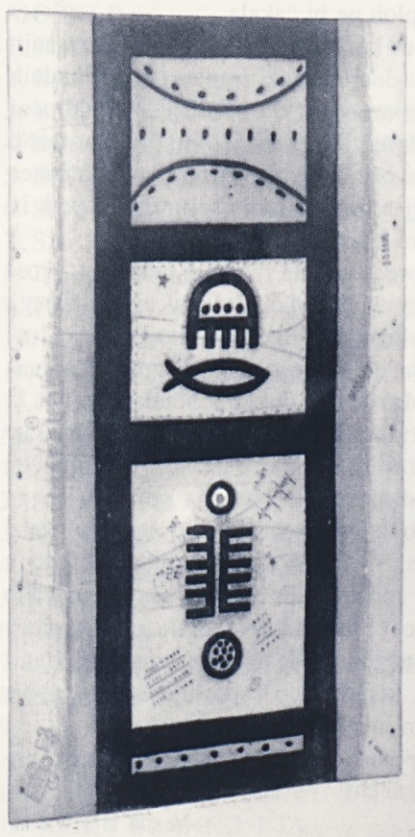
Razstavlja od leta 1953, ko je imel prvo samostojno razstavo v Dolenjskem muzeju v Novem mestu, je gost grafičnih razstav doma in v tujini. Cenjen umetnik z vrsto dmačih nagrad in priznanj, zadnja pomembnejša nagrada - leta 1995 posebna nagrada na mednarodnem grafičnem bienalu male grafike v Tokiu in zlata medalja na

norveškem grafičnem trienalu v Fredrikstadu.

V razstavnem katalogu je umetnika predstavil prof. Ivan Sedej. O enem od umetnikovih likovnih izrazov - risbi, je kritičsko zapisano:

"Zelo zgovoren dokument pa so v vseh ustvarjalnih obdobjih risbe. V (navidez) bežnih skicah in zapisih spoznavamo arhitekturo njegovih stvaritev, ki je v enaki meri rezultat spontane poteze, navdiha in disciplinirano izpeljanega "programa". V šestdesetih letih spremljamo postopno preoblikovanje iz vsakdanjega sveta prevzetih podob (oblik), ki se iz slikovitih zapisov spreminjajo v radikalno stilizirane piktografske simbole. Nizi simbolov, ki zapisujejo Borčičeve kreacije, so v bistvu nizi "črk". Pomena podobe (lista, slike, risbe, grafike) zato ne zapisuje izvirna vsebina vsake "črke" posebej, ampak njihova konstelacija. Po drugi strani pa simboli prav s svojo dobesednostjo ustvarjajo posebna, tudi zelo komplicirana vzdušja."

Razstavo je odprl namestnik predsednika uprave Alojz Klemenčič.





DVE RAZSTAVI

Najmlajše postojnsko likovno razstavišče - prenovljeni salon pohištva v Nakupnem centru PC Nanos - je svojo prvo likovno sezono zaključilo s kar dvema razstavama v mesecu dni.

24. maja je bila, v veliko veselje šolarjev, njihovih staršev in učiteljev, otvoritev razstave likovnih in literarnih del postojnskih **osnovnošolcev**, ki so se odzvali na razpisano nagradno temo "Kako sem doživel Nanosov Nakupni center v Postojni". Kar lepa kopica pisanih in likovno ali literarno zelo zanimivo izraženih doživetij - risb in spisov je prispele v predpisanem roku. Komisija je izbrala najlepše in najboljše stvaritve, pri podelitvi nagrad pa se je znašla v hudih škripcih in se zato odločila, da bodo vsa razstavljena dela tudi nagrajena. Dobrih štirinajst dni so si obiskovalci razstave in Nakupnega centra lahko ogledovali, kako otroci doživljajo nakupovanje.

Tri tedne pozneje, 14. junija, so zidovi ponudili gostoljubje akvarelom Sežančana **Radka Oketiča**, ki svoja doživetja vedno izraža s spoštljivim in občutljivim zaznavanjem narave ali z zgodovinskih ostalin. V bogastvu igrive figurativnosti, barvne živosti in subtilnosti ustvarja Oketič svoje fantazijske podobe, ki so svojske odslikave njegovih vtisov in doživetij.

Otvoritev je popestril bogat glasbeni prispevek učenk postojnske Glasbene šole ter umetnikov s kitaro in panko piščaljo.

Drugo likovno sezono bo salon pohištva začel septembra.

Matjaž Marinček



KRAŠKI KAMIN
RADKO OKETIČ

RAZGALJENO POLETJE ALI SPOMIN NA PRIHODNOST

Poletje narekuje razgaljenost in letošnja moda mu pri tem zelo pogumno streže. Odkriva vse več kože, saj bodo na dan pokukala gola ramena ali pa globok dekolte. Proizvajalci spodnjega perila so se na to dobro pripravili in poskrbeli, da bodo dekolteji videti razkošnejši. To pa še ni vse, tudi trebuščki bodo vse bolj razkriti, saj majice sežejo komaj do pasu, krila in hlače pa se spuščajo proti bokom. Na začetku sezone je težko pomisliti, da bi razkrili toliko, ponavadi oblazinjene kože. Toda, ko je koža zagorela, so tudi blazine manj opazne ... To so skrajnosti, po katerih bodo segali pogumnejši in mlajši.

Moda za zrela leta pa se tudi po malem spogleduje z veselimi šestdesetimi leti. Včasih oblačila spominjajo na op-art in če že niso belo - črna ali belo - modra, so vsaj obrobljena kontrastno. Sicer pa so obrobe hit letošnjega poletja. V tem stilu so obleke, hlače, krila, kompleti in tudi kostimčki. Dolgih rokavov skoraj ni - so le tričetrt ali kratki. Jakne so oprijete in kratke, ovratniki so manjši in vse višje ob vratu, žepki so našiti in pogosto imajo tudi poklopce. Vse to pa je ali obrobjeno ali kar kombinirano s kontrastno barvo.

Ob naštetih izrazitih kombinacijah pa je poskrbljeno tudi za tiste, ki raje sežejo po enobarvnih oblačilih. Toda, biti morajo v živahnih in izrazitih barvah in tonih - oranžna, svetlo zelena, rumena so barve tega poletja.

In še ena obvezna posebnost - prosojne in čipkaste tkanine. Krhke in nežne so protiutež kontrastnim kombinacijam. Letošnja moda daje prednost prosojnim tkaninam, ki so pogosto vezene ali potiskane s cvetličnim vzorcem, čeprav je med letošnjimi vzorci tudi veliko geometrijskih likov. Prosojne so bluzice ali cele obleke, včasih pa tudi hlače. Če je obleka v ravni liniji, je



lahko tu pa tam podložena, če je veselega kroja s krilom, ki se razširi, to ni potrebno. Prosojne hlače, ki se - kot za časa hipijev razširijo proti spodnjemu robu - so pogosto podložene le v višini spodnjih hlačk ali največ kratkih hlačk. Tako je nekaj skritega in nekaj odkritega, poletje pa je tako še bolj hudomušno in še bolj pogumno.

Zamaknjeno pa je v preteklost zagledana tudi frizura. Počasi se naši lasje ravnaajo in vse bolj so ob glavi. Če nam oblika glave ne dovoljuje "polizane" pričeske, je lahko le del lasišča nad čelom tesno ob glavi, ostali del pričeske pa je dvignjen. Nekaj las "moramo" imeti na vratu. Če je pričeska speta visoko, naj ob vratu visi vsaj pramen. Če pa smo se odločile za krajše lase po glavi, naj v zatilju sežejo malo dlje.

O obutvi pa tokrat nič dosti - nerodna obuvala s širokimi petami se vračajo, poleg pa so tudi nežnejši in koketnejši čevlji, pogosto prosojni.

Take so linije in barve tega poletja.

Groza - moda poudarja sintetične tkanine! Toda, tudi sintetična ni več, kar je bila. Zato se nam je ni treba bati, saj se modni ustvarjalci zavedajo, da to, kar ni prijetno za telo, ne bo sprejeto. Končno mora biti občuten tudi napredek od tistih davnih let, v katera nas vodijo modne linije, v materialih pa jih le prekašamo.

Moda moje mladosti, bomo rekli tisti iz srednje generacije, ki z njo obujamo mladostniška let, "ful dobr" pa mlajši, ki to modo doživljajo prvič v živo.

Pa recite, da moda ni spomin na prihodnost!

Lidija Jez

IZ ZELENEGA SVETA

Smo v mesecu poletnih dopustov, kar mnogim vrtničarjem povzroča hude skrbi, saj pregovor pravi: "Poleti želijo vrtnine vsak dan videti svojega gospodarja." Ker pa je to včasih neizvedljivo, skušajte svoj vrtniček urediti tako, da boste lahko šli na dopust brez skrbi.

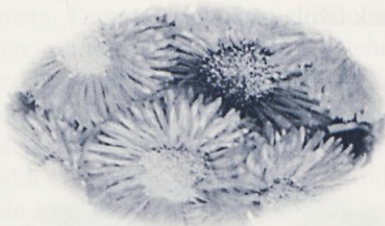
Predvsem omejite rast in širjenje plevela, hkrati pa poskrbite, da se vrtna zemlja ne bo izsušila. Oboje lahko dosežete z dobro zastirkro iz organskih odpadkov, kot so suha in ovenela trava, slama, hlevski gnoj, nasekljane koprive, gabez, organska gnojila in sveži kompost. Vse to pa seveda med seboj dobro premešano.



Fižol obirajte postopoma in šele, ko so stroki dolgi 12 do 14 cm (dolžina dlani), zrnje pa napol zrelo. Ker stroki različno dozorevajo, fižol obirajte večkratini imeli boste vedno svežega. Vendar pazite: nezrel fižol vsebuje nekatere strupene snovi, zato ga uživajte le kuhanega, nikoli surovega.

Po zadnjem obiranju fižola korenin ne izpulite, temveč odrežite steblo za dlan nad zemljo. Tako bodo vrečke dušika, ki so nastale na koreninah, ostale v zemlji kot gnojilo za naslednje vrtnine. To velja tudi za grah.

Po puljenju večjega korenja takoj zasujte in zatisnite luknje v zemlji. S tem korenjevi muhi otežite odlaganje jajčec v majhne, še rastoče korenčke.



Rdečo peso pobirajte sproti in jo uživajte svežo. To bo pripomoglo k nemotenemu delovanju sečnih organov, k odstranjevanju ledvičnih in žolčnih kamnov ter pravilnemu krvnem tlaku.

Kumarice in bučke pobirajte še preden postanejo prevelike, ker so takrat pogosto grenke. Oboje potrebujejo tudi obilno zalivanje, vendar ne po listih. Kumaric ne trgajte, temveč jih odrežite, da bodo rane čim manjše.

Rabarbara po prvem rezanju potrebuje novo moč za nadaljno rast. Zato jo po rezanju dognojte z zrelim kompostom in počakajte z naslednjim, dokler ne zrastejo novi listi.

Paradižnik obirajte v jutranjih urah, tedaj pa ga tudi zalivajte. Dobro se obnese, če vodi za zalivanje dodate malo mleka. Rastline bodo močnejše, bolj zdrave, plodovi pa debelejši in bolj aromatični.

Zalivajte v zgodnjih jutranjih urah ali v poznih večernih in celo nočnih urah s postano vodo. Nikoli ne s svežo vodo iz vodovoda. Zalivajte samo po zemlji, ne po rastlinah. Samo solato lahko zalivate ob opoldanski pripeki, tako bodo glavice trše in bolj sočne.

Okenske in balkonske okrasne rastline so sredi bujne rasti in bogatega cvetenja. Pri zalivanju bodite pazljivi in jih ne zalivajte preveč, da jim ne bodo segnile korenine. Ko zalivate, zalijte temeljito, nato nekaj dni rastline lahko mirno zdržijo brez vode. Pogosto zalivanje je namreč najnevarnejše.



Ker so kakteje izredno skromne rastline, lahko preživijo brez vode tudi nekaj tednov (to velja le za odrasle rastline). Med dopustom smo lahko mirni, saj se naša odsotnost pri kaktejah ne bo poznala. Najbolje jih je imeti na takšnem prostoru, da jih omoči poletni dež. V tem primeru jih moramo obsuti z grobim peskom, da se rastline ne umažejo z zemljo.

ŽIVI PLANET

Zadnji vrtnarski mojster

Japonski mojster Šozo Araj je yadnji potomec nane družine, ki se že več kot stoletje ukvarja z vrtnarstvom po pravilih zen budizma. Neguje parke ob starih budističnih templjih v Kamakura. 62 letni Araj je predstavnik obrti, ki izumira. V nekoč zimzelenih mestih Kioto in Kamakura so se od leta 1947 gozdni in vrtni predeli prepolovili. Medtem, ko so javni parki zaščiteni, številni zasebni vrtovi izginjajo, kajti na njih mrzličino rastejo nove stanovanjske četrti. Zen budizem se je uveljavil v 12. stoletju, pod njegovim vplivom vrtnarji oblikujejo parke kot mikrokozmos širšega naravnega prostora. Z enim samim kamnom in drevesom ter z malo peska, Araj dela čudeže. Kot edini sin je bil prisiljen nadaljevati družinsko obrt, čeprav mu zanjo ni bilo mar in prav zato svojega sina Masataka ni silil, da bi se posvetil tradiciji. Svoje znanje pa na številnih tečajih prenaša na novo generacijo vrtnarjev. O svojem delu govori zelo skromno, čeprav njegov sloves sega zelo daleč. O ureditvi vrtov in drugih zelenih površin se z zadnjim mojstrom vrtnarske obrti posvetujejo najuglednejši arhitekti.



Vrtnice bodo dalj časa sveže

Nizozemski znanstveniki trdijo, da so odkrili, zakaj vrtnice venejo. Trdijo, da vrtnicam potem, ko jih damo v vodo, posebne bakterije zamašijo stebelne kapilare intakto vrtnica ne dobi dovolj vode in uvene. Zdaj razmišljajo, kako bi v steblo spravili protein, ki bi obračunal z bakterijami in vrtnicam podaljšali lepoto.

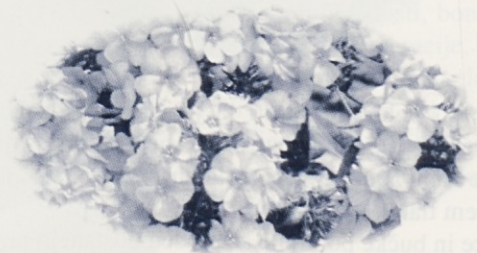


Z geni nad težke kovine

Raziskovalci oxfordske univerze so na sledi genom, s katerimi bi nekatere rastline lahko črpale težke kovine iz tal in jih prečiščevale. Na grškem otoku Lesbos so namreč odkrili rastlino *Alzsumlesbiacum*, katere listi skladiščijo ostankne niklja in se tako hkrati učinkovito varujejo pred žuželkami. Znanstveniki delajo poskuse z okroglostno pijavčnico, ki skladišči cink. Če bi omenjeni gen lahko vstavili v hitrorastoče rastline, kot je na primer cvetača, bi bilo težke kovine možno odstranjevati po naravni poti, kovine v listih pa reciklirati.

Jejte kosmiče

Skleda pšeničnih, koruznih ali ovsenih kosmičev ni samo hranilna, temveč zmanjšuje tudi stopnjo holesterola v krvi. To je potrdila raziskava, ki jo je vodil dr. David Jenkins, profesor na univerzi v Torontu. Vendar vsa rastlinska vlakna nimajo enakega vpliva na zaymanjševanje vsebnosti holesterola v krvi. Najboljši so ovseni kosmiči in verjeli ali ne, fižol. V raziskavi, ki je trajala dve leti, so se prostovoljci hranili po navodilih dr. Jenkinsa. Stopnja holesterola v njihovi krvi se je zmanjšala za pet odstotkov, če je bilo v hrani več rastlinskih vlaken. Če pa so zmanjšali še količino živalskih maščob in bili fizično aktivni, se je stopnja holesterola zmanjšala tudi za 25%. Dr. Jenkins priporoča, da vsak dan pojemo vsaj 20 do 35 gramov rastlinskih vlaken. Krožnik ovsenih kosmičev vsebuje 4,2 grama rastlinskih vlaken, krožnik fižola pa 7,8 grama.



Alergija na sončnice

Alergologi z upravičeno mero zaskrbljenosti ugotavljajo, da velika večina prebivalstva Modrega planeta preobčutljivo reagira na najrazličnejše substance. Američani so nedavno opozorili javnost na novo vrsto alergije, ki je v zadnjem času vse pogostejša. Izzovejo jo sončnice. Prijazne zlatorumene rastline z rjavim jedrom, polnim semen, ki so prijetnega okusa in vsebujejo koristne substance, bortujejo alergijam, ki jo povzročajo zlasti sončnične peške (semena).

Zanimivo je, da sončnični alergeni prodrejo v telo preko dihal - najhujše oblike alergije so specialisti opazili pri ljudeh, ki so vdihavali cvetni prah omenjene rastline ali živeli v neposredni bližini sončničnih plantaž. Vse več tovrstnih alergij pa je opaziti tudi pri lastnikih pernatih živali (kanarčki, papagaji in drugi ptiči), ki svoje ljubljenske hranijo s sončničnimi semeni.



Rastline ljubezni

Že od pradavnine so ljudje iskali afrodizijake, da bi z njimi spodbujali spolno življenje, saj je želja po neminljivosti potence stara toliko kot človeštvo.

Gre za tako imenovane psihotropne rastlinske snovi, ki delujejo pretežno na spolni del psihe in jih je kar precej. Vse od agav do cimeta. Dokazano pa krepi libido le manjše število rastlinskih izvlečkov. Takšen je na primer yohimbin, ki ga pridobivajo iz skorje drevesne istega imena. Skoraja do 15 m visokega zahodnoafriškega drevesa vsebuje več indoalkaloidov, od katerih je najpomembnejši yohimbin. Laboratorijski preizkusi so potrdili njegov sloves najboljšega afrodiziaka, saj lahko premaga celo impotenco. Afriška plemena že od nekdaj uporabljajo skorjo tega drevesa za erotično spodbujanje. Vendar ima ta snov tudi vrsto nezaželenih stranskih učinkov. Nema lookrat se je zgodilo, dda je moški umrl v naročju svoje ljubimke, ker ni znal primerno odmeriti količine te zahrbtnje snovi. Zato priporočajo njeno uživanje zgolj po zdravniškem nasvetu. Kdor pa jo prenese, lahko izkusi prav neverjetne erotične doživljaje.

Andrej Remškar

Recept

Čeprav so naše ribarnice vse leto dobro založene z ribami, je vendar nekako v navadi, da se večkrat spomnimo na njih poleti. Pri tem pa vse preradi pozabljamo, da je riba meso in jo zato lahko pripravimo tudi drugače, dne samo na žaru s česnom in peteršiljem. Dva predloga za pripravo rib, ki so na naših jedilnikih najpogostejše, vendar tokrat malo drugače.

Sardele z gobami

3/4 kg svežih sardel očistimo, jim odrežemo glave in osušimo s papirjem. Posebej imamo pripravljene že očiščene in narezane jurčke. Na olju prepražimo gobe, jih posolimo in stresemo v skledo. Dodamo malo drobtin, majarona, strtega česna in eno jajce. Nadev dobro premešamo in z njim napolnimo ribe. Povaljamo jih v moki, stepenem jajcu in drobtinah. Nato nadevane sardele ocvremo v maščobi.

Osličev paprikaš

Osem kosov osliča na hitro popečemo na olju in jih preložimo v drugo posodo. Na maščobi zarumenimo seseklano čebulo, pomokamo, potresemo z dvema žlicama mlete sladke paprike, zalijemo z vodo in 2 dcl belega vina, umešamo žlico paradižnikove mezge, solimo in prekuhamo. Omako pretlačimo in prelijemo čez ribe.

NAGRADNA KRIŽANKA

						NAJDALJŠA KOST ČLOVEŠKEGA TELESA		PASIV V SLOVNICI		MESOJEDA MOČVIR- SKA RASTLINA		STARO- GRŠKA UTEŽ IN NOVEC		LUKA NA HONŠUJU (PODMOR. PREDOR)		GRŠKA POKRA- JINA ELIDA		POLJSKI SHAKESPE- AROLOG (JAN)			
						IZDATEK										11					
						VRSTA GLASBILA															
						GRENKA SOL (PO MESTU EPSOM)		1													
						POSLEDICA ORGAN- SKEGA RAZKROJA						4									
MERILKA ČASA (DVE BESEDI)		SLOVEN- SKI HUMO- RISTIČNI PISATELJ		NAŠ SLIKAR IN GRAFIK		POSLE- DICA OGNJA		MESTO NA IRIANU (IZ ČRK: USA)		TEKOČA VODA V ZAHODNI SLOVE- NIJI		ZNAMKA FOTOAPA- RATOV						VRTNA ZAČIMB- NICA		GRŠKO MESTO V EPIRU	
DAN V TEDNU										POMRA- ČITEV SONCA		RATOMIR		9							
AMULET, VRAŽNI OBESEK										3						KRAJ PRI PRIJE- DORU		SESTAVIL JOŽE PETELIN		PTICA UJEDA (BRKATI)	
HRVAŠKI ABSTRAK- TNI SLIKAR																		PREGLED, KONTROLA		ESTONEC	
VELIK AFRIŠKI PTIČ				6		OBVEZNO ŠOLSKO BERILO		ŠTORČEK PRI ZELJU				10						VULKAN NA HAVAJIH			
																		GRŠKI FILOZOF			
SLADKO- VODNA RIBA								POSA- MEZNIK		NOVINAR LJUBLJ. TV (JADRAN)		DEČEK S ČUDEŽNO SVETILKO								8	
																				RISBA ZILIP	
DELAVEC V MUZEJU												MUSLIM. M. IME (IZ ČRK: ZETI)		KANTAV- TOR SMOLAR						NAŠ OPERNI PEVEC (JURIJ)	
																		FENI- ČANSKA BOGINJA LJUBEZNI		NIKA JUVAN	
UMETNIKI, VIRTUOZI														ANA (LJUBKO- VALNO)		SLIKAR MUŠIČ					
																				12	
VISOKA ŠOLA								7								VZROK ZA DIM		2			
VZKLIK																					
NOSNI KATAR, NAHOD												13									
ATLETSKI KLUB		5				STARORIMSKI VOJ- SKOVODJA IN DRŽAVNIK, KI JE PREMAGAL ATILO												PEVEC ... KING COLE		POV- PREČNA DOLŽINA BESED V KRIŽANKI JE 5,44 ČRKE.	

Rešitev - geslo, ki ga sestavite iz črk na oštevilčenih poljih, pošljite na dopisnici na naslov : Poslovni sitem Mercator, d.d. Center za obveščanje, Dunajska 107, 1000 Ljubljana. Med rešitvami, ki bodo prispele do. 1. septembra, bomo izžrebali tri in jih nagradili.



Predsednik uprave se pozdravlja z zaposlenimi v največji Mercatorjevi samopostrežbi. V sredini direktor profitnega centra Vili Manček, desno krški župan Danilo Sitar



Le še minuta do slovesnega prereza vrvic in nakupovalni vozički so še postrojeni kot vojaki

PREJ SVA VARČEVALA, DA BI LAHKO KUPOVALA,

ZDAJ KUPUJEVA *in* HKRATI VARČUJEVA

FAKTOR



M KARTICA je DVOJE V ENEM :

je **NAKUPNA** in če želiva, je hkrati lahko tudi **BANČNA** kartica.
Z njo lahko nakupujeva z odloženim plačilom ali s popustom, dvigujeva denar na bankomatih
in prek trajnika poravnava vse redne mesečne obveznosti.



Informacije o M KARTICI: Mercatorjeve trgovine, poslovalnice M banke ali informacijski center M KARTICE na Dunajski 107

DEŽURNI TELEFON M KARTICE: 061/ 16 81 153 vsak dan od 07.00 do 19.00, ob sobotah od 07.00 do 14.00 ure.