



INTERGLAS



Tiskovina. Poštnina plačana pri pošti 1102 Ljubljana.

Na letošnji letni konferenci je bilo zelo očitno, kako smo Evropo v nekaj letih vidno obarvali z našo prisotnostjo. Družbe koncerna Intereuropa imajo sedež že v desetih državah. Delujemo vse širše v Evropi in v svetu in tako uresničujemo enega ključnih strateških ciljev.

December 2004, številka 13

03

Strategije

Letna konferenca - izzivi novih tržnih razmer.

10

Aktualno



SAP odslej tudi na Hrvaškem.

13

Predstavljamo

ZTS - v vrhu ukrajinskega transporta.

21

Družabna kronika

Prijateljsko srečanje v Vrnjački Banji.

ZNANJE IN IZNAJDLJIVOST

V prednovoletnem času pogosto govorimo o novem in starem letu in tu ni nobenih dilem: staro je tisto, ki odhaja in daje prostor novemu.

A tudi v starem letu je bilo veliko novosti, največja med njimi prav gotovo vstop Slovenije v Evropsko unijo. Čeprav smo za ta datum vedeli in se nanj pripravljali, so bile razmere v prvem trenutku do neke mere presenečenje. Ni bilo preprosto, vendar smo prve tedne prilagajanja novim razmeram uspešno prebrodili. Naši sodelavci, ki so od blizu izkusili spremembe, zatrjujejo: pomagala sta nam znanje in iznajdljivost. »Zdravilo« za nepredvidljivost v novih razmerah je bilo torej preprosto: dobra kombinacija znanja in iznajdljivosti, ki se je potrdila v praksi.

V zadnji letošnji številki našega časopisa namenjamo največ prostora letni konferenci. Ključne besede, ki so odzvanjale v prispevkih članov uprave koncerna in odvisnih družb, so bile večanje produktivnosti, obvladovanje stroškov, rast prodaje, novi trgi, razvoj logističnih zmogljivosti, novi produkti. To so poti za uresničevanje osnovnih strateških usmeritev, ki smo jih v koncernu že davno začrtali, in nam omogočajo razvojne

premike. Načinov, kako doseči posamezne cilje poznamo že precej in jih tudi uresničujemo. Od vzpostavljanja informacijske podpore, izobraževanja, oblikovanja novih produktov, novih načinov prodaje in še marsičesa.

In kako je pri vsakdanjem delu? Novih rešitev in prilagodljivosti nam nihče ne more predpisati. Kot smo pokazali že večkrat, posebej pa še ob vstopu v EU, lahko do njih pridemo sami, vsak na svojem delovnem mestu, vsak v svoji ekipi. Znanja in iznajdljivosti imamo torej dovolj.

Danes EU ni več novost, a potrebovali bomo obilo inovativnosti, da se bomo uspešno razvijali v vse bolj dinamičnem poslovnem okolju. Enako velja za naše cilje. Uresničili jih bomo ne le z izpolnjevanjem navodil, temveč tudi s svojimi predlogi in novimi rešitvami.

Prihajajočega leta se torej lotite z veliko mero ustvarjalnosti, tako v zasebnem kot v delovnem okolju. Naj bo polno, zanimivo in zadovoljno. Srečno!

Uredništvo



Spoštovane sodelavke, spoštovani sodelavci!

**Želimo vam prijetne praznične dni
v krogu vaših najbližjih in sreče,
zdravja ter osebnega zadovoljstva v letu 2005.**

Uprava koncerna Intereuropa

Ustvarjamo pogoje za vključitev v evropske tokove

V začetku septembra smo v splitski poslovno-industrijski coni v Dugopolju, na skorajda idealni lokaciji ob izhodu iz novozgrajene avtoceste Zagreb-Split, pričeli z gradnjo poslovno-skladiščnega objekta Podružnice Split.

Na 1,8 hektarja velikem zemljišču približno 15 kilometrov iz centra mesta bo do konca marca prihodnjega leta zrasel objekt s 5.600 kvadratnimi metri skladiščne površine ter 1.500 kvadratnimi metri poslovnih prostorov.

Z novimi logističnimi zmogljivostmi bomo pogodbenim partnerjem lahko zagotovili popoln logistični servis, saj doslej za to nismo imeli ustreznih možnosti. Poleg storitev carinskega posredovanja bomo na novi lokaciji razvijali storitve skladiščenja, manipulacije, komisioniranja in distribucije blaga.

Prihodnost Podružnice Split vidimo ravno v povečanju obsega storitev kopenskega prometa in predvsem terminalskih storitev. Vodstvo in zaposleni upravičeno pričakujejo, da se bo v evropskih pogojih poslovanja, ki jih bo omogočal novi objekt, tudi splitska podružnica v polni meri priključila evropskim tokovom, v katere se Hrvaška pospešeno vključuje.



↓ Prihodnja podoba splitske naložbe. Zaokroža obsežen investicijski cikel izgradnje skladiščnih terminalov na Hrvaškem, ki Intereuropi, logističke usluge, odpira široke možnosti za razvoj celovitih logističnih storitev.

Gradnja novih zmogljivosti sovпада s trideseto obletnico prisotnosti Intereurope v Splitu, otvoritev novih prostorov pa načrtujemo v začetku prihodnjega aprila.

Lovorka Petrić



IZZIVI NOVIH TRŽNIH RAZMER

Na sedmi letni konferenci so se konec novembra v Portorožu zbrali zaposleni na najvišjih vodilnih in vodstvenih mestih v vseh družbah koncerna Intereuropa. Opravljena sta bila prerez letošnjega poslovanja in predstavitev strateških usmeritev za doseganje ključnih razvojnih ciljev v prihodnje ter predstavljena planska izhodišča in cilji za poslovno leto 2005. Poleg osnovnega okvirja konference je program vseboval tudi nekaj novosti.

Na letošnji konferenci, ki je potekala 26. in 27. novembra, že drugič zapored v Portorožu, v kongresnem centru Grand hotela Bernardin, se je zbralo prek 100 udeležencev. Skupni imenovalec petkovega dopoldanskega programa, v katerem je uprava koncerna predstavila aktualno stanje po posameznih področjih in usmeritve za prihodnost, je letos predstavljal naslov Koncern Intereuropa v novih tržnih razmerah. Med udeleženci so bili tokrat že predstavniki Intereuropinih družb iz desetih držav, aktivnosti na posameznih poslovnih področjih in načrti pa so bili v znamenju vse hitrejše internacionalizacije koncerna. V tem tonu je pravzaprav izzvenel celoten dogodek.

Uprava o poslovanju koncerna v novih razmerah na trgu in strateških usmeritvah

Predsednik uprave Intereurope d.d. **Jože Kranjc** je uvodoma podal splošni pregled poslovanja v luči vstopa Slovenije v Evropsko unijo. »Vsa poslovna področja presegajo plan, z izjemo zračnega prometa, kjer pa so rezultati vseeno nad lanskimi. Krepita se osnovni področji kopenskega prometa in terminalskih storitev, kar je v skladu z razvojno strategijo koncerna. Prav tako se povečuje prispevek držav izven Slovenije.«

V krovni družbi sicer presegamo planske cilje pokritja 1 za 7,4 odstotka, predsednik uprave pa je opozoril, da stroški dela in ostali stroški še niso popolnoma prilagojeni obsegu prodaje in znižujejo poslovni izid iz poslovanja. Trend rasti prodaje se nadaljuje tako v Sloveniji kot na Hrvaškem, v BiH in v Makedoniji, dobro poslovanje pa

Jože Kranjc, predsednik uprave Intereurope d.d.:

»Zaostrene tržne razmere po širitvi EU so terjale posodobitev razvojnega načrta do leta 2006. Za doseg predvidenega 8,6-odstotnega čistega donosa kapitala bo treba dobro zavihati rokave, 10,7-odstotna letna rast prodaje je težka naloga kot tudi 3,4-odstotna rast dodane vrednosti na zaposlenega, ki naj bi leta 2006 znašala 27.000 evrov.

Dosedanji ukrepi ne bodo zadostni, za nadaljnji razvoj bo potrebno še naprej povečevati prodajo, večati produktivnost ter racionalizirati vse stroške, tudi stroške dela. Brez zmanjševanja števila zaposlenih žal ne bo šlo.

Kljub ostrim razmeram ostajajo naši cilji visoki in po našem prepričanju uresničljivi. Seveda, če bomo vodilni delavci z veliko angažiranostjo in znanjem zaposlenih znali produktivno uporabiti razpoložljiva sredstva za pridobitev in ohranitev konkurenčnega položaja in razvoj storitev na sedanjih in novih trgih.«



Predsednik uprave koncerna Jože Kranjc je izpostavil, da bomo nadaljevanje rasti dosegli le s povečevanjem prodaje, rastjo produktivnosti in obvladovanjem stroškov.

izkazujejo tudi nove družbe koncerna v Avstriji, Franciji in Ukrajini. Predstavil je tudi posodobljeni razvojni načrt do leta 2006 in poudaril, da bo zastavljene cilje mogoče doseči le z večanjem obsega prodaje, večjo produktivnostjo in obvladovanjem vseh stroškov, še posebej stroškov dela.

O uresničevanju tržne strategije koncerna je spregovoril podpredsednik uprave **mag. Milan Jelenc** in izpostavil vrsto dinamičnih sprememb v okolju, kjer delujemo. »Povečalo se je območje EU, spremenili so se blagovni tokovi, metode trgovanja z EU, vloga uvoznikov in izvoznikov. Zgodile so se spremembe v logistiki, večja se konkurenca, v JV Evropi pa poteka počasnejša gospodarska rast od pričakovane.«

Rast tržnega deleža v logistiki, razvoj zmogljivosti in produktivna in geografska ekspanzija ostajajo poglobljeni cilji tržne strategije, iz katere izhajajo tudi tržni cilji za 2005 po posameznih področjih. Pregled ciljev je zaključil z ugotovitvijo, da Intereuropa lahko ostane aktivni igralec na logističnem trgu le z izkoriščanjem sinergij med enotami, intenzivnejšim delovanjem na evropskem logističnem trgu, ob pospešeni transformaciji v pravega logista in s konsolidacijo ter racionalizacijo poslovanja.

Pregled stanja in aktivnosti na področju kopenskega prometa je podal podpredsednik uprave **Milan Kurelič**. Med poglobljenimi vplivi okolja je izpostavil ceno nafte, ki vpliva na iskanje varčnejših načinov transporta, kot je na primer kombinirani cestno-železniški transport. Na področju kopenskega prometa smo med januarjem in septembrom letos presegli planske cilje za 4 odstotke, za prihodnje leto pa je pričako-



Letna konferenca je priložnost, da se prek sto zaposlenih na najvišjih vodstvenih položajih v koncernu na enem mestu seznanijo s poglavitnimi strateškimi in razvojnimi načrti koncerna.

vana rast še večja. Za uresničitev ciljev je ključnega pomena povečanje produktivnosti ob zmanjšanju marž, kar je posledica dogajanja na trgu. Za to je nujna nadaljna krepitev aktivne prodaje, povezovanje enot koncerna in zmanjševanje stroškov.«

Glede kadrovske funkcije in njene vloge pri odločanju o strategijah je bil **Vladimir Petravič**, član uprave za kadrovsko-socialno področje in splošne zadeve ter delavski direktor, mnenja, da je eden njenih ključnih ciljev postaviti prave ljudi na prava mesta. Vprašal se je, ali vodje svojim zaposlenim res omogočijo, da uresničijo to, kar znajo in zmorejo ali morda nimamo še veliko neizkoriščenih potencialov. »Omogočiti moramo pogoje, da nadrejeni in podrejeni spoznajo in uporabijo celotne človeške potenciale, kar je po zagotovilih stroke možno uresničiti prek treh izbranih konceptov: učече se podjetje - USP, koncept uravnoveženih kazalnikov BSC, ki vključuje vodenje s cilji in sistem prepoznavanja potenciala ljudi, ki vključuje tudi Akademijo.« Namestnik predsednika uprave za področje financ, računovodstva in kontrolinga **Radovan Vrabec** je podal pregled osnovnih predpostavk finančne strategije koncerna v letu 2005, ki se v dosedanjih osnovnih načelih ne spreminja. »Ostajamo pri osnovni zahtevi po rasti prodaje vsake družbe in s tem je večanje vrednosti koncerna kot celote eden osnovnih ciljev.« Koncern Intereuropa upravlja z zelo velikimi sredstvi, razmerje med kapitalom in tujimi viri je zelo ugodno, kar pa zahteva ustvarjanje visokega dobička.

Vse bolj izkoriščamo prednosti kontrolinga, ki zagotavlja učinkovit nadzor nad poslovanjem in zagotavlja stalno preverjanje ciljev. V prihodnjem letu nas čaka prehod na Mednarodne standarde računovodskega poročanja in prenova poslovnih procesov ter uvedba novih informacijskih rešitev v dejavnosti špedicije in logistike.

➤ Aktualno stanje in perspektive na Hrvaškem in v BIH

Direktorja odvisnih družb na Hrvaškem in v BIH sta orisala aktualno stanje na obeh trgih, poslovanje podjetij in perspektive za razvoj v prihodnjem letu. Po besedah **Andrije**

Jurgeca, predsednika uprave v Intereuropi, logistične usluge, d.o.o., ostajajo na Hrvaškem z dobro petino tržnega deleža vodilni na področju carinskega posredovanja, kjer pričakujejo v prihodnjem letu povečan obseg storitev, a hkrati padec cen na trgu.

Ostajajo tudi vodilni ponudnik terminalskih storitev in zaključujejo obsežen investicijski cikel v skladiščne objekte. V paketni distribuciji in zbirnem prometu je konkurenca izjemna. To vpliva tudi na zmanjševanje cen, s povečanjem prodajnih aktivnosti kljub temu načrtujejo povečanje tržnega deleža.

Meho Bavčič, predsednik uprave Intereurope RTC, d.o.o., Sarajevo je med pomembnimi dosežki leta izpostavil zaključek privatizacije ter rast tržnega deleža. Precej bo treba še narediti za izboljšanje produktivnosti, poudaril pa je tudi pomen dogovarjanja med članicami koncerna. Gospodarska rast v državi še zaostaja, v letu 2005 pa naj bi pričakovana pospešitev procesa privatizacije vplivala na povečanje blagovnih tokov.

➤ Kako vstopiti na tuje trge?

Novost letošnje konference je bil popoldanski del z zunanjimi predavatelji. Ti so podali izhodišča za delo v skupinah na primeru vstopa na tuji trg. Kot je dejal **mag. Alfred Draščič**, direktor Sektorja za marketing, kjer so konferenco pripravili, so najprej nameravali obravnavati primer Kitajske. Ta postaja članica WTO in velja za eno najbolj propulzivnih svetovnih gospodarstev z visoko gospodarsko rastjo in ceneno delovno silo. Tudi slovenska podjetja se vse bolj usmerjajo na ta trg. Za Turčijo so se naposled odločili, ker je bolj vpeta v blagovne tokove, ki so bližji naši poslovni mreži. »Namen delavnice je bil, da z resursi, ki jih imamo,

Mag. Milan Jelenc, podpredsednik uprave za področje logistike in strateškega marketinga:

»Zahteve kupcev glede kakovosti logističnih storitev se iz dneva v dan zaostrejejo. Kupci nenehno pritiskajo na zniževanje logističnih stroškov in skrajševanje časov dostave. Nekoliko v šali včasih rečem, da bi kupci želeli imeti logistiko »ničelnih stroškov in ničelnega časa dostave«, kar seveda ni uresničljivo. V tej luči poteka tudi uresničevanje tržne strategije, ki zahteva nove pristope, kot so okrepitev poslovanja in razvoja v Jugovzhodni in Srednji Evropi, skupen nastop na trgu, osredotočenje na kupce, specializacija ponudbe, ki daje možnost za doseganje večje vrednosti in nastop na trgu s paketno ponudbo, torej celovitimi storitvami. To zahteva tudi takšno organiziranost prodaje, ki zagotavlja, da kupec dobi celovito storitev na enem mestu. V koncernu delujemo v tej smeri in lahko gledamo optimistično naprej ob predpostavki, da bomo uresničili strategije za bodočnost in racionalizirali poslovanje v Sloveniji.«

Milan Kurelič, podpredsednik uprave za področje kopenskega prometa:

»Trg narekuje, da bo treba v prihodnje z manjšimi maržami narediti več. Cilje bomo realizirali le z okrepitevijo prodajnih aktivnosti in s transparentnejšo, bolj sistematično prodajo, z izmenjavo vseh relevantnih podatkov med enotami koncerna, če hočemo dosegati sinergijske učinke. Seveda prodaja brez dobre operativne izvedbe ni dovolj, zato dajemo velik poudarek kakovosti izvedbe po sprejemljivih stroških. Prek produktov in storitev kopenskega prometa bomo tudi v bodoče dvigovali raven prepoznavnosti koncerna Intereuropa v vseh državah, v katerih delujemo. Vse te procese pa je nujno tudi informacijsko podpreti, kar je eden od predpogojev za uspešen nastop na trgu.«



v kratkem času pripravimo neko konkretno logistično ponudbo. Zavedali smo se, da je ena ura premalo, a smo vseeno želeli poskusiti.«

Udeležence so za delo v skupinah, kjer so oblikovali konkretno strategijo, z vrsto informacij in oprijemljivimi izhodišči oborožili predavatelji.

Prof. dr. Milan Jurše, strokovnjak za mednarodni marketing z mariborske Ekonomske fakultete, je podal izčrpno teoretično podlago glede možnih strategij, pristopov, pasti in priložnosti, ki spremljajo osvajanje novih trgov. Poudaril je pomen načrtnega izgrajevanja prisotnosti na tujih trgih, čedalje večji pomen marketinga, ki vpliva na to, da se načrti odvijajo v zeleni smeri in dobre priprave terena ter izbor ustrezne strategije.



↓
Prof. dr. Milan Jurše

Z makroekonomskim profilom Turčije, uvozno-izvoznimi tokovi, bilateralnimi odnosi s Slovenijo in razmerami na logističnem trgu je prisotne seznanil **mag. Alfred Draščič**.

Vabilu, da predstavijo svojo strategijo odnosov z dobavitelji in strategijo za področje logistike, so se odzvali pri Revozu, našem dolgoletnem poslovnem partnerju.

Aleš Grad, vodja departmaja nabave je povedal, da pri Renaultu poteka pretežni del nabave skupaj z Nissanom prek skupnega podjetja, ki od začetka leta obvladuje tudi celotno področje logistike. Nabavna politika je usmerjena v zmanjševanje stroškov logistike. Tako je na primer povprečna oddaljenost dobaviteljev za novo vozilo, ki ga bodo proizvajali v Revozu, 250 km ali manj. V Renaultu imajo natančno razdelan tudi proces izbire dobaviteljev, o katerih želijo veliko izvedeti, zato ta proces včasih traja eno leto. Renault je s svojo proizvodnjo prisoten tudi v Turčiji, od koder oskrbuje Evropo.

Gospodarske, kulturne in družbene značilnosti Turčije je predstavil **Ante Milevoj**, ki je na Gospodarski zbornici Slovenije zadolžen za Bližnji vzhod in Afriko in je poznavalec turške stvarnosti.

Zaradi časovne stiske vseh sedem delovnih skupin ni uspelo predstaviti svojih primerov nastopa na turškem trgu. Udeleženci so pretežno izhajali iz krajše analize prednosti in slabosti, priložnosti in nevarnosti ter v strategijah poudarjali hitro odzivnost, ponudbo storitev v paketu in aktivno prodajo. Sobotni dopoldan je bil že tradicionalno rezerviran za izvršne direktorje in planska izhodišča za prihodnje leto. Rdeča nit vseh predstavitev je bilo prav gotovo iskanje odgovorov na



↓
Mag. Alfred Draščič



↓
Ante Milevoj



↓
Pri delu v skupinah smo morali biti hitri in učinkoviti.

vprašanje, kako se odzivati na zahteve vse bolj dinamičnega okolja in vse močnejše konkurence na trgu. Bistvo odgovorov tiči v besedah, ki smo jih slišali v eni od predstavitev: »Ukvarjati se je treba z izzivi in ne s problemi.«

K. B.

Vladimir Petravič, član uprave za kadrovsko-socialno področje in splošne zadeve ter delavski direktor:

»Naše želje, da smo vodilni ponudnik logističnih storitev, ne bo mogoče uresničiti brez pospešenih aktivnosti na področju kadrovske politike. Sistem USP kaže, da je število zaposlenih, vključenih v izobraževanje nadpovprečno, a kljub temu jih veliko v ta proces sploh ni vključeno. Pri inovativnosti in konceptu prenosa znanja še vedno zaostajamo.

V sistemu BSC ugotavljamo težave pri določanju, sprejemanju in spremljanju celo »trdih« ciljev, pri »mehkih« ciljih pa so težave še večje. Imamo razvit sistem nagrajevanja, vendar pomanjkljiv podsistem za ugotavljanje kdaj in kako nagrajevati, sistem nematerialnih nagrad pa še ni del naše kulture.

Pri prepoznavanju potenciala zaposlenih uporabljamo predvsem element ocene vodje, ostale tri elemente ocene pa zanemarjamo. Zato bo nujno stopiti korak nazaj in najprej uskladiti vse te sisteme. Aktivnosti, ki bodo zagotovile napredek na teh treh področjih, potekajo. Pričeli smo z izobraževanjem vodij na področju vodenja zaposlenih, s čimer bodo dani pogoji za nadaljevanje dela na vseh treh konceptih. Prav tako nadaljujemo s Šolo logistike in šolo aktivne prodaje.«

Radovan Vrabec, namestnik predsednika uprave za področje financ, računovodstva in kontrolinga:

»S 1. 1. prehajamo na Mednarodne standarde računovodskega poročanja, kjer imajo večjo težo računovodski izkazi skupine. Konsolidirana bilanca koncerna dobi večjo težo, spremembe pa se začnejo v vsaki posamezni družbi.

Pri informacijski podpori, ki je ključna za razvoj vseh aktivnosti koncerna, napredujemo. Velike spremembe so že narejene na področju informacijske infrastrukture. SAP smo uvedli v vseh družbah v Sloveniji in pokriva finance, računovodstvo, kontroling in investicije. Na Hrvaškem ga uvajamo sedaj in bomo sredi prihodnjega leta na enakem nivoju kot v Sloveniji.

Leta 2005 moramo začeti s prenovo informacijskega sistema špedicije in logistike, s čimer bo omogočeno povečanje produktivnosti dela in s tem nadaljnje zniževanje stroškov.

Predpogoj za uresničitev ciljev je koordinirano projektno delo izvajalcev špedicijskih in logističnih storitev, ki vedo, kakšno storitev kupci zahtevajo, in informatikov, ki zagotovijo ustrezne informacijske rešitve.«

NEKAJ VTISOV UDELEŽENCEV



Andre Gremet, direktor Intereuropa SAS Lyon

»Konferenca je odlična priložnost za spoznavanje ljudi iz različnih delov Intereurope. Zame je zelo pomembno osebno spoznati ljudi in morda zastaviti sodelovanje. Največja težava je jezik, saj ne govorim slovensko. Sicer že dvajset let delam z Intereuropa, vstop v koncern pa za nas pomeni predvsem pridobivanje novih trgov in nove posle.«

Marko Brezigar, direktor Filiale Celje:

»Vedno z zanimanjem pričakujem letno konferenco, ker neposredno od uprave izvem, kakšne so usmeritve v prihodnjem letu in možne smeri razvoja. To je izjemno pomembno v teh spremenljivih časih, ko pri vključevanju

v evropske tokove iščemo svoje tržne niše. Ena od prednosti konferenc je v tem, da se med seboj srečujemo in izmenjujemo medsebojne izkušnje.«



Lovorka Petrić, direktorica Podružnice Split:

»Predavanja zunanjih strokovnjakov z Univerze v Mariboru, iz Revoza in GZS na temo Turčija - potencialni partner so bila zelo zanimiva. Delo v skupinah je bilo konstruktivno in dinamično, morda bi moralo trajati vsaj pol ure dlje.

Glede na načrtovano povečanje skladiščnih zmogljivosti v naši podružnici smo se seznanili z izkušnjami in spoznanji ostalih subjektov koncerna, kar nam bo koristilo pri izboljševanju kakovosti naše logistične ponudbe. Na splošno je bila orga-

nizacija letošnje konference v trendu poslovanja koncerna: vsako leto boljša.«

Nebojša Cvetanovski, direktor Intereurope Skopje:

»Vstop Slovenije v EU je mimo. Zdaj lahko že ocenjujemo kako bodo potekali blagovni tokovi in njihovo razmerje po posameznih regijah, kar bo vplivalo na poslovanje koncerna.



Nasuf Drinjaković, vodja področja kopenski promet, Intereuropa RTC Sarajevo

»To je moja druga letna konferenca in lahko rečem, da sem prišel z določeno izkušnjo. Zato je bila večina stvari zame pričakovanih. Naš predsednik uprave je orisal stanje v naši družbi in na splošno v BIH. Pričakujemo, da bomo letos uresničili plan in tudi v bodoče uresničevali zastavljene cilje ter povečali naš delež v strukturi prihodkov koncerna.«

V tem smislu smo na letni konferenci oblikovali zaključke strateškega pomena za nadaljnji razvoj, predvsem glede usmeritve, da vse članice koncerna razvijajo lastno mrežo in so aktivne igralke na svojih trgih.

V Intereuropi Skopje sledimo tem načrtom in smo na osnovi potreb lokalnega trga odpr-

ZADOVOLJSTVO UDELEŽENCEV LETOŠNJE SEDME LETNE KONFERENCE

V želji, da bi prihodnje leto organizirali še bolj koristno letno konferenco, smo sodelavci Sektorja za marketing povprašali udeležence za njihovo mnenje, predloge in njihova bodoča pričakovanja. Skoraj 70 % anketirancev je menilo, da je bila letošnja konferenca koristna, 22,9 % pa jih je odgovorilo, da je bila zelo koristna. Udeleženci so videli koristnost letne konference v pregledu ureničevanja strategij, pridobljenih informacijah o planskih izhodiščih za leto 2005, možnosti medsebojnega komuniciranja in izmenjave informacij, možnosti razgovorov s predstavniki povezanih družb in v spoznavanju udeležencev konference. Med vsemi anketiranci jih je bilo 8,3 % mnenja, da letna konferenca ni bila koristna predvsem zaradi pomanjkanja informacij o trenutni situaciji v podjetju in zaradi pomanjkanja konkretnih načrtov aktivnosti podjetja.

Udeleženci konference so ocenjevali tudi posamezne delovne teme oz. sklope referatov. 40,5 % anketirancev je bila mnenja, da jih je najbolj pritegnil sklop referatov: »Planska izhodišča in cilji za leto 2005«. Sklop referatov »Operacionalizacija aktivnosti za uresničevanje vstopanja na nove trge« se je po mnenju anketirancev uvrstil na drugo mesto (31 %), medtem ko se je »Koncern Intereuropa

v novih tržnih razmerah« uvrstil na tretje mesto s 28,65 %. Udeležence smo povprašali, kaj jih je na letošnji konferenci najbolj motilo in katere teme predlagajo za naslednje leto.

Bili so mnenja, da bi bilo potrebno več pozornosti posvetiti temam, ki bi bile za podjetje aktualne. Glede organizacije letne konference pa udeleženci predlagajo za naslednje leto več odmorov in predvod gradiv v angleški jezik, da bodo vsebine lažje razumljive tudi za predstavnike povezanih družb. Seveda bi rabili še veliko več časa za medsebojne pogovore, kar bomo poskušali uresničiti na prihodnjih letnih konferencah.

Zbrali smo nekaj predlogov tem za prihodnjo letno konferenco. Predlagane so bile naslednje teme: predstavitev uspešnega projekta v podjetju, konkretne analize nedoseganja ciljev in povečanje tržnega deleža, iskanje prednosti v JV Evropi, primeri novih produktov in možnosti izkoriščanja sinergij pri ponudbi produktov med filialami in odvisnimi družbami.

Vaša mnenja bomo upoštevali pri pripravi naslednje letne konference.

Mag. Damjana Jerman



Z ZNANJEM V PRIHODNOST LOGISTIKE

Na prvi mednarodni konferenci z naslovom **Pristaniški management in logistika** sredi oktobra v Portorožu so visoki predstavniki velikih evropskih pristanišč, pomembnih logističnih operaterjev in strokovnjaki s področja logistike osvetlili širok spekter tem, povezanih s pristaniško logistiko in širše. Intereuropa je bila glavni sponzor konference.

V kongresnem centru Hotelov Morje v Portorožu je od 25. do 27. 10. 2004 potekala prva mednarodna konferenca z naslovom **Pristaniški management in logistika**. Prireditve z več kot 200 udeleženci so se udeležili visoki predstavniki velikih evropskih pristanišč in pomembnih logističnih operaterjev ter strokovnjaki s področja transporta in logistike.

V sodelovanju z visokošolskimi izobraževalnimi in znanstvenoraziskovalnimi institucijami s Primorskega in iz zamejstva jo je organizirala Luka Koper.

Intereuropa je bila Zlati partner oziroma glavni sponzor konference.

0 trendih v logistiki z različnih vidikov

Z izhodiščno mislijo »Z znanjem v prihodnost logistike« so se povezovale spoznanja in prizadevanja tako teoretikov kot tudi praktikov.

Predavanja uglednih govornikov so bila porazdeljena na pet tematskih sklopov (materiali so dosegljivi na <http://www.luka-kp.si/custom/PML.asp?lang=en>).

Prvi dan je bil namenjen predstavitvi organizacije posameznih pristanišč, predvsem z vidika vpliva javnih in zasebnih interesov ter posledic sprememb evropske zakonodaje in odločitev Evropskega sodišča.

Osrednja tema drugega dne, ko se je zbralo največ slušateljev, je bila logistika.

V dopoldanskem delu so bile predstavljene dejanske potrebe izbranih podjetij po logističnih storitvah ter nakazani trendi in razvojne smernice v logistiki.



Na okrogli mizi so sodelovali predstavniki slovenskih in italijanskih podjetij in fakultet, med njimi tudi Jože Kranjc, ki je med drugim podčrtal nujnost partnerskega povezovanja logistov.

V popoldanskem delu je bila izpostavljena vloga pristanišč v sklopu logistične verige. Zadnji dan konference je bil posvečen ekologiji in varnosti prometa, vendar je bila žal udeležba zelo skromna. Vloga Intereurope na konferenci je bila močno opazna, tako po številu udeležencev, predvsem pa po pomenu nastopa njenih najvišjih predstavnikov in z vidika marketinške promocije podjetja.

Mag. Milan Jelenc, podpredsednik uprave, je v uvodu v konferenco sodelujoče pozdravil v imenu Intereurope kot glavnega sponzorja. Drugi dan konference je nastopil najprej kot predavatelj, nato pa še kot osrednji povezovalc popoldanskega tematskega sklopa.



Mag. Milan Jelenc je govoril o logističnem položaju Slovenije in logistični mreži Intereurope v Srednji in jugovzhodni Evropi.



Tako je bila urejena informacijska točka, kjer so Emil Ugrin, Dorjana Gregorič in Damjana Jerman udeležence seznanjali s storitvami našega podjetja.

Okrogla miza: poslovno povezovanje slovenskih logistov je smiselno

Prvi dan konference se je zaključil z okroglo mizo, na kateri je potekala zanimiva razprava o vlogi in možnih povezavah med posameznimi členi v logistični verigi.

V razpravi so sodelovali **Luigi Morgantini** (Lloyd Adriatico), **Bruno Korelič** (Luka Koper), **Igor Jakomin** (Fakulteta za pomorstvo in promet), **Srečko Žerjav** (SŽ), **Maurizio Maresca** (Univerza Videm), Intereuropo pa je zastopal predsednik uprave **Jože Kranjc**.

Ugotovitve okrogle mize lahko strnemo z mislijo, da so povezave med logističnimi podjetji nujne. Vendar naj bodo v prvi vrsti poslovne, ne glede na to, ali se bodo zgodile med

domaćimi podjetji ali v evropskih mrežah. Vsi udeleženci konference so prejeli izbrana in uporabna Intereuropina predstavitvena gradiva. **Emil Ugrin**, **Dorjana Gregorič** in **Damjana Jerman** pa so osebno poskrbeli za seznanjanje predvsem tujih gostov s storitvami našega podjetja.

Konferenca »Pristaniški management in logistika« se je izkazala kot odlična priložnost za dodatno spoznavanje razmer in novih trendov na logističnem trgu, možnost za navezovanje novih poslovnih stikov ter utrjevanje ugleda in vloge Intereurope kot vodilnega slovenskega ponudnika logističnih storitev.

*Andrej Gorjan
andrej.gorjan@intereuropa.si*

BERLJIVO, PREGLEDNO, Z VSEMI SESTAVINAMI

Letno poročilo je strateška aktivnost v podjetju in običajno najbolj ugledna tiskovina, ki jo pripravi podjetje. Namenjeno je finančnim in drugim poslovnim javnostim. Na letošnjem ocenjevanju letnih poročil, ki ga vsako leto organizira časnik Finance, se je Intereuropino letno poročilo dobro odrezalo in zasedlo 8. mesto v skupni razvrstitvi.

Uporabniki letnega poročila si želijo spoznati načrte podjetja, zato je namen letnega poročila seznaniti delničarje in ostale finančne javnosti, zaposlene in kupce o poslovanju koncerna in o našem pogledu v prihodnost. Poleg zakonskih obveznosti je publikacija tudi pomembno sredstvo notranje in zunanje komunikacije podjetja.

V Intereuropi je priprava letnega poročila interdisciplinarni projekt, za katerega je odgovoren Sektor za marketing, pri njegovi pripravi pa sodelujejo zaposleni iz različnih področij.

Časnik Finance je tudi letos organiziral projekt, kjer je strokovna komisija ocenjevala najboljše letno poročila za leto 2003. Letna poročila je ocenjevala po vsebini, po načinih komuniciranja z javnostmi in po poslovnem ter računovodskem poročilu.

Med vsemi 42 ocenjevanimi poročili se je Intereuropa uvrstila na 8. mesto.

V primerjavi z lanskim letom je letošnje letno poročilo doseglo višje število točk.

Po kriteriju komuniciranja se je Intereuropa uvrstila kar na 4. mesto, po vsebini na 6. mesto, po poslovnem poročilu na 7. mesto ter po računovodskem poročilu na 9. mesto.

Vsako ocenjevano letno poročilo je bilo opazno pri nekaterih sestavinah. Naše letno poročilo je dobilo visoko število točk pri vseh ocenjevalnih parametrih. Posebej ga je odlikoval intervju s predsednikom uprave in poročilo za male delničarje.

Komisija je ocenila Intereuropino letno poročilo za leto 2003 kot »lepo berljivo, pregledno z vsemi potrebnimi in pomembnimi sestavinami, še posebej v poslovnem delu, ter brez nepotrebnih opisovanj«. Poleg vsebine je pri letnem poročilu pomembna tudi oblikovna plat.

Ocenjeno je bilo kot prepoznavno po svoji obliki ter uporabniku prijazno. Letošnje letno poročilo je bilo pripravljeno v dveh jezikovnih različicah, t.j. v slovenskem in angleškem jeziku.

V celoti je bilo pripravljeno tudi na CD-ju in objavljeno na Intereuropini spletni strani.

Komisija je med drugim poudarila iz leta v leto prepoznavno obliko, ki ne prevladuje nad vsebino, ampak jo smiselno dopolnjuje.

*Mag. Damjana Jerman
damjana.jerman@intereuropa.si*



Mag. Damjana Jerman



Z vsebino letnega poročila, ki poroča o poslovni uspešnosti podjetja, zaposlene informiramo o podjetju, utrjujemo zaupanje delničarjev in pridobivamo naklonjenost poslovnih partnerjev.



V devetmesečju presegli načrte

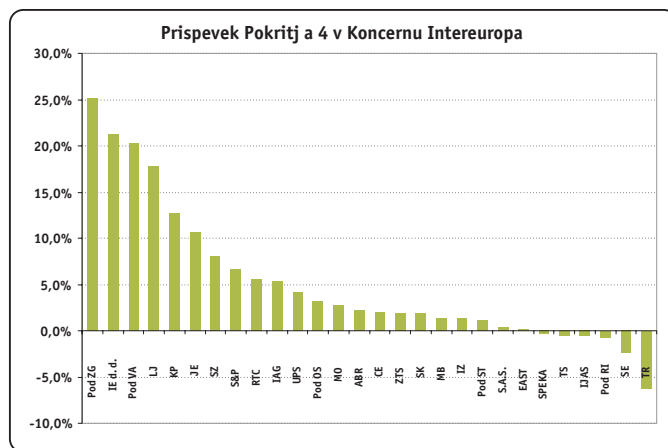
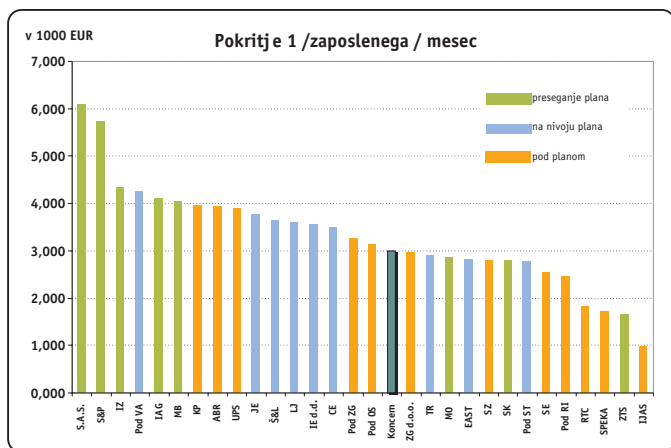
Koncern Intereuropa je v prvih devetih mesecih letošnjega leta presegel plan pokritja 1 za 5 % ter dosegel čisti poslovni izid v višini 2,8 milijarde tolarjev.

Vsa poslovna področja z izjemo zračnega prometa, ki sicer v primerjavi z lanskim letom postopoma narašča, presegajo planske cilje.

Največje preseganje plana beležita področje carinskih storitev, katerih upad je bil manjši od predvidenega, in področje kopenskega prometa, ki v skladu s planom povečuje prispevek v pokritju 1, ki zdaj znaša že 39 %. Na področju Slovenije v devetmesečju presegamo planske cilje. Na Hrvaškem za cilji minimalno zaostajamo, vendar ocenjujemo, da jih bomo zaradi učinkov novih investicij do konca leta dosegli.

V ostalih državah izkazujemo zaostajanje za plani, kar pa je posledica visoko postavljenih ciljev, saj v primerjavi z lanskim obdobjem beležimo 14-odstotno rast.

B. Pangerc, P. Plesničar



V sklopu internega benchmarkinga prikazujemo dosežena kazalca Pok1/zap/mes (produktivnost) in delež Pokritja 4 (poslovni izid iz poslovanja), ki ga je posamezna enota prispevala v obdobju januar-september 2004.

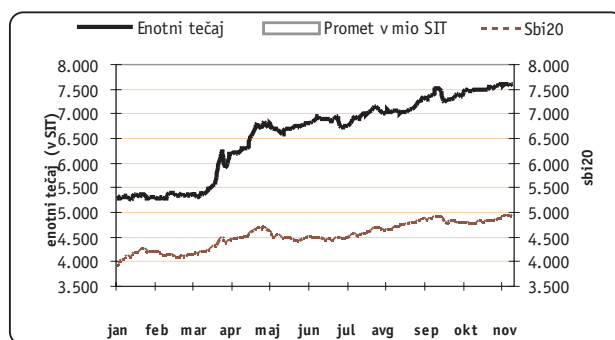
Delnica 09



Rast tečaja se nadaljuje

Delnica Intereurope je v letošnjem letu pridobila na vrednosti za 42 %, SBI20 pa je v istem obdobju porasel za 26 %. Objava dobrih rezultatov poslovanja za prvih devet mesecev in ugotovitev, da je Intereuropa uspešno izpeljala vse aktivnosti za prilagoditev poslovanja po vstopu v EU, vplivata na nadaljevanje rasti delnice.

Analitiki imajo o poslovanju in nadaljnjem razvoju Intereurope pozitivno mnenje, kar se odraža v javnih objavah, da je nakup delnice IEKG varna, stabilna in donosna naložba. Da to drži, potrjuje tudi cena delnice, ki je oktobra dosegla svojo do sedaj največjo tržno vrednost. Zaupanje v nadaljnjo rast in razvoj družbe sta z nakupom delnic v septembru potrdila tudi predsednik uprave g. **Jože Kranjc**, ki je kupil 3.000 delnic IEKG, in podpredsednik uprave g. **Milan Jelenc**, ki je kupil 500 delnic IEKG. Predvidevanja, da družba deluje v dejavnosti, ki bo doživela povečano rast, in ambiciozni načrti ji



Gibanje tečaja delnice IEKG v primerjavi z gibanjem Slovenskega borznega indeksa SBI20

zagotavljajo stabilno rast in uresničitev zastavljenih ciljev, kar se ne nazadnje odraža tudi v oceni analitikov in trga.

Večjih sprememb v lastništvu delnic v zadnjem obdobju ni bilo. Največji delničar Intereurope ostaja Luka Koper s 23,14% deležem. Zaposleni imajo v lasti 9,41% delnic.

Milena Kalc
milena.kalc@intereuropa.si

SAP ODSLEJ TUDI NA HRVAŠKEM

Potem ko je bila v začetku lanskega leta zaključena prva faza uvajanja informacijskega sistema SAP v slovenskem delu Intereurope, smo se sredi letošnjega leta lotili uvajanja te celovite poslovne informacijske rešitve tudi na Hrvaškem. Za projekt so slovenske izkušnje sicer pomenile dragoceno popotnico, kljub temu pa so se hrvaški sodelavci morali spopasti z dobro mero novih izzivov. Poslovno-informacijski sistem bo pričel delovati s prvim dnevom prihodnjega leta.

Z uvajanjem SAP-a v Intereuropi, logistične usluge, Zagreb je narejen pomemben korak k ustvarjanju povezanega informacijskega sistema, ki omogoča standardizacijo in optimiranje poslovnih procesov v koncernu.

»Odločitev o začetku uvajanja projekta je bila sprejeta v mesecu juniju, konkretno pa so se stvari začele odvijati septembra, ko smo pričeli z rednimi delavnicami, ki so trajale po dva ali tri dni,« je o prvih korakih dela na projektu povedala **Vida Mrkonjić**, namestnica vodje projekta in vodja finančno-računovodske službe. »Najprej smo bili nekajkrat v Kopru, nato pa smo v Zagrebu delali s kolegicami in kolegom iz Intereurope IT in svetovalci.«

Uvajajo se trije moduli hkrati

Na Hrvaškem smo pričeli z uvedbo treh modulov. Modul FI podpira celotno finančno in računovodsko poslovanje družbe in je zato temelj za vzpostavljanje informacijskih rešitev na vseh ostalih področjih poslovanja. Poleg modula CO, ki podpira kontroling, smo se lotili še uvajanja modula za vodenje in nadzor osnovnih sredstev.

Zaradi kratkega roka je bila sprejeta odločitev, da obstoječe programske aplikacije ostanejo v uporabi, v komerciali pa se ohrani dosednji način dela.

Implementacija bo zaključena 1. januarja

»Najprej smo se projekta kar malce zbal, saj smo videli, da naši programi, ki podpirajo komercialo, niso enotni,

kot je to bilo v Sloveniji. Prisotna je bila bojazen, da stvar ne bo delala, kot bi bilo treba, saj SAP deluje optimalno, če je baza, iz katere zajema podatke, kar najbolj enovita. Pri nas pa ni bilo tako, saj je treba podatke zajemati iz več programov komerciala. Vendar smo do konca novembra že izdelali vse vmesnike med SAP-om in temi programi ter vnesli vse dokumente.

Že na začetku smo vedeli, da bo vse skupaj naporno, vendar sem prepričana, da bomo s 1. januarjem uspeli implementirati celoten informacijski sistem,« prvi Mrkonjićeva, saj imajo podobne izkušnje tudi v Kopru.

Prenos rešitev otežuje različna zakonodaja

Zaradi povečanja transparentnosti poslovanja SAP predvideva tudi zmanjšanje stroškovnih mest in profitnih centrov. Zato smo vzpostavili v podjetju novo organiziranost, ki jo bomo uporabljali v sklopu novega informacijskega sistema.



Vida Mrkonjić, namestnica vodje projekta



Radovan Vrabec, namestnik predsednika uprave Intereurope d.d. za področje financ, računovodstva, no-

tranje revizije in kontrolinga, ki sodeluje v projekt-nem svetu SAP Zagreb:

»Vsakič, ko nekaj spremeniš, gre za nekakšno pionirsko delo. Najtežje je seveda tistemu, ki spremembo začne prvi. Pri uvajanju SAP-a ne gre le za spremembe pri uvedbi informacijskega sistema za finance in računovodstvo. To je le vrh informacijske piramide. Pri prenovi tega segmenta informacijskega sistema namreč prej ali slej trčiš v vsa področja poslovanja.

Na Hrvaškem pravkar poteka prehod na vrhunski informacijski sistem, ki predstavlja osnovo za nadaljevanje prenove informacijskega sistema operative v naslednjem letu.

Odločitev o celoviti prenovi informacijskega sistema, od upravljanja do operativnih funkcij, je uprava koncerna sprejela pred tremi leti. Začeli smo z uvedbo SAP-a v Sloveniji. Trenutno se ukvarjamo z izborom primerne informacijske podpore operativni za špedicijo in logisti-

ko. Naš cilj je poenotiti informacijske rešitve v vseh družbah koncerna. To je izjemnega pomena pri uvajanju enotnih standardov poslovanja in poenostavljanju upravljanju koncerna.

V Zagrebu so se uvajanja SAP-a lotili zelo ambiciozno in se odločili, da hkrati prenovijo celotno programje, ki podpira finance, osnovna sredstva in kontroling.

Z uvedbo SAP-a bodo tudi na Hrvaškem ustvarjeni pogoji za prenovu vseh drugih pod-sistemov v operativi.«



Projektno skupino vodi namestnik predsednika uprave **Zvonimir Jonjić** in šteje prek dvajset članov, na delavnicah, kjer je potekalo neposredno uvajanje rešitev, pa so sodelovali za modul kontroling **Davorin Cecelja**, za modul osnovna sredstva **Ana Kokotović**, ki je skupaj z Vido Mrkonjić skrbela hkrati tudi za uvajanje modula FI.

»Prenos znanja in uvajanje rešitev je oteževala različna zakonodaja, predvsem davčna, pa tudi organiziranost carinske službe. Na Hrvaškem se vsaka carinska deklaracija šteje kot račun, kar pomeni, da imamo na dan tudi po več sto računov. V Sloveniji pa carina v takem primeru izda le en skupni račun, kar pomeni bistveno manj dela.«

⌵ **Zahteven začetek, a kmalu pozitivni učinki**

»Naj se ob tej priložnosti zahvalim za trud in vloženo delo vsem sodelavkam in sodelavcem na projektu, še posebej Ani Kokotović in **Veri Jurca** iz Intereurope IT za marljivost in vztrajnost, ki sta jo vložili v projekt. Pravkar je zelo živahno med našimi informatiki, ki jih vodi **Goran Gavran**, saj mora biti prenos podatkov med komercialo in SAP-om skrajno korekten. V prvi »bojni vrsti« sta **Kata Ninčević** in naš zunanji sodelavec **Danko Josić**,« dodaja

Mrkonjićeva, ki ocenjuje, da bo prva polovica leta kar zahtevna. »Želimo si le, da bi to prešli s kar najmanj zapleti. Sčasoma pa se bodo zagotovo pokazali pozitivni učinki, saj bodo na voljo dovolj podrobne informacije za notranje poročanje. Možna bo podrobna analiza uspešnosti posameznih stroškovnih mest, simulacija ekonomskih učinkov - skratka cela vrsta informacij, ki omogočajo kar najbolj učinkovito in hitro poslovno odločanje.«

K. B.



↓ Projekt uvajanja SAP-a na Hrvaškem je zahteval tesno sodelovanje številnih sodelavcev iz Zagreba in Kopra. Na sliki so Vida Mrkonjić, Kata Ninčević, Vera Jurca, Anka Kokotović (sedi), Davorin Cecelja, Matej Okretič (z leve proti desni).



Sven Thomas Scheer

direktor družbe Intereuropa Transport & Logistics GmbH



Doma sem iz Kölna, v Intereuropi v Troisdorfu delam od 1. februarja letos. Ukvarjam se s trženjem vseh produktov Intereuropinega koncerna v Nemčiji. Največ sodelujem z Intereuropo Transport, s filialo Jesenice in poslovalnico Kranj.

Pred prihodom v Intereuropo sem 10 let delal na področju špedicije, in sicer v podjetju M&M Militzer &

Münch GmbH v Kölnu in Münchnu ter v Muminterju v Troisdorfu. Z Intereuropinimi podružnicami sem sodeloval že v podjetju M&M Militzer & Münch GmbH, saj podjetji sodelujeta že skoraj 30 let.

Sedanje delo zame predstavlja velik izziv, saj smo v Nemčiji začeli popolnoma od začetka. Trenutno sva v naši podružnici le dva zaposlena, kmalu pa bomo zaposlili še nekaj ljudi. Naš cilj je, da čim hitreje razširimo mrežo našega poslovanja po vsej Nemčiji.

Tekoče govorim hrvaško, srbsko in angleško. Srbohrvaško sem se naučil že kot otrok, saj sem večkrat na leto prihajal s starši na dopust v Bello Istro med Umagom in Novigradom, kjer smo imeli vikend. Znanje srbohrvaščine mi v karieri zelo koristi, še posebej, odkar delam v Intereuropi.

V prostem času rad smučam, v toplejših mesecih pa uživam v vožnji z motorjem. Moj poseben hobi pa je pust, na katerega se običajno dolgo pripravljam.

KORAK K ŠE VEČJI KONKURENČNOSTI

Na slavnosti otvoritvi smo 13. oktobra 2004 uradno predali namenu nove skladiščne kapacitete v Zagrebu. Z novimi specializiranimi logističnimi zmogljivostmi Intereuropa na Hrvaškem uspešno ustvarja svoje konkurenčne prednosti.



↓
Predsednik nadzornega sveta, dr. Livij Jakomin, je slavnostno prerezal vrvico.

Koncern Intereuropa razpolaga na Hrvaškem s 40.700 kvadratnimi metri skladiščnih površin, ki jim je letos jeseni dodala še novih 6.000 kvadratnih metrov v Zagrebu: novo skladišče ADR za skladiščenje nevarnih snovi, novo hladilnico in skladišče. V nove logistične zmogljivosti je Intereuropa vložila skupno 8 milijonov evrov.

Nove logistične zmogljivosti bodo omogočale specializirano ponudbo skladiščenja nevarnih snovi in hitro pokvarljivega blaga na Hrvaškem.

Ob tej priložnosti sta potekala novinarska konferenca in srečanje s kupci ter poslovnimi partnerji.

V Sektorju za marketing smo pomagali pri organizaciji novinarske konference, kamor smo povabili hrvaške novinarje z namenom, da jim predstavimo nove logistične zmogljivosti.



↓
Na novinarski konferenci sta Jože Kranjc in Andrija Jurgec novinarjem predstavila sedanost in prihodnost Intereuropine celovite ponudbe logističnih storitev.



↓
Številni kupci in poslovni partnerji so si z zanimanjem ogledali nove skladiščne zmogljivosti, ki so v pretežni meri že zapolnjene.

Predsednik uprave koncerna Intereuropa **Jože Kranjc** in **Andrija Jurgec**, predsednik uprave Intereurope, d.o.o. v Zagrebu, sta novinarjem predstavila poslovanje Intereurope na Hrvaškem, tržno strategijo in logistično ponudbo.

Končani novinarski konferenci sta sledila slavnostna otvoritev in ogled novih skladiščnih zmogljivosti.

Mag. Damjana Jerman
damjana.jerman@intereuropa.si

Andrija Jurgec, predsednik uprave Intereurope, logistične usluge, d.o.o., Zagreb o pomenu širitve logističnih zmogljivosti:

»Z novo hladilnico in skladiščem ADR pomembno širimo našo ponudbo in stopamo korak pred konkurenco.

Smo namreč edini na Hrvaškem s takšno specializirano ponudbo, ki je hkrati prilagojena standardom EU. Po tem nas tuji partnerji prepoznavajo in cenijo.

Logistične zmogljivosti, ki smo jih v zadnjih dveh letih zgradili v Varaždinu, Zadru, Rijeki, Zagrebu in jih pravkar pričenjamo graditi v Splitu, omogočajo, da se pravočasno preoblikujemo v celovitega ponudnika logističnih storitev. Prilagajanje evropskim standardom poslovanja hkrati pomeni prilagajanje potrebam in standardom naših komitentov, ki so vse zahtevnejši.

Naj povem, da so vse naše zmogljivosti zapolnjene. Oddane so tudi v novi hladilnici v Zagrebu, zato bomo že prihodnje leto v hladilniške prostore preuredili še 1.500 kvadratnih metrov obstoječega skladišča.«



V VRHU UKRAJINSKEGA TRANSPORTA

Družba TEK Zahidtransservice, na kratko ZTS, iz ukrajinskega Užgoroda je od začetka letošnjega leta sestavni del koncerna Intereuropa. Že v prvih devetih mesecih je krepko preseгла načrte glede prodaje in dobička, ukrajinsko ministrstvo za transport pa jo je uvrstilo med najboljše na področju transporta. O podjetju, tržnih razmerah in možnostih razvoja je beseda tekla v pogovoru z direktorjem Anatolijem Parfenyukom.

Družba ZTS se ukvarja pretežno z železniškim prometom. Kaj konkretno obsega vaša dejavnost?

Ukvarjamo se skoraj izključno z organizacijo železniških prevozov in obvladujemo prevoze v Ukrajini in v tranzitu iz Evrope prek Ukrajine za Rusijo in ostale države bivše Sovjetske zveze ter obratno. Poskrbimo za ustrezna prevozna sredstva, spremljavo vagonov od prekladanja do končne destinacije, ugotavljanje kakovosti prek kontrolnih služb ter plačilo voznin in ostalih stroškov v zvezi s tem. Za komitenta poiščemo najugodnejši in najhitrejši način prevoza, tako da izberemo ustrezno železniško traso, po kateri bo blago potovalo do cilja.

To je naše osnovno delo. Lahko rečem, da nismo čisti špediterji, ker ne opravljamo carinskih formalnosti.

Kako poteka spremljava vagonov in kaj zajemajo te storitve?

Tovor, ki prispe na ukrajinsko mejo v Čopu, je potrebno zaradi različne širine tirov vedno prekladati. Od tam ga spremljamo do cilja. Ugotavljamo razloge za morebitne zastoje in urejamo, da gre blago čim prej naprej.

Dnevno imamo na voljo informacije, kje se vagon nahaja, koliko kilometrov je še do cilja in kakšna voznina je plačana. Ta spremljava je možna od Čopa do vseh končnih destinacij vzhodno od nas.

Žal moram priznati, da spremljava v smeri proti državam EU ni možna oziroma ni računalniško podprta, kot je to v državah nekdanje Sovjetske zveze.

V čem je razlog, da ne opravljate carinskih storitev?

Ker v glavnem železnica sama naredi carinsko deklaracijo. Pravilo je, da se to dela na terminalu, ob pretovoru. Poleg železnice lahko carinske storitve opravlja le lastnik terminala oziroma tisti, ki oskrbuje terminal. Vsekakor prevoznik ne dela carinske deklaracije sam, kot je to sicer pogosto.

Kaj za ZTS pomeni vključitev v koncern Intereuropa?

Predvsem odprtje novega trga. Prihaja do novih poslov, ki jih prej ni bilo in do novega načina dela.

Družba TEK Zahidtransservis s sedežem v Užgorodu na ukrajinsko-slovaški meji je bila ustanovljena leta 2000. Pretežna dejavnost je organiziranje železniških prevozov. Z Intereuropo sodelujejo od ustanovitve, od začetka letošnjega leta so del koncerna. Podjetje ima 14 zaposlenih, od tega dva v izpostavi v Čopu, mejnem prehodu z Madžarsko. Direktor družbe je Anatolij Parfenyuk.



Anatolij Parfenyuk, direktor družbe TEK Zahidtransservis Užgorod

Zelo pomembno je, da prek Intereuropine partnerske mreže lahko odslej ponudimo kupcem konkurenčno ceno za prevoze po vsej Evropi.

Velika pridobitev je tudi možnost prenosa znanja iz koncerna. Naj kot primer navedem organizacijo in planiranje. Kot majhna firma se s tem nismo posebej ukvarjali, z vstopom v koncern pa smo začeli s sistematičnim planiranjem. Zdaj vidimo, kako je to pomembno.

Že pred vključitvijo v koncern ste v veliki meri sodelovali z Intereuropo. Kako poteka sodelovanje odslej, s kom največ sodelujete?

Največ sodelujemo s Službo za železniški promet v Ljubljani, s katero smo sodelovali že prej. Razvija se tudi sodelovanje s Hrvaško. Pravzaprav vzpostavljamo tesnejše sodelovanje z vsemi podjetji v koncernu, ki se ukvarjajo z železniškimi prevozi.

Zahodna ukrajinska meja je po 1. maju postala meja z Evropsko unijo. Kakšne poslovne priložnosti prinašajo nove razmere?

Pri pretoku blaga prihaja vedno do določenih težav, še posebej ob prehodu meje. Potrebna so razna dovoljenja,



V Užgorodu raste nova upravna zgradba, s katero bodo zadovoljili svoje prostorske potrebe, del pa bodo tudi oddajali v najem.

certifikati in podobno. Zaradi novih okoliščin se naši komitenti srečujejo na meji z drugačnimi težavami kot doslej. To prinaša več dela in je za nas priložnost, ki jo že dobro izkoriščamo. Komitentom nudimo ustrezne rešitve za blago, ki potuje v obeh smereh.

Podjetje deluje na območju, kjer poteka peti koridor. Kako se to odraža pri vašem poslovanju?

Če govorimo samo o železnici, peti koridor sorazmerno malo dela, kar je povezano tudi z relativno slabim stanjem železniške infrastrukture. Vendar se proge pospešeno obnavljajo, zato lahko pričakujemo, da bo v kratkem prišlo do večjega pretoka blaga po tem koridorju.

Mi smo s svojo izpostavo že prisotni na Čopu, mejnem prehodu na ukrajinsko-madžarski meji, ki leži na 5. koridorju in je zelo pomembna točka mednarodnih prometnih tokov. Zagotovo je to za nas priložnost za povečanje obsega dela in poslovanja.

Kakšni pa so načrti za prihodnji razvoj družbe ZTS?

Ko smo vstopili v koncern Intereuropa, smo skupaj izdelali strategijo razvoja podjetja. V prvi vrsti ostaja nadaljnji razvoj na področju železniškega prometa, nato cestnih prevozov in kombiniranega transporta. Naše prihodnje razvojne možnosti so ravno v tej zadnji obliki prevoza. Pravkar gradimo tudi novo poslovno stavbo, kjer bomo imeli seveda boljše pogoje dela.

Razvoj kombiniranega cestno-železniškega prevoza je torej eden ključnih strateških ciljev.

Kot vsi vidimo, je v evropskih državah tovornega prometa na cestah ogromno, železnice pa so precej neizkoriščene. Obratno je v Ukrajini, kjer je kamionov na cestah malo, železnica pa ima dokaj stabilen blagovni tok.

Glede na to, da smo na meji z EU, se bomo pri prevozih morali ukvarjati z menjavo prevoznih sredstev: s kamionom iz Evropske unije v Rusijo ali iz vagona na kamion v Evropo. V prihodnje se bomo ukvarjali tudi z razvojem tovrstnih prevozov.

Pred nedavnim je bilo podjetje razglašeno za vodilno v transportni panogi v Ukrajini. Za kakšno priznanje gre?

Res je. Naše ministrstvo za transport, to je Komite za transport, gradbeništvo in zveze, in ukrajinski parlament sta v sklopu nacionalnega projekta ocenjevanja kakovosti v transportu podelila ZTS naziv »Vodilni v transportni panogi v Ukrajini«. Na to priznanje smo zelo ponosni.

Imate še kakšno sporočilo za konec?

Danes sem prvič izvedel, da ima Intereuropa svoj časopis in zelo sem vesel, da bo Interglas namenil prostor firmi ZTS. V tem prvem letu v koncernu nismo slabo delali. Upam, da bomo dobro delali še naprej in se bomo večkrat pojavljali v časopisu.

K. B.



Milan Kurelič, podpredsednik uprave Intereurope d.d., za področje kopenskega prometa, je med drugim zadolžen tudi za družbo ZTS:

»Podjetje smo že prej dobro poznali in preizkusili, zato smo se odločili za dokapitalizacijo. Naj povem, da je Intereuropa leta 2000 nastopala kot kupec, s katerim je podjetje ustvarilo prek 60 odstotkov prometa. Letos ta delež znaša že nekaj manj kot 30 odstotkov.

Relativni delež Intereurope se je kljub rahlemu absolutnemu porastu prometa zmanjšal zaradi pridobitve novih večjih kupcev predvsem na Češkem, Slovaškem, Nemčiji in Ukrajini.

Poslovanje v prvih devetih mesecih letošnjega leta

lahko ocenim kot dobro in nad pričakovanji. Plan prodaje je bil presežen za 11 odstotkov, pokritje 1 za 33 odstotkov in čisti dobiček za več kot 50 odstotkov.

Družbo bo treba aktivneje postaviti v sistem koncerna, da bomo lahko v polni meri izkoriščali sinergijo.

Zaenkrat največ sodeluje s slovenskim delom Intereurope, saj v ostalih državah skorajda ni prodaje železniških storitev. V prihodnjem letu bomo pričeli z organizacijo cestnega prometa in kombiniranega cestno-železniškega transporta.

Naša prisotnost na ukrajinski meji prinaša številne prednosti. Tu je treba vse blago prekladati, in družbe, ki so registrirane na tem področju imajo prednost pri organizaciji in pridobivanju ugodnejših prevoznih pogojev.

Priznanje, ki ga je ZTS prejel od ministrstva, ni slučajno, saj ima podjetje dober in strokoven kader.

Premore tudi dobro računalniško podporo ne le za ukrajinske, temveč celo za evropske razmere.

Prepričan sem, da lahko od tega podjetja še veliko pričakujemo.»



INTEREUROPINA ŠOLA VODENJA

Septembra letos smo začeli s sistematičnim usposabljanjem vodilnih in ključnih kadrov po metodi IBM Management development. Na ta način želimo vsem vodjem omogočiti obvladovanje ključnih znanj in veščin, kar bo postal standard Intereurope.

Šola poteka v obliki e-učenja in delavnic, kjer preizkusimo pridobljeno znanje in treniramo veščine vodenja.

Ker sodelovanje na delavnicah zahteva veliko samostojnega študija in priprav, je program šole razdeljen v štiri module, ki bodo potekali kar celo leto.

Prvi modul z naslovom Motiviranje in uspešnost delavcev je potekal od septembra do novembra 2004. Drugi modul, Uspešno vodenje, bo trajal od januarja do marca 2005, tretji, na temo Voditeljstvo pa od maja do junija 2005.

Zadnji modul, ki bo zaključil niz izobraževanj, bo obravnaval Vodenje tima in timsko delo, trajal pa bo od septembra do novembra 2005.

Za omenjeno metodo dela smo se odločili, ker samostojne priprave v obliki e-učenja omogočajo poenotenje predznanja in odlično pripravljenost udeležencev na delavnice, kar se je tudi dejansko izkazalo v prvem modulu. Udeleženci prvega modula so bili direktorji sektorjev in filial, vodje služb in nekateri vodje oddelkov, v zadnjo skupino pa bodo vključeni še pomočniki direktorjev.

Izkušnje in vtisi udeležencev prvega modula kažejo, da so bili zelo zadovoljni, saj jih večina meni, da so bili cilji delavnice v celoti doseženi, doseženo znanje pa jim bo zelo koristilo na delovnem mestu.

Prednosti programa IBM Management development vidijo v prilagajanju dinamike učenja svojemu urniku, samostojnem in kreativnem pristopu pri e-učenju, boljši pripravljenosti na delavnico s predhodnim e-učenjem ter možnostjo vplivanja na vsebino delavnice.

V letu 2005 nameravamo nadaljevati z usposabljanjem vodij, saj želimo vsem vodjem omogočiti obvladovanje ključnih znanj in veščin, kar bo postal standard Intereurope. Program delno financira Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

Vladimir Petravič, član uprave za področje kadrovsko-socialnih in splošnih zadev, o šoli vodenja:

»Naša poslovna vizija ostati vodilni ponudnik logističnih storitev v današnjih razmerah zahteva posebne aktivnosti na vseh področjih, še posebej na področju razvoja kadrov.



↓ V prvem modulu je sodelovalo 54 udeležencev v 4 skupinah. Na sliki druga skupina udeležencev šole vodenja.

V razvojnem načrtu 2000-2006 smo pričeli uvajati sisteme, ki so v razvitem svetu dali najboljše rezultate. Gre predvsem za sisteme USP (uččega podjetja), BSC (uvajanje in spremljanje aktivnosti po sistemu uravnoveženih kazalnikov), iz katerega izhaja tudi sistem vodenja s cilji, Upravljanje s kadri (odkrivanje in spremljanje perspektivnih kadrov-Akademija in vodenje ter načrtovanje razvoja perspektivnih in ključnih kadrov - usposabljanje).

Vmes smo vstopili v Evropsko unijo, kar je skoraj za dve leti bistveno ohromilo aktivnosti pri razvoju kadrov.

Ker se zavedamo, da je naša konkurenčna prednost v odlično usposobljenih kadrih, kaže zamujeno kar najhitreje nadoknaditi. Zato smo organizirali šolo vodenja.

Vodilni naj bi se na tem usposabljanju prepričali, da je njihova poglavitna naloga in odgovornost predvsem vodenje in razvoj ljudi. Pridobili bodo veščine, s katerimi bodo kos svoji vlogi in spoznali tudi uvodoma omenjene sisteme.

Pri njihovem uvajanju v vsakdanje delo se bo začelo skupno delo vodje in kadrovika.

V naslednjih obdobjih bomo spremljali in zaposlene seznanjali s potekom in učinkovitostjo tega izobraževanja, saj pričakujemo, da bo imelo velik vpliv na izboljšanje odnosov med sodelavci in posledično na boljše rezultate.

Vse skupaj pa se bo odražalo v zadovoljstvu kupcev, zaposlenih in lastnikov.»

Gordana Jeglič
gordana.jeglic@intereuropa.si

ZNANJE ZA USPEŠNO PRODAJO

Začetek izobraževanja na temo »Uspešne prodaje« sega že v leto 1998, ko smo pričeli z izobraževanjem prvih 25 naših sodelavcev. Vsako leto smo ga sistematično dograjevali, letos pa smo ga uspešno zaključili z delavnico na temo »Uspešen prodajalec«.



Udeleženci delavnice bodo osvojene veščine s pridom uporabili pri vsakdanjem delu.

Že leta 2003 smo v sodelovanju z Business Success d.o.o. organizirali dvoletno izobraževanje svojih prodajalcev. Vsakih 6 mesecev je prišel na vrsto en sklop predavanj. V lanskem letu smo obdelali temo uspešnega prodajnega pogovora in spoznali pravila in pogajalske taktike, ki jih mora poznati dober prodajalec. Letos smo se na izobraževalnih delavnicah posvetili osebnosti dobrega prodajalca, ki je ključni element za uspešno vzpostavitvev in ohranitev zaupanja s stranko. Usposabljanja se je v dveh letih udeležilo približno 50 sodelavcev. Poleg omenjenih izobraževanj smo izvedli tudi tri izobraževanja na temo profesionalne komunikacije po telefonu, ki se jih je udeležilo 32 sodelavcev.

↘ Cilj je izoblikovati uspešne prodajalce

Cilj izobraževanja je, da z novimi tehnikami, oblikami in pristopi prodaje prispevati k povečanju obsega prodaje, osvojimo prodajni naboj in spodbudimo samozavest prodajalcev/komercialistov. Udeleženci so spoznali vpliv ključnih elementov prodajnega razgovora na uspešen zaključek posla, se naučili prodajati neodločnim in »težavnim« kupcem ter ugotoviti prednosti in slabosti lastnega prodajnega razgovora v fazi pogajanj in ga izboljšati.

Z obvladovanjem zgoraj naštetih veščin lahko prodajalci/komercialisti povečajo nadzor nad svojim delovnim časom. Obenem lahko rečemo, da je tovrstno izobraževanje del osebnostnega razvoja, ki pripomore k uspešnejši karieri in izboljšanju kvalitete življenja na vseh področjih. Končni cilj je vsekakor postati še uspešnejši prodajalec/komercialist.

↘ Usposobljen kader in sistematično vodena prodaja zagotavljata rast

Vsi udeleženci izobraževanj so bili s pridobljenim znanjem, izborom tem in podajanja posameznih sklopov usposabljanja izredno zadovoljni. Žal pa vsi v praksi ne izvajajo prodajnih aktivnosti. Nekaj jih je tudi zapustilo našo družbo.

Prišli smo do spoznanja, da brez usposobljenega kadra in sistematično vodene prodaje ni možno pričakovati njene nadaljnje rasti in s tem razvoja podjetja. Seveda morajo biti te aktivnosti podprte z uspešno izvedbo operativnih storitev in ustrezno informacijsko podporo.

V nekaterih filialah se že kažejo pozitivni prodajni premiki.

*Emil Ugrin
emil.ugrin@intereuropa.si*

S KONFERENCE POSLOVNA LOGISTIKA

Sredi oktobra je v Portorožu že tretje leto zapored potekala konferenca Poslovna logistika. Gre za strokovno srečanje, na katerem redno sodelujejo tudi naši strokovnjaki s področja logistike.

Tokrat je sodeloval mag. Uroš Koželj, produktni vodja za logistične rešitve, ki je v svojem prispevku prikazal nekaj značilnosti trga logističnih storitev doma in v tujini s poudarki na trendih, ki pospešujejo (ali zavirajo) razvoj logističnih podjetij.

Trendi na trgu logističnih storitev so koncentracija

velikih globalnih operaterjev, vlaganja v informacijsko infrastrukturo in tehnologijo, generiranje novih blagovnih tokov v Srednji in Vzhodni Evropi, nizke marže in stalno naraščanje produkcijskih stroškov, predvsem rasti cen energentov na svetovnem trgu.

V izčrpnem referatu je podrobno prikazal ključne evropske in svetovne igralce na trgu logistike, od katerih nekateri posredno delujejo na slovenskem trgu logističnih storitev, ter 10 največjih podjetij na področju logistike in transporta v Sloveniji.

INTRANET JE TU!

Intranet je končno zaživel. Nastal je kot rezultat internega znanja, uporabnikom nudi zanimive in uporabne informacije ter dostop do baz, ki jih delavci potrebujejo pri svojem delu. Vabimo k uporabi!

V Sektorju za marketing smo poskrbeli za vsebino intraneta, za informacijsko rešitev pa sodelavci iz Intereuropa IT d.o.o.: **Aljoša Pribac**, **Jure Krašovič**, predvsem pa **Branko Lozej**. Pri pripravi intranetnih strani smo upoštevali tudi predloge uporabnikov, ki so se odzvali na lanskoletno anketo o intranetu.

Na straneh INTRANETA so na voljo naslednje informacije: novice o Intereuropi, razvrščene po vsebinskih sklopih, in novice iz sveta, kot najbolj dinamičen del intraneta, razni podatki o družbi (z možnostjo prenosa določenih datotek, npr. prezentacije itd.), dostop do koristnih strani in pripomočkov (npr. slovarji), anketa in arhiv slik.

Da bi bile informacije in podatki na intranetu aktualni, so bili že imenovani tudi uredniki intranetnih strani. Ti bodo objavljali novice ter skrbeli za točnost in ažurnost njim določenih vsebinskih sklopov.

V splošnem intranet prinaša podjetju naslednje prednosti: poveča komunikacijo med zaposlenimi, zmanjša obseg papirnatih dokumentov, poveča informiranje zaposlenih, zmanjša stroške pri nakupu določenih aplikacij, skratka prihranek časa in denarja. Prizadevali smo si, da bi tudi naš intranet imel te pozitivne lastnosti. Sproti ga bomo nadgrajevali v skladu z idejami in potrebami ter tako poskrbeli, da bodo strani čim bolj zanimive in uporabne.



Uporabnike intraneta vabimo, da nam posredujete vašo mnenja in predloge na naslov: urednistvo.intraneta@intereuropa.si.

*Ornela Stepančič, glavna urednica intraneta
ornela.stepancic@intereuropa.si*

Kakovost: notranja in zunanja presoja ISO 9001:2000 tudi na Hrvaškem 17

USPEŠNO PREVERJANJE SISTEMA KAKOVOSTI

Oktobra letos je potekala zunanja presoja standardov ISO 9001:2000 v družbi Intereuropa, logistične usluge, d.o.o. in v Sloveniji, kjer sta certificirani tako krovna družba Intereuropa d.d. kot Intereuropa Transport, d.o.o. Presoja je pokazala, da naše poslovanje popolnoma ustreza sprejetemu standardu, obstajajo pa tudi možnosti za izboljšanje.

Goran Gavran, ki je v Intereuropi, logistične usluge, d.o.o., zadolžen tudi za to področje, pravi, da ima pri stalnem preverjanju ustreznosti poleg zunanje velik pomen tudi notranja presoja.

»V naši družbi je 25 zaposlenih končalo izobraževanje za izvajanje notranje presoje. Ta se razlikuje od zunanje presoje, saj je vloga notranjih presojevalcev tudi svetovalna. Notranjo presojo opravljamo večkrat na leto in s tem dosežemo, da so v enem letu presojani vsi procesi vsaj enkrat. Njen namen je preverjanje sistema, vseh oddelkov in procesov ter uvajanje izboljšav na področja,



Zunanja presoja na Reki: (z leve) Ante Mazič, pooblaščenec za kakovost podružnice Reka, Tomaž Šlogar in Goran Budiselič, presojevalca SIQ-a iz Slovenije in Hrvaške, Željko Tomac, vodja skladišča na Reki.

ki so jih presojevalci ocenili kot priložnosti za izboljšavo. Zunanjo presojo opravlja slovenski Inštitut za kakovost,

18 Kakovost: notranja in zunanja presoja ISO 9001:2000 tudi na Hrvaškem

O NOTRANJI PRESOJI

Notranja presoja sistema kakovosti je sistematična in neodvisna preiskava. Z njo družba določi, ali aktivnosti, povezane s kakovostjo, in iz njih izhajajoči rezultati izpolnjujejo načrtovane ukrepe. Preverja tudi ali se ti ukrepi učinkovito izvajajo in so primerni za doseganje zastavljenih ciljev. Notranjo presojo v matični družbi in v odvisnih družbah z vzpostavljenim sistemom vodenja kakovosti se vodi procesno. To pomeni, da se presoja glavne procese (operativna izvedba) in podporne procese. Presojo izvajajo usposobljeni notranji presojevalci, ki svoje delo zaključijo s poročilom o izsledkih iz presoje.

Razlika med notranjo in zunanjo presojo je v tem, da notranji presojevalci iščejo možnosti za izboljšavo in predlagajo uvajanje konkretnih ukrepov, ki izboljšavo uvedejo v prakso. Zunanji presojevalci opozorijo na pomanjkljivosti in možnosti za izboljšave, ne

sodelujejo pa pri iskanju rešitev oz. uvajanju ukrepov, ki imajo za končni cilj uvedeno izboljšavo. Kljub omenjeni razliki je skupni namen obeh presoj iskanje priložnosti za izboljšave in uvajanje ukrepov za njihovo uvedbo.

Letošnje notranje presoje in zunanja presoja, ki jo je izvedla certifikacijska hiša SIQ so nakazale možnosti za izboljšanje, in sicer na področju evidentiranja in vodenja reklamacij kupcev, pri uvajanju ukrepov za odpravo vzrokov nezadovoljstva naših kupcev, ki so izraženi prav z reklamacijami.

Po opravljenih presojah je pred nami naloga, da se osredotočimo na odprto področje izboljšav, ki so jih zaznali presojevalci. Tako bomo skupaj poiskali ustrezne aktivnosti ali orodja, ki bodo pomagala razumeti vzroke za reklamacije in jih s pravimi ukrepi tudi odpravili.

Zoran A. Seyfert

in sicer istočasno kot v Sloveniji, da ugotavlja enotnost sistema vodenja na nivoju koncerna. Pri letošnji zunanji presoji na Hrvaškem niso našli nobenih odstopanj, kar pomeni, da njihovo poslovanje popolnoma ustreza ISO 9001:2000.«

Prednosti ISO 9001:2000 standardov so v dobrem nadzoru nad delovanjem sistema v družbi, možnostih izboljšanja

sistema in poslovanja ter v prepoznavnosti na tržišču.

Končni cilj pa je zadovoljstvo stranke. Koristnost uporabe teh standardov se odraža tudi v lažji fluktuaciji zaposlenih, saj se s standardizacijo in zapisom postopkov npr. novi zaposleni hitreje uvede na novo delovno mesto.

M. Č.

18 Dosežki: oddelek za izredne prevoze

NAJBOLJ ZAHTEVNI PREVOZI PRINAŠAJO NAJVEČJE ZADOVOLJSTVO

Za velike stvari je potrebno imeti veliko izkušenj in znanja, pri izrednih prevozih pa tega nikoli ni dovolj. V oddelku za izredne prevoze smo najbolj ponosni na najzahtevnejše prevoze, ki smo jih nekaj izpeljali tudi v letošnjem letu.

Intereuropa Transport d.o.o. je s 1. 1. 2004 preselila oddelek za izredne prevoze iz Kopra v Ljubljano. Z menjavo lokacije je prišlo tudi do menjave zaposlenih. Oboje je bilo narejeno za izboljšanje stanja na navedenem produktu. Po enoletnem obdobju že lahko strnemo misli, se z zadovoljstvom obrnemo nazaj in še z večjim zagonom planiramo leto, ki je pred nami.

Eden od letošnjih prevozov, na katerega smo še posebej ponosni, je organizacija izrednega prevoza za podjetje Iskra Avtoelektrika d.d.

Za navedeno podjetje smo skupaj s Filialo Koper (pomorski del in luške storitve) izpeljali zahteven izredni prevoz iz japonske luke Kobe do Šempetra pri Novi Gorici. Razgovori o izvedbi so potekali že od samega začetka, ko se je podjetje odločilo za japonskega dobavitelja stiskalnic.

Stiskalnico, dimenzij 7730 x 3020 x 4010 x 95 ton, smo po morju pripeljali do pristanišča v Kopru in nato po cesti do Šempetra.

Ker pristanišče Koper nima tako močnega dvigala, smo se odločili za namensko ladjo z dvigali do 200 ton.

V sodelovanje pri organizaciji in izvedbi smo poleg Filiale Koper v pomorskem delu vključili tudi dobavitelje pri izvedbi cestnega dela izrednega prevoza.



Luka Koper. Stiskalnica je naložena in pripravljena na prevoz.

V Sloveniji ne premoremo transportne enote, ki bi lahko prepeljala takšen tovor, zato smo jo najeli pri avstrijskem podjetju. Teža celotne transportne kompozicije z blagom je znašala 149 ton.

*Branko Butala
branko.butala@intereuropa.si*



V Varaždinu obnovili carinski terminal

V Podružnici Varaždin so letos sanirali in obnovili dotrajano parkirišče carinskega terminala, ki odslej v celoti izpolnjuje evropske standarde.

Poleg že obstoječega videonadzora ter delujoče varnostne službe je 6.000 kvadratnih metrov veliko parkirišče zdaj dobilo še novo asfaltno prevleko, urejeno pa je tudi odvodnjavanje odpadnih voda. Skupna vrednost investicije je znašala 600.000 evrov.

Na carinskem terminalu je 56 parkirnih mest za vlačilce in prikolničarje ter 44 parkirnih mest za kombije in avtomobile. S svojimi zmogljivostmi, opremljenostjo in urejenostjo terminal popolnoma zadovoljuje potrebe prevoznikov, ki opravljajo carinske formalnosti. Na fotografiji je parkirišče tik po zaključku del.



Od januarja Filiala za železniški promet

Služba za železniški promet iz Ljubljane začne s prvim januarjem delovati kot samostojna enota - Filiala za železniški promet.

»Njeno ustanovitev je narekovala potreba po specializaciji pri prodaji produkta železniškega tovornega prometa, ki zahteva specifična znanja, pridobivanje tržnega deleža v tem segmentu in razširitev možnosti povezovanja s pomembnimi evropskimi železniškimi operaterji. Nova organiziranost prinaša tudi enostavnejšo merljivost uspešnosti,« je o razlogih za osamosvojitve povedal **Milan Kurelič**, podpredsednik uprave za področje kopenskega prometa.

Filiale špedicije bodo seveda tudi v prihodnje pridobivale posle v železniškem prometu, Filiala pa jim bo lahko nudila ves potreben suport. V filiali bo kot doslej 12



zaposlenih, vsi posli, ki jih je opravljala ta služba, pa bodo preneseni na filialo, ki bo imela sedež v Ljubljani.

S seje nadzornega sveta

Na 9. redni seji Nadzornega sveta Intereurope d.d, ki je potekala 11. novembra v Kopru, so njegovi člani obravnavali poročilo uprave o poslovanju koncerna Intereuropa v obdobju od januarja do septembra 2004 ter sprejeli nerevidirane devetmesečne računovodske izkaze družbe Intereuropa d.d. in računovodske izkaze skupine.

Ugotovili so, da je Intereuropa d.d. uspešno izpeljala potrebne aktivnosti za prilagoditev poslovanja vstopu na evropski trg in da so družbe koncerna v prvem devetmesečju leta 2004 dosegle dobre prodajne in finančne rezultate. Čisti prihodki od prodaje so višji od načrtovanih in lanskoletnih, boljša pa je tudi ekonomičnost poslovanja, kar se kaže v višji dodani vrednosti na zaposlenega. Doseženo je 2,8 milijard tolarjev čistega poslovnega izida, čista dobičkonosnost kapitala pa je presegla mejo

10 % in s tem presegla načrtovano za skoraj 20 %. Finančni rezultati so tudi v znamenju sprostitve rezervacij, ki so bile oblikovane za sklenitev bančne garancije ob prodaji delnic Si.mobila.

Obravnavan je bil tudi Razvojni načrt koncerna Intereuropa do leta 2006, posodobljen za obdobje 2004-2006. Z njim uprava potrjuje vizijo koncerna »ostati vodilni ponudnik logističnih storitev v jugovzhodni Evropi ter doseči položaj srednje velikega ponudnika v Evropi« ter dopolnjuje razvojne možnosti na podlagi vse hitrejših sprememb v okolju in znotraj koncerna. Nadzorni svet je zaključil, da si je uprava zastavila ambiciozne razvojne cilje, ki temeljijo na izkoriščanju prednosti in razvojnih možnosti koncerna ter vodijo k povečanju vrednosti družbe.

KITAJCI PREK SLOVENIJE NA TRGE EU

Med 10. in 17. novembrom je Gospodarska zbornica Slovenije organizirala skupen nastop gospodarske delegacije na Kitajskem in Hong Kongu. V predstavitvi 38 podjetij slovenskega gospodarstva na tem velikem tržišču so aktivno sodelovali tudi predstavniki podjetij, članic Transportno logističnega grozda, med njimi Igor Lukič in Vilči Kocjan iz Intereurope, filiala Koper.

Slovensko gospodarstvo se je predstavilo na poslovnih konferencah, srečanjih s politiki in gospodarstveniki v Šanghaju, Xiamenu in Hong Kongu.

Na poslovni konferenci v Šanghaju so med drugim potekali individualni razgovori s trgovci, ki poslujejo med Evropo in Kitajsko, in špediterskimi podjetji, ki so zainteresirana postati agenti slovenskim logističnim ponudnikom na Kitajskem. Tamkajšnja gospodarska zbornica je predstavila značilnosti kitajskega trga: hitro rastoč, ogromen, zelo raznolik, odprt za določena področja, zaščiten za nekatere pozicije.

V promocijskem centru Šanghaj je prikazan razvoj logističnih povezav, turizma in industrijskih parkov, ki investitorjem ponujajo infrastrukturne in davčne ugodnosti.

Dvomilijonski Xiamen je pomembno poslovno in transportno-logistično središče, pa tudi center proizvodnje osebnih računalnikov. Predstavniki zbornice so poudarili možnosti tesnejšega poslovnega sodelovanja s slovenskimi logističnimi ponudniki. Luka Xiamen je ena pomembnejših kitajskih luk, z doseženim prometom 2,9 mio TEU je na 6. mestu na Kitajskem.

V Xiamenu sta **Igor Lukič** in **Vilči Kocjan** opravila 20 individualnih razgovorov s predstavniki kitajskih logističnih podjetij, ki želijo preko slovenske transportne poti prodreti na trge v Srednji in Jugovzhodni Evropi. Na poslovni konfe-



Igor Lukič med ogledom tovarne Volkswagen v parku Shuzhou, kjer letno proizvedejo 350.000 vozil za kitajsko tržišče.

renci, na kateri je sodelovalo prek 200 kitajskih poslovnežev iz province Fujian, so se predstavili tudi slovenski logisti.

Intereurope se je v okviru GIZ TLG-ja predstavila tudi na mednarodnem sejmu SME Expo v Hong Kongu, kjer smo na skupni stojnici izvedli poslovno konferenco, promovirali slovenska podjetja in opravili poslovne razgovore s transportno logističnimi podjetji.

Kitajska je z jasno državno in investicijsko politiko že postala svetovna industrijska velesila. Takšne promocije slovenskih logistov odpirajo nove možnosti njihove vključitve v prodor kitajskega gospodarstva na trg EU.

B. K.

PODPISALI ETIČNI KODEKS



Člani sveta delavcev Intereurope d.d., so na seji 2. 12. sprejeli Etični kodeks, ki ga je pred tremi leti oblikovalo Združenje svetov delavcev slovenskih podjetij.

Kodeks opredeljuje predvsem moralno podobo članov sveta, določa pravila njihovega ravnanja in njihove temeljne dolžnosti. Gre torej predvsem za moralno odgovornost članov sveta, ki se s svojim podpisom moralno zavežejo, da bodo delovali v korist zaposlenih in kolektiva ter zastopali njihove interese v razmerju do vodstva podjetja.

Združenje priporoča, da kodeks sprejmejo vsa podjetja, vendar so ga doslej sprejeli predvsem sveti delavcev nekaterih večjih slovenskih podjetij, ki se jim zdaj pridružuje še Intereurope. Etični kodeks članov sveta delavcev je tudi priloga poslovnika Sveta delavcev in bo objavljen na vseh oglašnih deskah, na Trinet Q-ju in predvidoma tudi na intranetu. Na prihodnjih volitvah naj bi ga podpisovali tudi kandidati za člane sveta delavcev, odločitev kandidata o sprejemu kodeksa pa bo zabeležena že ob njegovem imenu na kandidatski listi.

K. B.



PRIJATELJSKA SREČANJA NAJ POSTANEJO TRADICIJA

V Vrnjački Banji smo se 16. in 17. oktobra v prijateljskem vzdušju družili zaposleni iz Filiale Maribor, Podružnice Varaždin, Intereurope iz Zagreba in gostitelji iz Interjug As-a, ki so to prvo srečanje izvrstno pripravili. Udeleženci smo odločeni, da s takšno dobro prakso zagotovo nadaljujemo.

Enkratna ideja

Ideja za organizacijo je vzniknila v začetku julija, ko so se v času festivala Lent v Mariboru na povabilo tamkajšnje filiale srečali predstavniki naših povezanih družb iz držav bivše Jugoslavije.

Pobudo **Dragoslava Jeriniča**, direktorja Interjug-Asa, sta z naklonjenostjo podprla tudi **Andrija Jurgec**, predsednik uprave Intereurope, logistične usluge, in **Vinko Vindiš**, direktor filiale Maribora. Dogovor je bil sklenjen: jeseni se srečamo v Srbiji!

Tako je sredi oktobra prišlo do nepozabnega srečanja med zaposlenimi iz Srbije, Slovenije in Hrvaške, prvega te vrste



Ko direktorji združijo moči. (z leve proti desni Vladimir Petavič, Dragoslav Jerinič, Andrija Jurgec).

in zagotovo ne zadnjega. Njegov namen je bil utrditi odnose med zaposlenimi, predvsem tistimi v operativi in z osebnimi stiki med nami vzpostaviti prijateljske vezi. Udeleženci smo soglasno ugotovili, da je bil ta namen zagotovo več kot dosežen.



Dolga pot

Mariborčani smo se na pot odpravili v soboto sredi noči in se ob 4. uri zjutraj pridružili kolegom iz Varaždina. Na poti so se nam pridružili še kolegi iz Zagreba in član uprave koncerna **Vladimir Petavič**. V prijetnem vzdušju smo sredi popoldneva prispeli v Vrnjačko Banjo, kjer so nas pričakali gostitelji in prekrasen ambient hotela Breza, kjer smo se namestili.

Po pijači za dobrodoščilo smo se takoj preizkusili v športnih aktivnostih in se tako dobro »razmigali« po dolgi vožnji. Najprej sta se ekipi Hrvaške (ki sta jo »okrepila« dva Mariborčana) in Srbije pomerili v nogometu, sledilo pa je še tekmovanje v pikadu in šahu. Ekipe, ki so se pomerile v šahu, smo sestavili tako, da je v vsaki moral obvezno sodelovati direktor ali njegov namestnik.

Čeprav je sonce že zahajalo, dneva za nas še zdaleč ni bilo konec. Po hitrem ogledu Vrnjačke Banje smo se namreč pripravili za slavnostno večerjo in odlično zabavo, ki se je nadaljevala ob temperamentni glasbi.

Prisrčno doživetje

Naslednje jutro smo si na poti proti Beogradu ogledali še ženski samostan Žiča, naše druženje pa smo zaključili popoldan v Dobanovcih, kjer so se beograjski kolegi ponovno izkazali z zelo lepo pripravljeno pogostitvijo. V spremstvu **Petra Rapajića**, namestnika direktorja družbe, smo si z zanimanjem ogledali terminal s skladišči in pisarnami za zaposlene v zbirniku ter v skladišču. Pravkar gra-

dijo še upravno zgradbo, kamor se bodo v kratkem preselili vsi zaposleni v naši povezani družbi.

Dva doživetij polna dneva sta se počasi iztekla in polni lepih vtisov smo se vrnili domov. Seveda z obljubo, da bodo naša srečanja postala tradicionalna.

Ob tej priložnosti bi se rada našim gostiteljem v imenu ekipe iz Maribora in kolegov iz Zagreba in Varaždina še enkrat zahvalila: »Nepozabno je bilo z vami, veselimo se naslednjega srečanja!«

Dragica Šamec
dragica.samec@intereuropa.si



Po športnih igrah še skupinska fotografija, potem pa na zabavo! Utrujenost? Ne poznamo!

Žarko Mihalič odšel »na lepše«

Po 31-ih letih službovanja na Intereuropi je tudi za našega Žarka prišel čas za odhod »na lepše«. Da je bil odhod še lepši, se je izkazal z dobro organizirano »fešto«, v družbi ožjih sodelavcev.

Ker pa opažamo, da na Intereuropi primanjkuje takih zadev, smo se v Sektorju za organizacijo in kakovost poslovanja odločili, da mora Žarko, glede na dobre organizacijske sposobnosti, pripraviti še zadnje Navodilo za delo CE-ND 2004 z naslovom Obveznosti pred odhodom v penzion. Če navodilo ne bo pripravljeno do dogovorjenega roka, mu bomo izrekli neskladje po točki ISOTA 9.11.3.5.

Žarko, naj ti za novo življenjsko obdobje zaželim vse najlepše z mislijo, da si za vsak dan določi cilj, pa četudi je cilj ne početi ničesar.



Spomin na stare čase v družbi sodelavcev. Žarko v sredini spodaj.

Njegovi sodelavci iz SOKP-ja

Hitrec



Tajnice posadile 500 dreves

Na južnem Primorskem že deset let deluje Klub tajnic in poslovnih sekretark Slovenske Istre, v katerega so včlanjene tudi nekatere tajnice iz sektorjev našega podjetja. Tudi letos smo se udeležile pogozdovanja, ki je potekalo 6. 10. v Mačkovcih pri Postojni. Posadile smo 500 sadik bukovih dreves v sodelovanju z GG Postojna. Bukve je sadila tudi tajnica področja logistike in strateškega marketinga **Vesna Poles** (na sliki).



Še dve »penziji« v Filiali Koper

V oktobru in novembru sta se v Filiali Koper poslovili še dve sodelavki in odšli v zasluženo »penzijo«.

Vlasta Mavrič, ki je dolga leta delala na oddelku Evropa, in Stojana Bavčar (na sliki), zaposlena na oddelku klasika, ki bo na pravo penzijo morala počakati še nekaj mesecev.



Sodelavke in sodelavci

22 Sponzorstva: IV. mednarodni judo turnir "Vindi kup" v Varaždinu

Prepolna dvorana "judo mladosti"

Pod pokroviteljstvom Intereuropinega poslovnega partnerja Vindija d.d. in s sponzorsko podporo Podružnice Varaždin že četrto leto zapored potekal v Varaždinu mednarodni judo turnir za judoiste, rojene 1990 in mlajše.

Sodelovalo je okoli 400 tekmovalcev iz Slovenije, Avstrije, Madžarske, BIH in Hrvaške.

Turnir je potekal v znamenju enakovrednih bojov, v katerih so mladi športniki dokazali zavidljivo raven znanja

juda, ki so jo osvojili med treningi. Celotno logistiko opreme tekmovalnega prostora, semaforjev in ostale potrebne opreme je brezplačno opravila Intereuropa in s tem pokazala, da je pripravljena podpreti prave vrednote, ki se nanašajo predvsem na razvoj mladih.

*Duško Jauk
djauk@intereuropa.hr*



PESTRO V PREDPRAZNIČNEM ČASU

V večini naših družb in filial smo že pripravili naša skupna srečanja ob koncu leta, se povесelili in čestitali našim jubilentom. Praznični čas pa je seveda najlepši za naše najmlajše, ki jih v teh dneh razveseljujeta Božiček in Dedek Mraz. Prišla sta tudi v Intereuropa.

V slovenskih filialah in sektorjih je Božiček obdaroval 354 otrok. Večini je darilo izročil kar osebno, nekaterim pa ga je ali ga še bo položil pod jelko. Bil je v Mariboru, Celju in v Kopru, kamor so otroke pripeljali starši iz vseh družb, filial in poslovalnic, ki gravitirajo na posamezno območje.

Na Hrvaškem ni običaj, da pripravljajo prireditve ob prihodu moža z belo brado, zato za njegov приход poskrbijo kar starši sami. Za vsakega otroka do 15 let so staršem nameni-

li nekaj sredstev. »Djeda Mraz« bo v teh dneh obiskal tudi otroke v Sarajevu in jim izročil darila.

Slovenski del koncerna je prevelik in preveč razkropljen, da bi pripravljali skupno praznovanje, zato se je skozi leta uveljavilo pravilo, da vsaka filiala, družba in posebej sektorji, pripravi svoje prednovoletno srečanje za zaposlene. Tako je bilo tudi letos. Ponekod so ob tej priložnosti podelili priznanja jubilentom, ki so praznovali okrogle obletnice dela v

Intereuropi.

Na Hrvaškem bodo letos namesto skupne večerje organizirali srečanja po posameznih podružnicah. Pravijo pa, da je način praznovanja po podružnicah tokrat izjema in ne želijo, da bo to postalo praksa. Tudi Hrvati bodo na teh srečanjih čestitali in podelili diplome svojim jubilentom.

V teh dneh so naša praznovanja povečini že za nami, pred nami pa je še nekaj prazničnih dni, ki jih bomo preživeli v krogu svojih najbližjih. Prazniki letos resda niso posebej radodarni, kar se prostih dni tiče, zato pa naj bodo še lepši, toplejši in prijaznejši kot običajno.

K. B.



Naši najmlajši so ob obisku Božička napolnili halo v pritličju naše osrednje poslovne zgradbe. Otroci so tudi zapeli, Božiček pa je vsakomur v roke stisnil darilo.

Sodobno pretočno skladišče v Ljubljani

V Filiali Ljubljana bodo kmalu opravili s prostorsko stisko, s katero se srečujejo v zbirniku in pri hitrem pretovoru blaga. Sredi novembra je namreč stekla gradnja sodobnega pretočnega skladišča na Letališki ulici, poleg upravne zgradbe filiale.

Skladišče se bo razprostiralo na 4.000 kvadratnih metrih, visoko bo 7 metrov in bo imelo nakladalno-razkladalne rampe na dveh straneh objekta.

Novo pretočno skladišče v Ljubljani bo prvo Intereuropino skladišče, ki bo zgrajeno po sodobnem konceptu in tehnologiji za tovrstni pretovor blaga. Skladišče, ki pomeni ne le izboljšanje pogojev dela, temveč predvsem omogoča pospešitev vseh operacij pri nakladanju in razkladanju blaga, bo dograjeno konec marca prihodnje leto.