

03 **Pogovor** s predsednikom uprave Intereurope d.d. mag. Andrejem Lovšinom

06 Gradimo **nov logistični center** v Rusiji

10 **Intereuropa RTC d.o.o.** je pridobila ISO standard

19 **Preverili smo** Intereuropine počitniške zmogljivosti

24 **Intereuropiada** bo konec maja v Poreču



Intereuropa[®]

INTERGLAS

Maj 2008, številka 23

Tiskovina. Poština plačana pri pošti
6104 Koper - Capodistria.

Pomladni dnevi so že tu in več časa preživljamo na prostem ter lovimo sončne žarke. Narava se je že prebudila in nam kaže številna pomladna znamenja, ki jim sledimo na svoji poti proti cilju.

Tudi koncern Intereuropa je v zadnjih mesecih naredil kar nekaj korakov na svoji poti. Svoje poslovanje na tujih trgih širimo skladno z vizijo in s strategiji razvoja koncerna do leta 2011, ki smo jo v kar nekaj projektih tudi že udeležili, v drugih pa še aktivno delujemo. S prevzemom črnogorske logistične družbe Zetatrans smo aktivno vstopili na trg Črne gore. Obenem nadaljujemo z investicijo v Rusiji, ki je že obrodila prve sadove - prvi prihodki iz naslova avtomobilske logistike že presegajo načrtovane. Gradimo torej na strateških projektih, ki nam bodo omogočali rast in razvojne priložnosti.

V tokratni številki pišemo tudi o poteku projekta ISPRO, o šoli vodenja, vzpostavitvi skupne prodaje za področji kopenskega in interkontinentalnega prometa, predstavljamo vam reportažo o naših počitniških zmogljivostih, prebrali pa boste lahko še marsikaj zanimivega.

Si predstavljate, koliko korakov moramo narediti na poti do zastavljenega cilja? Običajno potrebujemo kar nekaj časa,

potrpežljivosti, energije in spodbud, da pridemo do zelenega rezultata. In če imamo poleg tega tudi jasno zastavljene cilje, vizijo in strategijo, bomo uspeli. Verjamemo, da je Intereuropa na pravi poti, kar se kaže v doseganju dobrih poslovnih rezultatov, številnih aktivnostih na novih projektih in uresničevanju zastavljenih ciljev tako v Sloveniji kot v državah jugovzhodne ter vzhodne Evrope. Vse to pa prinaša predvsem nove možnosti, razvoj in rast našega koncerna.



Glavna urednica Interglasa
mag. Damjana Jerman

Naša pot se nadaljuje in s skupnimi močmi gremo novim izzivom naproti. Že zdaj nestrno pričakujemo poletje in naslednjo številko Interglasa, v kateri bomo lahko opisali nove dogodke, ki smo jih doživeli.

Do takrat pa nasvidenje.

Mag. Damjana Jerman
Glavna urednica

Natisnjena Intereuropina monografija

Intereuropa je v preteklem letu praznovala svoj 60. rojstni dan. To vedo vsi, ki se z našim podjetjem kakorkoli srečujejo. Našo visoko starost smo namreč primerno obeležili z vrsto različnih prireditvev. A teh še ni konec. Pika na i je Intereuropina monografija, s katero smo počastili naš jubilej.

V preteklih mesecih smo imeli polne roke dela z zbiranjem različnih fotografij, informacij in gradiv o razvoju koncerna Intereuropa in njegovih družb skozi čas. Predstaviti smo želeli ključna obdobja in zgodovinske spremembe, ki so zaznamovali razvojno pot Intereurope skozi šest desetletij, hkrati pa pokazati tudi današnjo podobo koncerna, ki se ponaša s sloganom »Pokrivamo svet«. In ker imamo danes lastno poslovno mrežo v dvanajstih državah in iz dneva v dan rastoče število družb, je bila pred nami zahtevna naloga. Obvestilo o nastanku Intereuropine monografije je poželo pozitiven odziv pri naših sodelavcih v vseh povezanih družbah, katere smo zaprosili za iskanje podatkov in gradiv. Naše sodelovanje je bilo odlično. Iz vseh koncev in držav so sodelavci pridno pošiljali stare in nove fotografije, podatke, informacije. Uspelo nam je sestaviti popoln pregled tako zgodovinskega dela kot tudi razsežnosti današnje podobe koncerna, vključno z našimi strateškimi usmeritvami. Predstavili smo celovito paleto logističnih storitev, ki jih danes zagotavljamo svojim komitentom, razvejano in dinamično poslovno mrežo ter stalne investicije vanjo, kot tudi vse posamezne trge in naše odvisne družbe. Svoje moči smo usmerili

v predstavitev koncerna v vsem njegovem obsegu in zgodovinskem razvoju. Obenem pa smo stremeli k temu, da so podatki pregledni in nazorni, kar omogoča, da prav vsak lahko najde tiste ključne, najpomembnejše informacije, ki ga zanimajo. Trudili smo se tudi, da bi zagotovili enakovredno predstavitev vseh naših trgov in družb. Res pa je, da bi o tem, kaj vse se je dogajalo in se še dogaja pri nas, lahko pisali še in še. Zato smo morali kakšno informacijo tudi malo skrčiti, ob tem pa seveda nismo izpustili nič pomembnega. V zadnji številki Interglasa smo napovedali, da bo monografija izšla nekoliko prej. Daljšemu roku priprave in izdaje pa je botrovala prav dinamičnost našega koncerna, s katero se tako radi pohvalimo. Kar nekaj podatkov se je namreč med oblikovanjem publikacije



spremenilo (nove družbe, spremembe v poslovnih mreži itd.). Vse te novosti smo seveda želeli zajeti v njej in zdaj vam z veseljem sporočamo, da je že natisnjena. Prepričani smo, da je publikacija, ki bo izšla v slovenskem in angleškem jeziku in jo bodo prejele vse družbe koncerna, resnično reprezentativna in vredna vloženega truda.

Anita Baraba
Služba za odnose z javnostmi

Prek Rusije na globalni trg

Veliko povpraševanje po avtomobilskih logističnih storitvah v Rusiji je posledica hitro rastočega trga, na katerem letno prodajo dva milijona avtomobilov. Skladiščnih površin pa primanjkuje. S predsednikom uprave Intereurope mag. Andrejem Lovšinom smo se pogovarjali o naši največji investiciji v zadnjih nekaj letih, gradnji logističnega centra v mestu Čehov in njegovi podpori temu projektu. Pogovarjali smo se tudi o poslovanju našega koncerna v letu 2007 in načrtih za prihodnost.

Koncern Intereuropa je lani posloval uspešno. Prodali smo za 13 odstotkov več storitev kot leto prej, poslovni izid je bil trikrat višji. Vse družbe koncerna so poslovale pozitivno. Kaj je najbolj pripomoglo k naši uspešnosti?

Poslovni rezultati v letu 2007 dokazujejo, da smo med najuspešnejšimi logisti v jugovzhodni Evropi in konkurenčni mednarodnim tekmečem. Lani smo zabeležili 235,5 milijona evrov čistih prihodkov od prodaje in 26,5 milijona evrov čistega dobička. Skoraj polovica od tega je iz osnovne dejavnosti, kar je še enkrat več kot leta 2006. Vrednost delnice je v letu 2007 narasla za slabih 49 odstotkov. K uspešnemu delovanju so zagotovo pripomogle tudi velike investicije, za katere smo v zadnjih dveh letih namenili okrog 150 milijonov evrov. Največ smo vlagali v gradnjo logističnih centrov s skladišči, in tako imamo zdaj skupno 223 tisoč kvadratnih metrov skladiščnih površin. Skupno pa smo lastniki kar 2,2 milijona kvadratnih metrov zemljišč. To nas uvršča med najbogatejša logistična podjetja v srednji in jugovzhodni Evropi. Omogoča nam hitro rast in nadaljnji razvoj.

Razvojno strategijo, sprejeto pred dvema letoma, uspešno izvajamo. Katere strateške cilje smo že uresničili in kateri nas še čakajo?

Strategijo razvoja koncerna do leta 2011 sva z mojim namestnikom Zvezdanom Markežičem oblikovala po imenovanju na čelo Intereurope januarja 2006. Ob tem sva imela v mislih predvsem ofenziven in intenziven razvoj koncerna ter posameznih družb znotraj njega. Kot glavni cilj je zapisano, da bomo postali največje logistično podjetje v jugovzhodni Evropi in ohranili položaj srednje velikega logističnega podjetja v srednji Evropi. To bomo dosegli z reorganizacijo družb, ki je v slovenskem delu že končana. Danes delujemo po divizijskem principu na podlagi treh temeljnih stebrov. To so poslovna področja Kopenski promet, Interkontinentalni promet in Logistične rešitve. Z odpiranjem novih modernih logističnih centrov razvijamo nove storitve. Oblikujemo rešitve po meri kupcev. Poskušamo jim ponuditi, kar si želijo.

V letu 2007 smo se uspešno širili na nove trge. Med njimi sta bila Črna gora in Rusija. Utrjevali smo

tudi položaj na tradicionalnih trgih. V Srbiji smo odprli nov logistični center, na Hrvaškem novo skladišče. Kam pa se bomo usmerili v prihodnosti?

Če se želimo v naslednjih treh letih iz največjega slovenskega logističnega ponudnika preleviti v globalnega, se moramo najprej utrditi in sedanjih trgih. Tako bomo imeli dobro podlago za širitev na nove trge. Ob tem vsekakor ostaja naše osrednje območje jugovzhodna Evropa,



Mag. Andrej Lovšin, predsednik uprave Intereurope d.d.

ki jo dobro poznamo. Tam že zdaj zelo dobro obvladujemo blagovne tokove. Eden izmed naših glavnih ciljev je širitev poslovne mreže. V nekaterih državah smo namreč prisotni prek lokalnih partnerjev, radi pa

bi imeli lastne družbe. Tako bomo logistično lažje povezali države nekdanje Jugoslavije in v prihodnje tudi srednjo ter jugovzhodno Evropo. Veliko pozornosti bomo zato namenili širitvi v Bolgarijo, Romunijo in Albanijo. Pomembni sta tudi Rusija in Ukrajina, ki ju bomo povezali s srednjo in z jugovzhodno Evropo. Prav to povezovanje je za nas velik izziv.

Na Kosovu, kjer imamo od lani svojo družbo, so se v zadnjega pol leta zgodile velike spremembe. Kako je razglasitev samostojnosti vplivala na našo družbo?

Podružnica posluje uspešno. Politične spremembe za zdaj na njeno delovanje niso vplivale. V Prištini imamo manjši kopenski terminal, polovico prihodkov pa družba Intereuropa Kosova L.L.C., pod vodstvom Arbena Mustafe in njegove ekipe, ustvari s prodajo letalskih vozovnic za slovenskega nacionalnega letalskega prevoznika Adrio Airyas. V ta posel smo pred dvema letoma vložili 800 tisoč evrov, do danes pa se nam je polovica že povrnila.

Veliki projekti so pogosto deležni velikih pohval in tudi kritik. Kako komentirate kritike na račun investicije v Rusiji?

Ideja o vstopu koncerna na ruski trg je dozorevala nekaj let. Z njo so se ukvarjali že moji predhodniki. Trg Ruske federacije je eden od najbolj perspektivnih, to je dejstvo. Posebno veliko povpraševanje je po celovitih logističnih rešitvah, zato smo se odločili za gradnjo logističnega

Na logističnem terminalu v Čehovu smo do zdaj pretovorili prek 52 tisoč avtomobilov. Prihodki so za 85 odstotkov presegle načrtovane in bodo visoki tudi v prihodnje. Na avtomobilskem terminalu naj bi bili letno med 6 in 7 milijonov evrov, pri skladiščenju med 5 in 6 milijonov evrov, pri železniškem transportu okrog 50 milijonov evrov in na kopenskem terminalu med 2 ter 3 milijoni evrov. Nedefinirani so še prihodki od carinjenja. S takšnim poslovanjem se nam bo investicija povrnila še prej kot v 12 letih.

centra v mestu Čehov. V Rusiji letno prodajo dva milijona novih avtomobilov, narejenih na zahodu, v Združenih državah Amerike in v ruski enklavi ob Baltiku – v Kaliningradu. Zato se nam je zdel posel za avtomobilsko logistiko velika priložnost.

Kritike na račun tega projekta so povezane predvsem z njegovo finančno platjo. Po prvotni študiji je bil namreč ocenjen na 61,5 milijona evrov. Nato pa smo morali zadostiti vsem nenadnim zahtevam našega strateškega poslovnega partnerja General Motors. Od nas so zahtevali asfaltiranje parkirnih površin, dodatno odvodnjavanje, jarek okrog parkirnišča, novo razsvetljavo, čistilno napravo, elektrifikacijo in plinifikacijo, 24-urno varovanje. To je investicijo seveda podražilo. Vendar je treba ob tem poudariti, da je družba General Motors naš pomemben partner, s katerim že dolga leta dobro sodelujemo. Zato smo vse njihove zahteve tudi upoštevali. Vrednost investicije sta podvojili tudi poveča-



Terminal v Rusiji bo letno ustvaril okrog 70 milijonov evrov prihodkov.

nje parkirne površine s 15 tisoč na 27 tisoč kvadratnih metrov in gradnja treh železniških tirov namesto enega. Kljub višjemu vložku bodo dobički investicije višji od prvotno načrtovanih. Za naš logistični center, ki bo predvidoma končan konec letošnjega leta, se že zanimajo druge družbe.

Sam v projekt močno verjamem kot predsednik uprave in tudi osebno. Prepričan sem, da je to za nas odlična priložnost za dober in dobičkonosen posel. To je bil tudi razlog, da smo kljub povišanju stroškov z izgradnjo logističnega centra nadaljevali. Ocenili smo, da bi bila prekinitve projekta nesmiselna. Prek ruskega trga bomo zares postali pomembni na globalnem logističnem trgu.

Veliko povpraševanje po avtomobilskih logističnih rešitvah v Rusiji zahteva razvoj celovitih logističnih storitev. Kako bomo kupcem to zagotovili?

Za nemoten prevoz avtomobilov na terminal in z njega bomo poskrbeli predvsem po železnici, del pa tudi po cesti. V Čehov že zdaj vsak dan pripelje sto tovornjakov in jih prav toliko odpelje. Kot sem omenil prej, smo za zagotavljanje potreb naročnikov namesto enega železniškega tira zgradili tri. Prav tako smo že vzpostavili železniško povezavo z Luko Koper, po kateri se bo v Moskvo letno pripeljalo 75 tisoč vozil oziroma med 300 in 400 vlakov. Dodatnih 200 vlakov s 50 tisoč avtomobili različnih znamk pa bo prispelo še iz Kaliningrada. Prav tako se že pogovarjamo o tem, da se vagoni ne bodo vračali prazni v Slovenijo.

Logistični center v Čehovu ima že zdaj, ko še ni dokončan, bistveno višje prihodke od napovedanih.

Tako je. Na terminalu smo od sredine septembra lani do aprila letos pretovorili prek 52 tisoč avtomobilov. Prihodki so za 85 odstotkov presegle načrtovane in bodo visoki tudi v prihodnje. Na avtomobilskem terminalu naj bi letno ustvarili med 6 in 7 milijonov evrov. Skladiščenje naj bi ustvarilo med 5 in 6 milijonov, železniški transport pa še dodatnih 50 milijonov. Od 2 do 3 milijone evrov naj bi znašali prihodki kopenskega terminala. Skupno načrtujemo okrog 70 milijonov evrov prihodkov. Nedefinirani so le še prihodki od carinjenja. S takšnim poslovanjem se nam bo investicija povrnila prej kot v 12 letih. In tudi to je eden od razlogov, zakaj tako trdno stojim za odločitvijo uprave o nadaljevanju gradnje. Kljub nestrinjanjem nekaterih.

V minulem letu smo veliko pozornosti namenili izobraževanju zaposlenih in usklajevanju nove kolektivne pogodbe. Čemu se bomo posvetili letos?

Vsaka družba je sestavljena iz posameznikov. K uspehu ali neuspehu pripomore vsakdo. To, da je naš koncern uspešen, je zasluga vsakega od 2.671 zaposlenih. Zato se tako jaz kot ostali vodilni trudimo za čim boljše sodelovanje. Intereuropa je namreč velik sistem, zato je pomembna predvsem komunikacija. Sam sem vedno zaupal sodelavcem in verjamem v

svojo ekipo. Tudi zato se bomo v prihodnje trudili, da bodo delovne razmere v koncernu čim boljše, zaposleni pa zadovoljni.

Novo poslovno leto prinaša nove izzive. Kaj nas čaka v prihodnje?

Letos bomo še več pozornosti namenili tesnejši povezanosti družb v



Prvi avtomobili so bili na terminalu parkirani septembra 2007.

koncernu in večji produktivnosti. Osredotočili se bomo na nadaljnji razvoj avtomobilske in kontejnerske logistike. Naslednji korak bo zato širitev nekaterih logističnih centrov, tako da bodo v njih tudi kontejnerski terminali. Naše konkurenčne prednosti ostajajo sinergije med družbami znotraj koncerna, profesionalen odnos do kupcev in naša 60-letna tradicija. In te prednosti bomo krepili.

Razvojna strategija koncerna Intereuropa do leta 2011 in njeno uresničevanje

Zastavljeni cilji	Uresničevanje ciljev do leta 2007
Pridobivanje novih poslov, zadržanje obstoječih in izboljšanje poslovnih rezultatov	Širitev voznega parka, povečevanje prihodkov od prodaje in dobička iz poslovanja, krepitev vrednosti delnice, povečevanje produktivnosti.
Postati najuspešnejše logistično podjetje v jugovzhodni Evropi	Širitev poslovne mreže na nove trge, utrjevanje na že obstoječih trgih, razvoj novih storitev in širitev ponudbe.
Zagotavljanje celovitih logističnih storitev	Zagotavljanje prevozov in skladiščenja vseh vrst blaga, ne glede na velikost in razdalje.
Uveljavljanje Intereurope kot evropske blagovne znamke	Obvladovanje blagovnih tokov med državami nekdanje Jugoslavije, povezovanje srednje Evrope z jugovzhodno in vzhodno.
Vlaganje v infrastrukturo in tehnološki razvoj	Investicije v skupni vrednosti prek 150 milijonov evrov.
Oblikovanje »Globalnega logističnega centra« z Luko Koper in Slovenskimi železnicami	Odlično projektno sodelovanje z obema družbama na področju manipulacije in prevoza avtomobilov.

Osvajanje ruskega trga avtomobilske logistike

Koncern Intereuropa je na ruskem trgu prisoten že vrsto let. Pred dobrim letom smo naš položaj še utrdili. Z nakupom 45 hektarjev velikega zemljišča smo naredili prvi korak k eni od naših največjih investicij – izgradnji logističnega centra v kraju Čehov, ki bo predvidoma končan letos. Danes je osnovna naloga tega centra opravljanje avtomobilske logistike, ki zajema skladiščenje in posredovanje pri prevozu avtomobilov. V prihodnje pa bo možno na terminalu opravljati tudi servisne storitve za vozila in carinske postopke ter skladiščiti različne vrste generalnega tovora. Med dejavnosti logističnega centra bodo vključene tudi storitve posredovanja in organizacije cestnih ter železniških prevozov, organizacija distribucije blaga in podobno. S tem bomo povečali obseg poslovanja našega koncerna na trgih vzhodne Evrope, prek terminala pa bomo imeli tudi več možnosti za upravljanje in povezavo blagovnih tokov med jugovzhodno ter vzhodno Evropo.

Za izgradnjo logističnega centra v Rusiji smo se v Intereuropi odločili zaradi velikega potenciala tamkajšnjega trga, saj gre za eno od največjih držav na svetu, ki se naglo razvija. Kupna moč 170-milijonskega prebivalstva stalno narašča, viša se življenjski standard. Razmere so ugodne tudi z vidika razvoja gospodarstva, saj je širitev Evropske unije omogočila lažji pretok blaga, okreplil se je pomen V. evropskega prometnega koridorja. Ob tem se povečuje tudi povpraševanje po logističnih storitvah. Vendar kupci postajajo vse bolj zahtevni, želijo celovito ponudbo, ki vsebuje vse logistične storitve na poti blaga od začetnega do končnega porabnika. Prav to jim bomo v prihodnje ponujali prek našega novega logističnega centra Moskva-Čehov.

Razvojni zagon v Čehovu

Gradnja logističnega centra v Čehovu, ki je le 42 kilometrov oddaljen



Avtovlaki iz Kopra, namenjeni v Rusijo

od ruske prestolnice, se je začela lansko poletje.

Logistični center v kraju Čehov je od Moskve oddaljen 42 kilometrov. Stoji na strateški poziciji, ob pomembnih transportnih poteh, med katerimi je najpomembnejša povezava ruskega glavnega mesta z ukrajinsko prestolnico – mestom Kijev.

Do jeseni je že bil usposobljen del avtomobilskega terminala, ki je 17. septembra sprejel prva vozila. V izredno kratkem času smo asfaltirali 27 hektarov površine, postavili ograjo, uredili začasno razsvetlavo in s posebnimi izkopi zagotovili odvojnjanje. Trenutno lahko avtomobilski terminal sprejme okrog 11.000 avtomobilov in 100 tovornjakov. Ko bo investicija končana, pa bo terminal lahko sprejel od 15.000 do 16.000 avtomobilov.

Poslovni rezultati avtomobilskega terminala so že zdaj, ko še ni v celoti dokončan, zelo dobri. Poslovanje logističnega centra je bistveno nad načrtovanim – v prvih mesecih poskusnega delovanja so bili načrti preseženi kar za 85 odstotkov. Fluktuacija v prihodu/odhodu je okrog 500 avtomobilov na dan. To potrjuje, da smo se z intenzivnejšim vstopom na ruski trg odločili prav. Sicer pa smo ocenili, da bodo skupni prihodki iz poslovanja iz vseh dejavnosti logističnega centra, ob celovitem delovanju terminala, v naslednjih letih znašali okrog 70 milijonov evrov na leto.

Kljub temu, da so trenutno osnovne naloge terminala sprejem, skladiščenje in priprava avtomobilov za nadaljnjo distribucijo, bo v prihodnje na njem možno skladiščiti tudi različne vrste drugega blaga. V izgradnji sta namreč 24.000 kvadratnih metrov veliko skladišče za generalne tovore in carinsko skladišče, v izmeri 4.700 kvadratnih metrov. Obe skladišči naj bi bili predvidoma končani do konca leto-



Razkladanje avtomobilov na terminalu Moskva-Čehov.

šnjega leta. Poleg omenjene infrastrukture bodo na terminalu tudi upravna stavba, mehanična delavnica za hitri servis kamionov, bencinski servis in tehničnica za kamione. Logistični terminal bo opremljen s čistilno napravo, transformatorjem, video nadzorom in razsvetljavo za osvetlitev celotne površine. Intereuropa v Rusiji deluje že več let. Sprva smo sodelovali z lokalnimi kooperanti, nato pa je predstavništvo v Moskvi leta 2000 postalo samostojno podjetje. Usmerilo se je v krepitev stikov med slovenskimi in ruskimi podjetji ter izvajalo špediterske storitve posredovanja pri kopenskih prevozi. Poleg upravljanja z lastnim voznim parkom, ki premore 30 tovornih vozil, je danes primarna naloga družbe

Nov logistični center v Rusiji pomeni za koncern Intereuropa širitev logistične ponudbe in povečanje obsega prodaje celovitih logističnih storitev. Intereuropi se odpirajo nove možnosti za sodelovanje s podjetji, ki so že prisotna na ruskem trgu, in tudi s podjetji, ki se na ruski trg še le usmerjajo.

Intereuropa-East d.o.o. upravljanje z logističnim terminalom Moskva-Čehovu.

Do uspeha po železnici

Velika prednost našega logističnega centra Moskva-Čehov je direktna povezava z ruskim železniškim omrežjem. Trije železniški tiri so speljani do skladiščnih površin na terminalu, kjer je prek dveh razkladalnih ramp omogočeno nakladanje in razkladanje avtomobilov. Konec februarja smo vzpostavili redne železniške prevoze avtomobilov, namenjenih na ruski trg, ki iz Kopra prek madžarskega Tuzserja potujejo do našega terminala v Čehovu. Vsak vlak lahko prepelje od 160 do 180 avtomobilov do Tuzserja, kjer jih je zaradi različne širine železniških tirov preložiti

na vlak za Rusijo; ta pa lahko prepelje do končnega cilja skoraj dvakrat več avtomobilov. Do konca februarja je bilo iz Kopra po železnici prepeljanih že več kot 2.500 avtomobilov v Rusijo. Iz Luke Koper bomo tako predvidoma letno prepeljali v Moskvo 75.000 avtomobilov, ob tem pa načrtujemo še dodatnih 50.000 avtomobilov iz Kaliningrada.

Svoj položaj na vzhodnoevropskih trgih bomo v prihodnje utrjevali z gradnjo novih logističnih zmogljivosti in s transportnimi povezavami v drugih vzhodnoevropskih državah. Redno tedensko železniško povezavo med Koprom, ukrajinskim mestom Čop in Moskvo že pripravljamo, kmalu pa bo vse nared tudi za nov terminal v Čopu. Prek njega bomo lahko zagotovili zbiranje in prekladanje blaga iz vse Evrope in nekdanjega Jugoslavije, ki bo namenjeno trgov nekdanjega sovjetskega bloka. Prek terminala v Čopu bomo vzpostavili tudi nove transpor-

Nekaj zanimivih števil, povezanih z logističnim centrom Moskva-Čehov:

- Skupna površina logističnega centra: 45 hektarov
- Sedanje asfaltirane površine za skladiščenje avtomobilov: 27 hektarov
- Sedanja zmogljivost avtomobilskega terminala: 11.000 avtomobilov in 100 kamionov
- Skupno število skladiščenih avtomobilov od septembra 2007 do konca aprila 2008: 52.000 avtomobilov
- Trenutno v izgradnji: skladišče (24.000 kvadratnih metrov) in carinsko skladišče (4.700 kvadratnih metrov)
- Končna zmogljivost avtomobilskega terminala: od 15.000 do 16.000 avtomobilov na enkrat
- Predvideni pretovor vozil v letu 2008: prek 150.000 avtomobilov

tno-blagovne povezave, kot sta kombiniran prevoz kontejnerjev s Kitajske prek Kopra do Moskve ter prevoz sadja in zelenjave iz Izraela, prav tako prek Kopra do Moskve.

Razmere na avtomobilskem logističnem trgu

Avtomobilska logistika se v zadnjem desetletju naglo in dinamično razvija. Z odpiranjem novih proizvodnih trgov v Aziji in s povečanim povpraševanjem po vozilih v Južni Ameriki ter v vzhodnoevropskih državah (predvsem v Rusiji in Turčiji) se na globalnem trgu pojavlja velik pritisk na logistična podjetja in pristaniške operaterje. Posledica je prezasedenost skladiščnih površin v specializiranih pristaniščih in pomanjkanje skladiščnih površin na kopenskih terminalih. Največji svetovni proizvajalci zato selijo proizvodnjo bližje potrošniškemu trgu in odpirajo proizvodne obrate v srednji ter vzhodni Evropi. Pretovor vozil narašča v skoraj vseh največjih evropskih pristaniščih, kjer se zaradi tega soočajo s pomanjkanjem prostora. V Evropi je največ takšnih terminalov na severu, zato postajajo za proizvajalce in distributerje vse bolj aktualni in zanimivi terminali v Sredozemlju in ob Črnem morju.

Poslovni dogodek ob prevzemu družbe Zetatrans A.D. Podgorica

Po jesenskem kapitalskem prevzemu družbe Zetatrans A.D. Podgorica s strani koncerna Intereuropa, je 16. januarja 2008 v Podgorici potekala skupščina družbe, na kateri je bil imenovan nov odbor direktorjev. Za predsednika je bil imenovan Vado Keranovič, za njegovega namestnika Žarko Markovič, za člana pa Anton Turk. Sprejete so bile tudi manjše formalne spremembe statuta družbe. Odbor direktorjev je naslednji dan imenoval Emila Ugrina, dolgoletnega sodelavca Intereurope, za novega izvršnega direktorja družbe Zetatrans A.D.

Ob tej priložnosti smo v Službi za odnose z javnostmi s pomočjo Emila Ugrina v Podgorici organizirali poslovni dogodek - novinarsko konferenco za medije in družabno srečanje za poslovne partnerje ter predstavnike lokalnih oblasti. Dogodek je imel dva namena:

- obvestiti širšo javnost o dejanskem prevzemu družbe Zetatrans A.D. in
- predstaviti poslovnim partnerjem in predstavnikom lokalnih oblasti novo Intereuropino investicijo v Črni gori, izpostaviti storitve, ki jih bo družba ponujala na tem delu jugovzhodne Evrope, ter razkriti predvidene načrte, povezane s prevzeto družbo.

Na novinarski konferenci so bile prisotne vse pomembne nacionalne televizijske hiše, prišli so vsi povabljeni predstavniki črnogorskih medijev kot tudi dopisniki pomembnejših slovenskih medijskih hiš. Po dogodku so sledile številne pozitivne objave. V zadnjem delu novinarske konference smo podelili tudi simbolični ček prejemnikom donacije. Tako družba Intereuropa d.d. kot družba Zetatrans A.D. sta želeli izraziti naklonjenost lokalnemu okolju, zato sta skupaj podarili 10.000 evrov otroškemu



Novinarska konferenca v Podgorici z leve proti desni: predsednik odbora direktorjev Zetatransa A.D. Vado Keranovič, namestnik predsednika uprave Intereurope d.d. Zvezdan Markežič, predsednik uprave Intereurope d.d. mag. Andrej Lovšin in namestnik predsednika odbora direktorjev Zetatransa A.D. Žarko Markovič

Priprave na poslovni dogodek smo začeli že v novembru 2007. Morali smo pripraviti in uskladiti sezname povabljenih oseb iz Slovenije in Črne gore, zagotoviti prisotnost častnih gostov, pripraviti vabila za novinarje in poslovne partnerje, zagotoviti čim večje število novinarjev, urediti prevoz in namestitve za goste, pripraviti prostor za dogodek, napisati scenarij za novinarsko konferenco in družabno srečanje, določiti primeren promocijski material, pripraviti gradivo za novinarje, zagotoviti prevode, urediti tehnično pomoč ter poskrbeti za številne podobne malenkosti. Med pripravami in koordinacijo je bilo treba neprestano usklajevati spremembe, program prilagajati novim zahtevam, upoštevati lokalne običaje, občasno pa tudi kaj improvizirati. Ker so to značilnosti, ki spremljajo skoraj vsak tak dogodek, smo se nanje vnaprej pripravili in dogodek zato uspešno izpeljali.

zavodu Komanski most v Podgorici ter Inštitutu za bolesi djece kliničkog-bolničkog centra Podgorica. Pred kulturnim programom sta goste nagovorila mag. Andrej Lovšin in Žarko Markovič, nato pa sta sledila še pozdravna govora častnih gostov Jerneja Videtiča, veleposlanika Republike Slovenije v Črni gori, in prof. dr. Vujice Lazoviča, podpredsednika vlade Republike Črne gore za ekonomsko politiko. Sledil je kulturni program, kjer so povabljeni lahko v neformalnem ozračju poklepetali s predstavniki družb Intereuropa d.d. in Zetatransa A.D.

Borut Maraž
Služba za odnose z javnostmi

Nova podružnica v južni Nemčiji

V začetku leta 2008 je Intereuropa Nemčija – Intereuropa Transport & Spedition GmbH razširila svoje poslovanje in ustanovila novo podružnico v južni Nemčiji.

Nova podružnica je bila z namenom boljšega oskrbovanja regionalnih strank odprta 1. januarja 2008 v Stuttgartu.

Stuttgart ni bil po naključju izbran za kraj, kjer se bo nahajala. To mesto je bilo izbrano zaradi gospodarskih vidikov in drugih koristnih prednosti. Je namreč prestolnica pokrajine Baden-Württemberg, ki je tretja največja v Nemčiji (večji sta le pokrajini Ruhrgebiet in Berlin-Brandenburg) in zagotavlja potrebno infrastrukturo kot tudi pomembne potencialne poslovne partnerje. »Poleg svetovnih poslovnih sistemov, kot so Daimler, Porsche, Bosch, Hewlett-Packard, Kodak in IBM, zajema industrija v Stuttgartu in njegovi okolici skoraj 1500 srednje velikih družb,« je dejal **Sven Thomas Scheer**, generalni direktor podjetja Intereuropa Transport & Spedition GmbH.

Seveda se vsa ta podjetja ne uvrščajo med aktivne izvoznike, toda možnost vzpostavljanja novih partnerstev in pridobivanja strank je v tako pomembnem gospodarskem območju večja.

Ključ nove podružnice je bil na začetku leta predan operativnemu direktorju, **Gerald Scheitu**. Po načrtih naj bi slednji takoj začel delati s svojo ekipo, da bi znamko Intereurope bolje spoznali na jugu Nemčije. »Vzpostaviti novo podjetje in se uveljaviti na trgu je že od nekdaj izziv. Veselimo se te naloge, s katero bomo podprli delovanje skupine v Nemčiji in okrepili

naš položaj na nemškem trgu,« sta se strinjala Sven Thomas Scheer in Gerald Scheit.

Seveda bo trajalo, da si pridobimo dober položaj na izjemno konkurenčnem trgu ponudnikov logističnih in špediterskih storitev. Vendar pa Intereuropa Nemčija meni, da ima zahvaljujoč voznemu parku skupine, ki vključuje več kot 600 vozil, in z logističnim terminalom, ki pokriva več kot 220.000 kvadratnih metrov, realne možnosti, da se uveljavi na trgu.

»Nenazadnje bo prevladala kakovost naših storitev,« je zaključil Sven Thomas Scheer. Sam se zanaša na vizijo in poslanstvo skupine, ki temelji na »zanesljivosti, hitrosti, varnosti in konkurenčnih cenah« od samega začetka.



Operativni direktor družbe Intereuropa Transport & Spedition GmbH Gerald Scheit in njen generalni direktor Sven Thomas Scheer

Sven Thomas Scheer

09 Avstrija

Nova družba v Avstriji

Intereuropa je bila med leti 2004 in 2008 prisotna na avstrijskem trgu prek svoje povezane družbe Scneider & Peklär GmbH s sedežem na Dunaju in poslovno enoto v Gradcu. Družba je na območju Dunaja opravljala izključno storitve zbirnega kosovnega prometa za zahodnoevropske države. Ker družba ni dosegla pričakovanih poslovnih rezultatov, se je vodstvo odločilo, da zaustavi poslovanje in januarja 2008 objavilo stečaj podjetja. Ocenilo je, da sanacija poslovanja in nadaljnja vlaganja v družbo, ne bi prinesla zelenih rezultatov in njene pričakovane integriranosti v koncern.

Kljub temu pa nismo obupali nad avstrijskim trgom. Zaradi njegove pomembnosti, blagovnih tokov prek Avstrije in zagotavljanja zanesljive podpore družbam koncerna, se je vodstvo Intereurope namreč odločilo,

da ustanovi novo družbo. Njena ključna področja delovanja bodo polni in delni nakladi v cestnem prometu med Avstrijo in državami zahodnega Balkana, Rusije, Ukrajine ter ponudba nekaterih produktov interkontinentalnega prometa. Nova družba bo sodelovala in nudila komercialno podporo ostalim družbam v koncernu, kar prejšnji ni uspelo. Trenutno potekajo aktivnosti za registracijo družbe, ki naj bi začela poslovati konec maja.

Poslovni segment zbirnega prometa bo Intereuropa zagotavljala s sodelovanjem z vodilnim avstrijskim logističnim podjetjem na področju mednarodnega zbirnega prometa, ki bo preko svoje lastne mreže omogočal zanesljivo distribucijo zbirnih pošiljk po celotni Avstriji.

Bojan Novak

Tudi v Sarajevu z ISO standardom

Enaindvajsetega decembra 2007 je certifikacijska hiša SIQ potrdila, da ima Intereuopa RTC Sarajevo vzpostavljen in primerno vzdrževan sistem vodenja, ki izpolnjuje zahteve standarda ISO 9001:2000. Družba je tako postala peta članica koncerna z ISO certifikatom.

Začelo se je februarja 2007, ko je uprava koncerna analizirala možnosti, potem pa konec istega meseca sprejela odlok o vzpostavitvi projekta »Intereuopa RTC ISO 9001«. Projekt se je uradno začel 21. marca, in sicer z delavnico, ki sta jo vodila kolega **Dejan Memon** iz Kopra in **Goran Gavran** iz Zagreba.

Uprava koncerna nam je postavila ambiciozen rok: pridobiti certifikat do 31. decembra 2007. Predhodni 'rekord' v koncernu je bil v rokah družbe Interagent d.o.o., Koper, ki je sistem vodenja kakovosti vzpostavil v desetih mesecih. Devet mesecev, ki smo jih imeli na voljo, je bilo treba maksimalno izkoristiti. Vendar je bila naša prednost, da smo lahko uporabljali »know-how« drugih članic. Veliko so nam pomagali kolegi iz Intereuope, logističke usluge, d.o.o., Zagreb. Njihova Služba za organizacijo, informatiko in kakovost, na čelu z Goranom Gavranom, nam je dala na razpolago svojo celotno dokumentacijo, ki nam je bila za vzgled. Pri delu smo bili ves čas v elektronski navezi tudi z Dejanom Memonom, ki je odgovoril na vsako naše vprašanje in nam bil ves čas na voljo za obširnejše nasvete.



Interni presojevalci z leve proti desni: Damir Arapović, Belma Salić, Elmir Isović, Ameldin Ušanović, Elvis Pivić, spre-daj: Mirza Nikšić, Almina Sućeska, Damir Lonić in Muhamed Šikarić

Oblikovali smo projektno ekipo na čelu z direktorjem uprave in s sponzorjem projekta **Mehom Bavčičem** ter z izvršnima direktorjema **Rudolfom Kocjančičem** in **Nasufom Drinjakovičem**. Kocjančič je sodeloval kot predstavnik uprave za kakovost, Drinjakovič pa kot vodja projekta. Koordiniral je operativne obveznosti, ki so izhajale iz zahtev standardov.

Za kakovostno šolanje zaposlenih v Intereuopi RTC Sarajevo je bila zadolžena družba Qualitass iz Avstrije. Izkušnje njihove predstavnice v BiH **Šemse Suljagić** so nam pri projektu zelo pomagale.

Z lastnim softverjem

Čeprav smo imeli možnost prevzeti eno izmed obstoječih programskih rešitev za vodenje dokumentacije, smo se odločili, da bomo razvili lastno. Aplikacijo smo v celoti razvili znotraj nedavno vzpostavljene lastne Službe za informatiko in kakovost. Kolega **Elmir Isović** se je posebej izkazal s svojo ustvarjalnostjo in na podlagi dobljenih podatkov naredil odličen ISO portal. Vendar se ni ustavil tu, ampak je razvijal aplikacije za vodenje reklamacij, neusklajenosti, ponudb in transporta.

Morda je največje breme padlo na Službo za pravne in kadrovske zadeve, na čelu z **Amilo Čatović-Hrustanović**, ki je skrbela za usklajevanje obstoječe dokumentacije z zahtevami ISO standarda. Ambiciozni in zavzeti zaposleni so to razumeli kao prilžnost za »pospravljanje hiše«, zato so analizirali celotno pravno dokumentacijo družbe ter jo predelali in uskladili z zahtevami standarda. Oblikovali so matrico odgovornosti in pristojnosti, poslovnik o delu ter veliko pravilnikov, pogodb in navodil za delo. Velik del posla je opravila **Almina Sućeska**, vodja prodajne službe, ki je poleg vseh aktivnostih v ključnih trenutkih prevzemala tudi dodatne naloge, da bi bilo delo opravljeno kakovostno in hitro. Posebno priznanje gre vodjem procesa, ki so poleg svojih rednih nalog za uresničitev načrta dokumentirali procese, navodila in cenike ter izpolnili vse zahteve standarda.

Ta projekt je bil odličen primer sodelovanja med izkušenimi zaposlenimi in novimi mladimi kadri. Posebej je treba izpostaviti interne presojevalce, ki so po končanem usposabljanju že pri svoji prvi obveznosti pokazali veliko znanja. Zato lahko z gotovostjo trdimo, da projekt brez njih ne bi uspel. Pri tem smo bili deležni vsestranske pomoči Dejana Memona in Gorana Gavrana. Na prvi interni presoji so presojevalci odkrili 26 neskladnosti, posledica tega pa je

bilo hitro uvajanje izboljševalnih in varovalnih ukrepov. Zahvaljujoč tako 'strogi' interni presoji nam je uspelo odpraviti vse večje pomanjkljivosti pred uradno certifikacijo.

Ko se je projekt bližal koncu, je delo postajalo vse bolj intenzivno. V določenem trenutku smo celo začeli dvomiti, ali nam ga bo uspelo pravočasno končati, zato smo upravo koncerna zaprosili za odlog. Vendar nas je gospod Markežić prepričal, da roke lahko izpolnimo, direktor Bavčič pa nas je ves čas podpiral in verjel v nas. Prav tako nam je obljubil vso podporo uprave. Vse to nas je spodbudilo, da smo se še bolj posvetili ISO standardu.

Delali smo dolgo po koncu delovnega časa, ob vikendih, v službi in doma, pogosto tudi do zgodnjih jutranjih ur. Gnala nas je želja, da v kratkem času, ki smo ga imeli na voljo, naredimo čim več. Ta obremenitev pa je bila izničena z razburljivostjo skorajšnjega zaključka projekta, kar nas je spodbujalo, da smo do konca ohranili intenziven ritem dela.

»Sijajno opravljeno delo«

Končno je prišel čas za certifikacijo. Ko je ekipa SIQ-a 17. decembra ob 17. uri prispela na prvi sestanek s člani uprave in predstavniki za kakovost, je malce zategnjeno vzdušje poznavalsko sprostil izkušeni **Marko Kiauta**, in sicer tako, da je certifikacijo predstavil kot skupni konstruktivni pogovor o družbi. Vzdušje je hitro postalo tako sproščeno, da je gospod Kiauta priznal, da se je odrekal nekaterim predhodno pripravljenim šalam »za razbijanje ledu«. Trije dnevi certifikacije so hitro minili. Svoje bogate izkušnje sta s koristnimi priporočili posredovala **Jasna Mujagić-Stambol**, direktorica predstavništva SIQ v Bosni in Hercegovini, in **Željko Varunek**, ocenjevalec pripravnik SIQ. Njegovi predlogi so bili zaželeni, saj poleg funkcije Sekretarja občine Centar Sarajevo obenem opravlja tudi funkcijo predstavnika za kakovost te občine, ki je znana po dobri organizaciji. Dobili smo 21 priporočil,

najdena pa je bila samo ena neskladnost, ki smo jo odpravili že med ocenjevanjem.

Rezultat smo zaslutili že na zaključnem sestanku, vendar smo nestrpno čakali uradno potrditev. Dobili smo želeni odgovor in iskrene čestitke za, kot je dejal gospod Kiauta, »sijajno opravljeno delo«. Preostanek dneva smo preživeli sproščeno. Naslednji dan so se začeli prazniki in štiridnevni vikend je bil za projektni tim kot nalašč, da vsaj za hipec pozabimo ISO standard, s katerim smo se ukvarjali devet mesecev. Intereuopa RTC Sarajevo pa se zdaj ponaša z ISO logom na svojem memorandumu.



Čeprav smo dobili certifikat, se vsi zavedamo, da sistem vodenja kakovosti predstavlja veliko in trajno obveznost ter da ga je treba »vzgajati« in izboljševati, če želimo ostati v družbi najboljših.

Mirza Nikšić
Vodja službe za informatiko in kakovost
Intereuopa RTC d.d. Sarajevo

11 Novi trgi

Prvi korak proti libijskemu trgu

Glede na to, da v zadnjih letih trgovinska menjava med Bosna in Hercegovina in Libijo narašča, je vse več bosensko-hercegovskih družb, ki so izvozno usmerjene proti tej komaj 'odprti' državi. Zato je nadzorni odbor Intereuope RTC d.d. sprejel Odlok o raziskovanju libijskega trga in naložbenih možnostih na njem, s ciljem nudenja celovitih logističnih storitev.

Predsednik uprave družbe Intereuopa RTC d.d., Meho Bavčič, ja obiskal Libijo, kjer se je s pomočjo predstavnikov bosenskih družb in ambasadorja Ferhata Šete pogovarjal s predstavniki libijske vlade. Potrdil je, da je poslovanje z Libijo zelo zanimivo: »Po ukinitvi dvajsetletnih sankcij in sprejetju vladnega Zakona o tujih naložbah, s katerim se libijski trg liberalizira in omogoča vstop tujemu kapitalu, se odpira priložnost za tuje vlagatelje, s tem pa tudi za Intereuopo. Intereuopa lahko zdaj z neposrednimi naložbami ali

morebitnimi 'joint venture-om' omogoči nudenje logističnih storitev na območju celotnega Magreba in Daljnega vzhoda.«

Ekonomisti menijo, da obstajajo velike možnosti za razvoj pomorskega prometa, ki je za BiH tudi najbolj zanimiv. Gre namreč za najbolj optimalno obliko transporta med BiH in Libijo. Prav tako se nam prek te povezave odpirajo številne druge možnosti, kot so uvoz razsutega tovora (break bulk) iz Ukrajine in uvoz iz BiH ter drugih držav nekdanje Jugoslavije, ki so imele z Libijo pred vojno precej večjo trgovinsko menjavo.

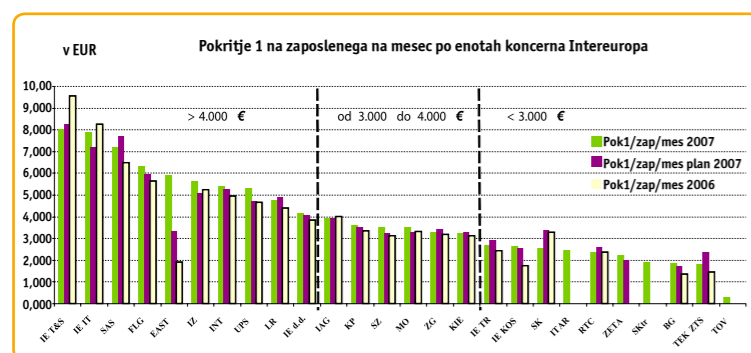
Z odprtjem Intereuopine poslovne enote v Libiji, bi se lahko odpirale možnosti za vključitev vseh članic koncerna Intereuopa v omenjeni posel, s čimer bi lahko zagotovili povečanje vseh vrst storitev na libijskem trgu.

Norma Hasagić
Intereuopa RTC d.d. Sarajevo

Uspešno zaključili leto 2007

Koncern Intereuropa

Leto 2007 se bo v zgodovino koncerna zapisalo kot leto največje širitve poslovanja zunaj Slovenije. Zgradili smo novo skladišče v logističnem centru v Dobanovcih (Srbija) in logistični center v Samoborju (Hrvaška). Izgradnja naše največje investicije, logističnega centra v Čehovu pri Moskvi, je v polnem teku in v zadnjem trimesečju leta 2007 smo tam že začeli opravljati prve storitve za naše stranke. Prav tako pomemben segment, ki je zaznamoval lansko leto, je bil nakup črnogorskega logista Zetatrans A.D. Podgorica. Tako velika širitev poslovanja je vidna tudi skozi računovodske izkaze, saj so se sredstva v lasti koncerna Intereuropa v letu 2007 povečala za 40 odstotkov oziroma za 119 milijonov evrov in so konec leta 2007 znašala 409 milijonov evrov.



Lani smo uspešno sledili tudi cilju hitre rasti prodaje, saj smo dosegli 235 milijonov evrov čistih prihodkov od prodaje, kar je za 13 odstotkov več kot leta 2006 in za 1 odstotek nad načrtovanimi. Tako uspešno zasledujemo naš strateški cilj najmanj 10-odstotne letne rasti prihodkov od prodaje. Vsa poslovna področja so izboljšala prodajne rezultate iz predhodnega leta. V letu 2007 smo v koncernu Intereuropa ustvarili 26,5 milijona evrov čistega poslovnega izida, kar je skoraj trikrat več kot leta 2006 in za 2 odstotka pod načrtovano vrednostjo. Poslovni izid pred obrestmi, davki in amortizacijo (EBITDA) znaša 26 milijonov evrov, kar za 42 odstotkov oziroma za 7,7 milijona evrov presega rezultat leta 2006 in za 8 odstotkov načrtovano vrednost.

Enote koncerna Intereurope

V sklopu internega benchmarkinga na sliki prikazujemo doseženi kazalec Pok1/zap/mes (produktivnost), ki ga je posamezna enota prispevala h koncernu Intereuropa v letu 2007.

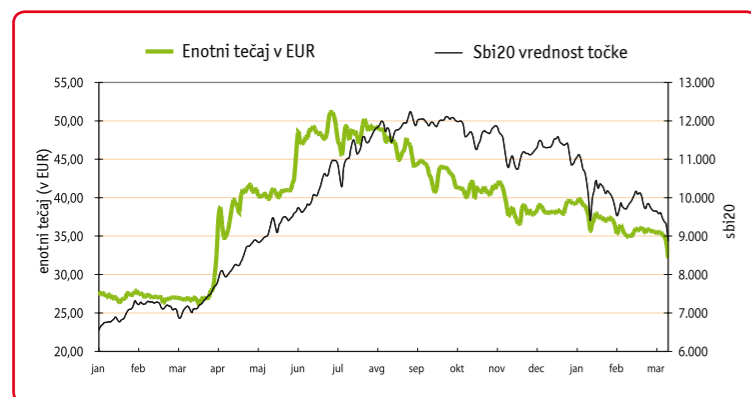
Mojca Stopar Simoneta,
Služba kontrolinga

12 Delnica

Delnica IEKG

Intereuropina delnica je v letu 2007 povečala svojo vrednost za 48,7 odstotka, SBI20 je v istem obdobju zabeležil 78,1-odstotno rast, SBI TOP pa 70,1-odstotna. Delnica IEKG je bila v tem letu med prometnejšimi delnicami na Ljubljanski borzi vrednostnih papirjev. Sklenjenih je bilo 8.168 poslov v vrednosti 70.398 tisoč evrov, kar je petkrat več kot v letu 2006.

Intereuropina delnica je vključena v sestavo Slovenskega borznega indeksa SBI20 in v prvi blue chip indeks Ljubljanske borze vrednostnih



Gibanje tečajev delnice IEKG in Slovenskega borznega indeksa SBI20 v obdobju od 3. januarja 2007 do 21. marca 2008

papirjev SBI TOP. V sestavo posameznega indeksa je vključenih 4.747.177 delnic IEKG.

V februarju objavljeni poslovni rezultati družb za leto 2007 niso pozitivno vplivali na rast delnic na borzi. Tako se vse od oktobra lani nadaljuje negativen trend. V prvih dveh mesecih je Slovenski borzni indeks SBI20 padel za 11,83 odstotka, indeks SBI TOP pa se je v istem obdobju znižal za 11,76 odstotka. Delnica IEKG je v omenjenih dveh mesecih izgubila 7,2 odstotka svoje vrednosti.

Prvih deset delničarjev Intereurope d.d. je imelo ob zaključku leta 2007 v lasti 60,2 odstotka delnic, kar je enak odstotek delnic kot na zadnji dan leta 2006. V letu 2007 se je zaupanje v delnico IEKG zelo okrepilo, saj je bilo v delniško knjigo na zadnji dan leta 2007 vpisanih za 1.269 delničarjev več kot ob koncu predhodnega leta. Število delničarjev se povečuje tudi v letošnjem letu. Na zadnji februarjski dan letošnjega leta je bilo v delniško knjigo vpisanih 5.966 delničarjev, kar je za 371 delničarjev več kot 31. decembra 2007.

Milena Kalc
Sektor za finance

Radi razvajamo stranke

S 1. januarjem 2008 je v filiali Kopenski promet in v filiali Interkontinentalni promet zaživel nov sistem skupne prodaje. Poudarek je na povezovanju prodajalcev iz obeh filial ter na bolj organiziranem in usklajenem prodajnem ritmu. S konsolidacijo prodaje želimo povečati pretok znanja in informacij, predvsem pa strankam ponuditi širšo paleto storitev Intereurope in pri tem boljše skrbeti za zadovoljstvo strank, pravi vodja prodaje v Intereuropi d.d. Damijan Veber, ki sta ga k sodelovanju povabila pobudnika novega sistema Divna Čelhar, izvršna direktorica uprave za poslovno področje Kopenski promet, in dr. Gregor Veselko, izvršni direktor uprave za Področje Interkontinentalni promet.

Uspešna prodaja in kakovostno upravljanje odnosov s strankami je prav gotovo najpomembnejši segment uspešnega podjetja. Šestdesetletna tradicija nam je prinesla veliko znanja, ki ga moramo še naprej nadgrajevati. Trg se namreč ves čas razvija in spreminja, zato moramo biti prilagodljivi, predvsem pa inovativni. Spreminjajo se tudi zahteve naših strank, ki povprašujejo po večji prilagodljivosti, zanesljivosti in profesionalnosti. Zato je pomembno, da smo na trgu aktivno prisotni in da znamo prisluhniti našim strankam. Tudi zato je lani začela dozorevati ideja o bolj organizirani skupni prodaji dveh filial. Prodajna aktivnost v filiali Kopenski promet in v filiali Interkontinentalni promet je od letos združena po eno streho, kar pomeni predvsem večjo



Divna Čelhar, izvršna direktorica uprave za poslovno področje Kopenski promet:

»V poslovnem področju Kopenski promet smo še posebej tesno povezani. Vsaka PE je samo en člen v verigi, sama pa lahko poskrbi le za odlično operativno izpeljan posel na lokaciji, kjer se nahaja. Pri zbirnem prometu ali nacionalni distribuciji so vse enote zelo odvisne druga od druge. Ena na primer blago prevzame, druga ga le manipulira, šele tretja pa dostavi kupcu. Prav zaradi naše vpetosti v skupen operativni proces smo želeli tudi enotno prodajno ekipo. Skupaj s filialo Interkontinentalni promet so prodajniki dnevno po vsej Sloveniji zdaj pod skupno taktirko vodje prodaje Damijana Vebra.

Tržne razmere narekujejo neizprosno boj za vsakega kupca. Trg je nepredvidljiv in le dobro pripravljena prodajna ekipa je kos vse zahtevnejšim kupcem. Kljub obdobju interneta je osebna komunikacija med prodajnikom in kupcem še vedno nepogrešljiva. Mnogim je velikokrat edini stik z našim podjetjem zgolj prodajnik, ki lahko pravo priložnost zazna le skozi 'kupčeve oči'. Kupca pa je težko pridobiti, a še težje ohraniti. Zato še posebej pazljivo skrbimo za ključne kupce in z novimi prodajnimi prijemi gradimo njihovo zaupanje ter zaznavamo njihove potrebe. Kakovostna storitev je pogoj za dolgoročno in učinkovito prodajo, dobro uigrana prodajna ekipa pa je garancija za doseganje zastavljenih finančnih ciljev. Ob zagotavljanju odlične operativne izvedbe bo naslednji korak vzpostavitev enotne prodajne ekipe v celotnem koncernu.«

usklajenost pri odnosih s strankami. »Če v enem tednu dva prodajalca, ki želita ponuditi različne produkte, načrtujeta obisk pri isti stranki, poskušamo njuna sestanka uskladiti tako, da stranko obiščeta samo enkrat. Naš cilj je namreč stranke čim manj obremenjevati, kljub temu pa jim predstaviti Intereuropo v celoti in ponuditi optimalne rešitve,« pravi Damijan Veber, ki je svoje organizacijske in prodajne izkušnje v Intereuropo d.d. »prinesel« iz UPS.

Po njegovih besedah je novi sistem evolucijska nadgradnja že obstoječega sistema prodaje. Predvsem je treba obdržati karizmo in dobro ime našega koncerna, ob tem pa poskrbeti, da prodajalci dobro poznajo naše produkte in jih strankam ponujajo na primeren način. »Prodajalci so ambasadorji našega produkta,« pojasnjuje Veber in dodaja, da moramo strankam dokazati, da je Intereuropa resen in dolgoročen partner. »Naš cilj je preprost: poskrbimo za rast naših strank, kar posledično pomeni tudi našo rast. Pri tem moramo strankam svetovati in pomagati s svojim znanjem in izkušnjami,« še poudarja Damijan Veber.

Sistem v praksi

Sistem organiziranosti in vodenja v prodaji se v praksi izvaja s pomočjo računalniške aplikacije, s katero vsak prodajalec vodi evidenco načrtovanih sestankov. Le-ta se sproti dopolnjuje in nadgrajuje, tako da nam služi kot zelo dobro orodje. Poleg tega si prodajalci skrbno beležijo tudi ostale podatke o stranki, kar pomaga tudi drugim prodajalcem. »S skupnim delom in s pravo ekipo bomo s trga prinesli veliko več izkušenj in idej,« pravi Veber. Ob tem pove, da je večji poudarek predvsem na sistemu za upravljanje odnosov s strankami (CRM - Customer Relationship Management), in sicer zaradi preprostega razloga: »Ker smo stranke vedno radi razvajali in jih želimo čim bolj razbremeniti«. Nenazadnje pa je med najpomembnejšimi cilji: »združevanje prodajalcev in oblikovanje trdne ter uspešne ekipe.«

Dr. Gregor Veselko, izvršni direktor uprave za poslovno področje Interkontinentalni promet: »Povezovanje prodaje na omenjenih področjih je le prvi korak pri vzpostavljanju skupnih prodajnih aktivnosti. Končni cilj je prodaja, ki bo vodena z ene točke in bo zagotavljala optimalno izkoriščenost prodajalcev ter povezanih sredstev. Zavedati se moramo, da se v procesu spreminjanja iz špediterskega podjetja v logistično podjetje pojavljajo potrebe po drugačnih prodajnih pristopih. Ne prodajamo več izoliranih produktov, pač pa povezane logistične rešitve, ki zahtevajo kompleksne prostorske in časovne premostitve. Prav možnost povezovanja različnih delnih rešitev v celovito in bolj kompleksno logistično rešitev postavlja koncern Intereuropa v boljši konkurenčni položaj. Prej kot bomo to spoznali v Sloveniji in ostalih državah, kjer smo prisotni, lažje bomo pridobivali tržni položaj, za katerega se borimo že 60 let.«

14 Šola vodenja

Intereuropina Šola vodenja

Po raziskavah zavzetosti in zadovoljstva zaposlenih, ki smo jih v večjih družbah izvedli v začetku leta 2007, smo med aktivnostmi za izboljšanje rezultatov, poleg uspešno zaključene prenove plačnega sistema in sistemizacije delovnih mest v Intereuropi d.d. ter nekaterih drugih aktivnosti, predvideli tudi ponovno izvedbo programa Intereuropine Šole vodenja. Program je namenjen vsem vodjem, ki z delom na svojih delovnih mestih vplivajo na učinkovitost zaposlenih, motiviranost timov in kakovost vzdušja v svojih enotah.

Z željo po poenotenju standardov na področju večin vodenja in motiviranja zaposlenih v koncernu smo v letošnjo skupino vključili 50 vodij iz različnih družb našega koncerna. Tako je nastala prijetna mednarodna skupina, ki poleg pomembnih znanj in pripomočkov s področja vodenja omogoča vodjem tudi usklajevanje vizije, mrežo koristnih osebnih poznanstev, občutek pripadnosti in identifikacijo s skupnimi cilji.

Program je oblikovan tako, da nudi popolno svobodo pri določanju časa študija (e-learning). Gradivo, testi in simulatorji so vodjem na voljo v slovenskem in angleškem jeziku. Med trajanjem vsakega od štirih modulov imajo vodje za kakršna koli vprašanja ves čas na razpolago strokovnjaka. Strokovnjaki – moderatorji spremljajo napredek vsakega udeleženca prek spletnega orodja. Na vnaprej sklicanih spletnih sestankih imajo udeleženci možnost neposredno izmenjati mnenja in sooblikovati teme, ki jih nato v štirih dvodnevih delavnicah preizkusijo še v praksi.

Vse navedene aktivnosti so razporejene čez vse leto, tako da so ob polni zasedenosti udeleženci čim manj dodatno obremenjeni.

Za vodje, ki so ali bodo omenjeni program uspešno zaključili, smo oblikovali tudi občasne poglavitne delavnice, ki tudi že potekajo.

Sposobnosti zaposlenih, motiviranost za poslovne rezultate in učinkovito timsko delo so pogoj za našo konkurenčnost in poslovni uspeh.

Petra Furlan Dodič,
Kadrovska služba Intereuropa d.d.



Udeleženci zadnje Šole vodenja

SAP HR - uspešno opravljena naloga

Na podlagi sklepa Uprave Intereurope d.d. smo lani poleti začeli uvajati SAP HR modul (informacijska podpora kadrovske funkciji in obračunu plač) v slovenskem delu koncerna. Nameni uvedbe v matični družbi so bili predvsem poenotenje informacijske rešitve podpornih procesov v koncernu, zmanjšanje možnosti napak pri prenosih iz ene informacijske rešitve v drugo ter integracija omenjenih podatkov na nivoju slovenskega dela koncerna brez programiranja vmesnikov ali dvojnih vnosov. Prvo fazo projekta smo zaključili z obračunom in izplačilom plač za januar 2008.

Prek SAP HR modula smo izplačali plače za vsa podjetja, za katera plače mesečno obračunavamo v Intereuropi d.d. To so Intereuropa d.d., Intereuropa Transport d.o.o., Interagent d.o.o., Intereuropa FLG d.o.o., Intereuropa IT d.o.o. in AC Interauto d.o.o., kar pomeni okrog 1.400 zaposlenih oziroma 6 različnih obračunskih sistemov. Dodatni cilji prve faze projekta so bili zagotovitev vseh funkcionalnosti in nastavitve modula Kadrovske evidence za Slovenijo, usposobljenost uporabnikov za delo z aplikacijo, integracija aplikacije z že obstoječimi SAP moduli in aplikacijo za vodenje delovnega časa.

Datum zaključka prve faze je imel tako veliko težo tudi z vidika sprememb v plačnem sistemu, ki so v Intereuropi d.d. začele veljati s 1. januarjem 2008.

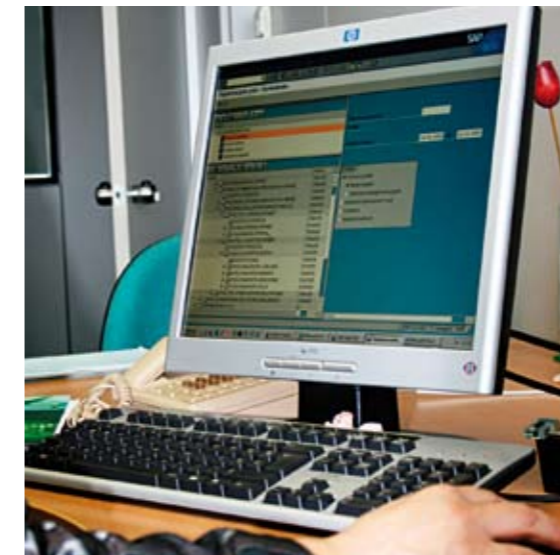
Uvedena rešitev je velika pridobitev za Intereuropo z vidika racionalizacije delovnega procesa obračuna plač, poenotenja dela operaterk v enotah in družbah, zmanjšanja stroškov vsakomesečnega tiskanja, razpošiljanja, obdelave in arhiviranja dnevnikov zaposlenih ter podvojenega vnosa podatkov. Nenazadnje smo zaradi načrtovanja tovrstne rešitve že pred leti zmanjšali število zaposlenih v Oddelku obračuna plač s štiri na tri zaposlene.

V naslednji fazi projekta SAP HR, ki bo trajala do konca letošnjega leta, nas čakata še:

- sinhronizacija SAP HR kadrovske evidence s Time & Space aplikacijo (avtomatski prenos podatkov o spremembah stroškovnega mesta zaposlenega, enote, podatkov o novozaposlenih in podatkov o prenehanjih) in z ostalimi SAP moduli ter
- vzpostavitev modulov Razvoja kadrov in Izobraževanja znotraj SAP HR modula ter z omenjenim podprojektom Time & Space povezana posodobitev kontrole pristopa v kopskem delu poslovne stavbe.

Zaradi sposobnih in zavzetih sodelavcev, članov projektne skupine z oddelka obračuna plač, Intereurope IT in kadrovske službe ter dobrega sodelovanja predvsem s sodelavci iz Sektorja za računovodstvo in Službe za kontroling, vemo, da nam bo uspelo.

Petra Furlan Dodič
Kadrovska služba, Intereuropa d.d.



Da bi se izognili nastajanju dodatnih stroškov pri obračunu plač po novem pravilniku, obstoječe informacijske aplikacije, ki so bile v uporabi do 31. decembra 2007, niso bile prilagojene. Prav tako nismo mogli nastavitev v novem SAP HR modulu prilagoditi staremu sistemu obračuna plač, saj bi tako v zelo kratkem obdobju nastajali dodatni stroški.

Kot podprojekt v okviru projekta implementacije nove informacijske rešitve SAP HR smo v tem času centralizirali in poenotili sistem registracije delovnega časa (Time & Space) v slovenskem delu koncerna in ga uspešno povezali s HR SAP modulom za obračun plač.

Zahvala za uspešno izveden podprojekt sodelavkam in sodelavcem, ki so pri njem sodelovali. To so operaterke na vseh lokacijah, ki so se v izredno kratkem času prilagodile precej velikim procesnim spremembam in se usposobile za učinkovito delo: **Nataša Ponikvar** in **Breda Vidonja** iz PE Ljubljana, **Majda Globočnik** iz PE Celje, **Dolores Ugrin** iz PE Koper, **Viktorija Potisk** in **Slavica Repolusk** iz PE Maribor, **Anita Vogrin** iz filiale Mejna odprava, **Lidija Radikovič** iz PE Dravograd, **Petra Smrekar** iz PE Jesenice, **Miranda Vengust** iz PE Sežana, **Irena Gale** iz filiale UPS, **Mojca Nowotny** in **Boštjan Toman** iz PE Brnik, **Tatjana Švab**, **Vera Kožar**, **Anka Cerkevnik**, **Karmen Bužinel**, **Nika Medveš** iz Intereurope Transport, **Đulijana Mekiš**, **Vesna Poles**, **Carmen Pahor**, **Svetka Jugovac**, **Sara Horvat**, **Martina Ugrin**, **Nataša Krajšek** iz sektorjev družbe, **Damjana Koblar** iz Intereurope IT, **Barbara Cergolj** iz AC Interauta, **Alenka Cerkevnič** iz Interagenta, **Andreja Cesar** iz Novega mesta in **Milja Vilič** iz Intereurope FLG, **Božo Lašič** iz PE Ljubljana, ki je s svojimi izkušnjami in znanjem pripomogel k poenotenju sistema vodenja delovnega časa in kontrole pristopa, **Igor Bevčič** iz Intereurope IT, ki je na noge postavil delovanje centraliziranega sistema, ter zunanji sodelavec iz podjetja Špica d.o.o. iz Ljubljane, ki so bili izredno strokovno usposobljeni in prilagodljivi.

Brez zimskega spanja na projektu ISPRO

Po jesenskih aktivnostih, o katerih smo pisali v decembrski številki Interglasa, smo v zimskih mesecih na projektu ISPRO nadaljevali s testiranjem in parametrizacijo aplikacije za področji avio in kopenskega prometa. Leto 2008 smo začeli z intenzivnimi pripravami na izobraževanje končnih uporabnikov na področju vnosa naročila v aplikacijo WexVS.

Konec decembra smo v Ljubljani izvedli usposabljanje ključnih uporabnikov s poslovnega področja Kopenski promet za vnos pogodb in tarif. Na delavnici, ki jo je vodil **Kristijan Loganes**, so bili predstavljeni različni modeli obračunov in primeri vnosa cen zbirnega prometa.

Prevedli in izdelali smo navodila za uporabo modula COM (Upravljanje naročila) ter usposobili tri trenerje. **Andrej Špehar** iz Maribora, **Božo Lasič** iz Ljubljane in **Borut Novak** z Jesenic so svojo vlogo vzeli zelo resno in profesionalno. Pripravili so gradivo za enodnevne delavnice in nekaj primerov za domačo nalogo. Vsi udeleženci so dobili vaje za vnos in potrditev naročila, ki so jih morali narediti v petih delovnih dneh od opravljenega usposabljanja. Pri izobraževanju je pomagal tudi sodelavec iz Intereurope IT d.o.o. **Uroš Savarin**. Kot trener pa se je dodatno vključil **Domen Mežnar**, ki je izobraževal svoje sodelavce v PE Koper.

Po dobrem mesecu se je prvi zaključil sklop izobraževanja, ki je potekal med 12. februarjem in 6. marcem. Usposabljal se je 274 končnih uporabnikov iz filiale Kopenski promet, o opravljeni domači nalogi pa jih je poročalo 199. V tem obdobju so sodelavke in sodelavci v aplikacijo WexVS vnesli 1.902 naročila.

Andrej Špehar je po končanem izobraževanju v svojem poročilu zapisal: »Na splošno je odziv zelo ugoden, tudi po opravljenem izobraževanju in testiranju na delovnih mestih. Mnenje je enotno: aplikacija je dobra, le navaditi se je treba nanjo.« Skupaj pa ugotavljamo, da imamo največ težav z razumevanjem internih bremenitev (odobritev stroškov).



Izobraževanje v Sežani, 22. februarja 2008

Trenutno smo v Intereuropi navajeni na t.i. PK-je, ki jih v novi aplikaciji ni več v takšni obliki, kot smo jih poznali do zdaj.

Celotna ekipa zasluži pohvalo za uspešno izvedeno usposabljanje, ki je bilo izjemno naporno, še posebej, ker je trajalo nekaj tednov zapored.

Poleg izobraževanja, ki je bilo eno od obsežnejših aktivnosti, so na ISPRO v tem obdobju potekale še številne druge aktivnosti: testiranje vmesnikov (predvsem s SAP-om), dopolnjevanje aplikacije za izva-

janje carinskih postopkov, vnos pogodb, in podobno. V začetku februarja smo aplikacijo predstavili vodjem poslovnih enot filiale Kopenski promet oziroma vodjem oddelkov domačega in mednarodnega prometa. Na dodatnem sestanku zadolženih za mednarodni promet pa so obravnavali še odprta vprašanja, povezana z novo informacijsko rešitvijo s poudarkom na obvladovanju internih in prodajnih cen.

V marcu smo gostili tudi sodelavce iz sarajevske Intereurope RTC d.d. Mirzi Nikšiču in Elmirju Isoviču smo predstavili delo na projektu ISPRO, delovanje aplikacije in izhodišča za vzpostavitev projekta informatizacije njihove družbe.

Uroš Koželj
Ornela Stepančič



Zadolženi za mednarodni promet v Kopru, 19. februarja 2008

Pravilno zapakirano, varno dostavljeno!

Najboljše zagotovilo za hitro in kakovostno dostavo je pravilno zapakirana pošiljka. Tega se pri UPS zavedamo že dolgo, zato za svoje stranke večkrat pripravimo brezplačne delavnice pravilnega pakiranja. Ena od njih je bila tudi v začetku februarja na Brniku, kjer se je zbralo 30 udeležencev. Mednarodni svetovalec za pakiranje pri UPS Europe Region Security&PI Department iz Nemčije in vodja delavnice Gordan Pal nam je pokazal, katere embalaže so najbolj primerne in kako se predmeti pravilno zaščitijo pred prevozom.

V UPS dnevno po vsem svetu dostavimo več kot 15 milijonov paketov, naš cilj pa je, da so vse pošiljke dostavljene pravočasno in nepoškodovane. Zato morajo biti paketi pravilno pakirani, blago v njih pa ustrezno zaščiteno. Skoraj 60 odstotkov vseh poškodb med prevozom pošiljk je namreč posledica neprimerne izbire ali uporabe embalaže, vzroka za 70 odstotkov vseh nedostavljenih pošiljk pa sta neustrezno pakiranje in naslavljanje. Prav zaradi tega v UPS svojim strankam omogočamo brezplačne delavnice pakiranja, v katerih se naučijo izbrati pravo embalažo ter pravilno naslavljanje in zaščititi pošiljke. »To je za stranke dodatna vrednost, saj se naučijo nekaj



Udeleženci so z zanimanjem poslušali mednarodnega strokovnjaka Gordana Pala.

novega, nam pa je omogočena bolj kakovostna dostava, saj pravilno zapakirane pošiljke pomenijo bolj varno in kakovostno dostavo,« pravi **Aljoša Jerič** iz UPS Slovenija.

V UPS kakovostno dostavo zagotavljamo z visokimi merili, kot so:

- minimalen človeški napor pri prenašanju paketov,
- tehnološki razvoj (uporaba črtnih kod na paketih),
- avtomatično razvrščanje,
- posebna dostavna vozila, v katerih se paketi ne morejo premikati,
- spremljanje pošiljke od začetka poti do dostave naslovniku in
- različne oblike ter velikosti kartonastih škatel.



Na koncu so se udeleženci tudi praktično preizkusili v pakiranju.

Udeleženci nedavne delavnice so se tako naučili nekaj zlatih pravil za pravilno in varno pakiranje. Pomembna je uporaba pravih škatel, izdelanih skladno z UPS standardi, ki ne smejo biti prevelike, sicer bi se predmeti v njih premetavali. Blago je treba tudi pravilno zaščititi, za kar je nujna uporaba primernih materialov, kot so na primer mehurčkasta folija, bunkice iz poliestra ali pena. Neprimerno pa je notranjost paketa zaščititi z blagom, blazinami ali odejami. Da paket zagotovo pride v prave roke, je pomembno tudi pravilno naslavljanje. V UPS uporabljamo »pametne nalepke«, ki jih priporočamo vsem svojim strankam, ker so označene s črtno kodo, ta pa nam omogoča spremljanje paketa na njegovi poti do naslovnika.

Vse to je Gordon Pal pojasnil udeležencem delavnice, ki so na koncu tudi praktično preizkusili pravilno zapakirati nekaj nenavadnih predmetov.

Aljoša Jerič

Veliki izzivi notranje revizorke

Metka Rojc je v Intereuropini službi za notranjo revizijo zaposlena od oktobra lani. K nam je prišla z bogatimi izkušnjami, ki so do zdaj temeljile predvsem na zunanji reviziji. Delo notranje revizorke pa ji predstavlja velik izziv, saj pravi, da je to delo v časih močne konkurence in globalizacije zelo pomembno za dobro delovanje družb, ki poslujejo na trgih.

Metka je v Intereuropo prišla, ker se je po desetih letih delovanja kot zunanja revizorka zaželela preizkusiti še na kakšnem drugem področju. Prve izkušnje si je po končanem študiju na Ekonomski fakulteti v Ljubljani nabirala pri dr. Alenki Žnidaršič Kranjc. Sodelovala je pri projektih, ki so bili povezani z lastninskim preoblikovanjem podjetij, in na področju revizije gospodarskih družb. Svoje znanje je nato poglobljala



Metka Rojc

inštitutu za revizijo in pridobila dovoljenje za delo revizorja ter tudi pooblaščenega revizorja. Konec leta 2000 se je zaposlila v mednarodni revizijski družbi KPMG Slovenija, d.o.o., in vodila projekte, povezane z revizijo gospodarskih družb. Nato se je odločila, da se spopade z novim izzivom – notranjo revizijo: »Vloga notranjega revizorja je izredno pomembna pri uspešnem poslovanju organizacije, družbe, koncerna... Notranji revizor lahko prispeva k pomembnemu izboljšanju obvladovanja poslovnih tveganj, s svojim delom odkriva področja in stopnje negotovosti v poslovnem življenju

organizacije. Za notranjega revizorja je pomembno izvajanje tako revizijskih kot svetovalnih storitev,« pravi Metka. Vlogo notranjih revizorjev poudarja predvsem v luči širšega poslovnega okolja: »Živimo v času velike turbulentnosti, negotovosti in v vedno večji konkurenci, ki jo ustvarjajo mednarodni globalizacijski procesi. Od podjetij se pričakuje velika prožnost, visoka avtomatizacija in integracija procesov v poslovanju. Prožnost se kaže v nenehni sposobnosti podjetja in njegovih procesov prilagajati se zahtevam kupcev. Rastoča kompleksnost povečuje poslovna tveganja, istočasno pa ponuja nove izzive za hitrejši in bolj tvegan razvoj.«

Delovno mesto v Intereuropi je zanjo izziv, saj mora svoje delo opravljati na nivoju celotnega koncerna. Tako sodeluje z ljudmi iz različnih poslovnih področij v družbah doma in v tujini. »Koncern je kompleksen, dinamičen in zapleten poslovni sistem, ki ga prežemajo številne notranje in zunanje okoliščine ter vplivni dejavniki. Posluje v vedno bolj tveganem okolju, nestanovitnost mu prinaša nove zdrave, a tudi nezdrave razmere. Kot notranja revizorka lahko poskrbim za večjo notranjo poslovno higieno in povečan notranji nadzor,« je prepričana Metka, ki ima ob zahtevni službi zelo malo prostega časa. Dragocene trenutke preživlja s svojo družino v naravi ali na nedeljskih izletih. Rada tudi bere in poslušava vse zvrsti glasbe ter si pogleda kakšen dober film. Sprosti pa se tudi s prijatelji, za katere si vzame vsaj kakšno urico svojega časa.

Posebni prevozi po Hrvaški

Intereuropa, logistične usluge, d.o.o., od novembra 2007 kupcem T-Mobila in HT-hrvatske komunikacije ponuja posebne prevoze in logistiko za telekomunikacijsko opremo po Hrvaški. Svojo ponudbo izvajamo v Zagrebu, Splitu, Zadru in Reki. Vsak dan pri posebnih prevozih sodeluje dvajset zaposlenih z devetimi vozili s hidravličnim avto dvigalom, dvema ceradama z rampo, dvema posebnima



tovornjakoma s tovornoprikolico in enim vozilom za prevoz potnikov. V Intereuropi, logistične usluge, d.o.o., smo tako z dobro organizacijo, kakovostno ponudbo in timskim delom na območju celotne Republike Hrvaške še en izziv izkoristili kot prednost in korak naprej na hrvaškem trgu.

Sanja Vukman
Intereuropa, logistične usluge,
d.o.o., Zagreb

Kje boste dopustovali?

Če bi zaposlene v Intereuropi po naključju povprašali, kateri del leta imate najrajši, bi bržkone dobili vsaj toliko odgovorov, kolikor je letnih časov. Najverjetneje pa bi se večina strinjala, da jim je najbližji tisti del leta, ki si ga rezervirajo za oddih in zasluženi odmor. Že nekaj let zato poskušamo tudi na Intereuropi poskrbeti za dobro počutje in zadovoljstvo kar najširšega kroga vseh željnih dopusta.

Če si zaželite sprehoda po naravi, smučanja, ležanja na plaži, aktivnega preživljanja dopusta v toplih ali raziskovanja okolice na svojo pest, je naslednji zapis namenjen prav vam. Veseli bomo, če boste na naslednjih straneh našli vsaj nekaj všečnega vam in vašim najbližjim. Ekipa Interglasa se je namreč tokrat priključila vzdrževalcu **Seadu Šakiću** pri njegovem ogledu počitniških zmožljivosti, ki jih že vrsto let ponujamo svojim zaposlenim.

Ker Intereuropinih počitniških objektov ni malo in nas je čas že pošteno priganjal, smo se odpravili naprej. Sead je namreč v termah opravil zgolj rutinski pregled apartmajev, pri katerem je z veseljem ugotovil, da so vsi v odličnem stanju.

Rogla, kjer je možno smučati tudi v aprilu



Čudovita narava in urejenost počitniških objektov v Termah Olimia.

Pot nas je vodila naprej mimo Celja in Slovenskih Konjic proti naši naslednji destinaciji. Ob vznožju Rogle nas je Sead poznavalsko opozoril, naj pozorno opazujemo padec zunanje temperature, ki jo beleži termometer v avtomobilu. V slabe pol ure smo se dvignili na 1.500 metrov nadmorske višine. Na vrhu Rogle je bilo skoraj pol metra snega, temperatura pa se je spustila za konkretnih 10 stopinj celzija.

»Osebo sta mi tako Rogla kot tudi Kranjska gora izredno všeč. Mogoče zaradi tega, ker živim ob morju. A nič ni lepšega kot poletna vročina v dolini, ti pa jo preživiš v hribih, na svežem zraku in v prijetnem hladu,« nam je med odklepanjem apartmaja povedal Sead. Na Rogli se je pojavila drobna težava. V kuhinji je namreč puščal bojler, ki ga je bilo treba popraviti.

Ko se odločimo za toplice

V prvih dneh aprila smo se iz Kopra napotili na drugi konec Slovenije, proti Podčetrtku. Čudovita narava in urejenost počitniških objektov v termah Olimia obiskovalca v hipu očarata. Sead nam je kot odlični vodič in poznavalec teh krajev zatrdil, da so vse okrog naselja posejane ne preveč zahtevne pešpoti in kolesarske steze. Na informativnem panoju smo prebrali, da se bazeni termalnega parka razprostirajo na 3.000 kvadratnih metrih. Zraven sodita še fitness in wellnes center in še »oh in sploh« stvari.

Ko smo prebrali vse podatke, ki jih obiskovalcem nudi informativna tabla, smo se usedli v prijetno gostilno v neposredni bližini term in z velikim zadovoljstvom srebrali črno tekočino odličnega okusa – kavo. Prijazen in gostobeseden natakar nam je povedal, da se širitev term nadaljuje tudi v tem letu. Izvedeli smo namreč, da nameravajo v aprilu začeti z izgradnjo novih Term Lux. Že ob koncu letošnjega leta naj bi tako prvim gostom ponudili enega od najsodobnejših termalnih kompleksov v bližnji in širši okolici.

»Vsaj dvakrat na leto pregledam apartmaje. Ponavadi je treba popraviti kakšno pipo, bojler, ključavnico...« med popravljanjem razlaga Sead in nadaljuje: »Vsake toliko časa je treba tudi pobeliti. Pa tudi razmajanih postelj je kar nekaj,« še pove, se zamisli in se



Sead je poskrbel za pokvarjen bojler.

za droben hip pri svojem delu zaustavi. Takrat smo vsi za nekaj trenutkov obmolknili, naši pogledi pa so se zazrli na bližnjo zakonsko posteljo, s katero na prvi pogled ni bilo prav nič narobe. Naše misli so takrat brez dvoma vsaj



Rogla pod aprilsko snežno odejo.

za nekaj trenutkov družno odtavale k ugotavljanju vzrokov razmajanosti te in ostalih postelj. In če bi mimoidoči lahko tisti trenutek razbrali naša razmišljanja, lahko zatrdim, da bi nas bilo pošteno sram.

Nato smo za trenutek ali dva odložili delo. Sead pa si je kmalu zatem ponovno zavihal rokave in v dobri uri odpravil okvaro pri še malo prej pokvarjenem grelcu. Ker smo bili s časom že precej na tesnem, smo takoj



Povpraševanje po apartmaju na Pagu je neverjetno.

po opravljenem delu in ogledu okolice že sedeli v avtomobilu in se odpravili novi destinaciji nasproti. »Pri vzdrževanju apartmajev odlično sodelujemo z našimi sodelavci po Sloveniji. Na Roglo gredo občasno pogledati kolegi iz celjske izpostave Intereurope. V Kranjski gori pa za apartmaje skrbi gospa Jožica, ki stanuje v neposredni bližini. Tako nam ni treba prihajati na ogled za vsako malenkost. Večinoma že predhodno dobim informacije o okvari, kar mi precej olajša delo na terenu,« nam je med vožnjo pripovedoval Sead.

Misija nemogoče - obisk vseh naših počitniških zmogljivosti

»Apartma na otoku Pag je ves čas zaseden. Povpraševanje po njem je resnično neverjetno. Rezervacijo zanj je namreč dobro potrditi vsaj mesec ali dva pred poletno sezono. Podobno velja tudi za večino naših zmogljivosti med zimskimi počitnicami.

Razlog tiči v tem, da si takrat lahko privošči oddih velika večina ljudi in je povpraševanje dosti večje. Za Červar pa velja ravno obratno. Tam ni takega



Za ogled Kranjske gore in Čateža je zmanjkalo časa.

Naše počitniške zmogljivosti

Pred nami je pomlad in z njo prihajajo načrti za poletni oddih. Zato vam predstavljamo ponudbo počitniških zmogljivosti koncerna Intereuropa.

Aktivno sprostitev v naravi in na svežem zraku lahko zaposleni s svojimi družinami preživite v priljubljeni **Kranjski gori** ali na **Rogli**. Za tiste, ki imate raje zdravilno plavanje v termalni vodi in uživate v storitvah Wellness centrov, so vam na voljo apartmaji v **Termah Olimia** ali v **Čatežu**. Tistim pa, ki prisegate na čisto morskovo vodo in prijetno poletno sonce, priporočamo počitnikovanje v naših apartmajih na otoku **Pagu** ali v **Červarju**.

Na vseh destinacijah so vam na voljo apartmaji, kar vam med počitnikovanjem omogoča popolno svobodo. Obmorski destinaciji sta v neposredni bližini morja, apartmaji v termalnih centrih pa so v neposredni bližini wellness storitev. Vsi apartmaji so opremljeni s kopalnico, kuhinjo s kuhinjskimi pripomočki in spalnico z vzglavniki in odevami.

Če želite izkoristiti naše počitniške zmogljivosti, nam pošljite prijavo po elektronski pošti na naslov andreja.kapun@intereuropa.si ali pokličite po telefonu **++386 5 664 12 64** in si rezervirajte želeni termin.

Prijavnico lahko pošljete tudi po pošti v kadrovsko službo Intereurope d.d., ali po faksu na številko **++386 5 664 26 74**.

Prijave za sezonske termine sprejemamo s prijavnico, ki jo pošljete v kadrovsko službo Intereurope d.d., v desetih dneh po razpisu možnih datumov počitnikovanja. V Sloveniji boste razpis lahko prebrali na intranetu do konca aprila. Zaposlene zunaj slovenskega dela koncerna, ki nimate vpogleda v slovenski intranet, bodo o razpisu sezone obvestili vaši nadrejeni. Če se bo za isti termin in isto lokacijo prijavilo več zaposlenih, bomo točkovali prijavnice skladno s pravili Pravilnika o koriščenju počitniških kapacitet.

V upanju, da smo pritegnili vašo pozornost in vam posredovali koristne informacije, pričakujemo vaš čimprejšnji odziv. Želimo vam prijeten oddih v naših počitniških enotah.

Andreja Kapun
Kadrovska služba Intereuropa d.d.



Terme Čatež

zanimanja, mogoče zaradi tega, ker je tam izredno mirna okolica. Očitno ima večina še vedno rajši zabavo, hrup in nočno življenje, kot pa mirno preživljanje prostega časa,« nam je poznavalsko razložil Sead.

Dan se je že prevesil v večer in v enem dnevu je bila misija obiskati vse počitniške zmogljivosti dokončno spoznana za nemogočo. Vrnili smo se v Koper, kjer nam je Sead za konec še zaupal, da ne bo nikoli razumel tistih, ki so že več let zaposleni na Intereuropi, niso pa obiskali še niti ene izmed naših počitniških destinacij.

Verjamemo, da je takšnih iz leta v leto manj.

p.s.

Sredi aprila se je Sead odpravil še na Pag, teden dni pozneje v Kranjsko goro, pa v Čatež in Červar. Ob prebiranju tega članka so tako že vsi objekti pregledani, morebitne manjše nevšečnosti pa že dolgo odpravljene.

Zmogljivosti	Apartmaji	Število oseb	Cena (€ na dan)	
			(od 20. junija do 9. septembra in od 20. decembra do 31. marca)	Cena – predsezona (€ na dan)
Kranjska gora	11	3, 4, 5, 6	17, 20, 23	13, 15, 17
Rogla	2	4, 5	19, 21	14, 16
Terme Olimia	4	4	24	18
Terme Čatež	1	5	38	30
Pag	1	5	27	19
Červar	1	5	25	21

21 Upokojenka

Ob Cvetkini upokojitvi

Ob upokojitvi naše sodelavke Cvetke Polajnar bi se ji radi še enkrat zahvalili njeni sodelavci iz Intereurope-FLG, d.o.o., Ljubljana.

Igriva ostani ves čas in vitalna, veseli se sreče, ki v dušo se steka, saj ta spremljevalka zdaj tvoja bo stalna in v žep pokojnina naj čim prej priteka.

Ob odhodu v pokoj ti želimo, da uspe ti vse, kar se ti hoče. Naše kdaj usliši želje vroče, da kdaj na kavici se dobimo.

Tvoji sodelavci



Cvetka Polajnar je odšla v zasluženi pokoj.

24. Intereuropiada v Poreču!

Letos se Intereuropiada vrača k morju, tokrat v Istro.

Pridružite se nam **v soboto, 31. maja 2008**, v Poreču.



Igre se bodo odvijale na športnih objektih hotela Delfin, v Zeleni laguni.

V hotelu Delfin bomo tudi nastanjeni (<http://www.plavalaguna.hr/>).

Podrobnejše informacije o igrah vam bodo posredovali v prihodnjih tednih vodje ekip, naši pa jih boste tudi v Infobiltenih.

Vabljeni na 24. športno-družabno srečanje sodelavcev koncerna Intereuropa!

24 Sudoku

Navodilo za reševanje

Cilj igre sudoku je izpolniti mrežo tako, da se v vsakem stolpcu, vrstici in malem kvadratu, velikem 3 krat 3 polja, le enkrat uporabijo številke od 1 do 9. Števila 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8 in 9 je treba torej vpisati tako, da se vsaka številka v določeni vrsti, stolpcu in kvadratu pojavi le enkrat! Za lažje reševanje je nekaj številk že vpisanih.

●		7	2		9	1		●
	9			6			3	
3			1		7			9
7			3		6			2
	2				●		4	
		5	4		2	9		
		4	6		5	7		
	7			9			5	
5			7		4			1

Rešitev sudokuja

Rešitev je beseda, ki jo najdete tako, da pravilno rešite sudoku.

V mreži so trije obarvani krogi, številke v njih pa vam povedo, kje morate poiskati besedo.

Številke v obarvanih krogih vam pomagajo najti pravilno besedo, in sicer tako, da:

- **rumena** barva pomeni **številko strani**
- **modra** predstavlja **vrstico** v tekstu, ki se začne ob levi puščici, ki označuje začetek teksta
- **zelena** pa **besedo** v tej vrstici

Pravilno rešitev (besedo) nam pošljite do **15. julija 2008** na naš elektronski naslov: interglas@intereuropa.si.

Rešitev sudokuja iz prejšnje številke so številke (od leve zgoraj proti desni spodaj): **4, 9 in 1**.

Beseda, ki smo jo iskali (na 4. strani, v 9. vrstici, 1. beseda) pa je: **vodja**

Nagrajenka, ki dobi dežnik, je: **Antonija Buterin**, Put Bravarića 1b, 23312 Novigrad.

Čestitamo!