



**Intervju:
Vsak ima pravico
do odgovornosti
10 načel trajnostnega
upravljanja podjetij**

Novice

Po občini Šempeter - Vrtojba še Koper in Nova Gorica
Kdo bo skrbel za "stari" Palace?
Primorski forum: Obala je pripravljena na EU
V Skupini že osemnajst članic

Intervju

Vsak ima pravico do odgovornosti

Korporativni trajnosti razvoj

10 načel trajnostnega upravljanja podjetij

Spremembe cen enkrat na mesec

Novi zakon

"Alkoholni zakon" stopil v veljavo

Na kratko

V Dutovljah zdaj tudi ob nedeljah
Več kot osem tisoč vrtnic
Uspešno zaključena nagradna igra Ujemi srečo
V Senožecah ni bilo ropa
Gradnja R-19 je zaključena

Intervju

"Naša prihodnost je zemeljski plin"

Informatika

Širitev informacijske dejavnosti
Uspešen in hiter tim

Turizem

Zdravja se ne da niti kupiti, niti podariti,
treba si ga je zaslužiti
Ureditev konferenčnih dvoran v hotelu Neptun

Izobraževanje

Trening interaktivne komunikacije

Sponzorstva

V dveh letih smo se usidrali v okolje

Bonton

Zlata pravila

Prišli, odšli

Nagradna igra: Kako dobro se poznamo?

Iz sveta**Razvedrilo****Časopis "SKUPINA ISTRABENZ novice"**

je namenjen internemu komuniciranju družb ISTRABENZ, holdinška družba, d.d., OMV ISTRABENZ, holdinška družba, d.d., OMV ISTRABENZ, d.o.o., Koper, INSTALACIJA, d.o.o., Koper, ISTRABENZ PLINI, d.o.o., Koper, PLINARNA MARIBOR, d.d., ACTUAL I.T. d.o.o., MARINA KOPER, d.o.o., HOTELI MORJE, d.d. in HOTELI PALACE, d.d..

Uredniški odbor

Odgovorna urednica: Barbara Stegel, glavna urednica: Vita Kernel
Člani: Olga Birska, Aljoša Cviki, Lilijana Cerneka, Carlestina Grobin,
Mojca Ječič, Snežana Mijatović, Tanja Petrinja Petelin, Elvis Stader
in Marinela Veskovo.

Fotografija: Jaka Jeraša, Zdenko Bombek

Naslov uredništva: Zore Perello Godina 2, 6000 Koper

Produkcija: Studio Kernel

Grafični prelom in tehnična ureditev: Kreattiva Adv.

Kakor med vožnjo z letalom

Ob letošnjem Svetovnem dnevu Zemlje predstavlja Skupina Istrabenz prvo poročilo o svojem trajnostnem razvoju. Zraslo je iz Zelenega poročila, ki smo ga prvič pripravili za družbo OMV Istrabenz Koper pred petimi leti, nato smo ga pred dvema letoma razširili na naftno dejavnost in lansko leto na celotno Skupino Istrabenz. Naše Zeleno poročilo je bilo med prvimi v Sloveniji, to velja tudi za Trajnostno. A kaj je pravzaprav trajnostni razvoj, ki smo ga umestili med osrednje vrednote naše poslovne kulture?

Organizacija združenih narodov se je v devetdesetih letih vprašala, kako naj se odvija razvoj človeštva, da bo svet preživel ne le danes, temveč tudi jutri. Kakšni morajo biti skupni okviri, ki nam bi zagotovili, da bomo preživeli in dovolili živeti drugim. Ta vprašanja zvenijo na prvi pogled tako velika, da je zanje komaj dovolj prostora na straneh našega časopisa. Je res tako?

Odgovori nanje so v Deklaraciji OZN o človekovih pravicah, Deklaraciji iz Ria o okolju in razvoju, Agendi 21, Deklaraciji Mednarodne organizacije za delo.

Gospodarski razvoj pa je ključen za njihovo uresničevanje. Mimo njega ne moremo, ko govorimo o vplivih na okolje, gospodarjenju z naravnimi viri, spoštovanju pravic zaposlenih in spoštovanju človekovih pravic. Da je prav gospodarstvo dejavnik ravnotežja ali neravnotežja, nam govorijo onesnažene španske obale, podtalnice, zrak, gozdovi. Zato je tudi ključen nosilec tistega, kar danes imenujemo trajnostni razvoj.

Oznaka "trajnostni" je nastala kot posledica aktivnosti, ki jih je sprožila Organizacija združenih narodov, v kateri danes deluje več divizij za spremljanje in spodbujanje trajnostnega razvoja našega planeta. Razmišljati trajnostno pa preprosto pomeni delovati tako, da bomo omogočali kakovostne življenjske pogoje svojemu okolju in svojim otrokom.

Prvi pogoj je na videz presenetljiv, vendar logičen: trajnostno naravnano podjetje posluje donosno, kajti le uspešno podjetje je sposobno delovati okoljsko in socialno odgovorno. Le uspešna gospodarstva zmorejo tehnološki razvoj, opuščanje zastarelih tehnologij, obvladovanje stroškov in podporo družbeni skupnosti. Spomnite se vožnje z letalom in napisa, da morate v primeru nezgode najprej sebi namestiti kisikovo masko in šele nato otroku. Na prvi pogled je nenavadno, morda celo sebično, toda nadvse logično. Najprej je torej potrebno odgovorno poskrbeti zase, da bi lahko pomagali drugim. Zavezanost trajnostnemu razvoju je zato na prvem mestu - zaveza donosnosti in dolgoročnemu uspehu.

Uredništvo

Po občini Šempeter - Vrtojba še Koper in Nova Gorica

Sredi februarja sta koprski župan Boris Popovič in predsednik uprave Istrabenza Igor Bavčar podpisala pismo o nameri za učinkovitejšo rabo energije. V začetku marca je Istrabenz enak dogovor sklenil še z mestno občino Nova Gorica. V obeh pismih o nameri so podpisniki izrazili skupno pripravljenost in namero sodelovati pri oblikovanju sistematičnega pristopa k izboljšanju energetske učinkovitosti na območju mestnih občin Koper in Nova Gorica. Projekta bo izvajalo podjetje Istrabenz energetski sistemi.

"Družba Istrabenz energetski sistemi bo za mestno občino Koper pripravila rešitve za ogrevanje, hlajenje in razsvetljavo za del stavb v občinski lasti ali upravljanju. Kasneje se bo lotila vseh šol, vrtcev, domov upokojencev, kulturnih ustanov, dijaških in študentskih domov, pisarn in drugih zgradb v občini ter nekaterih občinskih energetskih virov," je delo zastavil Bavčar in nadaljeval, "Skupina Istrabenz se je s pismom o nameri zavezala, da bo investirala tudi v energetske posodobitve nekaterih objektov."

Raziskali naj bi tudi možnosti izkoriščanja lokalnih in obnovljivih virov energije. Po izkušnjah je mogoče s celovitim pristopom na področju energetskih storitev prihraniti do 20, včasih pa tudi do 30 odstotkov stroškov za energijo, kar za koprsko občino pomeni 15 in več milijonov tolarjev prihranka letno. Poleg nižjih obratovalnih stroškov pomeni povečanje energetske učinkovitosti tudi boljše delovne in bivalne pogoje ter manj negativnih vplivov na okolje.

V Novi Gorici bodo v družbi Istrabenz Energetski sistemi na podlagi dogovora z občinsko upravo najprej izbrali prve javne objekte, za katere bodo pripravili celovite ukrepe, ki bi omogočali prihranek do 30 odstotkov stroškov za energijo. Med izbranimi



Pismo o nameri z občino Koper sta podpisala župan Boris Popovič in predsednik uprave Istrabenza Igor Bavčar

projekti bodo prevladovali šole in vrtci na podeželju, zdravstveni domovi in domovi za upokojence. Občina pa bo poskušala ukrepe učinkovitejše rabe energije upoštevati tudi pri gradnji novih objektov.

Kdo bo skrbel za "stari" Palace?

V razpisanem roku do konca februarja sta se na natečaj za strateškega partnerja za prenovu in oddajo starega hotela Palace v Portorožu prijavila dva kandidata: Holdinška družba Istrabenz skupaj s Hoteli Palace in Hoteli Morje in nemška družba Flattinger design, ki je priložila pismo o nameri švicarske družbe Kempinski Hotels & Resorts.

Istrabenz je oddal ponudbo z dvema možnima rešitvama. Po prvi bi ustanovili gospodarsko družbo, v kateri bi imela svoj delež tudi občina Piran, ponudnik pa bi prispeval finančna in druga sredstva. Po drugi bi Istrabenz hotel najel in prenovil. Obe ponudbi zdaj preučuje strokovna komisija, ki bo odločitev posredovala županji občine Piran, **Vojki Štular**, končna odločitev pa bo v rokah občinskih svetnikov in bo znana šele poleti. Pomočnik predsednika uprave Istrabenza, d.d., za turizem **mag. Edvard Lesnik** o Istrabenzovih možnostih: "Menim, da imamo zelo dobre možnosti, saj smo v občini Piran partnerji na več projektih. Če naštejemo le večje, segajo od golf igrišča v Sečovljah, do letališča, ponujamo pa tudi sodelovanje pri vprašanju bodočega razvoja Avditorija."

Primorski forum: Obala je pripravljena na EU

Letošnjega že tretjega Primorskega foruma v organizaciji časnika Finance in Primorskih novic so se udeležili vsi vidnejši predstavniki primorskega gospodarstva. Namenjen je bil razpravi o položaju Obale po vstopu v Evropsko unijo. Večina prisotnih je poudarila, da sta Obala in njeno gospodarstvo pripravljena na Evropo, predstavniki uprav petih največjih koprskih podjetij pa so potrdili, da so pravzaprav že v Evropi.



*Na Primorskem forumu o vstopu slovenske obale v EU
foto: Urban Štebljaj, časnik Finance*

Na okrogli mizi so najprej spregovorili obalni župani: **Boris Popovič** iz Kopra, **Breda Pečan** iz Izole in **Vojka Štular** iz Pirana ter direktor policijske uprave Koper **Emil Čebokli** in predstavnik Darsa **Miklavž Čepon**. Povedali so, da bo avtocesta do ankaranskega križišča zgrajena najpozneje do leta 2005, kasneje pa se bodo lotili gradnje hitre ceste do Lucije. Direktorji in predsedniki uprav najpomembnejših podjetij na Obali, **Igor Bavčar** iz Istrabenza, **Bruno Korelič** iz Luke Koper, **Jože Kranjc** iz Intereurope, **Franc Krašovec** iz Cimosa in **Vojko Čok** iz Banke Koper, pa so povedali, da so za vstop v EU povsem pripravljeni in ne pričakujejo večjih težav. Igor Bavčar je napovedal, da se bodo trije Istrabenzovi stebri (energetika, naložbe in turizem) še krepili, še največ sprememb pa je napovedal na področju turizma.

"Razvoj turizma predstavlja velik potencial, možnosti

za razvoj so velike. Zanimanje za sodelovanje pri razvoju te dejavnosti kažejo mnoga druga obalna podjetja in kar je posebej spodbudno, naklonjenost lokalnih skupnosti se večja in država, zaenkrat, obljublja pomoč. Istrabenz ambiciozno zastavlja svoj turistični razvoj, poteguje se za prenovo starega Hotela Palace, sodeluje pri razvoju portoroškega letališča, gradi igrišč za golf, tudi ureditvi kompleksa Adria Ankaran, ki še mora urediti razmerja z naslednikom SRD in nekdanjim najemnikom. V turizmu je nalog veliko, potrebno je ne le urediti hotelske komplekse v Portorožu, temveč razviti tudi zaledje. Slovenija je v resnici ena turistična destinacija in turistično ponudbo v Sloveniji je treba tržiti celovito, zato sedaj, ko se pogovarjajo znani lastniki, obstajajo realne možnosti za njihovo povezovanje na slovenskem in tujih, predvsem jugovzhodnih trgih," je povedal Bavčar in končal z mislijo o Obali čez deset let. "Čez deset let bo Obala po mojem mnenju infrastrukturno močno vpeta v srednjeevropski prostor, znana bo kot destinacija za preživljanje prostega časa Srednjeevropejcev in drugih, ki bodo imeli prek nje najhitrejši dostop do Sredozemlja. Koristi bo imela tudi od lege Slovenije na križišču dveh pomembnih evropskih koridorjev. Zaradi možnosti, ki jih prinaša primorska univerza, jo vidim tudi kot center novo nastajajočega znanja. Uspešno se bo kosala z nastajajočimi evropskimi regijami in bo uspešna partnerica Furlaniji Julijski krajini, tudi Koroški ter delno tudi območju, ki sega od Bavarske do Hrvaškega primorja. Vidim jo kot okoljsko urejeno in v trajnostni razvoj usmerjeno regijo."

Bavčar v odboru Združenja Manager

Na zadnjem občnem zboru združenja Manager so v novi upravni odbor med drugimi imenovali tudi predsednika uprave Istrabenza **Igorja Bavčarja**. Okoli dvesto managerjev se je na začetku aprila zbralo v Portorožu na tradicionalnem pomladanskem srečanju. Predsednik vlade mag. Tone Rop je na srečanju poudaril, da je prva naloga slovenske vlade stabilizirati makroekonomsko okolje in javne finance, obdržati inflacijo med petimi in šestimi odstotki, doseči socialni sporazum, odpraviti indeksacijo, privatizirati del finančnega sektorja in prestrukturirati podjetniški sektor.

V Skupini že osemnajst članic

Skupini Istrabenz so se marca pridružili dve novi podjetji: družba Istrabenz Nepremičnine, ki jo je ustanovila holdinška družba Istrabenz in Istrabenz Energetski sistemi, ki je nastala s prevzemom in dokapitalizacijo družbe Strela-G iz Nove Gorice. V aprilu pa smo pridobili večinski delež delniške družbe Postojnska jama turizem.

Nepremičnine

Družba Istrabenz Nepremičnine ima 200 milijonov tolarjev začetnega kapitala, vrednost nepremičninskih projektov podjetja pa bo po ocenah v petih letih narasla na 25 milijonov evrov. Družba, ki jo vodi **Jadran Bajec**, doslej pomočnik predsednika uprave OMV Istrabenz Koper za investicije, bo opravljala naložbene dejavnosti tudi za druge članice Skupine Istrabenz. Med prvimi projekti, ki se jih bo lotila, je poslovni center za južno Primorsko - Levji grad - v Kopru med Ferrarsko ulico in Vojkovim nabrežjem. V načrtu pa ima še nekaj zanimivih projektov, kot sta gradnja sodobnih luksuznih stanovanj nad Cesto na Markovec ter gradnja obrtne cone na Serminu pri Istrabenz plinih.



Kakšna bo podoba Kopra čez nekaj let?

Energetski sistemi

Družba Istrabenz Energetski sistemi, s sedežem v Novi Gorici, pa že pripravlja rešitve za ogrevanje, hlajenje in razsvetljava, ki so okolju prijazne, in raziskuje možnosti izkoriščanja lokalnih in obnovljivih virov energije. Vodi jo **dr. Robert Golob**, njen osnovni kapital pa znaša 21 milijonov tolarjev. Doslej so bila podpisana že tri pisma o nameri za učinkovitejšo rabo energije z občinami Šempeter - Vrtojba, Koprom in Novo Gorico, v projektih pa

se bo družba pojavljala tudi kot investitor. V prihodnjih petih letih naj bi investirala okrog 8 milijard tolarjev in ustvarila milijardo in 800 milijonov tolarjev prihodka.



Osemnajsta članica Skupine je družba Postojnska jama turizem, ki si prizadeva za pridobitev koncesije za upavljanje ene izmed treh največjih atrakcij Slovenije, Postojnsko jamo. Istrabenz je odkupil delež družbe Postojnska jama turizem od družbe KD Group. V roke sta si segla: Igor Bavčar, predsednik uprave Istrabenz in Matjaž Gantar, direktor finančne skupine KD Group.

Postojnska jama

V Skupini Istrabenz smo z nakupom večinskega deleža družbe Postojnska jama turizem še okrepili naš steber Turizem, kjer dejavnost še naprej širimo po konceptu celoletnega turizma. Prednostni kratkoročni cilj družbe Postojnska jama turizem je vsekakor pridobitev koncesije za upavljanje s Postojnskim jamskim sistemom in Predjamskim gradom na javnem razpisu Ministrstva za okolje in prostor. V Istrabenzu smo prepričani, da je nova članica Skupine, s svojim strokovnim znanjem, strokovnjaki s področja jamarstva, lastno šolo za vodiče po jamah, dolgoletnimi izkušnjami, objekti in opremo, najbolj ustrezen upravljalet Postojnskega in Predjamskega sistema.



Dimitrij Zadel, predsednik uprave OMV Istrabenz, Koper



Karl Strummer, član uprave OMV Istrabenz, Koper

Vsak ima pravico do odgovornosti

S predsednikom nove uprave koprskega OMV ISTRABENZ-a Dimitrijem Zadelom in drugim članom uprave Karlom Strummerjem smo se pogovarjali o tem, zakaj mora kultura iz podjetja segati na bencinske servise in zakaj so načini razmišljanja in našega ravnanja pomembnejši od števil. Pravzaprav nujen pogoj, da so rezultati dobri. Ob evropskih cestah bomo ostali konkurenčni samo z zadovoljnimi kupci in nizkimi stroški poslovanja, pravita.

Gospod Zadel, tudi doslej ste bili veliko na poti in zato pogost gost na bencinskih servisih. Kakšen je bencinski servis po vaši meri?

Zadel: Dobro se počutim, če vzpostavim prijeten stik z zaposlenimi na servisu in to velja še sedaj, ko sem, če tako rečemo, na drugi strani. Če naklonjenost občutim že, ko zapeljem na servis, ko začnem točiti in ne le, ko sem na blagajni, sem zares dobrodošel. Tako sem svoj obisk na servisu doživljal doslej, odkar sem v OMV ISTRABENZ-u pa s sodelavci razmišljam predvsem o tem, kako bencinske servise usmeriti k obiskovalcem, našim kupcem. Prepričan sem, da lahko še veliko naredimo. Zelo sem bil vesel, ko sem te dni obiskal servis, na katerem sem, še preden sem izstopil, zaslišal prijazen "dober dan".

Na prvi pogled bi rekli, da lahko storitve izboljšajo le zaposleni na bencinskih servisih. Kakšna pa je pri tem vloga podjetja?

Zadel: Skrb za mrežo bencinskih

servisov, njenih storitvah in ponudbo se mora začeti že v podjetju, da se lahko nadaljuje z ekipo na bencinskem servisu. Celotno podjetje mora delati na tem, da se storitev izboljša. Seveda pa je bencinski servis končna in odločujoča točka, stičišče med potrošnikom in med nami. In ne smemo pozabiti, da je zadovoljstvo naših kupcev pogoj za vse ostale rezultate.

Gospod Strummer, dobro poznate ne le slovensko mrežo bencinskih servisov, temveč tudi evropske bencinske servise.

Strummer: Popolnoma soglašam s povedanim. Skrb za storitve na bencinskih servisih se začneja v podjetju, kjer moramo najprej v mrežo prinašati znanje, nato pa ga pokazati in ga z njimi živeti. Hočem reči, da lahko pričakujemo to, kar dajemo, pa naj gre za prijaznost, čistočo, stroškovno učinkovitost. Tako smo pri eni izmed bistvenih točk, poslovni kulturi.

Zadel: Sedaj lahko govorimo o nekaterih bencinskih servisih, ki so zelo blizu temu, za kar si prizadevamo in drugih, ki so od tega še oddaljeni. Toda gre za isto mrežo, gre za enak odnos in dobrodošlico, ki morata nagovoriti kupce.

Strummer: Da, prav tu imamo še rezerve, pri razvoju skupne kulture. Naši kupci morajo biti deležni enake prijaznosti in odnosa, pričakati jih morajo enako urejeni zaposleni. Zato pa je v prvi vrsti odločilno izobraževanje, trening prodajnega osebja, ki ga moramo ponuditi v podjetju. To je seveda potrebno dopolniti tudi s standardi, ne le tehničnimi, tudi prodajnimi. Kupci morajo, na primer, na vsakem bencinskem servisu najti prigrizke na istem mestu.

Zadel: Partnerji upravljalci so nedvomno zainteresirani, da povečajo zadovoljstvo strank. Naš cilj pa je, da jim z izobraževanjem omogočimo, da se njihova dobra volja prelevi v prakso in izkušnjo,

ki so jo deležni kupci. Zato govorimo o širjenju skupne kulture, v tehničnem smislu pa o poenotenju standardov.

Na slovenskem trgu je bilo v zadnjih letih občutiti prihod novih ponudnikov in zaostrovanje konkurence v veleprodaji.

Zadel: Slovenski trg je odprt v maloprodaji in v veleprodaji. Res pa je, da je maloprodaja investicijsko zahtevnejša, potrebna so večja vlaganja, zato je več tekmecev v veleprodaji. Vendar je na dogajanje potrebno gledati na daljši rok, dolgoročno pa je položaj običajno na strani kakovosti.

Kljub temu, da bo po vstopu Slovenije v Evropsko unijo konkurenčna tekma zanesljivo še težja, si je koprski OMV ISTRABENZ zastavil cilj, da bo v naslednjih letih povečal svoj tržni delež na 30 odstotkov.

Strummer: Naš cilj je predvsem povečati donosnost poslovanja in s tem so povezani ostali cilji in naloge. Tako lahko merimo uspešnost po donosnosti poslovanja. Še tako široka mreža, ki ni poslovno učinkovita in ne ustvarja dobička, ne more služiti razvoju in socialni varnosti zaposlenih in ne interesom lastnikov. Seveda moramo povečevati prisotnost na trgu, vendar moramo pri tem znati obvladovati stroške. Znati moramo preživeti tudi v letih, ko nam poslovno okolje in višina marž nista naklonjena. Če bi se morali odločati med največjim deležem na trgu in prvim mestom pri stroškovni učinkovitosti, bi se odločili za stroškovno vodstvo. Mislim, da je to ena najpomembnejših točk v naših usmeritvah.

Katere cilje ste še postavili v ospredje pri vodenju?

Zadel: Ob donosnosti poslovanja je to zanesljivo poslovna kultura, do katere vodi pot z izobraževanjem. Prav tako želim

poudariti, da ima vsak pravico do odgovornosti na svojem področju. To je ne glede na delo, ki ga kdo od nas opravlja, zelo pomembno, zato moramo vsem zaposlenim dati možnost, da so odgovorni za svoje delo, da soodločajo, kako bodo čim bolj učinkoviti in gospodarni. Veliko pozornosti bomo namenili medsebojnemu sodelovanju, komunikacijam, pretoku informacij med različnimi organizacijskimi enotami, službami, med podjetjem in mrežo. Sodelovanje je zahteva, ne le med vodji in njihovimi sodelavci, temveč tudi med oddelki. Oblikovati želimo podjetje, ki deluje kot dobra ekipa in mislim, da se na tem področju lahko veliko naučimo.

Na koliko naših bencinskih servisih pa ste doslej bili?

Zadel: V prvih dveh mesecih sem si uspel ogledati večino bencinskih servisov, ne pa še vseh, vendar bom tudi to nadoknadel.

Strummer: Mislim, da ne poznam le dveh bencinskih servisov.

Ali tudi od svojih sodelavcev pričakujete, da so veliko "na terenu", med ljudmi v mreži?

Zadel: Zelo pomembno je, da se vsak med nami, če je le mogoče, ustavi vsakokrat, ko ga pot vodi mimo servisa. Zanimati nas mora, kako gre našim sodelavcem, hkrati pa moramo biti ponosni na družbo, v kateri smo zaposleni. Sam močno verjamem, da smo odvisni drug od drugega. **Strummer:** Res je. Mnenja sem, da bi morali vsem zaposlenim na bencinskih servisih dokazati, da pripadamo istemu podjetju, isti kulturi, kot smo že rekli.

So za večje sodelovanje med oddelki potrebne spremembe v organizaciji?

Zadel: Nekatere funkcije bomo prilagodili, da bi izboljšali skupno učinkovitost, racionalizirali procese in jasneje opredelili odgovornosti. V delovni skupini, v kateri ustvarjamo rešitve, iščemo

prilagoditve sedanje organizacije. **Kaj nas čaka na enotnem evropskem trgu? Kako utemeljena so predvidevanja, da prihajamo v urejenejšo in zaradi višjih marž ugodnejše pogoje poslovanja?**

Strummer: Pričakovanja, povezana z višjimi maržami, so velika. Res so povprečne evropske marže precej višje, vendar je tudi obseg prebivalstva, ki ga pokriva posamezen bencinski servis, za polovico večji kot pri nas. Če bomo po prihodu v Evropsko unijo občutno dvignili marže, lahko pričakujemo manjši obseg prodaje. In tu smo spet pri stroškovni učinkovitosti. Naši tekmeci na združenem evropskem trgu prodajo na bencinskih servisih več kakor mi in imajo ugodnejše razmerje med stroški in prodanimi količinami. Dosegajo višje marže in imajo za seboj večjo kupno moč. Konkurenčni smo lahko le, če povečujemo učinkovitost.

Naš pogovor teče tik pred Dnevom zemlje. Pred petimi leti je OMV ISTRABENZ izdal enega prvih poročil o svoji dejavnosti pri varovanju okolja v Sloveniji. Kako pomembno je danes varovanje okolja za poslovanje podjetja?

Zadel: V naši dejavnosti bo odgovoren odnos do okolja ostal ne le pomemben, temveč tudi odločilen. Najstarejše bencinske servise, ki ne ustrezajo sodobnim merilom varovanja naravnega okolja, zato prenavljamo in postopoma zapiramo tiste, pri katerih donosnost poslovanja ne omogoča prenove. S tem bomo nadaljevali.

Letošnje leto bo, kot kaže, v koprskem OMV ISTRABENZ-u zelo dinamično. Kateri poslovni načrti bodo na prvem mestu? Kaj pričakujete pod črto poslovnega leta?

Zadel: Raje kot v številkah bi govoril o vsebinskih premikih. Res je, v primerjavi s preteklim

letom nameravamo povečati obseg prihodkov iz prodaje. To je ambiciozen cilj, toda, kar je najpomembneje, nadaljevali bomo z večanjem produktivnosti. Veliko bomo delali na pridobivanju znanj in izvajali sistematičen trening prodajnega osebja. Napredovati moramo na številnih področjih in se medsebojno

zbližati. To zadnje je na prvem mestu. Navajen sem, da pohvalim, kar je dobrega in povem, kaj me moti, in to pričakujem tudi od svojih sodelavcev. Zato bi želel poudariti, da smo v upravi in na vseh ravneh odprti za odkrit pogovor, želimo slišati, kaj je dobro in kaj bi lahko izboljšali. Tudi pri vodenju.

v. k.

KORPORATIVNI TRAJNOSTI RAZVOJ

10 načel trajnostnega upravljanja podjetij

8

V Skupini Istrabenz smo se zavezali stalni rasti in razvoju ob sodelovanju in gradnji odnosov z vsemi našimi zunanjimi javnostmi. V smernice strateškega razvoja smo zapisali skupne vrednote, ki opredeljujejo naše delo. Nakazujejo smer delovanja v prihodnje in so izvor naših konkurenčnih prednosti. Med njimi ima osrednje mesto trajnostni razvoj, ki ga Organizacija združenih narodov opredeljuje kot "Izpolnjevanje potreb sedanosti, ne da bi ovirali sposobnosti prihodnjih generacij pri izpolnjevanju njihovih lastnih potreb".

Do velikih sprememb pri nadzoru porabe naravnih virov v svetu, kljub deklaraciji iz Ria o okolju in razvoju leta 1992, še ni prišlo. Toda trajnostni razvoj je vse pogosteje upoštevan v svetovnem in slovenskem gospodarstvu. Sledimo mu tudi v Skupini Istrabenz. Tokrat podajamo deset načel za trajnostno upravljanje podjetij, ki jih je oblikovala Evropska managerska konfederacija.

1. Podjetja so eden od stebrov družbe.

Podjetja so eden od stebrov svobodne, odgovorne, povezovalne družbe. Prispevati morajo k dobremu počutju državljanov.

2. Želja po dobičku je nujna.

Podjetje bo dolgoročno uspešno in bo k zadovoljstvu svoje skupnosti, delničarjev, delavcev, kupcev in dobaviteljev lahko pripomoglo le, če bo zagotovilo zadosten donos. Želja po dobičku je eden od nujnih pogojev za gospodarski uspeh in napredek podjetja.

3. Vloga podjetja pri omogočanju napredka.

Podjetja bi morala ustrezno prispevati k pospeševanju družbenega, gospodarskega in kulturnega razvoja skupnosti, v kateri delujejo (občina, država, skupnost držav), s plačevanjem davkov in prek javne porabe ali drugih državnih ali prostovoljnih materialnih in nematerialnih storitev. Večnacionalne družbe morajo pripomoči k izogibanju spopadov, ustvarjanju miru in razvoju mednarodnih vezi med državami. Nikakor se ne smejo politično vmešavati v notranje zadeve države.

4. Okoljski vidiki.

Pri upravljanju podjetij se je treba zavedati edinstvenosti njihovega naravnega okolja in podpirati trajno-

stni razvoj. Ko se podjetja odločajo za uporabo proizvodnih sredstev, se morajo zavedati, da naravni viri - surovine, zrak, voda, energija - niso neomejeni. Izogibati se morajo fizičnemu, kemičnemu in biološkemu onesnaženju okolja, zlasti trajnemu onesnaženju. Če do takega onesnaženja pride, je treba odgovorno analizirati učinke in ustrezno popraviti posledice. Za ohranitev naravnih virov bodo morala podjetja optimizirati dobičkonosnost in proizvodne procese ter razvijati svojo zmogljivost recikliranja.

5. Širša odgovornost podjetja.

Podjetja se morajo čutiti odgovorna za zadovoljstvo svojih delničarjev, delavcev, dobaviteljev, kupcev in drugih uporabnikov. Delničarji upravičeno prejmejo pošten donos za vloženi kapital. Zaposleni imajo pravico, da prejmejo pošteno plačilo, všteti pokojninske ugodnosti, ki jih zagotovi podjetje, udeleženi so lahko tudi pri dodani vrednosti, ki jo je ustvarilo podjetje. Dobavitelji in kupci imajo pravico do poštenih in zanesljivih dobavnih in nakupnih pogojev. Kupci si zlasti zaslužijo, da prejmejo kakovostne izdelke in storitve. Drugi uporabniki imajo pravico, da podjetja spoštujejo njihov trud za izboljšanje življenjskega okolja in gospodarskih dejavnosti in da

jih pri tem celo podpirajo. Podjetje naj izvaja politiko, ki ne omogoča dela otrok.

6. Osnovni cilj vsakega podjetja je nenehen lastni razvoj.

Osnovni cilj vsakega podjetja je, da se ves čas razvija tehnološko, logično, organizacijsko, družbeno in etično ter tako izboljšuje svoje dejavnosti.

7. Zaposleni v podjetju so najbolj dragocena pridobitev.

Ker se poslovodni delavci zavedajo, da so sposobni, inovativni in motivirani delavci najbolj dragocena pridobitev za podjetje, morajo največ pozornosti nameniti načrtovanju in razvoju človeških virov. Oblikovanje poklicne kariere v podjetju je bistveno za osebni razvoj posameznika in povezanost skupine. Poslovodni delavci morajo skrbeti za strokovno rast svojih zaposlenih, podjetja pa spodbujati stalno šolanje svojih delavcev, da bi povečala njihovo strokovno in socialno usposobljenost in tako zagotovila njihov dostop do družbenega in tehničnega napredka. Vključevanje zaposlenih v delovne procese podjetja ne smejo ovirati njihova spol ali starost (razen običajne starosti za upokojitev), niti nobena druga oblika diskriminacije. Družbena odgovornost podjetja pomeni podporo raznovrstnosti in politiki enakih možnosti zaposlovanja, vključujoč enakost spolov glede plačila in napredovanje do vodilnih mest.

8. Varnost pri delu, zaščita pred nevarnostjo in izogibanje stresu.

Varnost pri delu, zaščita pred nevarnostjo in izogibanje stresu morajo biti prednostni cilji podjetij. Zaradi nalog, ki jih imajo podjetja na področju socialne

zaščite, morajo poskrbeti, da njihovi zaposleni ne opravljajo nadurnega dela v daljših časovnih obdobjih. Pomembno vprašanje za podjetje je tudi usklajevanje poklicnega in družinskega življenja. Če podjetje posega v družinske razmere svojih delavcev, na primer pri premestitvi ali napotitvi na delo v tujino, mora tudi zagotoviti, da je breme take spremembe za družino lažje, in po potrebi poskrbeti tudi za materialno in čustveno stanje drugih družinskih članov, čeprav ti niso zaposleni v podjetju. Spoštovanje zasebnega življenja zaposlenih ter nasprotovanje vsem oblikam diskriminacije in ustrahovanja je prednostni cilj podjetja.

9. Preobrazba podjetij.

Pri spremembi strukture podjetij so zaposleni udeleženi že zelo zgodaj. Zaposlene je treba ne samo obveščati, temveč se je treba z njimi tudi učinkovito posvetovati. Čim bolj podjetje vključuje svoje zaposlene v postopek sprejemanja odločitev, tem bolj so zaposleni pripravljeni sprejeti spremembe in aktivno podpreti cilje preoblikovanja podjetja. Če obsežne spremembe resno vplivajo na delavce, lahko podjetja dokažejo, da zvestoba ni le beseda, ampak bistveni del njihove poslovne politike.

10. Spodbujanje socialne udeležnosti.

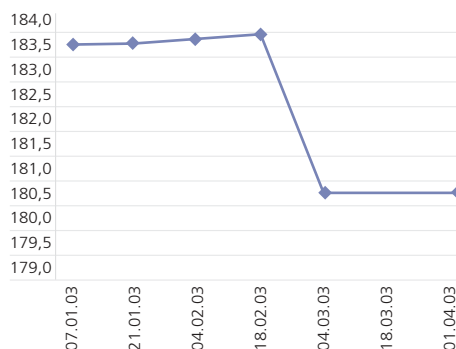
Podjetja spodbujajo politično in, kar je še pomembnejše, družbeno angažiranost zaposlenih, še zlasti poslovodnih delavcev. Odgovornost zaposlenih se ne izraža le v podjetju, zato mora podjetje omogočiti, da imajo dovolj časa, da uskladijo svoje poklicno in družbeno delovanje.

Vir: Revija Manager, november 2002

Spremembe cen enkrat na mesec

Sredi marca je vlada Republike Slovenije ponovno sprejela nov odlok o oblikovanju cen naftnih derivatov. Medtem ko so se cene v zadnjih treh letih spreminjale glede na svetovne cene in tečaj ameriškega dolarja vsake štirinajst dni, se bodo po novem enkrat na mesec. Kot poroča vlada, so se za ta ukrep odločili zaradi vojne krize v Iraku in ker poskušajo zmanjšati inflacijo v Sloveniji. Kako bo to vplivalo na poslovanje naftnih družb, pa bo odvisno predvsem od dogajanja na svetovnem naftnem trgu.

V letošnjem letu so se cene zaradi vladnih uredb in uravnavanja cen s trošarinami spreminjale minimalno.



Cena neosvinčenega 95-oktanskega bencina v letošnjem letu.

"Alkoholni zakon" stopil v veljavo

Sredi marca je pričel veljati novi protialkoholni zakon, ki prepoveduje prodajo in ponudbo alkoholnih pijač osebam, mlajšim od 18 let. Prodaja alkohola je omejena v vseh trgovinah med 21. in 7. uro ter med delovnim časom na delovnem mestu. V gostinskih obratih pa ne smejo točiti alkohola do 10. ure zjutraj in osebam, ki kažejo znake vinjenosti.

Kako so se novemu zakonu prilagodili v trgovinah na bencinskih servisih OMV Istrabenz, saj je večina servisov odprtih med 6. in 22. uro, smo vprašali direktorja maloprodaje **Tomaža Pavlico**. "Naše stranke so navajene na take urnike, poleg tega pa imamo precej obiskovalcev predvsem med 6. in 7. uro zjutraj, ko se večina ljudi vozi na delo. Urnikov servisov oziroma trgovin zato ne bomo spreminjali, ampak se bomo do sredine junija prilagodili novemu zakonu. V trgovinah pa že visijo napisi z opozorili, da alkohola ne prodajamo mladoletnim in vinjenim osebam. Hladilne komore za alkoholno pijačo bomo zaklenili, police z buteljčkami vina pa opremili s posebnimi žaluzijami, ki jih bodo zakrile. Za zaposlene in partnerje upravljalce na servisih smo pripravili navodila, kako ravnati v skladu z novim zakonom."



Pred 7. in po 21. uri v trgovinah kmalu ne bo več videti steklenic z alkoholnimi pijačami

Prodaja alkoholnih pijač obsega vsako ponudbo za nakup ali kakršno koli drugo obliko neposredne ponudbe alkoholnih pijač za plačilo.

Prodajalec oziroma ponudnik sme od vsake osebe, za katero domneva, da ne izpolnjuje pogoja iz prvega odstavka prejšnjega člena, zahtevati, da predhodno izkaže svojo starost z javno listino, s katero se dokazuje istovetnost oseb. Če oseba to odkloni, se ji ne sme prodati oziroma ponuditi alkoholne pijače.

Navodila za bencinske servise ob uveljavitvi novega Zakona o omejevanju porabe alkohola

1. Prepovedana je prodaja in ponudba alkoholnih pijač in pijač, ki so jim dodane alkoholne pijače, osebam, mlajšim od 18 let.
2. Prepovedana je prodaja alkoholnih pijač osebam, ki kažejo očitne znake opitosti od alkohola.
3. Alkoholne pijače je prepovedano prodati oziroma ponuditi osebam, za katere je mogoče upravičeno domnevati, da jih bodo posredovale osebam, mlajšim od 18 let.
4. Prepoved prodaje in časovna omejitev prodaje morata biti objavljena na vidnem mestu v prostoru, kjer se alkohol prodaja - priloženo obvestilo je potrebno izobesiti na vidno mesto v prostoru trgovine.

Alkoholna pijača je vsaka pijača, ki vsebuje več kot 1,2 volumenskih odstotkov alkohola (žgana pijača pa vsebuje več kot 15).

O novem zakonu o omejevanju uporabe alkoholnih pijač smo opravili tudi anketo na spletnih straneh Skupine Istrabenz: www.istrabenz.si. Med tistimi, ki so odgovorili, jih 47 odstotkov meni, da je zakon preveč omejujoč, skoraj 40 odstotkov anketirancev zakon podpira. Dobrih sedem odstotkov jih je odgovorilo, da niso potrošniki alkohola in jih zato zakon ne zanima. Šestim odstotkom se zdi, da bi moral zakon še bolj omejiti porabo alkohola.



Na otvoritvi bencinskega servisa v Dutovljah se je zbralo veliko število domačinov, ki so navdušeno sodelovali ob nastopu skupine Du jés, na harmoniko pa je zaigral tudi Otavio Brajko. Izžrebali smo tudi dobitnike nagrad v nagradni igri, ki je potekala na servisu prva dva tedna v aprilu. Obe glavni nagradi: pršut in gorsko kolo sta šli v Dutovlje.

V Dutovljah zdaj tudi ob nedeljah

V Dutovljah, kjer bencinski servis deluje že 35 let, smo po petih mesecih prenove ponovno odprli bencinski servis. Novi servis ustreza vsem najvišjim evropskim ekološkim standardom, od starega pa se razlikuje predvsem po širši ponudbi in večji prodajni površini.

Prenovljeni bencinski servis ima poleg ponudbe goriv tudi samopostrežno trgovino, na njem pa lahko obiskovalci menjajo motorno olje in se oskrbijo z gospodinjskim plinom. Medtem ko je stari servis obsegal 30 m² površine, se novi razprostira kar na 100 m². Nov pa je tudi čas odpiranja, saj je servis odprt vsak dan med 7. in 21. uro, tudi ob nedeljah. Partner upravljalec servisa ostaja **Ivo Rebec**, na njem pa so trije zaposleni.

Več kot osem tisoč vrtnic

Na bencinskih servisih OMV Istrabenz Koper smo letos že četrto leto zapored voznicam in obiskovalkam naših trgovin ob 8. marcu namenili še nekaj dodatne pozornosti. Skupaj s partnerji, upravljalci bencinskih servisov, smo razdelili več kot 8.000 vrtnic.

Akcija se vsako leto širi. Tako smo lani ob dnevu žena razdelili pet tisoč vrtnic na polovici bencinskih servisov, letos pa sta bili v akcijo vključeni več kot dve tretjini vseh naših servisov po Sloveniji. Akcija se je zagotovo "prijela" tako med nami kot med našimi strankami, zato smo prepričani, da bo drugo leto v njej sodelovalo še več servisov. V razvoju kakovosti storitev namenjamo v OMV Istrabenzu posebno pozornost ženskam kot voznicam in kupcem, saj predstavljajo vse večji delež strank. Po ocenah je med vozniki približno tretjina žensk, naše servise pa pogosto obiskujejo tudi kot sovoznice.



Uspešno zaključena nagradna igra Ujemi srečo

Finale letošnje nagradne igre, ki je pod "pokroviteljstvom" Zlate ribice potekalo na vseh bencinskih servisih OMV Istrabenz v Sloveniji, je bil podelitev nagrad in razglasitev najboljšega bencinskega servisa v akciji. Med drugim smo podelili enodnevne karte za obisk slovenskih smučarskih centrov, digitalne fotoaparate in smuči. Prva nagrada, potovanje za dve osebi v Egipt, pa je šla v roke **Sabini Veren**, ki je kupon oddala na bencinskem servisu v Podgradu.

Na podlagi uspešnosti akcije so razglasili tudi najboljši bencinski servis. Priznanje je pripadlo servisu v Trebnjem.



(od leve proti desni): Nagrajenska nagradne igre Ujemi srečo Sabina Veren, področni vodja Rafko Benčič in partner upravljalec servisa v Podgradu Branko Butinar



Zaposleni na servisu v Trebnjem so se v času letošnje akcije najbolje odrezali

V Senožečah ni bilo ropa

Malo je manjkalo in bencinski servis v Senožečah bi doživel roparski napad. Februarski poskus ropa sta namreč preprečila **Dejan Borec**, zaposlen na bencinskem servisu, in vaščan **Ivan Pavlovič**, ki sta se pogumno zoperstavila roparjem. Oba sta za to dejanje prejela priznanje OMV Istrabenz. Ob tem bi, kljub priznanju, radi opozorili, da so take in podobne akcije lahko tudi življenjsko nevarne, zato pozivamo vse zaposlene in morebitne obiskovalce bencinskih servisov, da se v podobnih situacijah ne izpostavljajo.



Dejan Borec in Ivan Pavlovič sta preprečila rop

Uprava OMV Istrabenz Koper

Gradnja R-19 je zaključena

V zadnjih marčevskih dneh se je s pridobitvijo uporabnega dovoljenja zaključila gradnja rezervoarja R-19 na Serminu, ki se kot tretji v isti seriji pridružuje že obstoječima rezervoarjema R-08 in R-17. Plašč rezervoarja je visok 22 metrov, v premeru meri 60 metrov, njegova prostornina pa je 60.000 m³.



Najnovejša pridobitev v Instalaciji - R-19

V Instalaciji smo ta dokaj zahteven projekt zaključili v osmih mesecih. Gradnja se je začela julija lani, vrednost vseh del pa je znašala 1,42 milijarde tolarjev.

Kot je pojasnil **Andrej Naraglav**, tehnični vodja Instalacije, je rezervoar zgrajen skladno s slovenskimi predpisi po API in DIN standardih in z upoštevanjem ekoloških zahtev: ima dvojni plašč ter dvojno podnico, ki je vakumsko nadzorovana. Pokrivata ga aluminijska fiksna streha in notranja plavajoča streha.

Glavni izvajalec del je bila družba Energogroup, projektant pa Vodno gospodarski inštitut.

V zaključni fazi izgradnje so bila opravljena vsa potrebna testiranja, ki jih je rezervoar uspešno prestal. Tehnični pregled je bil opravljen po novi zakonodaji za gradnjo tovrstnih objektov. Že v kratkem bo rezervoar napolnjen z neosvinčenim motornim bencinom, ki ga bodo v njem tudi sicer hranili. Zaradi zahtevnosti projekta smo v Instalaciji še posebej zadovoljni, da so dela uspešno zaključena v pogodbenem roku.

Sicer pa bo rezervoar uporabljal Zavod RS za obvezne rezerve nafte in njenih derivatov, v njem pa bo hranil del obveznih državnih rezerv. V ta namen je novi rezervoar na Serminu tudi postavljen.

K.B.

"Naša prihodnost je zemeljski plin"

Pred dobrega pol leta je položaj direktorja Plinarne Maribor zasedel magister Alan Perc, ki je nasledil dolgoletnega direktorja Borisa Grapulina. Mag. Perc je univerzitetni diplomirani inženir strojništva, ki je bil prej zaposlen v javnem podjetju Toplotna oskrba Maribor. V Plinarno Maribor je prišel ravno v času zaključevanja prvega dela projekta izgradnje vagonškega pretakališča v Bohovi, v obdobju oblikovanja strateškega poslovnega načrta za celotno Skupino Istrabenz in prav tako plinsko dejavnost.



Alan Perc, direktor Plinarne Maribor

Med njegovimi prvimi nalogami je bila reorganizacija in postavitve nove organiziranosti podjetja ter podpis pogodbe z Actualom o izgradnji novih informacijskih sistemov.

Ob naših vprašanjih o tem in načrtih Plinarne Maribor je odgovarjal novi direktor, ki se je najprej spomnil svojih "prvih korakov" v Plinarni.

"V Plinarno sem prišel en mesec prej, preden sem postal direktor. Moj predhodnik Boris Grapulin me je zelo dobro sprejel. Tudi predaja dela je dobro potekala. Seveda pa je bilo zame vse precej novo."

Katere so oziroma bodo vaše prednostne naloge v Plinarni Maribor in kako si predstavljate uspešno delo na novem delovnem mestu?

"Najprej si želim konstruktivnega delovanja in timskega dela med vsemi zaposlenimi, s tem v zvezi pa zagotovitev zadovoljstva zaposlenih. To je namreč predpogoj za učinkovitost poslovanja podjetja."

Ste v fazi oblikovanja strateškega poslovnega načrta. Katere so njegove glavne smernice?

"Naš poslovni načrt izhaja iz strateškega poslovnega načrta za Skupino Istrabenz in načrta plinske dejavnosti. Glavna usmeritev je zagotovo zemeljski plin. V poslovnem sistemu imamo največ znanja in izkušenj v dejavnosti, saj imamo na tem področju že 133-letno tradicijo, pa tudi trendi v svetu kažejo na vse večjo vlogo plina kot energenta prihodnosti. Naša druga dejavnost je prodaja

utekočinjenega naftnega plina. Če povem v odstotkih: 60 odstotkov naše dejavnosti predstavlja zemeljski plin, 35 utekočinjeni naftni plin, 5 pa dodatne storitve, kot so servisi in gradnja plinovodov, nameščanje rezervoarjev za utekočinjeni naftni plin, ipd. Koncesijo za dobavo zemeljskega plina in gradnjo plinovodov imamo z občinama Maribor in Ruše. V Mariboru, kjer vsako leto zgradimo sedem do osem kilometrov omrežja, smo v fazi končnih pogajanj za sklenitev koncesijske pogodbe, že aprila 2002 pa so vsi mestni svetniki soglasno izglasovali odlok o podaljšanju koncesije Plinarni Maribor za naslednje desetletno obdobje, to je do leta 2012. Koncesijska pogodba v Rušah je sklenjena za dvajset let, do leta 2016."

Lahko na kratko opišete, kaj se dogaja na trgu plina v Sloveniji?

"Zemeljski plin je v porastu, pričakujemo pa tudi odprtje trga, ki se je v večini evropskih držav začelo leta 2000. V Sloveniji se je trg uradno odprl z letošnjim letom, vendar je Geoplina še vedno glavni dobavitelj za vse distributerje.

Pogodbe imamo sklenjene do leta 2007, zato zaenkrat velikega odpiranja trga še ni bilo. Res pa je, da se bo z vstopom v Evropsko unijo to pospešilo."

Ob prihodu v plinarno ste izvedli nekatere organizacijske spremembe. Kje so se zgodili največji premiki?

"Večjih sprememb pravzaprav ni bilo, smo pa oblikovali nov oddelek trženja, ki ga prej ni bilo oziroma ni bil samostojen, temveč je deloval v sklopu posameznih programov. Naša organizacijska shema je delno funkcijska, delno urejena po programih. Najpomembnejša programa sta, kot rečeno, zemeljski plin in utekočinjeni naftni plin, ki smo mu dodali še tehnične pline. Poleg programov smo na novo postavili še sektor marketinga, s poudarkom na raziskavah in komuniciranju s trgov. Vendar zaenkrat ne predvidevamo večjih dodatnih zaposlitev. Vse bomo dopolnjevali z obstoječimi kadri, ki se bodo po potrebi še dodatno izobraževali."

V začetku letošnjega leta ste končali prvo fazo izgradnje industrijskega tira za vagonsko pretakališče plinov

v Bohovi. Kaj prinaša Plinarni Maribor in kaj vse bo potrebno storiti? Kdaj predvidevate, da boste projekt v celoti zaključili?

"V Bohovi je bila polnilnica jeklenk zgrajena že leta 1987. Z novim projektom smo želeli doseči večjo varnost pri oskrbi naših odjemalcev, tako da utekočinjeni naftni plin prepeljemo po železnici. Prednost železnice je velika, predvsem v zimskem času, ko je zaradi snega lahko prevoz s cisternami po cestah celo prepovedan. Z novo pridobitvijo smo zelo zadovoljni, saj smo že dan po otvoritvi imeli na našem tiru devet vagonov. Z odprtjem trga pa se bomo lahko širili tudi v Avstrijo in

na Madžarsko. V prihodnje predvidevamo še nekatere dopolnitve, ki bodo finančno precej obremenjujoče, vendar, glede na spremembo zakonodaje in varnostnih standardov, nujno potrebne. Najverjetneje bomo projekt zaključili v letošnjem ali naslednjem letu."

Plinarna Maribor je znana predvsem po svojem stalnem izboljševanju poslovanja na področju okolja in kakovosti. V lanskem letu ste prejeli tudi oba certifikata za okolje in kakovost. Kaj pomenita za vaše delo in kakšne načrte še imate?

"Certifikati so, po mojem mnenju,

za podjetje nujno potrebni. Plinarna ima certifikat kakovosti ISO 9001:2000 in certifikat za ravnanje z okoljem 14000, ki smo ga prejeli prvi v plinski dejavnosti v Sloveniji. To je dobro tudi za ugled podjetja."

Ali načrtujete dodatna prilagajanja predpisom ob vstopu v Evropsko unijo?

"Na varnostnem področju smo usmerjeni v varnost za vse stranke, večjih prilagoditev ne pričakujem, saj je zakonodaja že prilagojena evropski."

M. J.

INFORMATIKA

Širitev informacijske dejavnosti

14 *V Actualu smo zadnji teden v marcu podpisali pismo o nameri z ljubljansko informacijsko družbo FMC, s čimer smo postali njen solastnik. Skupaj z novo pridobitvijo bomo pokrivali približno štiri odstotke slovenskega informacijskega trga in se uvrstili med prvih pet sistemskih integratorjev na domačem trgu. V istem obdobju smo na Hrvaškem ustanovili novo podjetje. Ob podpisu pisma o nameri je Actual postal 2,7-odstotni lastnik FMC-ja. V naslednjih treh letih pa bo postopoma prešel v njegovo lastništvo še preostali delež.*

S podpisom pisma o nameri bomo v Actualu v naslednjih treh letih postali stoddostni lastnik družbe FMC, s sedežem v Ljubljani in podružnico v Celju. Trenutno je v naši lasti 2,7-odstotni delež, kljub temu pa bomo z družbo že sedaj skupaj nastopali na trgu.

"Gre za enega pomembnejših nakupov na področju informatike v Sloveniji, saj v obeh družbah v zadnjih letih dosegamo letno v povprečju več kot 50-odstotno rast, kar nas uvršča med najhitreje rastoča informacijska podjetja v Sloveniji," je na novinarski konferenci povedal direktor Actuala Igor Kosmina. Nadaljeval je: "Z novim nakupom uresničujemo usmeritev, ki smo si jo zadali ob nastanku, ko smo se odločili v petih letih postati prvi ponudnik informacijske tehnologije na Obali in v desetih letih razširiti svoje poslovanje na vso Slovenijo. Za FMC smo se odločili zaradi dopolnjevanja ponudbe in pokrivanja trga ter podobne vizije in organizacijske kulture. V obeh podjetjih dosegamo visoko rast, veliko vlagamo v izobraževanje in imamo mlad ter ambiciozen kader."

"V povezavi z Actualom želimo doseči še hitrejšo



Na novinarski konferenci ob podpisu pisma o nameri med družbama Actual in FMC (od leve proti desni): Igor Bavčar, predsednik uprave Istrabenza, Barbara Stegel, pomočnica predsednika uprave Istrabenza za stike z javnostmi, Igor Kosmina, direktor Actuala in Martin Fatur, direktor FMC-ja

varno rast s poudarkom na kakovostni podpori našim strankam. Ohranili in nadgrajevali bomo vse obstoječe poslovne povezave tako z dobavitelji kot s strankami," je povedal Martin Fatur, direktor FMC-ja.

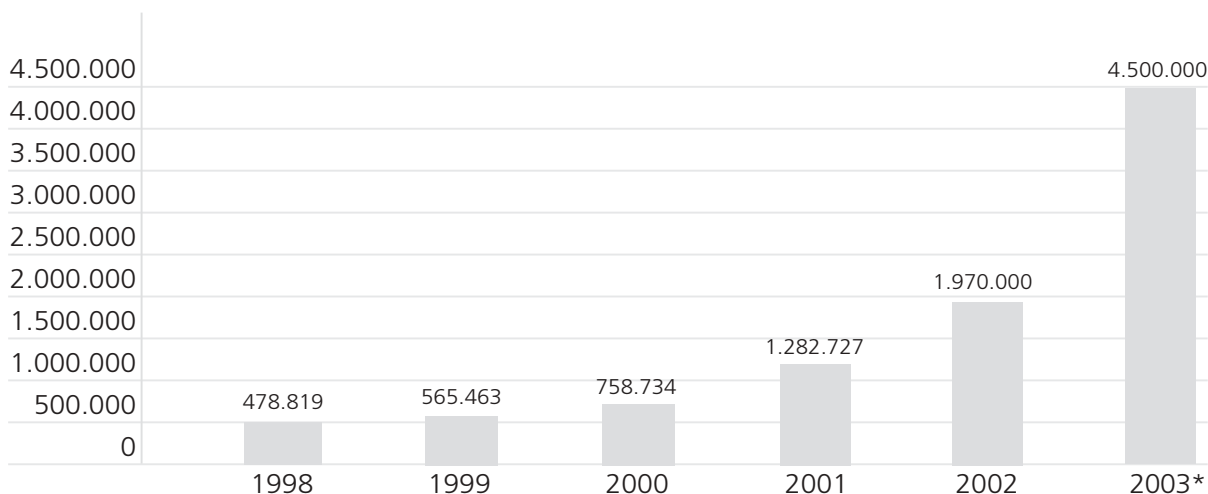
Predvidevamo, da bomo s svojimi hčerinskimi

podjetji v Actualu leta 2003 ustvarili za približno 19,5 milijonov evrov prihodkov (4,5 milijarde tolarjev), kar naj bi na slovenskem informacijskem trgu predstavljalo 4,6-odstotni tržni delež. Poleg družbe FMC imamo namreč v Sloveniji še podružnico v Mariboru in družbo AskNet, ki je v naši stoddostni lasti. Marca smo ustanovili tudi podjetje na Hrvaškem, s sedežem v Pazinu. Njegova prva naloga bo informacijska podpora mreži bencinskih servisov OMV Istrabenza na Hrvaškem.

Na novinarski konferenci ob podpisu pisma o nameri je predsednik Istrabenzove uprave **Igor Bavčar** poudaril, da je družba Actual, ena od sedemnajstih članic Skupine Istrabenz, zelo pomembna za razvoj in delovanje informatike v celotni skupini. "Actual daje Skupini svoje znanje, mi pa njemu potrebno podporo pri njegovih načrtih širitve. Zelo sem zadovoljen, da prihaja do takega razvoja informacijske dejavnosti v naši Skupini, saj je to del naše skupne strategije," je še povedal Bavčar.

M. J.

Gibanje prihodkov v tisočih SIT v obdobju od leta 1998 do 2002



15

*napoved za letošnje leto: Actual in njegova hčerinska podjetja

Uspešen in hiter tim



še: **Robert Umer, Davor Vivoda, Robert Bolčič, Marko Slabe, Jernej Torkar, Denis Bukovac, Denis Savarin** in **Dejan Panger.**

V drugi polovici marca smo bili Actualovci zelo zasedeni s selitvijo informacijskega sistema OMV Istrabenza na Hrvaškem. Vso opremo smo namreč preselili, instalirali na novo vse delovne postaje, združili strežniški informacijski sistem v enega iz dveh starih lokacij podjetja, iz Umaga in stare lokacije v Zagrebu v nove prostore, ki so zdaj v celoti v Zagrebu. Poleg tega smo uspešno preselili komunikacijsko omrežje "WAN" in klicni primarni dostop "PRI" za bencinske servise ter ponovno vzpostavili delujoč sistem v dveh urah. V celotnem timu je sodelovalo devet sodelavcev, ki so zelo strokovno in kakovostno opravili svoje delo. Vodja projekta je bil **Alen Štimec**, poleg njega pa so selili

Zdravja

se ne da
niti kupiti,
niti podariti,
treba si
ga je
zaslužiti



Dr. Lepa Veljanovič: "Vsekakor je vadba ena izmed najbolj učinkovitih in nenevarnih terapevtskih postopkov."

16

Po dolgi in dokaj hladni zimi nas je le pozdravilo toplo sonce in nas privabilo na plan. Sprehodi so postali daljši in pogostejši, pa tudi drugih opravil je več. S pomladjo pa ni prišlo le lepo vreme, iz zime smo prinesli tudi otrdele sklepe, boleč vrat in napete mišice. Kako to premagati? Za nekaj nasvetov in napotkov, kako se spopasti s temi tegobami, smo povprašali Lepo Veljanovič, vodjo zdravstva v Termah Palace.

Lepa Veljanovič, dr. med. spec. fiziater, že vrsto let strokovno vodi zdravstvene dejavnosti v naravnem zdravilišču Hotelov Palace. Leta 1985 je začela kot zdravnica v Termah Palace, pridobila znanja iz akupunkture, leta 1993 je opravila specializacijo na področju fizikalne medicine in rehabilitacije ter nekaj let kasneje prevzela vodenje zdravstva.

Kakšno je delo zdravnika v tako velikem zdravilišču?

"V Termah Palace svojim gostom nudimo prek 150 termalnih storitev in programov, ki se izvajajo pod strokovnim nadzorom zdravnikov specialistov, opravlja pa jih skupina več kot sedemdesetih strokovno usposobljenih kadrov. Pri tako razkošni ponudbi storitev in programov je treba dobro organizirati delo, saj gostje pridejo v naše zdravilišče

po zdravje, lepoto in dobro počutje. V Termah Palace deluje pet centrov, kjer lahko vsakdo najde nekaj zase. Termalno rekreacijski center ponuja bazene, savne, tepidarium in fitnes, Thalasso center ima blatne in algo obloge ter kopeli, inhalacije in podvodne masaže, v Masažnem centru se srečujejo vzhodne in zahodne masažne tehnike. V Fizioterapevtskem centru imamo najsodobnejšo tehniko, naši fizioterapevti pa imajo bogate izkušnje. Medicinski lepotni center pa nudi programe za obraz in celo telo. Vsi naši terapevti pripomorejo z bogatim znanjem, da gostom zagotovimo pričakovane rezultate. Prek Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije prihajajo k nam tudi gostje na ambulantno fizioterapijo in zdraviliško zdravljenje, v glavnem na zdravljenje po poškodbah, pa tudi

zaradi degenerativnih sprememb."

Ponudba zdravilišča je obsežna. Kakšna pa je struktura gostov?

"Večina gostov, ki koristijo naše programe, prihaja iz tujine. Največ je Italijanov, Nemcev in Avstrijcev. V veliko veselje nam je, da vsako leto več Slovencev spoznava koristne učinke enkratnega solinskega blata in slanice, priznanih naravnih zdravilnih dejavnikov iz Sečoveljskih solin."

Po katerih programih gostje največ sprašujejo?

"Naši programi so razdeljeni v tri večje sklope. Imamo sprostitvene, lepotne in terapevtske programe. Gostje se največ odločajo za antirevmatične, antistresne in anticelulitne programe."

Herman Hesse je zapisal, da se zdravja ne da kupiti. S katerimi

težavami se ljudje najpogosteje obračajo na vas?

"Zaradi veliko sedečega dela se najpogosteje pojavljajo težave s hrbtenico. Načinov, kako se izogniti oziroma odpraviti bolečine, je veliko. Vsekakor je vadba ena izmed najbolj učinkovitih in nenevarnih terapevtskih postopkov. Če jo pravilno izvajate, vaše zdravje le krepi in vam ne škoduje. Vadite lahko v preventivne - preprečitvene in

kurativne - zdravilne namene. Z vajami lahko pričnete v mladih letih in nadaljujete v pozno starost. Nekaterim je gibanje nuja, drugim nujno zlo. Od vas pa je v marsičem odvisno, kako hude bodo tegobe, koliko bodo trajale, kako pogosto se bodo ponavljale in koliko vas bodo ovirale, tako duševno kot telesno. Najbolje je, da vam vaje pomaga izbrati in vas jih nauči pravilno izvajati za to izšolan fizioterapevt, kasneje pa

jih lahko izvajate sami doma. Potrebno jih je opravljati redno, priporočljivo je tudi večkrat dnevno. Če giba danes ne morete izvesti popolno, nič ne de, saj je jutri še en dan in dovolj časa, da dosežete želeno. Priporočam pa tudi prijetno kopel, masažo ali blatno oblogo, ki vas ne bo samo pogrela, ampak bo pospešila cirkulacijo in v organizem vnesla številne minerale morja."

Vlasta Vadnjak

Ureditev konferenčnih dvoran v hotelu Neptun



Neptun bo dobil manjši konferenčni center

V Hotelih Palace smo marca začeli prenavljati spodnjo klet hotela Neptun in zunanjo ureditev. Na 300 m² kletnih površin bomo uredili manjši "convention" center s tremi moderno opremljenimi dvoranami, ki bo sprejel do 120 oseb. Premične stene dvoran bodo omogočale postavitve treh ali več manjših dvoran za posamezne delovne skupine, strateška srečanja in podobno ali pa bodo služile kot podpora kongresni dejavnosti Hotelov Morje, kjer nimajo dovolj manjših dvoran za delo po skupinah. Prostor bo lahko namenjen tudi storitvam animacijske službe.

Celotni mini "convention" center bo s povezovalnim stopniščem, ki bo narejeno v tipično istrskem stilu, povezan s kongresnim centrom Hotelov Morje.

Brežine pred upravno stavbo Vile Planinka in pod hotelom Neptun, kjer je obstoječe stopnišče, bomo preuredili v zeleni oljčni gaj. Preostali del brežine bo hortikulturno urejen z mediteranskimi rastlinjem. Z ureditvijo konferenčnih dvoran bo kompleks Hotelov Palace dobil dodatno možnost trženja "convention" storitev za manjše skupine, Hoteli Morje pa bodo pridobili kakovostno dodatno podporo k svoji kongresni dejavnosti. V prihodnosti je predvidena tudi gradnja pokritega povezovalnega hodnika med hotelom Neptun in kongresnim centrom, kar bo pripomoglo k še večjim sinergijskim učinkom obeh družb na področju trženja hotelskih in kongresnih storitev.

Anton Domnik

Trening interaktivne komunikacije

Dobra komunikacija je kamen, na katerem gradimo tako dobre osebne kot poslovne uspehe. Učenje poslovnih veščin je potovanje. Kadroviki in pravniki Skupine Istrabenz smo se zato v marcu "popeljali" v zanimiv in dinamični trening interaktivne (medosebne) komunikacije. Dva dni sta nam predavala naša trenerja iz podjetja Stratos English.

Prvi dan je bil "diagnostično" obarvan, saj je vsak od udeležencev trening pričel v duhu: "kakšne težave imam pri komuniciranju? Kje so moje prednosti in kje moje rezerve?" Tako smo se lahko osredotočili predvsem na tisto, kar bi radi izboljšali.

Poleg osvežitve teoretičnih znanj v uvodnem predavanju smo se namreč sprehodili skozi pomembnost prvega vtisa, prepričljivosti v komunikaciji, verbalni in neverbalni komunikaciji in diplomatskemu pristopu h komuniciranju. Svoje na novo osvojene komunikacijske veščine smo vadili pred video kamero. Po začetni skepsi smo ugotovili, da je bilo gledanje lastnih nastopov zelo zanimivo, ob njih pa smo ugotovili marsikaj o svojem načinu komuniciranja.

Najbolj zanimivo je bil pogled na sebe v povsem novi luči - tako kot nas vidijo drugi.

Napetost in trema pred nastopom pred sodelavci je bila vidna v prav vsakem gibu telesa in mimiki obraza. Nadvse zanimivo je bilo tudi treniranje vprašanj v komuniciranju, kjer smo hitro nasedli pasti in namesto z vprašanjem odgovorili z odgovorom. Izkušnja je vodila v naslednjo temo treninga: "navade kot problem v komunikaciji".

Navade so namreč človekova druga narava in naš najhujši sovražnik, smo izvedeli. Trening smo uspešno zaključili, zaradi znanj, ki smo si jih pridobili pa je naša vsakodnevna komunikacija s sodelavci bogatejša in kakovostnejša. Prepričani in odločni smo, da bomo taka izobraževanja in druženja vsekakor še ponovili.



Zgoraj (od leve proti desni): Jasmin Mahnič (Stratos English), Nadija Parunov (Hoteli Palace), Dalja Jogan (Istrabenz plini), Nada Ulčar (Stratos English), Alojz Kozlovič (OMV Istrabenz), Dragica Gobina (OMV Istrabenz). Spodaj (od leve proti desni): Nataša Bagijev (Hoteli Morje), Zlatko Haskič (Actual-IT), Magda Šturman (Istrabenz), Alja Zadel (Actual-IT).

Dobra komunikacija je kot prekmurska gibanica. Sestavljena je iz več plasti: ni pomembno samo, kaj povemo, pač pa tudi to, kako povemo, kaj pri tem delajo naše roke, naše oči, kakšna je drža našega telesa in najpomembnejše naš nasmeh. Začnimo torej z nasmehom, saj odpira vsa vrata.

In še nekaj napotkov za boljše komuniciranje

- Ne zanemarjamo prvega vtisa, saj predstavlja 30 odstotkov celotnega vtisa. Torej poskrbimo za svoj zunanji videz, držo telesa, pozitivno energijo, očesni stik, mimiko obraza, ton glasu, stisk roke in pozdrav.
- Navade so človekov najhujši sovražnik - opustimo jih in redno vzdržujemo nove, sveže načine komuniciranja.
- Govorimo kratko in jedrnato. Bodimo jasni.
- Naučimo se poslušati, razvijmo empatijo do sogovornika.
- Bodimo navdušeni, ko govorimo - navdušenost je nalezljiva!
- Nasmeh na usta!

V dveh letih smo se usidrali v okolje

Gledališče v Kopru je bilo po večletnih prizadevanjih ustanovljeno septembra 2000, po dobrih dveh letih pa se že postavlja ob bok ostalim slovenskim profesionalnim gledališčem z veliko daljšo tradicijo. Razumevanje zanj so pokazali tudi obalni gospodarstveniki, med prvimi tudi v Istrabenzu.

Tako kot se je hitro razvijala njihova gledališka ponudba, se je tudi hitro večalo zanimanje publike. Po eni premieri in enem abonmaju v prvem letu delovanja so že naslednje leto pripravili pet premier in gledalcem ponudili tri abonmaje. Letošnja sezona 2002/2003 je šele druga sezona koprskega gledališča, premorejo pa že štiri abonmaje za odrasle, poleg tega pa še štiri dijaške in en otroški abonma, je razložila **Katja Pegan**, gledališka režiserka in direktorica Gledališča Koper, s katero smo se pogovarjali o delovanju te mlade, a pomembne obalne kulturne institucije. Že pogled v programski list, ki ga izdajajo vsak mesec, pove, da skorajda ni dneva brez predstave. Če ne igrajo katere od predstav v domači hiši, pa so prav gotovo na gostovanju ali pa v Kopru gostijo katero od slovenskih ali tujih gledališč. V aprilu je na primer na programu gostovanje Prešernovega gledališča iz Kranja, Slovenskega ljudskega gledališča iz Celja ter Gledališča Ptuj. Na vrsti bosta še dve ponovitvi Ionescove komične drame Instrukcija, ki je premiero doživela 14. marca. Režija je delo **Borisa Cavazze**, v predstavi je tudi nastopil skupaj z mladim igralcem **Vojkom Belšakom**, zaposlenim v Gledališču Koper, ter dolgoletnim članom goriškega gledališkega ansambla **Stanetom Lebanom**.

Prihod Borisa Cavazze, ki je v koprskem gledališču zaposlen od začetka letošnje sezone, je prav gotovo velika pridobitev. Igralec njegovega kova je pravi magnet za publiko, poleg tega pa je kot izkušen režiser in pedagog dragocen sodelavec in soustvarjalec dogajanja v tem gledališču.

Katja Pegan pravi, da je Gledališče Koper v dveh letih delovanja presešlo vsa pričakovanja, in tudi sama je skorajda presenečena, da se je že v dveh sezonah tako uspešno vsidralo v okolje. Razlog za takšen uspeh pa po njenem tiči v treh dejavnikih. "Najprej je tu ekipa. Če nič drugega, mi je uspelo poiskati ljudi, ki so dobro usposobljeni za svoje delo. Zdaj nas je zaposlenih osem, aprila nas bo deset, od tega sta dva igralca. To je sicer majhna, a strašansko udarna moč, ki zmore delati takšno produkcijo, kot jo delajo tudi druga gledališča. Poleg tega je k nam prišel Boris Cavazza, človek izjemno živega in mladostnega duha, ki ga je ta teater prepričal. Tu je videl možnost, da lahko dela na drugačen način, v manjši ekipi, kjer stvari prav zaradi tega bolje tečejo. On je tudi porok za to, da bodo sem prihajali igralci, ki jih želimo. Ne le uveljavljeni, temveč tudi mladi igralci, ki jih dobro pozna, saj je vrsto let poučeval na AGRFT. Boris Cavazza je sicer igralec tega gledališča, dejansko pa je tisti človek, ki je vsem nam, ki tu delamo, neke vrste mentor. Ni je stvari v našem gledališču, o kateri se ne bi skupaj pogovarjali. Tretja stvar pa je, da



Katja Pegan, direktorica koprskega gledališča

je lokalna oblast naklonjena temu gledališču in brez nje gledališča sploh ne bi moglo biti," pravi Peganova. Še en dokaz o uspešnem delovanju pa je, da jim je letos tudi ministrstvo za kulturo namenilo sredstva za program, ker so s svojo učinkovitostjo v prejšnji sezoni dokazali, da se v ničemer ne razlikujemo od ostalih poklicnih gledališč.

Komedije najbolj privlačijo publiko

Ko sestavlja program za naslednjo sezono, si prizadeva, da je prva predstava tudi komercialno lahko uspešna, pravi Katja Pegan. Zato je to vedno komedija, pri čemer pa se trudi najti neki relevanten tekst. Tako je letos velika uspešnica Goldonijeva Krčmarica Mirandolina, ki jo je režirala sama. Gre za klasično delo, ki zahteva izvrstne igralce. Zelo veliko so jo igrali doma, zdaj pa s predstavo veliko gostujejo. Za naslovno vlogo je **Saša Pavček** prejela naslov žlahtne komedijantke leta na letošnjih 12. dnevih komedije v Celju.

V sezoni pa uprizorijo še dve manj komercialni predstavi za odrasle. "Letos je to Ionescova Instrukcija, ki spada v krog umetniško visoko zastavljenih stvari, v kateri Cavazza

tudi sam igra. Pripravljamo še eno premiero, Marivauxovo delo *Volilo* v režiji **Dušana Jovanoviča**. To bo koprodukcija s Primorskim poletnim festivalom in predstava bo premierno uprizorjena nekje na prostem, kar je zaradi svoje drugačnosti zanimivo za publiko."

Sicer pa ustvarjalce pri izboru dramskih tekstov vodi misel, da je Gledališče Koper vpeto v prostor, v katerem deluje. Zato želijo promovirati tudi domače avtorje. Ti še posebej prednjačijo, ko gre za otroške predstave, ki jim tudi sicer posvečajo posebno pozornost. V letošnji sezoni je to igra Katka in Bunkec **Marjana Tomšiča**, lani pa Kozica Rozica **Vanje Peganova**, s petdesetimi ponovitvami.

"Z leti dela v teatru vidiš, da ima gledališče zaradi tega, ker je tako zelo vezano na literaturo, še neko drugo vlogo: recimo temu narodotvorno. Več ljudi gleda predstave, kot bere knjige. Predvsem otrokom želimo predstaviti domače avtorje, zato se zelo resno ukvarjamo z dramatisacijo otroške literature. Na ta način jim avtorje približamo in tako jim ostanejo v spominu, bolj kot bi jim sicer."

V Koprju pa imajo veliko več predstav za otroke kot sorodna gledališča po Sloveniji, kar je tudi posledica dejstva, da Peganova še posebej rada režira predstave za otroke. Tudi v prihodnje si bodo prizadevali obdržati oziroma izboljšati doseženo raven, predvsem pa zadovoljiti različne okuse in zahteve gledalcev. Še naprej jim bodo skušali ponuditi dovolj raznolik program, ki bo obsegal tako umetniški kot tudi zabavnejši del, v katerega sodi tudi nedavno gostovanje **Dese Muck** pa **Polone Vetric** in **Saše Pavček**, ki je nastopila s svojo komedijo.

"Za nas je pomemben vsak gledalec in če pride nekdo

gledat zgolj komedijo ali pa le svetovno dramatično, sta to popolnoma enako pomembna gledalca. Najpomembnejši gledalci pa so otroci," meni Katja Pegan, ki se zaveda, da si gledališče z vzgojo mladih gledalcev pridobiva tudi publiko v prihodnosti in si zagotavlja obstoj.

Sodelovanje gospodarstva

Že od vsega začetka je Gledališče Koper naletelo na razumevanje domačega gospodarstva, ki jim pomaga s sponzorskimi in donatorskimi sredstvi, pravi Peganova. "Izjemno cenimo vse tiste naše donatorje, ki so nam že od začetka pomagali, da smo stvari lahko sploh izpeljali." Med njimi je tudi Istrabenz, ki je lani in letos namenil po dva milijona tolarjev za njihovo delovanje. Idej jim nikoli ne zmanjka in Peganovi se je porodila ideja, da bi skupaj z Obalnimi galerijami, še eno pomembno kulturno institucijo v tem prostoru, izdali časopis. Tako so sredi marca, pred premiero Instrukcije, že lahko predstavili občasnik Gledga, ki prinaša vrsto aktualnih zapisov o delovanju obeh institucij.

Koprsko gledališče je tudi prostor, kjer se dogajajo različne prireditve. Tu potekajo proslave, kot na primer tista ob kulturnem dnevu, koncert, imeli pa so tudi dobrodelno avkcijo, skupaj z Obalnimi galerijami. V njegovih prostorih se predstavljajo tudi ljubiteljske gledališke in plesne skupine, sredi aprila pa bodo gostili študentski kulturni festival. Očitno postaja ta prostor pravi kulturni center, ki ga Koper v taki obliki ni imel.

Karmen Bučar



Zagotavljam, da nismo bav bav

Boris Cavazza je v koprskem gledališču zrežiral že dve predstavi: lani je bil to *Samotni zahod* sodobnega irskega dramatika **Martina McDonagha**, letos pa *Instrukcija*, komična drama enega najpomembnejših predstavnikov "gledališča absurda" **Eugena Ionesca**, kjer tudi igra v vlogi profesorja. Pravi, da je s predstavo zadovoljen. "Ne vem pa, kako je z njo zadovoljna publika," je pristavil. Po dolgem aplavzu, ki so jim ga stoje namenili dijaki, ki so si predstavo prvi ogledali, bi sodili, da so ustvarjalci predstave dobro opravili.

In kaj je igralca s tako bogato kariero pripeljalo v novonastalo gledališče, nas je zanimalo. "Prišel sem iz enostavnega razloga, ker mi ugaja ta sredina. Poleg tega pa je to mlado gledališče in pionirsko delo je vedno izziv."

Ker zdaj dela in živi predvsem med Koprjo in Ljubljano, poleg tega pa imata z ženo **Oriano Giroto Cavazza** nekaj mesečnega sina, smo ga povprašali, kako mu uspe usklajevati poti med dvema krajema, čeprav razdalja ni velika. "Seveda imam v Ljubljani veliko dela, vendar imam v Koprju dovolj proste roke, da lahko to nekako usklajujem. Zdaj so mi obljubili tudi stanovanje, a ne vem še kaj bo s tem. Sicer pa je najbolje, da vprašate Igorja Bavčarja, kako to usklajuje," se nasmeje.

Delo v koprskem gledališču pa je zanj še poseben izziv, ker ta del Slovenije nima tako močne gledališke tradicije. "Gledališka kultura je na primer na Štajerskem drugačna, skoraj vsaka vas ima svojo gledališko skupino in publika je veliko bolj navajena na gledališče. Publika je namreč treba navaditi hoditi v teater. Ugotavljam celo, da se nekateri skorajda bojijo iti v gledališče, ker mislijo, da se tam kdove kaj dogaja. Zagotavljam, da nismo takšen bav bav, kot si mislijo," še pove Cavazza.

Zlata pravila

Ste se že znašli v položaju, ko so vas poslovni partnerji, sodelavci ali vaši nadrejeni povabili na poslovno kosilo, večerjo ali kakšno drugo prireditve družabnega značaja? Se vam je zgodilo, da so začudeno pogledali, ko ste v neprimernem trenutku dvignili kozarec in nazdravili?

Na sprejeme se ponavadi pride malce kasneje, vi pa ste prišli točno ob napovedani uri oziroma nekaj minut prej in se znašli v zadregi?

Da bi se izognili podobnim situacijam, vam predstavljamo nekaj pravil, ki so dobrodošla v poslovnem družabnem življenju.

Čeprav je točnost zelo pomembna vrlina vsakega posameznika, to za prihod na poslovne sprejeme in podobne družabne prireditve ne velja. Na tovrstne prireditve raje zamudite, kot pa da bi bili na mestu dogajanja že deset minut prej.

Nikakor pa vam ne priporočamo, da zamudite na poslovno kosilo ali večerjo. Bodite točni! Ko začnejo streči hrano, vljudno počakajte, da postrežejo vse goste in se lotite svojega obroka. Če pa je gostov veliko, počakajte, da postrežejo glavne goste in vaše najbližje sosede. V primeru, da vam hrana ne ugaja, jo zelo vljudno zavrnite in se opravičite. Ravno tako storite, če vam namesto vina bolj ugajajo brezalkoholne pijače. Na kozarec lahko prislomite roko, se ponovno zahvalite in zaprosite za vodo ali sok. Za mizo ne prižigajte cigaret, ker s tem lahko motite goste v svoji bližini. Lahko se zgodi tudi, da vas kdo po nesreči polije z juho ali vinom. Ne razburjajte se, ostanite mirni in dovolite, da vam pri čiščenju na pomoč priskočijo drugi ali to storite sami v toaletnih prostorih.

Svečana poslovna kosila ali večerje se ponavadi zaključijo z zdravico, ki jo gostitelj vedno izreče, preden postrežejo s sladico. Takrat se zbrani dvignejo in s kozarcem nazdravijo v smeri proti gostu. Če pri kosilu ali večerji želite izročiti darilo ali si ga izmenjati, to storite ob zaključku zdravice. Dober tek!

OMV ISTRABENZ, d.o.o., Koper

ODHODI:

Maloprodaja: Igor Komadina

Maloprodaja - bencinski servisi: Klavdjo Dobrinja (upokojitev), Boris Krmac (upokojitev), Stanislav Benčič (upokojitev), Stojan Bunc (upokojitev)

HOTELI MORJE, d.d.

PRIHODI:

Sektor gostinstvo - kuhinja: Slavica Grebenc

ODHODI:

Sektor trženja: Sanja Dumanič

Sektor gostinstvo - kuhinja: Jolanda Goričanec (upokojitev)

HOTELI PALACE, d.d.

PRIHODI:

Gospodinstvo: Barbara Jurman

Gostinstvo: Halida Šabič, Rafael Blatnik, Tomi Cigrovski, Tomaž Mahne, Peter Fideršek, Pavle Maljevič, Maja Medeši, Đulija Šebalj, Sonja Juriševič

Recepcija: Mojca Šušmelj

Terme: Olivera Svilar - Konjovsky

ODHODI:

Gospodinstvo: Tanja Kristov

PLINARNA MARIBOR, d.d.

PRIHODI:

Voznik: Boris Jambrovič

ACTUAL-IT, d.o.o.

ODHODI:

Sektor trženje: Marko Bergles

Sektor operativa: Gregor Babič

Čestitamo!

Karmen iz OMV Istrabenza in **Raulu Rodmanu** iz Actuala za sina **Mika**. V Istrabenz plinih čestitamo **Aleksanderu Ploju** za **Nika**, v Plinarna Maribor pa **Vesni Jecelj** za sinčka **Žana**. **Ivanki Maglica** iz Hotelov Morje za malega **Danjela**. Iz Hotelov Palace čestitamo **Aleksanderu P. Suši** za hčerko **Neo**, **Bojanu Vebru** za punčko **Nejo** in **Janežu Žgajnarju** za malo **Marijo Laro**. Gosposodična **Klavdija Ribič** pa je postala gospa **Grižon Ribič**.

Vse dobro želimo tudi **Jolandi Goričanec** iz Hotelov Morje, ki se je po uspešni karieri v naši kuhinji z veseljem upokojila.

Za uspešno zaključeno pripravništvo v Hotelih Palace čestitamo: **Goranu Aščiču**, **Jani Belcijan**, **Nini Dodrilovič** in **Davidu Olenik Vivoda** za delovno mesto natakar.

V Istrabenzu pa je uspešno zaključil pripravništvo za delovno mesto strokovnega sodelavca za strateški kontroling **Rudi Grbec**.

Nagradna igra: Kako dobro se poznamo?

V tokratni številki Časopisa Skupine Istrabenz Novice smo za vse zaposlene v Skupini Istrabenz pripravili nagradno igro, povezano z razvojem in delom skupine.

V vsakem podjetju obstaja organizacijska kultura, skupek posebnih načinov obnašanja, komuniciranja in delovanja, ki so značilni prav za zaposlene v določeni družbi. Tako je tudi v vseh družbah Skupine Istrabenz, ki pa imajo tudi številne skupne elemente, značilne za celotno skupino. Ti elementi so združeni v vrednote. O njih smo precej podrobno pisali v Smernicah strateškega razvoja Skupine Istrabenz: Proti letu 2007, ki ste jih vsi zaposleni prejeli na dom v obliki brošure.

Za nagradno vprašanje pa vas prosimo, da **naštejete vse štiri temeljne sklope vrednot Skupine Istrabenz**. Odgovore pošljite na naslov Istrabenz, d.d., ul. Zore Perello Godina 2, 6000 Koper, s pripisom za Nagradno igro ali po elektronski pošti: mirella.baruca@istrabenz.si. Ne pozabite pripisati še svojega naslova.

Med prispelimi odgovori bomo izžrebali srečnega nagrajenca, ki bo užival v 90 minutni masaži v prenovljenem centru Wai Thai v Hotelih Morje.

Dostop do interneta na najvišji točki sveta

Če se boste v prihodnosti odločili svoje počitnice preživeti na trekingu po Nepal, boste lahko svojo elektronsko pošto prebirali v prvi internetni kavarni, ki odpira vrata tik pod vznožjem Mount Everesta, na nadmorski višini 5.300 m. Pobudnik in lastnik internetne kavarne je **Tsering Gyaltsen**, vnuk nepalskega šerpe **Gyaltsena**, ki je **Siru Edmundu Hilaryju** in šerpi **Tensingu Norgayju** leta 1953 pomagal prvič osvojiti Mount Everest. Internetna kavarna pod najvišjim očakom sveta odpira svoja vrata obiskovalcem v mesecu, ko Mount Everest praznuje 50-letnico od prve osvojitve. Bazni tabor, ki se nahaja ob vznožju Mount Everesta, obišče vsako leto več tisoč planincev, zato pričakujejo, da bo obisk izredno velik.

Posledice nesreče dosegle tudi francosko obalo

Naftni madeži iz ponesrečenega zastarelega tankerja Prestige, ki je utrpel že več nesreč, so dosegli celotni obalni pas ob izlivu reke Gironde in onesnažili več kilometrov atlantske obale na jugozahodu Francije. Tanker je prevažal 77.000 ton nafte, doslej pa naj bi se v morje izlilo že več kot 20 tisoč ton nafte. Glede na poročila lokalnih oblasti obali grozijo še večji madeži, ogrožena so dragocena gojišča ostrig, na obali pa so našli številne mrtve in ranjene morske ptice. Na nesrečo so se odzvale že mnoge skupine, ki skušajo z obale odstraniti čim več nafte. Na morje so poslali več ladij, ki so začele s čiščenjem naftnih madežev. Po besedah francoskega premiera **Jeana-Pierra Raffarina** bo francoska vlada za pokritje škode namenila 50 milijonov evrov takojšnje pomoči hkrati pa bo pripravila načrt za nadaljnje preglede ladij, ki prevažajo nevarne snovi ob francoski obali. Francoska vlada je napovedala tudi uradno preiskavo proti lastniku in posadki tankerja Prestige, ki jo bo vodilo državno tožilstvo iz Bresta.

Novo zdravilo proti aidsu

V boju proti kugi stoletja se je na ameriškem farmacevtskem tržišču pojavilo najnovejše zdravilo proti AIDS-u. Prodajo zdravila s komercialnim imenom Fuzeon je odobrila tudi ameriška zvezna agencija za varnost hrane in zdravil - FDA. Gre za prvo zdravilo iz nove družine zdravil, znane pod imenom T20, ki virusom onemogočijo prodiranje v celice imunološkega sistema organizma. Ostala zdravila, ki jih poznamo, pa delujejo na virus, ko se ta že nahaja v celicah imunološkega sistema. Novo zdravilo lahko kombiniramo tudi z drugimi obstoječimi zdravili proti AIDS-u.


Pitne vode vedno manj

Pitna voda postaja zaradi vse večjega onesnaževanja narave vedno bolj cenjena dobrina, povpraševanje po vodi pa dramatično narašča. V naslednjih dvajsetih letih lahko pričakujemo, da se bodo povprečne zaloge vode na osebo zmanjšale za tretjino. Pomanjkanje in onesnaževanje vode povzročata pravo svetovno krizo, ki letno v svetu zahteva 2,2 milijona smrtnih žrtev. Da bi ohranili naravno ravnovesje vodnih rezerv, predvsem v državah v razvoju, bi morali, glede na ugotovitve Agencije svetovnega programa o vodah, letno nameniti za vodo od 50 do 100 milijard dolarjev. Če omenjeni znesek primerjamo z vsotami, ki jih države letno namenjajo za oboroževanje, je ta zelo nizek.

Sekvojo zaščitili s svojimi telesi

Svojo pravo ljubezen do narave so pokazali naravovarstveniki, ki so v krošnjah sekvoje postavili živi ščit in tako želeli zavarovati drevo kar s svojimi telesi. To se je zgodilo v ameriškem mestu Freshwater, kjer si večina podjetij, ki se ukvarja s predelavo lesa, služi svoj kruh s poseki sekvoj. Zagnane ljubitelje narave in okolja, ki so se ugnezdili v krošnjah dreves, so želeli odstraniti delavci nekega lesarskega podjetja. Že v začetnem poskusu odstranjevanja so naleteli na težave. Naravovarstveniki se niso pustili presenetiti, njihova predstavnik za imeni "Zdravilo" in "Palčica" pa sta dejanje opravičila z odgovorom, da je okolje na tem območju v vedno večji nevarnosti.



SESTAVIL MILKO EMERSIČ	DVOM-LJIVEC	PRIPADNICA TURSKEGA LJUDSTVA V JUŽNI RUSIJI	PRIZORISCE V CIRKUSU	IZVIR, POREKLO	NEKDANJA NEMSKA PEVKA	IZPLAKOVALNIK	VNETJE SLUZNICE								
STOJEČA RIBIŠKA MREŽA OB LADJI															
ŽIVLJENSKA POT															
VRSTA STREŠNE KRITINE															
GRŠKI BOG PASTIRJEV POLJ IN GOZDOV				NEKDANJI TURSKI VELIKAS DEL DREVESA											
OZEK KOS TKANINE ALI PAPIRJA					ARGON										
IVAN KRILOV			ZADNJICA				ZDRAVILISKO MESTO V BELGIJI	ŽIVALSKA NOGA	VEZNIK			MESTO V SEVERNI ITALIJI	PESNIK MERMOJLA	DEL TEDNA	
KVALITETA			VRSTA UMETNE SMOLE						POTUJOČI PASTIR						
SKUPINA ISTRABENZ	PRIPRAVA ZA NASIČEVANJE TEKOCIN	OFICIRSKI TRAK	ZASTAVA S TREMI BARVAMI						EVROPSKA DRŽAVA						
POŽETA NJIVA					STAR SLOVAN	PLIN ZA JAMSKE SVETILKE									
OPERNI SPEV						PREBIVALEC STARE BEOCIJE	PISANA TROPSKA PAPIGA						NAJVEČJI OTOK V JADRAN. MORJU	DEPARTMA V VZHODNI FRANCIJI	
SOL TITANOVE KISLINE									PEVKA GODEC						
UČENJE			SPREJEMNI PROSTOR	TRENJE					POVRATNA TEKMA	PORTUG. OTOČJE V ATLANTIKU					
ANGLEŠKI POLARNI RAZISKOVALEC (JAMES)					OTROŠKA BOLEZEN								KIM NOVAK		
ZNAK ZA PREPLAH						FINEJŠI PAPIR							KULTURA, IZOBRAZBA	STARI OČE	LETOPIS, KRONIKA
KIJ, BAT						OBČUTEK, ČUSTVO			PLEMIŠKI NASLOV						
MAKEDONSKO NARODNO KOLO				ŽENSKO POKRIVALO						KITAJSKO IME ZA MAKAO					
NORDIJSKA BOGINJA MORJA				ZID						4. RIMSKI KRALJ					
REŠITEV PREJŠNJE KRIŽANKE: skabies, Toronto, amalgam, nemir, DN, debi, Ati srk, BP, rama, Aru, orada, dromedar, himen, voda, atomika, špinača, Ivana, Menam, Vrsar, NT, Aral, stok, ilir, RS, svod, Abuja, nos, karo, konak, inozit, mitra, Cali, brom, upor, alod, Arras, Asa, gavran, epakta.							PODMORNISKI PERISKOP								
							PODOBA ALI KIP GOLEGA TELESA					GORSKI REŠEVALNI COLN			

Slovenija teče za zdravje

Lani decembra in letos februarja sta bili v Novi Gorici in na Vogrskem zaključni prireditvi s podelitvijo priznanj primorskih tekov pod skupnim nazivom "Teki sobote". Teki imajo že dvanajstletno tradicijo, zadnja leta pa so vključeni v akcijo Olimpijskega komiteja "Slovenija teče za zdravje". Število udeležencev je vsako leto večje, v lanskem letu se je vseh tekov skupaj udeležilo več kot 6.800 tekačev vseh starosti, med njimi tudi otroci. Udeleženci prihajajo v večini iz Slovenije pa tudi iz sosednjih in nekaterih drugih tujih držav, ki začasno živijo pri nas. Glavni namen tekov je združevanje koristnega in prijetnega, ljudi spodbujajo h gibanju, sprostitvi in druženju. Teki sobote pa so tako največja športna akcija take vrste v Sloveniji. Bolj ali manj redno se jih udeležujejo tudi Istrabenzovi tekači. Edini, ki mu je uspelo preteči večino od približno dvajsetih tekov, pa je bil **Fabio Ivančič**. Dosegel je drugo mesto v svoji kategoriji. K uspešnosti tekov pa s prispevki pripomore tudi Skupina Istrabenz.



Fabio Ivančič (na sredini), najboljši Istrabenzovec na Tekih sobote

NAGRADNA KRIŽANKA

Dragi reševalci,

razveselili smo se vaših križank, za kar se vam lepo zahvaljujemo. Obenem nas vaš velik odziv spodbuja k iskanju še lepših, pestrejših in bogatejših nagrad. Tokrat vas bomo popeljali v svet sprostitve in užitkov, ki jih poklanja družba Hoteli Morje, d.d., Portorož, in v svet kulture z Gledališčem Koper.

1. nagrada: 90 minutna masaža v prenovljenem centru Wai Thai bo razveselila **Justino Rajter**, Markovo 4b, 1240 Kamnik.
2. nagrada: poldnevno karto za dve osebi prejme **Mario Maljevac** iz Ilirske Bistrice, Vilharjeva 9, ki bo lahko na izbrani dan "čofotal" v bazenskem kompleksu Hotelov Morje.
3. nagrado prejme **Eva Kovač**, Kozinova 23, 6320 Portorož, ki si bo lahko v družbi še ene osebe ogledala izbrano predstavo v maju 2003 v koprskem gledališču.

Izžrebanim iskrene čestitke. Obvestilo o nagradi boste prejeli na svoj naslov.

Vzemite si čas. Čas zase. In za nas. V bližajočih se praznikih ne pozabite na glasilo in čimprej pošljite izpolnjeno križanko na naš naslov: ISTRABENZ, d.d., Cesta Zore Perello Godina 2, 6000 Koper, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA, do 25. maja 2003.

Lepe praznike!

