julij 2014

CARZINE POSLOVNI

Revija podjetja Porsche Slovenija za poslovno mobilnost

/18
Istanbul - v vrtincu časa

/22
Franjo Bobinac: »Tudi neodločitev je odločitev.«

/6
Hrana, gorivo poslovnega uspeha

/54
Pep Guardiola

/28
Pravljica iz Tisoč in ene noči: Macan v Maroku

PORSCHE SLOVENIJA

PORSCHE
SLOVENIJA

Strateške odločitve, ki vplivajo na prihodnost podjetja, nikoli niso lahke. Na spletni strani podjetja Porsche Slovenija vam olajšamo (vsaj) tiste, ki so povezane z mobilnostjo. S posebej zasnovanim orodjem poiščite poslovno vozilo po vaši meri, preberite vse o različnih načinih financiranja vozil in možnostih vzdrževanja voznega parka ter spoznajte najboljše mobilne rešitve v tem trenutku in tiste, ki nas čakajo v prihodnosti. Klik za vrhunsko mobilnost vašega podjetja.

KAZALO

04 *PRVI*
Otipljiva navideznost

06 *MOBILNO*
Hrana, gorivo poslovne mobilnosti

18 *POSLOVNA POT*
Istanbul – v vrtincu časa

22 *INTERVJU*
Franjo Bobinac, predsednik uprave družbe Gorenje, d. d.

34 *POSLOVNA VOZILA*
Mali, naviti, poslovni …

46 *UPRAVLJAM*
Miha Blažič, direktor podjetja Blažič robni trakovi, d. o. o.: »Okvar si ne moremo privoščiti.«

48 *UPRAVLJAM*
Od glave do pet

50 *FINANCIRANJE*
Tveganja pri mednarodnem poslovanju

54 *NOVA PERSPEKTIVA*
Pep Guardiola – je vse to res?

SLOVAR POSLOVNI CARZINE

Servo: servonaprava za krmiljenje - da bi oljašali delo voznika za volanom, so inženirji v krmilni sistem vgradili pomožno napravo. Danes uporablja elektromotor. Tak sistem je lažji, manjši, prilagodljivejši in predvsem porabi manj goriva. *(stran 14)*

Finančna tveganja: vplivajo na vrednost premoženja podjetja. *(stran 50)*

Poslovna tveganja: nastanejo v okviru procesov pri opravljanju osrednje dejavnosti podjetja. *(stran 50)*

UVODNIK

HEINZ SLESAK in DANILO FERJANČIČ generalna direktorja Porsche Slovenija

Misija mogoče

Je lahko Porsche Slovenija avtomobilski trgovec z najbolj zadovoljnimi strankami, najboljši slovenski delodajalec in uvoznik v velikem in zahtevnem Porsche Holdingu ter lahko zadovolji potrebe in želje kar tretjine vseh kupcev vozil na slovenskem trgu? Avtomobilski trg je eden najbolj zrelih in zgoščenih trgov pri nas. Več kot trideset avtomobilskih zastopnikov s številnimi trgovci si poskuša odrezati svoj košček torte. Vsak menedžer ve, da to pomeni, da praktično ni nobenih bližnjic, ki bi omogočile preprostejše doseganje poslovnih rezultatov, tržnega deleža in razvoja podjetja. Ostane torej le zahtevna, premišljena in dolgoročna poslovna pot s številnimi izzivi. Marsikaj smo na njej že postorili, kar se kaže tudi v številkah.

Na prvi pogled so zelo preproste, če pogledamo le tri najpomembnejše: 1, 1, 3. Porsche Slovenija je že številka ena med avtomobilskimi trgovci v Sloveniji, Volkswagen postaja vse bolj nesporna prva avtomobilska znamka v Sloveniji, Škoda je najhitreje rastoča avtomobilska znamka, ki že zaseda tretje mesto med avtomobilisti in napoveduje zelo živahne avtomobilske čase. Vendar pa se zavedamo, da je najzahtevnejši del poti in največji izziv še pred nami. Da bi pot uspešno prehodili, vemo, da bo treba res dobro razumeti, kaj vse lahko sestavlja in mora sestavljati vrhunsko mobilnost, ki je tako pomembna za uspeh vsakega menedžerja. Izziv, ki si ga pri tem postavljamo sami, je, kako in s katerimi storitvami, vozili in ponudbo lahko Porsche Slovenija prispeva k vrhunski mobilnosti.

Zato vam želimo pozorno prisluhniti in z vami deliti marsikatero misel. Najboljše priložnosti so seveda v avtomobilskih salonih naših trgovcev, pa tudi na srečanjih, predstavitvah, dogodkih in ne nazadnje v medijih. Eden od načinov takšnega »pogovora« je tudi revija Poslovni Carzine, ki jo držite v rokah, saj smo v njej zbrali številne, tudi vaše misli in utrinke, direktno ali posredno povezane z vrhunsko mobilnostjo. Veliko užitkov in dobrih idej ob prebiranju revije Poslovni Carzine vam želiva.

PRVI

Otipljiva navideznost

AUDIJEV VIRTUALNI KOKPIT

Audijevi inženirji in elektroniki so ustvarili čisto, pregledno in povsem digitalizirano voznikovo okolje, ki zmore vozniku olajšati življenje za volanom.

TT. Nova generacija je razvojno spet odskočila nekaj korakov. Oblikovalska ikona Audijeve športnosti pa tokrat, v svoji tretji generaciji, bolj preseneča z revolucijo notranjosti kot evolucijo zunanjosti. Zato odprimo vrata …

Počiščeno, elegantno minimalistično deluje zdaj voznikovo delovno mesto. Nobenih dodatnih ekranov, merilnikov, nič odvečnih stikal. Oblikovalci so pač v športnem kupeju želeli voznikovo pozornost osredotočiti na cesto. Zato je volanski obroč pomemben kot še nikoli, zato je instrumentna plošča takšna le še na prvi pogled. In osrednji del konzole je zato prepričljivo obrnjen k vozniku, ravno vrtljivi zračniki v obliki turbinskega kolesa pa nimajo več svojih, posebnih stikal, ampak so jih preselili kar v osrednji del vsakega zračnika, kjer je zdaj tudi prikazovalnik.

KOT NAJBOLJŠI PAMETNI TELEFON

Toda bistvo se skriva v 12,3-palčnem TFT-ekranu pred voznikom, na stikalih volana in v osrednji konzoli. Tam, kjer voznik pričakuje instrumente, je pravzaprav osrednji zaslon, ki je, četudi v osnovnem položaju simulira analogne merilnike, povsem digitalen. In tako si lahko voznik posamezne elemente na njem, njihov položaj in velikost izbere sam. Tako je mogoče oba merilnika pomanjšati in v njuno ozadje čez ves zaslon nastaviti zemljevid navigacijske naprave, lahko pa se voznik odloči za normalna merilnika in je zemljevid viden le med njima. Lahko si – v maniri klasičnih športnikov – v ospredje prikliče le velik merilnik vrtljajev. Tudi med drugimi meniji se lahko voznik sprehaja podobno kot pri pametnem telefonu, prav vse funkcije pa lahko upravlja le s stikalom na volanu. Tako se na primer lahko premika med osupljivo realističnimi in ostro izrisanimi simulacijami nastavitev avtomobila in sklopov ter podatki potovalnega računalnika, lahko pa tudi med številnimi možnostmi »infotainmenta« (nov grafični procesor omogoča kar 60 slik na sekundo).

KO S PRSTOM ZDRSIŠ PO …

Novo, osredotočeno vozniško izkušnjo nadgradi in olajša še vrtljivo stikalo MMI s funkcijo »touch pad«, s katero lahko voznik (ali sovoznik) vnaša imena za iskanje mest in krajev navigacije, naslovov skladb, brska po internetu ali preprosto (in hitro) najde ime prijatelja za telefonski klic.

Sprva bo novi kokpit namenjen le Audiju TT, saj je takšna tehnologija po besedah Audijevih strokovnjakov razvita za športne modele. Življenje za volanom še nikoli ni bilo tako zabavno in hkrati vozniško osredotočeno.

Klasični pogled z velikim merilnikom vrtljajev na levi in hitrosti na desni. Simulacija klasičnih analognih merilnikov v kombinaciji z elementi potovalnega računalnika v sredi.

Voznik lahko hitro preklopi na tako imenovani »infotainment pogled«, pri čemer se najprej pomanjšata oba merilnika, v sredi pa lahko voznik izbira med številnimi meniji.

Še najbolj impresivno je delovanje navigacije. Sistem s presenetljivo hitrostjo prepoznava kraje, vpisane s »touch padom«, pri čemer pred imeni krajev sploh ni več treba vnesti države. Kot bi ves sistem vseskozi deloval s podatkovno povezavo, vendar je ne potrebuje.

Po menijih voznik dostopa tudi do Audijevega sistema »drive select«, s katerim si prilagaja delovanje komponent (odzivnost motorja in menjalnika, volanskega mehanizma, podvozja …).

Poslovni Carzine
/

HRANA, GORIVO POSLOVNEGA USPEHA

Jedilniki, uravnotežena prehrana in dobro počutje že dolgo niso več le domena najbolj zagretih športnikov. Nasprotno, v sodobnem dinamičnem svetu, v katerem so obremenitve vse večje, skrb za prehrano postaja vedno pomembnejši dejavnik. V poslovnem okolju, polnem izzivov, nalog in ciljev, pridobiva načrtno uravnoteževanje jedilnika še toliko večjo veljavo. »Fizična pripravljenost ni le eden od ključev za zdravo telo, ampak tudi osnova za ustvarjalno miselno aktivnost,« je poudarjal že predsednik ZDA John F. Kennedy. »Si tisto, kar ješ. In kaj bi rad bil?« pa je vprašanje, ki ga bralcu zastavlja Julie Murphy, avtorica knjižnega dela Prehrana skozi življenje. Kaj bi torej radi bili?

Tekst: Jak Vrečar

Naporen urnik, zgodnji začetki delovnega dneva in delo pozno v popoldanske ali večerne ure, zahtevni projekti z napetimi roki za izvedbo, kopica poslovnih srečanj in poti – poslovnemu človeku v sodobni družbi ni treba podrobneje razlagati, koliko psihičnih obremenitev je deležen v svoji karieri. Statistike, po katerih je smrtnost med menedžerji in zaposlenimi na odgovornejših položajih zaradi srčnih obolenj, kapi, rakastih obolenj ter nesreč, ki so posledica preutrujenosti, občutno večja kot pri drugih poklicih, že dolgo niso več omejene le na Japonsko, ampak so del vsakdanjika tudi v zahodnem svetu, opozarjajo strokovnjaki.

Z nekaj pravili lahko tudi na poslovni večerji poskrbimo, da telesa ne bomo preobremenili.

Dejstva, da pogosto zanemarjamo svoje telo, se premalo gibljemo in se ne prehranjujemo pravilno, se sicer zavedamo. Toda zares pomemben je odgovor na vprašanje, kaj smo pripravljeni narediti, da bomo poskrbeli zase tako, kot moramo.

NE IZGUBITE SE V POVPREČJU

V svojem poslovnem vsakdanu se človek srečuje z množicami številk, a dejstvo, koliko statistik se v strokovni in še posebej poljudni literaturi pojavi v povezavi s hrano, marsikoga preseneti. Ko se analitično lotimo svoje prehrane, se zato nikakor ne moremo zatekati k vnaprej pripravljenim preglednicam. Pavšalne ocene v slogu »dnevno potrebujem 2.500 kalorij« niso le površne, ampak lahko vodijo tudi v povsem zgrešeno dojemanje tistega, kar naj bi bila zdrava prehrana.

Starost in spol, teža in višina, stopnja obremenjenosti ter fizična aktivnost so že osnovni parametri, po katerih se ločujemo in ki določajo, koliko energije telo potrebuje. A poslovni način življenja in dela prinaša še vrsto svojih posebnosti. Veliko delovnega časa, preživetega v sedečem položaju, psihična obremenitev in stres, pogosto nepredvidljiv urnik, večje število obrokov v restavracijah, več potovanj in posledično manj možnosti, da bi se držali svojega prehranjevalnega ritma z domačo hrano – vsi ti dejavniki vplivajo na to, da je pravilna prehrana še pomembnejša, pot do dolgoročnega, vzdržnega in navsezadnje tudi zadovoljujočega prehranjevalnega ritma pa še toliko težja.

KAKOVOSTNA PREHRANA SE ZAČNE S PREMISLEKOM

Preden ugotovimo, kaj jesti, si moramo odgovoriti na nekaj vprašanj. Eno temeljnih je vsekakor, kje dobiti primerne sestavine in kako sestaviti jedilnik, da bomo v njem tudi uživali, ne pa le šteli zaužite kalorije.

Najboljši, največkrat pa tudi edini način, da dosežemo svoj cilj – ne glede na to, ali gre za redno telesno vadbo ali pa za pravilno prehrano –, je tudi najbolj preprost. »Če bomo uživali v pripravi jedilnika in bomo z veseljem jedli, kar smo si izbrali, bomo srečnejši in bolj zdravi,« pravi James Clear, ameriški podjetnik, ki je, kot priznava sam, »obsedenec z zdravim načinom življenja, vadbe in prehrane«. Clear tako kot številni drugi opozarja na pomen redne prehrane in premišljeno sestavljenih urnikov. Najslabše odločitve so tiste v zadnjem trenutku. V poslu je koristno, da se zna človek odločiti v hipu in izpeljati izbrano rešitev, pri prehrani pa ta recept žal ne prinaša uspeha.

Sveža zelenjava in sadje sta tipičen primer, pri katerem bo nujna pametna izbira. V vedno večji poplavi na videz brezhibnih pridelkov je vse težje ločiti, kaj je pridelano v nadzorovanem okolju, ne pa po najhitrejši bližnjici. Lokalna ponudba – seveda preverjena – prinaša veliko prednosti. Jabolka, korenje, špinača morajo imeti okus in vsebovati prave snovi, ne pa da je njihov edini prodajni atribut videz na policah.

5 dnevnih prepovedi

Pridobivanje odvečnih kilogramov, povišan krvni pritisk in visoka raven holesterola – pogosto jih zakrivimo z naslednjimi neprimernimi koraki:

- kava namesto zajtrka,
- zaužitje prvega konkretnega obroka šele popoldne ali celo zvečer,
- nekakovostna hrana z visoko vsebnostjo maščob,
- dodatno obremenjevanje organizma s poznovečernimi prigrizki in sladicami,
- prevelika poraba alkoholnih pijač.

Pestrost jedilnika je prav tako izjemno pomembna. Nobene potrebe ni, da ostajamo v ozkem okviru in pri klasičnih jedeh, ki so na mizah od nekdaj. Oves, ajda, kvinoja, kamut, rjavi riž, polnozrnate testenine – seznam možnosti z zdravimi sestavinami se daljša, se pa moramo potruditi in take sestavine poiskati.

Posebne diete, ki se jih držijo nekateri, so zanje lahko učinkovite, nobenega zagotovila pa ni, da bodo sprejemljive tudi za telo koga drugega. Steve Jobs, pokojni prvi mož Appla, je bil znan po tem, da se je držal diete, ki je dolgo temeljila skoraj izključno na sadju in zelenjavi. Ko je nekaj podobnega poskušal igralec Ashton Kutcher, ko se je pripravljal na biografski film o Jobsu, je pristal v bolnišnici.

A vrnimo se k temeljem dobrega obroka, med katere sodijo tudi pravilno izbrane beljakovine. Koristne snovi v svežih ribah, tofuju, jajcih so v kombinaciji z zelenjavo in polnozrnatimi živili velik korak naprej od tradicionalnega obeda, v katerem je v ospredju čim večji kos mesa. Podobno pomembni so maščobe in olja, ki jih je treba predvsem pravilno izbrati, saj nima smisla izločiti kar vseh po vrsti. Sojino, sončnično, arašidovo, oljčno olje, sezam, pistacije ali avokado obogatijo okuse in dodajo v jedilnik dobre snovi.

Matematično lahko vrste živil, iz katerih dobimo koristne in potrebne snovi, izrazimo v odstotkih. Ameriški inštitut za medicino priporoča jedilnike, v katerih pride od 45 do 65 (npr. 55) odstotkov kalorij iz ogljikovih hidratov, od 10 do maksimalno 35 odstotkov (npr. 20) iz beljakovin in od 20 do največ 35 (npr. 25) odstotkov iz koristnih maščob.

A med smernicami, ki jih postavljajo nutricionisti, je še ena preprosta – in taka, ki jo mnogi pogosto (ne)namenoma spregledajo. Manjši, a kakovostno sestavljen obrok je koristnejši kot pa večja porcija hrane, ki komu na kratek rok morda prinese večje zadovoljstvo, ob tem pa ga napolni z nepotrebnim balastom ter upočasni njegovo razmišljanje in slabi telesno počutje.

ZAJTRK, PRVI DNEVNI OBROK

Nikoli ne moremo dovolj poudariti pomena zajtrka za pravilno prehrano, kljub temu pa največ ljudi začne delati napake že pri prvem obroku, če si ga sploh privoščijo. Prepozno vstajanje in zato odhod od doma v časovni stiski, kava namesto obroka – zveni znano, kajne? Če se le da, si še pred osmo zjutraj pripravimo obrok, na primer z ovsenimi kosmiči, pravim jogurtom brez sladkobnih dodatkov, lahko tudi z jajci. Receptov za dober in raznovrsten zajtrk ne bo zmanjkalo, prav tako pa tudi ne namigov, kaj koristnega si lahko v obliki napitka (smoothie) pripravimo za lažji dopoldanski obrok, ko bomo že sredi dela.

Lisa Kimmel, nutricionistka z ameriške univerze Yale, posebej poudarja tudi pomen hrane, ki jo lahko kadar koli vzamemo s seboj ter z njo ob pravem času in na pravilen način polnimo telo. Pripravite si doma narejeno arašidovo maslo s polnozrnatim kruhom ali žitnimi krekerji, surovo zelenjavo ali suho sadje, svetuje. Razlike med naštetimi živili ter postankom pri avtomatu s sendviči, čokoladnimi tablicami in sladkimi pijači, prepogosto pregreho delovno obremenjenih ljudi, ni treba posebej poudarjati.

Kosilo je naslednji obrok, pri katerem lahko naredimo korak v pravo ali napačno smer. Sredi dneva potrebuje telo odmerek beljakovin, zelenjave ali drugih koristnih elementov. Maščobe vnesemo na primer s tuno ali z lososom, solata z jedrci pa je – če je to sploh treba poudarjati – koristnejša od sendvičev in drugih prigrizkov.

Smoothie: za in proti

Začenjate dneve z ropotom svojega mešalnika Blendtec ali Vitamix? Smoothie, kašasta pijača iz najrazličnejših sestavin, je lahko odlična popotnica za naporen delovni dan, in ker so v njem ohranjene vlaknine, je koristnejši od prečiščenega soka. A hitro se lahko spremeni tudi v past, v katero pademo z mislijo, da vnašamo v telo zdrave snovi, v resnici pa nalagamo preveč balasta. Pri pripravi smoothieja je zato pomembno, da ocenimo, koliko kalorij in sladkorja (predvsem iz sadja) bo v končnem napitku, ter da sestavine razporejamo. Sveže sadje in zelena zelenjava, jogurt, oreščki, ingver … so lahko kakovostno gorivo za telo.

Po drugi strani nekateri svarijo pred navidezno stoodstotno uspešno formulo. Na hitro zmešane sestavine, praviloma tiste, ki jih imamo najrajši že vsako posebej, so lahko okusen napitek, a če pri tem ne razmišljamo, bo tehtnica kazala več, ne pa manj, opozarja Lori Kaley, nutricionistka iz Los Angelesa, ki svetuje menedžerjem številnih uspešnih podjetij. V času, potrebnem za pripravo smoothieja, lahko izberemo tudi nekaj koristne hrane in jo pojemo sede. Bolje je, če si za obrok odmerimo vsaj kakšno minuto več in se ne razvadimo s steklenicami, ki jih praznimo med hitenjem kamor koli že, trdi.

Dovolj bo kave

Kava kot pijača za prebujanje, kot jutranji ritual, kot oblika druženja in uvod v sestanek, kava kot izbira v lokalu ob pomanjkanju drugih idej. Seznam trenutkov v dnevu, ko si lahko privoščimo skodelico črne tekočine, je predolg, a kljub temu se kavi odpovedo le redki. Precej prahu je dvignila študija klinike Mayo (2013), iz katere so nekateri razbrali, da so lahko štiri skodelice kave dnevno potencialno celo nevarne za življenje. Podatek naj bi se sicer nanašal na starostnike, a alarmna luč se je prižgala. Koristno je, če porabo kave omejimo, saj nas dehidrira, obremenjuje delovanje jeter in ledvic, povzroča težave s spanjem in do neke mere tudi zasvaja.

Kaj je alternativa? Mnogi posegajo po zelenih čajih, v ZDA je priljubljena brezkofeinska kava, v zadnjih letih pa je zrasla tudi poraba nadomestkov, kot so ječmenova kava in zeliščni napitki, ki po okusu spominjajo na pravo kavo. Ni treba posebej poudarjati, da sta za energijo koristnejša kot kava telesna vadba in dovolj spanja, med najbolj simpatične nadomestke pa gotovo sodi črna čokolada. Podobno kot kava nas prebudi, spodbuja delovanje možganov in je lažje prebavljiva ter lahko celo zmanjša nevarnost kapi, so zapisali v študiji, objavljeni v British Medical Journalu.

Popoldanski obroki in večerja naj bodo potem manjši. Namesto nezdravih bližnjic lahko energijo popoldne dodajamo na primer z oreščki ali polnozrnato tablico.

Posebno poglavje je večerja. Ker se zaradi narave dela in pogosto obveznega druženja v poslovnem svetu – o tem posebej v nadaljevanju – dostikrat ne moremo izogniti večernim obedom v družbi in tudi ne moremo vselej izbirati jedilnika, je pomembno, da imamo lahek, uravnotežen obrok doma ob ne prepozni uri vsaj takrat, ko nam delovne obveznosti urnika ne krojijo drugače.

PREHRANA NA POTI: NADLOGA ALI PRILOŽNOST?

V dinamičnem poslovnem svetu, v katerem razdalje izgubljajo pomen, potovanja pa so integralni del vsakdana, je pravilna prehrana projekt, ki se ga moramo lotiti ravno tako premišljeno in načrtno kot drugih obveznosti – in pri tem hočemo še uživati. Vsekakor si želimo vzdrževati svoje čim bolj zdrave navade, ki se jih držimo doma, in če je le mogoče, ob tem spoznavati nove okuse, a pri tem naletimo na morje ovir.

Kako globoko v zavest nam je prodrla misel, da moramo na poti za prehrano skrbeti enako ali pa še bolj skrbno kot doma, je seveda vprašanje za vsakogar posebej. Podatkov, ki kažejo na potencialno nevarnost nezdrave hrane poslovnih popotnikov, ne manjka. Poslovneži, ki veliko časa preživijo zdoma, so bolj nagnjeni k pridobivanju odvečnih kilogramov kot tisti, ki delajo na istem delovnem mestu in ne potujejo. A bolj jih ogrožajo tudi bolezni, povezane z visokim pritiskom in ravnjo holesterola. Stres in napeti urniki ter neredna ali kampanjska prehrana so katastrofalna kombinacija, so zapisali v študiji, objavljeni v ameriški reviji Journal of Occupational and Environmental Medicine.

Postaje na potovanjih se zdijo kot past, posebej pripravljena, zato da nas zvabi v nezdravo prehranjevanje. Ne glede na to, ali potujemo z avtom po Evropi ali pa z letalom čez lužo, nas na postajališčih in letališčih čakajo velikanski lončki kave (kdaj konkretno se je kapučino spremenil v pijačo, ki jo je treba naliti v vsaj tridecilitrski lonček?), vnaprej pripravljena ali pogreta hrana, če je le mogoče, s čim več sladkobnimi omakami, katerih namen je prekriti vse druge okuse jedi in njihovo slabo kakovost, ter seveda nepregledna vrsta balasta v obliki slaščic in hitrih prigrizkov.

Disciplina lahko hitro popusti, še posebej v časovnih stiskah in ob dodatnih stresnih situacijah, kot je preračunavanje, ali bomo pravočasno na cilju in sestanku. A zvaliti odgovornost na druge in se zateči k izgovoru, da se na poti preprosto ne da kakovostno jesti, je nesmiselno. Z nekaj načrtovanja in discipline bo šlo precej lažje.

Tipična napaka, ki jo delamo na poti, je ta, da vnašamo v telo premalo tekočine. »Na vsako uro poleta z letalom bi morali popiti vsaj dva decilitra vode,« opozarjajo strokovnjaki. Pomena vode seveda ni treba posebej razlagati, pa tudi tega ne, zakaj je koristneje poseči po steklenici vode kot pa po sladki gazirani pijači ali po še eni kavi.

Paziti moramo tudi pri prigrizkih. Peter Shankman, newyorški poslovnež, investitor in predavatelj, na poti prebije vsaj tri četrt leta, na lastnem primeru pa pojasnjuje, kakšna je lahko razlika

HRANA ZA MOŽGANE 7 izbranih

1. OREŠČKI
Orehi, lešniki ali mandlji, morda brazilski oreščki? Ne morete zgrešiti. Orehi na primer vsebujejo zelo veliko koristnih maščobnih kislin (omega-3), ki jih štejemo za eno od »možganskih goriv«. Pozor: ne pretiravajte s količinami, da ga ne boste polomili s prekomernim vnosom kalorij.

2. LANENO SEME
Beljakovine, vlaknine, maščobne kisline: zmanjšajmo nevarnost srčnih bolezni in spodbudimo delovanje glave. Zaužijemo ga mimogrede, na primer z jutranjim jogurtom.

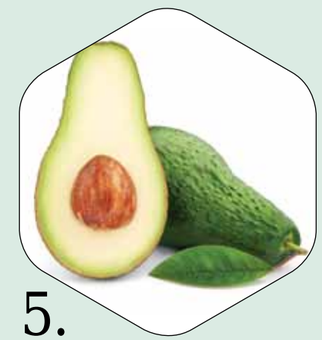
3. ČRNA ČOKOLADA
Kakav, ki ga najdemo v pravi čokoladi, bolje pomaga pri koncentraciji in je manj naporen za telo kot uživanje kave. Izberite res dobro, pravo čokolado, ne pa mlečne.

4. MORSKI RAKI
Pogosto se poudarjajo koristi rib, nikakor pa ne gre prezreti rakov. Ti vsebujejo fenilalanin, aminokislino, ki pomaga ustvarjati dopamin, adrenalin in noradrenalin za stimulacijo možganov ter hormone ščitnice, ob tem pa je tudi vir vitamina B12. Kdo pravi, da je jastog torej le hrana za prestiž?

5. AVOKADO
Z nenasičenimi maščobami izboljšuje krvni pretok, niža tudi krvni tlak in na splošno koristi telesu in možganom. Ne pretiravajte s količino.

6. BOROVNICE
Strokovnjaki povezujejo antioksidante in druge fitokemikalije z izboljšanim delovanjem možganov in jim pripisujejo koristne učinke pri učenju in utrjevanju spomina. Borovnice vsebujejo tudi manj fruktoze kot številni drugi sadeži, kar jih uvršča med bolj zdravo sadje.

7. ČIČERIKA
Čičerika je odličen vir magnezija. Magnezijev citrat spodbuja delovanje receptorjev možganskih celic in pospešuje njihovo delovanje. Alternativa? Alge ali zelena listnata zelenjava.



v hranjenju: »Če bi doma pojedli vrečko čipsa in spili kokakolo, temu ne bi rekli obrok, zato tega ne počnite niti na poti.« Povsod se najde kakšno jabolko, če se le da, pa si pripravite tudi kakšne oreščke, ki jih lahko jeste namesto slaščic.

Če bomo uživali v pripravi jedilnika in bomo z veseljem jedli, kar smo si izbrali, bomo srečnejši in bolj zdravi.

In kaj je na poti z urnikom prehranjevanja? Kolikor se le da, ohranimo svoj ritem. Tudi na poti si odmerimo čas za zajtrk, naredimo si dnevni načrt za dan in se ga nato, kolikor se le da, tudi držimo. Mantra, ki jo ponavljajo predvsem nutricionisti v ZDA, je preprosta: med poslovnimi sestanki se poskusimo izogniti prigrizkom in gaziranim pijačam, s katerimi bi si morda za kratek čas dvignili raven sladkorja. Načrtujmo, kam se bomo odpravili na obed, da ne bomo na koncu sestradani zavili v najbližji lokal.

IZZIV: VEČERJA S PARTNERJI ALI POGOSTITEV

Največja nevarnost za zdrav dnevni jedilnik vsekakor preži, ko gre dan proti koncu. Poslovna večerja ni obed, ampak priložnost za krepitev poslovnega odnosa, ki je ne moremo in ne smemo zamuditi. »Z večerje mora poslovnež odnesti občutek, da je imel prijeten pogovor, preživel večer v družbi zanimivih sogovornikov in se na splošno imel dobro. S tem bo šlo tudi v poslu lažje,« pravi Nina Zagat, z možem Timom soustanoviteljica že več desetletij priznanega Zagatovega vodnika po restavracijah. Pogovori in primerno vedenje so seveda le del formule, kaj pa hrana? Partnerjev na koncu ne moremo zapustiti s slabim vtisom in naše morebitno izstopanje pri hrani ni izjema. Družabna srečanja s pogostitvami pač moramo uvrstiti v svoj prehranski urnik – kako se torej lotiti večerje, ne da bi pri tem pozabili na svoj želeni jedilnik?

Sejal Shah, direktorica medicinskega programa v družbi PowerPlay, podrobno preučuje hrano in prehranjevalne navade menedžerjev. »Z nekaj preprostimi pravili lahko tudi na pogostitvi ali poslovni večerji poskrbimo, da telesa ne bomo preobremenili,« pravi. Med nasveti, ki jih daje svojim strankam, je na prvem mestu »otvoritveni ogled«. Če se večer začenja s stoječim bifejem s prigrizki, najprej diskretno preglejte ponudbo in šele nato sezite po izbranem, svetuje Shahova. Največja nevarnost preži pri zapeljivih, na videz drobnih ocvrtih dobrotah, sladkih omakah in seveda količinah – nikakor in nikoli ne poskusimo vsega, opozarja. Pri glavnih jedeh je zlato pravilo, da ne obtežimo obroka z odvečnimi kalorijami v prilogah. Če izberemo mesno jed, se pri prilogi držimo zelenjave – ocvrti krompirček kot priloga lahko prinese tudi do petsto dodatnih kalorij. Podobno težke so lahko alkoholne pijače. V kozarcu vina je lahko manj kot sto kalorij, priljubljeni koktajl Long Island Ice Tea (v katerem seveda ni čaja, ampak so med drugim rum, džin, sladki sirup in kokakola) pa jih lahko v enem kozarcu prinese tudi do 780. O izbiri torej ni več treba govoriti in nasvet, da je treba pri pijači ostati zelo zmeren, torej ni povezan le s tem, kakšen vtis bomo s porabo alkohola naredili na sogovornika.

ZDRAVA PREHRANA, TEMELJ USPEHA

Zahteve sodobnega življenja, potreba, da smo dosegljivi ves dan, vse večja mobilnost in naraščajoče obremenitve so razlog, zakaj hrana ni le fizična nuja, ampak dejansko gonilo tako fizične kot psihične dejavnosti. Prehrane ne moremo jemati kot nekaj samoumevnega in se pri obedih ozirati le na trenutno počutje. Podrobneje moramo analizirati svoje lastne dnevne potrebe in porabo hranilnih snovi ter glede na to načrtovati daljnoročen in uravnotežen jedilnik, predvsem pa se moramo pravil, ki si jih postavimo, nato tudi držati. Vse to je za dosego naših poslovnih ciljev pomembno ravno tako kot drugi elementi dela. Bolj ko se bomo tega zavedali, lažje bomo uresničevali cilje, pri tem pa živeli bolj zdravo in se predvsem dobro počutili.

5 smernic za poslovno večerjo

- Ostanemo pri eni predjedi.
- Za prilogo namesto krompirja izberemo zelenjavo.
- Izogibamo se kremnim juham in vnaprej pripravljenim solatnim prelivom.
- Ob jedeh ne jemo kruha.
- Ostanemo pri eni alkoholni pijači, ob njej obvezno pijemo tudi vodo.

Slovenija: kam na poslovno kosilo?

Koliko poslovnih partnerjev srečamo in pri koliko dogovorih sodelujemo? Število poslovnih kosil, ki se jih udeležimo, se prvemu številu precej približa. Poslovno kosilo je več kot obed: je za odtenek manj formalen, a enako pomemben pogovor o poslovnih zadevah, hkrati pa gre za spoznavanje oseb na drugi strani in utrjevanje medsebojnega zaupanja. Izbira lokala – torej tudi okolja, ne le jedilnika – je prvi korak. Kako izbrati z menija? Spodobi se, da gostitelj prepusti prvo izbiro povabljenemu. Pijača? Če gre za formalno kosilo, se alkoholu povsem izognemo ali ga omejimo na kozarček. Pogovor o poslu? Nikakor ne pred tem, ko dobimo na mizo prvi hod. Plačilo? Diskretno, ne nujno za mizo, lahko tudi pri točilnem pultu. In hrana? Vsekakor že pravila lepega vedenja prepovedujejo čezmerno naročanje in preobjedanje, saj sporočilo, ki ga s tem dajemo sogovorniku, nikakor ni pravo.

In kje smo s poslovnimi kosili pri nas? V Ljubljani in drugod po Sloveniji so se – razen redkih izjem – začela pojavljati šele pred nekaj leti, težava, na katero opozarjajo lastniki in chefi nekaterih priznanih restavracij, pa je tudi ta, da v mnogih lokalih poslovno kosilo ne pomeni, da je tudi na meniju primeren, ne pretežek obed, ampak je to le drug izraz za kosilo ob določenem času dneva ali pa gre za manjšo porcijo klasične ponudbe.

To seveda ne pomeni, da domačega ali tujega poslovnega partnerja pri nas ne moremo povabiti na dobro kosilo. V ljubljanski restavraciji JB, leta 2010 prvem slovenskem predstavniku na lestvici San Pellegrinovih 100 top restavracij sveta, ali v Cubu, že lep čas priljubljeni točki za poslovne obede v prestolnici, ponujajo primerne jedilnike s kakovostnim mesom ali ribami ter lažjimi obroki, po katerih se nadaljuje delo, ne pa da bi vsi udeleženci potrebovali počitek. Podobno velja na primer za Harfo, restavracijo, v kateri so se usmerili prav na kosila in kjer se na dnevnem meniju vedno znajdejo vsaj po ena možnost z nemastnim mesom, izbira za ljubitelje rib in obrok za vegetarijance, v Vandru v starem mestnem jedru pa najdemo na jedilniku v času kosila tradicionalne sezonske sestavine iz domačih logov s pridihom sodobne kuhinje.

Cene kosil v Ljubljani se gibljejo od 12, 14 do približno 25 evrov za fiksni meni ali kombinacijo predjedi, glavnih jedi in poobedka, končni strošek pa se zniža oziroma pogosteje zviša z izbiro a la carte in seveda pijačami.

Podobna ponudba se odpira tudi v Mariboru. Poslovno kosilo v primernem ambientu in z razgledom ponuja na primer restavracija Terasa hotela City, na Gosposki ulici je že nekaj časa stalnica Rožmarin, vse več pohval, tudi nagrad in predvsem zadovoljnih gostov pa si nabira tudi Mak, v katerega ob domačih gostih pogosto prihajajo tudi iz sosednje Avstrije. Cene kulinaričnih poslovnih srečanj v Mariboru se pri hitrih kosilih začnejo nekoliko nižje kot v Ljubljani, tudi pod 10 evri, povprečje za klasična poslovna kosila je še vedno pod 15 evri, cene najdaljših in brbončice najbolj razvajajočih kosil pa so seveda primerno višje.

Od uzde do nadzorne centrale

Od svoje pojavitve ob koncu 19. stoletja do danes je volan obdržal svoje osnovno poslanstvo – usmerjanje avtomobila. Ampak okoli volana in na njem se je v vseh teh letih spremenilo marsikaj. In danes je volan seveda še bistveno več kot le krmilo. Je kar nadzorna centrala, ki še pridobiva vrednost.

Tekst: Matjaž Korošak

Volan. Okrogel, oblečen v mehko usnje, s prijaznima prečkama, na kateri se palca ergonomično namestita, s prikladno razporejenimi stikali hi-fi sistema in potovalnega računalnika. In seveda je ravno in natančno tam, kjer si ga voznik želi. Kako samo po sebi umevna se zdi ta priprava, s katero ima voznik najbolj neposreden in prvinski stik z avtomobilom. Z volanom namreč usmerja avtomobil, ga začuti, ugotovi, kaj se dogaja pod kolesi … Volan (in z njim seveda celoten krmilni mehanizem) je priprava, brez katere avtomobila praktično ni.

Ampak pot od težaškega lesenega krmila do servokrmiljene nadzorne centrale, prek katere je mogoče s številnimi stikali nadzorovati polovico avtomobilskih funkcij, še zdaleč ni bila kratka niti preprosta. Mirno pa lahko zatrdim, da je malo komponent, ki so skozi leta evolucije prevzele toliko dodatnih, stranskih vlog.

SERIJSKI VOLANI

1912

1919

KRMILO KOT REVOLUCIONARNA IDEJA

Kratek zgodovinski pregled bi bilo verjetno treba začeti kar s konjskimi uzdami, toda ker je avto pač gnan s svojo močjo, so sprva parne in motorne ter električne kočije usmerjali z vzvodi. Šele leta 1894 se je pojavilo prvo volansko kolo, povsem mehansko in v zelo oskubljeni obliki, s katerim je presenetil Alfred Vacheron na dirki Pariz–Rouen, ko je s Panhardom, ki je imel volan, izdelan po zgledu ladijskega krmila, z lahkoto spreminjal smer – in prepričljivo zmagal. To je bilo jasno znamenje vsem proizvajalcem na prelomu stoletja in v nekaj letih je bilo veliko leseno kolo, imenovano volan, v vsakem avtomobilu.

Volan je bil povsem mehanično povezan s kolesi in njegovo obračanje je bilo v tistih časih velikih in težkih motorjev ter robustne mehanike mukotrpno delo. Olajšali so si ga na preprost način: z velikostjo kolesa, ki je imelo pogosto premer 15 ali celo 16 palcev, kar je približno toliko kot pnevmatika manjšega (ne majhnega) avtomobila. Tudi tehnika izdelave kolesa v pionirskih letih še ni omogočala več kot lesene in smešno tanke obroče s štirimi prečkami. Prvo malo revolucijo je prineslo oblačenje volana v usnje, kar je izboljšalo oprijem in je – kot večina takratnih novotarij – seveda izhajalo iz dirkaškega športa. S tem se je za naslednjih nekaj desetletij razvoj končal.

SERVO JE SPREMENIL PODOBO

Volanski obroči so z leti sicer postajali nekoliko manjši, toda v prvi tretjini 20. stoletja so bili še vedno veliki in leseni ter čvrsto postavljeni. In delo z njimi je bilo, vsaj pri počasni vožnji, še vedno težaško. Zato je naslednji logičen korak predstavljala uvedba pomoči ali servomehanizma. Šele okoli leta 1920 so se začeli resni poskusi, čeprav so bili prvi patenti za hidravlični servo prijavljeni že leta 1902. Kljub trudu je šele vojaški proračun druge svetovne vojne dal potreben impulz razvoju, pri katerem je bilo vodilno ime Francis W. Davis, ki je navdih spet dobil iz navtičnega sveta. In do konca vojne je bilo v ameriški vojski že kakšnih 10.000 vozil s hidravličnim krmilnim servosistemom. Po vojni je zagrabil GM in do leta 1956 je bil že vsak četrti avtomobil opremljen s servom.

Zmaga na dirki Pariz-Rouen na prelomu stoletja je bila jasno znamenje. Veliko leseno kolo, imenovano volan, bo v vsakem avtomobilu.

Tako so se volanski obroči lahko začeli manjšati, delo je postajalo preprostejše, lažje. In volan je postopno začel dobivati današnjo obliko ter premer. Na začetku šestdesetih let je (spet v ZDA) začela prodirati tudi ideja o nastavljivosti volana, ki je lahko postal premičen šele z manjšim premerom. Sprva je bil mogoč le droben popravek naklona in višine, postopoma pa je postala vse bolj popularna tudi nastavljivost po globini, ki pa je prav zaživela šele v osemdesetih letih.

1920

1921

1937

VOLAN KOT SREDIŠČE VOZNIKOVEGA SVETA

Sprva je bil volan namenjen le spreminjanju smeri, torej nadzoru smeri avtomobila, in edina dodatna funkcija, ki je v dolgih letih našla prostor ne njem, je bila – hupa! Toda čedalje hitrejši napredek na področju elektronike in mehatronike, sistemov drive-by-wire in seveda tudi mehanskih komponent v zadnjih dveh desetletjih je prav volanskemu obroču namenil posebno vlogo.

Sprva so se na volanski obroč v šestdesetih letih preselile komande tempomata, zatem radijskega sprejemnika in pozneje hi-fi sistema, v devetdesetih letih pa je z razvojem »infotainmenta« volan dobival vse pomembnejšo vlogo. Proizvajalci so – da bi povečali varnost in vozniku omogočili, da nadzira številne funkcije v avtomobilu z rokami na volanu in pogledom, obrnjenim v smer vožnje – lahko na volan selili nadzor kupa funkcij po menijih, po katerih se je mogoče premikati kot po menijih pametnega telefona ali tablice. Volanski obroč je tudi postal še manjši in s svojo obliko ravno tako dobil prepoznaven oblikovalski pečat.

Kot najbližja komponenta avtomobila, ki je zato tudi nevarno (pre)blizu vozniku, je volan postal idealen za prve poskuse pasivne varnosti, najprej seveda z uvajanjem načrtno lomljivega volanskega droga, potem pa še z vgradnjo prvih zračnih blazin. Prvi delujoč sistem je nastal kje drugje kot v ZDA leta 1968. Prvi avtomobil z vgrajeno zračno blazino, ki ga je bilo mogoče tudi zares kupiti, pa je bil Oldsmobilov Toronado iz leta 1973.

IN NAPREJ?

Z razvojem vseh podpornih voznih sistemov, ki olajšajo delo voznika in mu pomagajo voziti (ter parkirati) varno in preprosto, je samovozeči ali avtonomni avtomobil vse bolj stvar realnosti. Ključnega pomena je bil seveda tudi dinamičen razvoj električne servopodpore, ki poleg manjše teže in kompaktnosti (ter seveda varčnosti) omogoča tudi popolno prilagodljivost in kompatibilnost z drugimi sistemi (radarski tempomat, parkirana tipala, motor in menjalnik ...). Že danes lahko krmilni sistem oziroma volan sam popravlja smer ali pa to nakaže vozniku. In če bo šel razvoj res v to smer, bo volanski obroč prihodnosti v glavnem le še nadzorna centrala – z občasno in postransko vlogo spreminjanja smeri avtomobila. Ampak do tja je vendarle še kar daleč.

1957

1968

1975

DIRKAŠKI VOLANI

1938

1982

2009

2014

1982

2008

2014

V vrtincu časa

Konstantinopel, Carigrad, Bizanc, Istanbul. Velemesto z mnogimi imeni je bilo nekoč prestolnica kar treh velikih imperijev in svoj položaj na stičišču dveh celin mu je vedno uspelo dobro izkoristiti. Iz starodavnega trgovskega križišča se je razvilo finančno srce države. Danes mesto ob Bosporju živi svojo poslovno zgodbo. Njen najmočnejši adut je še vedno turizem, ki pa ga domačini s pridom servirajo tudi poslovnim partnerjem iz drugih gospodarskih panog. Kaj obiskati, če imate na voljo 2, 6, 12 ali 24 ur? Nič lažjega.

Tekst: Saša Grobelšek
Foto: Shutterstock

2 uri

Morda ne boste verjeli, a težko se je ločiti od istanbulskega letališča. Kljub temu da so načrti za tretje mednarodno istanbulsko letališče v polnem zamahu, se Atatürk iz leta v leto izpopolnjuje. Četrti največji evropski letalski prevoznik Turkish Airlines na veliko investira v svoj »dom« in za tiste, ki se zgolj za nekaj ur ustavite tam, bo dobrodošla informacija o na novo odprtem letališkem sprostitvenem salonu za poslovni razred. Ste za nekaj partij biljarda, morda masažo, kak film ali le za svež obrok, pripravljen pred vašimi očmi? Seveda pa se lahko odločite za krajši obisk mesta.

MOŠEJA SULEJMANA VELIČASTNEGA

Svojemu najkrajšemu obisku Istanbula se ne boste mogli upreti, če ste kdaj prebrali istoimenski roman Orhana Pamuka in si poskušali predstavljati njegove besede, ki opevajo eleganco največje otomanske mošeje v mestu. Spokojnost pod kupolo, ki jo je Sulejman Veličastni dal zgraditi leta 1550 in je bila končana osem let pozneje, je vredna vsake minute. Süleymaniye, kot ji pravijo, ima v svoji neposredni bližini kot večina mošej knjižnico, turško savno, šolo in bolnišnico ter orientalski park, v katerega zaveje tudi veter iz Bosporja. No, tam se čas lahko celo malce ustavi.

Štirinajstmilijonska turška metropola je danes finančno srce države.

6 ur

BOSPORSKA OŽINA NA MENIJU

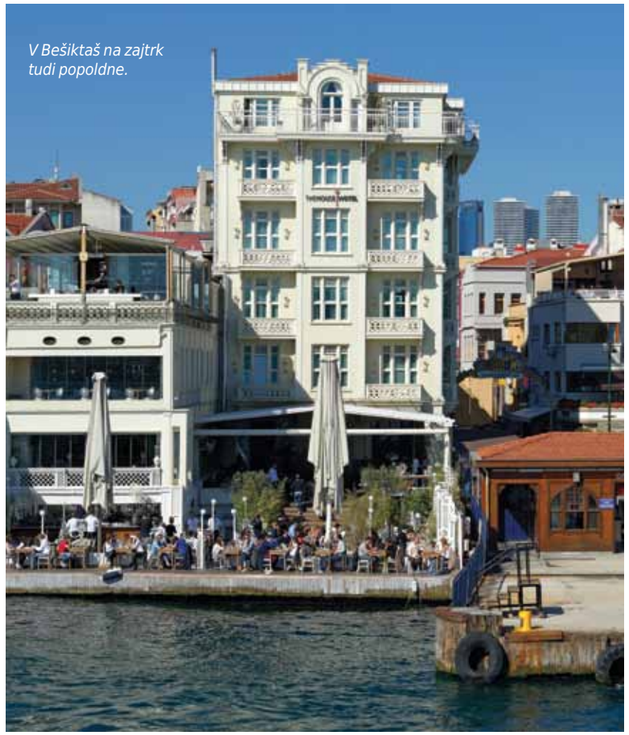
Čeprav bi lahko vzdihovali nad prometnimi zamaški, ki istanbulskim ulicam dodajo nekaj azijske žlahtnosti, pa to štirinajstmilijonske metropole ne ovira pri hitrem ekonomskem razvoju in rastočem turizmu. Podzemna železnica neposredno povezuje center mesta in letališče Atatürk. Tudi če ste za kosilo dogovorjeni v eni od elitnih mestnih restavracij, ki imajo običajno teraso in razgled na Bospor, potrebujete z letališča le nekaj več kot dobro uro. La Mouette, Rumelihisari Iskele in Leb-i derya je le trojica restavracij v mestu, ki na meniju ponujajo tudi razgled na sosednjo celino in se ponašajo z vrhunskimi kulinaričnimi doživetji. Domišljija tamkajšnjih kuharjev se je ujela v zanke navdihujoče tradicije in prefinjenosti, vse od hladnega začetka s tipičnimi predjedmi meze in nato korak za korakom do vrhunca z morsko hrano. Domačini so mojstri ritualov in kulture hrane, zato se jim prepustite.

NA TAKSIM PO NAKUPIH

Znameniti trg Taksim, zloglasno zbirališče nezadovoljnih in pogumnih aktivistov turškega naroda – kdo še ni slišal zanj? A mestno križišče, v katero se stekajo avenije iz različnih mestnih četrti, ni le trg, ki ga oblegajo protestniki. Med še tako kratkim obiskom Istanbula si je treba vzeti čas za nakupovanje na Istiklal Caddesi, Aveniji neodvisnosti, ki se s trga spušča kot dolga nakupovalna pešcona, po kateri sme le še nostalgičen rdeč tramvaj. Ob koncih tedna se po njej spusti tudi do tri milijone pešcev. Med prestižne prodajalne najbolj znanih svetovnih trgovskih verig so se prikradli številne restavracije, pubi, celo nočni klubi, galerije, knjigarne, kinodvorane, na sredi promenade in večnega vrveža pa je najbolj znamenit šolski center Galatasaray.

Po največji nakupovalni pešconi mesta sme voziti le star rdeč tramvaj.

POSLOVNA POT



V Bešiktaš na zajtrk tudi popoldne.

Modra mošeja sultana Ahmeda je ena najbolj obiskanih turističnih znamenitosti, a v njej še vedno potekajo vsakodnevne molitve.

12 ur

CELODNEVNI ZAJTRK NA BEŠIKTAŠU

Če vas po nočnih zabavah na Taksimu ujame jutro in se v vas predrami želja po obilnem zajtrku, skočite v taksi in izberite Bešiktaš. Nič hudega, če veljate za zaspance, saj za tamkajšnji tradicionalni jutranji obrok ni obvezen začetek dneva. V uličicah predela Bešiktaš, po katerega imenu poznamo najstarejši istanbulski črno-beli nogometni klub, strežejo zajtrk ves dan, pravzaprav so zajtrkovalnice prava lokalna znamenitost, za katero si je treba vzeti čas in morda celo počakati na prosto mizo. Omleta, kajmak, med, kozji sir, olive, sveži paradižniki in še topel dišeč kruh – klasičen turški zajtrk, ki se mu potem, ko ga enkrat poskusite, ne morete več upreti. Bešiktaš, ki leži nedaleč od Taksima, s svojimi ozkimi evropskimi ulicami in majhnimi hotelčki nosi sproščeno zahodnjaško podobo, zaradi česar je verjetno priljubljeno zbirališče tujcev.

NEPREKOSLJIVI DAMI IN NOČ V ZAPORU

Domačini so med svojo kulturno dediščino najbolj ponosni na dvojico neprekosljivih: Modro mošejo in Hagijo Sofijo. Slednja je bila nekoč grška ortodoksna bazilika, v 15. stoletju je bila spremenjena v mošejo, danes pa je muzej, v katerem se potopite v vrtinec časovnega stroja. Tam si lahko ogledate tisoče odsevov skozi stoletne vitraže, bleščeče islamske zapise v zlatu in kupolo bazilike Konstantina Osvajalca. Nasproti Hagiji Sofiji, le lučaj čez park, pa stoji edinstvena Modra mošeja sultana Ahmeda iz zgodnjega 17. stoletja, ena od petih na svetu, ki v nebo vpijejo s šestimi minareti. Ob vstopu vanjo vas bo gostitelj opazoval s kotičkom očesa, da bi ujel vaš osupel obraz, ko stopite na mehko preprogo in se čez tisoče bliskavic zazrete proti njeni najvišji točki. Morda je prav predel mesta Sultan Ahmed tisti, v katerem lahko Istanbul in njegovo mističnost doživite v popolnosti. Pravijo, da ni boljše izbire, kot je tukajšnji elitni hotel Four Seasons, ki je sofisticiran, morda za koga precej butičen. In pozor, če boste prenočili v njem, boste nastanjeni v prvem otomanskem zaporu, ki se bohoti v neoklasicističnem slogu, kar je za obiskovalca življenjska luksuzna izkušnja.

Znameniti Veliki bazar je našel svoje mesto že v mnogih filmskih zgodbah.

Večerna romantika z Modro mošejo in Hagijo Sofijo v ozadju.

Privoščite si razvajanje v hammamu, kot si ga je otomanska elita v 16. stoletju.

24 ur

SULTAN AHMED IN HAMMAM KOT NEKOČ

Da si privoščite turško kopel, je ena od zapovedanih obveznosti ob obisku Istanbula. Ne le osvežitev, hammam je tudi sprostitev, zdravljenje, zabava in druženje. Zato se ne čudite preveč, če vas bodo domačini povabili v eno od zamegljenih mistično soparnih kopališč, a če boste noč preživeli v soseski Sultan Ahmed, bo to zagotovo prestižen izbor – Ayasofya Hürrem Sultan Hammam. Zgrajen je bil v 16. stoletju za potrebe Sulejmana Veličastnega, njegove najljubše žene Hürrem in elite, pred tremi leti pa je ta spektakularni objekt odprl svoja vrata za javnost. Marmornati mozaiki, ki sevajo toploto od tal do stropa, sobane v sproščujoči meglici ter senci Modre mošeje in Hagije Sofije, ki si drzneta pogledati skozi okna. Po penasti kopeli, mokri masaži na vročem marmorju in aromatičnem čaju boste iz hammama s svojimi gostitelji odšli mlajši – skoraj stoletje.

VALILNICA TRGOVCEV

Soseska Sultan Ahmed je ena turistično najbolj obiskanih v mestu, saj ponuja popolno bizantinsko izkušnjo. Je namreč prvi hrib Istanbula, mesto, kjer se je vse začelo. Pod nizkimi strehami je skrit znameniti Veliki bazar, labirint pet tisočih pisanih trgovinic. Ena največjih pokritih tržnic na svetu, po katere strehi se je z motorjem podil James Bond, vas posrka vase, počasi pa prazni tudi vašo denarnico, ko se predajate popolnemu orientalskemu nakupovanju. In potem, sredi gneče bazarja, se v nosnice prikrade močan vonj po jabolčnem tobaku – za vogalom je čajnica. To je odprt prostor, v katerem so s preprogami pokrita sedišča in nizke mizice s steklenimi kozarčki s čajem, v katerih odsevajo komaj kaj svetlobe in lesketajoče se vodne pipe. Veliki bazar je prostor za učne osnove trgovanja, valilnica novih poslovnih poti in sklepanja kupčij. Četudi je poslovno središče mesta z novodobnimi nebotičniki daleč stran, se posli tukaj še vedno sklepajo tudi ob vodni pipi in močnem črnem čaju.

INTERVJU
FRANJO BOBINAC, predsednik uprave družbe Gorenje, d. d.

Tudi neodločitev je odločitev

Kako razmišlja človek, ki sicer dobro zna razdeliti naloge in odgovornost, a se vendarle zaveda, da je včasih, ko je treba sprejeti končno odločitev, pač sam? Iz kakšnih izkušenj in razmišljanj črpa, kje vidi izzive in kje pot naprej? Franjo Bobinac je na čelu največje slovenske multinacionalke od leta 2003. Gorenje se je v tem času spoprijelo z različnimi izzivi, zdaj spet posluje z dobičkom, a skrbnim opazovalcem ni ostalo skrito, s kakšno poslovnomenedžersko eleganco se je z njimi soočal prvi mož Gorenja.

Tekst: Igor Savič
Foto: Peter Giodani

Kdaj ste nazadnje govorili francosko?
Pred približno tremi tedni.

Poslovno?
Da, poslovno. Za našo premijsko blagovno znamko Asko smo namreč v Franciji našli vrhunskega distributerja. Tam sem tako nagovoril večjo skupino njegovih trgovskih potnikov, in to v francoščini. A moram reči, da mi je bilo kar malo nenavadno, saj v zadnjem času bistveno več komuniciram v angleščini. Zasebno pa sem v francoščini govoril na obisku hčerke moje žene, ki v Franciji profesionalno igra rokomet.

Torej vam Francija ostaja poslovno in zasebno blizu. V koliko deželah, v katerih se prodajajo vaši izdelki, ste sicer že bili?
Verjetno kar v večini, v okrog 60 državah.

Kje ste bili nazadnje?
Ravno včeraj sem se vrnil iz Kijeva, jutri pa grem na Češko. Ko sem se včeraj prijatelju javil po vrnitvi iz Kijeva, je rekel: »O, vsa čast, tja je treba iti, ko je vroče.« In to je bil tudi razlog za odhod v Kijev – želeli smo dati posebno podporo našim ekipam, ki vztrajajo na trgu v teh zahtevnih razmerah, saj tam zaposlujemo preko 50 ljudi. Država je skoraj v vojnih razmerah; peljali smo se na primer mimo ameriške ambasade, ki je bila dva dni pred tem ob nemirih po sestrelitvi letala poškodovana. To je velika tragedija. Le upam, da se ne bo ponovil krvavi zahodni Balkan.

Je še kakšna bela lisa, kjer niste bili?
Poslovno in osebno imam precej potovalnih izkušenj, a se mi potovanje še vedno zdi izjemno privlačno. V zadnjih dvanajstih mesecih sem bil v Avstraliji, ZDA, na Daljnem vzhodu na Kitajskem, v Maleziji, da evropskih držav in Rusije niti ne omenjam.

Kam vas še vleče, poslovno in zasebno?
Še vedno mislim, da bo napočil čas za nekatere od azijskih in južnoameriških držav, pa tudi afriške države še pridejo na vrsto. Postopoma že vstopamo v Južnoafriško republiko, prisotni smo v Braziliji, a to še ni dovolj. V Aziji smo dejavni v mnogih državah v manjši meri, dobro prodajamo v Iranu, začenjamo v Savdski Arabiji … Prisotni smo tudi v Avstraliji. Predvsem pa je več sivih lis zunaj Evrope. Svet je neskončen, zato delamo osredotočeno le na posamezne države.

INTERVJU
FRANJO BOBINAC, predsednik uprave družbe Gorenje, d. d.

V ozadju take fizične mobilnosti je tudi drug tip mobilnosti – mobilnost misli.
Če deluješ v mednarodnem podjetju in poskušaš razumeti svet okrog sebe, sta multikulturnost in mobilnost nujni. Pravi izziv je torej razumeti in živeti multikulturnost, biti pripravljen na nenehno spreminjanje in prilagajanje. A ne le da slediš spremembam v svetu, temveč jih poskušaš tudi ustvarjati.

Se je pa verjetno kdaj težko otresti stereotipov …
Sovražim stereotipe in poskušam na stvari gledati večplastno – ko mi nekdo reče, da so ti ljudje taki in taki, se samo nasmehnem. Lahko so namreč tudi drugačni, le da mi tega ne vemo. Ko greš med ljudi, hitro spoznaš resnico. Tudi pri odkrivanju držav sem se vedno bolj kot z muzeji ukvarjal z ljudmi – raje hodim po mestu, opazujem, se pogovarjam, kot pa raziskujem zgodovino v muzeju.

V enem izmed intervjujev ste francoskemu novinarju razložili, kako Slovenci uporabljamo besedno zvezo »delati se Francoza«.
Da, oni temu rečejo, da se delaš Angleža.

Kaj bi pomenilo »delati se Slovenca«?
Ne vem, če to uporabljajo tudi drugi, a Slovenci sami verjetno točno vemo, kaj bi to pomenilo.

Kakšen tip menedžerja ste?
Mislim, da sem dokaj demokratičen v prvi fazi iskanja pravih rešitev. Pri sami izvedbi pa sem lahko tudi zelo trmast in nejevoljen, če se stvari ne zgodijo pravočasno.

Kateri segment menedžerskega odločanja je za vas sicer najtežji?
Bistvo vsega je vodenje ljudi, a to pomeni tudi razpravo z njimi. Najzahtevnejše in morda tudi najlažje – ker imam občutek, da mi to leži – je delo z ljudmi. Brez tega pa ni menedžmenta in ni rešitev; če ti ljudi ne uspe nagovoriti, jih prepričati in navdušiti, boš težko vodil podjetje. To je morda mogoče v manjšem družinskem podjetju, v Gorenju z 10.000 zaposlenimi pa ne gre.

Vas je bilo kdaj strah odločitev?
Morda strah ni pravi izraz. Bolj bi to imenoval občutek osamljenosti v nekem trenutku – nekatere odločitve moraš namreč sprejeti sam. A tudi neodločitev je odločitev. Če vodja ne pritisne na gumb, se je že odločil. To smo pogosto videli pri politikih, ki so se poskušali izogibati napakam z izogibanjem sprejemanju odločitev. A včasih storiš napako prav s tem, ko se ne odločiš. Tega si v podjetjih preprosto ne moremo dovoliti. Strah in skrb sta vedno bolj povezana s poslovnim okoljem – tak primer so trenutne razmere v Ukrajini.

Tudi vaša menedžerska pot je tip mobilnosti. Katera odločitev vas je na tej poti najbolj oblikovala, spremenila, zaznamovala?
Verjetno je bilo to srečanje z našim največjim kupcem Quellejem. Danes to podjetje za kataloško prodajo ne obstaja več, saj se je svet spremenil, podjetje pa ni sledilo spremembam, a takrat sem v tem podjetju spoznal več zelo kompetentnih oseb. Delo za tako mednarodno podjetje me je zelo zaznamovalo v smislu pozornosti na podrobnosti, poudarka na izdelku, odnosa do ljudi, priprav na razgovore … Vse njihovo znanje in veščina pogajanj, pri katerih so si učinkovito delili vloge, sta bila briljantna. Takrat sem v poslovnih odnosih postal perfekcionist, saj smo imeli opravka z vrhunskim podjetjem in našim največjim kupcem. Druga taka situacija pa je bila leta 1993, ko sem se z družino za pet let premaknil v Francijo, kjer sem postal generalni direktor naše podružnice v Franciji, tam končal tudi MBA, vodil komercialno ekipo, se pogajal s francoskimi partnerji, živel njihovo življenje … To me je vsekakor poslovno izoblikovalo, zato mi je danes multikulturnost, internacionalnost in mobilnost bistveno lažje živeti.

Tako se morda izoblikuje idealni model, po katerem lahko usmerjaš tudi svojo ekipo.
Idealni model običajno sestavljam tako, da iz posameznih modelov poskušam jemati najboljše elemente. Če kupite Gorenje, boste kupili nemško kakovost, italijanski dizajn in slovansko dušo, ki zna vrhunsko improvizirati – tako sem opisal podjetje tudi francoskemu komercialistu, ki me je na razgovoru poskušal destabilizirati z nalogo, da ga prepričam o odločitvi za Gorenje v petih minutah. Pri Američanih občudujem ciljno naravnanost in pragmatičnost, pri Avstralcih mi je všeč fantastična sproščenost v zasebnem življenju, a nič manjša zavzetost za posel. Mogoče lahko ti dve skrajnosti tako dobro povezujejo samo še v Kanadi, morda zato, ker sta obe deželi priseljencev.

Ali se menedžerji skozi leta kaj spreminjajo in kako se to opazi na zunaj? V mislih imam poslovni bonton, oblačila, način komuniciranja … (Franjo Bobinac me je namreč sprejel brez kravate).
Ne, mislim, da je menedžment tudi v smislu poslovne mode relativno tradicionalen. Tudi osebno se držim tradicije. Tako kot imajo zdravniki, policisti, vojaki in gozdarji svoje uniforme, je tudi poslovna obleka uniforma menedžmenta. Je pa res, da se navade v različnih državah zelo razlikujejo. Kravata je v londonskem Cityju ter širše v zahodnem in vzhodnem poslovnem svetu nuja, v arabskem svetu pa skorajda moteča – kar seveda izhaja iz pogledov na svet, vere … Jaz kravato jemljem kot uniformo in zelo redko sem brez nje. Edina izjema je poletni čas – od 15. junija do 15. avgusta.

Morda strah ni pravi izraz. Bolj bi to imenoval občutek osamljenosti v nekem trenutku – nekatere odločitve moraš namreč sprejeti sam.

Kakšen voznik ste?
Imam občutek, da nisem pretirano hiter, saj poskušam vedno obvladovati razmere. Morda bi si le na res ravni nemški avtocesti upal voziti s hitrostjo 240 km/h. Me pa seveda včasih pri omejitvah 70 km/h zanese, da vozim hitreje, kar se pri dobrem avtomobilu hitro zgodi.

Ste v avtomobilu skoncentrirani na vožnjo ali razmišljate o drugih stvareh?
Nisem najbolj osredotočen, ker se v mislih pripravljam na obveznosti. Večkrat sem tudi že zgrešil kakšno cesto. Poskušam se sicer disciplinirati, a seveda nisem idealen. Kot rečeno, pri hitrosti ne pretiravam, imam pa rad pospešek. Zato z veseljem prehitim avtomobil na ravnem in varnem odseku – in takrat pritisnem na plin do konca.

Kakšen je vaš idealen avtomobil?
Zame je izbira avtomobila precej funkcionalna odločitev, a brez čustvenega naboja pri tem ne gre. Panoga gospodinjskih aparatov se v mnogočem uči od avtomobilske industrije, denimo pri obvladovanju oskrbne verige, upravljanju stroškov, delu z dobavitelji … Podobni pa sta si tudi v občutku za estetiko. Zame mora biti avtomobil lep, sicer me ne zanima.

Kakšne so potrebe Gorenja po mobilnosti?
Velike. Glede na to, da smo mednarodni, multikulturni in veliki, moramo biti mobilni predvsem v glavah, z vsemi mobilnimi napravami in vrhunskimi avtomobili. Skupina Volkswagen je tako eden največjih dobaviteljev skupine Gorenje.

INTERVJU
FRANJO BOBINAC, predsednik uprave družbe Gorenje, d. d.

Kakšne naprave bo Gorenje prodajalo čez deset let? Kako se bo spremenil ta del gospodinjstva?
Mislim, da bo Gorenje s svojimi izdelki še vedno lajšalo življenje in ljudem omogočalo več prostega časa – ali pa bomo izdelovali tudi naprave, ki bodo polepšale prosti čas. Vprašanje je namreč, kaj je kuhanje. Je to delo ali hobi? Zato je treba z našimi izdelki ljudi tudi navduševati. Si pa težko predstavljam, čeprav je to tehnično mogoče, da bi iz pisarne naročili pečici, naj speče piščanca. V takem primeru bomo ljudje raje jedli drugje. Bolj verjetna je vizija kuhanja kot ustvarjanja, ki bo podprto z vrhunskimi tehnologijami. Dom bo v prihodnosti podprt z elektroniko, naprave bodo povezljive, marsikaj bo shranjeno v oblaku, dostop do informacij bo neomejen ... Tudi avtomobilska industrija se premika v to smer, naš partner Panasonic se na primer ukvarja tudi s samodejno vožnjo.

Bolj verjetna je vizija kuhanja kot ustvarjanja, ki bo podprto z vrhunskimi tehnologijami.

Kako sodelovanje s Panasonicom spreminja vaš pogled na prihodnost?
Kratkoročno ga ne spreminja, dolgoročno pa prav gotovo. To je izredno vznemirljivo, zato sem zelo ponosen, da smo prepričali Panasonic, da je izbral prav nas. To je velika čast za Gorenje. Na dolg rok pa bo to Gorenju omogočilo, da bo del megatrendov, o katerih bi sicer le sanjali.

Gorenje je tudi inovativno pri uporabi komunikacijskih in marketinških pristopov. Je to pomemben del uspeha?
Smo edini v Sloveniji, ki na globalnih trgih tekmujemo z lastno blagovno znamko, in to v konkurenci pravih gigantov. Blagovni znamki Gorenje in Asko tekmujeta s Samsungom, LG-jem, Boschem, Siemensom ... Podobno kot se avtomobilisti merijo med seboj, se tudi mi bojujemo za izbiro. To ni svet B2B, tu odločajo posamezniki. Nismo niti proizvajalec delov, temveč proizvajamo končne izdelke, zato so tako pomembni drugi elementi konkurenčnega pozicioniranja. Mi smo razlikovalni element zgradili ravno na področju industrijskega oblikovanja, saj smo bili prvi v panogi, ki smo začeli delati z vrhunskimi oblikovalci. Prvi smo uvedli barvne trende, denimo črno in srebrno linijo, žive barve ... Prvi smo začeli delati s steklom, ki je nadomestilo pločevino. Pomemben je seveda tudi »event marketing« – iz lansiranja novega izdelka ustvarimo dogodek sam po sebi, okrog njega razvijemo zgodbo ...

Dobro poznate slovenski menedžment in v glavnem imamo menedžerji o sebi kar dobro mnenje – pa vendar, ali dovolj vemo in znamo?
Na splošno je slovenski menedžment dober in negativne zgodbe so še vedno le izjeme. Podjetja, ki so uspešna na regionalnih in globalnih trgih, so vsekakor v dobrih rokah, tu ni nobene dileme. Brez dobrih menedžerjev ne bi bilo dobrih izvoznih podjetij. Ves čas je treba biti na preži, v iskanju izboljšav, rešitev, novosti ... V trenutku, ko misliš, da si dovolj dober, si že izločen. »Up or out,« so včasih učili v svetovalnih podjetjih in mislim, da to velja za vsako družbo in vsakega menedžerja. Trg je neizprosen, konkurenca je huda, ponudba je večja od povpraševanja in treba je biti drugačen. Včasih pa se mi seveda zazdi, da v slovenskem menedžmentu manjka več odprtosti v svet. Svet postaja globalna vas, ki pa jo je treba razumeti. Pravzaprav niti ne gre za eno vas, temveč za množico posameznih delov. Celo tisti, ki so bili prepričani, da je Evropa enoten trg, so se v preteklosti močno opekli. Mi to opažamo tudi pri uporabi bele tehnike: prosti čas je v Skandinaviji strukturiran drugače kot v Mediteranu, odmor za kosilo je v Franciji obvezen, na Nizozemskem boste zadovoljni s sendvičem, v Nemčiji bo kosilo po koncu delovnega časa, v Španiji in Franciji pa se svet ustavi ob enih.

Vozni park družbe Gorenje, d. d.

Vozila: Volkswagen (Passat, Touran, Tiguan, Sharan), Škoda (Superb, Octavia, Roomster, Praktik, Fabia), Audi (A4, A6, Q5), Mercedes (Viano), Renault (Kangoo, Master), Hyundai (Santa Fe)
Velikost: 97 vozil
Način financiranja: operativni leasing
Posebnosti: Avtomobili so namenjeni službenim potovanjem v Sloveniji in tujini ter izvajanju delovnih procesov. V okviru Gorenja, d. d., imamo namreč tudi lastno službo za varovanje. Pri izbiri avtomobilov upoštevamo predvsem ceno, porabo goriva, varnost in udobnost, saj zaposleni z avtomobili iz voznega parka v povprečju prevozijo tri milijone kilometrov na leto. Organiziramo tudi tečaje varne vožnje.

Mislim, da se moramo Slovenci odpreti ter resnično stopiti v posle in partnerstva s tujino.

Torej velja rek: »Povej mi, kakšen hladilnik imaš, in povem ti, od kod si.«
Večji ko je, bolj na jugu si. Preprosto zato, ker tam delajo preko celega dneva – z obveznim odmorom – in se živila običajno nakupujejo le ob koncih tedna.

Kako je Gorenje preživelo krizo, kakšno je njegovo zdravje?
Bistveno boljše kot pred letom, dvema ali tremi. Zelo veseli smo, da letos že poslujemo z dobičkom, dodatno znižujemo zadolžitev, predvsem pa smo v lanskem letu končali obsežno selitev proizvodnih lokacij. V Skandinaviji ne proizvajamo več, del smo preselili na Češko, večji del pa v Slovenijo. S tem smo dosegli velike prihranke, ki so glavni razlog, da bomo v letošnjem letu ustvarili dobiček. To se navsezadnje kaže že v prvem četrtletju. V lanskem letu smo začeli tudi aktivnosti za osvajanje sivih lis – prej sem že omenjal trge zunaj Evrope. V prvem četrtletju smo na trgih zunaj Evrope rastli s 13 odstotki, kar je bistveno hitreje kot drugod. Omeniti velja še, da smo z akvizicijo švedske blagovne znamke Asko resnično vstopili v premijski razred, in če sem prej govoril, da se lahko bela tehnika zgleduje po avtomobilski industriji, lahko rečem, da je Asko kot Porsche skupine Volkswagen. Gorenje pa je naš Volkswagen na veliki večini tržišč, v Rusiji morda celo Audi. Ker z drugimi blagovnimi znamkami pokrivamo tudi preostale cenovne segmente, je res lahko najti vzporednice s koncernom Volkswagen.

Hipotetična situacija: če bi bili za sto dni gospodarski minister, na katere tri ukrepe bi najprej pomislili?
To je res zelo hipotetičen primer, saj sem prvi minister v Gorenju že kar nekaj časa in imam še dovolj izzivov. V podjetjih se predvsem ukvarjamo s tem, kaj moramo narediti sami, zato ne pričakujemo veliko od politike. Kljub temu mislim, da bi bilo v Sloveniji treba oživiti gospodarsko rast z investicijskimi aktivnostmi. Hkrati pa ne bi smeli pozabiti na stroškovni vidik, kar pomeni zarezati v javni sektor in izboljšati delovanje posameznih služb. Mislim tudi, da je nefleksibilnost trga dela izredno problematična – še vedno se je težko posloviti od sodelavca, ki preprosto noče, ne zna, ni sposoben opravljati svojega dela. Kot četrto točko pa bi izpostavil visoke obdavčitve dela visoko izobraženih, zaradi česar je neto plača inženirjev, pravnikov, ekonomistov in oblikovalcev prenizka. Imamo preveč centrov moči, ki se vrtijo v krogu in so predragi, a tudi neučinkoviti. Mislim, da se moramo Slovenci odpreti ter resnično stopiti v posle in partnerstva s tujino – ne le na deklarativni ravni. Danes ne tekmujejo le podjetja, temveč tudi države in regije. Slovenija ima tu velik problem.

Pravljica iz Tisoč in ene noči

Ležerno boemsko vzdušje in preplet naravnih lepot z urbanim okoljem sta tisto, s čimer rdeče mesto Marakeš od nekdaj privablja popotnike. Eksotika Maroka. Obkrožen je s palmovimi nasadi, puščavo, zasneženimi vrhovi gorovja Atlas, obdan je s toplim soncem in bleščečo svetlobo. Njegov ostri zrak prebuja čute, ko ponuja ne prevroče temperature čez dan in sveže noči.

Tekst: Tomaž Porekar
Foto: Porsche Slovenija, Shutterstock

Zdi se, kot da je najlepši čas za obisk Marakeša zgodnja pomlad, sploh če se odpraviš na krajši izlet na obrobje Atlasa.

Kupite lahko kar koli in se pogajate do neverjetnega znižanja cen.

Marakeš je že v 11. stoletju postal glavno naselje berberskih plemen, njihove tedanje mavrske države, ki je obvladovala severozahod Afrike in jugozahod Evrope. Zanimiva je njegova lega. Je kakšnih 150 kilometrov od obale Atlantika, v notranjosti celine, ob severozahodnem vznožju Atlasa. Seveda ima takšno podnebje, kot ga pričakujemo v tem delu Maroka zahodno od omenjenega gorovja, torej precej toplo. Atlas Maroko deli na obmorski in saharski del, delno je v Marakešu še čutiti bolj svež oceanski vpliv, kar pride do izraza predvsem pozimi in zgodaj spomladi. Poleti in jeseni pa temperature bolj spominjajo na Saharo!

Marakeš je zrasel v pomembno mesto, pravzaprav velemesto. Po uradnih podatkih ima nekaj čez milijon prebivalcev, neuradno pa kakšne tri milijone. Ko s pogledom slediš pokrajini ob pristanku na marakeškem letališču, te presenetijo zeleni nasadi, obdani z ograjami in opremljeni z namakalnimi sistemi. Poljedelci in sadjarji se ne morejo pritoževati nad sušo!

Zdi se, kot da je najlepši čas za obisk Marakeša zgodnja pomlad, sploh če se odpraviš na krajši izlet na obrobje Atlasa. Vsa sicer rjava in že skoraj puščavska pokrajina tedaj za nekaj tednov ozeleni in zacveti.

LUKSUZ LA MAMOUNIE

Povsem drugače je v Marakešu, če si nastanjen v znanem in uglednem, popolnoma luksuznem hotelu La Mamounia. Leži na obrobju starega mestnega jedra, medine, in obdaja ga kraljevi park z neverjetno bujnim sredozemskim rastjem, z več kot sto let starimi oljkami, palmami, številnimi oranževci ter vrtnicami, geranijami in bugenvilejami. La Mamounia je zgrajena v mavrskem slogu, zadnjič so jo obnovili leta 2009. Ljubil in cenil jo je že Winston Churchill, nanj spominja tudi bar z njegovim imenom. Obnovo hotela je vodil uveljavljeni francoski oblikovalec Jacques Garcia. Opremil ga je veličastno, celotna obnova je stala kar okoli 150 milijonov dolarjev. Bogata oprema in poseben vonj (ki spominja na vonj po cedrovini) prevzameta vsakega gosta, še bolj kot park okoli hotela. Hotel združuje vse najznačilnejše, kar sicer doživite v Maroku: arhitekturne spomine na obdobje, ko so tu in v Španiji vladale mavrske dinastije Almoravidov in Almohadov, pa tudi sestavine domače obrti, arabeske in staro ljudsko arhitekturo, opremo iz najžlahtnejših materialov, kot so les, svila, keramika ali kamen, kaligrafijo in dekoracije. V La Mamounii si z le malo domišljije lahko predstavljaš okolje iz katere od pripovedk Tisoč in ene noči. Ni neutemeljeno, da ta hotel štejejo tudi med najzanimivejše na svetu.

MAROKO

Maroko je ustavna kraljevina. Obsega 446.500 kvadratnih kilometrov površine na skrajnem severozahodnem delu afriške celine. Od Evrope ga loči okoli 12 kilometrov širok Gibraltarski preliv. Ima 1.835 kilometrov dolgo morsko obalo ob Atlantiku in Sredozemskem morju.

Število prebivalcev je okoli 33 milijonov. Glavno mesto je Rabat, največje Casablanca. Uradna jezika sta arabski in berberski, za sporazumevanje turistov je najprimernejša francoščina. Religija je islam.

Maroko ima precej bogato zgodovino. Samostojnost zgodovinskega Maroka lahko iščemo še v predarabskem času, pri berberskih plemenih. Arabski zavojevalci z islamsko vero so se v Maroku pojavili v 7. stoletju. S pojavom berberskih dinastij Almoravidov in Almohadov so svojo mavrsko državo razširili vse do sedanjih severnih meja Portugalske in Španije. V 17. stoletju je zavladala dinastija Alavitov, ki vlada še danes. V 19. stoletju je Maroko padel pod francoski vpliv (v bojih za prevlado s Španci). Leta 1956 je spet postal neodvisen, vladar pa je postal sultan Mohamed. Po njegovi smrti je leta 1961 oblast prevzel Hasan II. Od Hasanove smrti leta 1999 je maroški kralj Mohamed VI.

Poleg Churchilla so bili pomembni gostje hotela v letih po drugi svetovni vojni tudi Franklin D. Roosevelt, Alfred Hitchcock in Erich von Stroheim. Pozneje sta ga odkrila Omar Sharif in Elton John. Na dvodnevni otvoritveni zabavi ob začetku njegovega ponovnega delovanja so se znašle filmske zvezde Jennifer Aniston, Gwyneth Paltrow in Orlando Bloom, poleg njih je bilo še dva tisoč gostov. Med snemanjem drugega filma Seks v mestu (Sex and the City 2) je v tem hotelu stanovala Sarah Jessica Parker.

POŽIRALEC OGNJA, KROTILEC KAČ

Posebej znano in cenjeno je kopališče (bolj fino rečeno spa), ki meri kar 25 tisoč kvadratnih metrov. Najbolj navdušijo oprema in številni prostori, ki se vsi stekajo v osrednji osvežilni bazen. Tudi tu prevladuje mavrski slog z bogatimi barvnimi kombinacijami. V kopališču najdete najzanimivejšo ponudbo nege telesa. Za to sta zaslužni dve znamki – domača marocMaroc in Shiseido. Najbolj luksuzno nego ponujajo v kraljevem hammamu (parni kopeli).

Če skozi velikansko vežo, ki jo sestavlja več predeljenih prostorov, stopite skozi glavna vrata ven iz hotela, ni daleč do središča Marakeša, do medine. Tam boste našli življenje, kakršno živijo Maročani. Prva atrakcija je bazar, Djamaa el Fna. Že nekaj let je pod Unescovo zaščito. Sedanje dogajanje na njem nima zveze

Poljedelci in sadjarji se ne morejo pritoževati nad sušo!

Preizkus je bil temeljit, čeprav za cestno podlago ne moremo reči, da je bila zahtevnejša kot evropska.

z imenom trga, saj namreč to v arabščini pomeni trg odsekanih glav. Bazar noč in dan privlači staro in mlado. Tu najdete vse: pripovedovalce zgodb, požiralce ognja, krotilce kač ali opic, pa tudi zobovje vam uredijo. Kupite lahko kar koli in se pogajate do neverjetnega znižanja cen. Pravijo, da je tudi za evropske turiste tu dokaj varno, le za denarnico se rajši držite.

DRUGAČEN SVET

Nas je v hotel La Mamounia pripeljal drugačen razlog. Tam smo lahko preizkusili najnovejšega Porschejevega športnega terenca, torej Macana. Vožnja z njim proti slikovitim atlaškim cestam je bila prijetna, maroško okolje je bilo nekaj posebnega, privlačnost preprostega se je mešala z dokaj dobrimi cestami. Le paziti je bilo treba na promet, saj so tam prometni udeleženci precej drugačni kot na običajnih evropskih preizkusnih krajih za avtomobile. Držati se je bilo treba pisnih in slikovnih navodil, Maroko je bil za Macana navigacijsko še bela lisa.

Preizkus je bil temeljit, čeprav za cestno podlago ne moremo reči, da je bila zahtevnejša kot evropska. Zdi se, kot da je Maroko enako pozitivno presenečenje kot Macan. Seveda to velja za vse, ki se tja odpravijo s predsodki o nekakšni eksotiki, ki je tam ni. So samo drugačen svet, drugačno življenje, drugačni ljudje …

PORSCHE MACAN

Karoserija: športni terenec, petvratni; dolžina 4,68 m, širina 1,92 m, višina 1,62 m, medosna razdalja 2,81 m; prostornina prtljažnika od 500 do 1.500 l.

Motorji: Macan S – bencinski V6, dvojni turbo, 2.997 cm^3, največja moč 250 kW (340 KM), največji navor 294 Nm; Macan Turbo – bencinski V6, dvojni turbo, 3.604 cm^3, največja moč 294 kW (400 KM), največji navor 550 Nm; Macan S – dizelski V6, dvojni turbo, 2.967 cm^3, največja moč 190 kW (258 KM), največji navor 294 Nm.

Podvozje: spredaj in zadaj posamične obese, vijačne vzmeti, blažilnika ali zračne vzmeti; sedemstopenjski samodejni menjalnik; štirikolesni pogon.

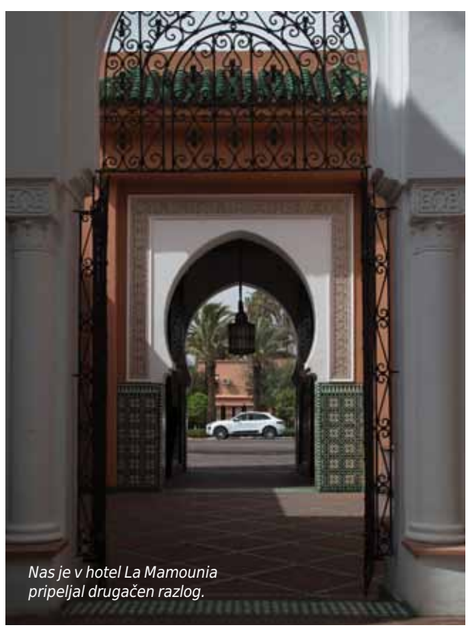
Zmogljivosti: Macan S – največja hitrost 254 km/h, pospešek od 0 do 100 km/h 5,4 sekunde, povprečna normna poraba 9,0 l/100 km, povprečni izpust CO_2 212 g/km; Macan Turbo – največja hitrost 266 km/h, pospešek od 0 do 100 km/h 4,8 sekunde, povprečna normna poraba 9,2 l/100 km, povprečni izpust CO_2 216 g/km; Macan S (dizel) – največja hitrost 230 km/h, pospešek od 0 do 100 km/h 6,3 sekunde, povprečna normna poraba 6,3 l/100 km, povprečni izpust CO_2 164 g/km.

DRUGAČEN TERENEC

Tudi Macan je drugačen. Športnost in terenskost združuje na nov, učinkovit, porschejevski način. Oboje se v Macanu križa brez vidnih težav zaradi omejitev ene ali druge vrste avtomobilov. Za Porsche sicer to ni prvič, a se zdi Macan pravzaprav veliko bolj prepričljiv izdelek, kot je bil Cayenne. Že Cayenne je temeljito pometel s prepričanjem, da je lahko Porsche zgolj znamka za izdelavo športnih avtomobilov. Macan je nadaljevanje tega, kar je začel Cayenne. Vseeno pa je izdelek, ki preseneča. V svoji športnosti prepriča. A enako presenečeni smo potem lahko nad njegovimi terenskimi zmogljivostmi. Na voljo je popolnoma prilagodljiv štirikolesni pogon. Od razmer, v katerih vozi, je odvisen prenos med prednjo in zadnjo premo, dodatna elektronika omogoča speljevanje z gladke podlage in ekstremno vožnjo navkreber ali nadzorovano spuščanje po strmem klancu, ob ustrezni opremi (zračnem vzmetenju) pa tudi dviganje karoserije (za 40 milimetrov) v programu off-road. Za takšno terensko uporabo se sicer običajno pri Macanu ne bomo odločili. Proti njej govorijo prekrasno zloščena karoserija, eleganca videza in siceršnji namen avtomobila. Gume s širino 235 milimetrov spredaj in 255 milimetrov zadaj (v serijski opremi, pri obeh Macanih S z 18-palčnimi obroči, pri Macanu Turbo z 19-palčnimi) so primerne predvsem za odličen oprijem na asfaltu. Prenos moči je zagotovljen, poudarek, kako so Porschejevi inženirji pripravili različno široka kolesa spredaj in zadaj, pogonsko zasnovo in nastavitev podvozja, pa zgovoren. Macan se na asfaltu ali makadamu počuti enako dobro – s poudarjenim osnovnim prenosom več moči na zadnjo premo, torej kot avtomobil, v katerem ima voznik ves čas občutek, da ga poganjajo zadnja kolesa. Če je potrebno, primerno priskoči na pomoč še zelo športno poudarjena elektronska podpora (PTM in PSM oziroma Porsche Traction in Porsche Stability Management), kot dodatek lahko še učinkoviteje pomaga Porsche Torque Vectoring Plus (PTV Plus), ki dodatno razdeljuje navor in diferencialno zapira prenos zadnje preme, tako da pripomore k vodenju avtomobila v ovinkih, posebej še na vlažni ali snežni podlagi.

Macan in počutje v njem – oba povsem prepričata!

Zdi se, kot da je Maroko enako pozitivno presenečenje kot Macan. Seveda to velja za vse, ki se tja odpravijo s predsodki o nekakšni eksotiki, ki je tam ni. So samo drugačen svet, drugačno življenje, drugačni ljudje …



Nas je v hotel La Mamounia pripeljal drugačen razlog.

MAJHNI, NAVITI, POSLOVNI

Kaj imajo skupnega? Dimenzijsko prej skromni kot razkošni, tehnološko napredni, tudi športno naviti in seveda uporabni oziroma praktični. Koncern Volkswagen združuje številna, predvsem pa zelo raznolika avtomobilska imena – po značaju in obsegu produkcije oziroma prodaje. Skoraj butična proizvodnja se meša z množično. Za veliko okusov, želja, seveda tudi žepov. Recept, ki ima - to se zlahka opazi - čedalje več posnemovalcev.

Neuničljiva popularnost

Volkswagen Polo 1.2 TSI BMT

Polo bo prihodnje leto praznoval častitljivih štirideset let, pred nedavnim pa so ga prenovili. Pod pločevino in sicer je sprememb oziroma novosti za presenetljivo dolg seznam. Toda za Pola še bolj kot za druge velja: ima vse, kar imajo večji in veliki. In celo kakšno malenkost več.

OKOLJU PRIJAZEN, VARČEN IN RADOŽIV

Kombinacija treh značilnosti – varčnosti, okoljske prijaznosti in zmogljivosti – je bila pri avtomobilskih motorjih še pred nedavnim predvsem želja. Sedaj ni le realnost, ampak tržna in siceršnja nuja, vsaj na evropskih tleh. Novi Polo je za začetek na voljo s štirimi agregati – tremi bencinskimi in dizelskim v dveh izvedbah, pri čemer je bistveno predvsem ustrezanje okoljskim normativom Euro 6. Povprečna vrednost izpusta CO_2 ne preseže 120 g/km, pri dizelskem trivaljniku se spusti celo pod 90 g/km, medtem ko povprečna poraba tudi pri najbolj požrešnem agregatu ne presega 6,4 litra. Toda ker ni vse v varčevanju in podobnem, je na voljo agregat 1,2 TSI, ki ponuja veliko bolj radoživih 81 kW/110 KM. Po drugi strani tudi izbira menjalnikov dokazuje Polov mali veliki značaj, saj je mogoče izbirati med dvema ročnima menjalnikoma in samodejnim DSG.

ELEKTRONIKA PREDVSEM ZA VARNOST, TUDI VARČNOST

Če so bile nekoč tehnične in druge poslastice najprej rezervirane za velike in drage, je sedaj povsem drugače. Mali veliki, kot je VW Polo, se v svojem razredu pojavlja tako rekoč nabit z elektronskimi asistenčnimi sistemi. Ti so, to je sedaj menda že jasno, bistvenega pomena predvsem za varnost in posledično za varčnost avtomobila oziroma vožnje. Kamera za vzvratno vožnjo (Rear Assist) omogoča vozniku pregled nad dogajanjem za vozilom (zaradi tega je tudi lažje vzvratno bočno parkiranje). Še pomembnejši se zdi sistem za zaznavanje utrujenosti voznika, ki neprestano analizira način vožnje in z optičnimi oziroma zvočnimi signali opozarja na nujen počitek. Front Assist je elektronski dodatek, ki bistveno zmanjšuje možnost trčenja, sistem tako imenovanega večnaletnega zaviranja pa v primeru trčenja dodatno zavira oziroma zmanjšuje nevarnost nadaljnjih trčenj. In gotovo ni mogoče prezreti multimedijskega sistema MirrorLink. Jasno, Polo je mali veliki.

PODOBA, KI USTREZA

Tudi če je v novi oziroma sedanji podobi vsaj v dimenzijskem pogledu (z dolžino pod štirimi metri) ostal bolj ali manj enak in četudi v oblikovnem pogledu ni doživel silovitih sprememb, je nesporno dejstvo, da njegova podoba ustreza zelo širokemu krogu kupcev. Ne drži? No, če to ne bi bilo res, bi bile prodajne številke bistveno drugačne. Polo – takšen, kot je sedaj, in takšen, kot je bil v prejšnjih generacijah, v vseh svojih karoserijskih variantah (s tremi ali petimi vrati, kot Cross, GTI) – je pomemben igralec v nižjem razredu, kar dokazuje tudi skoraj 14 milijonov izdelanih vozil. Tako pomemben, da se je nekaterim zdelo zelo smiselno posnemati njegovo oblikovno filozofijo, ki očitno prinaša zelo prijazne številke.

www.volkswagen.si

Prepričljiva kombinacija

Škoda Octavia RS Combi

Ko so številne evropske avtomobilske tovarne vozile šele prve in zato negotove kilometre v vznemirljivi avtomobilski svet, je češka Škoda že osvajala lovorike v športnem avtomobilizmu. Torej tudi Octavia RS v izvedbi Combi ne preseneča. Njen adut ni skrit v rokavu – združuje prepričljivo kombinacijo uporabne družinskosti in vznemirljive športnosti.

ENKRAT DIZEL, DRUGIČ BENCIN

Kje so že časi, ko se je zdelo, da gresta dizelski pogon in športnost skupaj tako dobro kot nafta in voda. Zato ima Octavia RS Combi enkrat dizelski, drugič pa bencinski agregat. V prvem primeru za pogon skrbi znani 2,0-litrski motor s turbopolnilnikom in neposrednim vbrizgavanjem goriva po skupnem vodu ter z največjo močjo 135 kW, v drugem prav tako 2,0-litrski agregat s turbopolnilnikom, vendar z večjo močjo 162 kW. Na izbiro je bodisi šeststopenjski ročni bodisi šeststopenjski samodejni menjalnik DSG. V bencinski izvedbi je RS Combi hitrejši kot v dizelski (284/232 km/h), je pa zato slednji s povprečnim izpustom CO_2 v vrednosti 119 g/km okolju prijaznejši.

ZAPORA DIFERENCIALA IN ŠPORTNO ZVOČNO VZDUŠJE

Združevanje praktičnosti in uporabnosti Octavie z dirkaškim značajem ni tako preprosto, kot se morda zdi. Razumljivo je, da so dodane številne športni vožnji namenjene rešitve, kljub vsemu pa je avto primeren za vsakodnevne in povsem običajne potrebe. Toda posebnost ali v tem primeru športnost se potrjuje tudi v nekaterih specifičnih dodatkih. Progresivno elektromehansko krmiljenje po eni strani omogoča ostro športno vožnjo, po drugi pa lagodno upravljanje volana med običajno vožnjo. Dirkaškost se kaže in dokazuje v zavojih, zato ima RS elektronsko zaporo diferenciala v sklopu sistema ESC (Electronic Stability Control). Za primeren športni zvok pa poskrbi generator zvoka.

DIRKAŠKA NA PRVI, DRUGI, TRETJI ... POGLED

Ni nobenega dvoma: črno zamrežene odprtine za zajemanje hladilnega zraka, dve oglati izpušni cevi, lično umeščeni v desni in levi konec avtomobila, predvsem pa rdeče obarvane zavorne čeljusti pod (celo) 19-palčnimi kolesnimi platišči potrjujejo športni značaj Octavie RS Combi. Če kdo tega ne opazi na prvi pogled, bi moral opaziti ta značaj v notranjosti: športni trikraki volan z logom RS, dirkaška grafika merilnikov, okrasne letve na pragovih z napisom RS, posebna oblika vseh treh pedalov, v usnje oblečena ročica menjalnika, ozaljšana z rdečim ali sivim šivom, predvsem pa izrazito športna prednja sedeža z vgrajenima vzglavnikoma so dokaz drugačnosti te Octavie Combi. In naj bo dirkaški značaj še tako očiten, Octavia Combi tudi v tej izvedbi ohranja vse značilnosti najuspešnejšega avtomobila češke tovarne.

www.skoda.si

AUDI

Diskretni duh Le Mansa

Audi S3 limuzina

Dirka 24 ur Le Mansa ima v dirkaškem svetu izjemen pomen, ugled, predvsem pa dolgo tradicijo. In pregled vsega tistega, kar je Audi dosegel na francoskih tleh, je dokaz izjemnosti, vztrajnosti in seveda tehnološke naprednosti, celo superiornosti. Tudi zaradi tega ne bi smelo biti preveč domišljavo reči, da se tisto, kar dosega ingolstadtska tovarna v Le Mansu, prenese tudi v bolj običajne Audije, vsaj malo. Tudi v limuzinski izvedbi S3.

PREMIŠLJENI ODMERKI LE MANSA

To, da je S3 limuzina v vrhu tedaj, ko so v mislih motorne in vse druge zmogljivosti, ne more presenečati. Tehnično in tehnološko je prav tukaj najlažje zaslediti duh Le Mansa, čeprav v premišljenih in diskretnih odmerkih. V nosu je nameščen bencinski štirivaljnik, ki zmore skoraj presunljivih 221 kW/300 KM. Ob lahki (delno aluminijasti) gradnji je komaj kaj presenetljivo, da se ta model do 100 km/h pripelje v okroglih petih sekundah. Če zunanja podoba S3 še dopušča kakšen dvom o njegovi dinamičnosti in športnosti, ga njegove zmogljivosti odpravijo. Seveda gre zraven oziroma serijsko štirikolesni pogon quattro, medtem ko je mogoče pri menjalniku izbirati med ročnim šeststopenjskim ali pa šeststopenjskim S tronicom. Ampak to bistva S3 v limuzinski izvedbi ne spremeni.

NEKRIČEČA, PREFINJENA ŠPORTNOST

Svetovni avto leta 2014 se v limuzinski različici in s tem varianti S3 opazno, vendar ne izrazito ali morda kričeče razlikuje od drugih, zmogljivostno oziroma motorno bolj običajnih izvedenk. S3 ponuja prefinjeno športno preobleko s širšimi pnevmatikami in ustrezno velikimi platišči, črno zamreženimi odprtinami za dovod zraka v motorni prostor ter dodatki iz brušenega aluminija (pri čemer skoraj ne bi smeli prezreti obeh vzvratnih ogledal z videzom aluminija), opazna sta zadnji difuzor in dvocevni izpušni sistem. V prav tako prefinjenem duhu je opremljena notranjost S3, v kateri se neizrazita športnost spretno prepleta z vsem tistim, kar takšen avto mora imeti: s kupom elektronskih asistenčnih sistemov, ki vožnjo naredijo varnejšo in seveda tudi varčnejšo, z udobjem, ki še zdaleč noče biti dirkaško grobo, z visoko šolo ergonomije, ki tudi v tej varianti ne pozna kompromisov, in še marsičim. S3 v limuzinski izvedbi je športnik z veliko mero dobrega okusa.

KLASIKA V DIRKAŠKI PREOBLEKI

Audi A3 je bil lani eden tistih avtomobilov, ki so tovarni prinesli zelo veliko kupcev in posledično veliko plusov, takšnih in drugačnih. Prvič, odkar obstaja ta avto, ki se vozi v premijskem nižjem srednjem razredu, se je tri-/petvratni kombilimuzini in kabrioletu pridružila še klasična limuzina s štirimi vrati. Logično, bi lahko rekli, čeprav je nesporno, da klasične limuzine v tem in tudi v drugih razredih vsaj na slovenskem trgu ne navdušujejo prav veliko kupcev – toda novi avtomobili se ne rojevajo le zaradi nas. Z limuzino, dobrih 12 centimetrov daljšo od petvratnega Sportbacka, je družina A3 skoraj popolna, izvedenka S3 pa pospeši srčni utrip tistim, ki vedo, kaj Audi zmore in zna v dirkaškem avtomobilskem svetu.

www.audi.si

Železni repertoar

SEAT Ibiza ST

Poleti leta 1984 je na svet pripeljala prva SEAT Ibiza. To je avto skoraj presunljivo dolge in tržno dovolj uspešne zgodovine, pravi železni repertoar hiše, ki je nekoč domovala v barcelonski Zoni Franci. Ibiza ima za seboj seveda zelo različne čase, v izvedbi ST, kar je pri tej španski tovarni vedno oznaka karavanskih izvedenk, pa nagovarja predvsem tiste, ki jim veliko pomenita prtljažniška razsežnost in praktičnost tudi v tem nižjem razredu.

MENJALNIK DSG? SEVEDA!

Znova je treba zapisati: minili so časi, ko je bila ponudba motornih agregatov, opreme in vsega drugega pri majhnih avtomobilih bistveno skromnejša kot pri večjih in seveda posledično dražjih. Ibizo ST si je mogoče omisliti v kombinaciji s šestimi motorji – tremi bencinskimi in tremi dizelskimi, kar pomeni, da lahko ustreže številnim, predvsem pa zelo raznolikim okusom ter zahtevam. T. i. program Ecomotive omogoča povezavo pametne tehnologije z manjšo porabo goriva in skromnejšimi izpusti CO_2, kar je nujen pogoj konkurenčnosti v natrpanem avtomobilskem svetu. In da je tej Ibizi samodejni menjalnik DSG skoraj pisan na pločevino, bi bilo tudi prav povedati.

MANJŠA, A NIČ SLABŠE OPREMLJENA

Čeprav občutno daljša in seveda prostornejša od Ibize SC in petvratne kombilimuzine, pa se ST še vedno vozi v razredu manjših karavanov. A to seveda ne pomeni, da nima ali ne more imeti vsega tistega, kar imajo konkurenti ali večji karavani. Potovalni računalnik je tudi v tem razredu skoraj tako samoumeven (od opreme Style naprej) kot tretja zavorna luč. Brez infozabavnega sistema nam skoraj ni več živeti, zato ima ST zmogljiv radijski sprejemnik s CD/MP3-predvajalnikom in štirimi zvočniki. Jasno je, da je na voljo tudi priključek USB in da so lahko na volanu stikala, s katerimi voznik ukazuje številnim sistemom. To, da je uravnavanje klime v karavanu še nekoliko zahtevnejše in nujnejše kot v drugih karoserijskih izvedenkah, je že dolgo znano. Zato je na voljo klimatska naprava Climatronic in življenje je zaradi tega precej prijetnejše.

PROSTORNOST KOT GENSKI ZAPIS

Ibiza ST je v družini seveda najdaljša, saj trivratno Ibizo SC prekaša za skoraj 20, petvratno kombilimuzino pa za približno 17 centimetrov. Podaljšek kombilimuzine v Ibizi ST pa ni narejen na silo, pravzaprav je tako, da je dimenzijska razlika sicer opazna, vendar precej neizrazita. Ali je to dokaz uspešnega oblikovanja, ki mora spoštovati dejstvo, da tri karoserijske variante sestavljajo isto družino, pa je seveda prepuščeno trgu oziroma kupcem. Med pomembne novosti Ibize ST je treba šteti tudi nove biksenonske žaromete z dodanimi LED-diodami, prav tako pa nova 16-palčna platišča, po želji tudi z usnjem prevlečene sedeže ipd. In najpomembnejše: volumen prtljažnika. Ta zmore ponuditi od najmanj 430 do največ 1165 litrov. Številke, ki dokazujejo, da spada uporabnost oziroma prtljažniška prostornost med genske zapise Ibize ST.

www.seat.si

Ljudem in stvarem

Volkswagen Caddy

Seveda ni nujno, da je res, a pravijo, da za vsakim velikim moškim stoji ženska. Povsem res pa je nekaj drugega: za vsakim velikim golfistom stoji dober »caddy«. V avtomobilskem svetu je VW Caddy nekakšen sinonim za raznolikost in uporabnost, saj je namenjen tako ljudem kot stvarem. Dejstvo, da se vozi in poskuša v razredu, ki je izjemno konkurenčen, mu očitno ne pride do živega. In to za Caddyja – avtomobilskega ali golfskega – skoraj ne more biti boljša popotnica.

BENCIN, DIZEL, TUDI ZEMELJSKI PLIN

V tehnološkem smislu za Caddyja velja nekaj podobnega kot za manjše avtomobile: v tem pogledu niso podhranjeni, saj je vrhunska tehnologija, običajno najprej rezervirana za večje in dražje osebne avtomobile, prav tako v njihovem opremskem portfelju. Tehnologija BlueMotion tako prinaša sistem start-stop, sistem za regeneracijo zavorne energije in pnevmatike z manjšim kotalnim uporom. Cilj oziroma namen je kristalno jasen: poraba goriva ni malenkost, ampak je pomembna postavka pri odločanju za nakup. Raznolikost motorjev in menjalnikov, tudi pogona (recimo štirikolesni 4Motion), logično dopolnjuje Caddyjevo tehnološko sodobnost. Vsekakor je treba omeniti še izvedbo EcoFuel z 2,0-litrskim motorjem (80 kW/109 KM). Gre na zemeljski plin, preprost izračun pa pokaže vse prednosti te variante. In vse kaže, da je pred njo obetavna prihodnost.

MULTIMEDIJSKO KORAKANJE S ČASOM

Oblikovno všečen, prostorsko prilagodljiv, tehnološko sodoben – kaj še manjka? Seveda bi bil Caddy brez multimedijske uporabnosti obsojen na tržno in siceršnje obrobje. Trije radijski sprejemniki s CD-enoto oziroma izmenjevalnikom so razumljivi sami po sebi, nadgradnjo pa predstavlja radijsko-navigacijski sistem z barvnim zaslonom na dotik in diagonalo 16 centimetrov. Ukazovati mu je mogoče tudi glasovno, kar je pametno in varno. Bluetooth povezava bi morala v sodobnem načinu življenja predstavljati železni repertoar vsakega avtomobila, pri Caddyju pa je mogoče telefon s to povezavo uporabljati oziroma pregledovati na večfunkcijskem prikazovalniku. Bi smeli reči, da gre Volkswagen tudi po tej strani v korak s časom? Kakopak!

USNJE V CADDYJU? SEVEDA, BREZ PROBLEMA.

Caddy je torej lahko takšen ali drugačen, toda ena njegovih najpomembnejših lastnosti je notranja prilagodljivost oziroma uporabnost. V bistvu je gledališki igralec, ki se prelevi iz vloge v vlogo, pa naj gre za gospodarsko, potniško izvedbo ali pa izvedbo Cross za kakšno brezpotje. Pri Caddyju s kratko medosno razdaljo se prtljažnik s tako ali tako razsežnih 750 poveča na megalomanskih 2852 litrov. Caddy v izvedbi Maxi je v tem pogledu svojevrsten prvak, kar dokazujejo tudi številke, saj je v skrajnem primeru na voljo nič manj kot 3880 litrov prtljažnega prostora. S podobno prilagodljivostjo, ki torej zmore ustreči res številnim zahtevam, se dokazuje tudi v izvedenki Furgon. Da ima Caddy tudi pritrdišča Isofix za otroške sedeže, kup odlagalnih prostorov oziroma mest in da si je mogoče omisliti nekaj prestiža (recimo delno usnjeno oblazinjenje), tudi ne sme biti veliko presenečenje.

www.vw-gospodarska.com

Raznovrstna vozila v voznem parku odražajo raznovrstne potrebe podjetja Blažič robni trakovi.

Okvar si ne moremo privoščiti

»Pred 25 leti se je oče pripeljal iz Nemčije z našim prvim Passatom. Z njim smo nato prevozili 600.000 kilometrov in pretovorili ogromno izdelkov. Ta prvi Passat je definitivno začrtal našo skupno pot s koncernom Volkswagen,« pripovedovanje o voznem parku začne Miha Blažič iz podjetja Blažič robni trakovi.

Tekst: Matevž Straus
Foto: Mediaspeed

Danes podjetje Blažič, ki velja za enega največjih ponudnikov robnih trakov v Evropi in je ekskluzivni zastopnik številnih priznanih pohištvenih blagovnih znamk za trge jugovzhodne Evrope, zaposluje 125 sodelavcev, od tega jih kar 35 dela v tujini. Celoten delovni proces temelji na mobilnosti, saj ima podjetje poleg 14 prodajaln na trgih bivše Jugoslavije in proizvodnje v Nemčiji tudi 25 komercialistov, ki so dnevno na terenu ter pokrivajo vse trge bivše Jugoslavije. »Komercialisti v Sloveniji letno prevozijo po 20.000–30.000 kilometrov, sodelavec, ki pokriva tudi Avstrijo, pa še dodatnih 40.000 kilometrov na leto. Prav zato je pomembno, da vozijo zanesljive avtomobile,« pripoveduje Blažič in nadaljuje: »Zaradi polnega delovnika si tudi sam ne morem privoščiti, da obtičim s pokvarjenim vozilom nekje sredi Makedonije.«

14/16

Izbira pravega voznega parka je zato ključna. Vozni park je sestavljen iz 16 vozil v Sloveniji in 18 v tujini. Kar 14 avtomobilov v Sloveniji prihaja iz koncerna Volkswagen, pri čemer prevladujejo Volkswagen Caddyji. »Naši komercialisti vozijo Caddyje, ker so praktični, primerni tudi za razvoz manjših količin izdelkov, prevoz vzorcev ..., poleg tega pa niso videti ceneno, kar je tudi pomembno, saj si večina strank ustvari vtis na podlagi komercialista in njegovega vozila.« Vodstvo vozi Volkswagen Passate, Audija A8, Volskwagen Sharana in enega BMW-ja, dodatni Volkswagen Passat pa je namenjen skupni rabi preostalih zaposlenih, ki imajo občasne službene poti.

Vozni park podjetja Blažič robni trakovi v Sloveniji

Število avtomobilov: 16

Modeli vozil: Volkswagen Caddy (9), Volskwagen Passat (3), Volkswagen Sharan (1), Audi A8 (1), BMW X3 (1), Fiat Ducato (1)

Način financiranja: operativni leasing, finančni leasing, lastništvo

Število zaposlenih v Sloveniji: 70

Posebnost voznega parka: Devet komercialistov, ki so dnevno na terenu, vozi Volkswagen Caddyje, saj lahko z njimi opravijo tudi manjše dostave. En Volkswagen Passat je v skupni uporabi vseh zaposlenih, ki imajo občasne službene poti.

»En avtomobil običajno uporablja ena oseba, zato pričakujem, da z njim ravna, kot da je njegov,« svoja pričakovanja pojasnjuje Blažič. »V preteklosti smo imeli voznike, ki za avtomobil niso skrbeli najbolje, a se je hitro izkazalo, da so malomarni tudi pri sicerščnjem delu in ne sodijo v našo ekipo.« Za tehnično plat skrbi za avtomobile je v podjetju odgovoren zaposleni, ki ima pregled nad servisi, registracijami, menjavami gum in drugimi vzdrževalnimi opravili. »Marko vodi evidenco in nadzira uporabo skupnega službenega vozila,« pojasnjuje Blažič. Čeprav ima podjetje pravilnik o uporabi službenih vozil, ta dokument ni pogosto v rokah voznikov – to navsezadnje ni potrebno, saj načelo gospodarne rabe in medsebojnega zaupanja učinkovito usmerja zaposlene pri uporabi službenih vozil. »Dvomim, da so novi komercialisti sploh kdaj videli ta dokument,« pripomni Blažič.

DESETLETJE OPERATIVNEGA LEASINGA

In finančni vidiki voznega parka? »Operativni leasing uporabljamo že vsaj deset let ali več. Začeli smo v sodelovanju s Porsche Kredit in Leasing, vmes zaradi boljših finančnih pogojev poskusili z drugim ponudnikom, a hitro ugotovili, da to ni isto, zato smo se vrnili k Porsche Kredit in Leasing. V tem času so tudi pri tem podjetju izboljšali ponudbo in nadgradili raven storitev,« razlaga zgodovino direktor. Danes za financiranje osebnih vozil uporabljajo operativni leasing, za tovorna vozila pa finančni leasing, v nekaterih primerih – predvsem v tujini – so tudi lastniki vozil. »Operativni leasing osebnih vozil je z računovodskega vidika bistveno boljši, saj se mesečna plačila štejejo kot stroški, kar zelo poenostavi vodenje. To je tudi bistveno bolje za stabilen denarni tok, saj so odhodki predvidljivi,« utemeljuje Blažič.

»Nameravamo ostati pri Porsche Kredit in Leasing ter pri avtomobilih iz koncerna Volkswagen,« na vprašanje o načrtih odgovarja direktor. »Imamo samo dobre izkušnje – res gre za partnerski odnos, ki je obema stranema v zadovoljstvo,« zaključi Blažič.

MIHA BLAŽIČ,
direktor podjetja Blažič robni trakovi, d. o. o.

»Na avtomobile iz koncerna Volkswagen in storitve Porsche Kredit in Leasing se lahko zanesemo. Čeprav konkurenca občasno ponuja cenejše pogoje, partnerski odnos pretehta. Prodajni svetovalec se potrudi, in ko nastanejo težave, jih hitro odpravijo. Prav to konstantno sodelovanje in zvestoba pa nam omogočata tudi boljše pogoje.«

Od glave do pet

Podjetje naj se ukvarja le s tistim, v čemer je najboljše, osredotočite se na primarno dejavnost, ne trošite energije za aktivnosti, ki ne prinašajo dobička, slišimo nasvete podjetnikov in svetovalcev. Če te nasvete upoštevamo pri računovodstvu, varovanju in čiščenju, zakaj jih ne bi tudi pri skrbi za vozni park?

Tekst: Matevž Straus
Foto: Shutterstock

Prav s tem vprašanjem se danes sooča vedno več podjetij, ki v množici vzdrževalskih opravil izgubljajo energijo, čas, resurse in finančna sredstva. Izbor najprimernejšega vozila, registracije, menjava gum, zavarovanja, cestnine, servisi, tehnični pregledi, odjave vozil, prodaja rabljenih vozil ... zahtevajo znanje, čas in predvsem osebo, ki jim posveti svoj fokus. Večji ko je vozni park podjetja, več fokusa zahteva. Tistega fokusa, ki bi ga morali usmerjati v primarno dejavnost – biti najboljši v svoji panogi.

DEJAN STEFANOV, skrbnik ključnih kupcev oddelka za upravljanje voznega parka

»Ker vse več podjetij želi celovito oskrbo voznega parka, smo ustvarili Porsche Leasing Asistenco, ki omogoča mobilnost in nemoteno opravljanje posla v vsaki situaciji, celotno koordinacijo in usklajevanje pri reševanju nastalih situacij pa prevzamemo mi. Z enim klicem si tako stranka zagotovi kakovostno reševanje okvar, rednega vzdrževanja, škodnih primerov, menjave pnevmatik ali čiščenja vozila, sama pa se lahko osredotoči na opravljanje svojega posla.«

Slovenci veljamo za narod, ki veliko skrbi namenja avtomobilom – le-ti morajo biti ne le čisti, temveč tudi nepoškodovani, redno vzdrževani in brezhibni. V poslu je to še bolj pomembno, saj se vzdrževanost, brezhibnost, nepoškodovanost in čistoča neposredno pretvarjajo v denar. Točnost in zanesljivost sta lahko konkurenčni prednosti, redno vzdrževanje zmanjšuje možnost večjih in dražjih, čeprav redkejših popravil, stranke pa mnenje o našem voznem parku projicirajo na voznike, na nas. Neprimerno vzdrževan vozni park je odraz neprimernega poslovnega partnerja.

STOODSTOTNA PODPORA

Da bi celovito odgovoril na zgornje potrebe podjetij, je Porsche Leasing SLO d. o. o. že pred petimi leti razvil celovito ponudbo za poslovne stranke, aprila 2014 pa jo nadgradil z asistenco Porsche Leasing v t. i. ponudbo ALL INCLUSIVE. Ponudba ALL INCLUSIVE vključuje poslovni najem vozila z dodatnimi storitvami – poleg mesečnih plačil najemnine (operativni leasing) tako zajema tudi vse redne in izredne servise, popravila, potrebna zaradi običajne rabe, komplet zimskih pnevmatik in neomejeno zamenjavo obrabljenih pnevmatik (letnih in zimskih), premontažo, centriranje in skladiščenje pnevmatik, zavarovanja, letno dajatev povračila za uporabo cest in stroške registracije, podaljševanja registracije ter odjave vozila ob izteku dobe najema. A pojdimo lepo po vrsti.

NAJETI AVTOMOBIL

Uporaba operativnega leasinga za financiranje avtomobilov pridobiva priljubljenost tako pri fizičnih osebah kot v poslovnem svetu, saj ima tako financiranje za pravne osebe poleg koristi, ki so jih deležne tudi fizične osebe – predvidljivost, dogovorjeno obdobje najema, lažja menjava vozil –, še druge prednosti. Ker gre za najem in ne lastništvo, podjetje vozila ne aktivira v svojih osnovnih sredstvih. Tak najem veže manj finančnih sredstev, kar bistveno poveča likvidnost, ki je za nemoteno poslovanje ključna. Redni mesečni obroki – le-ti se kvartalno prilagajajo s spremembo 3-mesečnega euribora – tako omogočajo dolgoročno planiranje, pregled nad stroški uporabe vozila ter zmanjšanje administracije, saj poravnate le en zbirni račun za celoten vozni park na mesec. In po koncu najema? Riziko ohranjanja vrednosti in prodaje vozila ob izteku pogodbe prepustite podjetju Porsche Leasing SLO d. o. o.

IN PREPUSTITI SKRBI

V okviru fiksne pogodbe o vzdrževanju Porsche Leasing SLO d. o. o. skrbi za vse redne in izredne servise ter popravila, potrebna zaradi običajne rabe (npr. zavore), pa tudi neomejeno zamenjavo obrabljenih pnevmatik (letnih in zimskih), ko le-te dosežejo zakonsko določeni minimalni profil, ter premontažo, centriranje in skladiščenje pnevmatik. Komplet zimskih pnevmatik je vključen v paketu. Pogodba vas tako razbremeni celotnega rizika vzdrževanja vozila, administracije in skrbi, saj kopico računov, ki se običajno nabirajo preko celotnega meseca, poravna Porsche Leasing SLO, stroške storitve pa vam za celoten vozni park ob koncu meseca priključi enotnemu zbirnemu računu. Pregledno.

Ponudba ALL INCLUSIVE razumljivo zajema tudi letno dajatev povračila za uporabo cest, ki jo določa RS, pa tudi vse potrebne stroške in dajatve, povezane z novo registracijo vozila (registrske tablice, stroški registracije), ter stroške vsakoletnega podaljšanja registracije vozila, stroške tehničnega pregleda in odjave vozila ob izteku dobe najema. Tudi ti zneski so pregledno priključeni zbirnemu računu za celoten vozni park, pri čemer se stroški letnega povračila za ceste porazdelijo po mesecih in s tem se zmanjšajo nihanja v višini računov med meseci.

In zavarovanje? Tudi to zajema ponudba: zavarovanje avtomobilske odgovornosti (AO), zavarovanje voznika (AO+), nezgodno zavarovanje voznika in potnikov, asistenco v primeru škodnih dogodkov, zavarovanje pravne zaščite, kasko zavarovanje vozila (AK) ter druge delne kasko kombinacije (tatvina, naravne nesreče, steklo, svetlobna telesa, divjad, nadomestno vozilo do 10 dni, parkirišče). Račun, ki ga izda zavarovalnica, poravna Porsche Leasing SLO d. o. o. ter ga v enaki vrednosti priključi zbirnemu računu. Brez provizij.

Ponudba ALL INCLUSIVE zajema:

- operativni leasing
- fiksno pogodbo o vzdrževanju
- vzdrževanje pnevmatik
- zavarovanje
- povračilo za ceste
- stroške registracije

KAJ PA CENA?

Pomembno vprašanje je razumljivo cena. Ta je odvisna od vrednosti vozila, dobe najema, predvidenega števila prevoženih kilometrov ter izbire zavarovanj, a bi se pri petletnem najemu Volkswagen Passata, predvidenih 35.000 kilometrih na leto in vključenih vseh dodatnih storitvah gibala pod minimalno bruto mesečno plačo. Večji vozni park seveda pomeni nižjo ceno na vozilo, predvsem pa ponudba omogoča razpolaganje z internimi viri za dejavnosti z višjo dodano vrednostjo, medtem ko se s skrbjo in upravljanjem vašega voznega parka ukvarjajo kvalitetni in izkušeni kadri, katerih primarna naloga je prav to – iskanje inovativnih in za vas najboljših rešitev pri upravljanju vašega voznega parka.

> Vzdrževanost, brezhibnost, nepoškodovanost in čistoča vozil se v poslu neposredno pretvarjajo v denar.

FINANCIRANJE

Adijo, strah pred poslovanjem s tujino!

Bom kot izvoznik dobil pravočasno plačilo za dobavljeno blago? Kako bom financiral proizvodnjo za izvoz? Ali bom kot uvoznik izgubil denar, če dobavitelju plačam vnaprej? Morda blago ne bo ustrezne kakovosti ali pa bo dobavljeno z zamudo?

Tekst: Janja Simonič

Zveni znano? Da, veliko je skrbi in pomislekov pri mednarodnih poslih, sploh če s tujim partnerjem sodelujemo prvič in ga ne poznamo. Pa vendar je mogoče tudi v teh primernih poslovati brez skrbi in mirno spati. In celo pri že utečenih poslih včasih obstajajo boljše, zanesljivejše možnosti trgovanja.

Dejstvo je, da trgovina briše meje in premika svetove. Izvoz blaga in storitev pa je sploh ključnega pomena za majhno odprto ekonomijo, kot je Slovenija. Predstavlja namreč skoraj tri četrtine celotnega BDP-ja. Njegov pomen za gospodarsko aktivnost v Sloveniji se je ob šibki domači potrošnji v času krize še občutno povečal. Še vedno pa je pri mednarodnem poslovanju prisotnega veliko strahu, saj so podjetja izpostavljena številnim tveganjem.

Kljub vsem tveganjem tuji trgi slovenskim podjetjem ponujajo zanimive poslovne priložnosti, ki bi se jim bilo škoda odpovedati samo zaradi strahu, da se bo zgodilo to ali ono. Pomembno pa je tveganja poznati in se pred njimi zavarovati še pred sklenitvijo posla. To velja tako za izvozna podjetja kot tudi za uvoznike.

KAKO ZAVAROVATI POSEL?

»Najpogostejša razloga za neuspeh na tujih trgih sta zagotovo nezadostno poznavanje kupcev in plačilna nedisciplina, ki je lahko posledica tako komercialnih kot nekomercialnih dejavnikov. Z uporabo rešitev zunanjetrgovinskega financiranja lahko podjetje omenjena tveganja predvidi in jih zmanjša ali pa se jim v celoti izogne,« meni Janez Križnar, Trgovinsko in izvozno financiranje, UniCredit Bank. Finančna tveganja v mednarodnem plačilnem prometu, če se osredotočimo le na ta, je torej mogoče preprosto obvladovati z nekaterimi bančnimi instrumenti. Ali na primer veste, da si s temi instrumenti lahko zagotovite dodatno financiranje? Ali pa, da je mogoče skleniti posel celo s kupcem, ki ne more plačati (takoj)? Strukture financiranja v mednarodnem poslovanju so zelo različne. Za marsikateri na prvi pogled neizvedljiv posel se tako lahko najde primerna rešitev.

> 43 %
> izvoznih finančnih produktov v svetu po podatkih ICC predstavlja dokumentarni akreditiv.

»Ne samo mala in srednja podjetja, tudi velike družbe vse prevečkrat poslujejo brez ustreznih zavarovanj predvsem zaradi pomanjkanja informacij o storitvah, ki so na voljo. Avansnih plačil ali drugih oblik plačil na odprto je v praksi še vedno preveč. V teh primerih je ena stranka v poslu, torej plačnik v primeru avansa ali dobavitelj v primeru odloženega plačila, popolnoma nezavarovana. Obstajajo pa še druge možnosti, pri katerih sta zavarovani obe strani, kupec in prodajalec,« pravi Helena Belingar, strokovnjakinja za dokumentarno poslovanje v NLB.

Najbolj razširjeni možnosti, ki zavarujeta obe strani v poslu, sta dokumentarni akreditivi in bančne garancije, ki jih je več vrst, uporabljajo pa jih lahko tako izvozniki kot uvozniki. Oba instrumenta sta urejena z mednarodnimi pravili, kar pomeni, da ima dokument povsod po svetu enake elemente. Akreditivi in garancije praktično izničijo nekatera tveganja, ki so jim izpostavljena podjetja v mednarodni trgovini. »V zadnjem času pa se srečujemo s povečano rabo dokumentarnega akreditiva in plačilne garancije tudi pri poslih znotraj Slovenije,« opaža Križnar.

Izvozniki denimo kot največjo skrb, ki nekatere celo odvrne od posla, poudarjajo plačilno tveganje, uvoznikom pa največja tveganja predstavljajo kakovost blaga in dobavni roki. »Kot pri vsakem poslovanju se tudi pri mednarodnem srečujemo z raznoraznimi nevarnostmi, še posebno pri poslovanju s partnerji, s katerimi sodelujemo prvič. Ta strah pa obstaja tako na eni kot na drugi strani. Tveganja poskušamo zmanjšati na različne načine, predvsem z dogovorom in z uporabo bančnih instrumentov, ki so trenutno na voljo,« je povedal direktor Rujz designa Janez Rugelj, ki na trgu nastopa kot uvoznik in izvoznik. Ocenjuje, da stroški bančnih instrumentov za podjetje niso tako zelo obremenjujoči, kot so tveganja.

Če ste izvoznik in zahtevate avans, kupcu ponudite garancijo za vračilo avansa, svetujejo bančni strokovnjaki. Tako se izognete plačilnemu tveganju, kupcu pa omogočite vračilo denarja, če ne bi izpolnili svojih pogodbenih obveznosti. S tem dokazujete poslovno resnost. Bogdan Božac, direktor podjetja Marles hiše Maribor – to je močan izvoznik in od tujih kupcev praviloma zahteva stoodstotni avans, ponudi pa jim garancijo za vračilo avansa –, celo ocenjuje, da bi se jim brez tega instrumenta obseg poslov zmanjšal za polovico. Garancije so namreč v tujini že vsaj utečena praksa, če ne že kar zahteva.

Če pa ste na primer uvoznik in partner od vas zahteva plačilo avansa, se temu lahko izognete z akreditivom, saj ima tako dobavitelj plačilno obvezo banke, da mu bo plačala v določenem roku, ne glede na plačilno sposobnost vas kot kupca. Kupec si z akreditivom zagotovi tudi pravočasno dobavo blaga, saj banka pred tem ne bo izvedla plačila. Ti instrumenti zaradi zmanjševanja tveganj izboljšujejo tudi pogajalsko pozicijo podjetja pri sklepanju posla. »Z uporabo akreditiva lahko dobimo nižje cene in daljše plačilne roke,« pojasnjuje Marjan Kurnik, direktor Kopitarne Sevnica, ki kot uvoznik velikokrat uporablja akreditiv tudi za nakup manjših količin blaga, torej za nizke zneske.

> »Najpogostejša razloga za neuspeh na tujih trgih sta nezadostno poznavanje kupcev in plačilna nedisciplina. Z uporabo rešitev zunanjetrgovinskega financiranja lahko podjetje ta tveganja predvidi in jih zmanjša ali se jim v celoti izogne.«
> Janez Križnar, Trgovinsko in izvozno financiranje, UniCredit Bank

NAKUP POHIŠTVA Z AKREDITIVOM, ZAKAJ PA NE

Ste vedeli, da akreditiv lahko uporabljajo tudi fizične osebe? Nedavno so imeli v NLB zanimiv primer. Oseba je kupovala italijansko kuhinjo pri slovenskem posredniku in bi jo morala plačati vnaprej. »Namesto avansa smo lahko naredili nekakšno izpeljanko akreditiva kot zavezo plačila, pogojeno z dokumentom, ki dokazuje odpremo naročenega blaga. Trgovcu posredniku smo dali bančno zavezo, da mu bomo plačali kuhinjo, ko bo prišel transportni dokument in ga bomo pregledali. Kupca je to stalo 40 evrov,« pripoveduje Belingarjeva.

Za fizične osebe je akreditiv zelo uporaben pri vseh poslih nakupa, gradnje in obnove nepremičnin, saj z avansnimi plačili izvajalcem kot kupci ostajamo povsem nezavarovani. S prejemom akreditiva pa ima izvajalec bančno zavezo, da bo prejel denar po izstavljeni situaciji, fizična oseba pa hkrati ve, da banka pred prejemom dokumentarnega dokazila o izvedbi denarja ne bo izplačala.

KAKO FINANCIRATI POSEL?

Poleg omenjenih dveh instrumentov sta v okviru trgovinskega bančništva na voljo še dokumentarni inkaso in bančna plačilna obveza (BPO). BPO je nov produkt, ki ga za zdaj ponujajo le v NLB in kot bančno jamstvo povzema glavne prednosti dokumentarnega akreditiva v smislu preprostosti procesiranja in hitrosti plačila. Akreditiv in BPO pa nista le instrumenta zavarovanja, ampak ponujata tudi možnost financiranja. Tovrstno financiranje je ugodnejše od običajnega posojila. Pri slednjem so namreč pogoji za pridobitev strožji, stroški in obresti nastanejo že takoj s črpanjem, plačilo pa ostane nezavarovano. V primeru zavarovanja z akreditivom podjetje kredit lahko poplača s prejetim prilivom po akreditivu, zato je ta način tudi za banko manj tvegan kot »klasični« kredit. »Dokumentarni akreditiv priporočamo takrat, ko podjetje pri svojem poslu načrtuje, da bo plačilo takoj ali z odlogom po dobavi lahko zagotovilo z lastnimi denarnimi sredstvi. V tem primeru v banki odobrimo kredit, ki podjetju služi zgolj za zavarovanje odprtega akreditiva. Ob odprtju akreditiva se tak kredit dejansko ne črpa, ampak ga banka črpa le v primeru, če podjetje na datum valute plačila ne bo zagotovilo lastnih sredstev. Praviloma tako podjetje banki ne bi plačalo nikakršnih obresti. Kot alternativo kreditu lahko v nekaterih primerih svetujemo tudi odkup terjatev,« razlaga Jernej Močnik, izvršilni direktor za področje poslovanja z gospodarskimi družbami v NKBM. Poudarja pa, da mora podjetje tako za klasični kredit kot za dokumentarni akreditiv pri banki izkazovati ustrezno kreditno sposobnost.

»Z odkupom terjatev po akreditivu si lahko izvoznik zagotovi ugodnejši vir financiranja kot v primeru klasičnega financiranja, hkrati pa zmanjša izpostavljenost do določenega kupca, trga ali banke. Rešitev je še zlasti primerna za manjša in srednje velika hitro rastoča podjetja, pa tudi za podjetja, ki aktivno upravljajo tveganja posameznih kupcev, saj omogoča večjo prodajo obstoječim kupcem brez preseganja limitov oziroma dovoljene izpostavljenosti do kupca,« še dodaja Križnar.

Ko podjetje nastopa kot izvoznik, lahko akreditiv, ki ga dobi od kupca, takoj unovči pri svoji banki in si tako zagotovi likvidna sredstva, ne da bi čakalo na plačilo ob dospelosti akreditiva. Ko pa nastopa kot uvoznik, pa lahko izkoristi kredit za kritje akreditiva, če ne bi imelo lastnih sredstev ob dospelosti plačila po akreditivu.

Banke pri financiranju slovenskega izvoza med drugim sodelujejo tudi s SID banko, ki tovrstne posle zavaruje z izdajo zavarovalne police v skladu s svojim zavarovalnim programom. »Ta oblika financiranja je običajna za posle večjih zneskov in daljših ročnosti ter posebej primerna za izvoz strojev, opreme in za investicijske projekte v tujini, kot so na primer gradnja hotelov, poslovnih stavb, postavitev proizvodnih linij,« razlaga Križnar. Izvozni posel, ki ga na primer financira UniCredit Bank in je zavarovan s polico SID, mora biti strukturiran tako, da izvoznik dobi vsaj minimalni predpisani znesek avansa v višini 15 odstotkov od vrednosti pogodbe, in vsebovati minimalno slovensko komponento v višini 40 odstotkov za izvoz blaga.

Tveganja pri mednarodnem poslovanju

Tveganja lahko razdelimo na dva načina: na deželno tveganje, nekomercialna in komercialna tveganja ali pa na finančna in poslovna tveganja.

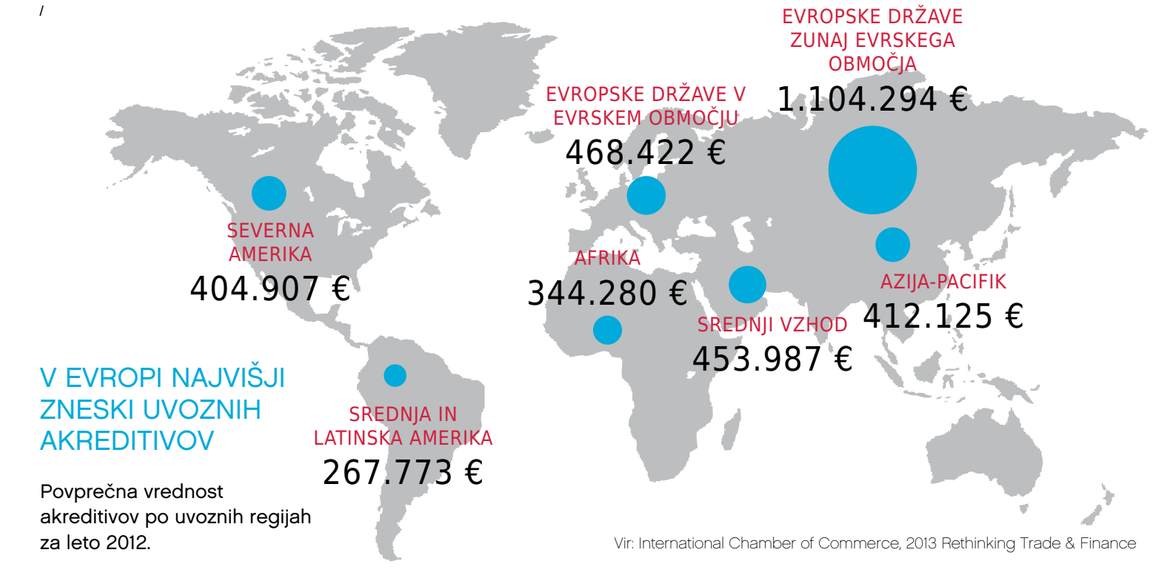
Deželno tveganje je povezano s politično, pravno in ekonomsko situacijo v državi, ki vpliva na poslovanje podjetja.

Nekomercialna tveganja so nepredvidljiva in jih težko preprečimo. Pri njih gre za višjo silo in zunanje okoliščine, ki vplivajo na vse poslovne subjekte v državi. Taka tveganja so na primer politični dogodki, katastrofalne naravne nesreče ...

Komercialna tveganja izhajajo iz poslovnega subjekta, njegovega ugleda in bonitete. Sem spadajo na primer neizpolnjevanje pogodbenih obveznosti, tveganje neplačila, zamuda pri plačilu ali dobavi blaga, enostransko razdrtje pogodbe, stečaj podjetja ...

Finančna tveganja vplivajo na vrednost premoženja podjetja. Na obrestne mere, devizne tečaje in cene surovin ne moremo vplivati, nekatera druga finančna tveganja, na katera lahko vplivamo, pa so posledica poslovnih odločitev v podjetju (likvidnost ...).

Poslovna tveganja nastanejo v okviru procesov pri opravljanju osrednje dejavnosti podjetja: pravilna priprava dokumentacije, prevozna tveganja, postavitev ustrezne cene, tehnološke inovacije, oblikovanje izdelkov, trženje, upravljanje človeških virov ...



V EVROPI NAJVIŠJI ZNESKI UVOZNIH AKREDITIVOV

Povprečna vrednost akreditivov po uvoznih regijah za leto 2012.

Vir: International Chamber of Commerce, 2013 Rethinking Trade & Finance

DA VAS OD OBRESTI ALI SPREMEMB TEČAJEV NE BO BOLELA GLAVA

Ko podjetje posluje z neevrskimi valutami ali ima kredit vezan na variabilno obrestno mero, je pametno, da se z izvedenimi finančnimi instrumenti zavaruje pred neugodnimi nihanji tečajev in spremembami obrestnih mer. Če na primer fiksira tečaj ali obrestno mero pri določeni ravni, lahko točno ve, koliko ga bo to stalo na določeni dan v prihodnosti. Tako lahko ohrani dobiček na načrtovani ravni. Zakaj je to pomembno? Tečaj ameriškega dolarja, ki se pri poslovanju v mednarodni trgovini uporablja tudi na Kitajskem in še marsikje po svetu, ne le v ZDA, je zelo volatilen. V preteklosti je tečaj EUR/USD zanihal že za 25 odstotnih točk v nekaj mesecih, tudi v enem dnevu lahko zaniha za dve ali tri odstotne točke. V primeru milijona evrov 200 bazičnih točk oziroma dve odstotni točki pomenita 20 tisoč dolarjev. Za zavarovanje pred spremembami tečajnih razmerij je na voljo več instrumentov, na primer valutni terminski posel, valutna opcija in valutna zamenjava. Podobno obstaja tudi več instrumentov za zavarovanje obrestnih mer: obrestna zamenjava, obrestna kapica, obrestna ovratnica in različne kombinacije osnovnih instrumentov. TKI Hrastnik, ki se ukvarja z razvojem, proizvodnjo in predelavo kemikalij ter izdelkov za široko porabo, surovine kupuje v tujini in jih plačuje z ameriškimi dolarji. Ker bi se lahko zgodilo, da bi moralo podjetje ob dospelosti obveznosti plačati več evrov, kot pa jih je načrtovalo ob sklenitvi posla, če bi se dolar v vmesnem obdobju podražil, podjetje uporablja zaščito pred spremembami valutnih tečajev. »Na komercialnem področju tako lovimo najbolj optimalno vrednost valute, ki jo želimo kupiti ali prodati. Na računovodskem področju pa s fiksiranjem tečaja, v našem primeru ameriškega dolarja, vnaprej vemo, koliko nas valuta stane. Tako lahko oblikujemo tudi prodajne cene oziroma imamo ustrezen računovodski izkaz tudi po obdobju, ko sta nabava in izvedeni posel mimo,« smisel tovrstne zaščite pojasnjuje Branko Majes, izvršni direktor TKI Hrastnik.

PRAVOČASNO SE POSVETUJTE

»Na to, kateri instrument je najprimernejši za posamezen posel, vpliva cela vrsta dejavnikov, vse je odvisno od podrobnosti konkretnega posla. Omejitve pri uporabi teh instrumentov pa določajo poslovanje družbe, njena boniteta, odplačilna sposobnost, primerno zavarovanje,« razlaga Močnik. Banke seveda podjetjem tudi svetujejo pri izbiri ustreznih instrumentov zavarovanja in plačila glede na pogoje osnovnega posla. Vendar sogovorniki opažajo, da podjetja pogosto prepozno poiščejo pomoč strokovnjakov. Zato jim svetujejo, naj že pred sklepanjem pogodbe za posel obiščejo svojo banko in skupaj s skrbnikom v banki pravočasno izberejo pravi instrument in pravo strukturo plačila. »S takim pristopom bodo imela več informacij in se bodo bolje zaščitila pred tveganji,« pojasnjuje Močnik. »Če šele po podpisu pogodbe ugotovimo, da struktura ni prava, za stranko to lahko pomeni velike finančne izgube, posel lahko tudi pade v vodo. Pomembno je tudi, da so vsi potrebni izvozni dokumenti pravilno pripravljeni in tudi pri tem seveda lahko pomagamo mi,« zaključuje Belingarjeva.

Pep Guardiola – je vse to res?

Se je vrhunskosti mogoče naučiti? Pep Guardiola vas lahko nauči marsičesa. Disciplina, odločnost, spoštovanje in skromnost so lastnosti, ki definirajo vsakega uspešnega poslovneža, in vse to označuje tudi Josepa Pepa Guardiolo, nekdanjega vrhunskega trenerja Barcelone in v zadnjem obdobju Bayerna. Ne le navdih, ob spremljanju igralske in trenerske poti Pepa Guardiole je mogoče najti kup zanimivih iztočnic. Pravzaprav je njegova pot lahko prava šola za vsakega poslovneža. Ne verjamete?

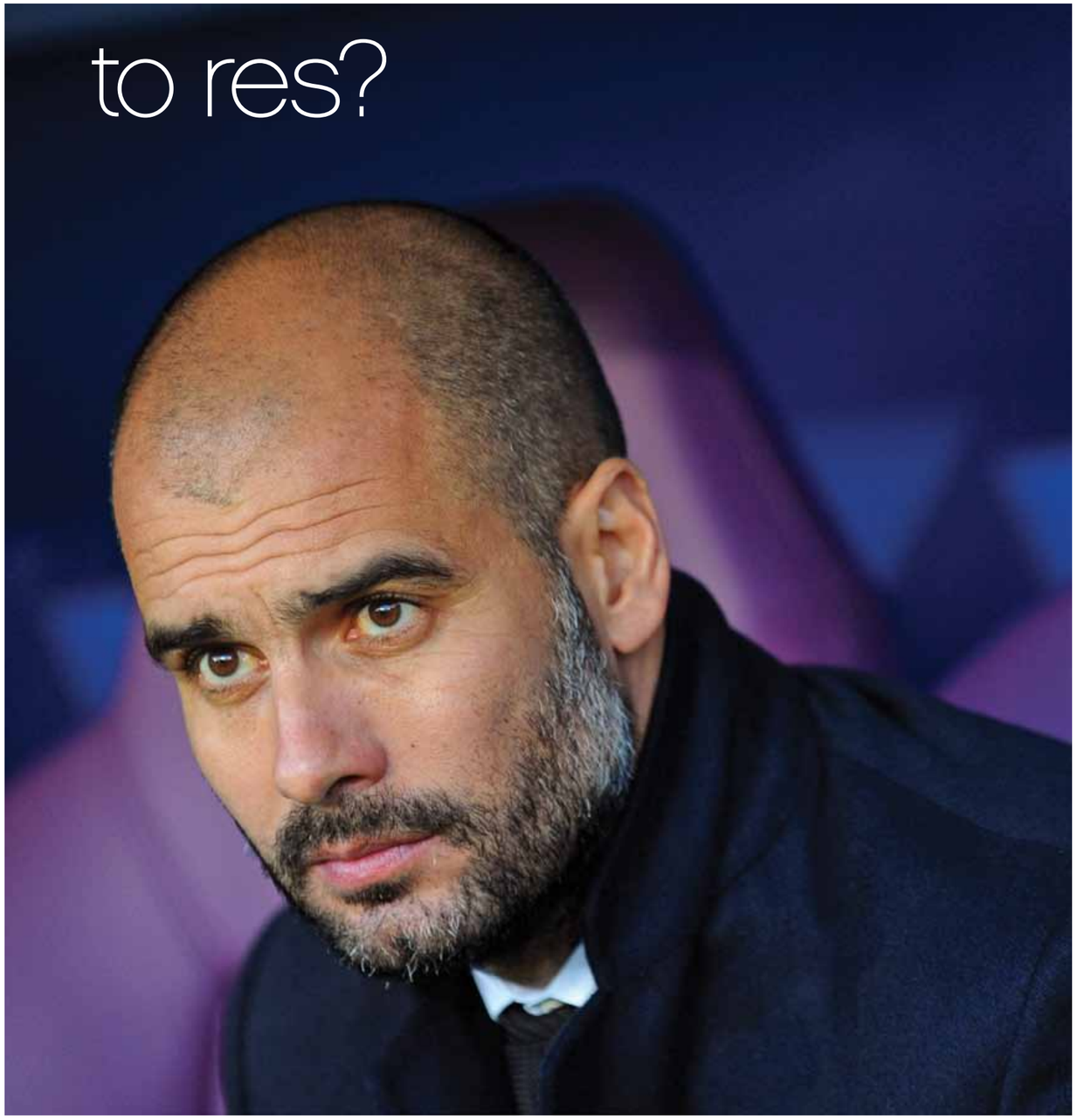
Tekst: Mitja Cimerman

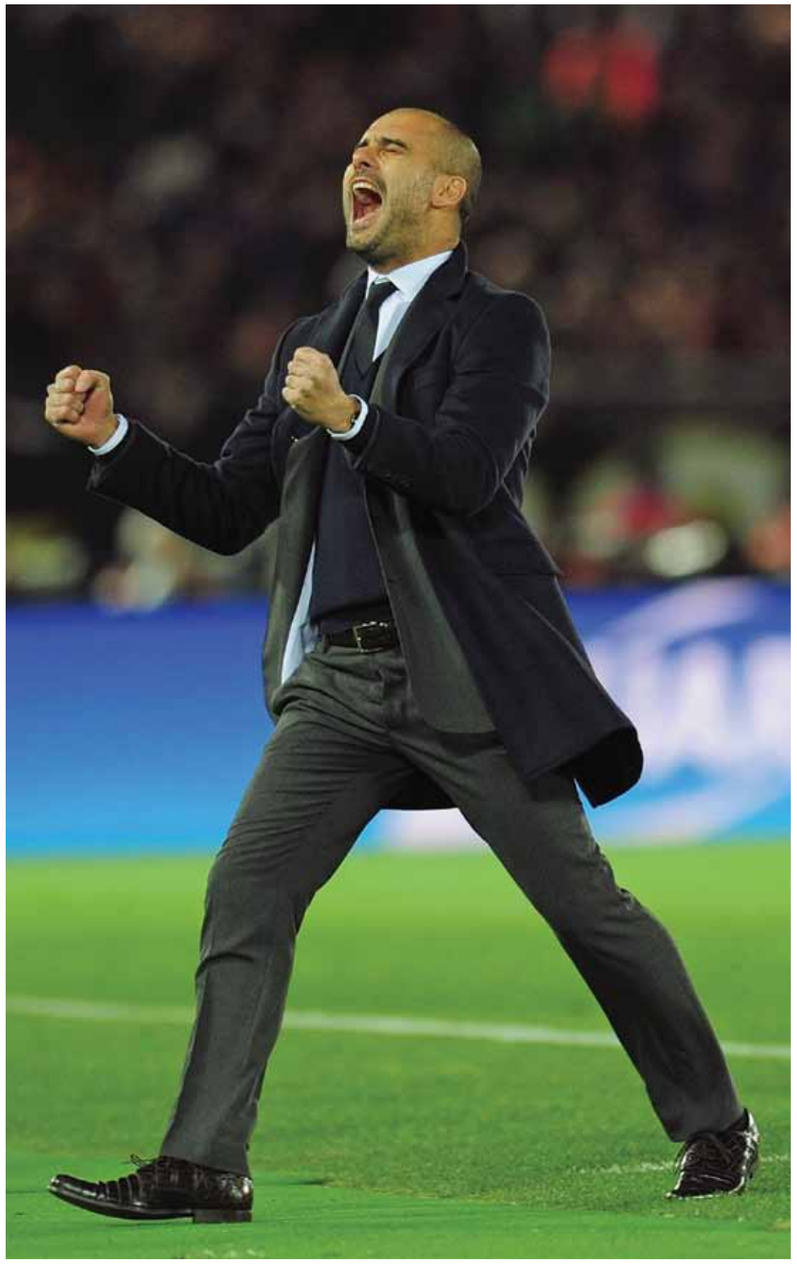
Uspeha Pep Guardiola ni dosegel po naključju. Starši in okolje, v katerem je odraščal, so v veliki meri vplivali na njegovo osebnost in vrednote, ki se jim ni nikoli izneveril. Disciplina, odločnost, spoštovanje in skromnost so ga krasili kot igralca in vse to ima tudi danes. Še več, nadgradil je to kot trener vrhunskih ekip. Bistveno v nogometu je doseči najboljši mogoči rezultat z mobilizacijo energije vseh igralcev za doseganje zadetkov in obrambo lastnih vrat. To so jasni kriteriji, ki usmerjajo razvoj nogometnih ekip (organizacij) in igralcev (zaposlenih). Podobno velja tudi za podjetja: cilj je mobilizacija energije vseh zaposlenih za zagotavljanje uspešne prihodnosti. Ko se ljudje po svojih najboljših močeh trudijo za uspešnost podjetja, nastane posebna vrsta osebne pripadnosti. Seveda je tako v nogometu kot tudi v športu na splošno v primerjavi s podjetji lažje graditi takšno zmagovalno kulturo. Razlogov za to je več. Prvi izmed mnogih je povezan s takojšnjo in nedvoumno povratno informacijo o uspešnosti. V nekaterih športnih disciplinah je rezultat znan že v manj kot nekaj minutah. V nogometu potrebujemo za to približno dve uri. Rezultat, ki je povratna informacija za vse člane ekipe, je jasen in omogoča takojšen pregled uspešnosti zastavljenih ciljev in tudi pripravo načrtov za prihodnost. Nogometna ekipa (organizacija), trenerji (menedžerji) in igralci (zaposleni) imajo tako priložnost, da na podlagi takojšnje povratne informacije razvijajo svoje veščine, nadgradijo način svoje igre in jo, če je treba, tudi spremenijo. Tako ves čas ustvarjajo zmagovalno kulturo svoje ekipe (organizacije) in v večji meri dosegajo začrtane cilje.

> Guardiola: »Družine in dela v resnici ne moreš popolnoma ločevati. Na tak način bi bil videti neiskren.«
> Stadler: »In če nisi iskren, ne boš prepričal nikogar.«
> (iz pogovora z Rupertom Stadlerjem, predsednikom uprave Audija AG)

POMEMBNOST UČINKOVITEGA VODENJA V NOGOMETU IN ORGANIZACIJAH

Pep Guardiola je nedvomno odličen primer uspešnega in učinkovitega vodje, čeprav nerad sprejema tovrstne komplimente. Sam pravi: »O moji vodstveni strategiji so bile napisane knjige, občasno pogledam vanje, da se ponovno odkrivam in da preverim, ali vse to res počnem, saj tega ne vem. Prihajajo do sklepov o meni, na katere nisem nikoli niti pomislil.« V svojem pet let dolgem vodenju Barcelone in Bayerna je pokazal, kako pomembna je vloga vodje in kakšne uspešne spremembe na različnih ravneh kluba ustvari učinkovito vodenje. Kako pa sam sebe doživlja kot vodjo? »Nič ni vnaprej premišljeno; z igralci je vse nenehno čista intuicija. Kadar izgubijo tekmo, so povsem potrti. Zato se včasih pojavim med njimi in koga objamem, drugemu kaj rečem, to je čista intuicija. Na podlagi svojih opažanj bi rekel, da je osemnajst od dvajsetih odločitev, ki jih sprejmem vsak dan, intuitivnih.« Je vse to res? Da lahko intuicija odigra tako pomembno vlogo, se Guardiola pri svojem delu opira na





pridobljeno znanje, prenaša naprej tisto, kar je sam izkusil, in se zaveda, da ne obstajajo splošne teorije, ki bi veljale za vse. Prepričan je, da je dober vodja tisti, ki se ne boji posledic svojih odločitev.

ŠTIRJE GRADNIKI USPEHA BARCELONE IN BAYERNA PO PRINCIPIH PEPA GUARDIOLE

1. Prvi gradnik sta ambiciozen sprejem dobljenih pooblastil in prevzem odgovornosti od prvega trenutka. V Barceloni in Bayernu je Guardiola takoj na začetku vodenja ekipe svojim igralcem, vodstvu kluba, navijačem in širši javnosti jasno predstavil, da sprejema vlogo, ki je zanj popolnoma nova, da je nanjo pripravljen in prepričan o uspehu. Tako je jasno postavil ambicijo pred sebe in svojo ekipo. Odločnost in pozitivna naravnanost od prvega trenutka sta odliki pravega voditelja – liderja. Gre pa pri omenjenih klubih za popolnoma različni situaciji. Barcelono je Guardiola prevzel kot trener začetnik in kot njen legendarni igralec ter bivši kapetan. Klub je bil v krizi, saj že dve leti ni dosegel vidnejših rezultatov in tudi odnosi na vseh ravneh so bili slabi. Pri prihodu v Bayern pa je Guardiola že bil trenerska zvezda, ki so jo želeli prav vsi. Tudi Bayern je bil na vrhuncu v vseh segmentih svojega delovanja, saj je v tistem letu osvojil vse tri možne lovorike. Tega Guardiola, ki je pogodbo podpisal šest mesecev pred tem, ni mogel vedeti. Zamenjati trenerja Juppa Heynckesa, ki je osvojil vse, kar se je osvojiti dalo, je bil nepričakovan in izredno težak izziv. To sedaj, po svojem prvem uspešno končanem letu v Bayernu, priznava tudi Guardiola: »Po vsem, kar je ekipa osvojila v zadnji sezoni pod Juppovim vodstvom, sem bil pred velikim izzivom, kako nadaljevati na tej ravni. Ni bilo lahko že od samega začetka. Zato sem, če pogledam dosežke letošnje sezone, zelo zadovoljen z ekipo in tudi z osvojenimi štirimi lovorikami.« Če je v Barceloni na začetku svoje trenerske kariere stopil v skoraj prevelike čevlje, je v Bayernu prav gotovo stopil v najtežje.

2. Drugi gradnik je povezava vizije, ciljev in različnih strategij v enoten ter zelo konkreten akcijski načrt za vse ravni kluba. To je nekaj, kar je v več kot stoletni zgodovini Barcelone zmeraj manjkalo, in nekaj, kar je odlika Bayerna, vendar želi z Guardiolovim pristopom to nadgraditi. Vse aktivnosti kluba želi Guardiola usmeriti v dva ključna cilja: doseganje zadetkov in branjenje svojih vrat – samo to šteje in vse je podrejeno tema ciljema. Vsi v klubu se morajo pri svojem delu osredotočiti na ključne naloge, pri katerih lahko »zadenejo gol« in morajo »obraniti svoj gol«. Tako kot morajo biti jasni cilji in naloge vsakogar v klubu, morajo biti kristalno jasna tudi merila uspeha. Pri tem vztraja Pep Guardiola od prvega dne svojega trenerskega dela ter od vseh zahteva solidarnost in prizadevnost. Kot igralec in trener se je namreč naučil, da mora biti dosleden, če želi voditi skupino, da mora obvladovati majhne podrobnosti in velike ege ter da mora vse do zadnjega prepričati, da verjamejo v to, kar počnejo.

3. Tretji gradnik je reorganizacija ali prestrukturiranje nogometnega dela pogona – tistega, za katerega je odgovoren trener. Barcelona je bila sicer kot klub dobro organizirana, vendar so bile potrebne nekatere spremembe, ki so se pozneje pokazale kot ključne za uspeh. Najprej je Guardiola centraliziral vse strokovne moči kluba, vse trenerje od najmlajših selekcij naprej, in si na ta način ustvaril kar 24 asistentov. Tako je v delovanje prvega moštva posredno vključil celoten nogometni pogon in zahteval, da vse ekipe od 14. leta naprej gojijo enak slog nogometa in mu prilagodijo tudi način treniranja – poenotil je torej slog vodenja na vseh ravneh kluba (organizacije). V Bayernu je bila potreba po reorganizaciji bistveno manjša in to je bil verjetno tudi eden od ključnih razlogov, da se je Guardiola odločil za nadaljevanje svoje poti v Münchnu. Urejenost, jasnost vlog vseh v organizaciji in s tem tudi zagotavljanje dolgoročne stabilnosti kluba so temelj Bayernovega delovanja. Delo v takšnem okolju so bile Guardiolove sanje in to je bilo tisto, kar ga je privlačilo. Nepričakovan odhod predsednika kluba Ulija Hoenessa, ki je odigral največjo vlogo pri angažiranju Pepa Guardiole, ni vplival na začrtano smer delovanja Bayerna. V Barceloni je menjava predsednika Laporte na polovici Guardiolovega štiriletnega mandata v veliki meri spremenila način delovanja kluba. To je ena od razlik med dvema velikima kluboma, ki se na koncu kaže tudi v rezultatih na najvišji ravni skozi njuno celotno zgodovino, in to močno v prid Bayerna. V Barceloni je energija, ki jo je Guardiola ves čas porabljal za delovanje celotnega kluba in umirjanje negativnih strasti na vseh ravneh, vplivala na njegovo izčrpanost in tudi na odhod iz kluba, v katerem je kot igralec in trener preživel skoraj trideset let.

4. Četrti gradnik je sprememba naravnanosti (kulture) vseh v klubu. Guardiola je povsod od prvega trenutka nosilec teh sprememb in s svojim vodenjem vzor vsem. Za dolgoročen uspeh kluba (organizacije) je to najzahtevnejši in najpomembnejši korak. Neke vrste nova kultura Barcelone je po tem, ko je trenersko funkcijo prevzel Guardiola, temeljila na disciplini vseh v klubu, njihovi ciljni naravnanosti, strateškem pristopu k vsaki tekmi in vsakemu treningu ter spoštovanju – igralcev, navijačev, nasprotnikov, športa na splošno. Legendarni trener Manchester Uniteda sir Alex Ferguson je spomladi 2012 z naslednjimi besedami povzel nekajletno prevlado Barcelone v svetovnem nogometu: »Guardiola je nekatere vidike igre, denimo presing, povzdignil na povsem drugo raven, disciplinirana igra in Barcelonina delovna etika pa sta postali zaščitni znak vseh njenih ekip. Pep je ustvaril kulturo, v kateri se igralci zavedajo, da ne bodo ostali v klubu, če ne bodo trdo delali. Verjemite mi, tega ni lahko doseči.«

> »Če kot trener izgubiš stik z igralci, je čas, da se poslovi.«
>
> (iz pogovora z Rupertom Stadlerjem, predsednikom uprave Audija AG)

Mogoče se vsa filozofija Guardiolovega delovanja izraža v kratkem stavku: »Simple as that!« (»Tako preprosto je to!«) Stavek, značilen zanj, Guardiola uporabi zmeraj, ko želi podkrepiti za igralce še tako zahtevno taktično rešitev. Kot perfekcionist, ki vedno poskrbi za vsak detajl, se zaveda, da morajo na koncu stvari biti jasne in dovolj preproste, da bodo v praksi delovale.

Mogoče je Guardiolo najlepše opisal njegov zelo dober prijatelj, režiser David Trueba, z naslednjimi besedami: »Za Pepa je njegov oče Valenti zgled poštenosti in trdega dela. Družina, v kateri je odrastel v Santpedorju, mu je vcepila stare vrednote, tiste iz časov, ko njegovi starši niso imeli denarja ali lastnine, ki bi ju zapustili otrokom, imeli so le dostojanstvo in načela. Ko analiziramo Guardiolo ali o njem izrekamo sodbe, se moramo zavedati dejstva, da je kljub elegantni obleki, jopici iz kašmirja in kravati, ki jih nosi, še vedno zidarjev sin. V tistih dragih italijanskih čevljih je srce še zmeraj v espadrilah.«

TT prihaja jeseni

Tretja generacija športne ikone prihaja v Slovenijo jeseni, ko bo najprej na trgu s tremi dvolitrskimi motorji (od 135 do 228 kW), pozneje pa je obljubljena širitev ponudbe navzgor in navzdol. Novi kupe uporablja koncernsko platformo MQB, ki je prirejena za potrebe majhnega športnika, ima pa za 37 milimetrov daljšo medosno razdaljo, hkrati pa krajše previse spredaj in zadaj, kar za agresivnejšim prednjim delom obljublja več zabave.

Inženirji so se premišljeno lotili dela tudi pri zmanjševanju teže in karoserijo olajšali za celih 50 kilogramov. Za več vozne dinamike skrbijo tudi prenovljeno podvozje, progresivna krmilna letev, nova generacija štirikolesnega pogona, vgraditi je mogoče tudi prilagodljive blažilnike … Kot revolucijo pa pri Audiju ocenjujejo povsem digitalizirano instrumentno ploščo, ki jo lahko voznik prilagaja trenutnim potrebam in razpoloženju.

Passatovo novo rojstvo

Oktober bo še kako zanimiv tudi za znamko Volkswagen, saj bodo na salonu v Parizu javnosti razkrili novega Passata. Povsem nov model je poln tehnoloških inovacij, saj si pri znamki želijo, da bi po 41 letih in po 23 milijonih prodanih vozil ta model še vedno ostal v vrhu prodajnih lestvic. Navkljub za odtenek skromnejšim zunanjim meram bo novi Passat ponudil več prostora v notranjosti, hkrati bo za okoli 85 kilogramov lažji, motorji pa bodo za povprečno 20 odstotkov učinkovitejši. Poleg znanih agregatov bo novi Passat deležen tudi najmočnejšega dvolitrskega dizla, ki s pomočjo dveh turbin zmore kar 177 kW (240 KM) in 500 Nm navora.

Nov začetek za Audijevo štirico

Tudi pri Audiju že težko čakajo na prihod novega A4, ki bo luč sveta ugledal na salonu v Parizu, prodajno pot pa začel zgodaj leta 2015. Inženirji obljubljajo predvsem korak naprej pri učinkovitosti motorjev in menjalnikov ter občuten prihranek pri teži (okoli 100 kilogramov), kar bo vplivalo tudi na udobje in vozno dinamiko. Tehnično bo novinec zasnovan na novi platformi za vzdolžno nameščene motorje (MLB), v tovarni pa obljubljajo tudi dva hibridna modela in seveda vse doslej znane verzije, vključno s športnima S in RS.

PORSCHE SLOVENIJA

Izdajatelj: Porsche Slovenija d. o. o.,
Bravničarjeva ulica 5, 1000 Ljubljana
www.porsche-slovenija.si, www.poslo.si
Odgovorna urednica: Sabrina Pečelin, sabrina.pecelin@porsche.si
Idejna in oblikovna zasnova ter uredništvo:
PM, poslovni mediji, d. o. o., www.p-m.si

Glavni urednik: Igor Savič, igor.savic@p-m.si
Izvršni urednik: Martin Senica, martin.senica@p-m.si
Fotografije: Arhiv Porsche Slovenija
Tisk: SCHWARZ PRINT d. o. o.
Datum natisa: 11. 7. 2014
Naklada: 2600 izvodov

Na revijo Poslovni Carzine se lahko naročite na spletni strani **www.poslo.si** (Medijsko središče).

Naj bo pot od točke, kjer ste, do tiste, kjer želite biti, preprosta. Premikanje je namreč temelj tako človeškega bivanja kot tudi poslovanja vsakega uspešnega podjetja. Vi določite cilj, nam pa zaupajte, da vam do njega pomagamo priti varno, udobno, ekološko prijazno in ekonomično. Poslovna mobilnost namreč ni področje, na katerem bi sprejemali kompromise.

VRHUNSKA MOBILNOST

PORSCHE
SLOVENIJA

ŠKODA Audi SEAT Gospodarska vozila