



Intereuropa®



INTERGLAS



Tiskovina. Poština plačana pri pošti 1102 Ljubljana.

Člani tima kopskega Ro-Ro oddelka so strankam in voznikom na voljo ves dan. Tako si zagotavljajo uspešen konkurenčni položaj na trgu.

Junij 2002, številka 3

04

Premiki

Prva polovica leta v znamenju reorganizacije in povezovanj v koncernu.

09

Plačni sistem

Predstavljamo sistem za merjenje zadovoljstva kupcev in njegov vpliv na nagrajevanje uspešnosti vodij.

15

Kakovost



Zelo uspešna presoja kakovosti v Zagrebu.

24

TLG

Člani TLG ustanovili gospodarsko interesno združenje Transportno logistični grozd.

Potres imenovan »način razmišljanja«

Spreminjati organizem, kakršen je koncern Intereuropa, ni preprosto. Več kot dva tisoč tristo nas je zaposlenih, od tega preko tisoč šeststo v Sloveniji, petsto na Hrvaškem, sto v Bosni in Hercegovini. Organizem je velik.

Na papirju ali ekranu zarisati novo organizacijsko strukturo je nekaj povsem drugega, kot njeno uveljavljanje v praksi. Temu bi hitro pritrdili v vseh delih koncerna. Organizacijsko preoblikovanje prav zdaj preplavlja družbe. A kakor je slišati nenavadno, se največje spremembe odvijajo le na enem mestu - v našem razmišljanju. Nobenih tektonskih premikov ni videti zunaj, spremembe se vedno začnejo »v glavah«. To pravilo je preživelo vse sisteme in podnebja, enako aktualno je danes, kot je bilo nekdaj. A kakor je »energetsko zahtevno« prevetriti sistem, v katerega je vključenih dva tisoč tristo zaposlenih, toliko

večja je moč enakega števila zaposlenih, ko delujejo etnotno in usklajeno. Učinki torej šele prihajajo.

Uredništvo

P.S.: O tem, kako razmišljajo na Jesenicah in kako v Mostarju, lahko preberete na prihodnjih straneh. Svoje zadovoljstvo s časopisom pa nam »obvezno« sporočite tako, da izpolnite anketo, ki jo prilagamo. Ocenjujte, predlagajte teme, novosti. Povejte, kaj vam je všeč in kaj pogrešate, da nas boste spreminjali in da bomo lahko izmerili, kako nas sprejemate.

02 Iz poslovne mreže

UPS odprl nove poslovne prostore na Brniku



Na brniškem letališču je bila 26. aprila otvoritev novih poslovnih prostorov Filiale UPS. V letošnjem prvem četrtletju je UPS posloval zelo uspešno in v primerjavi z lanskim povečal število pošiljk za petino, povečani obseg poslovanja pa je zahteval tudi kadrovske okrepitve in nove poslovne prostore. Otvoritve so se poleg predstavnikov Intereurope udeležili tudi gospodarstveniki, predstavniki carinske uprave in mejne policije.

Goran Travner, direktor Filiale UPS, je ob priložnosti povedal: "S pridobitvijo smo izboljšali delovne pogoje za vse zaposlene in pridobili še nekaj rezervnih zmogljivosti za predvideno nadaljnjo rast. Vse to s ciljem, da bi še povečali kakovost naših storitev in zadovoljstvo strank."

Prva prikolica s petimi osoviniami v Sloveniji

V Filiali Koper smo v aprilu postali bogatejši za izredno pridobitev: prikolico s petimi osoviniami, ki je edina te vrste v Sloveniji. Posebna prikolica prinaša veliko prednosti. Zaradi petih osov in lahko prevaža blago večje tonaže in je registrirana za prevoz do 44-ih ton skupne teže (kontejner in blago). Naslednja posebnost prikolice je tudi ta, da se teža enakomerno porazdeli po petih oseh, zato jo lahko uporabljamo za prevoz blaga v državi, kjer zakon določa, da mora biti teža blaga enakomerno porazdeljena po posamezni osi (Madžarska, Švica, Avstrija). Prikolica se ponaša tudi z dvema registracijama, običajno in tisto za izredni prevoz. Zato ima tudi dve prometni dovoljenji. Z njo lahko prevažamo še nevarno blago, zato morajo šoferji imeti tudi izpit za prevoz ADR blaga. Pomembna značilnost nove prikolice je tudi, da sta v njej pravzaprav dve prikolici. Če ima šofer pri prestopu meje



kakršnekoli težave, lahko drugi del prikolice preprosto odklopi in nadaljuje svojo pot, kar bistveno znižuje prevozne stroške. V prihodnosti, ko bo takšnih prikolic več, se bodo lahko med seboj dopolnjevale in še dodatno zmanjševale stroške. Vrednost takšne prikolice znaša približno 64.000 evrov.

Dušan Krt



Na Plavškem travniku dograjeno ADR skladišče

Že nekaj let smo na Jesenicah razmišljali o gradnji skladišča nevarnih snovi, ki bi ustrezalo zakonodaji. Na osnovi Zakona o kemikalijah smo se tako v letu 1999 odločili za preureditev dela obstoječega skladišča in njegovo razširitev za približno 400 kvadratnih metrov. Po pridobitvi ustreznih dovoljenj smo najprej pričeli graditi odprt skladiščni prostor z urejenimi parkirnimi površinami za lastna tovorna vozila. V drugi fazi smo preuredili del skladišča in začeli graditi prizidek. Podoba tega dela skladišča se je hitro spreminjala, lanskega oktobra pa je bil objekt prenovljen in dograjen. Po tehničnem pregledu smo morali odpraviti nekaj pomanjkljivosti, za kar smo potrebovali precej časa in naporov. Vse večji pa so bili tudi pritiski komitentov po urejeni dokumentaciji. Dodatne težave nam je povzročala prostorska stiska, saj smo morali zaradi preureditve ta del skladišča izprazniti. Ponovni tehnični pregled je bil opravljen 26. marca letos, pokazal pa je odpravo vseh pomanjkljivosti, zato za izdajo uporabnega dovoljenja ni bilo več ovir.

Skladišče nevarnih snovi je grajeno v skladu z zahtevami Pravilnika o sanitarno-tehničnih pogojih za promet oziroma proizvodnjo nevarnih kemikalij. Pri njegovi gradnji so bili upoštevani vsi najnovejši tehnološki dosežki ter predpisi o varstvu okolja. Tla skladišča so iz materiala, ki ne iskri in ne vpija kemikalij. Površine so obdelane tako, da omogočajo hitro in enostavno čiščenje, prostori so brez prostih iztokov, kar preprečuje širjenje morebitnih razlitih ali razsutih kemikalij. Objekt je varovan s protivlomno in protipožarno alarmno napravo, fizično varovanje pa opravlja varnostna služba. Z investicijo smo pridobili približno 1000 kvadratnih metrov novih, modernih skladiščnih površin, začetek obratovanja pa kaže na upravičenost investicije, saj so površine zasedene že več kot devetdeset odstotno. Pridobitev dovoljenja pomeni za našo filialo tudi večjo odgovornost, zato so vsi zaposleni strokovno usposobljeni za ravnanje z nevarnimi snovmi.

Z novim skladiščem bomo lahko sledili potrebam trga in povečevali zadovoljstvo naših strank. Istočasno pa moramo biti vsi skupaj pripravljene na učenje, na nenehno izboljševanje kakovosti procesov ter na povečevanje produktivnosti in zmanjševanje stroškov. Naložba pomeni dodatno ponudbo za slovenski trg, kakor tudi pomemben korak k novostim, ki jih prinaša članstvo v Evropski Uniji. V teh dneh smo zaključili tudi prenovo strehe, uredili še prostor ob železniški razkladalni rampi, ki smo ga preplastili z asfaltom, in tako pridobili dodatne možnosti za manipulacije in skladiščenja.

Slavko Smodiš

Uporabno dovoljenje za shranjevanje ADR tudi v Novem mestu



Po dobrem letu in pol nam je Oddelek za okolje in prostor novomeške upravne enote izdal uporabno dovoljenje o primernosti predvidene lokacije za ureditev skladišča nevarnih snovi. Uporabno dovoljenje smo prejeli 10. aprila, v tipskem 20-fitnem kontejnerju pa nam dovoljuje hranjenje vseh vrst nevarnih snovi, razen eksplozivnih sredstev in radioaktivnega materiala. Z dovoljenjem in predhodno opremljenim vozilom Ekspresa z ADR opremo na relaciji Ljubljana - Novo mesto - Ljubljana smo tako zadostili zakonskim zahtevam. Tudi ostalim filialam želimo čim prejšnjo vzpostavitev teh skladišč, da bo veriga naših filial poenotena.

Darinka Breglec

Nov terminal v Skopju



Oktobra 2001 smo v Intereuropi Skopje pričeli z gradnjo terminala, ki obsega 8.400 kvadratnih metrov površin. Pisarniški prostori bodo na terminalu zasedali 500 kvadratnih metrov, skladiščni prostori pa skupno 3.000 kvadratnih metrov površin, od tega posebno skladišče za shranjevanje nevarnega blaga 20 kvadratnih metrov. Skupna vrednost investicije bo znašala 1.250.000 evrov, dela pa bodo predvidoma zaključena v letošnjem avgustu.

Nebojša Cvetanovski

Razvojno naravnani načrti na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini ter v ZRJ

Prva polovica letošnjega leta je potekala v znamenju reorganizacije in povezovanj v koncernu Intereuropa. V Sloveniji se oblikuje krovna družba kot središče koncerna, v mreži pa poteka prehod od špedicijske k logistični organiziranosti. Na Hrvaškem, kjer so doslej poslovala štiri Intereuropina podjetja, bosta odslej dve: povezana Intereuropa d.o.o. Zagreb in specializirana Intereuropa Sajam d.o.o. Za dvig kakovosti logističnih storitev v Bosni in Hercegovini in povečanje Intereuropinega tržnega deleža se je spremenila tudi organiziranost Intereuropinih družb v BiH. V Zvezni republiki Jugoslaviji pa nameravamo logistične storitve prilagoditi standardom koncerna.

↘ Hrvaška: združena moč Intereurope

Kakšni so cilji združitve na Hrvaškem, pojasnjuje Jože Kranjc, predsednik uprave Intereurope d.d.

↘ **Interglas: Zakaj je prišlo do odločitve o združevanju Intereuropinih podjetij na Hrvaškem?**

Kranjc: Zamisel je dozorela na poslovni konferenci v Rogaški Slatini, kjer sta vodstvi obeh večjih družb Intereurope Zagreb in Intereurope RTC Varaždin predlagali združitev kot najbolj racionalno rešitev za razvoj.

Da bi dosegli enoten dostop na tržišču logističnih storitev na Hrvaškem, smo sprejeli odločitev o združitvi v eno podjetje. K Intereuropi Zagreb d.o.o. kot največji družbi se pripajajo ostale družbe: poleg Intereurope RTC Varaždin d.d. še Intereuropa Split in filiala Intereurope Sajam na Rijeki.

Razen bolj enotnega nastopa na trgu logističnih storitev bomo po pripojitvi vzpostavili tudi novo notranjo organizacijo po poslovnih področjih: mrežna organizacija po poslovnih področjih in produktih bo zamenjala dosedanja organizacijo, podrejeno carinskemu posredovanju.

↘ **Interglas: Kako razvita je Intereuropina ponudba logističnih storitev na Hrvaškem?**

Kranjc: Na Hrvaškem se odvijajo podobni premiki kakor v Sloveniji. Iz pretežnega carinskega posrednika prehajamo v logistično podjetje in trgu vse bolj ponu-

jamo logistične produkte, ne le carinsko posredovanje. V zadnjih letih smo intenzivno gradili logistično infrastrukturo: v prvi vrsti v Varaždinu, kjer smo pridobili logistične zmogljivosti s prevzemom transportnega centra Varaždin, nato v Zagrebu, kjer smo se preselili na Jankomir in tam zgradili pomemben logistični center. V fazi gradnje je manjši terminal v Reki, v Splitu razpolagamo z manjšimi zmogljivostmi, usposabljam pa tudi logistični terminal v predmestju Osijeka.

Poudariti je potrebno, da je Zagreb razvil zelo dobro nacionalno distribucijo, hitro dostavo manjših kosovnih pošiljk po vsej državi. Na Hrvaškem pri upravljanju razvoja logističnih produktov kar uspešno stopamo v korak s slovenskimi enotami. Zato se nam dogaja, da, tako kot v Sloveniji, ugotavljamo, da logistični produkti ne prenesejo teritorialne delitve in organiziranosti, podrejene predvsem carinskemu posredovanju. Še posebno težavo pa je pomenila organiziranost v več pravnih oseb, ki je dodatno oteževala enotno nastopanje oz. prodajo logističnih produktov, saj je prihajalo tudi do medsebojne konkurence.

↘ **Interglas: Kakšna je pravna podoba organiziranosti Intereuropine mreže na Hrvaškem po podpisu majske pogodbe o združitvi?**

Kranjc: Namesto štirih bosta odslej na Hrvaškem dve podjetji.



↓ Jože Kranjc, predsednik uprave Intereurope d.d.

Vse logistične storitve bo nudila Intereuropa d.o.o. Zagreb s svojo poslovno mrežo v vsej državi. Intereuropa Sajam d.o.o. pa bo opravljala specializirane storitve sejemske špedicije in storitve UPS.

↘ **Interglas: Združitvi bo sledila reorganizacija. Kako so podjetja nanjo pripravljena? Ali načrtujete, da bo izvedena še v letošnjem letu?**

Kranjc: Projektni tim, ki je pripravil pripojitev, je sočasno pripravil tudi notranjo organizacijo »združene Intereurope«. Predlog načrta notranje organizacije je bil že narejen in sledi začrtani organizaciji po poslovnih področjih in produktih, ki jo uvažamo tudi v Sloveniji. Nova organizacija procesov je bila pripravljena v okviru priprav na pridobitev certifikata kakovosti po standardu ISO 9001. Certifikacija je bila zelo uspešna, brez pripomb ubranjena na presoji, za kar gre posebna pohvala celotni ekipi in zaposlenim v Intereuropi Zagreb.

V. K.



↓ Meho Bavčič, direktor Intereurope RTC d.d. Sarajevo, mag. Milan Jelenc, podpredsednik uprave Intereurope d.d. in namestnik predsednika uprave Radovan Vrabec na novinarski konferenci.

↘ Bosna in Hercegovina

9. maja smo v Sarajevu pripravili zelo odmevno novinarsko konferenco, na kateri smo predstavili načrte koncerna v BiH za letošnje leto. Intereuropa bo do konca leta v svoje družbe na ozemlju BiH vložila 414 milijonov tolarjev. Investicije bodo zajemale izgradnjo novega skladišča s površino 2000 kvadratnih metrov, širitev logističnega terminala, ureditev skladišča na prostem z zmogljivostjo tisoč avtomobilov, dograditev poslovnih prostorov in nakup pretovorne mehanizacije. V minulem obdobju se je spremenila tudi organiziranost družb v BiH. Intereuropi RTC d.d. Sarajevo je bila pripojena Nova Intereuropa Sarajevo in podjetje RTC Skladište, v kar so nas zavezovale obveznosti do Kantonalne agencije za privatizacijo Sarajevo, ki smo jo prevzeli ob lanskem nakupu RTC-ja. V RTC-ju je bila medtem

izpeljana tudi reorganizacija in uvedenih šest novih poslovnih področij. Uporabnikom že ponujamo dve novi storitvi - paketno dostavo in zbirni promet, s posodobljeno infrastrukturo pa jim bomo lahko ponudili celovite logistične storitve, še posebej na področju distribucije. Dostavo blaga bomo zagotavljali na območju celotne države po sistemu »od vrat do vrat« v roku 24-ih ur. Cilj vseh aktivnosti v Intereuropi RTC d.d. Sarajevo je dvig kakovosti logističnih storitev in poenotenje s standardi koncerna. V letu 2002 namerava Intereuropa v državi pridobiti več kot 50-odstotni tržni delež.

↘ ZRJ

Z družbo Interjug-AS iz Beograda, s katero je imela Intereuropa d.d. doslej sklenjeno pogodbo o upravljanju, smo konec aprila sklenili pogodbo o tujih naložbah. Z njo smo se zavezali dokapitalizirati beograjsko podjetje v višini 3,75 milijona evrov. Intereuropa bo 40 odstotkov sredstev prispevala v letošnjem letu, preostanek pa v prihodnjih dveh letih. Interjugovo poslovanje nameravamo prilagoditi standardom koncerna in zagotoviti razvoj celovite ponudbe logističnih storitev na območju ZRJ. Blagovnim tokovom v tem delu jugovzhodne Evrope bo kmalu na voljo zanesljiva logistična podpora. Investicija bo pripomogla k tesnejšemu in trajnemu sodelovanju med družbama, obenem pa bo utrdila našo prisotnost na jugoslovanskem trgu.

05 Predstavljamo

Novi obrazi



Jadranko Stojkić,
diplomirani inženir prometa

“V decembru 2001 sem bil sprejet na delovno mesto direktorja Intereurope Mostar d.o.o. Dotlej sem bil zaposlen v JP Železnice na področju integralnega transporta in kot direktor JP Železnice HB - Mostar. Delo v velikih družbah je zame vedno nov izziv.

Intereuropa je v BIH že pred vojno uživala sloves velikega podjetja, prepoznavnega po svojem imenu in usposobljenem kadru. Vojna pa je vse doseženo izničila, zato smo bili po njenem koncu primorani začeti znova. Moja naloga je družbi vrniti izgubljeno ime. Nekdanjim in novim poslovnim partnerjem moramo povrniti popolno zaupanje v kakovost, zanesljivost, varnost in hitrost naših storitev.

Intereuropino mostarsko dejavnost, ki je doslej vključevala le odpremo in carinsko zastopanje, si bomo prizadevali razširiti na pomorski promet, UPS, cestni in železniški promet.

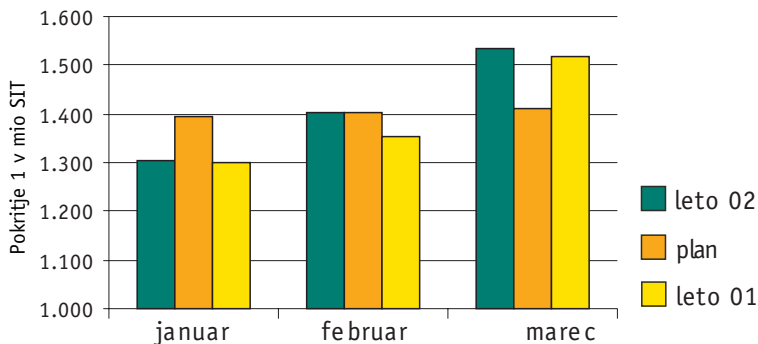
Želim si, da bi postali edinstveni na celotnem območju, zato je zelo pomembno, da zaposleni delujemo v timu.”



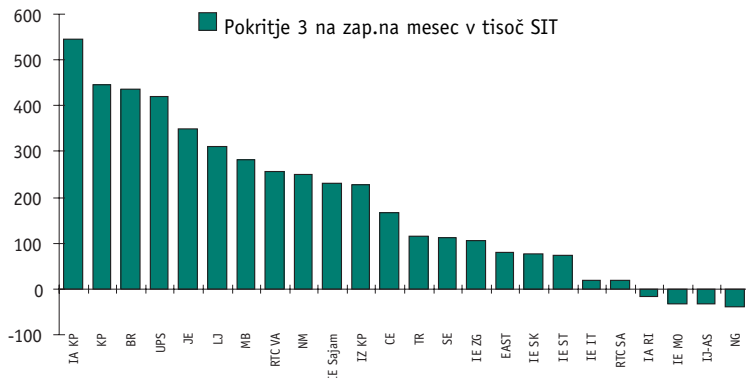
Borut Vrvišar,
diplomirani inženir elektronike
»Regionalni menedžer v Mostarju sem postal s prvim avgustom lanskega leta. Sem pooblaščen pred-

stavnik uprave koncerna Intereuropa za neposredni nadzor poslovanja Intereurope Mostar d.o.o. Poleg opravljanja neposrednega nadzora v skladu z določili Zakona o gospodarskih družbah nudim tudi strokovno podporo pri poslovanju. Prej sem bil zaposlen v Filiali Novo mesto. Šest let izkušenj na področju vodenja in prodaje sem si pridobil kot vodja metliške izpostave. Delovno mesto regionalnega menedžerja v Mostarju sem sprejel kot velik izziv in vir novih znanj ter izkušenj, ki mi bodo koristila, ko se vrnem v Slovenijo. Mostarsko podjetje ni poslovalo po načelih kakovosti in standardih poslovanja koncerna, kar je resnično ogrožalo njegov obstoj, edini vir prihodka pa je bila storitev carinskega zastopanja. Z veliko energije in iznajdljivosti, s komercialnimi aktivnostmi in s posredovanjem znanj, je sedaj Intereuropa v Mostarju na pravi poti k uspehu.«

Rast prodaje in kapitalski dobički



Prodajo smo iz meseca v mesec večali in dosegli 4,2 mld SIT pokritja 1 (pozicijska razlika); s tem smo presegli lansko prvo trimesečje za 2 odstotka, plan pa za odstotek. Največji porast smo dosegli na poslovnem področju zračni promet, ki je lansko leto presegel za 27



V prvem trimesečju je koncern Intereuropa posloval uspešno, kar se izkazuje tako v prodajnih kot tudi v finančnih rezultatih. Presegli smo vse zastavljene cilje in dosegli rast poslovanja v primerjavi z lanskim letom.

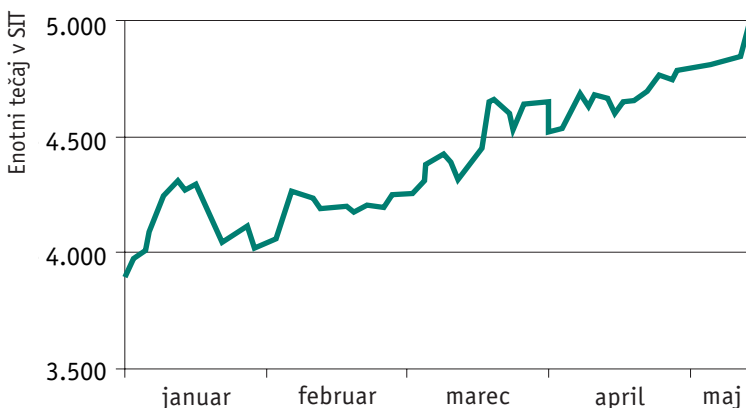
odstotkov, plan pa za 15 odstotkov. Tudi ostala področja so poslovala pozitivno glede na leto poprej, z izjemo drugih in carinskih storitev, kar je v skladu s preobrazbo koncerna v logistično podjetje.

Uspešni smo bili tudi pri stroških, saj smo presegli plan pokritja 3 (dobiček iz poslovanja) za 16 odstotkov, lansko leto pa za 5 odstotkov. Plan so najbolj presegle filiale Transport, UPS in Avio Brnik ter povezana družba Intereuropa Sajem d.o.o. Podobno, kot smo poročali v prejšnji številki, pri dodani vrednosti dosega daleč največje pokritje 3 na zaposlenega Interagent d.o.o. Sledijo mu filiale Koper, Avio Brnik ter UPS, ki so na približno enaki ravni. Štiri enote koncerna so z negativnim pokritjem 3 na dnu lestvice.

Dosegli smo tudi izjemen bruto dobiček, ki presega lansko trimesečje za 314 odstotkov, kar je posledica kapitalskih dobičkov od prodaje deleža v Banki Koper d.d. italijanski banki Sanpaolo IMI Spa za skoraj 2,5 mld SIT. Aprila smo iz istega razloga dosegli ravno tolikšen delež, kar bo prikazano v polletnem izkazu uspeha.

Matej Okretič

Rast tečaja in SEOnet za delničarje



Nerad se ponavljam, vendar: Delnica Intereurope še vedno raste. Tečaj je sredi maja za 28 odstotkov višji kot na začetku leta, rast pa bi se lahko ob nadaljevanju pozitivnega vzdušja na borzi nadaljevala še

Tečaj delnice Intereurope presegel 5.000 SIT

kar lep čas. Razlogi za rast so poleg omenjenega predvsem dobri rezultati poslovanja v letu 2001 in v prvem trimesečju leta 2002, kapitalski dobički od prodaje deleža v Banki Koper ter jasni in ambiciozni načrti za prihodnost. Temu lahko prištejemo še predlagano dividendo v višini 200 SIT bruto, kar predstavlja 25 odstotkov več kakor lani in 4-odstotno dividendno donosnost. Z zadovoljstvom opazujemo tudi, da se po dolgotrajnem osipu število delničarjev povečuje.

Ob tej priložnosti bi vas radi še enkrat opozorili, da smo spremenili mesto objavljanja informacij, ki lahko občutno vplivajo na ceno delnice.

Do aprila smo te informacije objavljali v Delu, od tlej pa jih lahko najdete na spletnem naslovu <http://seonet.ljse.si/>, kjer borza nudi vlagateljem brezplačno storitev SEOnet (sistem elektronskega obveščanja). Dostop do cenovno občutljivih informacij pa je sedaj mogoč na enostaven način in na enem mestu.

Matej Okretič



Najboljši slovenski viličarist

Letos smo zaposleni v Filiali Celje v sodelovanju z Društvom strojnih inženirjev in tehnikov območja Celja 9. maja 2002 organizirali regijsko tekmovanje viličaristov z viličarjem z notranjim izgorevanjem in elektroviličarjem proizvajalca Jungheinrich.



Sodelavec Jože Sebič (levo) ob prejemanju pokala, nagrade za najboljšega slovenskega viličarista, iz rok Antona Belantiča, direktorja Jungheinricha d.o.o.

Tekmovalo je 28 viličaristov iz 10 podjetij celjske regije. Prvo mesto je osvojil **Jože Sebič** iz Intereurope - Filiala Celje, sledila sta mu **Vili Zalokar** in **Ivan Fidler**, oba iz Pivovarne Laško.

Najboljši viličaristi so se udeležili tudi državnega prvenstva voznikov viličarjev v okviru IV. Sejma Logotrans 2002, Avto Boom, Življenje na kolesih, Avto in vzdrževanje, ki je potekalo na Celjskem sejmu. Tekmovalo je 21 viličaristov iz cele države. V močni konkurenci je svojo zmago še enkrat potrdil Jože Sebič iz Intereurope, ki je dosegel samo 29,28 kazenskih točk. Drugi je bil **Aleš Drab** iz Adrie Novo mesto z 41,48 točkami, tretje mesto pa je s 44,88 točkami osvojil **Branko Horvat** iz Radenske Radenci.

Naš Jože je v naši organizaciji zaposlen že od leta 1982. Že vrsto let se kot dober delavec in sodelavec udeležuje tekmovanj viličaristov, kjer vedno dosega visoke uvrstitve, s katerimi potrjuje svojo usposobljenost in veselje do svojega dela.

Jožetu Sebiču iskreno čestitamo!

Sodelavci

07 E-svet

EDI povezava s partnerjem Ecu Line

Svet se vedno hitreje spreminja, zato so tudi zahteve po hitrih, točnih in jasnih informacijah vedno večje. Pravočasna informacija na pravem mestu postaja zelo pomemben konkurenčni dejavnik pri izvajanju storitvenih dejavnosti. Tudi v pomorskem prometu, kjer imata večstoletna (tisočletna) tradicija in nepredvidljivo morje še vedno glavno besedo.



Tomaž Mlekuž, samostojni komercialist

Veliki sistemi, organizatorji prevozov, ki imajo razvito predvsem lastno svetovno mrežo agentov, so zaradi svoje lastne učinkovitosti prisiljeni razvijati in v svoje delo uvajati najnovejšo tehnologijo na področju informatike. Tako je v decembru 2001 naš partner Ecu Line iz Singapurja izpostavil potrebo po EDI (electronic data interchange) elektronski izmenjavi podatkov med Intereuropo in njim na področju prekomorskega zbirnika. Zahtevo po vzpostavitvi EDI prenosa podatkov do 31. marca letos, sem januarja posredoval novoustanovljeni Intereuropi IT d.o.o. Na uvodnem sestanku smo vsi zainteresirani skupaj analizirali zahteve in možnosti, zastavili projektno skupino in pod vodstvom Jane Barba iz IT-ja prvo fazo projekta EDI povezave uspešno izpeljali do predvidenega roka. Sistem vnašanja, zajemanja in prenosa podatkov v špedicijskem paketu je bil spremenjen in dopolnjen na način, da se osnovni dokumenti

(zaključek ali »booking«, manifest in nakladnica) po dogovorjenem EDI standardu v elektronski obliki lahko posredujejo v Ecu Line Singapur. S tem smo kot agent Ecu sistema zadostili novim, višjim standardom, ki posredno omogočajo doseganje večje konkurenčne prednosti celotne skupine na tržišču, direktno pa vplivajo tudi na izboljšanje poteka operativnih postopkov. V teku je tudi že naslednja faza projekta, ki predvideva EDI povezavo s sedežem podjetja ECU Antwerpen v Belgiji.

Izkušnje in rešitve, do katerih smo prišli na področju operativnega in informacijskega področja pri pomorskem zbirniku, bodo dobrodošle tudi pri nadaljnjem razvoju podobnih aplikacij in rešitev na področju kontejnerskega prometa, kjer bo zaradi potrebe po obvladovanju blagovnih tokov potrebno pristopiti k podobnemu načinu dela.

Tomaž Mlekuž

Novice iz INTEREUROPE IT

↳ Skrbništvo nad satelitskim sistemom za spremljanje vozil v cestnem prometu

Strežnike za satelitsko spremljanje vozil v cestnem prometu smo aprila preselili iz Filiale Transport na centralno lokacijo, kot predvideva načrt centralizacije celotne informacijske infrastrukture v koncernu. Združitev bo pripomogla k znižanju stroškov in izboljšanju kakovosti operativne podpore. Projekt bomo nadaljevali z razvojem in vzpostavitvijo sistema za nadzor, diagnostiko in obveščanje, kar bo omogočilo hitrejšo odpravo motenj v delovanju sistema zaradi izpadov na sistemih za prenos podatkov (satelitski sistem, GSM,...).

↳ Priprave na uvedbo nove informacijske podpore v Intereuropi Zagreb potekajo skladno z načrti

Sredi maja se je v Zagrebu sestala delovna skupina za informatiko, ki sodeluje pri združevanju Intereuropinih družb na Hrvaškem. Oddelek za informatiko bo poskrbel za enotno aplikativno programsko opremo, informacijsko povezavo med bodočimi filialami v Zagrebu, Varaždinu, Osijeku, Splitu in na Reki s centralo družbe v Zagrebu ter novo informacijsko podporo na vseh lokacijah. Nova informacijska podpora bo od 1. julija zagotavljala enotno podporo kontrolno-obračunskim funk-

cijam družbe, navidezno privatno omrežje (VPN) pa bo povezovalo vse hrvaške filiale s centralo v Zagrebu. Do konca leta bomo uvedli še enotne aplikativne podpore transportno-logističnim funkcijam.

↳ Uvajanje sodobne informacijske podpore za vodenje projektov

Med številnimi nalogami Intereurope IT je tudi uvedba sodobne informacijske podpore pri vodenju projektov. Projektno pisarno bomo računalniško podprli in tako dosegli avtomatizacijo administrativne podpore projektom, povezavo z informacijskimi sistemi, ki omogočajo spremljanje dela, stroškov in obračunov, ter oblikovanje podatkovne baze projektov za celoten koncern. Nekaj projektov nameravamo poskusno voditi s pomočjo projektne pisarne do konca julija, nato pa bomo v pisarno prenesli vse informacijske projekte, ki potekajo v koncernu. Projektna pisarna bo prek interneta dostopna tudi drugim Intereuropinim družbam.

Edvard Bešlagič

08 Plačni sistem

Masa za plače in doseganje načrtov

Najprej želim opozoriti na ugotovitev, da plačni sistemi (tako prejšnji, sedanji kot morebitni bodoči) nikoli ne določajo mase za plače; določata jo plan in njegovo uresničevanje.

↳ Pričakovanja mnogih, da bo nov plačni sistem sam po sebi vsem »prinesel« večje plače, so se razblinila. Sistem vodenja s cilji, na podlagi uravnoteženih kazalnikov (ti upoštevajo prodajo, stroške, zadovoljstvo kupcev, zadovoljstvo zaposlenih, kakovost) namreč pomeni, da je potrebno dogovorjene cilje najprej doseči, da se tistemu, ki je ta plan sprejel in podpisal, poveča tudi uspešnost, in to za točno predviden znesek, ki je odvisen od dosežka pri vseh prej naštetih ciljih. Sistem omogoča, da se uspešnost poveča tudi delavcem oddelka - enote, ki ga vodja očitno uspešno (izračunano) vodi. Ostalim vodjem in delavcem, ki niso dosegli zastavljenih ciljev, se uspešnost ne bi smela povečati.

Ob začetku priprav na nov plačni sistem smo (izhajajoč iz ugotovitev raziskave) zatrjevali, da hočemo jasna merila nagrajevanja (ne na pamet in samo za nekatere) in da želimo biti uspehu primerno nagrajeni. Glede na sedanje odzive sklepam, da mnogi niso bili iskreni, saj so želeli predvsem večjo plačo, tisti del o pravičnosti in ugotavljanju individualne uspešnosti pa so dodali, ne da bi mislili tako. Toda današnja realnost je drugačna in velikokrat neprizanesljiva. Potrebno je veliko znanja, iznajdljivosti in naporov, da se na trgu obdržiš. Tisti, ki to zmorejo in dokazano uspevajo, si zaslužijo vsa priznanja. Zato je potrebna spodbuda, a ne samo z višjo plačo, in povečala se bo tudi njihova uspešnost.

Masa za plače ostaja v nekaterih enotah tudi v novem plačnem sistemu ista

Trenutni največji problem ob prehodu na nov plačni sistem je ugotovljena dodatna masa za plače, ki nastane sistemsko ob samem prehodu. Delavcem, ki cilje dosegajo, pripada višja uspešnost, zaradi uvedbe novega sistema pa naj ne bi nihče imel nižje plače. Po mnenju uprave je to dodatno maso potrebno najprej ustvariti, ne pa »vzeti« na račun zmanjšanja dobička. Tistim torej, ki ciljev ne dosegajo, se plača ne bo povečala. Lahko se bo tudi zmanjšala, vendar ne zaradi uvedbe novega plačnega sistema, temveč zaradi neizpolnjevanja ciljev. Potrebno je še vedeti, da danes mnoge enote ciljev ne dosegajo, pa jim plač, morda iz solidarnosti, ne znižujemo. To dokazuje uvodno trditev, da sam plačni sistem ne določa mase za plače.

Pri razumevanju povezanosti posameznikovega uspešnega dela in pripadajoče nagrade glede na kazalnike je še veliko neznank. V tej številki zato objavljamo prispevek Alfreda Draščiča, ki spremlja zadovoljstvo kupcev.

Rezultati njegovih raziskav omogočajo vodji in so-delavcu določiti cilje in ugotavljati dosežene rezultate na področju zadovoljstva kupcev ter tako določiti višino posameznikove nagrade.

Vladimir Petravič



Zadovoljstvo kupca lahko izmerimo

Nov plačni sistem temelji na sistemu vodenja s cilji in z uravnoteženimi kazalniki. Dosedanje dejavnosti na tem področju so bile vezane predvsem na načrtovane cilje, ki so bili postavljeni in spremljani po filialah. Cilji so bili preneseni na podrejene, a ne vedno po enotnih principih. Skladno z novim plačnim sistemom bo vsak vodilni in vodstveni delavec dobil od svojega nadrejenega (po medsebojnem usklajevanju) postavljene in, kar je še najbolj pomembno, merljive cilje.



Mag. Alfred Draščič, avtor marketinškega merilnega sistema

Pravilnik namreč temelji tudi na izhodišču, da povsod, kjer je možno, cilje postavimo in jih tudi merimo, periodično spremljamo njihovo doseganje. Kjer to ni možno, ocenjujemo delavčev odnos do dela ali t.i. organizacijsko vedenje, oboje pa nagradujemo. Pri tem je potrebno poudariti, da za vsakega vodjo, kakor zaposlenega, ločimo **plačo** in **uspešnost**. Omejil se bom le na uspešnost vodje, kajti s tem vidikom je neposredno povezan tudi marketinški merilni sistem. Tokrat bom podrobneje predstavil sistem za merjenje zadovoljstva kupcev.

Ali je vodenje uspešno?

Uspešnost vodje bo odvisna od njegove sposobnosti, aktivnosti in doseganja oz. izpolnjevanja ciljev pri (1) obsegu prodaje, (2) višini dobička, (3) **zadovoljstvu kupcev**, (4) zadovoljstvu zaposlenih, (5) izpolnjevanju načel kakovosti in (6) organizacijskem vedenju.

Zadovoljstvo kupcev je element oz. področje, za katero skrbi in ga obdeluje marketinški merilni sistem. Skladno z novim plačnim sistemom sem zadolžen za vsebinskega skrbnika kazalcev zadovoljstva kupcev ter zadovoljstva zaposlenih. Kot avtor marketinškega merilnega sistema predstavljam nekaj osnovnih izhodišč, na katerih temelji kot orodje za postavljanje in merjenje ciljev na področju zadovoljstva kupcev.

Zgodovina marketinškega merilnega sistema

Začetki marketinškega merilnega sistema segajo v leto 1998, ko je bil zasnovan in prvič prenesen v prakso. Nastal je na temeljni predpostavki, da so v danem trenutku finančni podatki temeljno vodilo in osnova pri sprejemanju odločitev v podjetju, vendar v današnjem okolju ne zadostujejo več. Finančni podatki nam ne pokažejo zamud, zadovoljstva strank, podobe podjetja. Brez takšnih in podobnih meritev zelo težko učinkovito nadzorujemo delovanje podjetja, njegovih produktov ali posameznih enot. Za učinkovito vodenje marketinške funkcije in uspešno upravljanje celotnega podjetja potrebuje podjetje **celoten splet marketinških inštrumentov**.

Direktorji in produktni vodje morajo imeti torej različne inštrumente za merjenje številnih dejavnikov iz marketinškega okolja, **zlasti iz okolja kupcev**. Le s številnimi inštrumenti - **ne samo z enim** - lahko pravilno in kakovostno nadzorujemo **»polet«** proti zastavljenim rezultatom našega podjetja. Z nepretrgano

kombinacijo meritev kakovosti storitev, zadovoljstva s storitvami, lojalnosti kupcev in prisotnosti zaznav nam merilni sistem pomaga ugotoviti morebitna odstopanja v kakovosti naših storitev, morebitna nezadovoljstva, skratka, tržna nihanja, pomaga nam ugotoviti razloge za takšno stanje ter pripraviti pravočasne ukrepe.

Marketinški merilni sistem ugotavlja morebitna tržna odstopanja pri posameznem produktu, še preden začneta tržni delež in prodaja produkta upadati. Še preden je torej prepozno.

V prvotnih fazah je bil sistem izdelan za pet naših produktov, in sicer za 24 ur, za carinsko zastopanje, kamionski zbirnik, kamionske kompletne naklade in za cestni transport blaga. Sistem se je skozi čas dopolnjeval in nadgrajeval.

Marketinški merilni sistem temelji na sistemu tržnih raziskav obstoječih kupcev, komitentov Intereurope po posameznem produktu. Strukture vzorcev so pri tem sistemu raziskav šteje 250 respondentov za vsak produkt.

Respondenti so obstoječi kupci Intereuropin角度 storitev, izbrani iz internih podatkov Intereurope po načelu slučajnostnega vzorčenja. Podlaga za zajemanje slučajnostnega, statistično zanesljivega vzorca, so baze internih podatkov, ki so pregledane in vsebinsko prečiščene s strani odgovornih za posamezen produkt.

To pomeni, da so podatki, pridobljeni z raziskavo, zanesljivi in tvorijo kakovostno osnovo za odločanje ter sprejemanje odločitev v zvezi z nagrajevanjem uspešnosti.

Marketinški merilni sistem in nagrajevanje

Kakovost oz. zadovoljstvo kupcev s storitvami podjetja Intereurope je le eno od področij, ki jih je za leto 2002 vodjem postavila uprava družbe. Vodilna in vodstvena delovna mesta (skupaj s pripadajočimi ponderji), ki so z meritvami marketinškega merilnega sistema zajeta neposredno, so naslednja:

Vodilno in vodstveno delovno mesto	Ponder
Izvršni direktor	10 %
Produktni vodja	10 %
Direktor filiale in njegov pomočnik	5 %
Vodja, odgovoren za produkt oz. produkte	5 %

V povezavi z novim sistemom nagrajevanja je bila v sklopu marketinškega merilnega sistema izdelana skala oz. ocenjevalna lestvica za vsak produkt podjetja Intereuropa posebej. Omenjeno lestvico prikazuje spodnja tabela.

LESTVICE ZA ZADOVOLJSTVO KUPCEV

Lestvica za vse produkte	65 in več	69 in več	73 in več	77 in več	81 in več	85 in več	89 in več	Vrednosti ¹
Količnik	80	90	100	110	120	130	140	
CILJI ZA PRODUKT								
Zbirni promet	65	69	73	77	81	85	89	73
24 ur, IE Express	65	69	73	77	81	85	89	74
Carinsko zastopanje	65	69	73	77	81	85	89	71
Mejna odprava	65	69	73	77	81	85	89	/
Sejemska dejavnost	65	69	73	77	81	85	89	/
Pomorski promet	65	69	73	77	81	85	89	/
Pomorska agencija	65	69	73	77	81	85	89	/
Avio promet	65	69	73	77	81	85	89	69
UPS	65	69	73	77	81	85	89	/
Izvajanje cest. transporta	65	69	73	77	81	85	89	77
Cestni in kombinirani promet	65	69	73	77	81	85	89	77
DRUGE STORITVE	65	69	73	77	81	85	89	/

¹ Omenjene vrednosti predstavljajo povprečje vseh do sedaj opravljenih meritev za posamezne produkte.

Primer izračuna:

Vzemimo primer produkta »Intereuropa Express«. Predhodne meritve zadovoljstva kupcev kažejo, da je produkt v povprečju dosegal vrednost 74. To pomeni, da je količnik, s katerim bo pomnožen ponder, potrebno poiskati v lestvici, in sicer pod »73 in več«.

Produktni vodja bi tako za svojo uspešnost iz naslova zadovoljstva kupcev dobil naslednje število točk:

količnik X ponder = točke iz naslova zadovoljstva kupcev
oziroma v številkah:

100 X 10 % = 10 točk

V prvotnem obdobju bodo ciljne vrednosti (plan) za vse produkte enake in sicer 73 točk. To pomeni, da bodo vodilni in vodje, ki bodo želeli doseči 10 točk iz naslova zadovoljstva kupcev, morali za svoj produkt dosegati 73 točk in več.


- Cilj velja za izvršne direktorje, direktorje filial, njihove pomočnike, vodje oddelkov v vseh enotah, ki ustvarjajo produkt, ter za produktnega vodjo;
- Cilj velja za vse vodje oddelkov v vseh enotah, ki ustvarjajo posamezen produkt, ter za produktnega vodjo.
- Povprečna ocena več produktov je cilj za izvršne direktorje.
- Povprečna ocena vseh produktov v RC-ju je cilj za direktorje in njihove pomočnike.

mag. Alfred Draščič




Zakaj OUT - SOURCING?

O out-sourcingu oziroma izločitvi logističnih aktivnosti iz podjetja k zunanjim, za to usposobljenim partnerjem, ste lahko brali v logističnem slovarju marčevske številke. Tokrat bomo podrobneje predstavili, kateri so razlogi za odločitev, da podjetja svoje logistične aktivnosti zaupajo zunanjemu partnerju.

 Cilj prispevka je vzpodbuditi razmišljanja o logističnih aktivnosti, ki jih izvaja Intereuropa. Predvsem pa razmislek, kako stopiti v podjetje, ki je pred odločitvijo, ali bo razvijalo lastno logistiko še naprej oziroma bo logistične aktivnosti prepustilo zunanjim partnerjem in energijo vlagalo v razvoj lastne dejavnosti. Pred tovrstne izzive je postavljena tudi Intereuropa, ki bo morala ustrezno ukrepati v situacijah, ko bodo njene stranke postavljale podobna vprašanja. Vsako sodobno podjetje se srečuje z vprašanjem, ali bo razvijalo lastno logistiko v okviru svoje dejavnosti ali pa bo najelo zunanjega specialista za opravljanje tovrstnih storitev. Izločitev (ang. out-sourcing) se torej nanaša na strateško odločitev podjetja o pogodbenem sodelovanju z enim ali več zunanji izvajalci specifičnih logističnih aktivnosti (ang. third-party specialist, 3PL), ki jih je podjetje do sedaj opravljalo z lastnimi viri in sredstvi.



 Uroš Koželj, produktni vodja za logistične rešitve

Kako poteka odločanje za izločitev logistike iz podjetja

V podjetjih sodijo takšne odločitve med tako imenovane "naredi ali kupi" odločitve. Običajno se večina podjetij odloča za lastno izvajanje logističnih aktivnosti, ki sicer ne spadajo v njihov ozki krog dejavnosti. To prinaša povečanje števila zaposlenih in večjo porabo sredstev za izvajanje vseh potrebnih aktivnosti (oglaševanje, računovodstvo, raziskave in razvoj, informacijske tehnologije, transport, skladiščenje, tržne raziskave, vzdrževanje, popravila, varovanje itd.). Takšna odločitev sočasno povzroča razvoj velike in razvejane organizacije, ki mora biti sposobna vzdrževati vse omenjene aktivnosti z lastnimi sredstvi, kar je velikokrat zelo zahtevno.

V zadnjem času se mnoga podjetja odločajo tudi za izločitev nekaterih aktivnosti iz svojega poslovanja in najem specialistov. Pred takšno odločitvijo naj bi podjetje najprej **določilo svojo osnovno dejavnost** (aktivnosti, s katerimi bo lahko dosegalo željeno dodano vrednost za svojo stranko) in uporabilo vse svoje zmogljivosti za delo pri teh aktivnostih. Drugi korak je **izločitev vseh ostalih aktivnosti**, ki za podjetje niso strateške oz. za njihovo izvajanje nima dovolj razpoložljivih sredstev.

Algoritem, prikazan v nadaljevanju, je nastal pri pogovorih med Intereuropa in podjetjem Elan iz Begunj, ko so se odločali o izločitvi skladiščne in distribucijske dejavnosti iz podjetja.

Model upravljanja, ki ga imenujemo tudi "model upravljanja v pogojih tveganja pri izločanju aktivnosti", je leta 1999 razvil Lonsdale in je prirejen primeru Elan.

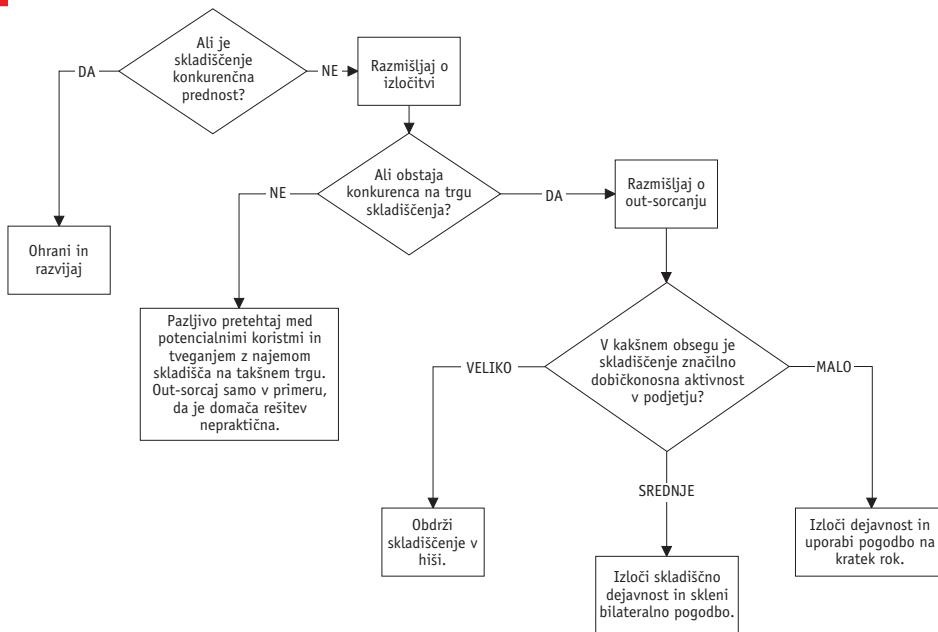
Prednosti izločitve logističnih aktivnosti

- Nižji stroški in boljši servis.
- Najnovejša tehnologija in oprema, ki jo uporablja zunanji vir oz. specialist.
- Koncentracija denarja za lastni razvoj, in obračunavanje skladiščenja na temelju stroškov.
- Skrb manj za podjetje.
- Potencialno zniževanje stroškov zaradi:
 - boljšega izkoristka vozil in skladišča - nižji stroški na enoto
 - stroški dela zunanjega vira so lahko nižji
 - zunanji vir lahko deluje na nižjih stopnjah donosa kot naše podjetje.
- Povečana prilagodljivost na kratek rok pri iskanju lokacij, tipa skladišč itd.
- Ni potrebe po novem investiranju.
- Možnost odprave nekaterih internih težav (medsebojni odnosi).
- V primeru stavke imamo zunanjo podporo.

Slabosti izločitve logističnih aktivnosti

- Stroški skladiščenja v podjetju so lahko nižji, ker želi zunanji vir tudi zaslužiti.
- Pri prekinitvi pogodbe se pojavijo stroški prestavitve od enega k drugemu.
- Nadzor nad stroški skladiščenja je doma lažji.
- Težko je oceniti, ali bo zunanji vir ponudil dober servis za konkurenčno ceno.
- Sami lažje nadziramo zanesljivost dostave, pri tem smo bolj prožni, izgubimo lahko varnost - izdaja poslovnih skrivnosti konkurenci.
- Sami smo bolj specializirani v skladiščenju kot zunanji izvajalec (zaradi specifičnih proizvodov).

Pri ponujanju celovitih logističnih rešitev moramo upoštevati tako pozitivne kot negativne dejavnike out-sourcinga. Če želimo biti pri izvajanju logističnih aktivnosti boljši in cenejši od naših strank, ki te aktivnosti že izvajajo v okviru svojega poslovanja, bo smiselno vlagati sredstva v razvoj logistične infrastrukture in v poenotenje ter poenostavitev procesov posameznih produktov. To pomeni vzpostavitev učinkovitega informacijskega sistema, ki



Logistični slovar

Informatika ima danes v logistiki zelo pomembno vlogo, saj bistveno prispeva k poenostavitvi nekaterih logističnih procesov. Predstavljamo nekaj programskih aplikacij, ki zvišujejo kakovost in krajšajo izvedbeni čas storitve.

↳ Načrtovanje in programiranje prevozov - TPS (Transportation Planning and Scheduling)

Program določa, kako, kdaj in kam je potrebno prepeljati blago. Programske aplikacije za načrtovanje in programiranje prevozov upoštevajo dimenzije blaga (teža, dolžina), omogočajo izbiro načina prevoza (cesta, železnica, ladja, letalo) in prevoznika ter načrtujejo popolne oz. delne naklade na transportna sredstva.

↳ Upravljanje transportnega sistema - TMS (Transportation Management System)

Ta programska aplikacija podpira upravljanje transportnega sistema, določa najbolj učinkovito in dobičkonosno pot, po kateri bo prepeljala izdelek do njegovega cilja. TMS dobiva naročila iz programske aplikacije OMS (Order Management System). Aplikacija potrjuje datum nakladanja, ki mora ustrezati zahtevanim dobavnim rokom, preverja višino voznine,

bo poenostavil vodenje procesov posameznih produktov, ter učinkovite logistične mreže med posameznimi skladišči oz. distribucijskimi centri in tesno sodelovanje z različnimi prevozniki. Vse naštetje je le eden izmed možnih načinov ohranjanja tržne konkurenčnosti.

Prisluhnilno stranki

Izvajati moramo logistične storitve, kakršne jih stranka potrebuje. Storitve, ki so izjemno kakovostne, vendar po njih ni povpraševanja, so brez vrednosti. Strankam moramo pokazati voljo in možnosti prilagajanja njenim potrebam. V prihodnje se od podjetij, kakršno je Intereuropa, pričakuje, da bo prevzelo celotno dobavno verigo nekega podjetja, uspešno vodenje in odgovornost zanj. Sodelovanje naj bi potekalo na temelju dolgoročnih pogodb in partnerstva. Podjetja, ki izvajajo logistične storitve, bodo v prihodnje morala odigrati svojo vlogo tako, da bodo zaslužila zaupanje svojih strank z večjim nadzorom nad izvajanjem svoje logistične storitve oz. produkta ter z inovativnostjo pri iskanju novih zamisli in rešitev za svoje stranke.

Uroš Koželj

Prispevek je povzet po članku M. Browna in J. Allena, priznanih strokovnjakov za logistiko in transport z londonske univerze Westminster. Objavljen je bil v knjigi Handbook of logistics and supply chain management (Priručnik za logistiko in upravljanje z dobavno verigo, 2001, Nizozemska) in govori o izločitvi logističnih aktivnosti podjetja zunanjim, za to sposobljenim izvajalcem.

označi prevoznike ter pripravi program prevzema in dostave blaga, preden se sproži obdelava naloga v sistemu upravljanja skladišča. Ko je naročilo obdelano in pripravljeno za operativno izvedbo, TMS vodi postopek dostave in obračuna opravljene storitve.

↳ Sistem upravljanja z naročili - OMS (Order Management System)

Programska aplikacija "sistem upravljanja z naročili" optimizira način predstavitve naročila sistemu upravljanja transporta in skladišča. Običajno OMS deluje tako, da sprejme strankino informacijo o naročilu iz strežniškega sistema, kjer ima vpogled v WMS in vidi razpoložljivo zalogo. Informacijo pa lahko sprejme tudi od trgovskega partnerja, preko elektronske izmenjave podatkov. Nato OMS združi naročila po strankah in prioriteti, določi zalogo po skladiščih in predlaga ustrezne roke dostave. V popolnoma integriranem sistemu OMS posreduje omenjena naročila v TMS.

↳ Sistem upravljanja skladišča - WMS (Warehouse Management System)

Temelj delovanja aplikacije WMS je uporaba radio - frekvenčne tehnologije in črtne kode, ki omogoča pravočasno in točno informacijo o gibanju in dostavi blaga. Ta programska oprema upravlja operativno delo v skladišču ali v distribucijskem centru. Aplikacija omogoča sprejem in umik blaga, vodenje zalog, štetje obratov zalog, kombiniranje različnih delovnih operacij s ciljem doseganja največje produktivnosti v skladišču. Omogoča tudi načrtovanje nihanja zalog, razporeditev naročil, komisijiranje, dopolnjevanje zalog, pakiranje, odpremo, upravljanje z delovno silo v skladišču, uporabo avtomatskih naprav za rokovanje z blagom. Če skladiščni sistem obvladuje logistične funkcije, kot so priprava nakladalnih planov, načrtovanja odprem in upravljanje s tovornimi vozili, ki čakajo na dvorišču, meja med upravljanjem skladišča, distribucijo in transportom vedno bolj izginja.

Temelj so dobri medsebojni odnosi

Ro-Ro oddelek v Kopru organizira trajektne prevoze raznovrstnega blaga iz srednje Evrope in Slovenije prek Luke Koper do Črne gore in Albanije. Pestro delo zahteva 24-urno pripravljenost, hitro sprejemanje odločitev in obilo iznajdljivosti. Odlična ekipa je gostja tokratne zgodbe z naslovnice.



↓ V Ro-Ro oddelku skrbimo, da tovorna vozila blago zagotovo in pravočasno pripeljejo na cilj (na fotografiji ni komercialistke Mete Munih)

Ro-Ro oddelek sestavlja skupina osmih mladih sodelavk in sodelavcev. **Vlasta Gobo Brus** je samostojna špediterka, skrbi za prodajo vozovnic in ureditev ladijske dokumentacije, **Meta Munih** in **Davor Kordič** sta komercialista, ukvarjata pa se s trženjem in rezervacijami ladijskega prostora, **Roni Dovžak** in **Alenka Pisak** sta samostojna špediterja, zaposlena na področju zbirnega prometa. **Andrej Pribac** je samostojni špediter pri kompletnih nakladah, na tem področju pa dela tudi **Marko Markežič**, ki je samostojni organizator transporta. Nad celotno skupino bdi vodja oddelka **Marko Veljak**.

Ladijska povezava med Koprom, Barom in Dračem je bila vzpostavljena leta 1990, ko so se zaradi vojne na območju nekdanje SFRJ meje zaprle. Intereuropa je takrat začela sodelovati z ladjarjem Transeuropa lines. Trajekti na omenjeni relaciji so sprva vozili štirikrat tedensko, trenutno pa ladja odpluje iz koprškega pristanišča vsako soboto. Zaposleni na oddelku tržimo in urejamo rezervacije ladijskega prostora, ki ga najamejo zunanji poslovni partnerji in Intereuropine družbe. Organiziramo še kompletne prevoze (storitev »od vrat do vrat«) in zbirne tovore. Rezervacije ladijskega prostora za tovorna vozila, ki

prevažajo različne tovore, vključujejo fizično prodajo vozovnic, pripravo carinske dokumentacije in ladijskih dokumentov, pri čemer sodelujemo z Interagentom. Prisotni smo tudi pri predaji tovara ob prihodu trajekta v Koper. Pri ponudbi kompletne prevozne storitve »od vrat do vrat« uporabljamo 35 Intereuropinih polprikolnic in prav toliko ladjarjevih. Skrbimo še za organizacijo zbirnega prometa za Črno goro, Kosovo in Albanijo, kjer blago dostavimo ob pomoči tamkajšnjih partnerjev. Med naročniki je polovica slovenskih, polovica pa tujih. Trajektne prevoze na Balkan so bili pred leti bolj pogosti, predvsem v času vojn v nekdanjih jugoslovanskih republikah, ko so bile prometne povezave po kopnem pretrgane. Prometnice v jugovzhodni Evropi so znova prevozne, zato je

zanimanje za morsko pot nekoliko upadlo. Določeni naročniki pa se še vedno odločajo zanjo, saj zagotavlja večjo varnost, kar je pri občutljivem blagu posebej pomembno, ladijski prevoz pa je primeren tudi za prevoz blaga izrednih dimenzij.

V svoji dejavnosti se soočamo z močno konkurenco. Naš največji tekmeč je tržaško pristanišče. Svoji konkurenčni položaj ohranjamo z boljšo ponudbo - s celovitimi storitvami na enem mestu, z zanesljivostjo, zagotavljanjem varnosti in s kakovostjo. Strankam in voznikom smo na voljo ves dan.

Nemotena organizacija dela je mogoča le z dobrim sodelovanjem vseh v skupini. Ker se moramo prilagajati prihodom in odhodom trajekta, je pogosto potrebno oditi v službo tudi ob koncu tedna ali med prazniki. Pomembno je, da vzdržujemo dobre medsebojne odnose, ki jih krepimo tudi izven delovnega časa.



↘ **Davor Kordič**, komercialist, skrbi za trženje in rezervacije ladijskega prostora. Na Ro-Ro oddelek je prišel iz Interagenta leta 1998, na tem področju pa dela osem let. »Moje delo zahteva nenehno prilagajanje, saj ladjar večkrat spreminja pogoje (urnike, cene). S strankami vzpostavljam neposredne stike, pri

14 Zgodba z naslovnice

čemer se večkrat pojavljajo težave zaradi nerazumevanja jezika. Mišelnost ljudi na Balkanu je drugačna. Albanci so zelo občutljivi, ker se v pogovorih s tujci hitro počutijo podrejene. V Intereuropi nam je z njimi uspelo vzpostaviti enakovredne odnose, ki jih vzdržujemo tudi z osebnimi stiki.«

↳ **Marko Markežič**, samostojni organizator transporta

»V Intereuropi sem zaposlen od leta 1993, na področju kompletnih prevozov za Albanijo, Črno goro in Kosovo pa delam pet let. Naše delo je zelo dinamično in zahteva sprejemanje hitrih odločitev. Prevoze opravljamo z lastnimi vozili, zato se večkrat pojavijo različne tehnične in operativne težave. V takšnih primerih moramo poiskati ustrezno rešitev, da



blago varno in pravočasno prispe do naročnika. Nenehno moramo skrbeti za pridobivanje novega tovora, da bi ohranili konkurenčnost in zadovoljili ladjarjeva pričakovanja.«

↳ **Marko Veljak**, vodja oddelka je tri leta, v Intereuropi pa je za-

poslen deset let »Moji nalogi sta skrb za organizacijo dela in doseganje dogovorjenih načrtov.

V naši skupini ni večjih težav, saj se dobro ujemamo. Vsakdo ve, kaj je njegova naloga, tako delo poteka nemoteno.

Težave se pojavijo le ob nepričakovanih spremembah pogojev dela in ob izrednih dogodkih. Področje, na katerem delujemo, je namreč že več let prizorišče trgovinskih blokad, vojn, vsesplošnih izgrediv (Albanija 1997), sprememb oblasti in zakonov. Naš cilj je tudi v takih pogojih strankam nuditi kakovosten logistični servis.«



14 Kakovost

V Interagentu po novem standardu

Celovito vodenje kakovosti, sestavni del sistema poslovanja koncerna Intereuropa, je tudi zaradi vzpostavljanja sistema kakovosti po novem standardu ISO 9001:2000 v obdobju stalnega dopolnjevanja, spreminjanja in prilaganja .



Člani projektne skupine (od leve proti desni) Dejan Memon, Aljaž Kovač, Zoran Antolovič Seyfert, Igor Kavšek, Borut Maraz in Bojan Križ med delovnim sestankom.

Novi standard je začel veljati 15. decembra 2000, slovenska izdaja SIST ISO 9001:2000 pa je izšla v lanskem marcu. Nova, tretja izdaja standardov družine ISO 9000 prinaša pomembne in dobrodošle novosti ter spremembe organizacijam, ki želijo vzpostaviti nov ali izboljšati obstoječ sistem vodenja kakovosti. Novosti pomenijo tako

po strukturi kot po vsebini smernice in odločen korak k modelom organizacijske odličnosti in kulture celovitega upravljanja kakovosti (TQM). Poleg tega povzemajo dobro prakso in izkušnje najboljših na veliko bolj razumljiv in prijazen način, kar bo organizacijam omogočilo uspešnejšo uporabo.

V marcu začetek prilaganja

Skladno z usmeritvijo in delovanjem koncerna Intereuropa tudi hčerinsko podjetje Interagent vzpostavlja sistem kakovosti po novem standardu. Družba ima od leta 1999 vpeljan sistem vodenja kakovosti po standardu ISO 9002:1994. Zaradi obvezne prilagoditve novemu standardu ISO 9001:2000, ki vključuje razvoj, procesni pristop, nenehno izboljševanje ter merjenje zadovoljstva kupcev, in zaradi vse večjih zahtev kupcev glede nujenja kakovostnih storitev želi družba Interagent višjo kakovost svojih storitev. Tako je uprava matične družbe v letošnjem marcu sprejela sklep o vzpostavitvi projekta "Interagent ISO 9001". Za zunanjo strokovno podporo projektu sva zadolžena **Dejan Memon** in **Aljaž Kovač**, oba iz Sektorja za organizacijo in kakovost poslovanja. V Interagentu pa so imenovali projektno skupino (člani razširjenega kolegija direktorja), ki jo vodi pomočnik direktorja **Bojan Križ**. Projektna skupina se je od sprejetja sklepa že večkrat sestala, tako da je projekt v zaključni fazi. Prilagodili smo poslovnik kakovosti ter bistvene in podporne procese izvajanja storitev, pa tudi ostalo dokumentacijo. Notranjo presojo sistema kakovosti pričakujemo konec maja, certifikacijsko presojo s strani certifikacijske hiše BVQI pa v mesecu juniju.

Aljaž Kovač

Presoja kakovosti v Intereuropi Zagreb

Zaradi svoje sestave zahteva projekt pridobivanja certifikata kakovosti vključenost vseh zaposlenih. Aktivnosti v Zagrebu smo organizirali po delovnih skupinah, ki so vključevale 38 zaposlenih, kar skupno predstavlja 14 odstotkov vseh zaposlenih. Da bi se proces uvajanja sistema kakovosti odvijal k načrtanim ciljem, so bili imenovani tudi skrbniki projekta.

Za področje kadrovskih zadev, investicij in financ je bila odgovorna **Vida Mrkonjić**. Področje mejnih in carinskih storitev, avio špedicijo, zbirni promet in špedicijo po kopnem je nadziral **Robert Martinčević**. **Sanja Kordej** pa je skrbela za področje prodaje, skladišča, pretovora in IPD ter DKP poslov. **Goran Gavran** je usmerjal področje informatike in nadzora kakovosti.

Po letu uvajanja sistema kakovosti je notranja analiza med zaposlenimi pokazala, da zaposleni ocenjujejo zadovoljstvo s projektom z oceno 7,5 (na lestvici od 1 do 10). Negativni učinki niso bili ugotovljeni, kar 77 odstotkov vprašanih pa je izpostavilo in poudarilo pozitivne učinke projekta na celotno poslovanje. Končno je bil določen tudi datum zunanje presoje kakovosti, ki jo je 23. aprila opravil SIQ iz Ljubljane. Rok je še pospešil dejavnosti, s pomočjo usposobljenih oseb iz koncerna, z **Igorjem Tičem** in **Zoranom Antolovičem Seyfertom** pa smo se še bolj intenzivno pripravljali na prejem certifikata. S približevanjem dneva presoje so se stopnjevale tako aktivnosti kot napetost. Vsi smo želeli biti najboljši. Ozračje je bilo prav takšno kakor pred izpitom.

Na dan presoje je po hodnikih vladala tišina, v zraku je bilo čutiti nervozo. Tihi pogovori, široko odprte, vprašujoče oči: So pri vas že bili? Kako je šlo? Pozabili smo celo na malico in kavo.

Projekt vzpostavljanja sistema kakovosti "Intereuropa Zagreb ISO 9002" dokazuje, da je kakovost danes nuja in nedvomno prinaša praktične prednosti pri opravljanju vsakodnevnih poslovnih dejavnosti.



Presojevalci kakovosti iz ljubljanskega SIQ Inštituta ob preverjanju delovnih procesov.

Predstavnika SIQ Ljubljana, **Goran Budiselić** in **Igor Bizjak** sta opravila presojo po naslednjih kriterijih:

- splošni vtis o kakovosti
- neskladja s predpisi
- priporočila - priporočila za možne izboljšave.

Ocenili so, da je splošni vtis o kakovosti pozitiven, da obstajajo možnosti za izboljšave, ki so jih navedli v priporočilih in da neskladij s predpisi ni.

Končno smo si oddahnili in si čestitali med seboj. Naša naslednja naloga pa je certifikat zadržati in sistem kakovosti razširiti.

Dubravka Heimann

15 Potopis

V Patagoniji nova slovenska smer

V lanskem oktobru sem se s soplezalcema **Zlatkom Korenom** in **Davidom Pehnecom** odpravil na skrajni jug Argentine, v Patagonijo, deželo čudovitih gora, strmih sten, razbitih ledenikov ter orkanskih vetrov, dežja in snega. Cilj naše dvomesečne odprave je bila 1800 m visoka zahodna stena v Fiz Royu (3405 m), najvišjem vrhu Patagonije. Že po desetih dneh smo vstopili v smer, 350 metrov pod vrhom pa smo morali zaradi hitre spremembe vremena sestopiti. Po treh tednih čakanja na lepo vreme sva z Zlatkom v treh ločenih dneh (po 22 učinkovitih urah plezanja) preplezala novo, 1000 m visoko prvenstveno smer na sosednji gori Marmoz. S tem dosežkom in drugimi lanskimi vzponi sem v letu 2002 pridobil kategorizacijo državnega razreda, ki jo podeljuje Olimpijski komite RS. V letošnjem letu sem bil na podlagi dosežkov iz preteklih let (vzponi v Alpah, odprava Peru 1999, odprava Patagonija 2001) izbran za člana državne odprave na Himalajo. Cilj te odprave je zahodni del Nepala v



območju Kangcendzenge (8598 m), tretje najvišje gore sveta. Druga cilja sta Kiratculi (7365 m) ter Patibara (7123 m). Omenjena odprava je tudi predpriprava za naslednji alpinistični podvig Kangcendzenge v letu 2003.

Vasja Košuta

Sindikata in svet delavcev o preoblikovanju Filiale Transport



Sindikata podjetja Intereuropa/ŠAK - KS 90

V Sindikatu podjetja Intereuropa/ŠAK - KS 90 redno spremljamo dogajanje v koncernu. Tako smo že konec lanskega leta podali mnenje k osnutku Sporazuma o prevzemu delavcev v Intereuropo IT d.o.o., ki ga je uprava, vsaj delno, tudi upoštevala. Mnenje smo podali tudi k sedaj aktualnemu Sporazumu o prevzemu delavcev v Intereuropo Trans-

port d.o.o. Kot sindikat na poslovne odločitve uprave Intereurope d.d. seveda ne moremo vplivati in jih ne moremo spreminjati. Se pa zavzemamo, da naše članice in člani tudi po prevzemu v novo družbo z omejeno odgovornostjo ohranijo vse pridobljene pravice iz delovnega razmerja, kakor da do predmetne spremembe ne bi prišlo. Še posebej pomembno je, da ohranijo enako bruto plačo, kot jo imajo v Intereuropi d.d. Dodatno zagotovilo, da bo res tako, je tudi nedavna izjava predsednika uprave **Jožeta Kranjca**, da bo podjetniška kolektivna pogodba Intereurope d.d. veljala za vse Intereuropine družbe v Sloveniji, torej tudi za d.o.o.-je.

Jože Pfeifer, predsednik

Svet delavcev

Svet delavcev družbe Intereuropa d.d. je na svoji 22. redni seji 13. maja 2002 izvedel skupno posvetovanje s člani uprave o osnutku Sporazuma o prevzemu delavcev na delo v drugo organizacijo (Intereuropo Transport d.o.o.).

Tega posvetovanja so se udeležili tudi član uprave **Milan Kurelič**, delavski direktor **Vladimir Petravič** in **Robert Muha**, direktor Filiale Transport.

V uvodu je Vladimir Petravič pojasnil, da je po tem sporazumu predviden prehod vseh delavcev, zaposlenih v Filiali Transport, v novo nastalo družbo Intereuropa Transport vključno z delavci, ki imajo status invalida. Milan Kurelič je dodal, da so invalidi eden izmed osnovnih problemov prevozniške dejavnosti in da je ta socialni element težko vgraditi v ceno dela, vendar nihče od zaposlenih v Filiali Transport ne bo ostal brez dela.

Svet delavcev je mnenja, da bi bilo delavce, ki imajo status invalida, lažje prezaposeliti oz. najti drugo ustrezno rešitev zanje v družbi Intereuropa d.d., kakor pa v novo ustanovljeni Intereuropi Transport. K ostali vsebini osnutka Sporazuma o prevzemu delavcev na delo v drugo organizacijo člani Sveta delavcev nismo imeli pripomb.

Anuška Gorjanc, predsednica

Podjetniška kolektivna pogodba že letos!?

Znano je, da je naš sindikat - Sindikat podjetja Intereuropa/ŠAK- KS 90, upravi družbe večkrat predlagal, da bi obveznosti in pravice delavcev in delodajalca v družbi Intereuropa uredili celovito in na enem mestu - v podjetniški kolektivni pogodbi.

V začetku marca smo končno prejeli odgovor uprave. **Jože Kranjc**, predsednik uprave družbe, nas je z dopisom obvestil, da si bo uprava prizadevala za sklenitev podjetniške kolektivne pogodbe, ki bo usklajena z novim Zakonom o delovnih razmerjih.

Predsednik uprave nam je obenem sporočil še, da bodo predlog podjetniške kolektivne pogodbe pripravile strokovne službe najpozneje v enem mese-

cu po sprejemu in objavi novega Zakona o delovnih razmerjih, v tem času pa bodo uprava in sindikati imenovali vsak svojo pogajalsko skupino.

Aprila imenovali člane delojemalcev v pogajalski skupini

V našem sindikatu smo zadovoljni, da je naša pobuda naletela na plodna tla, saj pripravljenost uprave za sklenitev podjetniške kolektivne pogodbe pomeni, da je tudi nasprotna stran za to, da se delovna razmerja v naši delniški družbi vendarle uredijo sporazumno in na podlagi soglasja.

Glede na to, da je Zakon o delovnih razmerjih že sprejet in da zaupamo dani besedi predsednika uprave, pričakujemo skorajšnji pričetek pogajanj za podjetniško kolektivno pogodbo. Tudi zato smo na aprilski seji sveta sindikata že imenovali svoje člane v pogajalsko skupino delojemalcev.

Jože Pfeifer, predsednik

Poljska - poslovne priložnosti

Dejavnosti Intereurope v blagovnih tokovih za Poljsko in iz nje

- > **zbirni prevozi**
 - IZVOZ: vsak ponedeljek iz Ljubljane
 - UVOZ: vsak četrtek iz Varšave
- > **kompletni in delni kamionski nakladi**
- > **železniški prevozi (uvoz železa, pločevine, ivernih plošč itd.)**
- > **železniški prevoz avtomobilov (Hyundai, Kia) iz Luke Koper na Poljsko**
- > **letalski prevozi**

V četrtek, 21. marca, smo se udeležili posveta »Poljska - poslovne priložnosti«. Pripravila ga je Gospodarska zbornica Slovenije, na njem pa je sodelovalo 27 udeležencev iz 24-ih podjetij. V prvem delu je bilo predstavljeno poslovno okolje in priložnosti, ki se ponujajo slovenskim podjetjem na skoraj 40-milijonskem poljskem trgu. V drugem, bolj praktičnem in zanimivem delu, pa je bilo govora o poslovnih izkušnjah podjetij, ki že poslujejo s Poljsko. Poleg predstavnikov ETI Elektroelement d.d., Izlake in Iskra ERO d.o.o., Kranj, ki imata svoji podjetji na Poljskem, je svoje poslovne izkušnje v tej državi in možnosti, ki jih ponuja, predstavila tudi Intereuropa. Največ pozornosti smo posvetili redni tedenski zbirni liniji v uvozu in izvozu. Predstavili pa smo tudi ostale aktivnosti Intereurope pri blagovnih tokovih s Poljsko. Udeleženci so se poleg zbirnega prometa največ zanimali za železniške prevoze.

Dorjana Gregorič

Dnevne odpreme zbirnih pošiljk za Nemčijo

Intereuropa je z junijem vpeljala dnevno zbirno linijo Slovenija - Nemčija, dodatna novost pa je tudi možnost spremljanja pošiljk.

Blago odpremljamo iz Terminalov Kranj, Ljubljana, Maribor, Novo mesto in Zagreb. Kot sprejemni terminal v Nemčiji nastopa Muenchen, od koder poteka distribucija pošiljk do končnih destinacij. Bistvena prednost dnevne zbirne linije je v dinamiki odprem in hitrosti dostav, ki se ji pridružuje možnost spremljanja gibanja pošiljk v izvozu preko interneta - kar je za Intereuropine zbirne prevoze novost. Sledljivost pošiljk je bistvena prednost, ki smo jo pridobili z novo zbirno linijo, saj lahko v vsakem trenutku našim kupcem posredujemo informacijo, kje se njihova pošiljka nahaja. Za dodatne informacije in naročila se lahko obrnete na zbirni oddelek vaše filiale.

Dorjana Gregorič



↓
Dorjana Gregorič, produktni vodja za zbirni promet

17 Iz hrvaških medijev

- Zagrebška družba Intercredit, ki se ukvarja z zbiranjem podatkov o podjetjih v različnih državah sveta ter vodi poslovne aktivnosti domačih in mednarodnih družb, je na lestvici plačilno najbolj sposobnih podjetij v državi v prvem tednu aprila Intereuropo RTC Varaždin uvrstila na četrto mesto. Lestvica je bila objavljena v četrti številki hrvaškega poslovnega tednika Business. Intereuropina družba v Varaždinu si je prislužila dobro oceno in le točka jo je ločila od prav dobre ocene. Zbrala je 200 točk. Intercreditovi strokovnjaki v navedenem tednu niso nobeni družbi pripisali odlične ocene, za pridobitev katere mora podjetje doseči od 149 do 100 točk.
- Hrvaški poslovni tednik Korak dalje pa je v letošnji tretji številki objavil prispevek o Intereuropinem uspešnem poslovanju v minulem letu. Intereuropa Zagreb je v letu 2001 ustvarila 8,9 milijona evrov prometa in 6,4 milijona evrov neto dobička. »Eden izmed najpomembnejših poslovnih podvigov v preteklem letu je bil, po trditvah slovenske družbe, zaključek investicije v poslovni terminal v Zagrebu, katere vrednost je znašala okoli devet milijonov evrov,« so še zapisali v tedniku.

Intereuropiada - igre dobre volje

Osrednji dogodek v koncernu Intereuropa, ki poveže zaposlene, je prav gotovo Intereuropiada. Letos že osemnajsta. Tudi junij je v Intereuropi postal že kar sinonim za družabnost.

V času pisanja tega prispevka nas je do 8. junija, torej dneva Intereuropiade, čakalo še precej dela, da bi naše srečanje čimbolj uspešno izpeljali. Sedaj, ko je časopis natisnjen, pa so naše športno-družabne igre že mimo. Ostali nam bodo spomini, upamo, da čimbolj prijetni, nova poznanstva, posledice neprespane noči in kakšna ideja za drugo leto... Prav gotovo pa nas trenutki, preživeti v prijetnem ozračju, povezujejo in obenem dajejo zagon za nove osebne in delovne uspehe, kot je rekel tudi predsednik organizacijskega odbora Intereuropiade, **Vladimir Petravič**. Ob pripravah na naš letni "žur", smo si v organizacijskem odboru zamislili, da bi bile letošnje igre posvečene dobri volji. Odtod tudi slogan »Intereuropiada - igre dobre volje«.

Tudi možiček iz karikature je letos dobre volje... Ljudje dobre volje pa smo tudi vsi v organizacijskem odboru, sodelavci pri igrah, vodje iger, vodje ekip ter nenazadnje vsi udeleženci. Letošnja novost, ki ste jo udeleženci zagotovo opazili, je bila igra »Pokaži, kaj znaš«. Vsi „skriti talenti“ so imeli priložnost, da pokažejo svoje pevske, plesne, igralske in druge sposobnosti. Letošnja "premera" je bila namenjena predvsem zabavi, naslednje leto bo šlo morda že prav zares (za točke). Za konec še obljuba: v naslednji številki Interklasa boste izvedeli vse o Intereuropiadi 2002, v sliki in besedi! Delavski direktor Vladimir



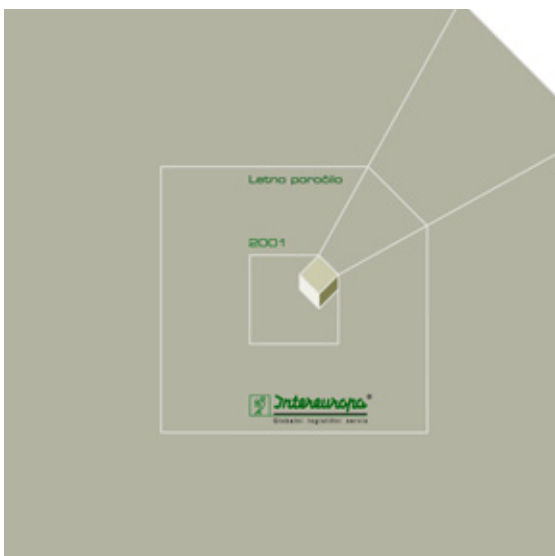
↓
Avtor: Boris Laganis

Petravič pa se ob tej priložnosti zahvaljuje vsem za pomoč pri organizaciji 18. iger!

Nataša Orel Malneršič

Letno poročilo - učinkovit instrument komuniciranja

Letno poročilo je običajno najbolj ugledna tiskovina, ki jo pripravi podjetje in je namenjena finančnim in drugim poslovnim javnostim. Njen namen je seznaniti delničarje in ostale finančne javnosti, zaposlene in kupce o poslovanju koncerna Intereuropa ter o načrtih za prihodnost. Podjetje v letnem poročilu predstavi poleg finančnih podatkov tudi prodajne rezultate in začrtane cilje.



venskem in mednarodnem prostoru. Istočasno nakaže tudi dolgoročni položaj. Poleg zakonskih obveznosti je publikacija tudi pomembno sredstvo notranje in zunanje komunikacije podjetja. Z vsebino, ki poroča o poslovni uspešnosti podjetja, zaposlene informiramo o podjetju, utrjujemo zaupanje delničarjev in pridobivamo naklonjenost možnih poslovnih partnerjev.

Skupni projekt

V Intereuropi je priprava letnega poročila interdisciplinarni projekt. Na poti do končnega izdelka je veliko dela. Pri zasnovi letnega poročila sodeluje služba za controlling, ki pripravlja finančno in



↓
Damjana Jerman iz Sektorja za marketing: "Na poti do končnega izdelka, stiskanega poročila, je veliko dela, zato je pomembno sodelovanje vsakega posameznika."

delno tudi poslovno vsebino, ter skozi celotni projekt zbira poročila po posameznih vsebinskih sklopih. Zaokrožena celota letnega poročila obsega različne vsebine: od kadrov, kakovosti, marketinga, prodaje, ekonomike pa vse do okolja. V sodelovanju z zunanjo agencijo pripravljamo v Sektorju za marketing poleg vsebine, ki se nanaša na poslovni del poročila, tudi njegovo vsebinsko in oblikovno zasnovo. Pri tem je potrebno poskrbeti za grafično rešitev, pisanje besedil, prevajanje, lektoriranje, fotografiranje, korekture besedil pred tiskom. Ko je vsebina pripravljene

S pomočjo letnega poročila se Intereuropa lahko predstavi in izpostavi pomen, ki ga ima v slo-



na in so izbrani ustrezni vizualni elementi, mora publikacija dajati vtis skladnosti in razumljivosti. Idejna zasnova letošnjega letnega poročila odraža preko spremenjenega imena »Globalni logistični servis« in tradicije, izražene v jubilejnih »55 let«, pomen mednarodnega koncerna - celovitega ponudnika logističnih storitev. Letos smo letno poročilo tudi prvič pripravili na CD-romu. Zgoščenka ponuja uporabniku praktično in pregledno aplikacijo, ki ga popelje skozi njegovo vsebino v

digitalnem zapisu. Novost letošnjega letnega poročila sta tudi dve ločeni publikaciji, tiskovini v slovenskem in angleškem jeziku. Časovna stiska med izvajanjem projekta zahteva od vseh udeležencev veliko medsebojnega usklajevanja. Rezultat štirimesečnega dela sta natisnjena publikacija in zgoščenka, s katero se Intereuropa predstavi svojim ključnim javnostim in prispeva k oblikovanju pozitivnega ugleda med njimi. Poleg tega je letno poročilo pomemben vir informacij in izraža odnos družbe do obveščanja nasploh.

Damjana Jerman

19 Kadri

Skrb za stranke

V pretekli jeseni je mednarodno podjetje za razvoj prodaje in prodajnega menedžmenta Mercuri International pričelo izvajati nekatere usmerjene programe za razvoj kompetenc pri prodaji in vodenju prodaje.

Izobraževanje direktorjev poslovnih enot je bilo osredotočeno na posebne veščine za delo s ključnimi kupci. Pri tem so kot del svoje aktivnosti pripravili plane vodenja ključnih strank na dejanskih primerih izbranih pomembnih strank. Namen izobraževanja je bil, z načrtnim pristopom in usklajenim delom povečati dodano vrednost v sodelovanju s posebnimi strankami.

Dve skupini komercialistov sta utrjevali spretnost trženja, strokovnost pri delu s strankami ter dvigovali stopnjo priprav in delovne organiziranosti za stike s strankami. Del svojih aktivnosti so namenili tudi razvoju modela prodajnega pogovora s strankami za storitve zbirnega prometa in cestnega prometa (Impact trening), vse z namenom, da bi izboljšali vpliv na kupca. Tretja skupina udeležencev je razvijala svoje veščine strokovnega vodenja prodaje. Cilj izobraževanja je bil seznanitev z veščinami strokovnega dela vodenja prodaje in/ali dograditev teh spretnosti. V nadaljevanju so se slušatelji praktično urili v delavnicah ter na koncu pripravili osebni delovni načrt za uresničitev v praksi. S programom, razvitim in izvedenim v štirih korakih (od priprav in vmesnih nalog), ter z utrjevanjem so udeleženci odprli "skrinjo" znanj, veščin in delovnih instrumentov za boljše načrtovanje, delo s cilji, načrtno obvladovanje strank - kupcev. Bolje so spoznali tudi delo s komercialisti, kako jih motivirati, spremljati, meriti rezultate, nuditi pomoč in razvijati podrejene ter kako strateška je timska kultura in skupno delo za uspeh.

Delo je potekalo v razgibani izmenjavi mnenj in vprašanj, ob skupinskem in individualnem reševanju nalog, z nastopanjem pred skupino, delom na



Na zadnjem predavanju so se slušatelji preizkusili tudi pred kamero, saj so spoznavali veščine poslovnega nastopanja.

primerih in reševanjem praktičnih primerov ("case studies") z računalniško podporo.

Poseben poudarek so udeleženci posvetili prenosu pridobljenih znanj in veščin v vsakdanje delo. Čeprav program še ni v celoti izveden, so nekateri rezultati že doseženi. Mednje lahko prištevamo nove načrte ključnih kupcev, modele, ki so jih slušatelji prenesli v delovno prakso ter nove "impact" pogovore.

Božo Janhuba, direktor Mercuri International

Marjana Dobnikar, vodja službe, Filiala Brnik

"Delavnice "Profesionalno vodenje prodaje", ki jo je organiziralo podjetje Mercuri International, sem se udeležila s še štirinajstimi sodelavci iz koncerna. Predavanja so bila zelo razgibana, saj je bilo poleg pogovorov tudi ogromno nastopanja, vaj in analiz. Na zadnji delavnici smo nastopili tudi pred kamero, utrjevali snov in pisali delovne načrte. Ob zaključku posamezne vaje smo vedno

analizirali, kaj smo dobro opravili in kaj je potrebno izboljšati. Izobraževanje je bilo prijetna izkušnja, saj smo se srečali sodelavci različnih filial, v delavnicah pa je bilo vzdušje prijetno in delovno.



Šolanje kadrov je zelo pomembno in nujno, saj se s tem izboljšujemo, znanja prenašamo v prakso in delo ter tako dvigujemo konkurenčno moč Intereurope. V prihodnosti bodo lahko uspevala le tista podjetja, ki bodo uspešno obvladovala spremembe."

Tovornjaki brez ogrevanja in klimatskih naprav

V prejšnji številki časopisa smo ob 55-letnici Intereurope začeli predstavljati zgodovino naše družbe. Opisali smo razmere v prvih dveh desetletjih - od leta 1948 do 1967. V tokratni številki nadaljujemo pregled dogodkov do leta 1987.



Marjan Mrakovčič je bil v Intereuropi zaposlen več kot tri desetletja.

Obujamo spomine na november 1964, ko se je v Intereuropi zaposlil **Marjan Mrakovčič**. V naši družbi je delal 34 let. Deset let je vozil tovornjak, nato pa so ga zaradi zdravstvenih težav premestili v tehnično službo, kjer je služboval kot referent za evidenco in registracijo motornih vozil do upokojitve leta 1998.

Marjan je kot 22-letni fant prišel v Intereuropo takoj po odsluženju vojaške obveznosti. »Poklic voznika je imel v tistih časih veljavo. Vsakdo ga ni mogel opravljati, bil pa je dobro plačan,« se spominja Mrakovčič. Mesečno se je prevozilo okoli 3000 km, v 70-tih letih pa je število mesečno prevoženih kilometrov naraslo na okoli 20.000. V tovornjakih, težjih od 4,5 ton, sta morala biti dva voznika, ki sta se pri vožnji izmenjevala. Če je kontrolor ugotovil, da je v vozilu le en voznik, so sledile sankcije, tudi odpoved. V Intereuropi je bilo v 60-tih letih zaposlenih okoli 150 voznikov; njihovo število se je najbolj povečalo v začetku 80-tih (na približno 450), danes pa jih zaposlujemo nekaj prek 200. Sprememba zakonodaje leta 1980 je vplivala na zmanjšanje nji-

hovega števila, saj prisotnost dveh voznikov med vožnjo ni bila več obvezna. Obseg voznega parka se je prav tako spreminjal. Leta 1964 je štel okoli 70 vozil, sredi 80-tih 312, 1995. pa 190 vozil. Tovornjaki so bili pred dvajsetimi leti v povprečju stari 5 let, pred sedmimi leti nekaj prek 6 let, danes pa jih ima večina okoli 4 leta. »Tovorna vozila so bila pred tridesetimi leti mnogo manj udobna od današnjih. Bila so brez ogrevanja in klimatskih naprav, zimskih pnevmatik niso izdelovali, pomagali smo si lahko le z verigami,« pripoveduje Mrakovčič. Intereuropa je v sedemdesetih letih organizirala prevoze v vse evropske države, na Bližnji vzhod in v Azijo. Marjan je med leti 1968 in 1974 iz Francije vozil avtomobilske dele, ki so jih v Kopru sestavljali. V tem obdobju se je začelo tekmovanje za čim več prevoženih kilometrov, kar je voznikom prineslo višji zaslužek. Mrakovčič pravi: »Vozniki smo bili dobro plačani, dnevnice so bile sorazmerno visoke, višje od tistih, ki so jih prejeli vozniki avtobusov. Vendar pa so se odnosi med sodelavci takrat spremenili. Druženja je bilo manj, prijateljske vezi so se krhale, včasih je prišlo celo do sporov.« Poklic voznika je bil zahteven in nevaren. »Skrbeti



Leta 1985 smo začeli z gradnjo prizidka poslovne stavbe.

Obdobje TOZD-ov

1968 - Intereuropa zaposluje že 1212 ljudi. Začne se širitev prostorov v Celju, Zagrebu in Mariboru, odločimo se za nove prostore na mejnih prehodih Škofije in Fernetiči. Ustanovljeni sta filiala v Titogradu in filiala za aviopromet. V Kopru poteka selitev v nove poslovne prostore, kjer je današnji sedež družbe.

1969 - Organizirati začnemo redne linijske prevoze po Evropi. Tehnološkemu razvoju sledimo z uvajanjem mehanografske obdelave podatkov. Našo organizacijo združenega dela sestavlja 12 filial v Sloveniji, na Hrvaškem, v Srbiji in Črni gori, 13 izpostav in posebna enota Transport.

1970 - Odločimo se za nakup novih poslovnih prostorov enote v Sarajevu, ki je postala trinajsta filiala.

1971 - Prične se gradnja skladišča na Jesenicah.

1972 - V Splitu začne delovati nova filiala, v Kopru pa poteka gradnja carinskega skladišča.

1973 - Intereuropa, ki šteje 1662 zaposlenih, se reorganizira v tozda Transport in Špedicija ter delovno skupnost skupnih služb. Na Jesenicah raste novo carinsko skladišče, ki začne poslovati leto kasneje, v Kopru pa ustanovimo kontejnersko službo.

1975 - Tozd Transport se vedno bolj usmerja v prevoze za Azijo in Bližnji vzhod. Finančne podatke računalniško obdelujemo. Izide prva številke »Glasa« Intereurope.

1976 - Prva Intereuropiada, športno srečanje delavcev, poteka v Ankaranu. Intereuropa v tem času sodeluje kot špediter pri gradnji jedrske elektrarne Krško.

1977 - Tozd Špedicija se preoblikuje. Intereuropo po novem sestavljajo štiri tozdi: Kontinentalna špedicija, Pomorska in sejemska špedicija, Zagreb in Transport. Število zaposlenih še naprej narašča in znaša 2079.

1979 - V Sežani odpremo suhozemni terminal, v Luki Koper pa prične delovati nov kontejnerski terminal. Transport takratne delovne organizacije Iplas se pripoji našemu tozdu Transport.

1980 - Intereuropa prejme ob prazniku občine Koper, 15. maju, občinsko nagrado.



smo morali za tovor, včasih odpravljati okvare na vozilu. V Italiji smo se soočili s krajami blaga in tovornjakov. Napadi na voznike so bili redki. Spominjam se le streljanja na naš tovornjak leta 1970 v Nemčiji. Izredno kritično je bilo obdobje sredi 70-tih, ko se je v času enega leta smrtno ponesrečilo kar 11 voznikov,« pojasnjuje Mrakovčič in opisuje pripetljaj iz leta 1965, ki se je zgodil na poti iz Milana v Moskvo: »V Rusijo se je odpeljalo deset tovornjakov v dveh skupinah. Eno izmed vozil se je pokvarilo na ruski meji, zato smo zaprosili tamkajšnjo policijo, naj vzpostavi stik s skupino tovornjakov, ki je bila več ur pred nami in je imela rezervne dele. Policija je našla naše sodelavce v nekaj minutah, kljub temu da je bila takratna tele-

fonija še »slabo razvita«. Do Moskve smo morali voziti po natanko določeni poti. V vsakem kraju, skozi katerega smo peljali, so si posebej za to nameščeni ljudje ob poti zabeležili naš prihod in odhod. Ko smo vendarle prispeli v prestolnico, smo si želeli ogledati znameniti Rdeči trg z Leninovim mavzolejem. Postavili smo se v dolgo vrsto čakajočih. Opazili so nas policisti. Ko so ugotovili, da smo tujci, so nam omogočili, da smo si takoj ogledali spomenik.«

1981- Interagent postane naša nova delovna organizacija, filiala Sežana pa se preseli v nove prostore na novem mejnem prehodu Fernetiči.

1984 - Tozdi Kontinentalna špedicija, Pomorska in sejemska špedicija ter Zagreb se znova združijo s tozdom Špedicija v skupen tozdom.

1985 - Gradnja skladišča v Osijeku je zaključena. V Koprju medtem poteka gradnja prizidka poslovne stavbe s prostori filiale. Zaposleni se vanje vselijo leta 1987.

21 Med nami

Druženje v belokranjski zidanici in gašenje



Sodelavec **Oskar Hudak** je 7. aprila pripravil družabno srečanje s pogostitvijo v svoji značilni belokranjski zidanici. Namen srečanja nista bili le dobra

hrana in pijača, ampak predvsem druženje in spoznavanje lepot Bele krajine. Od zidanice smo se podali na krajši sprehod do prvega hriba, ki so ga poimenovali Smuk, vendar nismo dolgo zdržali. Srečanje nam bo ostalo v spominu tudi zato, ker je v neposredni bližini zagorelo v gospodarskem poslopju, mi pa smo bili prvi gasilci na kraju dogodka. Bližnje objekte smo uspeli obvarovati pred ognjem do prihoda gasilcev s pomočjo naše prisebne moške ekipe. Ponosni smo, ker smo priskočili na pomoč pri gašenju. Smo pa zaradi tega z bolj trezno glavo zaključili prijetno srečanje, ki bi ga bilo lepo večkrat ponoviti.


Branko Butala

Italijanski in švicarski spomini

Sindikata podjetja Intereuropa ŠAK-KS 90 je 25. in 26. maja 2002 organiziral dvodnevni izlet. Udeležilo se ga je veliko članov, nekaj nečlanov, nekateri so pa s seboj povabili tudi partnerje. Skupaj smo napolnili kar dva avtobusa. Po ogledu znamenitosti nekaterih severnoitalijanskih mest smo se odpeljali še v Švico. Z velikim zanimanjem smo si ob švicarsko-italijanskem jezeru Lugano ogledali »Švico v miniaturi«, ki predstavlja švicarske kantone in njihove lepote ter znamenitosti te lepe dežele. Poslastico smo si pustili za drugi dan, ko smo se iz mesteca Stresa, takoj po fotografiranju kar s tremi ladjicami popeljali po jezeru Maggiore. Jezero prav gotovo sodi med najlepša evropska jezera in je drugo največje v Italiji. Ogledali smo si Bronejske otoke, ki so nas prevzeli s svojimi vilami ter zelenimi in cvetočimi vrtovi. Po kosilu ob obali smo se odpravili proti domu in si spotoma ogledali še nekatere zanimivosti.

Jože Pfeifer



SESTAVIL MILKO EMERŠIČ	KIPAR	VELIKA RJUHA, PLAHTA	DERIVAT ALKOHOLA PRI REAKCIJI S KISLINO	SLOG	DENARNI PRISPEVEK ZA KRITJE SKUPNIH IZDATKOV	OVOJ ZA KNJIGE	KOPANJE									
SKOK ČEZ OVIRO																
OTOK V SREDNJI DALMACIJI																
NASPROTNI LIK, ODTISK, PREPIS																
ZLITINA KOBALTA, WOLFRAMA IN KROMA							ZMIKAVT, KRAD-LJIVEC									
HIMALAJSKA KOZA				HČERJN MOZ SL PISATELJ (RUDI)												
IVAN HRIBAR			AFRIŠKA ZVER						MODERNA NAVIGACIJSKA NAPRAVA	ŠPORTNI VADITELJ	ARHITEKT MIHEVC	SL. PESNICA NOVY	IZUMITELJ	INSTINKT		
ZELO MAJHNA KOLICINA			NATURA, PRIRODA			MAKARON NADEVAN Z MESOM										
INTERGLAS	ZVEZDA, KI IMA OB ERUPCIJI NAJMOČ SVETLOBO	IGRALEC RANER	RDEČA KRVNIČKA			PESNIK AŠKERC	OKENSKA ZAVESA									
VRSTA ENAKIH ELEMENTOV V DOLOČ. ZAPOREDJU							IDEJNI UTEME-LJITELJ									
IZREDNO MOČAN TROPSKI VIHAR							PRITOK VISLE NA POLJSKEM JUŽNOAM. KUKAVICA			IGRALEC BAN						
ALKO-HOLNA PIJAČA					GORSTVO NA ČEŠKEM					VOLK IZ KNJIGE O DŽUNGLI	ANDREJ NOVAK NAMERNO UNIČE-VANJE					
GRŠKA CRKA				PRITLIKAV KONJ				DVIG, VEČANJE						SLAVKO AVSENIK		
ROBERT REDFORD			GORSKA ZDRAVILNA RASTLINA VULKAN NA SICILIJI							NERED. ZMESNJAVA						
VSEBINA MISLI						FIGURA PRI ČETVORKI	VEJA MA-TEMATIKE JUNAK IZ VZHODNO OD RAJA									
DREVO S STRU-PENIMI LISTI							IZGUBA PRI TEŽI						RAJ, PARADIŽ	ZOLAJEV ROMAN		
MAJHNA PREPROSTA OKRASNA RISBA V KNJIGI							RIMSKA BOGINJA JEZE	MLAJŠA ŽELEZNA DOBA								
OČE				PEVKA DION							PESNICA ŠKERL					
REŠITEV PREJŠNJE KRIŽANKE: Ekvador, pratika, rozarij, Uma, eta, valek, et, Stobi, tisk, Minnesota, Anna, antologij, alergen, Dora, Sahara, redar, Erato, teta, eks, VT, Otaru, makro, Dior, narval, ol, alk, resor, fond, let, etapa, Apo, irada, Nino, Ist, niveleta, sraka, Ksaver, donator, at, Aco, Ares, pa.							KUHINJSKI PRIPO-MOČEK ZA RIBANJE									
							ARABSKI ŽREBEC				ODPRTA POŠKODBA					

Nagradna križanka

Tudi tokrat vas za pravilno geslo čakajo nagrade: 1. nagrada: dežnik; 2. nagrada: majica; 3. nagrada: kapa.

Dopisnice, razglednice ali kuverte z nagradnim geslom pošljite do **15. avgusta 2002** na naslov uredništva: Interglas, Vojkovo nabrežje 32, 6504 Koper. K rešitvi pa dopišite tudi vaše ime in priimek ter naslov. Pohitite, nagrade čakajo!

Prišli, odšli

Od 1. marca do 30. aprila 2002

Intereuropa, d.d. Vodenje produktov

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Dujc Marko

samostojni komercialist
1.3.2002

Intereuropa, d.d.

Služba cestnega in kombiniranega prometa

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Žerjav Andrej

sam. strokovni sodelavec III
1.3.2002

Filiala špedicije Koper

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Škurič Laura

prilavna, referentka
9.4.2002

Filiala špedicije Jesenice

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Križnar Goran

prilavnik, samostojni strokovni sodelavec III
2.4.2002

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Kikelj Peter

samostojni špediter
1.4.2002

↘ Koblar Jože

sam. strokovni sodelavec II
31.3.2002

Poslovalnica Kranj

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Roblek Jože

sam. strokovni sodelavec II
8.4.2002

Filiala špedicije Maribor

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Jarnovič Justina

špediterka
13.3.2002

Filiala špedicije Ljubljana

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Hiti Franc

svetovalec
17.3.2002

Filiala Transport

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Lajh Silvo

voznik motornega vozila nad 4,5 tone
25.3.2002

Interagent, d.o.o.

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Veselko Rudolf

direktor
31.3.2002

Transportna poslovalnica Maribor

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Zavernik Rudi

administrator
7.4.2002

Filiala špedicije Celje

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Pšenič Boštjan

VK delavec
30.4.2002

Intereuropa IT, d.o.o.

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Stanič Irena

samostojna strokovna sodelavka III
22.4.2002

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Horvatič Elida

sam. strokovna sodelavka III
31.03.2002

↘ Bezjak Beno

specialist
30.4.2002

Intereuropa Sajam, d.o.o.

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Rokvič Martina

prilavna
15.4.2002

↘ Špoljar Nikica

prilavnik
15.4.2002

Intereuropa Zagreb, d.o.o.

Sklenitev delovnega razmerja

↘ Gudasič Darijo

skladiščnik
4.3.2002

↘ Šučur Ante

skladiščnik
4.3.2002

↘ Topalović Danijel

referent odpremi
11.3.2002

↘ Sruk Robert

disponent v odpremi
12.3.2002

↘ Cecelja Davorin

analitik-planer
19.3.2002

↘ Ernješ Tomislav

disponent v odpremi
2.4.2002

↘ Perić Katarina

pravna-prilavna
15.4.2002

↘ Andrić Josip

referent
15.4.2002

↘ Bečić Josip

voznik kombija in tovornega vozila
25.4.2002

Prenehanje delovnega razmerja

↘ Sebastijan Aleksandra

carinska manipulanka
6.3.2002

23 Nagradna križanka



Prvi nagrajenci križanke

Nataša Orel Malnersič, glavna urednica Interglasa, je v začetku maja med vsemi prispelimi odgovori izžrebala tri nagrajence, ki so pravilno rešili prvo nagradno križanko iz druge številke Interglasa. V uredništvo je prispelo kar nekaj pravih odgovorov, nad žrebom pa je bdel odgovorni urednik **Robert Pavletič**.

Nagrade so razdeljene, prejmejo pa jih:

1. nagrada (dežnik):

Živa Novak Hočevar, Tugomerjeva 2/XI, 1107 Ljubljana;

2. nagrada (majica):

Marjetica Čavič, IE Avio špedicija Brnik, 4210 Aerodrom Brnik;

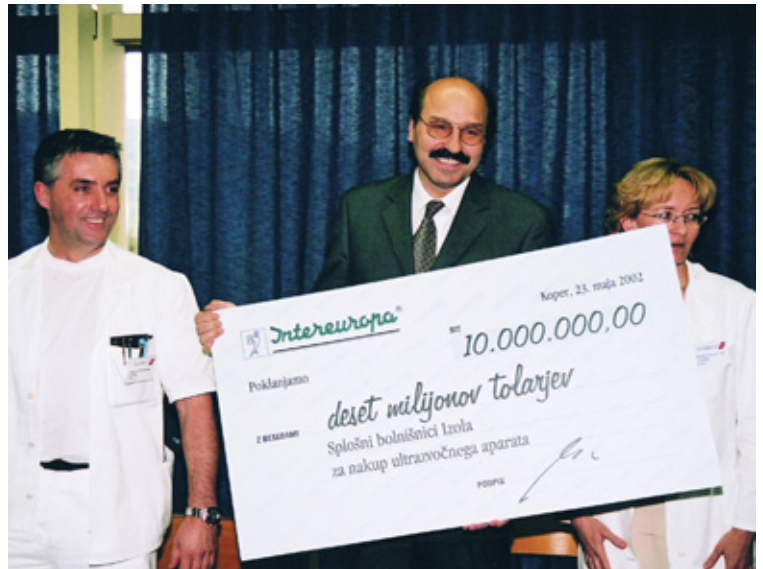
3. nagrada (kapa):

Alenka Bahor, Ulica generala Levičnika 32/d, 6000 Koper.

Čestitke nagrajencem, ostalim pa več sreče prihodnjic.

Donacija izolski bolnišnici

V Intereuropi smo se skupaj z Istrabenzom in Luko Koper odločili priskočiti na pomoč izolski bolnišnici pri nakupu medicinske opreme. Podjetja smo za nakup ultrazvočnega aparata za preiskave organov v trebušni votlini skupno prispevala 30 milijonov tolarjev. Namestnik predsednika uprave **Radovan Vrabec** je na novinarski konferenci, 23. maja, v imenu naše družbe predal ček v vrednosti 10 milijonov direktorju izolske bolnišnice dr. **Tomažu Gantarju**. V Intereuropi smo za sponzorstva in donacije v zadnjih letih namenili prek 200 milijonov tolarjev, od tega zdravstvenim ustanovam in humanitarnim organizacijam 50 milijonov. S podpisanjem športnih dejavnosti, šolstva, kulturnih in humanitarnih projektov želimo poudariti svojo zavezanost okolju, v katerem delujemo, in prispevati k promociji družbe.



Ustanovitev GIZ-a TRANSPORTNO LOGISTIČNI GROZD

Predstavniki Transportno logističnega grozda (TLG) so 17. aprila 2002 podpisali pogodbo o ustanovitvi gospodarskega interesnega združenja Transportno logistični grozd, g.i.z. (GIZ TLG). V združenju je 15 članic, ki so že doslej aktivno sodelovale v "grozdu". Vizija transportno - logističnega grozda je postati vodilni ponudnik celovitih logističnih rešitev za področje srednje in jugovzhodne Evrope.

Članice Transportno-logističnega grozda so: AdriaKombi, BTC Ljubljana, Cenšped, Ekoles, Feršped, Intertrans, Intereuropa, Viator Vektor, Luka Koper, Slovenske železnice, Pacorini, Transmar, Fakulteta za pomorstvo in promet, Primorski inštitut za naravoslovne in tehnične vede ter Prometni inštitut.

Slovenski transportno-logistični grozd je nastal v okviru pilotnega projekta razvoja poskusnih industrijskih grozdov, ki ga je začelo Ministrstvo za gospodarstvo. Do sedaj je grozd deloval v projektni obliki. Pri tolikšnem številu članic in potrebah po intenzivnem povezovanju pa je bila nujno potrebna institucionalizirana oblika - GIZ TLG. Začetna stopnja delovanja GIZ TLG bo vzpostavitev pravih smernic in dobrih temeljev za nadaljnji razvoj združenja. Naslednji korak pa bo izvajanje posamičnih projektov, ki so jih članice združenja identificirale kot ustrezne za doseganje ciljev in vizije grozda.

Robert Pavletič, direktor Sektorja za marketing: "Bistvo sodelovanja v grozdu je doseganje boljših poslovnih rezultatov vseh udeležencev, seveda ob

dobri organiziranosti in z ustrezno postavljenimi skupnimi cilji. Gospodarsko interesno združenje TLG je za nas ena od oblik partnerstva z neformalno poslovno povezanostjo gospodarskih subjektov v transportno-logistični panogi (in tudi izven), kjer iščemo in usklajujemo skupne interese. Projekt mora dati konkretne, načrtovane rezultate, kakršni so: oblikovanje skupne logistične ponudbe, osvajanje in nastop na tujih tržiščih, oblikovanje konkurenčnih pogojev in izboljševanje kakovosti logističnih storitev. Končni cilj pa je seveda zadovoljiti obstoječe kupce in pridobiti nove."

24. maja 2002 je potekala prva skupščina GIZ TLG, na kateri je bil imenovan nadzorni svet in častno razsodišče GIZ TLG. Nadzorni svet

združenja ima 6 članov, mandat nadzornega sveta pa traja 2 leti. Nadzornemu svetu predseduje **Vitomir Mavrič** (Luka Koper), člani pa so mag. **Milan Jelenc** (Intereuropa), **Silva Vidic** (Pacorini), **Zdenko Pavček** (Viator & Vektor), **Bojana Vidmar** (BTC) in **Srečko Žerjav** (Slovenske železnice).

Prav tako je skupščina imenovala tudi častno razsodišče GIZ TLG, njegovi člani pa so **Jurij Kolenc** (Fakulteta za pomorstvo in promet), **Gracijan Necmeskal** (Cenšped), **Marinela Tomšič Kompara** (Transmar), **Rok Svetek** (AdriaKombi) in **Ljubo Žerak** (Prometni inštitut).

Na prvi seji nadzornega sveta 30. maja 2002 so člani soglasno imenovali Roberta Pavletiča za direktorja GIZ TLG.