

Jesen/zima 2016

# CARZINE POSLOVNI

Revija podjetja Porsche Slovenija za poslovno mobilnost



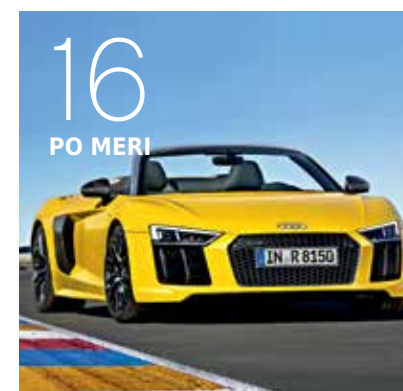
PORSCHE  
SLOVENIJA





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 Pionir
- 06 PROSTI ČAS Pozor: pod pritiskom!
- 10 MOBILNO Poslovni nomadi
- 16 PO MERI Aktivno ali pasivno?



- 20 INTERVJU Andrej Božič: Kdo, če ne jaz?
- 26 POSLOVNA POT Berlin: V središču
- 30 POSLOVNA VOZILA V mobilni pisarni
- 44 DAN PO TEM Od pričakovanj do zmožnosti



- 48 FINANCIRANJE Partnerji - z ugodnostmi
- 50 UPRAVLJAM Predvidljivost in zanesljivost
- 52 NOVA PERPEKTIVA Po pravilih
- 56 ZANIMIVO

**SLOVAR POSLOVNI CARZINE**

**DCC:** Sistem uravnavanega podvozja, pri katerem imajo blažilniki vgrajene elektromagnetne ventile. S pretočnostjo olja, ki jo uravnavajo, lahko sistem (ali voznik) upravlja togost blažilnikov. V samodejnem voznem programu upošteva sistem podatke tipal po avtomobilu in v delčku sekunde prilagodi lastnost blažilnika. (Stran 19)

**Biturbo:** Prisilno polnjenje v motorju, pri katerem za dodaten tlak zraka skrbita dve turbini. Običajno je prva manjša in potrebuje za poln pritisk manj kinetične energije izpušnih plinov, v srednjem območju delovanja motorja delujeta obe, v zgornjem pa prevzema delo večja turbina, ki lahko optimalno deluje le pri višjih vrtljajih motorja, vendar zagotavlja več pritiska in s tem tudi več moči. (Stran 41)

**UVODNIK**



HEINZ SLESAK in DANILO FERJANČIČ generalna direktorja Porsche Slovenija

**In kako se bo vas dotaknila prihodnost?**

Svet mobilnosti se spreminja, in to hitro. Električna vozila so morda za koga še vedno nekoliko eksotična, a kmalu bodo postala velika zgodba tudi pri nas. Mnoga mesta eksperimentirajo z delitvijo in izmenjavo vozil ter z avtonomnimi taksiji. Prihodnost vozil povzema kratica PADE: povezani, avtonomni, deljeni in električni. Tako se nas bo morda prihodnost dotaknila že takrat, ko bomo sedli v enega od novih e-Golfov v zeleni prestolnici Evrope, Ljubljani, skoraj zagotovo pa takrat, ko se bomo v svojem naslednjem vozilu srečali z vrsto povsem novih možnosti in funkcij, ki jih ponuja razvoj digitalnih tehnologij. A čeprav bodo vozila bolj digitalizirana, polna tehnoloških in drugih koristnih informacij in sistemov, bodo za uporabnike vse prijetnejša, prijaznejša in varnejša.

Za nas v Porsche Slovenija to pomeni velik izziv. Kako bomo lahko tudi v času, ki prihaja, ostali kupcem in uporabnikom vozil najboljši partner za vrhunsko mobilnost? Kakšno podporo svoji mobilnosti bodo potrebovali naši kupci in uporabniki? Očitno je, da se bodo naše naloge spreminjale. Električna in digitalizirana vozila, denimo, ne bodo več potrebovala takšne servisne podpore, kot so jo potrebovala bencinska in dizelska vozila.

Vsekakor bo vrsta novih aktivnosti povezana z zahtevnimi vprašanji že pred samo nakupno odločitvijo, kar bo terjalo razvoj vrhunske komunikacijske podpore. Naša komunikacija bo temeljila na celoviti globalni in hkrati osebni platformi, na kateri bo mogoče izbirati in kupiti nova ali rabljena vozila, poiskati način financiranja, poskrbeti za servis, dodatke in opremo ali se celo dogovoriti za delitev vozila.

Velika prednost Porsche Slovenija bo ostala sinergija različnih blagovnih znamk. Pomemben del v našem pogledu na prihodnost je tudi uvajanje nove storitve - lojalnostne kartice. In da ne bi bilo nespornost: lojalnostna kartica je v prvi vrsti odraz tega, da smo mi v Porsche Slovenija lojalni - vam.



# PIONIR

Z Ateco je SEAT zdaj točno tam, kjer so si Španci najbolj želeli biti - v sredini segmenta kompaktnih, okretnih in sila urbanih modelov.

**Tekst:** Matjaž Korošak

Pri SEAT-u so zadnja leta pridno nabirali izkušnje (na primer z Alhambro Freetrack in z Leonom X-perience), uporabili pa so lahko tudi kup preverjenih rešitev iz koncernskega regala, v katerem je tovrstnega znanja že precej. Toda Ateca vendarle ostaja v vlogi pravega pionirja, saj gre za prvi načrtno in iz belega lista papirja nastali terenec, ki so ga pri znamki dolgo čakali. Tako bo Ateca postala tretji, še kako pomemben steber SEAT-ovega razvoja. Ne bo sicer zadnji SUV pri znamki, tudi to so ponosno povedali, toda več o tem kdaj kasneje.

## KOMPAKTEN, VENDAR PROSTOREN

Tudi dimenzijsko Ateca nakazuje, da želi biti okretna in vodljiva tudi v urbanih naseljih: njena dolžina znaša dobrih 4,36 metra (in širina 1,84 metra), s čimer je okretna v nabito polnih ulicah, smukne pa tudi v krajšo parkirno nišo, medtem ko notranjost ponuja dovolj prostora za pet odraslih. Dvignjenost sedenja pomeni tudi več preglednosti, oddaljenost karoserije od tal pa pomaga pri pločnikih in podobnih ovirah.

Tudi zato bo prva izbira kupcev verjetno le prednji pogon, štirikolesni (z oznako 4Drive in Haldexovo sklopko na zadnji osi) pa je serijski le za najmočnejšega od petih motorjev; v tem primeru je to 2,0 TDI s 140 kW (190 KM). Sicer pa je vstopni pogonski stroj nov, lahek in kompakten litrski trivaljnik s 85 kW (115 KM), ki z dobrimi 1200 kilogrami (s tem je Ateca med najlažjimi v razredu) zagotovo nima preveč dela. Drugi in edini bencinski pa je 1,4-litrski TSI s 110 kW (150 KM). Dizelsko falango sestavljajo trije štirivaljniki: 1,6 s 85 kW (115 KM) in 2,0 s 110 ali 140 kW (150 in 190 KM). Prečno postavljeni motorji (tudi tale SEAT je zgrajen na večnamenski koncernski platformi MQB) so spojeni z ročnimi ali samodejnimi menjalniki DSG.

MQB pomeni tudi sodobno in natančno posamično vpetje vseh koles, kar skupaj s prepoznavnim SEAT-ovim dinamičnim DNK pomeni, da je novi model lahko vodljiv, enostaven in zabaven tudi v zavojih, še vedno pa z dovolj prilagodljivim podvozjem pomeni zadostno mero vsakdanjega udobja med vožnjo.

## BREZKOMPROMISEN, KO JE TREBA

Urbanost gor ali dol: Ateca je tudi ali predvsem SUV, zato zmore vsaj toliko terenske prehodnosti, kolikor si je povprečen voznik zaželi - ali je zmore. Njen trebuh je od tal dvignjen za slabih 19 centimetrov, 4Drive pete generacije zmore hipno prenesti potrebno količino navora na os z največ oprijema, v zadnji generaciji pa lahko voznik tudi sam delno upravlja pogon z vrtljivim stikalom za izbiro voznih programov, kjer je nov program Offroad. Dodatno pri sestopu s klančine pomaga še program HDC, ki samodejno vzdržuje varno hitrost spuščanja.

Pri zapletenih terenskih manevrih je lahko vozniku v pomoč tudi 360-stopinjski pogled okoli vozila (ustvarjajo ga štiri kamere, njihovo sliko pa v celoto sestavi računalnik), ki ponuja tudi pogled pod kolesa in v skrite kotičke, še kako uporaben pa je tudi pri tesnih mestnih parkiranjih.

## POMOČ, KO JO POTREBUJETE

Asistenčnih programov, ki lajšajo vožnjo in jo naredijo bolj sproščeno, je sicer v Ateci cela armada - od aktivnega tempomata, pomočnika za vožnjo v gneči, parkirnega pomočnika (ki parkira bočno in prečno), nadzora mrtvega kota, prečnega nadzora vozil zadaj, prepoznavanja prometnih znakov, sistema za ustavljanje v sili ... pa vse do tako elegantnih pripomočkov, kot so na primer kamera za vzvratno vožnjo,

brezkontaktni ključ ali električno odpiranje zadnjih prtljažnih vrat, ki omogoča dostop do uporabnega in prostornega prtljažnika z najmanj 485 litri prostornine (510 pri prednjem pogonu).

V SEAT-u so pri snovanju urbanega novince seveda imeli v mislih tudi popolno povezljivost, ki je visoko na lestvici prioritet urbanega no-

mada. Zato visokoresolucijski osempalčni osrednji ekran na dotik, USB-vmesniki, možnost popolne integracije (in zrcaljenja) mobilnega telefona z avtomobilskim medijskim predvajalnikom (SEAT Full Link), prepoznavanje govornih ukazov za pisanje in branje kratkih sporočil, pa indukcijsko (brezžično) polnjenje telefona in NFC-povezava z avtomobilsko anteno.





# POZOR: POD PRITISKOM!

»Počitnice so najboljši način za obvladovanje stresa,« trdi neukrotljivi britanski podjetnik Richard Branson. Številni drugi prisegajo na redno jogo, tek, meditacijo. In kako se sproščate vi?

**Tekst:** Jaka Lucu

**Foto:** Getty Images

**E**no izmed najpomembnejših pravil, ki sem si jih postavil že na začetku poslovne poti, je na vsak način obdržati smisel za humor. Za zabavo. In za počitnice. In s tem stres zatreti že v kali,« pripoveduje Branson. »Zakaj počitnice, in to redno? Ko gre človek na počitnice, namreč prekine vsakodnevno rutino. Zato zavestno izključim pametni telefon, po navadi vsaj na začetku počitnic za nekaj dni zapored. Osvojen dnevnega stresa, ki mi ga povzroča poslovno življenje, na pohajkovanja po novem kraju ali novih plažah s seboj vzamem le navaden zvezek in svinčnik, kajti iz izkušnje vem, da bom v trenutkih prostovoljnega miru probleme videl z drugačnega zornega kota in tako dobil navdih za nove stvari.«

## SLOVENCIS SE STRINJAJO

Kako podoben mu je v prepoznavanju pomena počitnic eden najprodornejših slovenskih podjetnikov, Joc Pečecnik! Ustanovitelj podjetja Interblock d. d., enega izmed vodilnih svetovnih proizvajalcev elektromehanskih in videoelektronskih naprav, je prepričan, da se je v času negotovosti ali iskanja novih rešitev najbolje za nekaj dni odmakniti od problema in spremeniti okolje. »Včasih zadostuje, da grem za nekaj dni drugam. Ko sem v Ljubljani, se na primer čez vikend umaknem v London. In v ponedeljek so stvari videti drugače. Poleti si obvezno vzamem daljši dopust in se z barko potepam po Jadranu. Če sem bil prej dlje pod hujšim stresom, šele

po nekaj dneh dopusta začnem čutiti, kako se mi zmanjšuje pritisk, ki ga občutim v predelu sončnega pleteža.«

## VSAKODNEVNO NAD STRES

Občasne počitnice seveda niso dovolj. Kot svetuje prim. Bojan Lovše, dr. med. univ., iz Ambulante doktor Lovše, naj bi si za zdrav način življenja vsak dan vzeli uro časa zase, za svoj hobi in sprostitve, pri čemer bi trikrat tedensko eno uro posvetili tudi aerobnim vajam. Sašo Novak, svetovalec uprave v Triglav, Zdravstveni zavarovalnici, d. d., tako stres premaguje z rednim tekom in branjem. »Med tekom in med branjem lahko umirim misli. Stres se umakne, pogled na stvari se osveži,« pravi Novak. Joc Pečecnik dodaja: »Sam sicer stres preganjam tudi z vožnjami s kolesom, žal premalo sistematično. Še posebej v zadnjih mesecih, ko smo podjetje pripravljali za morebitno prodajo, si nisem vzel nič časa zase. To seveda ni dobro za moje zdravje.«

## DIGITALNI STRES IN UMIRITEV V DRUŽBI RIB

Blaž Košorok, ki je vodil ljubljanski TE-TOL in HSE, je prepričan, da je pretirana pozornost, namenjena pametnim telefonom, tablicam in elektronski pošti, moteč dejavnik pri vodenju podjetja. »Opazil sem - žal tudi pri sebi - da se ljudje že na skoraj vsakem sestanku po uvodnih desetih minutah začnejo ukvarjati s svojimi pametnimi telefoni. To ni le nedostojno; to stopnjuje stres.«

Vključite čutila, poslušajte priljubljeno glasbo ali glejte fotografijo, ki vam veliko pomeni.

Poleg joge, športa in meditacije, ki dolgoročno dobro vplivajo na um in telo vsakega človeka, ne le poslovneža, se lahko pred pomembnim sestankom ali predstavitvijo sprostitve z nekaj preprostimi tehnikami.

Vizualizacija: v mislih hitro pojdite na kraj, kjer ste se med počitnicami počutili najboljše.

Najboljše zdravilo za vse pa je seveda - smeh.

Progressivna mišična sprostitve: napevnjate in sproščate vse večje mišice v telesu; začnete pri stopalu in končate pri mišicah obraza.

Globoko »trebušno« dihanje.



## PROSTI ČAS

Košorok se je po štiridesetem rojstnem dnevu posvetil treningu triatlona. Jutranje treninge teka, kolesarjenja ali plavanja vidi kot glavno orodje v boju s stresom. Na dopustu se ukvarja s podvodnim ribolovom. A največ notranjega miru mu prinašata muharjenje in pogovor z bližnjimi: »Muharjenje je zame svojevrstna meditativna tehnika v naravnem okolju. Moj um in telo se umirita, ko skušam muho kar se da nevsiljivo umestiti v reko, torej v naravni habitat rib. Ogromno mi pomenijo tudi pogovori z bližnjo osebo, partnerico na primer. Probleme z delovnega mesta ji skušam razložiti preprosto. Od nje ne pričakujem, da bo moje breme prevzela nase, le to, da me posluša.«

Tony Schwartz, predsednik uprave podjetja The Energy Project, ki se ukvarja z upravljanjem energije zaposlenih, je konec novembra 2015 za New York Times napisal članek Addicted to Distraction (Odvisen od motenj): »V pisarni sem elektronsko pošto pregledal večkrat, kot sem si bil pripravljen priznati. Šele ko sem odšel na mesec dni dolge počitnice brez dostopa do spleta, se je začel pravi proces spreminjanja navade. V tem procesu sem šel skozi tri faze: priznal sem si odvisnost, se lotil 'detoksikacije', tako da mesec dni nisem imel dostopa do spleta, in možgane sem začel umirjati z branjem vse daljših knjig, katerih vsebina ni imela nobene neposredne povezave z mojim poslovnim življenjem.«

### V RAVNOVESJU

Kako pomembno je uravnavanje razmerja med stanjem napetosti in stanjem sproščenosti, o katerem govorita Schwartz in Košorok, pojasnjuje Andraž Jančar, osebni trener v vadbenem centru Vigor in osteopatski terapevt, katerega redna stranka je na primer tudi Jaka Stele, operativni direktor podjetja Visionect. »Avtonomni živčni sistem ima dva načina delovanja: simpatično in parasimpatično živčevje. Simpatično omogoča stanje pripravljenosti na boj, ki se je ohranilo še od praveka, ko smo za preživetje morali loviti in se braniti. Danes zaradi nenehne časovne stiske ne znamo več izklopiti tega sistema in smo večino časa v stanju prevladujočega simpatičnega živčevja, v telesu pa imamo preveč stresnih hormonov, ki lahko dolgoročno vodijo v pojav raznih sistemskih obolenj. Parasimpatično živčevje pa omogoča stanje umirjenosti. Vsakemu menedžerju zato priporočam redno vadbo in masaže, ki dokazano pomagajo organizmu vzpostaviti stanje parasimpatičnega, torej mirnega živčevja, ki vodi v harmonično delovanje vseh telesnih sistemov.«

### ISKANJE MIRU V SEBI

David Inns, predsednik uprave podjetja GreatCall, ki prodaja mobilno aplikacijo za zdravstvene storitve, zaposlene dvakrat na teden pelje na deskanje na valovih. Vsak petek popoldne skupaj vadijo jogo. »Tako stres zatiramo v kali, raven življenj-

ske energije pa držimo visoko,« pravi Inns. Po upokojitvi se je redne vadbe joge lotil tudi Steve Ballmer, bivši predsednik uprave Microsofta. Za magazin Forbes je povedal, da vsak dan uro treninga z utežmi nadgradi z jogo in da uživa v vsaki minuti »novega« življenja.

»Med tekom in branjem lahko umirim misli. Stres se umakne, pogled na stvari se osveži.«

**Sašo Novak, svetovalec uprave v Triglav, Zdravstveni zavarovalnici, d. d.**

In zakaj joga? »Samozavedanje, bolj optimalna drža telesa in način dihanja, bister in umirjen um na naraven način zmanjšajo vsakodnevni stres. Ker so menedžerji zaradi zahtevnosti svojega dela navajeni na neprestano aktivnost, je treba izvajanje joge in različnih tehnik prilagoditi njihovega trenutnemu stanju. Sam pri poučevanju uporabljam najprej aktivno, gibalno telesno prakso, pri kateri je poudarek na izboljšanju samozavedanja z gibanjem. Bistvene so vaje za krepitev pomembnih mišičnih skupin in sprostitve stresno najranljivejših predelov telesa, med katere sodijo vrat in ramena, trebušna prepona, ledveni del in predel medenice. Sodobna nevrofiziologija dokazuje, da je bolj optimalno dihanje odlična metoda za preprečevanje stresa. Joga nas uči, da kakršen je um, takšno je dihanje, velja pa tudi obratno. Poleg funkcionalnejšega gibanja je za dinamično ravnovesje (kot nasprotje stresu) treba izvajati tudi mirovanje. Koristni sta tudi meditacija in čuječnost, pri katerih se učimo um usmeriti v sedanji trenutek in zavedanje tega, kaj se dogaja v nas in okrog nas,« pravi Blaž Bertonec, učitelj joge in somatike v Parinama centru, kjer sicer sodelujejo s številnimi slovenskimi menedžerji, a konkretnih imen ne razkrivajo.

Na vsakodnevno meditiranje prisega Ray Delio, ustanovitelj investicijskega sklada Bridgewater Associates. »S pomočjo meditacije sem miren, ustvarjalen. Tudi fizično se počutim bolje,« priznava. Podobno razmišljata Russell Simmons, ustanovitelj podjetja Def Jam Recordings, in tudi medijska diva Oprah Winfrey, ki pravi: »Po meditaciji čutim mir, zadovoljstvo in globoko radost. Da lahko v vsakodnevni norišnici najdem mir v sebi, mi ogromno pomeni.«

# Stres?

Stres je stanje porušenega ravnovesja v naši notranjosti. Doživimo ga, ko ocenimo, da so zahteve, ki nam jih postavlja okolje ali si jih postavljamo mi sami, večje od naših zmožnosti. Stresorji so lahko

dogodki, situacije, osebe ali stvari, ki jih doživljamo kot stresne. Po-

samezen stresor

ne predsta-

vlja izvora

stresa za vse

ljudi, saj neka-

tere obremenjuje

ena stvar, druge dru-

ga. Tako razloži dr.

Žiga Hladnik iz Zdra-

vstvenega zavoda

Zdravje in nadaljuje:

»Simptomi stresa so

lahko telesni, denimo po-

spešeno bitje srca, glavobo-

li, vrtoglavice, napetost v mišicah,

kronične bolečine, ali čustveni, h

katerim sodijo pomanjkanje vo-

lje, napetost, razdražljivost pa

tudi težave pri koncentraciji, po-

zabljivost in neodločnost. Večina

ljudi po soočenju s stresorjem najde

novo ravnovesje v treh tednih. Če stres

traja dalj časa, se lahko razvijejo dušev-

ne težave, kot sta tesnoba in depresija, ter

telesne težave, kot sta povišan krvni tlak in

povečan holesterol. Da se izognemo škodljivim

učinkom dolgoročnega stresa, je zato zelo pomemb-

no, da se naučimo vzeti čas zase, čas za počitek in

sprostitev.«







# POSLOVNI NOMADI

Tuji menedžerji se v Sloveniji počutijo odlično. Tudi slovenski poslovni nomadi uživajo v svojem delu na drugih koncih sveta. Življenje na tujem je veščina, odlična izkušnja, ki te resnično poveže s svetom, pravijo.

**Tekst:** Gorazd Suhadolnik

**Ilustracija:** Shutterstock

**S**lovenija je zanimiva in raznolika dežela, življenje v njej je preprosto, a razgibano, Slovenci pa so pravi športniki, naštevajo tujci, ki živijo pri nas in v uspešnih podjetjih opravljajo vodstvene funkcije. Poslovno okolje v Sloveniji ocenjujejo kot dobro, veliko je inovativnega, družinskega podjetništva, želijo pa si večje fiskalne stabilnosti, nižjih davkov in prijaznejše birokracije.

## NAROD V GIBANJU

Gertrud Rantzen, predsednica upravnega odbora Slovensko-nemške gospodarske zbornice, v Sloveniji živi že trinajst let. Kot pravi, ji na začetku ni bilo povsem lahko, in to ne le zaradi jezikovnih ovir, ampak tudi zaradi drugačnih navad: »Nisem prav jutranji tip človeka, Slovenci pa zjutraj že živahno delajo.« Zelo hitro se je navzela našega športnega duha. »V Sloveniji sem začela smučati, teči na smučeh in hoditi v hribe. Pred štiri leti smo se s prijatelji povzpeli na Triglav, na kar sem še vedno ponosna,« se pohvali. Nekaj časa je potrebovala tudi, da je sklenila prijateljstva. »Slovenci so, tako kot Nemci, na začetku nekoliko zadržani, ko pa ti uspe stakati prave prijateljske vezi, te ostanejo za vedno.«

Avstrijec Heinz Slesak, generalni direktor Porsche Slovenija, se je v sedmih letih dela v naši državi tako vživel, da nima več

občutka, da je tujec. Stanuje v središču Ljubljane, naučil se je slovenskega jezika, raznoliko Slovenijo je spoznal že do zadnjega kottička. Na Triglav se je povzpел petkrat. »Slovenija je zelo športna družba, o tem vedno premišljuje med jutranjim tekom po Rožniku, med pohodi na Šmarno goro in med kolesarjenjem ob morju. Ves narod je v gibanju.«

## ODPRTOST KOT PREDNOST

Maria Anselmi, generalna direktorica Bisnode Južni trgi, je iz Italije prišla zaradi ljubezni, ostala pa zaradi poslovnih priložnosti. Ne manjka stvari, ki jo navdušujejo in vežejo na Slovenijo, kot zelo kreativna oseba pa je pri nas spoznala veliko ljudi, ki znajo razmišljati zunaj okvirov, so inovatorji in delajo s strastjo. »Mogoče Slovencem manjka le malce več drznosti in sprejemanja drugačnosti,« pravi Anselmijeva, ki meni, da gospodarstvo pri nas ponuja še veliko priložnosti za odpiranje novih tržnih niš.

Gianluca Corbinelli je od začetka letošnjega leta generalni direktor Bayerja d. o. o. in direktor divizije Pharmaceuticals Alpe-Adria in Madžarska. V zadnjih šestih letih je živel v štirih evropskih državah. Iz domovine Italije se je najprej poklicno preselil v Nemčijo, potem v Švico, nekaj časa je živel na Madžarskem. Dom ima v Švici, kjer živi njegova žena.

**MOBILNO**

»V novi deželi ne smeš pričakovati enakih stvari, kot si jih imel prej, zavedati se moraš, da ima vsaka država svoje posebnosti in značilnosti. Najbolje je, da se odpreš in nove stvari sprejmeš brez predsodkov,« pravi Corbinelli, ki ima poleg morja zelo rad tudi slovenske hribe. »Zaradi svoje zgodovine je vaša dežela veliko bolj odprta kot države, v katerih sem živel prej. Bili ste del najrazličnejših držav, imperijev in kultur, zato ste zelo odprti, to pa je vaša velika prednost,« pravi direktor Bayerja, ki sta mu všeč prijaznost ljudi in preprostost življenja pri nas.

**Tuje menedžerje pri nas navdušujejo:**

- raznolika dežela,
- preprosto, a razgibano življenje,
- športnost ljudi,
- prijaznost ljudi,
- izobraženost ljudi,
- angažiranost in pridnost pri delu,
- enostavnejši dostop do vodstvenih položajev za ženske,
- dobro poslovno okolje z veliko inovativnega, družinskega podjetništva.

Glavna razlika med Slovenijo in Italijo so delovne navade, pravi Maria Anselmi. Slovencem je v primerjavi s sosedi ravnovesje med poslovnim in zasebnim svetom veliko pomembnejše. Anselmijeva poudarja še eno pozitivno prednost: »Čeprav je poslovni svet še vedno v domeni moških, je v Sloveniji ženskam veliko lažje kot v sosednjih državah priti na vodilni položaj. V skupini Bisnode so na najvišjih položajih tri ženske.«

Heinz Slesak v vsakodnevem življenju in delu ne vidi nobene razlike med Slovenijo in Avstrijo. »Vsi se trudijo, da bi dobro opravili svoje delo, angažirani so in pridni. Seveda obstajajo tudi pesimisti, ki vidijo le probleme, vendar je tako tudi v kateri koli drugi državi. Slovenci so sicer zelo prijazni, dobro izobraženi, predvsem pa govorijo veliko jezikov,« pravi direktor Porsche Slovenija.

**POGOVARJATI SE O VREDNOTAH**

Gertrud Rantzen pravi, da bi lahko veliko povedala o načinu vodenja in poslovnih vrednotah ter etiki pri nas. V Sloveniji vodstvo deluje in upravlja na zelo osebni ravni, vodstveni instrumenti, kot so dajanje povratnih informacij, zastavljanje ciljev in vrednotenje uspešnosti, pa ob njenem prihodu niso bili tako prisotni. Še vedno jo zmoti, če jo pokličejo »pomembneži«, ki lobirajo za svojega kandidata, ali pa kandidati, ki poskušajo priti do delovnega mesta s posredovanjem pri upravah. Zdaj je standard enak kot v drugih državah zahodne Evrope, pove Rantzenova, odnos mlajše generacije do začetka in oblikovanja kariere poti pa je povsem drugačen. »Še vedno pa pogrešam razpravo o vrednotah. V Nemčiji poslovni svet pozna pojem pravični trgovec. Tudi vodstvo stoji za svojimi vrednotami. V Sloveniji se preveč poudarjajo stopnja izobrazbe, hierarhija in naziv. Sama imam do čistilke, hišnika in voznika enako spoštovanje kot do predsednika uprave ali direktorja.«

**PRIZADEVNI IN ANGAŽIRANI**

Gianluca Corbinelli v Sloveniji opaža enake težave kot drugi tuji menedžerji. »V prvih šestih mesecih sem se srečal s številnimi birokratskimi ovirami, kar je sicer v farmacevtski industriji zelo pogosto,« pravi in dodaja, da se zaradi visokih davkov velike korporacije raje odločijo za naložbe v drugih državah. Pristojni organi in inštitucije bi morali ponovno preveriti svojo dolgoročno poslovno strategijo in omogočiti večjo konkurenčnost v mednarodnem poslovnem okolju. »Sicer pa imate vse, kar potrebujete,« še pristavi.

Corbinelliju je všeč, da je Slovenija na stičišču kultur, izzivov in priložnosti, hkrati je članica EU-ja in vodilna država na Balkanu. »Ni potrebe po dolgih potovanjih, če želim spoznati različne jezike, zdravstvene sisteme, ekonomska in politična okolja. Zaradi te raznolikosti in mednarodnega okolja je moje delo zelo privlačno,« pravi vodilni mož Bayerja pri nas in poudarja, da se raje osredotoča na skupne značilnosti in podobnosti med državami in ljudmi kot pa na razlike. »Menim, da je to edini način za ustvarjanje delovnih mest prihodnosti, ker omogoča razvoj ljudi in poslovanja.« Corbinelli sicer pogreša kraje in prijatelje iz mladosti, vendar, kot pravi, s sodobnimi tehnologijami ni težko biti v stiku z ljudmi, ki ti veliko pomenijo.

**STOPITI JE TREBA V SOGOVORNIKOVE ČEVlje**

Dobro bi bilo, da bi vsak izkusil delo v drugi državi, saj bi potem veliko domačih težav videli v drugačni luči, pa pravijo slovenski poslovni nomadi na tujem. Vsi poudarjajo, da je pri delu v drugi državi treba poznati lokalni jezik in kulturo, poslovna dinamika pa je pogosto veliko bolj intenzivna in dinamična kot doma.



»Po tretjem premiku lahko rečem, da je življenje v tujini večšina, ki jo izpopolnjuješ z vajo,« pravi Robert Trnovšek, globalni vodja Sandozovega programa zdravil brez recepta za srednjo in vzhodno Evropo, Bližnji vzhod in Afriko. Trnovšek v tujini preživlja enajsto leto, na vodilnem položaju je najprej pet let delal v Moskvi, potem pet let v Kijevu, zadnje leto pa živi in dela v Münchnu. Razumevanje lokalnega jezika in kulture, pravi, je ogromna prednost, ki prinaša bogastvo dožemanja in kakovost življenja. »Če se lahko pogovarjaš z lokalnimi ljudmi, se informiraš in sprejemaš odzive, je vse takoj bolj domače.«

Korporacija, v kateri dela, daje veliko strokovne podpore, da bi tako zaposleni kot člani njegove družine v novem okolju živeli kakovostno življenje. »S pripojitvijo družine v Moskvi se je moj krog znancev neznansko povečal, mednarodna šola in druženje z drugimi družinami pa sta odlični vir pristnih povezav. Vsi naslednji premiki so bili preprosti, nekako predvidljivi,« pravi Trnovšek. »Vedno, ko s prijatelji obravnavamo temo Slovencev v tujini, se strinjamo, da bi bilo dobro, da bi vsak

imel to izkušnjo. Veliko domačih težav bi potem videli v povsem novih barvah.« Vse se nekako začne in konča pri tem, koliko si pripravljen vložiti v odnos, stopiti v čevlje sogovornika. »Večino življenja v tujini sem preživel v manj razvitih, a hitro rastočih okoljih, in ko jih primerjam z razvito Nemčijo in Slovenijo, imam občutek, da slednji mirujeta,« opaža Trnovšek.

Jerneja Čeligoj je direktorica Hidrie Suzhou na Kitajskem, ki svoje proizvode dobavlja tako evropskim kot kitajskim avtomobilskim proizvajalcem. »Tukaj bom nekoč delala in žive-la!« se je odločila med svojim prvim potovanjem po Kitajskem po končanem študiju sinologije v Ljubljani. Zdaj že dvanajst let živi in dela v 10-milijonskem mestu Suzhou. »Še vedno se včasih prilagam, predvsem zaradi neverjetno hitrih sprememb, ki se na Kitajskem dogajajo dobesedno čez noč,« pravi. Zaradi intenzivnega delovnika ji ostane le malo časa za pestro mestno ponudbo raznovrstne zabave, mednarodnih kulturnih dogodkov, neskončne množice kulinarčnih dobrot in tudi za druženje s Slovenci iz tamkajšnje »ne tako majhne skupnosti«.





Čeligojeva pravi, da so eden od največjih izzivov medkulturne razlike, in to tako v vsakdanjem življenju kot pri delu. »Poslovna dinamika je veliko bolj intenzivna in razgibana, pričakujejo, da si ves čas dosegljiv, odgovore vedno pričakujejo takoj in zanje je velikokrat nerazumljivo, da je treba na odgovor iz Evrope počakati. Klic poslovnega partnerja, ki se želi srečati naslednji dan v 2000 kilometrov oddaljenem kraju, ni nič nenavadnega, prav tako ne zamik sestanka na dan pozneje, čeprav si že pri njih in čakaš, da te sprejmejo,« razloži Čeligojeva in poudarja, da so izredno pomembni tudi osebni stiki s poslovnimi partnerji, za katere si je nujno treba vzeti čas. Marsikateri posel se sklene po dobrem kosilu ali dolgi večerji. »Velika prednost je poznavanje kitajskega jezika, ne le zato, da se stvari ne izgubijo v prevodu, ampak tudi zato, ker tujec, ki govori kitajsko, naredi zelo dober vtis.«

#### BOJ ZA DOBRE KADRE

Robert Trnovšek je prepričan, da je pri sodelovanju s poslovnimi partnerji poslovna kultura odvisna bolj od tipa organizacije kot od države. »Interes partnerjev za dogodke, ki omogočajo izmenjavo dobrih praks, je na primer izjemen, država, iz katere partner prihaja, pa pri tem praktično ne igra nikakršne vloge,« meni regionalni direktor Sandoza, v katerem, kot pravi, aktivno razvijajo kulturo različnosti in vključevanja. »Za odprta delovna mesta se podpirajo premiki sodelavcev med državami. Med mojim službovanjem v Kijevu je devet tamkajšnjih sodelavcev dobilo možnost dela v drugih državah.« Dodaja, da v družini enotno ocenjujejo, da je življenje v tujini odlična izkušnja, ki te resnično poveže s svetom.

Zdi se, da Kitajska nikoli ne spi, in to se pozna tudi pri delu, pravi Jerneja Čeligoj. Njen urnik se zaradi dinamike dela in časovne razlike z Evropo konča pozno zvečer. Pri zaposlenih v proizvodnji so pogoste nadure, po drugi strani pa se predvsem po dolgih praznikih na delovno mesto ne vrne precejšnje število zaposlenih, in to brez vnaprejšnjega obvestila. »Pogosti so tudi odhodi dobrih menedžerskih kadrov; včasih je pravi izziv, kako jih obdržati,« pravi direktorica kitajske Hidrie, ki se s težavo spoprijema še z eno kitajsko značilnostjo – birokracijo. »Zapleteni, dolgi postopki s kopico nesmiselne papirologije se sicer vedno uredijo, vendar je lahko pot do cilja dolga in frustrirajoča.« Čeligojeva protitež stresnim delovnim izzivom najde v kratkih, umirjenih dopustih v zeleni domovini. »Na čistem zraku, ob dobri kavici in kosilu z domačega vrta – to je čedalje bolj zaželeno in cenjeno,« pravi.

#### DOKAZATI SE Z USTVARJALNOSTJO

Marsikateri uspešen Slovenec ostane v tujini za stalno in kot prišlek se mora v novi domovini še veliko bolj izkazati. Janez Ivan Lapajne, lastnik projektantskega biroja JYL in častni konzul Republike Slovenije v Sionu, živi v Švici že več kot trideset let. »Konfederacija, v kateri živim, je zelo civilizirano in kulturno okolje. Na splošno vladajo med ljudmi zelo poštene odnosi, ki temeljijo na spoštovanju, zaupanju in odgovornosti,« pravi Lapajne, ki se v svojem biroju pretežno ukvarja z inovacijami in kreativnostjo, predvsem pa z naročniki, ki to cenijo in potrebujejo.

»Naše delo še vedno temelji na zaupanju, kakovosti in inventivnosti,« pravi in dodaja, da je poslovna kultura v Švici sicer zelo dobra. »Tendenco pa je zelo negativna, odnosi se z odpiranjem proti jugu in vzhodu nenehno slabšajo,« pristavi. Na vprašanje, kaj je boljše organizirano kot v Sloveniji, odgovori zelo jedrnat – politika. »Družbena administracija, ki nam je na razpolago, od občine, regije do države. Švica ima na primer najboljšo (zvezno) železnico na svetu. Pri osmih milijonih prebivalcev ima 350 milijonov potnikov na leto. Nikogar ne zanima, s kakšnim avtom se voziš, tudi vodilni in odgovorni kadri se vozijo z vlakom.«

#### DVAKRAT VEČ

»Pogrešam le bohinjske hribe, preprosto, a zelo okusno slovensko hrano in podnebje od Jadrana do Alp. Žal so moji sorodniki v Sloveniji predaleč in imamo premalo stikov,« pa pravi Davor Špoljarič, ki je po končani srednji šoli in Ljubljani študiral na Design Academy v nizozemskem Eindhovenu, od leta 1982 pa živi na Finskem, kjer ima studio za industrijsko oblikovanje. Na začetku ni bilo lahko, industrijsko oblikovanje je bilo prisotno zgolj v nekaj industrijskih vejah, bilo je v rokah peščice umetnikov, kot tujec pa je z nezaupljivimi Finci le težko vzpostavljaj stike.

»Zdaj so razmere drugačne, podjetja so spoznala vrednost industrijskega oblikovanja in tudi verjamejo v tujca, ki živi na Finskem. Vendar moraš delati dvakrat več, da te jemljejo resno. Ko enkrat dokažeš, da si sposoben in te ni sram delati, te bodo priporočali drugim podjetnikom,« pravi Špoljarič, ki oblikuje različne izdelke, od elektronskih aparatov do nadzorovanih naprav za plovila in medicinskih instrumentov ter opreme. Sodeluje tudi s slovenskimi podjetji (Gostol TST, ATech elektronika, Enoop).

### Slovenski menedžerji v tujini hvalijo:

- izkušnjo življenja v tujini, ki te poveže s svetom,
- več poslovnih in kariernih možnosti,
- boljšo poslovno kulturo.

Tudi na Finskem sicer ni najbolje, še pojasnjuje Špoljarič, saj bodisi državni monopol bodisi karteli, verige podjetij (na primer v prehrani) preprečujejo konkurenco. »Zato nimamo veliko izbire, vse stane dvakrat, celo trikrat več kot v povprečju v Evropi. Politika govori, da nismo konkurenčni, vendar je problem drugje,« pravi industrijski oblikovalec, prepričan, da Finska nima več veliko ponuditi, ker so vsa večja in uspešnejša podjetja prodali tujcem. »Oblikovanja, tehnologije in kakovosti na področju stekla, keramike in pohištva, s čimer si je Finska ustvarila ime že v začetku prejšnjega stoletja, ni več, preveč so se ukvarjali z birokracijo in premalo z razvojem produktov,« pravi. Tudi Nokia je uspevala le, dokler ni prišla konkurenca. »Verjeli so, da jih nihče ne more ogroziti, pozabili pa so razvijati nove koncepte in zato so izgubili trge.«

V tem smislu, dodaja Špoljarič, so Slovenci po značaju zelo podobni Fincem, ljubosumni in nezaupljivi so do drugih, ko jim gre dobro, pa pozabijo, da bi morali razmišljati o prihodnosti. Drugače pa so Finci med seboj, tako kot vsi drugi Skandinavci, zelo sproščeni. »V večini podjetij ni hierarhije, vsi se tikajo, od direktorja do čistilke. Direktorji tudi ne vtikajo nosu v vsako malenkost v podjetju, saj vsakdo razume, da je odgovoren za svoj delež pri projektu,« še pravi finski oblikovalec slovenskih korenin. Lani je bil v domovini in se, seveda, tudi on povzpela na Triglav.



# AKTIVNO ALI PASIVNO?

Udobna in umirjena vožnja v sicer športnih avtomobilih? Vozna dinamika v velikih limuzinah in športnih terencih? Vse to omogoča kup sodobnih tehnologij, ki jim pravimo tudi aktivno podvozje.

Tekst: Matjaž Korošak

Foto: Arhiv znamk

UDOBNO?  
NORMALNO?  
ŠPORTNO?  
IZBERITE  
SVOJ VOZNI  
PROGRAM.



## PO MERI

### ZAKAJ SPLOH?

Razlog za razvoj tako zahtevnih in precej dragih komponent je seveda razširjena uporabnost avtomobila. Če je bil terenec zaradi svoje teže, predvsem pa visokega težišča in podvozja z dolgimi hodi vzmetenja med zavoji še pred nekaj leti okoren, je danes s pomočjo zračnega vzmetenja na terenu še bolj uporaben, hkrati pa agilen med zavoji. In če je športna limuzina med vsakodneвно vožnjo ponujala skoraj neuporabno trdo in neprilagodljivo podvozje, je lahko danes v mestu blaženje mehko, med zavoji pa hipno spet čvrsto, z dobrim nadzorom nagibanja karoserije. Z izbiro ene od tehnologij aktivnega podvozja se je tako mogoče učinkovito izogniti slabemu kompromisu pasivnih elementov ter prilagoditi delovanje podvozja trenutnim potrebam in željam.

A kaj pravzaprav je aktivno podvozje? Z nekaj (neškodljivega) posploševanja je mogoče reči, da gre pri pasivnem podvozju za nadzorovanje vertikalnega gibanja koles, ki ga povsem določa podlaga, pri aktivnem (ali polaktivnem) pa na to gibanje vplivajo tudi zunanji dejavniki (na primer računalnik, ki krmili blažilnike). Pri povsem aktivnem podvozju zmore sistem z dovajanjem energije sam uravnati višino in oddaljenost od tal

v realnem času, pri polaktivnem sistemu (ali prilagodljivih blažilnikih) pa gre le za način uravnavanja hitrosti pretoka olja med dveh komorama blažilnika, s čimer se spremenijo njegove lastnosti in s tem lastnosti avtomobila.

### NAJBOLJŠE: ZRAČNO

Najbolj dodelana rešitev, ki ponuja tudi največjo možnost prilagoditev, je zračno vzmetenje s prilagodljivimi blažilniki, ki je najbolj uporabno v velikih in težkih modelih, in sicer še najbolj tam, kjer je poleg nadzora vzmetenja in blaženja potrebna tudi prilagoditev višine, kot je na primer pri Audi A6 allroad, A7, Q7 in Volkswagen Touaregu ter tudi pri najprestižnejših limuzinah, kot so Audi A8 in Volkswagen Phaeton ali na primer Porsche Panamera.

Gre za zračne vzmeti, ki nadomeščajo kovinske. Pritisk v njih (ter s tem čvrstost in višino) zagotavlja kompresor z rezervoarjem, krmili pa ga računalnik glede na hitrost, kvaliteto cestišča oziroma podlage in seveda voznikove želje. Sistem vedno ponuja nekaj programov, oddaljenost od tal in način blaženja pa se jim prilagajata. V modelu A6 allroad je tako na primer na voljo več programov: od terenskega, ki dvigne podvozje za 45 milimetrov,

pa vse do športnega, ko je podvozje za 15 milimetrov nižje od osnove. Seveda se blažilniki s posebnimi ventili (CDC) venomer prilagajajo izbranemu programu ali samodejnosti. V terenskem programu Volkswagen Touarega lahko ta sistem dvigne dno avtomobila celo do 300 milimetrov od tal, s čimer je mogoče zapeljati tudi na zelo uničeno brezpotje.

Poleg popolne prilagodljivosti in udobja sistema prek številnih tipal na avtomobilu aktivno pomaga tudi pri pospeševanju, zaviranju in vožnji med zavoji. Zmore namreč simulirati tudi delo aktivnih blažilnikov. S tem skrbi za zmanjševanje nagibanja v zavoju, pri zaviranju pa se zmorejo vzmeti aktivno upreti nihanju prednje osi in učinku potapljanja. Sicer je bistveno boljši učinek mogoče doseči prav z aktivnimi stabilizatorji, ki so lahko hidravlični ali povsem elektromehanski.

Revolucionarno nov model je slednji, ki ga koncern uvaja z modelom SQ7 in z delno 48-voltno platformo. Pri tem močan elektromotor podpre stabilizator, ki se tako lažje in hitreje upre motečemu nagibu karoserije. Nagibanja je manj, bočni pospeški so večji. Rezultat: izjemno agilen terenec z minimalno nagiba, ki pa ni izgubil nič pregovornega udobja (saj stabilizator, ki je v pasivni vlogi dobesedno

vzmet, deluje le po potrebi). Takšne nadgradnje bodo seveda postopoma lahko deležni tudi limuzinski in predvsem bolj športni modeli.

### PRILAGODLJIVOST ZADOŠČA

Da je tak sistem – bodisi kombiniran z aktivnimi blažilniki ali ne – silno zahteven, precej težak in tudi drag, ni težko ugotoviti. Zato sta v koncernu Volkswagen na voljo še dva polaktivna sistema (seveda s številnimi prilagoditvami in variacijami), ki stavita na kompaktno izvedbo, odzivnost, majhno težo in cenovno dosegljivost.

Pri Audiju verjamejo v sistem Audi Magnetic Ride, ki je na voljo v športnih modelih, kot sta na primer R8 in tudi TT. Gre za sistem, ki izkorišča zakonitosti elektromagnetizma v magnetoreološki tekočini v blažilnikih. Mikroskopski magnetni delčki v tej sintetični tekočini (ki nadomešča olje) namreč spremenijo svoj položaj, ko potujejo skozi tuljavo, kjer se ustvari magnetno polje. Tako bistveno počasneje potujejo skozi ventile bata, saj se je s tem spremenila viskoznost tekočine. To pomeni, da je blažilnik spremenil svoje vrednosti, njegov bat potuje počasneje in tako je blažilnik čvrstejši. Takšna je tudi lega na cesti, kolesa se manj podajajo, nagibanja je manj in blaženje neravnin je omejeno. Avtomobil je tako lahko bistveno bolj dinamičen. Z ustvarjanjem bolj ali manj močnega magnetnega polja

lahko sistem sam v milisekundah prilagaja delovanje blažilnika ali pa to prepusti voznikovi želji in trenutnemu navdihu.

Še nekoliko bolj preprosto, čeprav nič manj učinkovito, je delovanje sistema DCC (Dynamic Chassis Control), ki ga uporabljajo v večini modelov Audi, Volkswagen, Škoda in SEAT, od začetka prodaje modelov T6 pa je na voljo tudi pri Volkswagen Gospodarskih vozilih. Vsak blažilnik je tu opremljen z nadzorovanim elektromagnetnim ventilom, ki nadzoruje pretočnost olja med eno in drugo komoro. Delovanje ventilov nadzoruje osrednja računalniška enota, ki dobiva kopico nujnih podatkov prek tipal v avtomobilu, ki nadzorujejo delovanje podvozja, prečne in vzdolžne pospeške ter pospeške okoli osi.

Na ta način zmore sistem prilagajati odziv blažilnikov v realnem času, kar je odvisno od voznih razmer, načina vožnje in voznikove želje. Seveda pa lahko voznik nadzor prevzame sam in se odloči za enega od treh programov: Sport, Normal in Comfort. Učinek delovanja blažilnikov in občutek sta seveda podobna kot pri prej opisanem sistemu. Če se torej voznik odloči, da želi bolj športno vožnjo, je ventil bolj zaprt, pretok olja je upočasnen, blažilniki otrdi, voznik pa ima za volanom

občutek, da je podvozje trše, manj popustljivo. In v udobnem programu (Comfort) je seveda obratno.

Z izbiro ene od tehnologij aktivnega podvozja je mogoče prilagoditi delovanje podvozja trenutnim potrebam in željam.

### KAJ PA V PRIHODNJE?

Trenutno v koncernu že razvijajo poskusne elektromehanske blažilnike, ki bi se lahko hitro in brezstopenjsko povsem prilagajali vožnji, hkrati pa bi sproščeno kinetično energijo vertikalnega gibanja, ki se v klasičnem blažilniku kaže kot odvečna toplota, rekupeirali (po sistemu vzvodov) in vračali v sistem. Preprosteje povedano, bolj ko je cesta grbasta in nepopustljivejša ko je nastavljen blažilnik, več električne energije bi lahko proizvedel tak sistem.



Najbolj dodelana rešitev je zračno vzmetenje s prilagodljivimi blažilniki, ki je najbolj uporabno v velikih in težkih modelih, in sicer še najbolj tam, kjer je poleg nadzora in blaženja (npr. pri Audiju A6) potrebna tudi prilagoditev višine.



Pri Audiju stavijo na polaktivni sistem Audi Magnetic Ride.



Sistem DCC uporabljajo v večini modelov Audi, Volkswagen, Škoda in SEAT.





# KDO, ČE NE JAZ?

Vodenje Steklarne Hrastnik je Andrej Božič prevzel, ko je bila ta na robu prepada. Usmeril jo je na nišne trge in danes podjetje cveti. 56-letni Krčan je diplomiral na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, šolanje je nadaljeval na podiplomskem študiju marketinga in financ na Cleveland State University v ZDA ter se nato zaposlil kot vodja prodaje v podjetju Videm Krško, kjer se je naučil vodstvene obrti in spoznal ves svet preko prodaje papirja. Vodil je sanacijo tovarne papirja Goričane, opravljal naloge »country managerja« v globalnem podjetju ABB, saniral skupino Iskra ERO, vodil Skupino Droga in saniral Mondy Raubling GmbH. V dobrih 60 kilometrov oddaljeni Hrastnik se vsak dan pripelje iz Ljubljane, a na vprašanje, če mu to morda ne preseda, le zamahne z roko. Od vseh vrst mobilnosti mu je namreč najbolj všeč - avtomobilska.

**Tekst:** Tadej Golob

**Foto:** Domen Grögl

**Šest let je, odkar ste prevzeli vodenje Steklarne Hrastnik, kar pomeni šest let dnevnih migracij na relaciji Ljubljana-Hrastnik. Menda ne marate vprašanja, ali se še niste naveličali voženj. Zakaj?**

Ne razumem ljudi, ki me to sprašujejo. Če neko stvar opravljaš kot poslanstvo, če vanjo verjameš, je to, da se moraš peljati 65 kilometrov v eno smer, nekaj brezpredmetnega, o tem sploh ne razmišljaš. Med vožnjo se lahko pripravim na to, kaj bom delal čez dan, ko peljem domov, pa si razčistim možgane, da lahko doma malo manj razmišljam o službi.

**Kakšen voznik ste?**

Reciva temu dinamičen, aktiven, mogoče bo kdo pomislil, da sem tako kot pri vodenju podjetja včasih nestrpen. Ne prenesem nekoga, ki tam, kjer je dovoljeno peljati 130 km/h, pelje 110 km/h. Uživam v dinamični vožnji, v ovinkastih panoramskih cestah in rad pospešujem.

**Poznamo vas predvsem kot direktorja Steklarne Hrastnik, ste pa tudi lastnik svetovalnega podjetja BB, v katerem ste z ženo Ksenijo zasnovali petstopenjski model vodenja. Stopnje segajo od streznitve do prve pomoči, okrevanja, rekreativnega športnika in strastnega zmagovalca. Kje na tej lestvici je danes Steklarna Hrastnik?**

Lahko rečem, da smo zdaj že na prehodu med rekreativnim športnikom in strastnim zmagovalcem. Na žalost imamo še značilnosti rekreativnega športnika, hkrati pa že tudi veliko takih strastnega zmagovalca. To pomeni, da je podjetje uspešno in si to uspešnost tudi nenehno zagotavlja. Ko sem ga prevzel, je bilo pred stečajem. Mislim, da bi lahko poslovalo še kakšnih šest do devet mesecev. Je pa imelo veliko dobrih nastavkov, od tehnologije do dobrih ljudi, in to je potencial, s katerim lahko začneš. Seveda pa je treba ljudi najprej ozavestiti, da stvari in procesi niso tako dobri, kot si zaposleni mislijo tudi v finančno



## INTERVJU

ANDREJ BOŽIČ, DIREKTOR STEKLARNE HRASNIK

slabih podjetjih. Potrebna je streznitev. Tudi alkoholik si mora najprej priznati, da je alkoholik, da se lahko začne zdraviti. Za to smo porabili kakšnih štirinajst dni do tri tedne, v katerih smo opravili zelo veliko pogovorov. In ko ljudje sprejmejo misel, da je treba stvari spremeniti, jim moraš dati ponudbo, da se lahko vprašajo, ali jo bodo sprejeli ali ne. Tako smo začeli.

### **Prej v steklarstvu niste delovali. Kako pomembno za vodenje podjetja je specifično panožno znanje?**

Običajno se mu pripisuje pretiran pomen. Na mestu predsednika uprave ali stratega je branžno znanje drugotnega pomena. Mislim, da je v 80 ali 90 odstotkih pomembno vodenje. Seveda si moraš sčasoma to branžno znanje pridobiti, sicer boš ostal brez spoštovanja partnerjev, a za samo vodenje podjetja to znanje ni odločilno. Tako me tega ni bilo strah, sem pa imel precej izkušenj iz procesne industrije, iz papirništva, ki je po svoje podobno steklarstvu.

### **Vaš model vodenja ustreza obema panogama?**

Vsem panogam, vsem ekipam. Zato ga tudi ne imenujem sanacijski model. Deluje namreč tudi v podjetjih oziroma v ekipah, ki so že uspešne, ob njegovi uporabi pa bi bile še uspešnejše. Vsak ima rezerve.

### **Ključno za delovanje vašega modela vodenja je, da se zaposleni počutijo vključene. Pred časom ste omenjali, da je drugi nivo v podjetjih - predvsem mlajši zaposleni - nad to idejo navdušen, da pa ni razumevanja pri ljudeh, ki sedijo v upravah. Še vedno?**

V Sloveniji je zelo veliko dobrih podjetnikov in pri njih te reči očitno delujejo. Pri svojem svetovalnem delu pa velikokrat ugotavljam, da se mlajši, ki črpajo znanje, ki ga znajo poiskati tudi na spletu, zavedajo, kaj bi bilo treba narediti. Zavedajo se stanja, v katerem je organizacija, ampak kaj, ko uprave lebdijo v svojem mehurčku in s spremembami niso pripravljene začeti pri sebi. Zakonitost tega modela je namreč ta, da mora želja po spremembah priti z vrha. Organizacije se ne spreminjajo od spodaj. Najprej mora priti nekdo z ambicijo po spremembah. Zanj mora pridobiti sodelavce, prvih deset, petnajst, ki morajo skupaj prepričati večino v podjetju, da se spremembe lahko začnejo izvajati. Velikokrat sem ugotavljal, da ni bilo pripravljenosti pogledati se v zrcalo in ugotoviti, kaj jaz kot predsednik uprave delam narobe, kaj moram spremeniti pri sebi, da bom lahko začel spreminjati druge.

### **Pred dvema letoma ste v Dnevniku pisali odmeven podjetniški dnevnik, in to v času, ko ste potovali v Iran, kjer ste se dogovarjali za posel. Je bilo kaj iz tega?**

V Iranu delamo že 40 let, ker steklo na srečo ni na seznamu stvari, ki bi jih doletele sankcije. Če se ne motim, so steklo izumili na tistih območjih, zato imajo do njega še danes lep odnos, pri njih je povsod na mizi. S tistim obiskom smo naše odnose še okrepili, ker smo svoje partnerje povabili na vse dogodke, ki so potekali v okviru te naše vladne oziroma zbornične delegacije. To se je zgodilo še pred ukinitvijo sankcij, tako da računam, da se bo posel zdaj še bolj razmahnil. Ko si bo Iran opomogel in začel izvažati svoje izdelke, bo imel več denarja tudi za naše. Navsezadnje gre za regionalno velesilo, ki ima še zmeraj eno najboljših univerz na svetu, katere ljudje so zelo izobraženi, država premore ogromno industrije, ki potrebuje modernizacijo, potrebuje obnovo infrastrukture, ljudje potrebujejo nove avtomobile, gradile se bodo nove tovarne ... Za vse to pa potrebujejo veliko stekla, tudi v obliki luči, ki jih prav tako proizvajamo.

### **Domnevam pa, da ne računate na prodajo steklenic za luksuzne alkoholne pijače.**

(Smeh.) Ne, to pa ne.

### **V dnevniku, v katerem ste pisali o Iranu, ste citirali kanadskega hokejista Waynea Gretzkyja, in sicer njegovo misel, da je dober zato, ker je tam, kjer plošček šele bo ...**

Vsak pride v trenutke dvoma, ko se ga prime melanholija in se mora motivirati. Sam iščem motivacijo, to, da si pozitivno skalibriram možgane, tudi v zgledih ljudi, ki so v življenju kaj naredili. Gretzky je hokejska legenda, znal je predvideti pot ploščka in je bil zato dober, zato je dosegal gole - tako kot drugi veliki možje z vizijo, ki so počeli to, česar drugi niso. Pri njih iščem potrditev, da se nekaj da, in moč za to, da pri svojem delu ne obupam. Če jaz ne bom o nečem prepričan, če jaz ne bom iskal poti za uresničitev, kdo jih pa bo?

### **Bili ste med najboljšimi študenti Ekonomske fakultete v Ljubljani, od katerih jih je največ odšlo med bančnike. Kako to, da vi ne?**

Človeka oblikujejo predniki in družina. Meni je stari oče nekoč dejal nekaj, zaradi česar sem zmeraj ostal zelo stvaren, in sicer, da krompir ne raste na betonu, da moraš v življenju, če želiš kaj ustvariti, početi to, kar daje rezultat. V premetavanju števil v bankah tega nisem videl in zato sem se podal v industrijo. Takrat smo bili tisti, ki smo se tako odločili, manjvredni. Ampak ko danes pogledamo in se vprašamo, kdo je rešil gospodarstvo, kdo ustvarja novo vrednost, pa vidimo, da je to industrija oziroma vse, kar je povezano z njo. Tudi mi v industriji potrebujemo marketing, univerze, potrebujemo temeljne raziskave, potrebujemo hidravliko, strojništvo, elektroniko, računalništvo



Meni je stari oče nekoč dejal nekaj, zaradi česar sem zmeraj ostal zelo stvaren, in sicer, da krompir ne raste na betonu, da moraš v življenju, če želiš kaj ustvariti, početi to, kar daje rezultat. V premetavanju števil v bankah tega nisem videl in zato sem se podal v industrijo.



## INTERVJU

ANDREJ BOŽIČ, DIREKTOR STEKLARNE HRASNİK

ipd. in mi smo tisti, ki za to plačujemo. Vsako delovno mesto v industriji potrebuje vsaj še pet, šest, sedem delovnih mest zunaj nje. Vesel sem, da sem se tako odločil. Kjer koli sem že delal, povsod smo nekaj proizvajali. Sem tak, da rad vidim, kako tovarnjaki odpeljejo s tovarniškega dvorišča, rad vidim zadovoljne kupce, rad tisto, kar proizvajamo, primem v roke. Razumem pa, da smo si, kar se tega tiče, različni, in dobro, da je tako. Potrebujemo takšne in drugačne.

**Zaradi lastne arogance ste nekoč napravili napako, ki vas je stala vodilni položaj. Se je to zgodilo kmalu po končanem študiju?**

Niti ne. Zgodilo se je, ko sem relativno hitro uspel v karieri, ko sem po šestih mesecih dela v podjetju postal vodja oddelka, skrbel za 60 milijonov izvoza na 45 tržišč, ko sem potoval po vsem svetu, prišel v službo v avstrijsko podjetje z odlično plačo ... Moj ego je kar škropil okrog. Postal sem aroganten in prekoračil mejo pri komuniciranju s šefom. Pokazal mi je, kje je ta meja, in me je odpustil. To je bilo nekaj najboljšega, kar se mi je takrat lahko zgodilo. Če se mi ne bi, bi kdaj kasneje najbrž padel še veliko globlje. Po tisti prvi jezi, ko sem za vse krivil šefa, sem začel razmišljati in po dveh mesecih doumel, da bom za to moral sam prevzeti odgovornost in da na dolg rok tako ne bom mogel delati. Ne obstajam samo jaz, ne obstajata samo moj ego in moja uspešnost. To je bil začetek zorenja, pri katerem sem si moral odgovoriti na vprašanje, kako se stvari lotiti drugače.

Moj ego je kar škropil okrog. Postal sem aroganten in prekoračil mejo pri komuniciranju s šefom. Pokazal mi je, kje je ta meja, in me je odpustil. To je bilo nekaj najboljšega, kar se mi je takrat lahko zgodilo.

**V svojih zapisih omenjate Ichaka Kalderona Adizesa, ameriškega menedžerskega guruja, ki v svojem delu Idealni vodja (The ideal executive) navaja štiri področja, na katerih mora delovati menedžer: dosegati mora rezultate, biti dober administrator, vzpodbujati mora spremembe in povezovati dele organizacije za njeno dolgoročno preživetje. Adizes trdi, da idealni vodja ne obstaja, saj da nihče ne more blesteti na vseh področjih. Katero je tisto, na katerem se odlikujete vi, in katero tisto, na katerem šepate?**

Adizes me je rešil velike frustracije. V letih, ko sem si gradil kariero, sem bil v Oxfordu in ne vem še kje vse na vseh mogočih izobraževanjih, na katera me je podjetje poslalo, da bi preverilo, ali sodim med idealne menedžerje oziroma imam vsaj potencial za idealnega menedžerja. Adizes pa je že pred mnogimi leti povedal, da tako kot ni idealnih ljudi, tudi ni idealnih menedžerjev. Seveda pa moramo biti toliko pametni, da poskrbimo za ekipo ljudi, ki skupaj tvorijo idealno skupino.

Na svojem delovnem mestu moram zadostiti vsem tem štirim kriterijem, ki jih navaja Adizes, tako kot pravzaprav vsak človek v svojem življenju deluje v vseh teh funkcijah. Najmanj se vidim kot administratorja, ker sem premalo natančen, premalo kopljem v globino, nimam največjega posluha za administrativne detajle. Nikakor pa tega ne podcenjujem in zato imam v svoji ekipi ljudi, ki so v tem odlični. Imam pa strategijo, vidim, kam moramo iti, sem iniciator sprememb in seveda prevzemam odgovornost za doseganje rezultatov. In v tej moji ihti za rezultate, iskanje cilja, v tej strategiji me morajo administratorji in tudi drugi sodelavci kdaj prizemljiti in reči: »Zdaj se pa umiri, tole pa tako ne bo šlo.«

**Mnogi slovenski podjetniki trdijo, da je Slovenija poslu nenaklonjeno okolje. Se strinjate?**

V primerjavi z marsikatero državo smo zelo birokratski, vse naše procedure so zelo dorečene. Veliko bližje mi je – in za svobodno podjetništvo je lažje –, če zakonodaja sledi smislu zakona. Če ilustriram: krasti se ne sme in je nekaj grdega, kar pomeni, da če nekdo krade, je storil nekaj proti zakonu. Pri nas pa predpisujemo, kaj vse je kraja. Seveda se da zmeraj najti način, kako nekaj ukrasti tako, da zakon tega ne bo zaobjel. Tukaj se mi zdi, da smo preveč omejevalni. Vse bi predpisali. Stikala morajo biti na tej in tej višini, take in take barve in tako naprej, po drugi strani pa delujemo v okolju, ki je v marsičem zelo dobro. Infrastruktura je dobra, država relativno dobro deluje, povsem dobro podpira start-upe. Konec koncev pač moramo delovati v tem okolju in na svojem področju poskušati spremeniti to, kar nas omejuje. Zato sem tudi sam čim bolj aktiven v zbornici in Združenju Manager, kjer opozarjam na takšne reči.

**Kako uspešni ste pri tem?**

Včasih sem malo frustriran (smeh), ker mislim, da smo prepočasni in da ne izkoriščamo dovolj potencialov, ki jih imamo. Če bi si dovolili malo več svobode, če bi dovolili podjetnikom dihati, bi dosegli veliko več. Poglejmo si nenehno debato o stopnji obdavčenosti dela pri nas. Delo je pri nas preveč obdavčeno. Konec! O tem se ne moremo pogovarjati. Če bi si dovolili in spustili ceno dela, da bi ustvarili razmere za prihod multinacionalk, da bi ustvarili razmere, ko bi bile neto plače bolj plačanih kadrov višje, bi tisto, kar bi davčna uprava sprva izgubila, zaradi večjega

števila podjetij več kot dobila nazaj. Pa tudi slabše plačanim bi ob odprtju večjega števila visokokvalitetnih delovnih mest zrasle plače. Če pa se nenehno vrtimo okrog ene in iste torte in iščemo načine, kako nekomu pobrati še več, bo pač tako, kot je, in lahko pričakujemo odhod še kakšnega dobrega podjetja, sem pa ne bo nikogar.

**Ob Steklarni Hrastnik in svetovalnem podjetju ste tudi častni konzul Nove Zelandije. Kako je prišlo do tega in kako razumete to delo?**

Do tega položaja sem prišel po priporočilu spoštovanega kolega, ki je to delo opravljal pred mano. Gre za častno funkcijo, ki ni plačana. Resna država, kot je Nova Zelandija, ti ne da pooblastil kar tako. Navsezadnje imam z Novo Zelandijo sklenjena notarska pooblastila, opravljam konzularne aktivnosti, kar pomeni, da pomagam ljudem pri težavah z izgubljenimi dokumenti in podobnim, novozelandski gostje pri nas se lahko po pomoč obrnejo name. Hkrati pa je moja glavna naloga ta, da popravim relativno sramotno majhno trgovinsko izmenjavo med državama.

Res je, da smo precej oddaljeni, ampak kljub temu vidim toliko priložnosti. Od Novozelandcev se lahko zelo veliko naučimo. Vsa njihova javna uprava ima dva cilja: prvič, državljanom doma in v tujini zagotoviti varnost, in drugič, zagotoviti obilje. To ne pomeni samo materialnega blagostanja, pač pa tudi kakovost življenja, naravo, biodiverziteto ... Pri tem imajo hrbtenico. Boriijo se proti ubijanju kitov, zavzemajo se za razorožitev in za svet brez nuklearnega orožja ter še za cel kup simpatičnih reči.

Slovenija je lahko zanje odskočna deska za Evropsko unijo, ker z njo še vedno nimajo urejenega prostocarinskega sporazuma. Imajo pa sklenjene prostocarinske sporazume s Kanado, ZDA in Kitajsko. Z njihovo pomočjo bi lahko prodrli na tuja tržišča. Veliko zaslužijo z izobraževanjem tujih študentov. Zdaj se trudim z našim ministrstvom za šolstvo, da bi poskusili nekaj ukreniti, da bi čez čas tja poslali deset do dvajset naših študentov, ki bi spoznali lokalne ljudi, spoznali kitajske študente in postali naši ambasadorji za prodor na tista tržišča. Upam, da se bom čez nekaj let lahko pohvalil z rezultati, zaradi katerih bi bili tudi Novozelandci veseli, da so me imenovali za svojega častnega konzula.

**Nova Zelandija je zelo daleč ... Če vas povprašam po asociaciji na besedo mobilnost, na kaj pomislite?**

Najprej še vedno na avtomobil. Daje mi avtonomnost, ki jo potrebujem tako pri svojem delu kot pri hobijih. Ker pa verjamem v spremembe, pričakujem, da se bo ta mobilnost nekako spremenila. Mogoče bomo v prihodnosti avtomobile najemali in ne bomo več njihovi lastniki.



**Verjamete v samovozeče avtomobile?**

Seveda. Na neki način je tak, zelo avtonomen, že ta, ki ga imam. Zaradi zakonodaje celo ne more izkoriščati vseh funkcij. Avtomobili so že na tej poti.

**Menda ste obiskali Center varne vožnje na Vranskem. Je bil obisk koristen?**

Absolutno. To je nekaj, kar bi moral vsak preizkusiti, in sam bom še šel. Tam se zaveš, da ti avto z vsemi svojimi sodobnimi elektronskimi pomagali ponuja veliko več, kot si sposoben izkoristiti. Na cestah tega seveda ne bomo testirali, v tem centru pa dobiš priložnost, da se z avtom malo spustiš z verige, greš z njim agresivno v ovinke, se ne omejuješ pri pospeševanju, preizkusiš skrajnosti, do katerih lahko greš z avtomobilom, in vse to je užitek. To sem rad počel in tudi zato sem v preteklosti vozil športne avtomobile.

## Interaktivni intervju

Na [www.poslo.si](http://www.poslo.si) si lahko v digitalni različici revije ogledate intervju v interaktivni video obliki.



# BERLIN V SREDIŠČU

Je jedro evropske politične moči, motor Evropske unije pa tudi eden od centrov gospodarstva na stari celini. Tu so predstavniki vseh, ki na svetovnem gospodarskem zemljevidu kaj pomenijo. Berlin je tudi eno najbolj odprtih in sproščenih mest na svetu. Metropola v pravem pomenu besede.

**Tekst:** Boštjan Anžin

**Foto:** Maja Hitij

Poslovni Carzine

/

Berlin se pravzaprav nenehno spreminja. Če ste bili tam nazadnje pred nekaj leti, ga boste morda komaj prepoznali, a vas bo vedno znova fasciniral kot prvič. Je pač drugačen, »odštekan«, inovativen, raznovrsten in edinstven. Da Berlin v resnici ni prava Nemčija, sem slišal nešteto krat. Usodno ga je oblikovala zgodovina, predvsem druga svetovna vojna, kasneje zid. Iz porušenega, razdeljenega mesta je vzniknila prestolnica znova združene države, ki je doživela nesluten razvoj.

Nekdanji župan Klaus Wowereit je pred leti za svoje mesto dejal, da je »revno, a seksi«. Danes ima okoli tri milijone in pol prebivalcev, s tem pa je drugo največje evropsko mesto; nekateri bi v šali dodali, da tudi tretje največje turško. Tu živijo ljudje z vseh koncev in krajev in praviloma si ob vpludnem vprašanju, če le utegnejo, vzamejo čas za izčrpen odgovor. In kot boste morda še ugotovili – mnogi se požvižgajo na to, kaj si mislijo drugi.

Vidite lahko (in to ne prav redko) tudi poslovneže, ki se v vročih poletnih dneh usedejo pod drevo, se slečejo do spodnjega perila, v miru pojedjo malico ali popijejo kavo, vmes brskajo po tablicah in telefonih ali pa v roke preprosto vzamejo knjigo in se nato odpravijo nazaj v pisarno. Takšni so Berlinčani tudi v odnosu do drugih, po navadi zelo iskreni (za koga, ki tega ni navajen, morda celo preveč), z nekaj izjemami prijazni in najpogosteje nemško popredalčkani. Vse ob svojem času in vse po svojem vrstnem redu torej.

Berlin danes živi od turistov, kulture, je mesto kreativnosti, pravo gojišče start-up podjetij, inovacij, pomemben center biotehnologije, medicinske in farmacevtske industrije, informacijskih in komunikacijskih tehnologij. Tu prirejajo tudi nekatere vodilne sejme – od zelenega tedna, turistične borze do IFE. Je mesto, ki v vseh pogledih narekuje trende prihodnosti.

Do Berlina je seveda najkrajša pot z letalom, a letalske povezave z Ljubljano v času, ko to berete, morda že ni več. Redneje in ceneje sta berlinski letališči Tegel in Schönefeld (ob škandalih in aferah sicer tam gradijo novo letališče, ki bi moralo biti odprto že pred leti, a prav nič ne kaže, da se bo to zgodilo kaj kmalu) povezani z letališči okoli Slovenije, tudi z nizkocenovnimi prevozniki.

Ko ste v Berlinu, se do centra sicer lahko s Tegla odpravite z avtobusom, a tja bistveno hitreje (odvisno od gneče, a porabili boste okoli pol ure) za okoli 20 evrov pridete s taksijem. Ta je s Schönefelda dražji, a je to letališče z mestom povezano s S-Bahnom in regionalnim vlakom (ki ima do centra bistveno manj postaj).

## KOMPAKTNI BERLIN

Tudi v Berlinu je za hiter ogled odličen začetek kateri od številnih turističnih avtobusov, s katerih boste videli mesto, kot ga večina pozna z razglednic in posnetkov. Lahko pa za ceno običajnega javnega prevoza ujamete tudi redni avtobusni progi 100 ali 200, ki sta prikrojeni turistom – od Alexanderplatz ali Nordbahnhofa (kjer je tudi muzej, posvečen berlinskemu zidu, v katerem lahko vidite, kako je bil videti »Todesstreifen«, pas smrti, z vsemi pripomočki, ki jih je režim uporabil, da bi preprečil prebege na zahodno stran) do postaje Zoo, kjer – mimogrede – prav nič več ne spominja na znameniti roman Mi, otroci s postaje Zoo. Čisto zraven je seveda živalski vrt; nikjer na svetu ne boste videli več različnih vrst živali na enem mestu.

Dobra alternativa sicer izjemno urejenemu in preglednemu javnemu prevozu (ob nakupu karte, denimo za 2 uri ali ves dan, lahko izbirate med avtobusi, tramvaji ter podzemno železnico, U- in S-Bahnom) je ob taksiju brez dvoma kolo, saj je v Berlinu kolesar kralj. Če le utegneta, pa je tu še panoramska vožnja z ladjico, s katere je Berlin videti povsem drugačno mesto.

Dve uri seveda nista veliko, še posebej ne v Berlinu, danes eni najbolj priljubljenih evropskih prestolnic. Sam bi ju najbrž preživel ob kavi na Hackescher Marktu in opazovanju vrveža ali pa na sprehodu ob reki Spree; moj najljubši del je tisti, ki se razprostira od bližine glavne železniške postaje (ki je že sama po sebi vredna ogleda) do znamenitega poslopja zveznega parlamenta, Reichstaga.

V dveh urah se lahko sicer ne preveč postanki sprehodite od znamenitih Brandenburških vrat do prav tako znamenitega Alexanderplatz in televizijskega stolpa, ki je v času dveh Nemčij štrlel iz vzhodnega dela in je seveda moral biti višji od zahodnega »brata« na berlinskem sejmišču. Če želite nanj, je najbolje (enako velja za stekleno kupolo parlamenta), da vstopnico kupite kak dan prej. Še namig: tam lahko z zares dobrim razgledom tudi jeste. Dve uri sta torej dovolj, da Berlin tudi okusite. Na voljo sta dve zares berlinski hitri alternativni: döner kebab, torej kebab meso, ki so ga prav v Berlinu prvič postregli kot sendvič z vsemi prilogami (npr. na Rosenthaler Platzu), ali pa currywurst, ki je stvar okusa, v resnici pa klobasa, prelita s paradižnikovo omako in posuta s karijem. Znani prodajalni sta Curry 36 v predelu Kreuzberg in Konnopke's Imbiss na Prenzlauer Bergu. Na koncu se lahko posladkate z berlinerjem, torej s krofom (da boste vedeli, kaj je Kennedy mislil s tistim »Ich bin ein Berliner«).

Če ste hrani pripravljene nameniti nekaj več časa (in seveda denarja), sta v Berlinu z Michelinovimi zvezdicami nagrajeni Restaurant Tim Raue (v bližini Checkpoint Charlie) in Reinstoff

02 URI



## POSLOVNA POT

(Mitte), izvrstne in nagrajene restavracije pa so tudi v hotelih Mandala, Adlon, Palace Berlin in Intercontinental. Sicer pa vam je lahko pri iskanju prave hrane (kot pri vseh drugih stvareh v Berlinu) v pomoč spletna stran Top10 Berlin.

### ZA VSAKEGA NEKAJ

Berlin je mesto, v katerem lahko verjetno vsak najde kotiček, ki je samo njegov. In ni nujno, da je ta ob kateri od razvpitih znamenitosti. Pokukajte kdaj na notranja dvorišča, kjer se včasih skrivajo pravi biseri. Ob največji berlinski sinagogi (postaja Oranienburger Tor) je že eno takšnih. Pojdite do muzejskega otoka, če želite v katerega od muzejev, če ne, v Strandbar Mitte, kjer se sicer ob toplih večerih s pogledom na Spree, Alexanderplatz in muzejski otok pleše tango.

Če se želite zares nadihati berlinske sproščenosti, lahko to ob koncih tedna storite v Mauerparku, še enem ostanku zloglasnega zidu. Da je to kraj, kjer je meja nekoč ostro zarezala v mesto, si človek danes težko predstavlja. Namesto vojakov so tu množice ljudi, če le gre, oborožene z bolj ali manj izvirnimi pripravami za grill in s pivom, namesto zlovesče tišine pa so tu karaoke pred navdušenim občinstvom. V bližini je tudi boljši trg, Flohmarkt, kot mu pravijo Nemci. Boljših trgov v Berlinu ne manjka in obisk enega od njih je, ko je časa dovolj, skoraj obvezen. Poletno ohladitev ali zimsko idilo lahko vedno najdete v Tiergartnu, enem največjih evropskih mestnih parkov, v katerega lahko zavijete pri Brandenburških vratih. V njem je 500 let zgodovine; nekoč je pripeljal do mestnih vrat, danes ob njem vodi tudi Cesta 17. junija, kjer potekajo največje silvestrske zabave in najbolj množična spremljanja tekem.

### OD ZNAMENITOSTI DO ZNAMENITOSTI

Časa za ogled Berlina v resnici ni nikoli dovolj, a tisto, kar večino najbolj fascinira, je njegova viharna zgodovina. Nanjo spominjajo številni spomeniki, zato bodite pozorni, ko hodite po berlinskih ulicah. Na tleh namreč lahko vidite tudi, kje vse je nekoč potekal berlinski zid. Pot od Brandenburških vrat do Alexanderplatzja lahko tudi močno podaljšate in se najprej odpravite do Potsdamer Platzja, kjer je danes visoko nad drugimi stolpnica nemških železnic. Nekoč zid, danes sodobni Sony Center in seveda nekaj glamurja. Streljaj stran namreč vsako leto poteka znameniti filmski festival Berlinale. Še pred Brandenburškimi vrati stoji opomin na najtemnejše poglavje nemške zgodovine, spomenik žrtvam holokavsta, fascinanten zaradi svoje oblike, labirinta, ki ga tvorijo postavljeni kvadri, in kraj, kjer se človek lahko zamisli tudi nad svetom, ki nas obdaja danes.

Pod znamenitimi vrati naj vas pot naprej vodi do prav tako znamenite ulice Unter den Linden, ob poti do Alexanderpla-



1. Berlin je mesto, v katerem lahko verjetno vsak najde kotiček, ki je samo njegov.

2. Če se želite nadihati berlinske sproščenosti, lahko to storite v Mauerparku.

3. Spomenik žrtvam holokavsta, kjer se človek lahko zamisli tudi nad svetom, ki nas obdaja danes.

4. Znamenito poslopje zveznega parlamenta, Reichstaga.

tza pa si omislite kup krajših postankov: tu so muzej voščenenih lutk, Bundesrat, mogočna zgradba ruskega veleposlaništva, hotel Adlon ali pa Gendarmenmarkt, za mnoge eden najlepših trgov v Nemčiji, v neposredni bližini pa je tudi slovensko veleposlaništvo. Mesto se po navadi zapusti tudi s fotografijo nekdanje nadzorne točke med vzhodnim in zahodnim Berlinom, Checkpoint Charlie. Malo stran od tam, kjer je nekoč stal vzhodnonemški parlament, Palača republike, danes spet raste berlinski grad, tam sta še veličastna berlinska katedrala ter tudi spomenik Marxu in Engelsu. Še nekaj minut več vam bo vzel obisk predela Nikolaiviertel, ki je najstarejši del Berlina. Stoji tik ob mestni hiši in vas bo, čeprav res majhen, fasciniral s svojo barvitostjo.

### BERLIN S POLNIMI PLJUČI

Berlin je tudi evropsko središče kulture in zabave: tu so vedno živahni nočni klubi pa avtobusi in tramvaji, ki so ob koncih tedna preurejeni v mala plesišča in bare, muzikali (npr. v Friedrichstadt-Palastu ali Wintergartnu), gledališča, klasični koncerti v katedrali, »open-air« koncerti in nastopi trenutno najpopularnejših glasbenikov sveta. Če se boste morda znašli v največji berlinski dvorani (O<sub>2</sub>), boste hkrati povsem blizu še enemu spominu na zid, tokrat v bolj poetični, umetniški verziji: govorimo o East Side Gallery z vsemi znamenitimi poslikavami. Fascinanten zgodovinski objekt, ki je danes predvsem prostor za sproščanje, tek, spuščanje zmajev, rolanje, kolesarjenje ..., je nekdanje letališče Tempelhof, pred odprtjem Pentagona zgradba z največjo površino na svetu.

Med blokado zahodnega Berlina je od tam potekal zračni most za oskrbo prebivalstva, od tam so vzletali tudi legendarni Rosinenbomberji, ki so jih zahodnoberlinski otroci poznali po tem, da so z njih prileteli tudi kakšni posladki (uganili ste, tudi rozine). Tu je seveda še nakupovanje. Ne bi ga niti omenjal, če ne bi v zahodnem Berlinu stala znamenita veleblagovnica KaDeWe (Kaufhaus des Westens), ki so jo odprli leta 1907. Njenih 60 tisoč kvadratnih metrov še danes velja za kraj, kjer je mogoče najti luksuzne izdelke pa tudi kulinarčne specialitete z vsega sveta.

Vam ni do nakupovanja in zgodovine? Potem se vedno lahko odpravite v botanični vrt, ki sodi med tri največje na svetu, v katerega od muzejev, denimo tehničnega ali naravoslovnega, ali pa v sosednji Potsdam in si ogledate grad Sanssouci. Berlinčani prisegajo tudi na svoja jezera, v katerih se poleti množično hladijo, pozimi pa se ob kuhanem vinu raje grejejo na katerem od božičnih sejmov, posejanih po vsem mestu.

Avtor je v Berlinu preživel 10 let kot dopisnik RTV Slovenija.



# V MOBILNI PISARNI

Pravi štirikolesni poslovni partner ve, da se vaše delo nikoli ne ustavi. Zato elegantno poskrbi za vse potrebe poslovneža na poti, pa naj si ta želi popolno povezljivost s svetom ali hrepeni po miru in udobju zadnje klopi.

**Tekst:** Matjaž Korošak

**Foto:** Arhiv



# VW Tiguan

Želite vedno in ob vsakem času priti na cilj, pa če je ta na še tako odročnem kraju? Potem boste za svojo mobilno pisarno izbrali novega Tiguan. Druga generacija tega izjemno uspešnega kompaktnega terenca nadaljuje tam, kjer je prva končala. Zato je Tiguan skoraj osem centimetrov daljši in nekaj širši, lažji ... ter ima bolj poudarjene terenske lastnosti. A brez skrbi - Tiguan je predvsem udoben, pregleden in preprosto vodljiv kompaktnož na asfaltni podlagi, ki brez težav zapelje tudi na grob makadam, če vas posej (ali srce) pokliče tja.



**3** cm več prostora je v kabini, kar je več, kot se zdi.



## POGONSKI SKLOP

Marsikaj se najde tudi za najzibirčnejše. Ko bodo na voljo vsi motorji, bo Tiguanova paleta obsegala štiri dizelske in štiri bencinske z močjo od 85 do 176 kW (115 do 240 KM), pri čemer je najmočnejši kultni dvolitrski biturbo TDI. Jasno je, da so najmočnejši motorji na voljo s stalnim štirikolesnim pogonom 4Motion (tokrat tudi z možnostjo vpliva na delovanje pogona z izbiro voznih programov), pri šibkejših pa se lahko odločite le za ekonomičnejši prednji pogon. Zraven gre seveda še samodejni menjalnik DSG, ki ponuja izjemne možnosti prilagoditve.



## VARNOST

Že serijsko sta vam na voljo asistenca za ohranjanje vožnje v svojem pasu in Front Assist ali zaviranje v sili, če radar zazna oviro, na primer pešca. Z opremskimi paketi sledijo tudi sistemi, kot sta na primer opozarjanje na utrujenost voznika in funkcija večnaletnega zaviranja, ki je serijska od izvedbe Trendline dalje. Tu je še aktivni tempomat, ki v povezavi z menjalnikom DSG lahko opravi večino dela pri napornem premikanju v koloni, tako da je lahko pogovor o poslu sproščen in predvsem varnejši, ko mora voznik delati.



## POVEZLJIVOST

Popolna. Ne le da lahko voznik v avtomobilu ustvari Wi-Fi »hotspot« in s tem idealno pisarniško okolje tudi za poslovne (so)potnike, digitalna arhitektura MIB omogoča popolno



## UDOBJE

Tiguan ponuja idealno okolje, pa če boste sedeli na voznikovem, sovoznikovem ali zadnjem sedežu. Za prva dva so pri Volkswagnu prvič uporabili posebno udobno peno za sedeže; izjemno udobni so tisti z oznako ergoActive (pomični v 14 smereh). Pri udobju ne gre pozabiti na prilagodljive blažilnike (DCC), ki zgladijo še tako uničeno podlago, da je delo v vozilu znosnejše. Tudi zadaj je prostora dovolj, predvsem zaradi pomične klopi, ki ustvari dodatne centimetre za kolena. In mizica na hrbtni strani sedeža je še kako uporabna. Tu je še diskretna notranja LED-osvetlitev. Če je voznik sam v »pisarni« in tudi za volanom, pa mu bo pri delu v pomoč projicirni zaslon ter digitalni informacijski zaslon, ki omogoča prilagajanje vsebin.



Več o Tiguanu si preberite na [volkswagen.si](http://volkswagen.si).



# Škoda Superb L&K

Je največ, kar lahko glede poslovnega udobja in vseopravnosti na poti ponudi Škoda, to pa je, preprosto rečeno, veliko. Superb s skoraj petimi metri dolžine ni le največji in najudobnejši predstavnik češke znamke; je tudi tisti, ki ponuja nesluteno prostornost na zadnji klopi in ki je lahko mirno tudi udoben, v usnje oblečen in ogrevan (ali zračen) pisarniški fotelj na kolesih. Pri tem je tudi z zadnje klopi mogoče upravljati večino funkcij inteligentnega multimedijskega sistema z navigacijo, zvočnimi datotekami, brezžičnim internetom ...



## POGONSKI SKLOP

Ponudba motorjev se začne pri 110 kW (150 KM) in sega vse tja do suverena bencinskega agregata 2.0 TSI z 206 kW (280 KM), ki je opremljen s stalnim štirikolesnim pogonom in izjemno hitrim menjalnikom DSG. Vmes pa je seveda še marsikateri varčen in z navorom obdarjen dizelski motor TDI.



## VARNOST

Praktično vse, kar je moč dobiti na trgu in v koncernu Volkswagen, je vgrajeno vanj: od devetih zračnih blazin, elektronskih angelov varuhov (ABS, EBD, ES ...) do aktivnega tempomata, biksenonskih žarometov, tipala za mrtvi kot, pomočnika za ohranjanje lege na voznem pasu in prepoznavanje prometnih znakov, vzvratne kamere, opozarjanja na prečni promet zadaj ... Za aktivno varnost pa učinkovito skrbi še uravnavano blaženje.



## POVEZLJIVOST

Ko se poslovnež udobno namesti na zadnji klopi in noge postavi na poseben oblazinjen podstavek, se delo lahko začne. Z mobilnega telefona ali tablice lahko utiša radio, naloži medijske datoteke v sodoben multimedijski sistem, zažene hitro brezžično povezavo (LTE), ki jo lahko deli tudi s sopotnikom, ter tako pregleda novice in odgovori na vsa prispe-

lo elektronsko pošto. Vse pogovore opravi preko povezave Bluetooth, medtem ko se telefon polni brezžično (indukcijsko). Seveda je vmesnik USB dosegljiv tudi na zadnji klopi. Po potrebi si lahko poslovni potnik vse dnevne novice ogleda na osrednjem ekranu multimedijskega sistema Amundsen, saj ima tudi možnost TV-sprejemnika. Seveda pa lahko pisarniško okolje podoživlja tudi na sovozniskem sedežu, kjer bo izkoristil popolno integracijo svojega pametnega telefona v multimedijski sistem.



## UDOBJE

Redkokje bo boljše in redkokje ga bo več, sploh za odšteti denar. Notranja prostornost je v višjem srednjem razredu rekordna in še najbolj izrazita na prostorni zadnji klopi. Zadek pa skriva za kar 625 prtljažnih litrov osnovne prostornine. Poleg rekordnega prostora za kolena in glave potnikov zadaj so tu seveda še možnost voznikovega pomika prednjega desnega sedeža in naklona, podvozje DCC, uravnavanje klimatske naprave s posebnimi stikali z zadnjih sedežev, gretje v usnje oblečenih sedežev ... Tu je tudi praktičen in stabilen nosilec za tablični računalnik (nameščen v osrednji naslon za komolec, kjer je tudi držalo za pijače).



Več o Superbu L&K si preberite na [skoda.si](http://skoda.si).

# 625

litrov prostornine prtljažnika ima ta limuzina.





AUDI

# Audi A5

Elegantni novinec stavi na evolucijo zunanjih potez legendarnega predhodnika in revolucijo tehnike ter predvsem na intenzivnost digitalizacije in povezljivosti. To je avto za voznika, ki želi uživati tudi v vožnji, ne le v poslu, in ki bo tudi za volanom na poslovni poti z lahkoto – in varno – postoril marsikaj. Avto bo namreč medtem delal za (in namesto) njega.



**60** kg je lažji od svojega predhodnika.



## POGONSKI SKLOP

Motorji so v povprečju za 17 odstotkov močnejši in hkrati za 22 odstotkov varčnejši od prejšnje generacije, za začetek prodaje pa so jih pripravili pet (z razponom moči od 140 do 185 kW). Najmočnejši trilitrski šestvaljnik za športni model S5 (260 kW) je celo povsem nov. Z njim se novi Coupe požene do stotice v osupljivem času 4,7 sekunde. Kupec lahko izbira med tremi različnimi menjalniki (ročni, samodejni S tronic in tiptronic) s šestimi, sedmimi ali osmimi stopnjami. Da sodi zraven tudi pogon quattro, menda ni treba posebej razlagati.



## VARNOST

Seznamu varnostnih sistemov, ki je pri Audiju tako ali tako resno dolg, so dodali še nekaj zanimivih novosti. Tako nov sistem opozarja na možnost naleta ob odpiranju vrat (na primer na prihajajočega kolesarja), tu so še pomočnik za izogibanje oviri (pomaga vrteti volan v eno in drugo smer), parkirni pomočnik z opozorilom na prečni promet zadaj, aktivni tempomat s funkcijo stop-go ... Omeniti velja še aktivni tempomat s funkcijo samodejnega omejevalnika hitrosti, ki s pomočjo navigacije prepozna prometne znake in križišča, krožišča in ozke zavoje ter samodejno prilagaja hitrost.



## POVEZLJIVOST

Za volanom bo lahko poslovnež varno in sproščeno kup dela na poti opravil tudi sam – serijski radio MMI plus ponuja že prostorčno telefonijo Bluetooth (z indukcijskim polnjenjem) ter glasovno upravljanje telefonije, radia in navigacije. Z zmogljivo navigacijo MMI ponuja Audi še vgrajen navigacijski sistem, toda ta zmore na ekranu prikazovati tudi elektronsko pošto in jo uporabniku še prebrati. V opremljenem najvišjega razreda MMI navigation plus MMI touch je tu še brezžični internet (seveda LTE za do osem uporabnikov), ki ponuja kar 100 Mb/s prenosa, kar je največ doslej. Vozilo pa lahko s posebno aplikacijo prepozna tudi koledar lastnika, prebere, kam je namenjen in kdaj, ter podatke sam vnese v navigacijo, predlaga čas odhoda in tako olajša jutranji stres pred sestankom. Seveda pa je moč pametni telefon ali tablico učinkovito povezati v multimedijски sistem avtomobila (Apple CarPlay in Android Auto) ter napravo uporabljati prek osrednjega 8,3-palčnega monitorja.



## UDOBJE

Tako kot potovalno udobje je v tem športnem kupeju pomembna vozna dinamika. Zato ima novo petvodilno premo spredaj in zadaj, po potrebi tudi prilagodljivo krmiljenje in seveda prilagodljivo blaženje z elektromagnetnimi ventili, ki uravnavajo trdoto blaženja. Na ta način je lahko A5 odziven in oster, že v naslednjem trenutku pa udoben in mehkoben. Za udobno, sproščeno in varno vožnjo si lahko voznik zaželi tudi masažne sedeže, njihovo zračenje in gretje, pomagajo pa tudi virtualni prikazovalnik s številnimi prilagoditvami in projekcni zaslon ter seveda sproščujoča ambientalna LED-osvetlitev.



Več o Audiju A5 si preberite na [audi.si](http://audi.si).



## SEAT

**POGONSKI SKLOP**

Na izbiro so štiri motorji (dva bencinska TSI in dva dizelska TDI). Najšibkejši zmore 110 kW (150 KM), najmočnejši pa 135 kW (184 KM), kar pomeni, da gre za zelo spodobno motoriziranega veliko-prostorca. Vsi motorji so bili prenovljeni z lanskim »faceliftom«, kar hkrati pomeni, da imajo v povprečju za kar 15 odstotkov manjšo porabo. Tu so tudi hitri in ekonomični menjalniki DSG, primerjalna prednost tega modela pa je njegova možnost opremljanja s stalnim štirikolesnim pogonom s sklopko Haldex.

**VARNOST**

Brez skrbi, nedvomno bo varno potovalo vseh pet ali sedem potnikov. Varnostnih blazin je sedem, vključno s kolensko, seveda pa so tu še ABS in ESC, nadzor tlaka v pnevmatikah, večnaletna zavora, sistem za ohranjanje smeri v voznem pasu, sistem za zaznavanje utrujenosti voznika, samodejno krmiljenje zasenčenih luči in žarometov, sistem, ki olajša speljevanje v klanec ...

**POVEZLJIVOST**

Pri SEAT-u z veseljem izpostavijo povezljivost pametnih telefonov in tablic s sistemom Full Link, ki omogoča dostop do številnih aplikacij, med katere sodita tudi pregled sporočil ali celo upravljanje z gestami. Telefonski ekran je mogoče zrcaliti na

**UDOBJE**

Oblika omogoča kar tri posamične sedeže v drugi in še dva v tretji vrsti. Vsak od teh je posamično zložljiv, prilagodljiv in vzdolžno pomičen (srednja vrsta) do 16 centimetrov. Da bo tudi delo kar se da udobno, je poskrbljeno z možnostjo nadgradnje s prilagodljivim blaženjem (DCC). Seveda sodita zraven tudi odlična zvočna zatešnjost in dodelana aerodinamika, ki zmanjšuje vetrne šume. Za manj stresa je tu še parkirni pomočnik, ki lahko parkira tudi tako velik avtomobil, če le ima na razpolago vsaj 80 centimetrov več prostora, kot je dolg avto. Voznik nadzoruje samo še pedal za plin in zavoro, medtem pa lahko opravi tudi pomemben telefonski klic. Poleg omenjenega sedežnega udobja (z možnostjo masažne funkcije, električnega pomika in ogrevanja za prva dva sedeža) so tu še enostaven vstop skozi drsna (tudi električna) vrata, zatemnitvene zavesice, kamera za vzvratno vožnjo ...



Več o Alhambri si preberite na [seat.si](http://seat.si).

osrednji 6,5-palčni ekran in prek njega uporabljati telefon. Seveda ne gre brez telefonije Bluetooth, Media System Plus pa omogoča tudi glasovno upravljanje. Tu je še USB (in SD-vmesnik) za priklop drugih naprav ali preprosto za polnjenje naprav na poti.

**809**

litrov meri prtljažnik, ko se v avtu vozi pet odraslih.

# SEAT Alhambra

Je velikoprostorec s številnimi talenti. Njegova prostorna notranjost, v kateri se dobro počuti do sedem odraslih, se lahko prelevi tudi v pisarno ali v manjšo sejno sobo. Ima udoben dostop skozi široka (tudi električno pomična) drsna vrata, zdaj povsem prenovljene in varčnejše motorje, prijazno osvetlitev tudi s pomočjo strešnega okna, praktične mizice, enostaven dostop do prtljažnika in seveda vrhunsko povezljivost. Alhambra je hkrati potovalnik in pisarna, in to na najboljši način.





# Porsche Panamera

To je Porschejev največji in najbolj limuzinski model, v katerem se tako dobro kot voznik za volanom počuti tudi potnik na zadnjem sedežu. Tam sta lahko le dva, zato je tudi počutje poslovno, bolje rečeno, kot v poslovnem razredu, to je z vsem udobjem in poslovnimi privilegiji, kakršni sodijo k več kot petmetrski limuzini, ki jo razganja od moči in sodobnih tehničnih sklopov.



# 422

konjev in  
850 Nm  
navora zmore  
osemvaljnik.



## POGONSKI SKLOP

Sčasoma bodo pri tem premiumskem proizvajalcu obogatili ponudbo modelov in motorjev, toda novembra, ko se začne prodaja, bodo na voljo trije motorji, vsi pa v povezavi s štirikolesnim pogonom. Nov je 4.0 biturbo V8, ki poganja verzijo turbo in zmore kar 404 kW (550 KM). Potem je tu še vstopni motor (za 4S), trilitrski V6 s 324 kW (440 KM). In naposled je na voljo dizelski osemvaljnik, mogočen stroj, ki zmore 310 kW (422 KM) in medvedjih 850 Nm navora. Vsi motorji bodo delovali v sovpregi s sodobnim ZF-jevim osemstopenjskim samodejnim menjalnikom.



## VARNOST

Poleg karoserijske čvrstosti in običajnih pasivnih pripomočkov je tu še cela vrsta asistenčnih sistemov. Med njimi je prvič sistem nočnega vida, nov je tudi sistem matričnih LED-žarometov, ki ima kar 84 osvetljevalnih točk in zmore v zatemnjenih segmentih za trenutek osvetliti tudi pešca, če ga seveda zazna. Še dlje zmore videti sistem InnoDrive, ki uporablja vse znane sisteme (torej podatke radarja in tipal) ter jih kombinira s podatki navigacije, da bi vozniku zagotovil kar najvarnejšo (in najbolj optimalno) pospeševanje, prestavljanje in zaviranje pred zavoji, vzponi in spusti, in to za tri kilometre naprej.



## POVEZLJIVOST

Digitalizacija kokpita, ki se je začela z impresivnim modelom 918, se nadaljuje s Panamero. Voznika in sopotnike zdaj spremljajo trije zasloni – dva sedempalčna v osrednji instrumentni plošči, levo in desno od edinega analognega merilnika (seveda za hitrost), nad prestavno ročico pa je osrednji 12,3-palčni zaslon, ki je namenjen tudi sopotnikom (voznik in sopotnik spredaj si lahko celo razdelita ekran multimedije). Nova generacija sistema PCM torej ponuja predvsem online navigacijo, brezžični internet in seveda popolno integracijo pametnih telefonov v sistem ter glasovno upravljanje multimedije, vključno z brezžično telefonijo in navigacijo. Posebno zanimiva je aplikacija Car Connect, s pomočjo katere lahko voznik na svojem pametnem telefonu (ali uri) spremlja in preverja podatke avtomobila, nadzoruje določene varnostne funkcije in sledi vozilu v primeru kraje. Predvsem lastnikom hibrida omogoča še več, na primer nadzorovanje stanja in polnjenja baterije ter delovanja klimatske naprave. Tu sta seveda še TV-sprejemnik za vse najnovejše informacije iz poslovnega sveta in digitalni radio.



## UDOBJE

Športnost gor ali dol, potnika zadaj imata natanko to, kar dobita tudi tista spredaj, torej električno pomična sedeža (ki sta lahko udobna in/ali športna), zračenje in hlajenje, udobno in mehko usnje ali alkantaro, tudi masažna funkcija ne sme manjkati, sploh ne na dolgih službenih poteh, ko je treba tudi zbrano delati. In pred pripekajočim soncem (ali pogledi) se lahko potnika zadaj skrijeta z zavesicami na bočnih oknih in na zadnjem oknu. No, ko smo že pri udobju, zmožljivo aktivno zračno vzmetenje je seveda novo, voznik pa si lahko omisli tudi električna aktivna stabilizatorja, ki ponujata bistveno več udobja (ali togosti, če je potrebno). Navsezadnje nova Panamera že velja za najhitrejšo serijsko veliko limuzino, ki bo slovenskim kupcem na voljo konec novembra.



Več o Panameri si preberite na [porsche.si](http://porsche.si).





### POGONSKI SKLOP

Na voljo so trije dizelski motorji z normo Euro 6 (75, 110 in 150 kW), hkrati pa še en dvolitrski TSI s 150 kW, kombinirati pa jih je moč z ročnim 5- oziroma 6-stopenjskim menjalnikom ali menjalnikom DSG (7 stopenj). Oba močnejša dizla je mogoče kombinirati še s sodobnim štirikolesnim pogonom 4Motion.



### VARNOST

Brez tega ne gre: ESP, ABS, nadzor oprijema, elektronska blokada diferenciala, večnaletno zaviranje, zračni blazini spredaj, asistenca za speljevanje, asistenca za menjavo voznega pasu, zaznavanje prenizkega tlaka v pnevmatikah ter še in še!



### POVEZLJIVOST

Poleg klasičnega brezročnega telefoniranja je moč izbrati tudi nadgradnjo navigacijskega sistema Car-Net Guide & Inform, ki omogoča zrcaljenje nekaterih aplikacij s telefona na ekran pa tudi sprotno posodabljanje podatkov po internetu. Poleg tega lahko poiščete bližnje bencinske servise ali preverite trenutno zasedenost parkirnih hiš in parkirišč v ciljnem kraju – ter še veliko več.



### UDOBJE

Za potnike je na voljo kar 17 sedežnih paketov, 2 medosni razdalji, 3 izvedbe strehe. Vse skupaj to pomeni 89 kombinacij. In seveda je tako za voznika kot za potnike na voljo kup elementov udobja – od aktivnega tempomata, kamere za vzvratno vožnjo, ogrevanega vetrobranskega stekla, ogrevanja mirujočega vozila do klimatske naprave, dodatnih strešnih šob za vpihovanje zraka, paketa luči ...



### POGONSKI SKLOP

Tehnično je Multivan seveda soroden Transporterju, zato enak izbor motorjev (en TSI in 3 TDI), ravno tako pa trije menjalniki: 5- in 6-stopenjski ročni ter 7-stopenjski DSG v kombinaciji s štirikolesnim pogonom 4Motion.



### VARNOST

Že serijsko so na krovu ABS, ESP in EBD, tu so še sistem za zaznavanje utrujenosti, tipalo za dež, samodejni vklop in preklon dolgih in kratkih luči, asistenca za menjavo voznega pasu, kamera za vzvratno vožnjo, LED-žarometi, radarski tempomat, parkirna tipala ...



### POVEZLJIVOST

Glasovno upravljanje olajša delo vozniku in sopotnikom, ojačevalnik zvoka pa omogoča, da tudi voznik aktivno sodeluje pri sestanku. Tu je še Media Control, ki omogoča, da potniki prek pametnih telefonov nadzorujejo infozabavni sistem. Car-Net Guide in App Connect pomenita nadgradnjo navigacije ter omogočata povezljivost in zrcaljenje nekaterih aplikacij s telefona. Mogoče je dodati nosilce za tablične računalnike, seveda pa tudi vzpostaviti brezžični internet v kabini ter tako vsem potnikom omogočiti dostop do interneta in spletne pošte za nemoten potek dela tudi med daljšo potjo.



### UDOBJE

Multivan ponuja v celoti boljšo zvočno izolacijo, v tkanino oblečena strop in notranjost, termoizolacijsko zasteklitev, serijsko vgrajenih 7 sedežev (po potrebi 8, 6 ali 5), pri čemer sta tista v drugi vrsti vselej vrtljiva, dodatno ogrevanje ter štiri pakete opreme – Trendline, Comfortline in Highline, povsem nova pa je pustolovska različica PanAmericana. Dobiti je mogoče še prilagodljive blažilnike (DCC), dvojna drsna vrata, ogrevanje mirujočega vozila, prevleke iz alkantere, posebno funkcionalno zložljivo mizico, strešno okno, hladilnik ...



VW TRANSPORTER



VW MULTIVAN

# Najboljši par

Deset let je, kar pri podjetju ATET Rent a car, enem največjih tovrstnih podjetij pri nas, prisegajo na rešitve, ki jih ponujajo v koncernu Volkswagen.

Tekst: Matjaž Korošak

Foto: Domen Grögl

Posebej zadovoljni so s ponudbo Volkswagen Gospodarskih vozil, kjer imajo za prevoz tudi najzahtevnejših poslovnih strank odlične rešitve. Kar 45 odstotkov vozil podjetja Atet Rent a car (od 250) je prav znamke Volkswagen, predvsem tudi kombiniranih za udoben prevoz strank, med katere seveda v prvi vrsti sodi Transporter. Tomaž Novak, vodja prodaje in razvoja, izpostavi: »Prvi razlog za nakup je Transporterjeva ekonomska vrednost – sprva je videti kot nekoliko dražja izbira, toda skozi uporabo z ugodno porabo goriva in servisiranje se na

koncu izkaže za stroškovno zelo učinkovit model.« Hitro doda, da gre seveda tudi za uporabnost in udobje. »Najbolj zanimivo se mi zdi, da so tudi stranke, ki imajo izkušnje s kombiniranimi vozili, priznale, da se po daljši vožnji počutijo precej manj utrujene kot pri konkurenci.«

V ponudbi VW Gospodarskih vozil sta še tehnično sorodna Caravelle in Multivan kot najbolj luksuzna izvedba, ki je pripravljena na zahtevne

uporabnike in poslovne potnike ter je lahko prava udobna pisarna za mobilne sestanke. Novak z veseljem sede za volan službenega Transporterja, dobro pa pozna tudi Multivana in pripomni, da je največja razlika med njima v izjemni ponudbi asistenčnih sistemov. »Tu so še zmogljivost motorjev, napredek pri podvozju in seveda možnost komunikacije, povezljivosti v avtomobilu.« Prav zaradi slednje in vse večje zahtevnosti poslovnežev, ki najemajo njihova vozila, bodo morali v podjetju Atet Rent a car razmisliti tudi o nakupu Multivana.

»Sodobni poslovneži, predvsem japonski, že zahtevajo tako konfiguracijo sedežev, da so ti obrnjeni drug proti drugemu, njihovo popolno nastavitve, uporabne mizice in seveda – čim boljšo povezljivost. Skratka, trend gre v smeri udobja in praktičnosti. To pa lahko v tej meri ponudi le Multivan.«



Več si preberite na [vw-gospodarska.si](http://vw-gospodarska.si).



# > Od pričakovanj do zmožnosti v

IZBIRA VOZIL

IZBIRA FINANCIRANJA

SKRB ZA PAPIROLOGIJO

SKRB ZA SERVIS

ZAVAROVANJE VOZIL

SKRB ZA VOŽNJO ZAPOSLENIH

ZNIŽEVANJE STROŠKOV

Poslovni Carzine

## DAN PO TEM

Katere pomembne avtomobilske novosti prihajajo? Katere sodobne tehnologije so koristne za voznike? kateri avto je najvarnejši? Kolikšna je realna poraba goriva? Kakšni bodo stroški na mesečni in letni ravni? Kako izbrati pravi paket storitev? To je le nekaj vprašanj, na katera mora znati odgovoriti dober upravljavec voznega parka v podjetju.

Tekst: Blažka Sevšek

Njegovo delo namreč ne temelji zgolj na dobrem poznavanju potreb podjetja, ampak tudi na odličnem poznavanju trga in novosti, na podrobnih analizah in obdelavi številnih podatkov. Izbrati mora pač najprimernejša vozila za svoje podjetje in poskrbeti, da bodo pravilno vzdrževana brezhibno opravljala svoje naloge. A za tem grobim orisom del in nalog upravljavca voznega parka se skriva veliko dela.

## #2

### IZBIRA FINANCIRANJA

Ob natančnem tehtanju, katera vozila so za podjetje najprimernejša, ima upravljavec voznega parka tudi zahtevno nalogo izbrati najustreznejši način financiranja. Tudi tu se je ponudba v zadnjih letih z osnovnih oblik lizinga razširila na številne sestavljene pakete financiranja in storitev. Dober upravljavec voznega parka mora poznati in pretehtati vse.

Porsche Leasing ima v svojem portfelju širok nabor storitev in produktov za vozne parke podjetij - od lizinga do vzdrževalnih pogodb. V zadnjem času je zaznati odmik od klasičnih načinov financiranja, kar potrjuje tudi Dejan Stefanov: »V zadnjem času je opaziti znaten upad povpraševanja podjetij po kreditnih storitvah, v močnem porastu pa je trend odločitev podjetij za storitve operativnega najema vozil z vključenim celotnim paketom upravljanja. Ta poleg samega vzdrževanja vozila vključuje tudi dodatne storitve vzdrževanja pnevmatik, zavarovanja, stroške registracije in tudi dodatne storitve asistence. Takšna storitev najema vozil upravljavcem voznih parkov na dolg rok prinese znaten prihranek časa in stroškov, saj imajo upravljalci na voljo celoten pregled storitev na enem mestu, kar pa v končni fazi pripomore k njihovem učinkovitejšemu delu.«

Ni težko razumeti, zakaj se vse več podjetij odloča za takšen paket storitev. Izbira operativnega namesto finančnega lizinga

## #1

### IZBIRA VOZIL

Izbira in nakup vozil sta za podjetje zahtevna naloga; ponudba je izredno pestra, novosti pa prihajajo na trg v precej bolj pospešenem tempu, kot so še pred nekaj leti. Poleg tega postaja pri upravljanju voznih parkov vse pomembnejši ekološki vidik.

Ta je povezan tudi z ekonomičnostjo - okolju prijazni avti so praviloma tudi varčnejši, ali kot pravi Dejan Stefanov, vodja oddelka za upravljanje voznega parka pri Porsche Finance Group Slovenia: »Gledano v celoti, je za vsako podjetje najpomembnejše razmerje med poslovnim doprinosom vozila in stroški, povezanimi z njegovo uporabo, kar predstavlja veliko težo pri odločitvi predvsem v podjetjih, ki upravljajo večje vozne parke. V zadnjem času opazamo nekoliko večji trend povpraševanja po električnih vozilih, vozila s prostorninsko manjšimi bencinskimi motorji so manj pogosta. V največjem obsegu pa še vedno prevladujejo vozila z dizelskimi motorji z manjšini emisijami.«



**DAN PO TEM**

ali nakupa avtomobilov ima za podjetje celo vrsto prednosti. Med največjimi je zagotovo dejstvo, da operativni lizing pomeni najem, ne pa nakupa oziroma lastništva avtomobila. Tako vozila v voznem parku ne sodijo med osnovna sredstva, ne bremenijo bilanc in ne zmanjšujejo likvidnosti.

Damjan Ocvirk, analitik in upravljalavec tveganj v podjetju Helios TBLUS, pravi: »V podjetjih skupine Helios vozni park financiramo s pomočjo t. i. full-service poslovnega najema, ki vključuje financiranje, vzdrževanje in zavarovanje vozila. Ločen strošek je samo strošek goriva. To obliko lizinga uporabljamo zaradi več razlogov. Interna kalkulacija nam pokaže, da je neto sedanja vrednost denarnega toka v primeru full-service poslovnega najema za nas ugodnejša kot v primeru investicijskega nakupa vozila in lastnega vzdrževanja. Pomembno je, da pri tovrstnih kalkulacijah upoštevamo čim več inputov (stroškov) od pridobitve vozila (oziroma nakupa v primeru lastniškega vozila) do poteka lizinga (oziroma prodaje vozila v primeru lastniškega vozila). Pozabiti pa ne smemo tudi davčnega vpliva na kalkulacijo.«

#3

**SKRB ZA PAPIROLOGIJO**

Upravljalavec voznega parka mora seveda skrbeti tudi za svojo dokumentacijo v zvezi z vozili v voznem parku. To ne pomeni le registracij in prometnih dovoljenj, ampak tudi vzpostavitev in vzdrževanje sistema potnih nalogov in drugih administrativnih orodij v zvezi z uporabo službenih vozil.

#4

**SKRB ZA SERVIS**

Med poglavitnimi nalogami upravljalca voznega parka – in hkrati tudi osnovni pogoj, da vozni park v podjetju brezhibno deluje – je skrb za servisiranje vozil v voznem parku. Za to lahko upravljalci voznega parka skrbijo sami, tako da natančno spremljajo, kaj se dogaja s posameznim vozilom, ali pa to skrb prepustijo zunanjemu partnerju. A tudi ob storitvah, kakršna je na primer »door to door« prevzem avtomobilov za servis, mora dober upravljalavec voznega parka natančno vedeti, kdaj mora posamezno vozilo na servis in kaj takšen servis obsega. Enako velja za izredne servise,

morebitna popravila ali nadgradnje; večino tega zanj opravijo zunanji partnerji, a seveda z njegovo vednostjo.

»To za nas pomeni večjo svobodo pri načrtovanju stroškov, saj so ti fiksni in na koncu meseca ali leta ni presenečenj. Ustreza nam, da lizing zajema stalno pogodbo o vzdrževanju voznega parka ter o vzdrževanju in menjavi pnevmatik, zavarovanje, povračilo dajatev za ceste in stroške registracije,« pojasnjuje Iris Ščulac, ki je pri podjetju OMV Slovenija, d. o. o., med drugim odgovorna tudi za vozni park.

Za upravljalca voznega parka je zelo priročna in na koncu cenejša pogodba o celovitem vzdrževanju vozil v voznem parku. Skrb za posamezne servisne intervale vozil, zamenjavo obrablenih delov, menjavo pnevmatik (in njihovo skladiščenje) ter vsa druga pričakovana in nepričakovana servisna dela pri vozilih namreč nase prevzame Porsche Leasing, vključno z vso administracijo, obračunavanjem del in vsem drugim. Stroške vzdrževanja Porsche Leasing preprosto doda k vsakomesečnemu zbirnemu računu. Upravljalavec voznega parka je o vseh delih seveda ustrezno obveščen, a brez skrbi in administracije.

Damjan Ocvirk iz podjetja Helios TBLUS pravi: »Storitev All Inclusive je za naše podjetje dobra rešitev. Storitve uporabljamo in z njo prihranimo!«

#5

**ZAVAROVANJE VOZIL**

Dober upravljalavec voznega parka tudi sam pozna (in spremlja) zavarovalne police za posamezno vozilo v svojem voznem parku. Ne nazadnje se lahko zgolj na podlagi natančnih podatkov in dejstev pogaja za ugodnejše zavarovalne pogoje. Upravljalavec voznega parka, ki uporablja celovite paketne storitve Porsche Leasinga, pa je osvobojen vse administracije v zvezi z zavarovanjem. Po začetnem določanju ustreznih zavarovalnih paketov (zavarovanje avtomobilске odgovornosti, zavarovanje voznika, nezgodno zavarovanje voznika in potnikov, asistenca v primeru škodnih dogodkov, zavarovanje pravne zaščite, kombinacije kasko zavarovanja) za vse finančne obveznosti sproti poskrbi Porsche Leasing, ki k vsakomesečnemu obračunu storitev doda še zavarovalniški račun. S svojimi strokovnjaki poskrbi tudi za obravnavo morebitnih škodnih zahtevkov, ki bi sicer v podjetjih z večjimi voznimi parki zahtevali veliko časa in dela.

#6

**SKRB ZA VOŽNJO ZAPOSLENIH**

Kako uporabniki službenih vozil v voznem parku vozijo svoje službeno vozilo? So agresivni vozniki, ki zato porabijo veliko goriva? Znajo lepo ravnati z avtom ter s tem varčevati s pnevmatikami in drugimi deli avtomobila? Je med uporabniki kakšen, ki pogosto zakrivi nerodnost na parkirišču ali ob robniku? Poznajo uporabniki načela varčne in varne vožnje? Dober upravljalavec voznega parka pozna odgovore tudi na ta vprašanja in zna o tem poučiti uporabnike službenih vozil.

Skrb za varnost voznikov namreč ni samo nakup varnih avtov in serijske ali doplačljive varnostne opreme. Na varnost najbolj vplivajo vozniki s svojim načinom vožnje. To potrjuje tudi Dejan Stefanov: »Podjetja z večjimi voznimi parki, predvsem v panogah, v katerih primarno prevladuje transportna dejavnost, pogosto izražajo željo po dodatnem izobraževanju voznikov o varni in gospodarni vožnji. Tovrstne izobraževalne storitve izvajamo v sodelovanju s strokovnjaki predstavnikov posamezne blagovne znamke vozil.«

#7

**ZNIŽEVANJE STROŠKOV**

Vsa podjetja z voznimi parki le-te štejejo med stroške, a le nekatera jih upravljajo analitično, z dovolj znanja, da znajo predvideti gibanje stroškov v bližnji (in malo bolj oddaljeni) prihodnosti. Za poslovanje podjetja je vsekakor bolje, če to vse stroške v zvezi z voznim parkom poravna z enim samim (zbirnim) računom; ta omogoča jasen pregled nad stroški, možnost dolgoročnega planiranja in odpravo cele vrste administrativnih opravil. Dober upravljalavec voznega parka natančno pozna strukturo stroškov, njihove vzroke in tudi načine, kako jih znižati. Pri tem ne gre zgolj za pavšalno zmanjšanje flote službenih vozil, ampak predvsem za natančno spremljanje življenjske dobe posameznih vozil, določitev najugodnejšega časa za menjavo, prilagoditev servisnih paketov in še marsikaj drugega.

Ker se ponudba, izbira in okoliščine pri upravljanju voznih parkov nenehno spreminjajo, se nenehno spreminjajo

tudi stroški. Dober upravljalavec voznega parka jih bo znal zmanjševati. »Tudi pri našem poslovanju se razmere in posledično naše želje nenehno spreminjajo. Do sedaj smo se z odgovornimi pri Porsche Kredit in Leasing lahko dogovorili praktično o vseh naših željah in predlogih. S tega vidika lahko rečem, da je Porsche Leasing zelo fleksibilen,« našteva prednosti Damjan Ocvirk, analitik in upravljalavec tveganj v podjetju Helios TBLUS.

**Rešitve po meri - pogoj za sklenjen posel**

Upravljalci voznih parkov imajo torej zahtevno delo, zato je naravno, da bodo za partnerja izbrali tistega ponudnika, ki bo znal in zmoget prevzeti čim večji del njihovega bremena, predvsem pa zmanjšal tveganje in odpravil čim več neznank iz poslovnih enačb. Tudi zato se upravljalci voznih parkov vse pogosteje odločajo za rešitve po meri ali pa za posebne paketne ponudbe upravljanja vozil, v katerih so zajeta marsikatera opravila (in skrbi), ki bi jih sicer morali opraviti v podjetju.

Primer takšnega popolnega paketnega upravljanja voznega parka, ki ga ponuja podjetje Porsche Leasing, zajema financiranje voznega parka z operativnim lizingom, celotno vzdrževanje, brezgotovinsko plačevanje goriva, popolno zavarovanje in obravnavo škodnih zahtevkov. Še več, ob koncu življenjske dobe vozil v Porsche Slovenija poskrbijo tudi za cenitev in odprodajo vozil iz voznega parka, če seveda pogodba zahteva takšno prodajo.

Tako sodelovanje pa zahteva pogoste stike z upravljalci voznih parkov. Dejan Stefanov, vodja oddelka za upravljanje voznega parka pri Porsche Finance Group Slovenia, je jasen: »Z našimi strankami smo v rednem stiku, saj stalno usklajujemo njihove želje in potrebe z našimi storitvami. Najpomembnejše pri tem je, da znamo prepoznati potrebo stranke in ob tem ponuditi natančno to, kar stranka potrebuje. To pa je mogoče le ob redni medsebojni komunikaciji, kar pomeni redno obiskovanje strank pa tudi redno komunikacijo po drugih sodobnih medijih. Najpomembnejši del našega poslovanja je namreč popolno zadovoljstvo stranke. K temu stremimo na vseh področjih poslovanja. V vsakem primeru prisluhnemo željam stranke in poskušamo najti najbolj optimalno rešitev zanjo.«



# Partnerji – z ugodnostmi

Postati in ostati uspešen dandanes, ko se svet okoli nas spreminja hitreje kot kdaj prej, še zdaleč ni lahko. Je ključ do uspeha morda v tem, da nekatere stvari kljub vsemu ostanejo enake, torej v zvestobi oziroma lojalnosti?

**Tekst:** Ines Kočar

**G**ovorimo seveda o lojalnosti podjetja do strank ter menedžmenta, zaposlenih in strank do podjetja. »Uspeh se gradi na dolg rok, brez bližnjic. Dolgoročnega odnosa pa ne more biti brez zvestobe,« se strinja tudi Miro Smrekar, direktor družbe Adecco Slovenija. V Adeccu se zato trudijo, da bi ohranili zaupanje vseh, ki stopijo skozi njihova vrata, od iskalcev zaposlitve in delodajalcev do poslovnih partnerjev. Izračun je jasen, je prepričan Smrekar: »Veliko dražje je pridobivati nove stranke kot obdržati stare. Zato razvijamo dolgoročna sodelovanja in se aktivno trudimo za dobre odnose.« Enake formule se v Adeccu držijo tudi pri zaposlenih, ki jih želijo v podjetju obdržati na dolg rok: »Produktivnost je večja, stroški nižji. Rezultat pa se pokaže v finančnih izidih podjetja.« Pravila, da zmagovalnega konja enostavno ne menjaš, pa se v povsem drugačnih poslovnih vodah drži tudi vodja restavracije Abi Falafel Hana Shaar. »Ko z dobaviteljem ali serviserjem delaš leta in leta ter si z njim zadovoljen, ni razloga, da bi ga menjal, tudi če ti kdo ponudi boljšo ceno.« Sploh zato, ker ti bodo zvesti partnerji prej priskočili na pomoč, ponudili pa ti bodo tudi ugodnejše finančne pogoje, pravi gostinka, ki v svojem lokalu zna poskrbeti za zveste stranke – tudi s pomočjo lastne kartice zvestobe.

## LOJALNOST JE ZAKON

Tudi podjetnik in avtor uspešnice 7 obveznih sestavin za zmago (The 7 Non-Negotiables of Winning) David K. Williams šteje lojalnost med ključne elemente uspeha.

Postavlja jo ob bok spoštovanju, veri, predanosti, zaupanju, pogumu in hvaležnosti. Ta poslovnež, ki ima za svoje podjetje sestavljen stoletni poslovni načrt, tako meni, da delavci v podjetje vložijo več, če vedo, da se to ne bo prodalo, ampak bo prehranjevalo njihove družine še leta in leta: »Vsak teden dobivam klice investitorjev, ki bi radi vložili svoj denar v naše podjetje, ampak to ni na prodaj. Naši zaposleni delajo v duhu zaupanja, saj vedo, da jim bo podjetje zagotavljalo kruh še generacije in generacije.« Takšna strategija se mu je obrestovala. Ko se je leta 2010 večinski lastnik njegovega podjetja Fishbowl želel umakniti in družbo prodati, so jo odkupili in rešili zaposleni, ki so verjeli vanjo.

Tudi poslovni svetovalec Frederick F. Reichheld je prepričan, da je lojalnost prepoznavni znak velikih vodij. Kot ugotavlja v svoji knjigi Lojalnost je zakon! (Loyalty Rules!), je ta na dolg rok merodajnejša od kratkoročnega zasluzka, ki ga zahtevajo delničarji: »Sposobnost vodje, da postavi dobrobit svojih zaposlenih, strank in dobaviteljev pred svoje lastne interese, je zaščitni znak večine uspešnih podjetij.« Če podjetje poskuša zadušiti konkurenco, ustrahuje prodajalce, grozi zaposlenim in si prizadeva iz strank iztisniti še zadnji cent, mu bodo prej ali slej vsi pokazali hrbet. Pojavil se bo nov ponudnik z novo tehnologijo, potrošnikov pa izdelek prvega podjetja ne bo več zanimal. Zato dolgoročno preživijo le podjetja, ki se trudijo pridobiti zaupanje in zvestobo svojih partnerjev in strank. To trditev Reichheld podpre s številkami.

Raziskave so pokazale, da stalne stranke za proizvode nekega podjetja v 24 do 30 mesecih od prvega nakupa porabijo dvakrat toliko sredstev kot v prvega pol leta. Če podjetje stranko obdrži več let, se ta številka še poveča.

## MAR RES?

Vsi niso tako zelo goreči zagovorniki zvestobe v poslovnem okolju. Nekateri menijo, da je pri tem potrebna jasna presoja. Ameriški strokovnjak za marketing Nick Poulos je tako prepričan, da nas lahko zvestoba vsem strankam, s katerimi poslujemo, vodi celo v pogubo: »Podjetja so pri nakupu blaga in storitev vse bolj selektivna, in če boš kot dobavitelj poskušal ugoditi vsem, si obsojen na propad.« Poulos priporoča, da se dobavitelji znebijo strank oziroma poslovnih partnerjev, ki jim ne prinašajo dobička, in jih prepustijo konkurenci. Podjetje, ki ga pri izbiri vodi zgolj cena, bo tako dobavitelju obrnilo hrbet ne glede na trud, ki ga je ta vložil v odnos. Poulos zato svetuje, da si podjetja poiščejo »prave« stranke in poslovne partnerje, takšne, ki cenijo zanesljivost in strokovnost svojega dobavitelja. Dolgoročen odnos se izplača le, če imata obe strani od njega ekonomske in druge koristi.

Da se izplača predvsem zvestoba tistim strankam, ki prinašajo denar, in ne kar vsem povprek, je prepričan tudi profesor na Harvardski poslovni šoli v Bostonu Das Narayandas. Strogo ločuje med različnimi vrstami strank. Poslovni trg ima manj strank, v igri je več denarja. Potrebe poslovnih strank so specifične, bolj kot blagovna znamka pa jih zanima uporabnost. Medtem ko trgovci potrošnike pogosto razvrščajo v skupine s podobnimi potrebami, da jim lažje oglašujejo izdelke, to v poslovnem svetu ne pride v poštev, saj vsako podjetje materiale ali stroje uporablja drugače. Zato mora biti tudi pristop za vsako drugačen, je prepričan Narayandas: »Poslovnim partnerjem ne moremo izdelka prodajati z besedami 'naš produkt je najboljši', ampak 'naš produkt vam lahko pomaga takole'.«

Če lahko podjetja s pametnim in poštenim odnosom dolgoročno obdržijo cenjene poslovne partnerje in poslovne stranke, pa v svetu zasebne potrošnje vlada svojevrsten kaos. Tu niti zadovoljstvo z izdelkom in ceno ni garancija, da se bo stranka vrnila. Na poti jo namreč lahko marsikaj zmoti.

Vzemimo za primer psa, ki zelo rad lovi žogico. Mečemo mu jo lahko ure in ure, on pa neumorno teče za njo. Kar naenkrat pa ga žogica ne zanima več. Izza ograje je namreč pokukala sosedova mačka in žogica je v trenutku izgubila čar. Podobno je s potrošniki. Tudi če obožujemo neko vrsto piškotov in se namenimo v trgovino prav po novo zalogo enakih, se lahko pred trgovsko polico, ki še šibi pod težo različnih pekovskih dobrot, enostavno zmedemo. Kar naenkrat se sprašujemo, ali ne bi namesto čokoladnih piškotov raje tistih z lešnikovo kremo ali s kokosovim posipom.

Pa ne gre zgolj za piškote. Profesor menedžmenta in marketinga John Story je prepričan, da se nam lahko podobna situacija pripeti tudi pri nakupu avtomobila. Zato se morajo podjetja zelo potruditi, da bodo stranke z njihovimi izdelki zadovoljne. Stranke morajo vedeti, da je podjetju resnično mar zanje in njihove potrebe. Pri tem se podjetja opirajo tudi na kartice zvestobe, ki pa morajo strankam prinašati dejanske ugodnosti, s katerimi morajo biti jasno seznanjene.

**Zvestobo nagrajuje tudi Porsche Slovenija. S kartico zvestobe Porsche Group Card lahko stranke pridobijo številne ugodnosti:**

- celovitost ponudbe na enem mestu v okviru pooblaščenih prodajno-servisnih mrež,
- brezgotovinsko fleksibilno obročno odplačevanje blaga in storitev z limitom po meri stranke,
- 20 % popusta pri nakupu izdelka meseca in brezplačni kontrolni pregled vozila enkrat letno,
- brezplačno asistenco 24 ur na dan, 7 dni na teden po vsej EU,
- pridobitev ugodnosti in bonusov ter možnost obiskov dogodkov,
- digitalizacijo storitev s SMS-sistemom, e-računi, direktnimi obremenitvami in spletnim portalom.

Osnovno različico kartice lahko stranka kadar koli nadgradi v plačilno kartico zvestobe. Več informacij in naročilo kartice: [www.porsche-group-card.si](http://www.porsche-group-card.si).



## UPRAVLJAM



# Predvidljivost in zanesljivost

**Tekst:** Alenka Kotnik

**Foto:** Nejc Lasič

»Ključna prednost pri modelu poslovnega najema je predvidljiv strošek,« pravi Stanislav Marn, direktor splošnih služb in nabave v Petrolu. Ob opisovanju prednosti ne pozabi omeniti optimizacije števila zaposlenih v voznem parku, zmanjšanja tveganja okvar in ne nazadnje tudi dejstva, da jim odsluženih vozil ni treba prodajati.

**P**odjetje, ki je danes največja slovenska energetska družba, največji uvoznik, po prihodkih največje slovensko podjetje in hkrati ena največjih slovenskih družb, je bilo pod imenom Jugopetrol ustanovljeno 12. maja 1945 v Beogradu. Junija istega leta je dobilo svojo podružnico v Ljubljani, ta pa se je leta 1953 po odločbi slovenske vlade preimenovala v Trgovsko podjetje Petrol. Istega leta je podjetje v Solkanu zgradilo tudi prvi povojni bencinski servis, nato pa je postavilo še enega v Ljubljani, in to na Prešernovi cesti.

Slednji je bil tudi prvi 24-urni bencinski servis v Sloveniji.

#### OD LASTNIŠTVA K NAJEMU

Podobno, kot je pestra zgodovina podjetja, je bil tudi njegov vozni park v preteklosti izjemno razvejan in raznolik. Stanislav Marn, ki v podjetju med drugim skrbi za upravljanje voznega parka, se spominja, da so imeli nekoč deset, celo petnajst različnih znamk vozil, ki so bila tudi last podjetja. To je pomenilo precej obsežen vozni park, ki pa so ga leta 2010 dodobra reorganizirali, racionalizirali in optimizirali, saj so prešli na model poslovnega najema, s katerim so izjemno zadovoljni.

Svoj vozni park zdaj obnavljajo na štiri leta, ko imajo vozila v povprečju prevoženih 180 tisoč kilometrov. Izbira novih jeklenih konjičkov pa ni prepuščena naključju. »S standardizacijo in kategorizacijo vozil, ki jo vsako leto za prihodnje leto potrdi uprava družbe, je natančno določeno, kateri tip in razred vozila pripadata posameznemu uporabniku glede na njegovo delovno mesto in vrsto dela. Volkswagnovi Passati so namenjeni vo-

rali in optimizirali, saj so prešli na model poslovnega najema, s katerim so izjemno zadovoljni.

Vozni park podjetja Petrol, Slovenska energetska družba, d. d.

Število zaposlenih v skupini Petrol: 4.068

Skupno število osebnih vozil v voznem parku: 180

Delež blagovnih znamk iz skupine Porsche Slovenija: 100 vozil, od tega 20 avtomobilov Volkswagen Passat in 80 avtomobilov znamke Škoda (Octavia in Rapid Spaceback)

Gorivo: dizel, plin, 2 električni vozili v postopku nakupa

Povprečno število letno prevoženih kilometrov na zaposlenega: 45.000

dilnim delavcem, preostali del blagovnih znamk Porsche Slovenija pa predstavljajo Škode, in sicer modela Octavia in Rapid Spaceback. Ti avtomobili so namenjeni operativnim delavcem,« pojasnjuje Stanislav Marn.

Nezanemarljiv dejavnik pri izbiri je seveda tudi cena, ki pa mora biti v pravem sorazmerju s kakovostjo. Sogovornik namreč poudarja: »Želimo, da se naši zaposleni vozijo z varnimi vozili.« Svojo floto, ki jo sestavlja 180 vozil, so v grobem razdelili na dva segmenta. V prvem so vozila, ki so vsem uporabnikom na voljo za potrebe službenih poti, v drugem pa tista, ki jih imajo uporabniki v stalni uporabi in zanje v skladu z zakonskimi predpisi plačujejo bonitete.

#### DIZEL, PLIN IN ELEKTRIKA

Njihova vozila imajo zaradi najnižjega stroška vožnje in ekonomičnega vzdrževanja dizelski motor. Ker pa je Petrol tudi energetska in ne zgolj naftna družba, so se v podjetju odločili tudi za vozila na plin. Kot so prepričani, je plinska energija, v segment katere resneje posegajo od leta 1998 dalje, dolgoročno zanimiva alternativa tradicionalnim virom ne le ogrevanja, ampak tudi transporta. »Zato imajo sodelavci, ki delajo na področju prodaje plina, takšna vozila,« pove sogovornik

in doda, da se še kako zavedajo prihodnosti, ki bo bržkone električna. »Želimo si slediti trendu elektromobilnosti in smo ravno v fazi nakupa dveh električnih vozil (ne hibridov), ki ju bomo namenili krajšim poslovnim potem.«

#### AVTO KOT PISARNA

Če so nekoč redna vzdrževalna dela in servisiranje vozil v Petrolu zaposlovali precej ljudi, je dandanes precej drugače, saj za vse poskrbijo pri podjetju Porsche Slovenija. »Pri doseženem številu kilometrov uporabnik odpelje vozilo na servis, kjer dobi nadomestno vozilo, tako da pri samem delovnem procesu ni nobenih motenj. Teh si tudi ne želimo, saj nam vozilo predstavlja izključno prevozno in delovno sredstvo.«

Ker so pravice in dolžnosti uporabnika službenega avtomobila zapisane v Pravilniku o uporabi službenih vozil, nič ni prepuščeno naključju. »Vsi imamo enaka navodila,« poudari Marn. Z analitičnim spremljanjem podatkov dvakrat letno izdelajo projekcije stanja vozila na osnovi podatka o prevoženih kilometrih, ki jih zaposleni mesečno sporočajo v vozni park. S tovrstnim monitoringom se izognejo presenečenjem in nepredvidnim stroškom. Zaposleni v povprečju prevozijo 45 tisoč kilometrov letno.



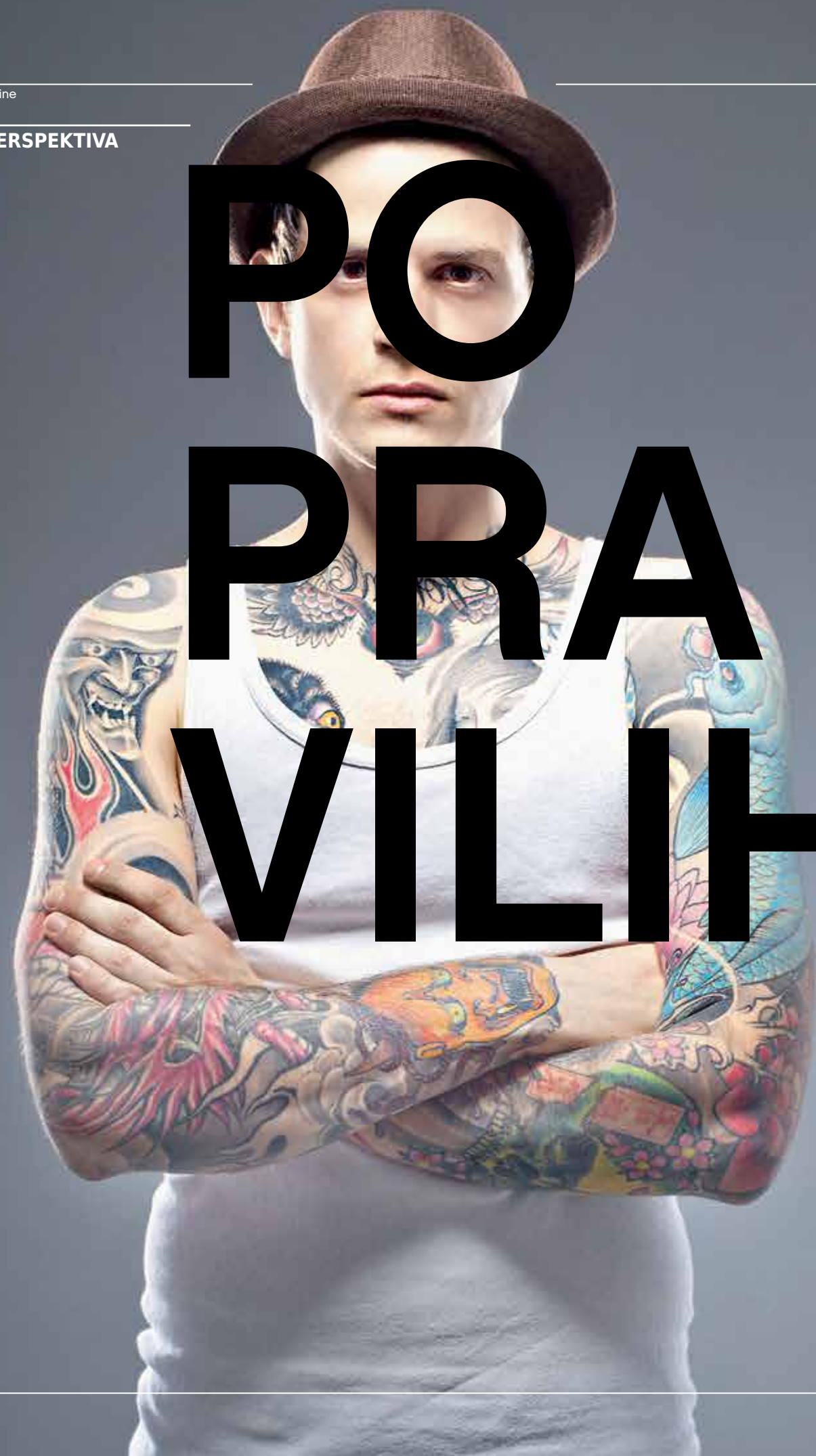
»Seveda obstajajo posamezna odstopanja, denimo pri komercialistih na terenu. Oni prevozijo več kilometrov, kar rešujemo z medsebojno menjavo vozil,« razloži sogovornik.

#### RAST IN RAZVOJ

Poleg interesa za poslovno sodelovanje s ponudnikom vozil, ki ga v Petrolu uveljavljajo po načelu, da je vsak njihov dobavitelj tudi njihov kupec, se v družbi zavedajo še drugih vidikov dobrega partnerskega odnosa. Imajo pa tudi svoje zahteve. »Od dobavitelja pričakujemo, da nas razvija. Pri njem so strokovnjaki za upravljanje voznih parkov, za vozila in vse, kar je povezano z mobilnostjo. Ker sledijo trendom razvoja, pričakujemo, da nas sproti obveščajo o novostih, izboljšavah ali novih pristopih,« dobro utečeno sodelovanje s Porsche Slovenija opiše Stanislav Marn. »Storitev ponudbe upravljanja voznega parka se je v zadnjih šestih letih izjemno izboljšala. Če so bile pred šestimi leti na trgu le storitve osnovnega najema in morda servisiranja ali pa finančnega lizinga, ki gradi na drugačnih predpostavkah, je dandanes sistem poslovnega najema resnično dober. Všeč nam je, da smo dobesedno prisiljeni v to, da se ukvarjamo s svojo osnovno dejavnostjo. Že pred leti so imeli pri podjetju Porsche daleč najbolj razvito storitev in prepričan sem, da je tako še danes.«



# PO PRA VILIH



Čeprav se zdi, da so pravila danes vse bolj ohlapna, še vedno velja, da je spoštovanje poslovnega bontona pomemben dejavnik uspeha. Zato na pravila dostojnega vedenja in oblačenja nikar ne glejte kot na seznam omejitev. Ravno nasprotno - tu so zato, da posel steče lažje in hitreje.

**Tekst:** Denis Vičič

**Foto:** Getty Images



## NOVA PERSPEKTIVA

Ko se je Goce Tasev, direktor novomeškega podjetja Tabakum, dogovarjal, da bi v ZDA obiskal prostore največjega proizvajalca motorjev za kosilnice na svetu, je naletel na opozorilo. »Lahko pridete tudi v puloverju, nikar pa ne oblecite hlač iz džinsa,« mu je dejal predstavnik podjetja Briggs & Stratton. »Kavbojke so pri nas obleka za delavce in prav lahko se zgodi, da boste v roke dobili delovno orodje, ker vas bodo zaposleni zamenjali z enim izmed njih.«

Čeprav se ravno iz ZDA po svetu širi prepričanje, da je poslovni bonton nekaj preživelega, po čemer se danes ni tako nujno ravnati, to torej ne drži vedno in povsem. Tudi ko bi v proizvodno halo Briggsa & Strattona vstopil ustanovitelj Facebooka Mark Zuckerberg ali kdo drug izmed vidnejših ameriških podjetnikov, znanih po tem, da tudi na najbolj formalne sestanke prihajajo izjemno ležerno oblečeni, bi utegnil v roke dobiti francoski ključ. Vsaka poslovna panoga namreč še ima svoja pravila, ki se jih je dobro držati.

»Ko med sestankom nekdo neprestano uporablja telefon, s tem pokaže na pomanjkanje bontona, čeprav je v poslovni obleki.«

**Vanja Lombar,**  
direktorica OMV Slovenija

### POSLOVNI KAMELEON

V primerjavi s preteklostjo je na področju poslovnega bontona danes samo manj strogih omejitev, pravi strokovnjakinja za poslovni bonton Bojana Košnik, nekdanja vodja protokola različnih ministrstev, lastnica podjetja Bonton in avtorica strokovne knjige 24 ur poslovnega bontona. A to še ne pomeni, da lahko pravila povsem prikrajamo lastnim željam in prepri-

čanjem. Paziti je treba, da bodo spremembe za naše sogovornike sprejemljive. »Če se odločimo delovati v poslovnem svetu, moramo sprejeti tudi pravila tega sveta. Vsako odstopanje od teh pravil nas bo prej osmešilo kot proslavilo,« opozarja Košnikova.

Tasev je poslovnež, ki se ravna po načelu »moj bonton je moj obraz«. A kot poudarja, poznavanje poslovnega bontona za uspešno poslovanje ni dovolj. Treba se je znati tudi prilagajati priložnostim in okoliščinam. »V našem podjetju se ukvarjamo s prodajo avtomobilskih akumulatorjev, olj, maziv in vrtno-kmetijske mehanizacije. Če prideš na sejem avtomobilske panoge brez kravate, te kar malce čudno gledajo. Na sejmu vrtno-kmetijskega segmenta pa lažje navežeš stik, če si brez nje,« ponazarja. Podobno je na sestankih s predsedniki uprav ali z malimi podjetniki in trgovci. »Pri prvih je obvezna stroga poslovna oprava, pri drugih pa stik lažje navežeš v kavbojkah in suknjiču ter brez kravate.«

S pomočjo poslovnega bontona je odločitev, kako se vesti, kaj obleči in kako komunicirati, lažja. »Ljudje smo takšni in drugačni. Bonton je tu zato, da bi takšni in drugačni lažje shajali drug z drugim. Ni torej neobdiganost, ne gre za snobizem ali malomeščanstvo. Pravila bontona obstajajo zato, da so nam v pomoč,« pojasnjuje Bojana Košnik.

### TOČNO TJA, TOČNO DOMOV

In v katerem delu poslovnega bontona so slovenski poslovneži najslabši? To je še vedno zamujanje, pravi strokovnjakinja, ki se s poslovneži na delavnica srečuje že več kot dvajset let. »Včasih je za direktorje veljalo, da so lahko zamudili na sestanek. Danes je čas tako zelo pomemben, da mora na sestanek vsak priti točno. Ko ti ne uspe, je treba sogovornikom to pravočasno sporočiti, da lahko v času, ko čakajo, še kaj postorijo.«

Z vidika poslovnega bontona in časa je v Sloveniji težava tudi predolgo zadrževanje na prireditvah in sestankih. »Če že točno pridemo, pa ne znamo iti ob pravem času domov. To je teža-

va celo na poslovnih dogodkih, ki imajo točno določena čas trajanja in čas odhoda gostov glede na njihov status na prireditvi.« V dilemi - in pogosto tudi v zmoti - pa se slovenski poslovneži še vedno znajdejo tudi na poslovnih kosilih. »Kultura vedenja za mizo je glavni pokazatelj, ali smo iz pravega testa ali ne. In tu še vedno radi pozabljamo na detajle. V našem kulturnem prostoru na primer še vedno velja, da se bedrca jedo z rokami. Dejansko pa se piščanec ne je z rokami že vsaj 80 let. No, vsaj v restavraciji ne.«

### UGLAJENI PO VSEH KANALIH

Poleg tega, da poslovneži pogosto zamujajo na sestanke, je izjemno moteče, če se med pogovori oglašajo na telefon ali stikajo po njem. »Čeprav bi mlajši sogovornik na pomemben sestanek prišel v džinsu, nanj ne bi gledala podcenjujoče. Ko med sestankom nekdo neprestano uporablja telefon ali računalnik, pa s tem pokaže na pomanjkanje bontona in spoštovanja, čeprav je morda v poslovni obleki in tudi sicer urejen,« pravi generalna direktorica OMV Slovenija Vanja Lombar.

Sama zato na sestankih telefon vedno utiša ali povsem odstrani in se v primeru, ko ravno tedaj pričakuje pomemben klic, sogovornikom že vnaprej opraviči. Tako ravnanje svetuje tudi Bojana Košnik in poudari, da bonton predvideva tudi možnost dogovora za hiter in učinkovit sestanek, med katerim klicev ne sprejema nihče od udeležencev. »Če nas bo medtem kdo klical, pa imamo te naprave prav zato, da klic vrnemo.«

Omejitve si je sicer treba postaviti tudi pri uporabi komunikacijskih kanalov na splošno. Vanja Lombar tako pred deveto uro zjutraj telefonira samo tistim, s katerimi se je za to prej posebej dogovorila, pred deveto in po peti uri popoldne pa se po telefonu pogovarja le z že ustaljenimi poslovnimi partnerji. »Nekateri to cenijo, saj vedo, da bi bila v primeru težav tudi jaz dosegljiva zanje, in to izven običajnega delovnega časa.« Prve stike navezuje tudi po elektronski pošti, ki jo zunanjim poslovnim partnerjem pošlje tja do 19. ure, odgovarja pa tudi na poslovne



V katerem delu poslovnega bontona so slovenski poslovneži najslabši? To je še vedno zamujanje.

ponudbe, ki jih dobi po omrežju LinkedIn. »Včasih kdo v komunikaciji postane tudi nadležen. To po eni strani razumeš, a ko gre čez rob, to povem in lahko se zgodi, da sodelovanje zaradi nevljudnosti v komuniciranju ne steče, kot bi sicer. Uglajenost kot bistvena lastnost vsakega poslovneža mora biti izražena tudi v elektronski komunikaciji.«

### ODPRTIH ROK

Če se ljudje lahko povsem obvladujemo pri komuniciranju po elektronskih kanalih, se več napak pokaže pri komunikaciji v živo. Tasev je že naletel na primere sogovornikov, ki so z obrazno mimiko in telesno govorico jasno izražali svojo vzvišenost ali kazali, da jim je dolgčas. »Sem zelo direkten, in če se to zgodi, rečem: 'Se opravičujem, ali vas moti kaj, kar sem rekel?' Večinoma se opravičijo in rečejo, da so se spozabili. Se pa zgodi tudi, da povedo, da jih to, kar ponujam, ne zanima, kar seveda sprejemem.«

»Predvsem je v poslovnem svetu pomembno, da sogovornik pozorno posluša, da skuša razumeti, ko mu predstavljaš svoje ideje, in ti ne skače v besedo ali postane celo nevljuden v načinu podajanja svojega drugačnega videnja,« pravi Vanja Lombar.

Del skoraj vsake poslovne komunikacije je tudi stisk rok. Čeprav po bontonu ni več obvezujoč, saj telesni stik ni nujno vsem pogodu, še ostaja ustaljena praksa med poslovneži. Še več, nekateri po stisku roke še vedno presojajo, kaj lahko pričakujejo od človeka, ki jim stoji nasproti.

»Čeprav so to, kaj naj bi pomenili različni stiski rok, morda res le miti, se pri oceni potencialnih poslovnih partnerjev zanašam tudi na način stiska roke in očesnega kontakta,« priznava Vanja Lombar. »Ko imaš toliko opravka z ljudmi, in v svoji karieri sem jih srečala že res veliko, spoznaš, da ti miti niso povsem izmišljeni. So pa seveda tudi izjeme, ko se kdo izkaže za drugačnega od tega, kar si pričakoval.« Tudi Tasev se ob srečanju s potencialnimi poslovnimi partnerji zanaša na šesti čut. »Pomemben ni samo stisk roke, ampak celotna govorica telesa. Ta ti res veliko pove o sogovorniku in velikokrat že vnaprej vem, ali bo posel z nekom stekel ali ne.« In kaj o tem pravi Bojana Košnik? »Stisk roke o nas pove zelo veliko, a je preveč odvisen od različnih dejavnikov, da bi bil lahko povsem zanesljiv pokazatelj posameznikovih značajskih potez. Za govorico telesa pa jaz pravim, da je izdajalska. Čeprav se lahko naučimo obvladovati nekatere gibe in držo, vsega preprosto ne moremo nadzirati.« Za dober vtis in uspešno poslovanje je zato predvsem nujno sogovorniku pokazati, da prihajamo odprtih rok in čistih namenov.

### NEOTESANI? NEUSPEŠNI

Dileme, ki še vedno tarejo poslovneže vseh vrst in porekla, se sicer pojavljajo prav pri rokovanju. Komu najprej ponuditi roko? Jo ponudimo mi ali nam jo morajo ponuditi? »Ko smo v poslu, moramo pozabiti običajni bonton in se ravnati po poslovnem. Pri tem pa šteje samo hierarhija,« pravi Bojana Košnik. »Roko tako najprej ponudi tisti, ki ima višji položaj. Med enakimi pa velja, da starejši človek prvi ponudi roko mlajše-

mu, dama pa vselej ponudi roko gospodu. Bonton tudi ve, da je na družabnem dogodku z več udeleženci težko slediti, kdo je hierarhično najvišje, katera ženska je najstarejša in podobno. Zato dovoljuje, da rokovanje preskočimo.«

Hierarhija je pomembna tudi pri tem, kako striktno je treba upoštevati pravila: višji položaj ko nekdo zaseda, bolj se mora držati pravil. Pri slovenskih poslovnežih starejšega kova pa lahko po besedah Bojane Košnik še danes opazimo stereotipe vedenja, ki so veljali v preteklosti, namreč, da je direktorjem dovoljeno vse. »Sploh pri družinskih podjetjih, kot je naše in so tista, s katerimi delamo, se to včasih pokaže,« potrjuje Tasev. »Ko se v pogovorih starejša generacija s čim ne strinja, hitro zaide v govore o tem, kako mi mlajši ne poznamo stvari. V takih primerih se malce pošalim iz tega, kar pa pri vseh ne zaleže. In ko ne, s takim podjetjem težko delaš naprej.«

Neotesanost se torej v poslu ne izplača. Kaj pa se? »V poslovnem odnosu se mi zdi najpomembnejše slediti temeljnim moralnim vrednotam. Zelo cenim iskrenost in verodostojnost podajanja vsebin. Le tako lahko s poslovnim partnerjem vzpostaviš primeren odnos, ki omogoča, da v različnih okoliščinah skupaj najdeš najboljše rešitve,« pravi Vanja Lombar. Podobno je pri Gocetu Tasevu, ki mu je za zgled zdaj že upokojeni predstavnik nemškega podjetja Moll: »To je pristen gospod s pravim stiskom roke, ki je bil vedno izjemno urejen. Odprto, brez fige v žepu se je pogovarjal, povedal tudi kaj o sebi ... In še zdaj si občasno piševa po elektronski pošti, vsakih nekaj let pa se tudi srečava.«





## Volkswagen I.D.

Pri Volkswagnu so pripravili presenečenje: študija I.D. je prvi namensko za električni pogon zamišljen model, ki naj bi na trg prišel do leta 2020. In kar je še posebej zanimivo, takrat naj ne bi stal več kot podobno motoriziran Golf. I.D. je sicer v tej fazi še vedno 15 centimetrov krajši od Golfa, toda zaradi kompaktnega pogona (motor in pogon sta namreč izvedena na zadnjo os kot pred desetletji pri originalnem Beetlu) je medosna razdalja lahko kar za 5 centimetrov daljša (2,75 metra), s tem pa je seveda tudi prostorsko udobje izrazitejše.

Za pogon torej skrbi električni motor s 125 kW (170 KM), ki naj bi z enim polnjenjem v tleh integrirane litij-ionske baterije prevozil med 400 in 600 kilometri. Do 100 km/h

naj bi I.D. pospešil v manj kot osmih sekundah, potovalna hitrost pa je tudi spodobnih 160 km/h. Pri tem bo mogoče ta model opremiti tudi z različno zmogljivimi baterijami, polnil pa bi se lahko tudi induktivno, torej brezžično, in sicer v zgolj 30 minutah do 80 odstotkov napoljenosti baterij.

Poleg vsega gre tudi za popolnoma povezljiv avtomobil, ki se bo lahko povezal s pametno hišo, lastnik bo nekatere funkcije avtomobila lahko upravljal prek aplikacije na telefonu, vse nastavitve za posameznega voznika bodo shranjene v oblaku ... In najkasneje leta 2025 sledi drugi del - I.D. bo takrat postal tudi povsem avtonomno vozeč Volkswagen.



## Na vrh

Prenovljeni Amarok bo obdržal svoje adute (robustno podvozje, vzdržljivo mehaniko in uporaben keson), ki jim bo dodal nekaj novih: armatura in instrumentna plošča je identična kot v limuzinskih modelih, tu je velik zaslon na dotik, dodani so novi sedeži ergoComfort, volan je manjši ... Še daljši je seznam asistenčnih sistemov, pozabili pa niso niti na povezljivost. Zunanost 5,25 metra dolgega Amaroka je še vedno prepoznavna, zato pa z ostrejšimi robovi, novim odbijačem in z več kroma. Na zadku bo poleg zatemnjenih luči tudi oznaka V6. To bo namreč poslednji edini Volkswagen, ki bo na voljo le z novim trilitrskim TDI-motorjem V6 in osemstopenjsko samodejnostjo v menjalniku v treh različnih moči (120 kW/163 KM, 150 kW/204 KM in 165 kW/224 KM). Zmogljiv pogonski sklop sestavljajo še tri različice pogona: na zadnjo os z ročnim menjalnikom, pogon 4Motion s priklapljivim prednjim pogonom in ročnim menjalnikom ter stalni štirikolesni pogon s sredinskim samozapornim diferencialom (Torsen) in osemstopenjskim samodejnim menjalnikom.

## SEAT Ateca X-perience

Da se v navidezno elegantnem mestnem terencu lahko skriva še kaj več, so pri SEAT-u pokazali s poudarjeno terensko verzijo Ateca X-perience. Štirikolesni pogon uporablja Haldexovo sklopko zadnje generacije na zadnji osi, ki razporeja moč med osema po potrebi in tako skrbi za najbolj optimalen oprijem na terenu. Za pogon tega posebnega modela skrbi le najmočnejši motor TDI s 140 kW (190 KM), ki je spojen s sedemstopenjskim menjalnikom DSG (z možnostjo prestavljanja z obvolanskima ročkama). Za vožnjo po terenu so seveda nujne posebne, vzdržljivejše pnevmatike z globljim profilom, pomagajo pa tudi velika 18-palčna platišča, zaščita podvozja in dodatna oddaljenost od tal. Za robustnejšo rabo na terenu so primerni tudi plastične obrobe kolesnih izrezov, odpomejši lak, pragovi in zaščita meglenk.



## Na nove poti

S Kodiaqom vstopa Škoda v razred športnih terencev srednjega razreda. 4,7 metra dolžine ga postavlja že na mejo razreda višje, toda za Škodino pregovorno prostornost v notranjosti so centimetri nujni. Poleg rekordnega prtljažnega prostora (720 litrov) je tu pomična druga sedežna vrsta, v kateri je mogoče prilagajati tudi naklon naslona, vozilo pa je moč opremiti tudi z dodatnima dvema sedežema v tretji vrsti. V začetku bo na voljo pet motorjev (z razponom moči od 92 do 132 kW oziroma od 125 do 180 KM) ter ročni in DSG-menjalnik (dvojna sklopka, s 6 ali 7 stopnjami). Ker gre za SUV-model, je zraven še štirikolesni pogon s sklopko na zadnji osi, toda na voljo je tudi zgolj s prednjim pogonom. O varnostnih in asistenčnih sistemih ne gre izgubljeni besed, saj je na voljo vse, kar je moč dobiti na trgu.



## Po Ljubljani tudi z e-Golfi

Kar 20 električnih Golfov je podjetje Porsche Slovenija predalo Mestni občini Ljubljana oziroma Ljubljanskemu potniškemu prometu, ki je tako dobil največjo električno floto vozil. Ta bodo delovala kot avtomobili na klic v okviru javnega mestnega potniškega prometa in vozila po določenih linijah, sprva kot nekakšno nadomestilo za avtobusne linije z redkimi povezavami ali njihovo dopolnilo, v drugi fazi pa tudi kot nadstandardni javni prevoz na klic. Model e-Golf je sicer eden od dveh povsem električnih vozil, ki ju ponuja Volkswagen v svoji elektrificirani paleti, ki jo sestavljajo e-up! in e-Golf ter hibridna Golf GTE in Passat GTE. Poganja ga električni motor s 85 kW (115 KM in 270 Nm) ter povprečno porabo 12,7 kWh/100 km, kar pomeni, da lahko z enim polnjenjem prevozi do 190 kilometrov.





Večji, naprednejši, inteligentnejši in predvsem lažji je novi Q5, ki je bil zvezda Audijevega razstavnega prostora na salonu v Parizu. Tako je druga generacija tega kompaktnega športnega terenca kljub dodatnim centimetrom (skupaj v dolžino meri 4,63 metra) kar za 90 kilogramov lažja od predhodnika, kar seveda ugodno vpliva tako na porabo (pri kateri pomaga tudi rekordno majhen količnik zračnega upora 0,30) kot na udobje in vozne lastnosti.

Pri udobju bo seveda pomagalo tudi dejstvo, da je za novega Q5 moč prvič naročiti tudi zračno vzmetenje (ki ga je mogoče povezati z znanim sistemom Audi Drive Select), ravno tako kot uravnava blaženje. Potniki zadaj si lahko prilagodijo kot naslona in oddaljenost od prednjih sedežev, glede na to je v prtljajniku za resnih 550 ali celo 610 litrov prostora. Seveda je tudi v Q5 na voljo izjemna virtualna instrumentna plošča

oziroma prikazovalnik na 12,3-palčnem zaslonu, najbolj izpopolnjen model pa je opremljen z navigacijo MMI z vrtljivim stikalom in ploščo, občutljivo na dotik, za vnos podatkov. Tu so še možnost hitrega interneta in vrhunskega zvočnega sistema Bang & Olufsen ter seveda kopica asistenčnih in varnostnih sistemov, med katerimi izstopa nova prediktivna asistenca, ki z nasveti med potjo pripomore k varčni vožnji. Na voljo bodo trije dvolitrski motorji TDI (119, 120, 140 kW), en trilitrski TDI (210 kW) in en TFSI (185 kW), vsi močnejši in varčnejši od predhodnikov. Pogon quattro je stalnica, tokat tudi z možnostjo popolnega izklopa zadnjega pogona v prid varčnosti. Izbor menjalnikov je spet velik: ročni 6-stopenjski, 7-stopenjski S tronic (dvosklopčni) in 8-stopenjski tiptronic (samodejni). Poleg treh izvedb podvozja pa se voznik lahko odloči še za športni zadnji diferencial in celo dinamično krmiljenje.

**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

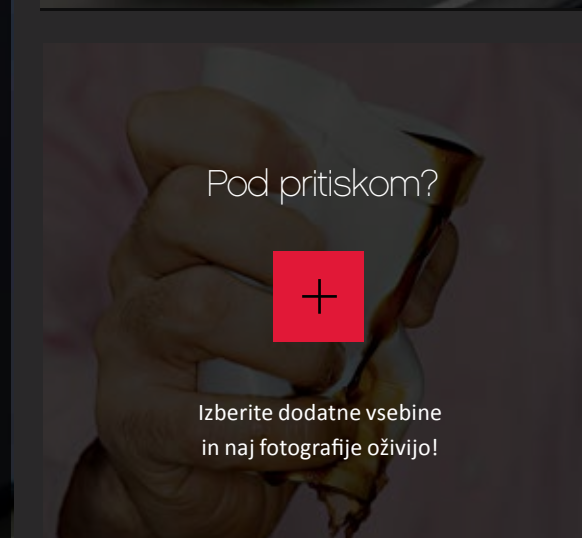
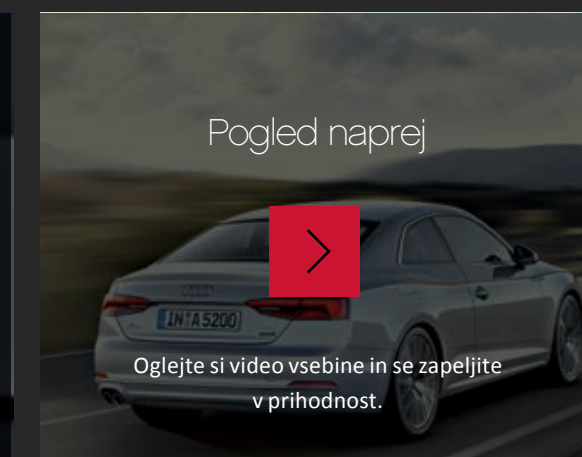
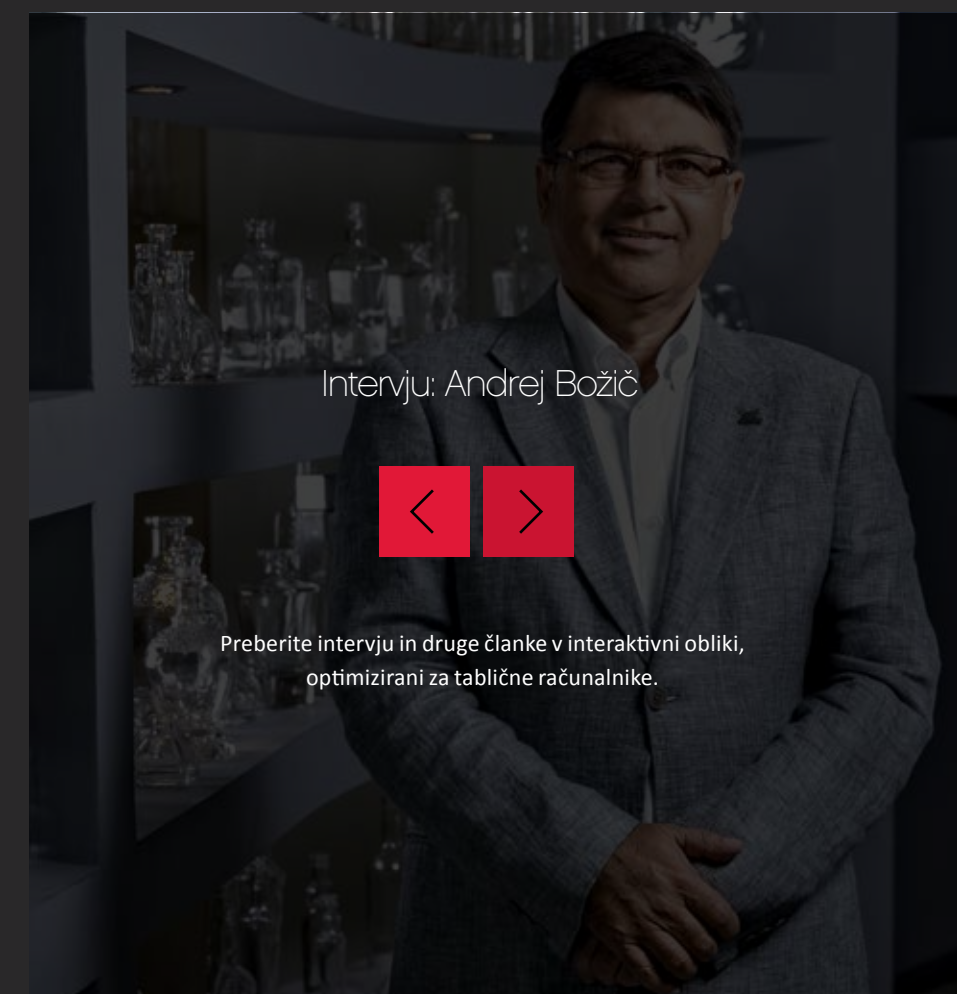
Na revijo Poslovni Carzine se lahko naročite na spletni strani [www.poslo.si](http://www.poslo.si) (Medijsko središče).

**Izvršna urednica:** Barbara Bizjak, barbara.bizjak@p-m.si  
**Fotografije:** Arhiv Porsche Slovenija, Domen Grögl,  
Shutterstock, Getty Images  
**Tisk:** SCHWARZ PRINT d. o. o.  
**Datum natisa:** 14. 10. 2016  
**Naklada:** 2.750 izvodov

Jesen/zima 2016

# DIGITALNI CARZINE POSLOVNI

Nove dimenzije mobilnosti vsebine



Aktualna številka revije Poslovni Carzine je z vseh mobilnih naprav dosegljiva na [poslo.si/revija](http://poslo.si/revija).



Uporabniki Appleovih naprav poiščite aplikacijo Poslovni Carzine v App Store.

**PORSCHE**  
SLOVENIJA



# PRESTAVITE

## V SVET VRHUNSKE MOBILNOSTI



[www.porsche-group-card.si](http://www.porsche-group-card.si)

**PORSCHE**  
SLOVENIJA

