Intereuropa®

interglas

Tiskovina. Poštnina plačana pri pošti 1102 Ljubljana.

Na 6. letni konferenci smo opredelili aktivnosti za nadaljnje uresničevanje strategije razvoja v novih razmerah ob vstopu Slovenije v EU.

December 2003, številka 9

03
Letna konferenca

Vse o izhodiščih plana za leto 2004.

08
Aktualno
Vstop v EU in presežni delavci.

12
Predstavljamo
Prenos znanja v Intereuropi Rijeka.

16
Sodelujemo
Svet delavcev se predstavi.

Naj bo to priložnost za zahvalo

Kako svetlo gorijo letošnje novoletne luči? Okolje, v katerem živimo in ustvarjamo, je nedvomno sredi obdobja velikih sprememb. Slovensko gospodarstvo se zamišljeno ozira, kako naj čim bolje pripravljeno čez nekaj mesecev pričaka vstop v Evropsko unijo. Hrvaško ne skriva ambicioznosti, prizadeva si za stabilizacijo gospodarskih razmer in širšo vzpostavitev tržnih mehanizmov. BiH postopoma okreva in poskuša pritegniti investitorje z dolgoročnimi interesi. Raznoliko območje ima skupno zavest, da lahko izkoristi svoje geografske prednosti, da ima še veliko razvojnih rezerv. Za slovenske gospodarstvenike je vstop v novo poslovno leto previdnejši kot doslej. V svojih napovedih za prihodnje leto so (poroča Gospodarski vestnik) skromnejši pri investicijah kot v preteklosti in nakazujejo veliko truda pri zmanjševanju stroškov. Evropski trg je zahteven. Številni napovedujejo zmanjševanje obsega delovnih mest. V Intereuropi te napovedi poznamo, prizadele so nas že letos, ko so bili ti predvideni ukrepi uresničeni. Tudi o tej aktualni in občutljivi temi poročamo v tej številki. Ne glede na to, da so stališča sogovornikov različna, pa je nesporno, da smo se znali soočiti s tem problemom in iskati rešitve. Ni nas pretreslo, ko se je izkazalo, da si pomoči od drugod ne gre obetati. V Intereuropi smo navajeni, da moramo računati nase.

Seveda so za vsem tem, kar imenujemo gospodarske razmere, usode posameznikov. Vsak ima svojo zgodbo. Ko gre za ukinjanje dejavnosti in ko gre za načrte, na katerih bomo gradili prihodnost, vselej so tu ljudje. V preteklih letih je bilo veliko narejenega, da je Intereuropa danes dobro pripravljena. Naj bo to še ena priložnost za zahvalo vsem sedanjim in nekdanjim sodelavcem, ki so in ste k temu pripomogli. In veliko zdravja ter sreče v novem letu!

Uredništvo

Odprtje Express shopa v Sarajevu

Z novim Express shopom si obetamo rast storitev UPS tudi v BIH.

V centru Sarajeva smo v zgradbi Unitica 23. septembra 2003 odprli nov UPS-ov Express shop, kamor bodo odslej kupci iz mesta in okolice lahko prinašali svoje pošiljke ali jih tu dvigovali. Ob odprtju je bila organizirana tudi tiskovna konferenca. To je že drugi Intereuropin Express shop, saj prvi že dve leti posluje v Zagrebu.

Svečanega odprtja so se udeležili tudi ameriški in avstrijski ambasador v BIH **Cliford Bond** in **dr. Gerhard Jandl** in s strani UPS-a **Bernhardt Wagner**, direktor za področje Avstrije, Baltika in Balkana. Med udeleženci so bili tudi predstavniki Intereurope, in sicer **mag. Milan Jelenc**, podpredsednik uprave, **Goran Travner**, direktor Intereuropine filiale UPS ter **Meho Bavčić**, direktor Intereurope RTC d.d. Sarajevo, in izvršni direktor **Ivan Medved**. Vabilu na otvoritev so se odzvali tudi številni Intereuropini komitenti.

Izreden uspeh prireditve pomeni dodatno vzpodbudo za rast produkta UPS v Bosni in Hercegovini.

mag. Damjana Jerman
damjana.jerman@intereuropa.si

V Zagrebu tudi hladilnica

Intereuropa se je letos lotila obsežne gradnje skladiščnih prostorov na Hrvaškem. Poleg Zadra in Varaždina zaključujemo gradnjo 6.000 m² skladiščnih površin v Zagrebu, na Jankomiru. V novih zagrebških skladiščih predstavlja novost v ponudbi 2.450 m² velika hladilnica. Na približno 1.000 m² bomo uredili skladiščne prostore za paketno dostavo, enaka površina nad hladilnico je namenjena poslovnim prostorom, na 2.000 m² pa bomo skladiščili carinsko blago. Z enim naših velikih kupcev, za katerega naj bi opravljali celotno paleto logističnih storitev, se že dogovarjamo o najemu 2.000 m² dodatnega skladiščnega prostora na vzhodni strani poslovne zgradbe. Prepričani smo, da bodo naši sedanji in bodoči kupci v tako široki paleti storitev našli svoj interes.

Dubravka Heimann
dubravka.heimann@intereuropa.hr

V RAZBURKANE VODE LETA 2004

Obvladovanje stroškov, pospešena informatizacija na vseh področjih ter dvig produktivnosti so teme, ki so bile rdeča nit letošnje 6. letne konference, ki je potekala 24. in 25. oktobra v Portorožu. Na njej se je zbralo 138 zaposlenih na vodilnih in vodstvenih funkcijah v krovni družbi in povezanih družbah ter filialah.

V petek dopoldne so se za govorniškim odrom zvrstili predsednik in člani uprave. Vsak na svojem področju so osvetlili strategije, ki bodo koncernu omogočile razvoj, tudi v zaostrenih razmerah, ki se obetajo ob vstopu Slovenije v Evropsko unijo prihodnje leto.

Uprava predstavila aktivnosti za uresničevanje Razvojnega načrta

Predsednik uprave **Jože Kranjc** je po uvodnem pozdravu spregovoril o uresničevanju razvojnega načrta do leta 2006.

Med ključnimi ukrepi za uresničevanje strategije je izpostavil utrditev lastne poslovne mreže z ustvarjanjem dolgoročnih partnerstev, nadaljnjo rast koncerna s prevzemi in vlaganja v prenovo informacijske tehnologije ter v znanje.

Aktivnosti za uresničevanje tržne strategije na področju logistike in strateškega marketinga je predstavil **mag. Milan Jelenc**. Orisal je sedanji tržni položaj koncerna in poudaril, da imamo vse pogoje, da ostanemo vodilni logist v jugovzhodni Evropi. To lahko dosežemo le z rastjo obsega poslovanja, usmerjenostjo v logistične produkte in s pospešeno internacionalizacijo poslovanja.

Milan Kurelič je ob predstavitvi kopenskega prometa ugotavljal, da na tem področju zastavljenih ciljev letos nismo dosegli, saj so do konca septembra čisti prihodki od prodaje znašali 9 odstotkov manj od načrtovanega. Osredotočil se je na projekt TOPN, katerega glavni cilj je s prenosom prodaje v filiale in učinkovitejšo izvedbo transporta doseči načrtno izkoriščanje naših zmogljivosti v cestnem prometu.

Edini pravi odgovor na negotovost okolja, v katerem poslujemo, je vlaganje v znanje in pospešeni prenos znanja med sodelavci, je v svojem prispevku o aktivnostih na

Jože Kranjc, predsednik uprave koncerna Intereuropa, je spregovoril o uresničevanju poslovnega načrta in predstavil smernice za leto 2004:

"Letos je čas za strateški razmislek in aktualiziranje uresničevanja razvojnega načrta do leta 2006. Vizija ostaja aktualna in jasno opredeljena, vendar so trendi na logističnem trgu takšni, da kljub povpraševanju, ki je večje od zmožnosti logističnih podjetij, prihodki in dobički padajo. Podjetja se združujejo in prevzemajo manjša. Tudi Intereuropa se giblje v smeri trendov v logistiki, od centralizacije skladišč do preusmerjanja na polne naklade in sklepanja dolgoročnih partnerstev, outsourcinga in drugega. Pot do udejanjanja tega seveda ni lahka. Med ključnimi faktorji uspeha je nujna globalna naravnanost naše ponudbe.

Sposobni moramo biti prevzeti odgovornost za premik blaga kamorkoli, na vse točke globusa. Pozornost moramo usmeriti h ključnim kupcem, utrditi poslovno mrežo s prevzemi in še naprej vlagati v prenovo informacijske tehnologije ter v znanje. V Sloveniji še poteka prilagajanje vstopu v EU. Čakajo nas boleči ukrepi, saj ugotavljamo viške v operativnih enotah, v prihodnjem letu pa se ne bomo mogli izogniti prevetritvi podpornih funkcij.

V smernicah za leto 2004 naj poudarim, da sta vizija in strategija jasni, da pa bo treba bolj jasno opredeliti njeno operacionalizacijo in to upoštevati pri načrtovanju in uresničevanju planov."

Mag. Milan Jelenc, podpredsednik uprave za področje logistike in strateškega marketinga, je v svojem referatu analiziral stanje na trgih in predstavil strateške marketinške cilje na posameznih poslovnih področjih. Zaprosili smo ga za kratek pogovor.

Poudarili ste, da je tržni položaj koncerna takšen, da imamo vse pogoje za doseganje planskih ciljev. Kakšno je stanje na posameznih trgih in kaj moramo še storiti?
Stanje na trgih je precej različno. V Sloveniji imamo celovito ponudbo logističnih storitev, na Hrvaškem smo predvsem ponudnik kopenske logistike, v BIH pa kopenske špedicije. Tako v Sloveniji kot na Hrvaškem lahko še veliko naredimo na področjih polnih nakladov in logističnih rešitev. Na Hrvaškem imamo slabše razvit tudi pomorski in zračni promet, v BIH pa tudi domačo distribucijo in UPS. Da bi stanje izboljšali, je v Sloveniji potrebna predvsem reorganizacija poslovanja, na Hrvaškem moramo zagotoviti učinkovitost delovanja mreže, v BIH pa je ključna naloga racionalizacija poslovanja. V SČG in Makedoniji smo še vedno predvsem sprejemni špediter, postati pa moramo logistični ponudnik in v to smer vodijo vse aktivnosti. Na novo bomo opredelili vlogo podjetja v Rusiji, na Češkem pa je osrednja naloga razvoj mednarodne logistike.

Se cilji tržne strategije kaj spreminjajo?
Globalni cilji, ki smo jih opredelili že lani, ostajajo nespremenjeni. Osredotočeni smo predvsem na rast obsega poslovanja, ki jo bomo dosegli le z rastjo prodaje in tržnega deleža, preoblikovanjem v celovitega logističnega ponudnika in teritorialno ekspanzijo v tistih državah, kjer imamo lahko konkurenčne prednosti pred drugimi. Glede na spremembe v okolju se seveda spreminjajo načini in dinamika uresničevanja ciljev.

Govorili ste o tem, kako doseči te cilje. Kaj bi pri tem poudarili?
Najprej naj poudarim, da se moramo kot koncern bolj jasno pozicionirati kot ponudnik logistike številka ena za jugovzhodno Evropo, ki nudi odličen logistični servis za EU. V tržnem nastopu se moramo osredotočiti na tiste kupce in trge, kjer dosegamo konkurenčne prednosti. Še vedno premalo izkoriščamo sinergije in ne aktiviramo vseh potencialov, ki jih imamo v lastni mreži. Vsaka operativna enota je hkrati lokalni, regionalni in mrežni igralec, ki se mora povezovati z vsemi enotami koncerna in zaznavati tržne priložnosti tudi zanje. Glede politike ponudbe storitev ostajamo generalist in razvijamo vse produkte, obenem pa smo specialisti znotraj posameznih poslovnih področij in posameznih lokacij. Posle moramo izbirati tudi glede na rizičnost in donosnost ter naše sedanje in potencialne kupce usmerjati v filozofijo outsourcinga.

Kakšen bo vpliv širitve EU na poslovanje koncerna?
Čaka nas veliko sprememb: prenovljeni bodo sistemi oskrbovanja, spremenjena bo vloga uvoznikov in trgovcev na veliko. Pričakujemo večjo izpostavljenost konkurenci in pritisk na zniževanje logističnih stroškov in cen, saj kupci pričakujejo zmanjšanje teh stroškov. Po drugi strani pa nam večji trg daje večje možnosti za uveljavljanje outsourcinga in logističnih rešitev. Povečal se bo obseg direktne kopenske logistike, predvsem industrija bo oskrbovala svoje kupce neposredno. Vse manj bo klasičnega skladiščenja, več bo celovite logistike, večji tržni prostor se odpira za kopenski promet, UPS načrtuje nove produkte. To so le nekatere tržne priložnosti, ki jih bomo morali znati izkoristiti.

področju človeških virov dejal **Vladimir Petravič**. Za uresničevanje strategije so temeljnega pomena kadri in na tem področju imamo velike rezerve.
Radovan Vrabec je ob predstavitvi aktivnosti na področju financ, računovodstva, notranje revizije in kontrolinga izpostavil tudi kompleksno problematiko informacijske prenove.
Poudaril je, da pri tem ne gre brez projektnega dela in da sprememb ne bo brez aktivne vloge ključnih končnih uporabnikov.
V razpravi, ki je sledila, smo lahko slišali predvsem mnenja direktorjev nekaterih povezanih družb iz držav jugovzhodne Evrope, ki so vsi po vrsti poudarili, da tudi povezane družbe postajajo vse bolj pravi logistični ponudniki in uvajajo nove storitve, da pa je hitrost razvoja različna, saj se ponekod soočajo z močno nelojalno konkurenco (Makedonija) ali skoraj nikakršnim gospodarskim razvojem (SČG).

Udeležence je delo v skupinah pritegnilo

Popoldanski del letne konference je bil namenjen delu v skupinah, kar je bila letošnja novost. Sodelavci so delali v petih skupinah, ki so se vsaka na svojem področju ukvarjale z vprašanjem, kako bi čim bolje operacionalizirali aktivnosti za uresničevanje razvojnega načrta.

Vladimir Petravič, član uprave za področje kadrovsko socialnih in splošnih zadev - delavski direktor, je izpostavil potencial, ki ga imamo na kadrovskem področju:

"Temeljna značilnost okolja, v katerem poslujemo, je negotovost, ki se prenaša tudi na zaposlene v Intereuropi. Ti pričakujejo od svojih nadrejenih jasne cilje in načrte, a ti jim tega ne morejo vedno dati. Posledica negotovosti je, da zaposleni postavljajo premalo vprašanj, ker pričakujejo premalo konkretnih odgovorov.
Brez komunikacije pa ni novih idej, ki so temelj našega razvoja.
Strokovnjaki na tem področju pravijo, da je odgovor na takšno stanje jasen: prvič, vlaganje v znanje in drugič, pospešeni prenos znanja med sodelavci. S prenosom znanja, ki je v sedanji situaciji bistvenega pomena, smo že začeli in priložnosti na kadrovskem področju nam ne manjka. Najprej pa moramo med zaposlenimi poiskati ljudi, ki imajo znanje, so mobilni, predvsem pa znajo znanje prenašati. Te ljudi je treba znati tudi nagraditi, pri čemer imamo še velike težave. V končni fazi nas zanima učinkovitost usposabljanja, za koliko se bo povečala dodana vrednost na zaposlenega glede na vlaganja v znanje.
Sicer pa mora na dolgi rok podjetje služiti zaposlenim, jim omogočiti razvoj in uveljavljanje ambicij. Pot do tega je pridobivanje znanja, ki daje moč, samozavest, zmanjšuje strah in omogoča nastanek novih idej. S pridobljenim znanjem bodo ljudje bogatejši, in bogatejša bo tudi Intereuropa."

Dveurnim pogovorom, kresanju mnenj ter iskanju rešitev je sledila predstavitev posameznih skupin.
Skupino "kopenski promet" je vodil izvršni direktor za to področje **Zvezdan Markežič**. "Osredotočili smo se na usposobitev povezanih družb za prodajo polnih nakladov v cestnem in železniškem prometu ter na vzpostavitev petih novih zbirnih linij med glavnimi mesti v državah, kjer so naše povezane družbe. Pri storitvi IE Express smo bolj poudarili razvoj distribucijske mreže v SČG. Poudarili smo tudi vpeljavo aktivne prodaje," je na kratko predstavil načrte, ki so jih nato razčlenili posamezni produktni vodje.
Skupino, ki se je ukvarjala s terminalskimi storitvami, je vodil izvršni direktor **Anton Turk** ob sodelovanju produktnega vodje za logistične rešitve **Uroša Koželja**. "Izpostavili smo nujnost prenove informacijskega sistema v skladiščih in sklenili, da bomo do konca januarja prihodnje leto skušali v celoti vzpostaviti delovanje programa Skladko v Celju, Sežani in Mariboru, kjer infrastruktura že obstaja. Govorili smo tudi o formiranju ekipe, ki bi bila zadolžena za trženje na področju logističnih rešitev ter diskutirali o optimiranju izkoristka skladiščnih kapacitet."

Radovan Vrabec, namestnik predsednika uprave odgovoren za področje financ, računovodstva, notranje revizije in kontrolinga, je predstavil aktivnosti na tem področju in stanje na področju informacijske tehnologije:

"V Razvojnem načrtu smo opredelili aktivnosti za uresničevanje finančne strategije. Govorimo o maksimiranju vrednosti posamezne družbe in koncerna, kjer velja poudariti selektivno vlaganje v nove naložbe. Uprava bo dosledno vztrajala na ekonomskih elaboratih in vsaka investicija, tudi najmanjša, bo morala odgovoriti, ali so vlaganja vanjo ekonomsko upravičena.
Stroškovno smo še vedno premalo učinkoviti in ne izkoriščamo dovolj prednosti, ki jih imamo kot velik kupec pri naših dobaviteljih. Pri upravljanju in nadzoru je na prvem mestu vzpostavitev upravljalsko-informacijskega sistema. To področje smo lani začeli temeljito prenavljati z uvedbo informacijskega sistema SAP na področju financ in kontrolinga, zdaj pa nas čakajo spremembe, ki se nanašajo na prenovo informatike v operativi. Notranji nadzor moramo spustiti na najnižje ravni organiziranosti, v družbe in filiale ter zgraditi sistem planiranja in spremljanja uspešnosti na osnovi sodobnih načel. Kontroling ni zgolj služba na nivoju koncerna, temveč način obnašanja podjetja, ki pomeni nenehno postavljanje ciljev in nadziranje izvajanja.
Pri aktivnostih za povečanje tržne vrednosti smo se obvezali, da bomo v obdobju do leta 2006 dosegali povprečno 10-odstotni donos na kapital. To ni pretirano, saj moramo vedeti, da so donosi večine evropskih logistov večji.
Prihajamo v obdobje, ko bomo morali večino dobička ustvariti v naši dejavnosti in ne moremo več računati v takem obsegu na kapitalske dobičke."

Milan Kurelič, podpredsednik uprave za področje kopenskega prometa, je na letni konferenci še posebej poudaril predstavitev projekta TOPN (tehnologija obvladovanja polnih nakladov). Spregovoril je tudi o stanju v kopenskem prometu in vplivih širitve EU.

Kakšno je sedanje stanje na področju kopenskega prometa?
Planskih ciljev za leto 2003 v kopenskem prometu ne bomo dosegli z izjemo produkta zbirnega prometa, ki beleži rast v odnosu na lansko leto in presega zastavljene planske cilje. Pri ostalih produktih je najslabše pri organizaciji in izvajanju cestnega prometa. Za nedoseganje plana pokritja 1 so vzroki v nezadostnih prodajnih aktivnostih, sorazmerno velikih nabavnih stroških, ki so posledica parcialnega obravnavanja dobaviteljev zlasti v cestnem transportu ter neizkoriščanju vseh sinergijskih učinkov organizacijskih enot koncerna.

Kako bo na poslovanje na področju kopenskega prometa vplivala širitev EU?
Vstop v EU ne bo zmanjšal samo carinskih storitev, temveč tudi zbirni promet, predvsem na obmejnih območjih z Italijo in Avstrijo. Ta izpad je mogoče nadomestiti s povečanjem frekvence na že obstoječih zbirnih linijah in z odpiranjem novih. Pri kompletnih nakladih obstaja možnost povečanja prevozov med državami EU in znotraj posameznih držav ob predpostavki, da ne bo večjih težav glede možnosti zaposlitve slovenskih cestnih prevoznih kapacitet, upoštevajoč velikost trga v odnosu do teh kapacitet. Verjamem pa, da se bo sčasoma uveljavil tudi kombinirani prevoz cesta-železnica, saj gre v tej smeri tudi politika Evrope, ki cestni prevoz vse bolj obremenjuje z dajatvami in stimulira razvoj kombiniranega prevoza.

Na konferenci ste predstavili projekt TOPN. Poudarjate, da gre za nov način razmišljanja.
Gre enostavno za to, kako zasnovati sistem decentralizirane in kupcu približane prodaje z ene strani ter centralizirane in učinkovite nabave in izvedbe z druge strani. Spreminjala se bo vloga družbe IE Transport d.o.o., ki se bo ukvarjala z izvedbo prevozov z lastnimi in najetimi kapacitetami po konkurenčnih pogojih. Za zagotavljanje blaga in prodajo pa bodo skrbele filiale, ki delujejo na lokalnih trgih in so bliže kupcem.
Doslej sta bili za ta segment značilni dve različni poslovni kulturi ali "filozofiji": agentsko-posredniška kultura v filialah ter prodajno-izvajalska v transportu. Obe kulturi bo treba združiti v eno, s katero bo mogoče povečati prodajo in uspešneje nastopati na trgu.
Ob ustrezni informacijski podpori bodo ustvarjeni pogoji za odprto delovanje med organizacijskimi enotami in s tem podana osnova za izkoriščanje sinergijskih učinkov.

Izvršna direktorica **Bojana Vidmar** je vodila skupino "carinske storitve". To področje bo prihodnje leto doživelo najtemeljitejše spremembe, vodilno vlogo pa bo prevzela Hrvaška, kjer ugotavljajo, da bodo potrebna vlaganja v kakovost. Sem sodi tudi vzpostavitev sistema izobraževanja in izmenjave informacij o novostih in predpisih. S prenosom rešitev informacijske tehnologije iz Slovenije na Hrvaško in v druge države bomo dosegli potrebno standardizacijo na tem področju.

Delo v skupinah je bilo dobro sprejeto. Ena najbolj številnih je bila skupina "pomorski promet", kjer so tako kot v ostalih skupinah sprejeli kar nekaj konkretnih nalog.

Na področju mejne odprave v Sloveniji že poteka prenos dejavnosti na mejo s Hrvaško pa tudi v drugih državah je možno še kaj narediti. V SČG se je treba usmeriti v aktivno trženje, velika priložnost za ustvarjanje prihodka iz carinskih storitev pa je tudi Rusija.
Izvršni direktor Anton Turk je s sodelovanjem **Marka Dujca** vodil tudi skupino, ki je obdelala pomorski promet. V Sloveniji je to področje dobro razvito, na Hrvaškem pa je še v povojih. "Na Hrvaškem bo prva poteza imenovanje osebe, ki bo zadolžena za pomorski promet. Potrebno bo tudi dobro usposobiti zaposlene, pri čemer je ključen prenos znanja. Z usposobljenim kadrom se nato lahko lotimo tržnih aktivnosti za pridobivanje novih kupcev," so med drugim ugotavljali. Na področju zračnega prometa precej možnih aktivnosti že teče, je povedal izvršni direktor **Rihard Baznik**. "V Ljubljani smo ustvarili center za prekomorske države in sem že prihajajo večje pošiljke s Hrvaške in iz Bosne in Hercegovine. Zaradi vstopa v EU bomo čarterski promet iz Slovenije preusmerili na letališče Niš. Večjo konkurenčnost bomo dosegli z zniževanjem stroškov dobaviteljev." To so le nekatere izmed aktivnosti, ki jih je naštel.
Tudi na področju storitev UPS se načrtuje precejšnja rast, je povedal direktor filiale UPS **Goran Travner**. "Cilji v vseh državah so isti: povečati tržni delež, obvladovati stroške, izboljšati kakovost servisa in izvedba kadrovskih prilagoditev. Aktivnosti pa so različne. V Sloveniji se z vstopom v EU obetajo novi produkti, na Hrvaškem bomo med drugim uvedli stimulacijo komercialistov, V BIH pa bomo bolj aktivno uporabljali centre, organizirali letno srečanje za stranke in izvajali druge marketinške aktivnosti."
Sobotno dopoldne je bilo namenjeno predstavitvi planskih izhodišč za leto 2004. Za govorniškim odrom so se zvrstili izvršni direktorji posameznih področij. Predstavili so vrsto aktivnosti, s pomočjo katerih bomo lahko dosegli zastavljene cilje. Če bomo znali in zmogli te aktivnosti tudi uspešno operacionalizirati, potem bomo uspešno prebrodili tudi razburkane vode leta 2004, v katere nesporno plujemo, kot je za zaključek letne konference dejal predsednik uprave Jože Kranjc.

K. B.

Delo v skupinah je koristna novost

V želji, da bi prihodnje leto organizirali še bolj koristno letno konferenco, smo organizatorji konference iz Sektorja za marketing povprašali udeležence za njihova mnenja in predloge. Podatke smo zbirali z metodo pisnega anketiranja. Vprašalnike smo razdelili med vseh 138 udeležencev, odzvalo pa se jih je 55, kar predstavlja 40-odstotni odziv. Večina udeležencev ali 94,3 % je menila, da je bila letna konferenca koristna predvsem zaradi boljšega razumevanja nadaljnjih smernic pri poslovanju in planskih ciljev, možnosti srečanja in izmenjave informacij med sodelavci ter komuniciranja in druženja.
Kar 61 % udeležencev je odgovorilo, da jih je najbolj pritegnilo delo v skupinah oziroma delovni sklop *Operacionalizacija Razvojnega načrta*. Da je sklop referatov *Planska izhodišča in cilji za leto 2004* najbolj privlačen, jih je menilo 31 %, medtem ko je bil za 8 % udeležencev najbolj zanimiv sklop *Uresničevanje Razvojnega načrta koncerna do l. 2006*.
Koristnost posamezne delovne teme je bila ocenjena z lestvico od 1 do 5. Vse posamezne delovne teme znotraj sklopa *Uresničevanje Razvojnega načrta...* so bile ocenjene kot koristne, s povprečjem ocen nad 3,8. Podobne rezultate smo zabeležili na področju *Planska izhodišča...*, kjer je bilo povprečje ocen nad 3,6. Udeleženci so posebej visoko ocenili koristnost dela v skupinah, saj je bila skupna dosežena ocena koristnosti 4,0.
Seveda je bilo predlaganih tem za naslednjo letno konferenco kar veliko. Večina jih želi, da bi več časa posvetili konkretnim primerom. Predvsem naj bi v bodoče organizirali delo v skupinah, kjer naj bi za naloge določili konkretne rešitve za uresničevanje Razvojnega načrta po državah in poslovnih področjih.

Mag. Damjana Jerman

Udeleženci menijo, da lahko ob soočenju različnih mnenj pridemo do optimalnih rešitev. Za naslednjo letno konferenco predlagajo pregled doseženih aktivnosti, ki smo si jih zastavili v letošnjem letu. Prav tako smo zasledili predloge glede prikaza sprememb, ki se bodo zgodile po vstopu Slovenije v EU in navedbi primernih rešitev.
Potrebnega bi bilo še veliko več časa za medsebojne pogovore, kar bomo poskušali uresničiti na prihodnjih letnih konferencah.
Udeleženci so pohvalili tudi organizacijo letne konference, predvsem izbiro primerne konferenčne dvorane. Z upoštevanjem vaših predlogov in pripomb si bomo prizadevali, da bo naslednja letna konferenca še uspešnejša in koristnejša.

mag. Damjana Jerman

UVAJALNA FAZA PROJEKTA ŽE V POLNEM TEKU

V zadnjem času pogosto slišimo kratico TOPN (Tehnologija uvajanja polnih nakladov v mednarodnem cestnem prometu). Gre za projekt, ki ga je Uprava družbe sprejela decembra lani, izhaja pa iz Razvojnega načrta do leta 2006, kjer smo sredstva cestnega transporta, tako kot skladišča in informacijske tehnologije, opredelili kot logistično infrastrukturo. Zastavljena razvojna strategija narekuje učinkovito in racionalno uporabo te infrastrukture, ki predstavlja podporo za organizacijo logističnih rešitev.

Denis Družina

Prodaja v filiale, nabava na enem mestu

Osnovni smisel projekta je v bistvu zelo preprost. Odločitev, da se prodaja v celoti prenese na filiale, temelji predvsem na spoznanju, da filiale veliko bolje poznajo in obvladujejo lokalne trge in lažje prepoznavajo potrebe. Razumljivo je, da npr. komercialist v Mariboru bolje pozna tamkajšnji trg, kot recimo njegov kolega v Kopru. Ob tem pa lahko kupcu na enem mestu ponudimo vse naše storitve, naša prodajna mreža pa je bolj razvejana. Če se po eni strani prodaja decentralizira, prihaja v nabavi do centralizacije. Izvajanje in organizacijo prevozov bomo po novem opravljali zgolj v Intereuropi Transport d.o.o., tako z lastnimi kot najetimi zmogljivostmi. Tako bo možen boljši nadzor nad dobavitelji, pri katerih bomo kot velik kupec lahko dosegli boljšo ceno, predvsem pa bomo naše zmogljivosti lahko neprimerno bolje izkoristili, in to ob nižjih vhodnih stroških.
Boljšega poslovnega rezultata pa ne moremo doseči zgolj z večjo razliko v ceni, temveč je cilj predvsem opraviti več prevozov, skratka povečati prodajo.

Potrditev je treba najti v praksi

Kljub enostavnim in jasnim izhodiščem je realizacija tega projekta v praksi veliko bolj kompleksna, saj projekt korenito posega v način dela in miselnost, ki je v Intereuropi vladala desetletja. Ne le na strani zaposlenih, temveč tudi na strani naših kupcev, kar je še bolj pomembno. Prav zato smo k uvajanju projekta pristopili postopno, saj kupec teh sprememb praktično ne sme čutiti. Uvajalna faza je zato nujno potrebna, saj moramo v praksi najti potrditev, da so delovni postopki dobro opredeljeni in omogočajo boljši nastop na trgu. Potrebno je preveriti, če je percepcija tega, kar počnemo, pri naših kupcih enaka kot naša.
Kupec mora začutiti, da mu te spremembe dajejo dodano vrednost in ne sme imeti občutka, da je izgubil stik s profesionalnim osebjem. Analize so pokazale, da je kakovost, ki jo kupec pričakuje, povezana predvsem s kakovostjo izvedbe. Kot prvega od elementov kakovosti pa so kupci navajali točnost razkladanja in nakladanja.

Postopen prenos prodajnih aktivnosti

Prenos prodajnih aktivnosti je v prehodnem obdobju postopen in v Intereuropi Transport bomo še nekaj časa skrbeli za dosedanje kupce. V filialah, kjer v strukturi prodaje prevladujejo manjše pošiljke, bo potrebno poskrbeti za prevzem kupcev IE Transport.
To pa ni enostavna naloga in zahteva veliko angažiranja tako s strani vodstva posamezne filiale kakor tudi pri zaposlenih. Uspešno vpeljevanje nove tehnologije pa je v veliki meri odvisno od vseh, ki sodelujejo v prodajno-izvedbeni verigi.

Projekt v ospredje postavlja zaposlene: smerne skrbnike, aktivne in operativne prodajalce, disponente in voznike ter njihovo usklajeno delovanje.
Kot vodja projekta se zahvaljujem vsem, ki so doslej sodelovali pri projektu.

Denis Družina
denis.druzina@intereuropa.si

Robert Pavletič,
direktor Intereurope Transport d.o.o.:

"S projektom TOPN uvajamo v naše delo korenite spremembe, ki zahtevajo drugačen način delovanja, kot smo ga bili vajeni.
V procesu postopne preobrazbe iz prodajalcev in organizatorjev prevozov, postajamo specialisti v prodajnih in po drugi strani izvedbenih aktivnostih.
Za uspeh projekta je temeljnega pomena sodelovanje vseh udeležencev. Spremembe, ki jih prinaša projekt, so zagotovo smiselne, njihovo uvajanje pa v prvi vrsti zahteva sodelovanje. Boljša kot bo kultura sodelovanja, bolj uspešni bomo pri izvajanju projekta v praksi."

Z ODGOVORNOSTJO DO SPREMEMB

Na spremembe, ki se bodo zgodile v naši dejavnosti po vstopu Slovenije v EU, se že dolgo pripravljamo. Dan, ko se bo to zares zgodilo, se približuje in v Intereuropi to že čutimo. Poleg procesov, ki spremljajo preobrazbo celotnega koncerna v logistični sistem, se srečujemo s problematiko presežnih delavcev zaradi zmanjšanja špedicijske dejavnosti. Število napovedanih 287 presežnih delavcev smo z aktivnim pristopom občutno, skoraj za polovico zmanjšali, kljub temu pa je med presežnimi delavci ostalo 134 zaposlenih, ki so novembra prejeli odločbe o prenehanju delovnega razmerja.

Že v minulih letih so analitiki napovedovali, da bo dejavnost špedicije med tistimi, ki bodo med prvimi močno občutile spremembe na trgu. Po podatkih iz raziskave o vplivu vstopa v EU na notranjo špedicijo, ki jo je oktobra lani opravil Prinz inštitut in smo jo že predstavili na Interglasovih straneh, je v tej dejavnosti v Sloveniji 335 podjetij s skupno 4.384 zaposlenimi. Raziskava ugotavlja, da bo ob vstopu Slovenije v EU 1.643 zaposlenih v špediciji postalo presežnih delavcev.

Priprave potekajo že vrsto let

Intereuropa se na spremembe pripravlja že vrsto let. S strateškega vidika pospešeno na vseh ravneh poteka preobrazba v ponudnika logističnih storitev.

Pred desetimi leti se je s carinskim posredovanjem v Intereuropi ukvarjalo 800 ljudi, ki so ustvarjali skoraj 80 odstotkov prihodkov. Zdaj ustvarja ta dejavnost kakih 30 odstotkov celotnega prometa, ki je lani znašal 37 milijard tolarjev.

V slovenskem delu Intereurope je 1.667 zaposlenih, od tega jih le še okrog 380 dela na področjih carinskih storitev in mejne odprave. Hkrati se ves čas zavedamo, da se kljub temu zaradi močnega in nenadnega padca povpraševanja po storitvah carinskega zastopanja in mejne odprave po vstopu v EU ne bomo mogli izogniti zmanjševanju delovnih mest.

Načrtna skrb za prestrukturiranje sposobnosti zaposlenih

In kaj je bilo v preteklih letih storjenega, da bi ublažili posledice opustitve pretežnega dela storitev carinskega zastopanja in mejne odprave na zmanjšanje obsega zaposlenih?

Da bi ustvarila pogoje za prestrukturiranje družbe, je Intereuropa v zadnjih desetih letih načrtno vlagala v logistično infrastrukturo, to je v mrežo skladišč in pretovornih terminalov v Sloveniji, na Hrvaškem in v BiH. V Sloveniji je načrtno gradila nova skladišča in terminale ter povečevala zmogljivosti tudi z nakupom oz. prevzemom dveh večjih skladiščno-pretovornih družb.

Ob tem smo intenzivno vlagali v informacijsko podporo, kar nam je omogočilo, da postanemo iz pretežno carinskega posrednika pretežni logist. Tako so bili ustvarjeni pogoji za pridobivanje novih znanj, potrebnih za opravljanje storitev na drugih področjih. Že več let načrtno skrbimo za prekvalificiranje zaposlenih, ki smo jim omogočili pridobivanje višje stopnje izobrazbe ter pridobivanje novih znanj s področja logistike.

V zadnjih petih letih se je v šoli logistike usposabljalo 90 zaposlenih. Seminarjev s področja komuniciranja in prodaje se je udeležilo 418 zaposlenih, jezikovnih in računalniških usposabljanj pa več kot 150 zaposlenih vsako leto. Na carinskem področju načrtujemo v letošnjem letu usposabljanje zaposlenih za poslovanje v skladu s predpisi EU.

V zadnjih dveh letih smo dejavnost čiščenja, vzdrževanja in varovanja prenesli na zunanje izvajalce. Zaposlili so naše delavce, ki so tudi prej opravljali ta dela, in se obvezali, da bodo dodatno zaposlili še 10 delavcev, ki bodo v procesu ugotavljanja presežnih delavcev ostali brez zaposlitve.

Število potencialnih presežnih delavcev smo omejili tudi s prenehanjem zaposlovanja prek študentskega servisa, postopoma pa smo omejevali tudi zaposlenost za določen čas v skladu s konkretnimi pogodbami o zaposlitvi.

Za 153 delavcev smo letos že med letom uspeli poiskati rešitve po t.i. mehki različici z upokojevanjem, prezaposlovanjem in podobno. Že v letu 2002 smo 59 zaposlenim, ki so imeli pogoje, omogočili odkup delovne dobe in predčasno upokojitev, letos pa bo takih približno 60.

Od analize stanja k pripravi programa

Marca letos je bila izdelana *Analiza stanja z vidika vstopa Slovenije v EU in ukrepov za prestrukturiranje poslovanja v filalah špedicije*, ki predstavlja osnovo za vse nadaljnje aktivnosti.

V njej smo ocenili vse možnosti za ustvarjanje prihodkov po vstopu v EU ter ugotovili izpad nekaj nad 3 milijarde tolarjev prihodkov, ocenjeno število presežnih delavcev pa je bilo 287.

Delavski direktor Vladimir Petravič je spomladi letos obiskal vse filiale in se z zaposlenimi pogovarjal o možnih rešitvah.

Obseg carinskih storitev v Intereuropi se je zmanjšal izključno zaradi vstopa Slovenije v EU, število zaposlenih na tem področju je v zadnjih desetih letih več kot polovico manjše.

Upoštevali velik del pripomb in se vrnili h kriterijem iz leta 1997

Konec maja je Uprava pripravila predlog dogovora o kriterijih za določitev presežnih delavcev in zaprosila za mnenje reprezentativne sindikate.

Večino pripomb sindikatov je upoštevala, sredi julija pa je bilo pripravljeno skupno posvetovanje s sindikati. Sindikat SCPS je menil, da kriterij delovne uspešnosti ni ustrezen, ker v pravilniku o plačah ni pravih meril za ugotavljanje uspešnosti, zato se uspešnosti ne more objektivno ocenjevati.
Predsednik uprave in delavski direktor sta pojasnila, da pri izdelavi kriterijev te pripombe ni bilo moč upoštevati, ker merila obstajajo, saj so bila določena in sprejeta julija 2002. Od takrat se tudi dejansko uporabljajo.
Da bi se izognila nesoglasjem, je Uprava predlagala, naj se kriterij uspešnosti opusti, s čimer pa se predstavniki sindikatov niso strinjali.
Zato je Uprava v začetku septembra sprejela sklep, da bo pri ugotavljanju presežnih delavcev upoštevan dogovor o kriterijih iz leta 1997, ki so ga tedaj podpisali vsi reprezentativni sindikati v Intereuropi in je usklajen z veljavno kolektivno pogodbo dejavnosti.

↘ Osnutek programa v pridobitev stališča sveta delavcev in k sindikatu

V septembru se je nadaljeval postopek za pripravo programa presežnih delavcev. Konec oktobra (28. 10.) je Uprava sprejela osnutek programa, ki je bil dan kasneje poslan tako svetu delavcev kot sindikatu, s pripisom, da v 10 dneh po prejemu pisno obvestijo Upravo o svoji odločitvi oziroma stališču.
Svet delavcev se je na svoji seji 7. novembra pisno opredelil s stališčem, kjer ugotavlja, da osnutek programa povzema in upošteva obveznosti, ki jih zakon o delovnih razmerjih in kolektivna pogodba nalagata delodajalcu v primeru določanja trajno presežnih delavcev, obenem pa meni, da je bilo še premalo storjenega pri iskanju drugih rešitev.
Pregled dogodkov kaže, da je Uprava pravočasno obveščala, se posvetovala in predložila v odločanje Svetu delavcev vse dokumente, sklepe in predloge sklepov. Ti so skupaj s sklepi in stališči iz zapisnikov sej Sveta delavcev z dne 26. septembra, 28. oktobra in 7. novembra ter zaključnim posvetovanjem 17. novembra z reprezentativnimi sindikati, ki se ga je udeležil tudi predsednik sveta delavcev, bili podlaga za sprejem Programa razreševanja presežnih delavcev. Tega je Uprava sprejela 18. novembra.

↘ Odpravnine po zakonu so nižje

Na izredni seji, ki je potekala 27. novembra, je Svet delavcev ugotavljal, da poziva uprave za izdajo soglasja ni prejel in da je bil program sprejet brez njihovega soglasja, kar pomeni kršitev zakona o soupravljanju delavcev.
Na očitek, da poziva ni bilo, Uprava odgovarja, da "Zakon o soupravljanju delavcev nikjer ne uporablja izraza poziv, pozvan, pač pa predložiti v soglasje (95. člen), pridobiti soglasje (96. člen). Kot določa 95. člen, mora Svet delavcev obravnavati predloge in se do njih opredeliti. Če se v roku ne opredeli, se šteje, da z njimi soglaša."
Uprava je Svetu delavcev ob predložitvi osnutka (zakon predvideva, da uprava predloži predlog in ne program) predlagala, naj jih pisno obvesti o svojem stališču.
Zato svoj odgovor na zapisnik izredne seje Sveta delavcev zaključuje z besedami: "Uprava odločno zavrača neutemeljeno obdolžitev, da je kršila temeljne pravice delavcev do soupravljanja."

Področje odpravnin urejata Zakon o delovnih razmerjih (ZDR) in Kolektivna pogodba za špedicijsko, skladiščno in pomorsko agencijsko dejavnost (KPD).
Po ZDR pripada delavcem, ki dobijo odpoved pogodbe o zaposlitvi iz poslovnih razlogov, odpravnina v višini 20 % (25 % ali 30 %) od osnove za vsako leto dela, v odvisnosti od delovne dobe pri delodajalcu, vendar največ v višini 10-kratnika osnove, če v KPD ni določeno drugače.
KPD določa, da presežnim delavcem pripada odpravnina v višini 60 % od osnove, za vsako leto dela v družbi oz. v njenih pravnih predhodnicah.

Osnutek programa je bil Svetu delavcev predložen v obravnavo in odločanje, svet pa se je v zahtevanem roku do njega opredelil s pisnim stališčem z dne 7. novembra.
Iz zapisnika je razvidno tudi stališče Sveta delavcev, ki ga je izoblikoval v razpravi o osnutku programa: "Razlogov za to, da Svet delavcev ne da soglasja, ko bo s strani delodajalca zaprošen, ni."
Svet delavcev tudi navaja, da so razlogi za odločitev uprave glede presežnih delavcev utemeljeni.
Vsak zaposleni, ki je prejel odločbo, pa naj se odloči, ali se bo nanjo pritožil.
V informaciji, ki jo je Svet delavcev pripravil za zaposlene, je tudi zapisano, da obstaja bojazen, da bi v primeru ponovitve postopka bile odpravnine nižje, zaradi verjetnega prenehanja veljavnosti kolektivne pogodbe, ki določa višje odpravnine kot zakon.

↘ Aktivno iskanje dodatnih rešitev in opredeljevanje za ugodnejše možnosti

Po sprejetju programa (18. 11.) je družba, kot je v njem predvideno, za 15 delavcev našla možnost za zaposlitev na drugem delovnem mestu oziroma pri drugem delodajalcu, 10 zaposlenim pa bo omogočila odkup delovne dobe oziroma bodo prejemali denarno nadomestilo za brezposelnost do izpolnitve pogojev za upokojitev.
Da bi presežnim 134 delavcem, ki so v novembru prejeli odločbe o prenehanju delovnega razmerja, pomagali pri iskanju nove zaposlitve, je družba sklenila dogovor z Agencijo za zaposlovanje Made, ki jim bo do maja prihodnje leto pomagala pri iskanju nove zaposlitve.
Ob odhodu bodo delavci prejeli odpravnine, ki bodo znašale 60 odstotkov osnove za vsako leto dela v

S širitvijo EU bo nujno tudi zmanjševanje delovnih mest pri avstrijskih špediterjih. Vodilni avstrijski špediter navaja, da bo moral odpustiti 420 zaposlenih, od tega 150 v Avstriji.
Vir: GV, 1. 12. 2003

družbi, kot to določa kolektivna pogodba. Ta možnost je za delavce ugodnejša, saj zakon o delovnih razmerjih pravi, da znaša odpravnina v primerih prenehanja delovnega razmerja iz poslovnih razlogov največ 30 odstotkov od osnove za vsako leto dela.

Boleči, a nujni ukrepi

V Intereuropi smo se s problematiko presežnih delavcev zaradi vstopa Slovenije v EU soočili že pred leti in se nanjo pripravljali. O njej smo odprto govorili, tudi ko se je država in panoga še nista jasno zavedali. Pri reševanju te problematike se je uprava družbe zavzemala za aktivno sodelovanje s sindikati in svetom delavcev.

Oblikovala je potrebne finančne vire za odpravnine in druge stroške, za kar bo družba namenila 345,6 milijona tolarjev.

Zmanjšanje števila delovnih mest je zagotovo boleče, vendar je, kljub na nekaterih točkah različnim stališčem, po ugotovitvah vseh strani nujna posledica bistvenega zmanjšanja carinskih storitev zaradi vstopa Slovenije v EU.

Ti ukrepi so neizogibni, da bi Intereuropa ohranila svojo uspešnost v prihodnje, od česar pa smo odvisni vsi.

Aktualna stališča uprave, sveta delavcev in sindikatov

Jože Kranjc, predsednik uprave Intereurope d.d.:

"Uprava je k reševanju problematike presežnih delavcev od začetka povabila sindikate in Svet delavcev, tako da jih je že od marca 2003 naprej obveščala o vseh svojih aktivnostih.

V obravnavo ali soodločanje jim je predložila vse ukrepe in akte, ki jih je sprejela. Pri sprejemu teh aktov je upoštevala večino pripomb in utemeljenih predlogov, ki so bili skladni z Zakonom o delovnih razmerjih in kolektivno pogodbo.

Kriteriji za določitev presežnih delavcev so v skladu z 97. členom Zakona o delovnih razmerjih in z veljavno kolektivno pogodbo dejavnosti, zato nedvomno veljajo, saj ne gre za splošni akt delodajalca v smislu 232. člena Zakona o delovnih razmerjih.

Program o razreševanju presežnih delavcev smo pripravili po postopku, ki ga določata Zakon o delovnih razmerjih in kolektivna pogodba dejavnosti. Ta je rezultat pogajanj sindikatov.

V celoti smo spoštovali Zakon o soupravljanju delavcev. Svet delavcev smo pravočasno obveščali o dokumentih in osnutkih oziroma predlogih ukrepov, ki smo mu jih predložili v obravnavo in odločanje, kot to določa omenjeni zakon.

Pri pripravi programa smo za vsakega delavca skušali poiskati in še vedno iščemo najboljše možne rešitve s pomočjo agencije za zaposlovanje Made. Najeli smo jo za izvedbo delavnic za presežne delavce in njihovo vključitev v Informacijski center iskalcev zaposlitve, ki jih nato vključuje v druge zaposlitve.

Veljavni predpisi nam marsičesa, kar smo naredili in še delamo, ne nalagajo.

Vendar nam vseh naporov ni žal, saj gre za naše dolgoletne sodelavce. Najbrž pa teh naporov za prizadete ni nikoli dovolj, kar je na nek način razumljivo."

Maksimilijan Babič, predsednik Sveta delavcev:

"Odgovorni v Intereuropi so se vsekakor trudili, vendar nisem prepričan, da so bile izčrpane vse možnosti. Svet delavcev bo v tem položaju skušal narediti vse, kar je v njegovi moči, da tistim, ki odhajajo, zagotovi, da odidejo pod čim boljšimi pogoji, da dobijo ustrezne odpravnine."

Prepričan je, da nas težave čakajo tudi po vstopu v EU, ko bomo dejansko ugotovili, kako je s presežnimi delavci.

"Nekateri špediterji sicer obljubljajo, da ne bodo odpuščali, vendar temu ne verjamem preveč. Menim, da bodo do sredine leta 2005 težki časi za vse špediterje."

Zoran Alijevič, predsednik Sindikata cestnega prometa Slovenije IE:

"Od vsega začetka se ne strinjamo z načinom reševanja te problematike.

Menimo, da uprava ni naredila dovolj. Zganila se ni niti država. Vstop v EU po našem mnenju ni utemeljen razlog za odpuščanje delavcev, saj se Slovenija na to pripravlja že vsaj 7 let. Zato ne gre za neko novo in nepričakovano dejstvo.

Pri kriterijih, ki so bili prvotno predlagani, je bil za nas sporen kriterij delovne uspešnosti, saj se tega ne da objektivno ocenjevati.

V tožbo bomo šli tudi zaradi upoštevanja kriterijev iz leta 1997, ker so bili sprejeti v drugačnih razmerah.

Program, ki ga je novembra sprejela uprava, nima soglasja sveta delavcev. Postopek po naši oceni ni bil pravilno izveden in zato bomo vložili tožbe ter zahtevali umik sklepa o prenehanju delovnega razmerja."

Milena Ugrin Čalija, predsednica Sindikata podjetja Intereuropa Koper/ ŠAK - KS 90:

"Menim, da smo kot sindikat v celoti odigrali vlogo, ki nam jo v primerih odpovedi pogodbe o zaposlitvi iz poslovnega razloga večjemu številu delavcev dajeta ZDR in KPD. Sodelovali smo v vseh "fazah" priprave programa in predlagali ter podpirali rešitve, ki so za delavce najbolj ugodne.

Pregledali smo Program presežnih delavcev in ugotovili, da vsebuje vse elemente, ki jih določa zakon, da so ukrepi in kriteriji za izbiro ukrepov za omilitev škodljivih posledic prenehanja delovnega razmerja v skladu z veljavno KPD, kar pomeni tudi, da bodo delavci dobili več, kot bi dobili po črki zakona.

Ocenili smo, da formalnega razloga, zaradi katerega bi sprožili pomirjanje, ni.

Seveda smo delavce opozorili oziroma seznanili s pravicami, ki jih imajo, jim svetovali, kako ravnati, če menijo, da so bili oškodovani oziroma da je prišlo do napak pri točkovanju ali da so postali presežki "po krivici", in jim v teh primerih zagotovili vso strokovno in pravno pomoč."

Marketing bo ustvarjal priložnosti za prodajo

V prihodnjem letu se tudi v Sektorju za marketing obetajo precejšnje spremembe. Novi direktor sektorja mag. Alfred Draščič uvaja nekatere novosti z namenom, da se vlaganja v marketing odrazijo neposredno v prodajnih rezultatih.

Mag. Alfred Draščič, direktor Sektorja za marketing.

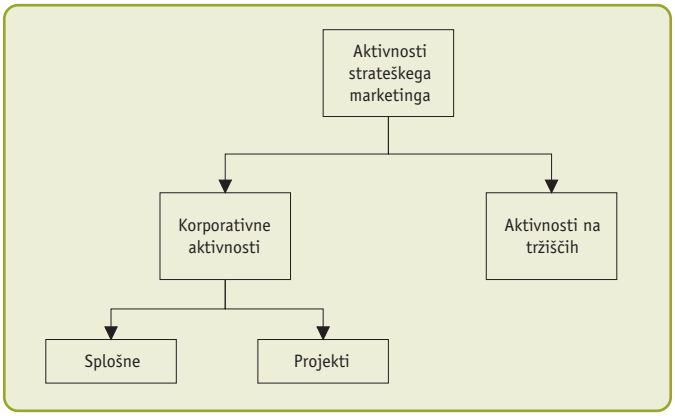
Marketing je že po svojem značaju zelo dinamičen. Katere aktivnosti izvajate v Sektorju za marketing?
Ukvarjamo se v prvi vrsti z oglaševanjem, odnosi z javnostjo in raziskavami trga. Načrtujemo in izvajamo odnose z mediji, od novinarskih sporočil do novinarskih konferenc in klipinga, urejamo spletne strani, izdelujemo letno poročilo, pripravljamo Interglas in še veliko drugega. K naši dejavnosti sodijo tudi izdelava prodajnih poročil in aplikacij, namenjenih aktivni prodaji, pa tudi izbor poslovnih daril in merchandising. Kot rečeno, ukvarjamo se tako z raziskavami trga kot s skrbnimi pripravami javnih razprav.

Načrtujete kar nekaj novosti v marketinškem pristopu.
Izhajamo iz Razvojnega načrta do leta 2006 in iz plana za leto 2004, kjer je predvidena rast prodaje predvsem na področjih kopenskega, pomorskega ter zračnega prometa in terminalskih storitev. Ob načrtovanju rasti prodaje se moramo lotiti tudi tistih aktivnosti, ki so predhodnica prodajnih in pripravijo teren za večjo prodajo. Najprej moramo npr. oglaševati našo storitev, nato pa lahko pride do vzpostavitve prodajnega stika. Glede na to in upoštevajoč strateška izhodišča koncerna, je vizija strateškega marketinga opredeljena takole: **strateški marketing mora postati sektor, ki bo skozi ustvarjanje priložnosti za prodajo dodajal vrednost na zaposlenega**. Poanta je v tem, da marketing ne deluje sam zase in izolirano, temveč se njegovi napori izražajo neposredno v prodajnih rezultatih.

Kakšne aktivnosti predvidevate za uresničitev teh ciljev?
Aktivnosti so razdeljene na tiste, ki se odvijajo na korporativni ravni, in tiste, ki se odvijajo na posameznih trgih, torej v filialah in povezanih družbah.

Kaj zajemajo korporativne marketinške aktivnosti?
Razdeljene so v **splošne korporativne marketinške aktivnosti** in **projekte**. Korporativne marketinške aktivnosti bodo potekale na ravni koncerna, rezultati pa se bodo odražali tako v koncernu kot tudi v poslovnih enotah. Tipična takšna aktivnost je oglaševanje na koncernski ravni. To krepi celoten ugled in podobo podjetja. Sem sodijo še izdelava letnega poročila, korporativni prospekti, zloženke, mape, letna konferenca, kongresi logistike in novinarske konference.
Projekti pa se bodo dotikali predvsem različnih vidikov vstopa Slovenije in ostalih novih članic v EU.

Kaj pa aktivnosti na samih trgih?
Gre za specifične marketinške aktivnosti, ki potekajo na določenem trgu, na katerem je prisoten koncern Intereuropa. Te aktivnosti so tako ali drugače vedno povezane z določenim produktom ali poslovnim področjem. Zajemajo predvsem produktno naravnane oglaševalske promocijske akcije, katerih poudarek je predvsem na pridobivanju novih in ohranjanju starih kupcev. Sem sodijo razni sejmi, dogodki, kot npr. dan produkta ali dan odprtih vrat filiale, in podobno. Pomemben del aktivnosti je tudi direktni marketing.



Za izvedbo teh načrtov bo potrebna reorganizacija Sektorja za marketing. Kako bo potekala?
Koncept reorganizacije marketinga temelji na dinamičnem obvladovanju posameznih lokalnih trgov. Vpeljan bo sistem skrbništva, kar pomeni, da bo vsak trg dobil svojega skrbnika oziroma **svetovalca za marketing**, ki bo za ta trg skrbel s strokovno-organizacijskega vidika. Skrbnik bo v sodelovanju z izvršnimi direktorji, direktorji filial in hčerinskih družb ter s produktnimi vodji skrbel za načrtovanje ter organiziranje produktno naravnanih marketinških aktivnosti na dodeljenem lokalnem trgu. Skrbništvo posamezne enote ali družbe ne bo statično, temveč se bodo skrbniki menjavali periodično na pol leta ali leto dni.

K. B.

Prenos znanja za boljše poslovanje

Poslovanje podružnice Intereuropa Rijeka je v zadnjem obdobju naletelo na notranje in zunanje težave. Vodstvo koncerna se je zato odločilo, da bo vzpostavilo poslovanje, ki bo konkurenčno na trgu. To je bil tudi razlog za kadrovske spremembe.

27. oktobra 2003 je na Reki začel z delom novo imenovani direktor **Dubravko Ptiček**. Od začetka septembra pa delam na Reki tudi avtor tega zapisa **Gregor Veselko**. Zadolžen sem za analizo stanja in poslovanja podružnice ter za svetovanje pri vzpostavitvi sistema poslovanja. Ta naj bi uspešno in učinkovito kljuboval konkurenčnim zahtevam trga.

Od analize stanja k strategiji

Z novim direktorjem sva analizirala kadrovsko, prodajno in operativno področje podružnice ter ugotovila ključne pomanjkljivosti. Na podlagi ugotovitev je bil narejen akcijski plan, ki bo vodilo nadaljnjega poslovanja. V njem smo si zadali vrsto nalog. Od uskladitve in pospešitve prodajnih aktivnosti s ponudbo celovitih logističnih rešitev ali njenih posameznih elementov (pomorski, cestni, železniški, zračni promet, skladiščenje in skladiščne manipulacije, carinjenje, špedicija, distribucija,...) do izvedbe natančne analize trga in konkurenčnega položaja ter določitve tržne pozicioniranosti. Izsledki predstavljajo podlago za oblikovanje taktike in strategije, ki zajema agresiven in proaktiven nastop na trgu.

Ena od nalog je natančna razporeditev obveznosti in odgovornosti znotraj podružnice ter izboljšanje sistema komuniciranja in sodelovanja z ostalimi podružnicami v koncernu Intereuropa. Prizadevanja so usmerjena tudi v ureditev razmerij s poslovnimi partnerji (pristanišče, pomorski agenti in ladjarji, prevozniki, inšpekcijske službe, carina in nenazadnje tudi drugi špediterji) ter v izboljšanje sodelovanja v smislu obveščanja, ažuriranja podatkov in informacij, dopolnjevanja storitev, iskanja skupnih rešitev in še česa.

Operativne postopke nameravamo opravljati na učinkovit način, kar pomeni skrajšanje odzivnih in izvedbenih časov pa tudi izločitev "mrtvih" trenutkov, ko izgubljamo čas in energijo.

Vsaka sprememba vzbuja nelagodje

Težave, s katerimi se srečujeva, so poslovne in neposlovne narave. Vsaka sprememba pri ljudeh vzbuja nelagodje, tako je tudi najin prihod na Reko porajal mnogo vprašanj. Potrebno pa je povedati, da je bil odziv zaposlenih večinoma pozitiven, saj se tudi sami zavedajo problematičnosti obstoječega stanja. Vzpostavili smo korektne odnose, ki temeljijo na skupnem prepričanju, da je možno trenutno stanje izboljšati.

Na letni konferenci je bilo povedano, da je osnovni cilj koncerna zadovoljevati tržne zahteve z zagotavljanjem celovite logistične storitve. Takšne so naše usmeritve tudi na Reki, zato se vse moči usmerjajo v oblikovanje poslovnih rešitev, ki bodo naše kupce prepričale, da smo na trgu edini, ki smo jih sposobni kakovostno izvesti.

Gregor Veselko (levo) in Dubravko Ptiček, novi direktor (desno), nameravata podružnico Rijeka spraviti "na noge".

Celovita logistična rešitev zahteva usklajen pristop pri koordinaciji posameznih elementov storitve.

Reka predvsem pomorska filiala

Podružnica Reka naj bi bila kot pomorska filiala oblikovana pretežno "pomorsko", kar pomeni, da podružnica svoj del prispeva večinoma skozi obvladovanje pomorskega segmenta. To pa je mogoče le s poslovnim nastopom, ki ga zaznamujejo kadrovska, komercialna in operativna odličnost. Svoje poslanstvo bova zaključila 1. marca 2004 oziroma kasneje, če bo to zahtevalo takratno poslovanje podružnice.

mag. Gregor Veselko
gveselko@intereuropa.hr

POJASNILO

V zvezi z izjavo v članku Prve diplome Intereuropine akademije, ki je bil objavljen v Interglasu številka 8/2003, smo prejeli naslednje pojasnilo.

"Moja izjava:'... da s strani vodstev filial ni bilo prave podpore oziroma da so imeli člani četrtega tima z usklajevanjem udeležbe na izobraževanju in poklicnimi obveznostimi ter sestankih težave, ...' ni bila mišljena v smislu, da vodstva filial niso bila pripravljena podpirati našega dela, pač pa da bi za nemoteno delo v timih nekaj pomenilo tudi več posluha vodstev nekaterih filial pri usklajevanju naših obveznosti, tako kot sem imel jaz podporo v vodstvu svoje filiale."

Miha Slabe

Skozi naša skladišča na mize potrošnikov

S hladilnico v Mariboru ter skladiščema živil v Ljubljani in Dravogradu smo postali eden od členov na poti živilskih proizvodov od proizvajalca do kupca. Zato moramo do konca letošnjega leta uvesti sistem notranjega nadzora po načelih HACCP, saj zakonodaja to nalaga vsem udeležencem v proizvodnji in prometu z živili.

Enostavno povedano je sistem HACCP (Hazard Analysis and Critical Control point System) v živilski industriji nekaj takega kot ISO standardi v naši hiši, le v manjšem obsegu.

Sistem HACCP je preventivni sistem, s pomočjo katerega je moč odkriti in preprečiti številne dejavnike tveganja, ki lahko ogrožajo zdravje človeka. Hkrati pa je tudi analitsko orodje, ki vodstvenemu osebju v proizvodnji in prometu z živili omogoča, da uvede in vzdržuje stroškovno učinkovit in kontinuiran sistem zagotavljanja zdravstvene ustreznosti živil. Za slikovito ilustracijo se za ta sistem večkrat uporablja pojem "od njive do mize", kar pomeni, da zagotavlja ustrezno kontrolo vsakega živila do trenutka, ko ga porabnik postavi na mizo.

Z izvedbo Projekta HACCP, ki ga je uprava potrdila konec oktobra letos, bomo ta sistem pravočasno vzpostavili v skladiščni segment na ravni matične družbe.

Nataša Valentič Rakar
Matjaž Dujc

Kdo so "prvaki"?

Koncern Intereuropa je v prvih devetih mesecih letošnjega leta dosegel plan pokritja 1 ter za 21 odstotkov presegel plan čistega poslovnega izida.

Na področju kopenskega prometa je razlog zaostajanja za planom upočasnjena gospodarska rast v zahodni Evropi, kar je najbolj občutil produkt Cestni promet, medtem ko Zbirni promet dosega rast v primerjavi z načrtovanimi kot tudi lanskoletnimi rezultati. Tečaj dolarja, ki se je v primerjavi s tečajem EUR znižal za celih 6 odstotkov, že celo leto kroji prodajne rezultate na poslovnem področju Pomorski promet.

Zato kljub nedoseganju plana ocenjujemo rezultate pokritja 1 kot pozitivne. Vsa ostala poslovna področja presegajo tako lanske rezultate kot tudi načrtovane cilje.

Peter Plesničar, Blaž Pangerc

POKRITJE 1 po poslovnih področjih

v 1000 SIT

	Poslovno področje	jan-sep 2003	Str.	jan-sep PLAN	Str.	jan-sep 2002	Str.	ind 03/plan	ind 03/02
1	Kopenski promet	4.615.933	32 %	4.989.579	34 %	4.403.434	32 %	93	105
2	Terminalske storitve	3.058.062	21 %	2.915.421	20 %	2.660.235	19 %	105	115
3	Carinske storitve	4.220.922	29 %	4.056.331	28 %	4.319.674	31%	104	98
4	Pomorski promet	1.206.394	8 %	1.244.499	9 %	1.196.494	9 %	97	101
5	Zračni promet	754.463	5 %	736.515	5 %	679.814	5 %	102	111
6	Druge storitve	694.457	5 %	644.507	4 %	676.556	5 %	108	103
	KONCERN IE	**14.550.231**	**100 %**	**14.586.853**	**100 %**	**13.936.207**	**100 %**	**100**	**104**

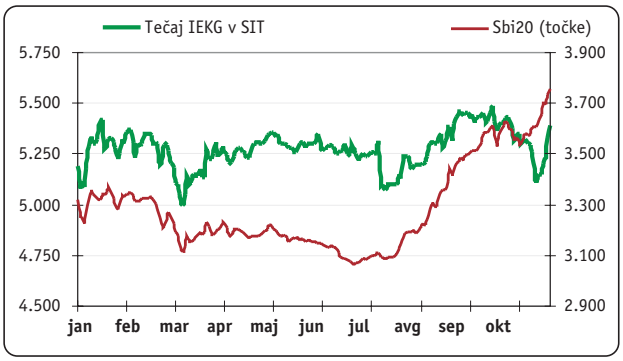
*Glede na dosežena kazalca Pokritje1/zap/mes **(produktivnost)** ter Pokritje4/zap/mes **(dobičkonosnost)** po posameznih enotah koncerna IE v obdobju jan-sep 2003 lahko enote razvrstimo v naslednje skupine:*

1. ***"prvaki"*** ➠ *najboljši kazalci in preseganje planov (IAG, KP, PodVA, JE, IZ)*
2. ***"garači"*** ➠ *nadpovprečna produktivnost, dobičkonosnost pa v okviru planiranih vrednosti (UPS, LJ, PodOS, PodZG, ABR)*
3. ***"v sredini"*** ➠ *oba kazalca na povprečju (MB, STTC, CE, Sajam-ZG, NM)*
4. ***"padalci"*** ➠ *podpovprečni pozitivni kazalci, ki pa so pod planom (SE, East, Skopje, RTC)*
5. ***"potrebne spremembe"*** ➠ *slabi kazalci oz. nedoseganje planov produktivnosti in negativna dobičkonosnost (TR, NG, PodST, PodRI, IJAS, SPEKA)*

Vpliv borznih analitikov

Tečaj Intereuropine delnice zanihal zaradi mnenja borznih analitikov.

Po poletnem mrtvilu na Ljubljanski borzi je tečaj Intereuropine delnice pričel rasti ter dosegel 5.500 SIT. Po strmi rasti v avgustu so vse delnice na borzi zanihale, nato pa je SBI20 nadaljeval svojo pot navzgor in tako pridobil od začetka leta 13 odstotkov vrednosti. Tečaj Intereuropine delnice tej rasti ni sledil v enaki meri in je pridobil v enakem obdobju 4 odstotke vrednosti.



Padec v oktobru je posledica članka v časniku Finance (23. 10. 03), v katerem so tuji borzni analitiki svetovali prodajo naše delnice. Tečaj IEKG je padel za skoraj 200 SIT, vendar se je kmalu povrnil na prejšnje nivoje, saj so prevladala mnenja domačih analitikov, po katerih je naša delnica ocenjena kot varna naložba z dobrim potencialom, kar je bilo objavljeno v Gospodarskem vestniku (6. 10. 03).

Matej Okretič

Na zaupanje v stabilnost IEKG kažejo tudi poslovanje v skladu z razvojnim načrtom, pripravljenost na vstop Slovenije v Evropsko unijo ter sprejeta dividendna politika.

Matej Okretič
matej.okretic@intereuropa.si

DELNIČARJI SPRAŠUJEJO

Kakšna je dividendna politika Intereurope d.d.?

Dividendna politika je dolgoročna usmeritev delniške družbe glede višine dividend oziroma deleža dobička, ki se izplača delničarjem.

- V Intereuropi v skladu s sprejeto dividendno politiko namenimo za delničarje do 50 % ustvarjenega dobička, pri tem pa ohranjamo najmanj realno vrednost dividend.
- Preostali del dobička povečuje kapital ter knjigovodsko vrednost delnice, uporabi pa se za investiranje v izboljšanje poslovanja, torej večanja dobička in vrednosti podjetja.

Štirje dejavniki za nov način razmišljanja v logistiki

V prispevku *The New Logistics Management Paradigm: The Impact of Today's Trends* je avtor **Mark Holms** (2001) obravnaval dejavnike, ki vplivajo na način podjetniškega razmišljanja o logističnih storitvah. Kaj torej napredni kupci zahtevajo od ponudnikov logističnih storitev?

Ključni dejavniki, ki spreminjajo način razmišljanja v sodobni logistiki, so po Holmsu štirje: **B2B internetna ekonomija**, prinaša dramatične spremembe ob uporabi interneta pri poslovnih transakcijah med podjetji. **Povratna logistika**, pomeni obvladovanje vrnjenih produktov distributerjem, proizvajalcem ali trgovcem, saj se letno vrača petina vseh nabavljenih produktov.

Tretji dejavnik je **obvladovanje logističnih dogodkov v realnem času**, zajema potrebo po ažurnem in pravočasnem informiranju, kar zagotavlja pravočasno dostavo blaga, zmanjšuje količino zalog ter omogoča, da bo pravi produkt ob pravem času na pravem mestu. Četrti dejavnik predstavlja ugotovitev, da morajo **tehnološke rešitve zagotavljati preglednost**. Nove tehnologije obvladovanja logističnih storitev prinašajo v logistične aktivnosti preglednost, to pa omogoča vestnejše delo, povečuje učinkovitost dela in toka blaga, znižuje stroške ter povečuje zadovoljstvo stranke.

Top EU logistični operaterji 2003

V publikaciji *Logistics Leaders 2003* je navedenih 21 najuspešnejših logističnih operaterjev v Evropi. To so: ABX Logistics, Christian Salvesen, Deutsche Post World Net (DPWN), DSV DFDS, Exel, Fiege, Frans Maas, Gefco, Geodis, Gist, Hays, Hellmann International, Kuehne & Nagel, P&O Trans European, Schenker, Tibbett & Britten, TDG, Thiel Logistik, TNT Post Group, UPS, Wincanton.

Pripravil: mag. Uroš Koželj

Povečujemo svojo prepoznavnost

Na 2. sejmu Transporta in logistike ter 45. sejmu strojne opreme, ki sta potekala med 15. in 19. septembrom v češkem Brnu, se je Intereuropa predstavila s samostojno stojnico na sicer skupnem razstaviščnem prostoru Transportno logističnega grozda.

Na obeh sejmih, ki sodita med večje tovrstne prireditve v tem delu Evrope, je sodelovalo 238 prevoznikov in nekaj najpomembnejših logističnih podjetij iz vzhodne in zahodne Evrope ter 1532 proizvajalcev in trgovcev s stroji in strojno opremo. Za koncern Intereuropa in še posebej za naše podjetje SPEKA Praga je bila to enkratna priložnost, da na enem mestu obiščemo in predstavimo naše storitve velikemu številu kupcev. Med razstavljalci strojev in strojne opreme, ki smo jih obiskali ter jim predstavili naše storitve, smo beležili predvsem zanimanje za domačo distribucijo na Češkem, za zbirne promete z državami jugovzhodne Evrope, kamionske prevoze iz Češke za države jugovzhodne Evrope in obratno ter povpraševanja po pomorskem prometu.

TLG je organiziral tudi poslovno srečanje, na katerem so sodelovali češki in nekateri slovenski gospodarstveniki pa tudi slovenski veleposlanik na Češkem **Drago Mirošič**. Zanimanje za naše storitve kaže, da je udeležba na podobnih sejmih v EU koristna. S svojo prisotnostjo na takšnih prireditvah uspešno povečujemo svojo prepoznavnost, saj nas ni poznalo okrog 60 odstotkov potencialnih kupcev, ki smo jih obiskali.

Ekipa, ki je sodelovala na sejmu v Brnu (od leve proti desni): Stanislav Malinek (vodja prodaje v poslovalnici SPEKA Olomouc), Jana Ticháková (vodja poslovalnice SPEKA Olomouc) in Emil Ugrin (koordinator prodaje v poslovnem področju Kopenski promet).

Emil Ugrin, *emil.ugrin@intereuropa.si*

Nove možnosti za tranzit blaga

V organizaciji Ministrstva za gospodarstvo, GZS in slovenske ambasade v Kairu se je od 11. do 16. oktobra 2003 v Egiptu mudila vladna gospodarska delegacija, v kateri je sodeloval tudi GIZ TLG. V skupnem nastopu članic TLG-ja se je predstavilo sedem podjetij, med njimi tudi Intereuropa.

Egiptovski pridelovalci sadja in zelenjave si želijo okrepiti izvozno pot na evropske trge preko Slovenije.

Marina Rus in **Igor Lukič** iz Filale Koper, ki sta sodelovala v delegaciji, sta povedala, da predstavlja Egipt velik potencial za Intereuropo predvsem na področju tranzita blaga prek Luke Koper. Ta bo prihodnje leto postala prva vstopna luka, kjer bo možno opraviti vse carinske formalnosti za izvoz v države EU. Udeleženci so se srečali z vodstvom luke Alexandria, egiptovskimi ladijskimi agenti, špediterji in z nekaterimi večjimi izvozniki sadja in zelenjave, ki so izrazili svoj interes za okrepitev sodelovanja in zanimanje za ponovno vzpostavitev direktne kontejnerske linije s frigo kontejnerji.

Egiptovska zelenjava sedaj potuje na evropske trge predvsem z letali, visoka raven celovitih transportno-logističnih storitev slovenskih ponudnikov pa predstavlja za egiptovske izvoznike najboljšo alternativo, ker je cenejša in omogoča hkraten prevoz večjih količin blaga.

Pričakujemo pobude in vprašanja

Po volitvah v juniju se je svet delavcev uradno konstituiral na prvi seji, ki je potekala 15. julija. Čez dobra dva meseca, 26. septembra, pa so člani sveta za predsednika izvolili Maksimilijana Babiča iz Filiale Novo mesto, za podpredsednico pa Branko Juvan Dimc iz Filiale Brnik.

Maksimiljan Babič, predsednik sveta delavcev

Svet delavcev je začel s polno paro delati že po prvi seji, izvolili so člane treh odborov, glavna in prednostna naloga, ki so se je lotili, pa je vprašanje presežnih delavcev.

"To je prva in najpomembnejša naloga v tem trenutku, čeprav se je lotevamo z zamudo. V preteklosti je svet delavcev lepo delal, zadnji dve leti pa je njegovo delovanje nekako zamrlo, žal ravno v tako pomembnih časih. Zato moramo zdaj mi delati hitreje. Najpomembnejša naloga sveta delavcev je, da se v imenu zaposlenih vključuje v vse procese poslovnega odločanja v podjetju s ciljem doseganja čim boljših poslovnih rezultatov. Pomembno je, da smo predstavniki vseh delavcev in to želimo tudi biti. Naš cilj je, da nas uprava sprejme kot nekoga, ki pri odločanju pomaga, da bo na koncu poslovni rezultat čim boljši. To pomeni boljši standard za zaposlene, kar vodi tudi k njihovemu večjemu zadovoljstvu. Ne želimo upravljati, za to je plačana uprava, želimo soodločati," je o prihodnjem delovanju ter vlogi sveta delavcev povedal novi predsednik **Maksimilijan Babič**.

Do sredine novembra so se člani sveta sestali že na štirih sejah, izvolili pa so tudi tri svoje predstavnike v nadzornem svetu. Poleg Maksimilijana Babiča sta bila izvoljena tudi **Zoran Klampfer** in **Marina Rus**.

Na vprašanje, kaj svet delavcev pričakuje od zaposlenih, pa Babič odgovarja: "Čimveč pobud, vprašanj in predlogov."

K. B.

Člani sveta delavcev na 4. seji v začetku novembra v Kopru.

Ustrezno disponiranje omogoča prihranke

Z optimiranjem delovnih procesov lahko pomembno zmanjšamo stroške poslovanja. Za primer vzemimo delo disponenta, kjer lahko z ustrezno organizacijo in politiko disponiranja dosežemo velike prihranke. Če bi pri vsakem vozilu uspeli prihraniti le en delovni dan, bi v enem letu privarčevali 50.000 evrov.

Mag. Uroš Koželj

Za boljšo predstavo o delu zaposlenih v t.i. "disponentskem centru" v Kopru bomo opisali trenutno stanje, ki vlada na delovnem mestu disponenta v podjetju Intereuropa Transport d.o.o.
Dnevno prihaja v podjetje v povprečju med 60 in 80, ob konicah pa tudi do 150 prevoznih naročil za vsa območja. Naročilo se po predhodnem preverjanju s stranko vnese v informacijski sistem. Tako postane vidno vsem zaposlenim, ki morajo biti seznanjeni s stanjem naročil, tudi disponentom. Ko zadolženi komercialist uskladi vse podrobnosti prevoza oz. naročila s stranko, označi naročilo s statusom »1 - potrjeno«, kar pomeni, da lahko disponent pri planiranju vozil že upošteva tudi omenjeno naročilo. Disponent ima poleg seznama potrjenih naročil tudi seznam vseh vozil.

Prvi del dneva za preverjanje stanja

Ob začetku delovnega dne disponent najprej preveri, ali so vsa vozila, ki so prejšnji dan bila odrejena za določene prevoze, dejansko tudi izvršila svojo nalogo. To stori s pomočjo statusov, ki jih morajo vozniki redno javljati. Na ta način ima prvo informacijo, kaj se je dogajalo preko noči. Tako lahko pravočasno ukrepa (npr. iskanje nadomestnega vozila) in obvesti stranko o morebitnih zamudah pri dostavi blaga. Sledi sestavljanje seznama vseh vozil, ki bodo tisti dan na razkladanju in bodo lahko odrejena za novo nakladanje. Ta seznam se neprestano spreminja, ker se med prevozom lahko kadarkoli pojavijo nepričakovani zapleti, kot so zastoji na cesti, težave na meji in podobno. Zato je disponent neprestano v negotovosti glede vozil, ki bi morala biti ob določenem času na določenem mestu. Poleg tega mora disponent neprestano komunicirati z vozniki, ki se kljub informacijski podpori po telefonu javljajo v disponentski center z različnimi vprašanji in problemi. Voznike predvsem zanima, kdaj bodo dobili nov nalog za nakladanje, ali pa sprašujejo po informacijah, ki niso bile jasno zapisane v nakladalni nalog, recimo kraj in naziv špediterja, napačen naslov in druge nejasnosti. Tovrstne prekinitve dela so zelo obremenjujoče, saj en disponent ob konicah odgovori do stotim telefonskih klicev na dan. Delo v takšnih pogojih je zelo stresno, zaradi česar prihaja do napak pri odločitvah disponenta glede politike disponiranja posameznih vozil.

Zagotoviti vozila, voznike in dovolilnice

V drugi polovici delovnega dne ima disponent pred sabo trenutni pregled vozil, ki bodo na razpolago za nova nakladanja. Hkrati mora s planerjem voznega osebja preverjati, ali so na razpolago tudi vozniki, ki jim je seveda potrebno omogočiti počitek, dopuste, itd. Tudi tu prihaja do stresnih situacij, ker voznikov v podjetju kronično primanjkuje in so obstoječi močno obremenjeni. Ko ima disponent zagotovljena vozila in voznike, njegova naloga še ni končana, saj mora preveriti tudi razpoložljivost dovolilnic za opravljanje mednarodnega transporta po določenih državah. V času, ko se končuje eno delilno obdobje, namreč prihaja do pomanjkanja določenih vrst dovolilnic. To lahko povzroči zastoj v opravljanju prevozne storitve. Disponent mora tako preverjati s planerjem dovolilnic, ali so dovolilnice za predvidene relacije na razpolago.

Običajen dan v "disponentskem centru" v Kopru.

Če se oceni, da nima na razpolago tako vozila kot voznika in dovolilnice, lahko preverja možnosti izvedbe prevoza s podprevozniki. Ko preveri vse pričakovane dejavnike, ki bi lahko vplivali na izvedbo prevoza in ima vsa sredstva na razpolago, lahko prične z disponiranjem vozil.

Majhne izboljšave, veliki prihranki

Izbira ustrezne politike disponiranja vozil je v celoti prepuščena delovnim izkušnjam disponenta. Disponent, ki je v tem poslu že nekaj let, bo sam poiskal najboljše kombinacije, ki bi naj bile po njegovem mnenju optimalne za stranko in morda tudi za podjetje. Naš cilj je, da skrajšamo učno dobo disponenta in ga hitreje vklopimo v delovni proces. Ta cilj lahko dosežemo z izboljšavami na področju pridobivanja naročil oz. podatkov za izvedbo prevoza, ustrezno informacijsko podporo, ki omogoča hitrejše planiranje tako vozil kot naročil, ter prikazovanje tekočih informacij o stanju blaga med izvajanjem procesa organizacije in izvedbe cestnega prevoza.
Če bi disponent z odličnim planiranjem in politiko disponiranja lahko na vsakem vozilu prihranil samo en delovni dan na leto, bi letni prihranek znašal cca. 50.000 evrov. Z gotovostjo lahko trdimo, da bi bili prihranki še višji ob ustrezni politiki disponiranja in izboru optimalne velikosti voznega parka.

mag. Uroš Koželj
uros.kozelj@intereuropa.si

LOGISTIČNI SLOVAR

Prenova poslovnih procesov - Business Process Reengineering (BPR)
Temeljita sprememba načina razmišljanja in radikalna sprememba poslovnih procesov, katere cilj je organizacijska izboljšava poslovanja.

Business-to-Business (B2B)
Veliko število podjetij se danes odloča za tovrstno strategijo poslovanja preko spleta (interneta). Termin pomeni, da lahko po tej poti med seboj poslujejo (kupujejo in prodajajo) samo pravne osebe. Strokovnjaki za internetno tehnologijo ocenjujejo, da tovrstno poslovanje predstavlja največje področje delovanja na spletu.

Business-to-Consumer (B2C)
Tovrstne strategije poslovanja se poslužujejo tista podjetja, ki svoje izdelke ali storitve ponujajo neposredno končnim potrošnikom oz. uporabnikom preko e-trgovine na internetu.

Bosanski novinarji na obisku v Intereuropi

Na obisku v Sloveniji se je na povabilo Gospodarskega vestnika mudila skupina bosanskih novinarjev.
Slovenski kolegi so jih popeljali na obisk v podjetja, ki so največji vlagatelji v bosanskem gospodarstvu. Tako so obiskali tudi **Intereuropo**, kjer jih je sprejel podpredsednik uprave **mag. Milan Jelenc** s sodelavci ter jih seznanil z našim delovanjem na tem trgu ter možnostmi razvoja logističnih storitev.
Novinarji so z zanimanjem prisluhnili informacijam o naložbah v **Intereuropi Sarajevo**, ki so doslej znašale 14 milijonov konvertibilnih mark.

Partnerji v projektu informacijsko-komunikacijske infrastrukture

Projekt vzpostavitve in razvoja informacijsko-komunikacijske infrastrukture je eden od petih projektov, skupaj vrednih 17 milijard tolarjev, ki jih pripravljajo v Mestni občini Koper in s katerimi nameravajo kandidirati za pridobitev sredstev iz evropskih strukturnih skladov.
Eden od partnerjev v tem projektu je tudi **Intereuropa**, ki nastopa skupaj z občino Piran, Regionalnim razvojnim centrom Koper, Gimnazijo Koper, Fakulteto za pomorstvo in promet, ZRS Koper ter nekaterimi drugimi podjetji. Ključne naložbe v okviru tega projekta so vzpostavitev optične mreže hitrih povezav ter brezžične mreže hitrih povezav. Tovrstna komunikacijska infrastruktura je osnova za razvoj modernega inovacijskega okolja in zagotavlja možnost internetnega povezovanja visokih hitrosti med institucijami, podjetji ter lokalno in državno upravo.
Oktobra letos je v Kopru že pričelo delovati mestno akademsko računalniško omrežje, ki povezuje izobraževalne in raziskovalne institucije in predstavlja zametek tega projekta.
Iz Ministrstva za informacijsko družbo je slišati mnenja, da bi to lahko postal pilotski projekt za Slovenijo pri vzpostavljanju tovrstne komunikacijske infrastrukture.

Speka odprla filialo v Olomoucu

V začetku oktobra je pričela v Olomoucu delovati prva Spekina filiala izven Prage. V filiali s sedmimi zaposlenimi, ki jo vodi **Jana Ticháková**, se ukvarjajo predvsem z domačo distribucijo, v mednarodnem prometu pa vzdržujejo zbirno linijo za Ljubljano. Za izvajanje svoje dejavnosti imajo na razpolago tudi 500 m² najetih skladiščnih površin.

Jana Ticháková, vodja filiale Olomouc

Moj "Tour de France"

Tokrat nas je s svojim dnevniškim zapisom razveselil naš sodelavec Danijel Mlakar iz Polzele. Na živahen in slikovit način popisuje dogodke in doživetja s štirinajst dni trajajoče poti do Portugalske sredi letošnjega vročega poletja. Tako imamo priložnost, da zgodbi mladega voznika iz prejšnje številke našega časopisa postavimo nasproti zgodbo izkušenega "starega mačka"za volanom tovornjaka. Izbrali smo nekaj najzanimivejših odlomkov iz prvega dela njegovega dnevnika, ki mu ne manjka sočnosti.

Petek, 18. julij 2003

Danes je petek in tako sem se že veselil, da bom konec tedna preživel doma. A mi spet ni bilo usojeno. Zjutraj sem navsezgodaj v Velenju razložil robo, ki sem jo pripeljal prejšnji dan in sem moral takoj v Zreče nalagat robo za Francijo ter Portugalsko. Ravno mene so našli za tako dolgo pot, namesto da bi poslali kakšnega mladega in zagnanega, ki hiti naravnost na cilj in se ne zaveda, da se vozi po zgodovinskih krajih, ki nima oči za slikovite vasice in celo v pavzah ždi v kabini in gleda na uro, če se bo že lahko peljal dalje.
Medtem ko sem čakal na nakladanje, me je poklical sin, ki je prav takrat še opravljal počitniško delo v skladišču Intereurope v Celju. Obljubil sem mu, da se bom pripeljal mimo, ko bom šel na Holmec carinit, saj ga zaradi poti nisem videl že od prejšnjega tedna. Tudi tokrat sem delal račun brez krčmarja. Papirje sem dobil tako pozno, da sem moral takoj na mejo. Za Daniela nisem imel niti toliko časa, da bi ga videl.
V šestindvajsetih letih sem postal že skoraj slep za alpske lepote Avstrije, le njene gore me še vedno presunejo. Prispel sem v Italijo. Ljudje so v prihajajočem večeru sedeli pred hišami s kozarčki vina ali piva in opazovali nas norce, ki smo "crkovali" v razgretih pločevinah. Kljub klimi je neznosno in kabina se ohladi šele proti jutru.

Na štirinajstdnevni "furi" je sprememba prevoznega sredstva dobrodošla sprostitev.

Ko pa bi se končno dalo zaspati, je že treba dalje. Nisem prišel dlje kot do Vidma (Udine), saj je delovni čas že potekel, ob sobotah pa so zapore po Italiji za tovornjake

Ena od etap mojega poletnega "Tour de France". Ovekovečen pri obeležju pravega Toura v Pirenejih.

poleti od sedme ure zjutraj pa vse do polnoči. V Vidmu se vedno spomnim, da tu izhaja časopis Novi Matajur, v katerem je poleg naslova v okvirju zapisano "daržajmo živo našo slovensko besedo". Ko bi jih le posnemali v matični domovini in ne bi na vse pretege krotovičili našega jezika. Parkiral sem in čakal celo soboto, a še nisem vedel, da bom naslednjo vožnjo spet tukaj in nalagal pohištvo za obrobje Pariza.

Sobota, 19. julij 2003

Ves dan je bila v Vidmu obupna sopara in vročina. Dopoldan sem opazoval štoparje, ki so se utaborili pred mojim tovornjakom. Bili so Madžari, fant in dekleti, ki sta se venomer hihitali. Prav gotovo bi jih že kdo pobral, če ne bi bilo zapore. Tudi sam sem v preteklosti večkrat pobral štoparje, kadar sem moral voziti celo noč in se mi je dremalo, saj v pogovoru čas hitreje mine.
Popoldan sem se šel umit na črpalko. Kar nisem mogel verjeti svojim očem, ko sem opazil vse polno steklenic s Hitlerjevo in Mussolinijevo podobo in napisi, ki so bili aktualni v njunih okrutnih časih. Med branjem so moji štoparji izginili. Premišljeval sem, ali se jih je kdo usmilil ali pa so se naveličali in se odpravili na potep po Vidmu, ki je kar zanimivo mesto, z nekaj lepimi stavbami, cerkvami, starim gradom ter naravoslovnim muzejem. Nato sem se kratkočasil z branjem Jurčičeve knjige "Spomini starega Slovenca", ki pripoveduje o usodi Andreja Pajka kot Napoleonovega vojaka.
Še posebej vneto sem prebiral tisti del knjige, ki se dogaja v severnoitalijanskih mestih, kjer sem že tudi nalagal in razkladal: Palmanova, Vicenza, Cremona in Mortara, v kateri sem razkladal ravno ta mesec. Knjiga pa omenja tudi Torino, kjer sem bil že velikokrat, saj je pomembno industrijsko mesto.

Nedelja, 20. julij 2003

Vozil sem vse od polnoči do jutra, še čez zaporo, da sem prispel do Gran Bosca, pogostega šoferskega postajališča. Res je bilo tam med vsemi drugimi vozniki kar nekaj naših. Hotel sem vsaj malo leči in si odpočiti, a zaradi vročine še misliti ni bilo na kaj takšnega. Tako sem se raje odpravil malo do naših, udrihat po turbo kapitalizmu in naši oblasti. Nič ne pomaga, da si večkrat ponovim besede Miška Kranjca iz Strici so mi povedali: "Vlast in moč, to so najbolj nevarne stvari za človeka, vsakogar skvarijo, še najboljšega človeka."
Tako smo se razgreli, da smo nazadnje v pogovoru pristali že v Argentini. Časi se spreminjajo. Pred leti smo imeli vozniki več časa, da smo si lahko konec tedna kaj ogledali, danes pa je takšen tempo, da vidiš vse manj in da komaj še utegneš spati.
Nekoč sva vozila dva, danes eden sam. Od doma smo tudi po štiristo ur mesečno, za plačo, ki jo delavec v Intereuropi zasluži v sto osemdesetih urah na mesec.
Ob uvedbi evra so se stvari v tujini podražile tudi do sto odstotkov, naše dnevnice pa so še kar iste. Vsak dan se sprašujem, kako bo po vstopu v EU. Z vozniki se venomer pogovarjamo o tem in se sprašujemo, kaj bo z viški. Marsikaj sem videl, ko so padale meje.
Vesel sem, da ostajam optimist v tem ponorelem času, da skušam živeti čim lepše s tem, ko združujem dobro s slabim, prijetno s koristnim, da si izven delovnega časa ogledam kakšno znamenitost, o kateri sem se nekoč učil ali kaj prebral, ne da bi vedel, da bom imel priložnost videti toliko lepih in zanimivih stvari.
Nekateri zamudijo toliko lepega. Nenehno pleteničijo o svojih "furah", o nenehnih nevšečnostih, ki jih doživljajo. Tem sporočam, naj malo odprejo oči za lepoto okrog sebe.
Naveličan pogovorov o naši oblasti sem se odpravil k vodi, ki teče nedaleč od postajališča. Metal sem se v ledeno mrzlo gorsko vodo in plaval, dokler se nisem utrudil. Opazoval sem ljudi in si do večera tam nabiral novih moči.

Ponedeljek, 21. julij 2003

Po obvezni kavici in briošu sem sredi noči nadaljeval pot skozi tunel Frejus. Že zjutraj sem v francoskem La Tour du Pin razložil del robe in se čez Grenoble odpeljal vse do Perpignana, saj je bila vsa preostala roba namenjena na Portugalsko. Po pravih gozdovih in zeleni travi se je nenadoma pokazala žalostna podoba. Trava je bila ožgana od sonca, do koder seže oko. V tem delu Francije še nikoli nisem videl tako strašnih posledic suše.
Kljub vročini moraš tudi v pavzi spati pri zaprtih oknih, sicer si lahko deležen uspavalnega plina, potem pa adijo denar, kartice in vsakršna dragocenost. Tatovi so vsako leto iznajdljivejši. Najdejo se celo pri firmah in se delajo, da so od firme. Hočejo te opozoriti, da je "nekaj narobe" in te na vsak način spraviti stran od tovornjaka, da bi te medtem oropali. Do sedaj se jim to pri meni ni posrečilo, čeprav so že poskušali. Toda dobijo te še na kakšno finto.
(se nadaljuje)

Danijel Mlakar

Letna konferenca, priložnost za druženje

Letna konferenca je tudi priložnost za druženje, saj se na njej srečamo sodelavci z različnih koncev Intereurope.

V minutah pred začetkom konference in med prvim odmorom je bilo tudi tokrat slišati pozdravljanje med starimi znanci ter predstavljanje novih sodelavcev, glasovi iz telefonske slušalke pa so (spet) dobili obraze.

Letos so organizatorji v petek, po uradnem delu konference, pripravili izlet v Marezige, vas nad Koprom, ki je najbolj znana po svojem prazniku refoška. Iz Marezig se ponuja enkraten razgled na Koper in Tržaški zaliv ter ob jasnem vremenu tja do Alp in Dolomitov.

Tokrat so oblaki zakrivali razgled, zato smo raje obiskali Marežgansko kanavo, pravi istrski vinski hram, kjer smo poskusili tudi letošnja malvazijo in refošk, za katerega velja, da je enkratne kakovosti.

Degustaciji vin je sledila večerja v domači gostilni, v pravšnjem okolju za bolj sproščene pogovore tudi o resnejših temah.

Ob vrnitvi v Portorož so nekateri znova ugotavljali, da je takih priložnosti za druženje med sodelavci vedno premalo.

K. B.

Odmor ob kavici in kratek klepet ali komentar.

Ob mizah je vladalo prijetno in sproščeno vzdušje.

Mednarodna zdravica v Marežganski kanavi: od leve proti desni Rihard Baznik (zračni promet), Meho Bavčić (IE Sarajevo), Dragoslev Jerinić in Pero Simeunović (oba Interjug-AS).

Topli jesenski sončni žarki nas kar niso hoteli pustiti domov. Takole smo še malce posedeli pred hotelom, kjer je potekala letna konferenca.

Prvi triatlon pogumnih

Pot se vedno začne s prvim korakom, pravijo modreci. Tako smo začeli tudi sodelujoči na I. triatlonu pogumnih, ki se je zgodil 5. septembra letos v Žusterni pri Kopru. Pomerili smo se v treh disciplinah: plavanju na 280 m, kolesarjenju na 5800 m in teku na 2500 m.

Za zmago je štel najboljši skupni rezultat. Ideja za organizacijo rekreacijskega triatlona je v moji glavi zorela kar nekaj časa in končno pred letošnjim poletjem tudi dozorela. Po določitvi datuma je vse ostalo steklo kot po maslu.

Sedem pogumnih fantov pred startom.

Skupaj s sodelavci smo pripravili traso, določili pravila igre in po ustnem izročilu začeli preverjati zanimanje za tovrstno preizkušnjo med svojimi sodelavci v okviru Intereurope v Kopru. Na koncu je sledilo še vabilo tistim, ki so pokazali interes za tekmovanje ali sodelovanje pri pripravi, in odštevanje do dneva "D" se je začelo.

Namen organizacije triatlona ni bil tekmovalnega značaja, temveč je bil namenjen tistim, ki so želeli preizkusiti sebe, svoje zmogljivosti, doživeti nekaj novega ali nenazadnje preživeti malo drugače nekaj prijetnih trenutkov v dobri družbi.
Na dan "D" se nas je na startu zbralo sedem pogumnih fantov in skoraj eno dekle. Poleg tekmovalcev so bile prisotne tudi prostovoljke **Vesna, Dorjana, Ornela, Sara, Majda** in **Alenka**, ki so poskrbele za merjenje časa, pijačo, kontrolo na obratih in varstvo opreme. Vseh sedem tekmovalcev nas je uspešno, brez neprijetnih posledic, končalo preizkušnjo. Za vse udeležence je bil to prvi triatlon in občutki vseh so bili po tekmi dobri. Zmagovalci smo bili vsi, ki smo prišli do cilja in sicer: **Matej, Suvad, Kristjan, Tomaž, Borut, Marko** in **Matjaž**. Vsi smo se strinjali, da je dogodek uspel in da lahko računamo na ponovitev naslednje leto, upam, da v še večjem številu.
Sledil je družabni večer v bližnji pizzeriji, kjer smo uradno razglasili zmagovalce in v prijetnem vzdušju zaključili ta športno-družabni dogodek.

Tomaž Mlekuž
tomaz.mlekuz@intereuropa.si

Intereuropa v gledališču

V Intereuropi smo se odločili, da z donatorskimi sredstvi podpremo letošnje 38. Borštnikovo srečanje, ki je potekalo v Mariboru med 18. in 29. oktobrom.

Letos si je Borštnikov prstan, prestižno igralsko nagrado za življenjsko delo, nataknila igralka **Anica Kumer**, ki je svojo igralsko kariero gradila predvsem v Slovenskem ljudskem gledališču v Celju.
Nagrado občinstva je prejel lanski dobitnik prstana **Radko Polič-Rac**.
V tekmovalni spored je selektor **Blaž Lukan** uvrstil devet predstav, za najboljšo predstavo pa je žirija razglasila Zabavo za rojstni dan, dramo Harolda Pinterja, ki jo je v režiji Vena Tauferja uprizorilo Prešernovo gledališče iz Kranja.
Borštnikovo srečanje ostaja eden osrednjih gledaliških dogodkov, Maribor pa je za dober teden dni spet postal gledališka prestolnica Slovenije.

Otvoritvena predstava 38. Borštnikovega srečanja je bila Zločin in kazen v produkciji Primorskega poletnega festivala.

Vesel Božič in srečno Novo leto članom SCPS IE, sodelavkam in sodelavcem, vsem voznikom pa tudi srečno vožnjo v letu 2004.

Predsednik sindikata SCPS IE Zoran Alijevič

SESTAVIL MILKO EMERŠIČ	PRISTOJBINA ZA NASTOP NA TEKMOVANJU	MATEMAT. VREDNOST S SPREMENLJIVO VREDNOST	PESNIK ŽUPANČIČ	JANKO RAVNIK	VRSTA AFRIŠKE ANTILOPE	PERJE PRI REPI	RUSKA BALERINA PAVLOVA
KEMIČNA ZMES IZ VEČ ELEMENTOV							
STRAŠILO NA NJIVI							
DANSKI OTOK				EGIP. BOŽANSTVO / SL. POLITIK (LUDVIK)			
PREČNI DROG NA KOZOLCU						UMETN. SLOG V ČASU NAPOLEONA	IT. REŽISER (GERMI)
TONE MAROLT			RUSKI KLOVN POPOV / NORDIJSKA POVEST				
NOROST, NEUMNOST							
PRVOTNI PREBIVALEC APENIN. POLOTOKA					NAUK O PROTEZAH		
BRIGA, SKRB					VELELNI NAKLON, VELELNIK		
RIŽEVO ŽGANJE					OTROŠKI PLES		

NAPETOST VRVI	VEK, STOLETJE	HIMALAJSKA KOZA	IGRALKA RINA	BAT, TOLKAČ	AM. IGRALKA GARDNER	

Nagradna križanka

Geslo iz prejšnje križanke se je glasilo Intereuropa na internetu. Nagrajenci so tokrat: 1. nagrada (dežnik), **Bojan Fabiani**, Koroškega bat. 7, 1231 LJUBLJANA - ČRNUČE; 2. nagrada (majica), **Tanja Šabič**, Tomšičeva 104, 4270 JESENICE; 3. nagrada (kapa), **Anton Gal**, Zdraviliška 15, 3270 LAŠKO.
Vaše dopisnice, razglednice ali ovojnice z nagradnim geslom pošljite do **18. februarja 2004** na znani naslov (Interglas, Vojkovo nabrežje 32, 6000 Koper).

Izberimo ime našega junaka

V prejšnji številki Interglasa ste v prilogi o telefonskem komuniciranju prav gotovo opazili serijo karikatur, ki so na šaljiv način ilustrirale naše dobre in slabe manire pri telefoniranju. Osrednja osebnost v karikaturah je mladenič v barvah Intereurope, ki ga boste v prihodnje večkrat srečevali v Interglasu.

Avtor lika in seveda tudi karikatur je naš sodelavec iz Kopra **Boris Laganis** in priznati morate, da se je izkazal s svojimi risarskimi spretnostmi.

Ker pa bi našemu junaku radi vdahnili še več osebnosti, smo se v uredniškem odboru odločili, da liku iz karikature poiščemo tudi ime. Več glav več ve, smo rekli.

Strinjali smo se, da ustrezno ime predlagate in izberete kar vi, bralci Interglasa.

In kakšen je ta naš junak? Že njegova podoba daje vedeti, da je to hiter in prijazen fant, iznajdljiv in vedno pripravljen na akcijo. Zato naj tudi njegovo ime odraža te lastnosti. Ker Interglas izhaja v dveh jezikih, bi bilo zaželjeno, da se ime dobro sliši in je razumljivo v obeh primerih.

Zdaj pa na delo! Vabimo vas, da sami ali skupaj s sodelavci najdete pravo ime za našega junaka.

Svoje predloge pošljite na elektronski naslov: **interglas@intereuropa.si** ali po pošti Interglas, Vojkovo nabrežje 32, 6000 Koper, zraven pa pripišite "Ime junaka".

Med prispelimi predlogi bo uredniški odbor izbral tri najboljše, najprimernejše ime pa boste z glasovanjem izbrali vi. Izbrani predlog bomo seveda nagradili s praktično nagrado.

Milijon kilometrov brez okvar

Osem voznikov iz Intereurope Transport je na krajši slovesnosti konec novembra v Kopru prejelo priznanje za prevoženih milijon kilometrov na vlačilcih znamke Renault. Priznanje so prejeli kot najbolj vzorni in varčni vozniki, ki so te kilometre prevozili brez večjega popravila in dokazali, da so ljudje s posluhom za vožnjo ter poznavanjem tehnike.

Sergio Runko, Nedeljko Grižančič, Srečko Kunc in Robert Majcen (na sliki) so priznanja za vzorno prevoženih milijon kilometrov osebno prevzeli, ostali nagrajenci pa so bili "na furi". Tako je pač delo voznikov.

Kot so ob tej priložnosti povedali nekateri izmed njih, so za to razdaljo porabili v povprečju po sedem let. **Bojan Šuštar**, vodja oddelka notranje kontrole, je v nagovoru dejal, da so nagrajeni vozniki s svojim načinom vožnje ter z odnosom do osnovnih sredstev zagotovili maksimalno izkoriščenost zmogljivosti in minimalne motnje v transportnem procesu, s tem pa prispevali k boljšemu poslovanju Intereurope Transport. Priznanja so prejeli **Anton Ključar**, **Sergio Runko**, **Vinko Otoničar**, **Nedeljko Grižančič**, **Janko Pivec**, **Miran Korsič**, **Branko Požun**, **Srečko Kunc** in **Robert Majcen**. Izročil jim jih je **Tomaž Gruden**, direktor podjetja Gimpex, ki je slovenski zastopnik za blagovno znamko Renault Magnum.

Ob tej priložnosti so v Intereuropi Transport slovesno prevzeli tudi sedem novih vlačilcev omenjene znamke, ki so najnovejša pridobitev podjetja. Gre za izdelke visoke tehnologije, ki ustrezajo najvišjim zahtevam glede motorne opreme in ekoloških parametrov, elektronskega krmiljenja in kontrole, zaradi udobja in moderne zasnove kabine pa voznikom omogočajo izjemne pogoje za delo. Vlačilci so opremljeni z najsodobnejšimi polpriklopniki znamke Schmitz. Ključe novih vozil so osebno prevzeli **Franc Fekonja**, **Milan Pavlič** in **Peter Erbida**, upravljanje z našimi najboljšimi vozili pa so si zaslužili še **Ivica Čabraja**, **Marjan Vrabl**, **Branko Požun** in **Venčeslav Rumež**, ki so bili ta dan na vožnji. Vsem voznikom iskreno čestitamo in želimo srečno ter varno križarjenje po evropskih cestah.

K. B.

Spoštovane sodelavke in sodelavci!

Želimo vam
prijetne praznične dni
in v novem letu
veliko osebnega zadovoljstva,
zdravja in uspehov.

Uprava koncerna Intereuropa d.d.

Interglas je časopis koncerna Intereuropa. Izhaja četrtletno. Uredniški odbor: Robert Pavletič, odgovorni urednik, mag. Damjana Jerman, glavna urednica. Člani: Darinka Breglec, Anuška Gorjanc, Dubravka Heimann, Duško Jauk, Suvad Keranović, Vita Kernel, Milan Kurelič, Vladimir Petravič, Dragica Šamec in Anton Turk. Likovna zasnova in produkcija: Studio Kernel. Prelom: Repro Point. Tisk: Tiskarna Vek. Fotografije: Zdenko Bombek, Geci Krešimir, arhiv Intereurope d.d. Naslov uredništva: Interglas, Vojkovo nabrežje 32, 6000 Koper, Slovenija. Elektronski naslov uredništva: interglas@intereuropa.si.