

CARZINE POSLOVNI

Revija podjetja Porsche Slovenija za poslovno mobilnost





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**
Pogled naprej

06 **PROSTI ČAS**
V kakšni kondiciji ste?

10 **MOBILNO**
Generacijski izziv

16 **PO MERI**
Osnovna dilema

20 **INTERVJU**
Vse je nič brez ljudi

26 **POSLOVNA POT**
Med gostoljubnimi ljudmi

30 **POSLOVNA VOZILA**
Posel & užitek

44 **FINANCIRANJE**
Izberite pametno

48 **UPRAVLJAM**
Premišljeno do prihrankov

50 **DAN PO TEM**
Ekonomija + ekologija

52 **NOVA PERPEKTIVA**
Zvoki poti

56 **ZANIMIVO**
Novice iz štirikolesnega sveta



SLOVAR POSLOVNI CARZINE

OBLIKOVALSKA ŠTUDIJA: Zgodnja razvojna stopnja pri nastanku novega modela avtomobila, ki pokaže osnovne smernice. Običajno ji sledi prototipna faza. (stran 4)

MENJALNIK: Tisti mehanski sklop v avtomobilu (strokovno: gonilo), ki je

spособen spreminjati prestavno razmerje, pri čemer nastanejo različna razmerja med hitrostjo in vrtilnim momentom. (stran 16)

N1: Kategorizacija za tovorna vozila najmanjše skupne dovoljene mase, po kateri so to vozila za prevoz blaga z največjo maso do vključno 3,5 tone. (stran 44)

UVODNIK



HEINZ SLESAK
in DANILO
FERJANČIČ
generalna
direktorja
Porsche Slovenija

Optimizem? Zaupanje?

Še pred kakšnim letom ali dvema se je tistim, ki so širili optimistične tone in glasove o naši ekonomski prihodnosti, kaj hitro lahko zgodilo, da smo podvomili o njihovi strokovnosti in posumili v njihovo mnenje. Le kaj je narobe z njimi, da ne vidijo, kaj vse gre v Sloveniji narobe?

A številke in na njih utemeljene ocene rasti slovenskega gospodarstva, zmanjševanje brezposelnosti, rast izvoza, povečanje porabe ... topijo pesimizem ter ljudem in podjetjem vračajo samozavest in zaupanje.

Seveda je še slišati opozorila, da ne gre pozabiti napihnenih balonov iz obdobja pred letom 2008 in da se na primer tudi potratna država ni toliko spremenila, kot bi se morala. Toda slabo desetletje po evforičnem obdobju so pričakovanja, razmišljanja in načrti ljudi in podjetij drugačni, bolj realni in premišljeni. Seveda v globalno tako povezani ekonomiji tudi kakšen zasuk na primer na daljnem Kitajskem, na nemirnem Bližnjem vzhodu ali na domačem (evropskem) dvorišču lahko povzročita nemir in negotovost. Tudi za Slovenijo in marsikatero nesmiselno domačo politično zdravo velja tako. S tem bo pač treba znati živeti.

Kljub vsemu se v Sloveniji zaupanje v prihodnost krepi in to zaupanje tudi samo postaja pomembna gonilna sila razvoja. Samozavest in optimizem sta samoizpolnjujoča se prerokba, ki veliko prispeva k temu, da je prihodnost vsakega posameznika ali podjetja res boljša. Podjetja zdaj več investirajo, razvijajo in ustvarjajo, ljudje pa več vlagajo v svoj standard in kakovost življenja. Kako močna in globoka sila je zaupanje, smo - k sreči na pozitiven način - čutili tudi v Porsche Slovenija, zato nas še toliko bolj veseli vsak znak, število prodanih vozil ali pohvala zadovoljnih kupcev in poslovnih partnerjev, ki to potrjujejo. Slovenski avtomobilski trg se krepi in podjetje Porsche Slovenija z vsemi znamkami skupaj še vedno ohranja vodilno vlogo. To nas navdaja z dobrimi občutki, a hkrati tudi z veliko odgovornostjo. Marsikaj od tega boste našli tudi v tokratni reviji.

POGLED NAPREJ

S študijo velikega športnega terenca so pri Škodi jasno nakazali, kakšne načrte imajo za prihodnost. VisionS prepričuje s svojo podobo in hibridnim pogonom, že jeseni pa bo znan tudi serijski videz (in seveda ime) novega modela. Pričakovanja so visoka.

Tekst: Matjaž Korošak



»Počakajte še malo, počakajte do jeseni, potem bo vse jasno,« samozavestno miri duhove slovenski oblikovalec pri Škodi, Marko Jevtič, ključni človek pri oblikovanju zunanjega videza novega Superba. Jevtič je tokrat pri novem modelu sodeloval le v začetni fazi, ki ji v žargonu pravijo izdelava proporcionalnega modela. Ta določa mere in razmerja, ne pa tudi oblike. »Tokrat sem bil v projekt aktivno vključen in uspelo nam je prepričati nekdanjega šefa Martina Winterkorna, na kar sem še posebej ponosen,« pravi Jevtič.

NOV FORMALNI JEZIK

Kako daleč je VisionS od serijskega videza, Jevtič seveda noče izdati, pomenljivo pa pove, da naj se spomnimo drugih konceptov in jih primerjamo s serijsko podobo. Če razmišljamo na glas, je torej jasno, da je VisionS kar blizu tistemu, kar bo na ceste zapeljalo jeseni. »Toda v tem trenutku je bolj zanimivo predvsem dejstvo, da gre za znanilca novega formalnega oblikovalskega jezika za ta razred (S je začetnica kratice SUV, ki pomeni sports utility



6 sedežev z lastnim »infotainment« zaslonom ima VisionS.

vehicle, op. p.), torej razred terencev,« pove Jevtič in doda, da mora tovarna dandanes v tem razredu preprosto imeti svoje predstavnike, če želi biti konkurenčna.

»Najzanimivejši je seveda sprednji del do A-stebrička, kjer je izrazit nov obraz 'štirih oči' ali 'štiriperesne deteljice', kot mu pravimo. S tem mislim na žaromete in meglenke, ki smo jih tokrat postavili precej višje, kot je to običajno - zaradi videza, zaradi praktičnosti, varnosti. Nov je tudi položaj pokrova motorja, ki je nekako poveznjen na prednji del. Zadnji del pa je predvsem evolucija znanih potez z novo generacijo C-grafike in tako imenovanega otoka za tablico zadaj,« plastično razloži posebnosti Marko Jevtič, ki ne pozabi dodati, da so njegovi kolegi pri oblikovanju tudi tokrat iskali in našli navdih še v češki tradiciji izdelovanja kristala.

PRERASEL JE YETIJA

Gre za model, ki se s svojo dolžino 4,7 metra uvršča nad Yetija. Če je Yeti v vrhu segmenta A0, je VisionS s svojo mersko darežljivostjo v vrhu segmenta A, z merami pa že v segmentu B. »To samo potrjuje, kako zelo prilagodljiva je lahko modularna platforma MQB, na kateri je nastal VisionS in ki si jo ta deli z manjšim VW Tiguanom.« Ob 2,79 metra medosne razdalje in 1,91 metra širine so oblikovalci v prostorno notranjost lahko postavili šest sedežev v tri vrste! Nedvomno bo tudi prtljažnik kljub temu še vedno med večjimi.

Z vstopom v segment velikih terencev bo tudi Škoda dobila nov krog kupcev, kar je navsezadnje tudi eden od ciljev tega projekta, potrjuje Jevtič. In prav mogoče je, da Yeti, ki ravno tako dobiva naslednika, ne bo zadnja med Škodinimi novostmi v priljubljenem segmentu terencev ali SUV-ov.

PRVIČ TUDI V SVET HIBRIDNOSTI

VisionS pa ni le Škodin oblikovalski izlet v nov, še neraziskan avtomobilski razred. Študija, predstavljena na salonu v Ženevi, je dokazala, da pri Škodi resno računajo tudi na hibridizacijo modelov. Tehnologija pač postaja vse dostopnejša. »Elektrika prihaja in tudi pri Škodi se temu ne moremo izogniti,« pomenljivo dodaja Jevtič, ki še pristavi, da na študiji zaradi hibridnosti ni nobenih drugačnih potez kot sicer.

Hibridni sklop študije VisionS sestavljata zmogljiv 1,4-litrski štirivaljnik TSI, ki zmora 115 kW (156 KM) in 250 Nm navora, ter električni motor s 40 kW in 220 Nm navora (sistemska moč znaša 165 kW oziroma 225 KM). Slednji je vgrajen v ohišje DSG-menjalnika, oba pa poganjata le prednjo os. Toda - štirikolesni pogon obstaja, saj je dodatni elektromotor (85 kW) vgrajen še na zadnjo os, s čimer ima VisionS pravzaprav pameten štirikolesni pogon brez mehanske povezave s prednjo osjo. Vsa ta hibridna tehnologija tudi pomeni, da bi lahko VisionS porabil le 1,9 litra za 100 kilometrov, hkrati pa pospeši do 100 kilometrov na uro v borih 7,4 sekunde!

V kakšni kondiciji ste?

Redno ukvarjanje s športom je vitalnega pomena za ohranjanje telesne in poslovne kondicije.

Tekst: Jaka Lucu

Foto: Getty Images

PROSTI ČAS

Boris Becker, nemški teniški šampion, zmagovalec treh wimbledonskih turnirjev in skupaj šestih turnirjev za grand slam, je po koncu profesionalne kariere dejal, da se ljudje niti ne zavedajo, kako pomembne in velike odločitve je moral sprejemati v trenutkih velikanskih napetosti ter kaj vse je bilo tedaj na kocki. »Od ene odločitve, od enega udarca v velikem finalu je bilo odvisno, ali bom zmagovalec turnirja za grand slam in koliko bom zaslužil. Ta moja odločitev je vplivala na moje počutje in finančno stabilnost ter na počutje vseh, ki so profesionalno in zasebno živeli v mojem krogu. Mislim, da le športni zmagovalci in poslovneži na vodilnih položajih vedo, kaj to pomeni.« Stojan Petrič, dolgoletni prvi mož mednarodno uspešnega koncerna Kolektor, ki tudi v sedmem desetletju redno igra tenis in teče, bi se z Beckerjem gotovo strinjal.

NENEHNO PREVERJANJE SAMEGA SEBE

»Ukvarjanje s športom je zame vitalnega pomena za ohranjanje telesne in splošne kondicije. Redno se ukvarjam s funkcionalno vadbo in tečem, zaradi polnega delovnika večinoma ob zelo zgodnjih jutranjih ali poznih večernih urah. Ob koncih tedna pa, če čas in vreme le omogočata, skočim v naravo, predvsem v gore, pozimi s smučmi, poleti peš. Za družbo pa odigram kakšen nogomet,« pripoveduje Rok Vodnik, član uprave Petrola, tudi udeleženec maratonov. Maratonec in ironman triatlonec je tudi Mitja Sojer - Mič, poslovno najpodjetnejši med slovenskimi frizerskimi mojstri. Z nogometom, ki ga igra s prijatelji, pa se sprošča Marko Lotrič, direktor Lotrič Meroslovja.

»Poslovneži, ki se ukvarjajo z adrenalinskimi športi, v športu najdejo dodatno vzburjenje. Rekreativno z igranjem z žogo pa potrjuje, da jim je pomembno skupinsko doseganje ciljev.«

Dr. Matej Tušak

»Šport je zagotovo najboljši način za prevetritev glave, ureditev misli, predvsem pa za krepitev kondicije za lažje upravljanje stresnih situacij in številnih dnevnih obveznosti. Zato zjutraj, pred začetkom vsakodnevnih obveznosti, tečem,« je Vodnikova razmišljanja potrdila Tjaša Kolenc Filipčič, ki predseduje sekciji mladih menedžerjev pri Združenju Manager. S tekom - teče vsaj eno uro na dan - se sprošča tudi prvi mož Studia Moderna in eden najbogatejših Slovencev, Sandi Češko.

»Pred kratkim sem imel operacijo hrbtenice, in čeprav uspešno okrevam, šele sedaj vidim, koliko so mi pomenili jadrnanje na deski, odbojka na mivki, tenis in treningi v 'boot campih'. Trenutno namreč delam le vaje za stabilizacijo mišic trupa, saj je to najpo-

membnejši del moje rehabilitacije. Šport je del mojega vsakdanjika, po idealnem scenariju se z vsaj eno dejavnostjo ukvarjam šest dni na teden. Šport mi napolni baterije, me sprošča in daje navdih za ukvarjanje s poslom,« pa je povedal Jaka Stele, partner in operativni direktor podjetja Visionect, ki je bil med letoma 2002 in 2007 generalni direktor Microsofta v Sloveniji in potem to nadvse odgovorno funkcijo opravljal še na ravni srednje in vzhodne Evrope.

IN TUJI POSLOVNEŽI?

Niso vsi kot vsesplošno aktivni Richard Branson. Elon Musk, eden najpomembnejših tehnoloških pionirjev 21. stoletja, čas za šport na primer najde le redko. Ko ga že, teče na stezi v fitness centru, če ima več časa - morda enkrat na teden -, pa dviguje še proste uteži. Bill Ackman, najdržnejši med velikimi ameriškimi investitorji aktivisti, je bivši študentski teniški igralec in tudi ustanovitelj turnirja Finance Cup, na katerem sta se med Odprtim prvenstvom ZDA v New Yorku na igriščih kluba Randall pomerili reprezentanci evropskih in ameriških finančnikov in bankirjev. Ackman, tudi kapetan zmagovite ameriške ekipe, je priznal: »Tenis mi pogosto pomaga razčistiti s samim seboj in idejami, s katerimi se ukvarjam.« Tudi John Paulson, lastnik hedge sklada, ki je stavil proti nepremičninskemu balonu ter v letih 2008 in 2009 v nekaj mesecih zaslužil 25 milijard dolarjev, je navdušen igralec tenisa. Guy Spier, učenec Warrena Buffetta, pa mir in čiste misli za izpeljavo svoje investicijske strategije išče in najde na kolesu ali na smučeh. »Zato je Švica zame idealna. V

New Yorku je bilo okoli mene preveč še uspešnejših in še premožnejših ljudi ter sem težko ohranil jasne misli,« je razložil Spier, tudi avtor izvrstne knjige The Education of a Value Investor (Izobražba modrega vlagatelja).

KAJ O VAS POVE IZBIRA ŠPORTA?

Poslovneži, ki za svojo rekreacijo izbirajo na primer vzdržljivostne teke, preizkušajo svoje zmogljivosti in stremijo k preseganju vzdržljivostnih meja ter iskanju izzivov v vztrajnosti in samodisciplini. »Tisti, ki se ukvarjajo z adrenalinskimi športi, v njih najdejo razburljivost, tveganje, nevarnost in dodatno vzburjenje. Po drugi strani rekreiranje z igranjem z žogo potrjuje, da so takim poslovnim ljudem pomembni druženje in skupinsko delo ter sku-

PROSTI ČAS



SAMOREGULACIJA JE NUJNA

Dandanes mora biti vse ovrednoteno s številkami, da bi kaj pomenilo. Tako tudi pri športu želimo doseči rezultat, izboljšati dosežke. Zato se gibljemo, povečujemo intenzivnost, podaljšujemo kilometrino ... Sprašujemo se, kje so meje naših fizičnih zmogljivosti, in jih poskušamo premagovati. »A tako kot pri dobrem avtomobilu je še bolj kot dosežena hitrost pomembna zmogljivost zavor, ki to hitrost nadzirajo, bolj kot moč motorja sta pomembni sposobnost prenosa na gume in njihov oprijem. V dobi, v kateri na visoko intenzivnost pri delu, treningu in življenju nasploh gledamo pozitivno, postaja vedno pomembnejši tudi element samoregulacije oziroma naše sposobnosti, da intenzivnost treninga prilagodimo trenutni sposobnosti, da se po naporu ustrezno regeneriramo ter da ohranimo kakovost življenja in naših aktivnosti tudi na dolg rok,« opozarja Matej Hočevar, osebni trener in solastnik centra za funkcionalno vadbo Vigor v Ljubljani.

Stremljenje h kakovosti življenja namesto osredotočenosti zgolj na dosežke bi moralo biti glavna vrednota vsakega vadbenega programa in načina gibanja. Vsekakor je to pomembnejše kot cilj večine današnjih modelov treninga, pri katerih se ne glede na potrebe in analize sposobnosti posameznika vse vrte okoli končnega dosežka. »S tem v mislih bi morala biti vadbeni program in koncept gibanja tudi pri poslovnih vedno prilagojena sposobnostim in potrebam posameznika.«

pinko doseganje ciljev,« ocenjuje športni psiholog, prof. dr. Matej Tušak. »Tisti, ki se posvečajo golfu, iščejo izzive v mentalnem samoobvladovanju in odkrivanju kompleksne tehnike športa. V športu vsi najdemo to, kar nas v življenju motivira in navdušuje. Na splošno je šport poln tekmovalnosti, izzivov in kot tak absolutno primeren hobi za podjetnike in poslovneže, hkrati pa izrazito prispeva k redukciji napetosti in stresa, česar pa je med poslovneži tako ali tako veliko, pogosto tudi preveč.«

In kako dobra telesna pripravljenost vpliva na vztrajnost pri pogajanjih? Odgovor iz prve roke: »Moje plezalne izkušnje in dobra psihofizična pripravljenost zagotovo pomagajo pri uspešnosti pogajanj in sklepanju poslov. Kot športnik se zavedaš, da v resnici ni bližnjic in je treba zgrabiti bika za roge takšnega, kot je. Prav tako pa je samo avtentično in odkrito komuniciranje tista prava pot za doseganje cilja. Tudi v športu samo zadostna količina pravega treninga in usmerjenost k ciljem garantirata uspešen konec in doseganje zastavljenih ciljev.« Tako je izkušnje iz plezalske in poslovne prakse združil Marko Lukić, direktor mariborskega družinskega podjetja Lumar in doslej edini slovenski alpinist in plezalec, ki je po kategorizaciji Olimpijskega komiteja Slovenije sočasno dosegel status športnika mednarodnega razreda v alpinizmu in v športnem plezanju.



GENERACIJSKI IZZIV

Slovenski menedžerji se zavedajo medsebojnih generacijskih razlik in spreminjajočih se poklicnih zahtev, vendar pa je, kot pravijo, bistven slog vodenja podjetja in iskanje najboljšega v vsakem sodelavcu.

Tekst: Gorazd Suhadolnik

Ilustracija: Shutterstock

V času, ko živimo in delamo dlje kot kadar koli do-
slej, se v marsikaterem podjetju srečujejo in sode-
lujejo štiri med seboj precej različne generacije:
veterani (rojeni v letih 1922-1943), otroci blagi-
nje oziroma babyboom generacija (1944-1960), generacija X
(1961-1980) in milenijci oziroma generacija Y (1981-2000).
Vendar pa so veteran, ki se sploh ne namerava upokojiti,
Facebooku neprilagojeni pripadnik generacije babyboom,
pripadnik generacije X, ki ga zanimajo le lastne koristi, in
milenijec, ki prihaja v pisarno v natikačih, zgolj predsodki.
»Preprosto niso resnični,« pravi Peter Cappelli, profesor menedž-
menta na sloviti ameriški univerzi Wharton. »Nobene-
dokaza ni, da so 35-letni menedžerji danes kakor koli drugačni
od 35-letnih menedžerjev v prejšnji generaciji.«

POTREBNE SO IZKUŠNJE IN MODROST

Kako se torej spreminja kultura vodenja v različnih generaci-
jah slovenskih menedžerjev? So železna menedžerska pravila
večna in univerzalna tako za velikega šefa iz hladnih povojnih
časov kot za inovativnega ustanovitelja start-upa iz »garaže«?
Kakšne so generacijske razlike med menedžerji, kako uspešen
je njihov soobstoj?

Dr. Nenad Filipović, akademski direktor IEDC Bled, gostujoči
predavatelj na poslovnih šolah v Evropi in Severni Ameriki,
svetovalec mednarodnim podjetjem in osebni mentor števil-
nih generalnih direktorjev v srednji in vzhodni Evropi, pravi,
da ne pozna nobene resne sociološke raziskave o soobstoju
različnih generacij menedžerjev v Sloveniji. Večina pripadni-
kov »prve tranzicijske generacije«, na primer Miloš Kovačič
v Krki in Jože Stanič v Gorenju, je vodenje podjetja prepustila
izbranim naslednikom.

Filipović pravi, da lahko pri vodilnih v grobem govorimo o treh
skupinah: menedžerjih, ki so se oblikovali neposredno pod
vplivom »tranzicijske generacije«, takšna sta na primer Franjo
Bobinac (letnik 1958) in Jože Colarič (letnik 1955), srednji in
malo mlajši generaciji, ki je pridobila tudi veliko več formalne
menedžerske izobrazbe, pripadnikih »MBA-kulture«, kot sta
Iztok Seljak (1965) in Toni Balažič (letnik 1974), ter »mladih
podjetnikih«, pripadnikih start-up kulture.

Posamezniki postanejo menedžerji na različnih hierarhičnih
ravneh tudi v zgodnjih dvajsetih letih, le redki med njimi pa
prevzamejo vodenje podjetja pred 30. letom starosti. »Najpo-
gosteje se največji karierni vzpon zgodi med 35. in 45. letom
starosti. Za vodenje človek pač potrebuje življenjske izkušnje
in modrost, ki jih dobi šele s kilometrino. Večina članov v Zdru-
ženju Manager je sicer starejših od 40 let, čeprav je tudi več

kot petina mlajših,« pravi Sonja Šmuc, izvršna direktorica
Združenja Manager.

VELIKO NESPANIH NOČI

Predsednik poslovnega odbora Hidrie dr. Iztok Seljak je s
podjetjem povezan že iz gimnazijskih časov. Začel je kot ští-
pendist, nadaljeval ob študiju na Ekonomski fakulteti v Ljublja-
ni, delal v proizvodnji, kot vratar v recepciji in ob nadaljnjem
izobraževanju postopoma napredoval do vodilnega mesta. Če-
prav po letih sodi v srednjo generacijo, je, kot pravi, po načinu
dojemanja sveta, s tem povezani viziji njegove prihodnosti in
odločnega spreminjanja na bolje, ki ga s sodelavci gojijo v Hi-
drii, menedžer mlajše generacije.

»V Hidrii smo sinonim za visokotehnološke, kreativne in inova-
tivne rešitve za prihodnjo vzdržno mobilnost, ki bodo na trgu
šele čez deset, petnajst let. To pa zahteva veliko razmišljanja,
skupnega snovanja, pogovorov, usklajevanj, neprespanih noči,
navsezadnje tudi neuspehov, ki so nujni za napredek, saj se
tudi ali predvsem iz njih lahko ogromno naučimo in te izkušnje
s pridom uporabimo za reševanje novih izzivov,« pravi Seljak.

52-letni direktor Rika Janez Škrabec sodi v »vmesno« gene-
racijo, ki je svoje prve delovne izkušnje začela pridobivati še
v času samoupravljanja, vsako naslednjo pa že v kapitalizmu.
»Zame je to, da sem odraščal in zorel v socializmu, drago-
cena izkušnja, ne le osebno, tudi poslovno. V menedžersko
zibelko so mi bile namreč poklonjene pomembne vrednote,
na primer solidarnost, odnos do sodelavcev, pravo ravnotež-
je med vrednostjo in vrednoto.« Njegov zgled so »old boysi«,
saj jim je, kot pravi, tudi v času sprevrčanja sistema in vre-
dnost uspelo ohranjati uspeh svojih podjetij. »Prvi med njimi
je vsekakor pred kratkim preminuli Miloš Kovačič, ustvarja-
lec sodobne Krke, ki je pustil neizbrisne sledi tudi v širšem
okolju,« pravi Škrabec.

Legendarni Kovačič, ki je od študentskih let sledil življenjskemu
vodilu, da je treba v delu uživati in se obenem zabavati, je slovel
po učinkovitih prijemih pri sklepanju poslov v Sovjetski zvezi in
Rusiji, pomembne poslovne partnerje je vozil na eksotične iz-
lete, na Trški gori pa je imela Krka svojo zidanico, v kateri jim
je ob cvičku tudi zaigral na harmoniko. »Vedeti moraš, kaj kdo
potrebuje, kaj mu veliko pomeni. Meni zdravnikov ni bilo treba
tako kakor danes prositi in prepričevati, da bi začeli predpisovati
neko zdravilo,« je pred leti povedal v intervjuju za Playboy.

VODENJE PODJETJA JE VODENJE LJUDI

Ne glede na generacijsko pripadnost vsi sogovorniki pou-
darjajo, da je za menedžerja bistven slog vodenja podjetja.

MOBILNO

Predsednica uprave Domela Holdinga Jožica Rejec, dobitnica letošnje nagrade GZS, pravi, da njen voditeljski model temelji na sodelovanju, navduševanju za skupne cilje, vztrajanju pri iskanju rešitev za zadane cilje in upoštevanju različnosti. O generacijskih razlikah ne razmišlja veliko. »Razlikujem bolj direktorje, ki se imajo za najpomembnejše in odločilne, ter druge, ki vključujejo svoje sodelavce in jim dajo priložnost za uveljavljanje.«

Lanska raziskava Profiles International v sodelovanju z revijo MQ Združenja Manager je pokazala razlike v treh menedžerskih veščinah: kako menedžer obdeluje in posreduje informacije, kako delegira odgovornost in kako se vede ob prevzemanju akcije. »S starostjo veščine rastejo, zato podatki govorijo v prid starejšim, izkušenejšim menedžerjem. Po drugi strani pa mlajši vodje po ocenah bolje poslušajo, bolj prispevajo k timu in kažejo večjo zavzetost,« pojasnjuje Sonja Šmuc.

27-letni Tadej Jevšev, operativni direktor uspešnega start-upa Chipolo, stavi predvsem na sodelovanje. »Zelo sem ponosen na to, da si mlajši med seboj pomagamo in svetujemo,« pravi.

Jože Mermal (letnik 1954), ki upravo podjetja BTC vodi že 23 let, meni, da dolgoletne izkušnje olajšajo strateško razmišljanje o razvojnih ambicijah podjetja. »Seveda pa ima vsak menedžer svoj slog vodenja, zame je pri tem zelo pomembna osnovna človeška kultura, vrline, ki jih človek dobi primarno skozi vzgojo staršev, delno pa tudi v šoli. Spoštovati in ceniti moraš vse sodelavke in sodelavce, obenem pa zahtevati, da tudi oni spoštujejo in cenijo tvoje napore. Seveda to izključuje strahospoštovanje, ki ga zahtevajo avtoritarne osebe.«

68-letni predsednik upravnega odbora podjetja Halcom Matjaž Čadež po letih sodi v babyboom generacijo, vendar pa, kot pravi, ni tipičen menedžer in se zato ne more primerjati ne z novo ne s staro generacijo. Po njegovem mnenju idealen menedžer ne obstaja, saj bi moral imeti izrazito razvite štiri med seboj nasprotne lastnosti: proizvodnjsko, administrativno, podjetniško in integratorsko. »Sam imam bolj razvite sposobnosti podjetništva in povezovanja. Dober menedžer okrog sebe zgradi tim sodelavcev, ki komplementarno zapolnijo tiste lastnosti, po katerih se sam ne odlikuje. Ocenjujem, da so bile lastnosti menedžerjev starejše generacije usmerjene bolj v administrativno in proizvodno smer, novejši pa so bolj povezovalno in podjetniško usmerjeni.«

SODELOVANJE IN ETIKA

Tudi predsednica Sekcije mladih managerjev pri Združenju Manager in direktorica marketinga v Zavarovalnici Triglav Tjaša Kolenc Filipčič ne verjame v generacijske razlike v načinu vodenja. »Resda se najbolj poistovetim z mladimi menedžerji, vendar uživam v medgeneracijskem povezovanju,« pravi Kolenčeva. »Vodenje podjetja, ljudi je v vseh obdobjih zahtevno, prilagajati se je treba spremembam v okolju, omejitvam in izzivom.«

Tone Strnad, otrok generacije blaginje, je v prejšnji državi delal kot vodja in direktor različnih služb v slovenski farmacevtski tovarni, ob osamosvojitvi pa je ustanovil svoje podjetje Medis, ki uspešno deluje v desetih državah. »Še vedno gledam, kaj bo, in ne, kaj je bilo, še vedno sem zelo nagnjen k spremembam in izboljšavam in po tem prednjačim pred marsikaterim veliko mlajšim kolegom,« pravi Strnad, ki pri slogu vodenja prisega na prepričevanje in dogovor z ljudmi. »Z direktivo ne opraviš nič,« pove in dodaja, da je naklonjen soodločanju delavcev. V Medisu se z zaposlenimi veliko posvetujejo pri delovnih vprašanjih, izbiri sodelavcev in podobnih odločitvah.

Uspešen menedžer torej deloma razmišlja kot antropolog: pri vzpostavljanju sodelovalnih odnosov opazuje vsakega sodelavca, potek njegove poklicne poti, njegov komunikacijski slog, njegove resnične potrebe, to pa učinkovito uporabi v strategiji podjetja in pri načrtovanju posla.

Na vprašanje, kaj opredeljuje njeno menedžersko pripadnost, Jožica Rejec odgovori, da sta to inovativna poslovna kultura, izhajajoča iz temeljnih vrednot, in slog vodenja, ki v vsakem išče najboljše in ga prilagaja posameznim sodelavcem.

Narava dela v Hidrii včasih terja povsem edinstvene, tudi ne-navadne načine vodenja, pravi Iztok Seljak. »Ob treh ponoči dobim v sanjah idejo, zbudim se, da jo zapišem. Za moj slog vodenja je značilno, da nakazujem smeri in prostor pred nami, v katerega je treba intenzivno gledati. Pri tem si ne domišljam, da bom sam tisti, ki bom videl vse odgovore, to je prepuščeno vsem nam. Pomembno se mi zdi tudi uravnoteženo in produktivno razmerje med sposobnostjo sanjanja o prihodnosti na eni strani in sposobnostjo realizacije teh idej na drugi.«

Tadej Jevšev je prepričan, da ljudje ne potrebujejo vodenja v strogem pomenu te besede, ampak le jasno začrtano vizijo, v katero verjamejo in se z njo poistovetijo. »Ko si ljudje med seboj zaupajo, se zgodijo čudovite stvari. Menim, da je pri



Kako se spreminja kultura vodenja v različnih generacijah slovenskih menedžerjev?

mlajših generacijah to ključna razlika v primerjavi s starejšimi menedžerji. Ne predstavljam si, da bi v našem podjetju obveljalo mnenje vodilnih, ne pa kogar koli, čigar mnenje oziroma ideja sta za podjetje najboljša,« pravi Jevšev.

Mladi menedžerji so zaradi zgodb, ki so jih spremljali v preteklih letih, morda še bolj pozorni na etiko, pravi Tjaša Kolenc Filipčič. Prav na pobudo Sekcije mladih managerjev so v Združenju Manager oblikovali kodeks etičnega ravnanja, ki zavezuje vse člane združenja. Rezultati omenjene lanske raziskave so pokazali, da je 36,7 odstotka članov združenja nadpovprečno ocenjenih prav na področju delovanja v skladu z etičnimi standardi.

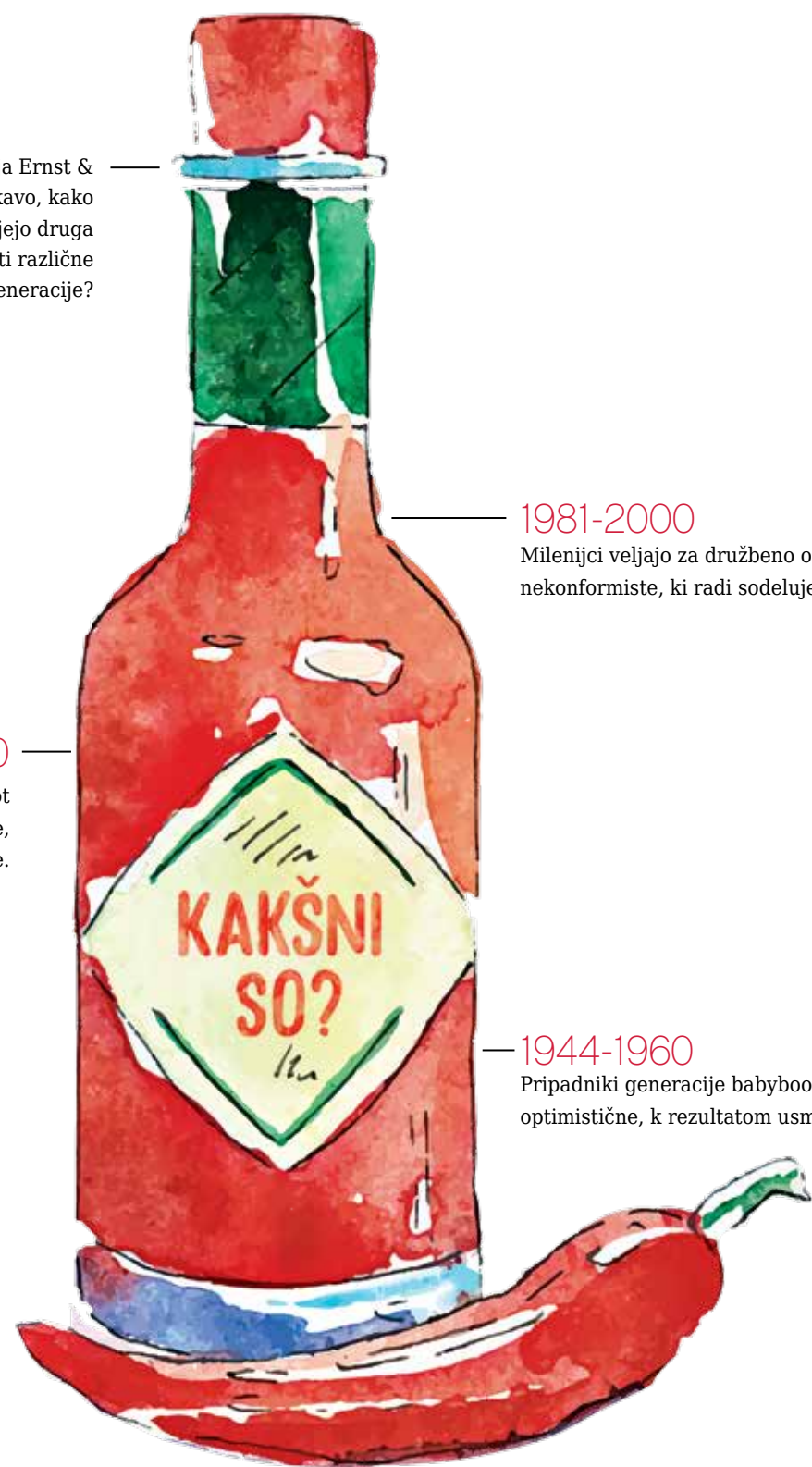
ŠE VEDNO JE NAJPOMEMBNEJŠA BESEDA

Matjaž Čadež vse počne s strastjo. »Rad delam z ljudmi, rad iščem nove poti, nove rešitve, rad raziskujem, kaj ljudje potrebujejo in kaj ponujajo sodobne tehnologije za potešitev potreb ljudi,« pravi predsednik uprave Halcoma.

Menedžerji vseh generacij se zavedajo, da digitalizacija, ključna beseda novih, s tehnologijo zaznamovanih časov, terja nenehno učenje. Mlajši menedžerji so morda nekoliko bolj agilni in odprti za novosti, ki jih vpeljujejo v poslovanje in organizacijo, pravi Sonja Šmuc. Uvajanje sodobnih komunikacijskih orodij, bolj odprte organizacijske kulture in večja lahkotnost uporabe digitalnih pristopov so zanje že samoumevni.

ZNAČILNOSTI RAZLIČNIH GENERACIJ

Globalna svetovalna agencija Ernst & Young je leta 2013 izvedla raziskavo, kako generacije dojemajo in ocenjujejo druga drugo. Kako so skozi to optiko videti različne generacije?



1981-2000

Milenijci veljajo za družbeno ozaveščene, a zahtevne nekonformiste, ki radi sodelujejo in razmišljajo široko.

1961-1980

Ljudi iz generacije X drugi vidijo kot neodvisne, samoiniciativne, podjetne, na delodajalce pa manj navezane.

1944-1960

Pripadniki generacije babyboom veljajo za optimistične, k rezultatom usmerjene in tekmovalne.

Uroš Čadež, 43-letni direktor razvojnega in proizvodnega podjetja Xvida, ki uspešno trži stojala za Applove mobilne naprave, pravi, da se mlajša generacija tudi bolj zaveda, da ni dovolj, če se povezuješ le lokalno. »Povsem vseeno mi je, od kod je oseba, če je kompetentna in si jo lahko privoščimo. Nobene potrebe ni, da bi se ustrašili sodelovanja s tujci. Če ne opraviš s takimi predsodki, delo pač prevzame kdo drug,« pove in dodaja, da je tudi poslovna komunikacija zdaj veliko bolj neformalna. »Le redko še začneš poslovno pismo s Spoštovani, razen mogoče, ko naslavljaš veliko podjetje, v katerem so še navajeni komunicirati na tradicionalni način. Opuščanje formalnih in vljudnostnih fraz je povsem funkcionalno, saj je v današnjih razmerah treba iti čim prej na bistvo, vse drugo je izguba časa,« pravi direktor Xvide.

»Prevladujoča online komunikacija se starejšim pogosto zdi brezosebna, zagotovo pa je v vseh generacijah najpomembnejše, da je beseda sveta in se dogovori spoštujejo,« pravi Tjaša Kolenc Filipčič. Janez Škrabec meni, da brez pametnega telefona danes ne gre več. »Našim očetom ni blizu, konkretno in alegorično, a kot trdi guru menedžmenta Manfred de Vries, na tem področju ni nič novega, gre le za staro ekonomijo z novo tehnologijo.«

Vseeno pa so časi avtoritarnega vodenja in odnosov v podjetju minili. V dobi znanja sodelavci od menedžerja pričakujejo partnerski odnos. »Marsikateri mlad menedžer mora spoznati, da je njegova naloga, da so uspešni drugi, in da dosega rezultate skozi uspehe sodelavcev, za katere je odgovoren. Zato je glavna menedžerjeva misija, da omogoča razvoj talentov, ki so pri delu sorazmerno samostojni in opolnomočeni, da jim umika ovire in koordinira različne deležnike,« pravi Sonja Šmuc in dodaja, da je pomemben nov vidik tudi vključevanje spregledanega potenciala žensk in drugih elementov raznolikosti. »Raznolikost je vir ustvarjalnosti in pomemben pogoj inovativnosti, brez katere je danes težko uspevati.«

S tem se strinja tudi Iztok Seljak. »V današnjem kompleksnem svetu gre v največji možni meri za maksimalno mogoče kolektivno odločanje in za sposobnosti vodilnega biti prvi med enakimi, da zna motivirati najmanj enako, po možnosti pa še bolj sposobne kolege in sodelavce,« pravi direktor Hidrie.

VEČ DRUŽENJA IN POVEZOVANJA

Nenad Filipovič opozarja, da ne gre podcenjevati sposobnosti starejših in srednjih generacij pri razumevanju novih tehnologij in prilagajanju na zahteve sodobnega poslovnega okolja. »Verjetno je največja razlika v drugačnem razmišljanju o življenjskem ciklu podjetja: najmlajša generacija razmišlja skozi optiko podjetniških pospeševalnikov in se ne vidi dol-

goročno navezana na nobeno, niti na lastno podjetje,« pravi profesor z IEDC.

Pred dvajsetimi, tridesetimi leti je večina slovenskih direktorjev ostala na svojem položaju tudi po pet mandatov, to pa je vplivalo na to, da so bili starejši gospodarski sistemi zelo stabilni. »Zdaj ta kontinuiteta izginja, kratkoročna usmeritev

Kaj je z vidika zaposlenih ključno za dobrega menedžerja?

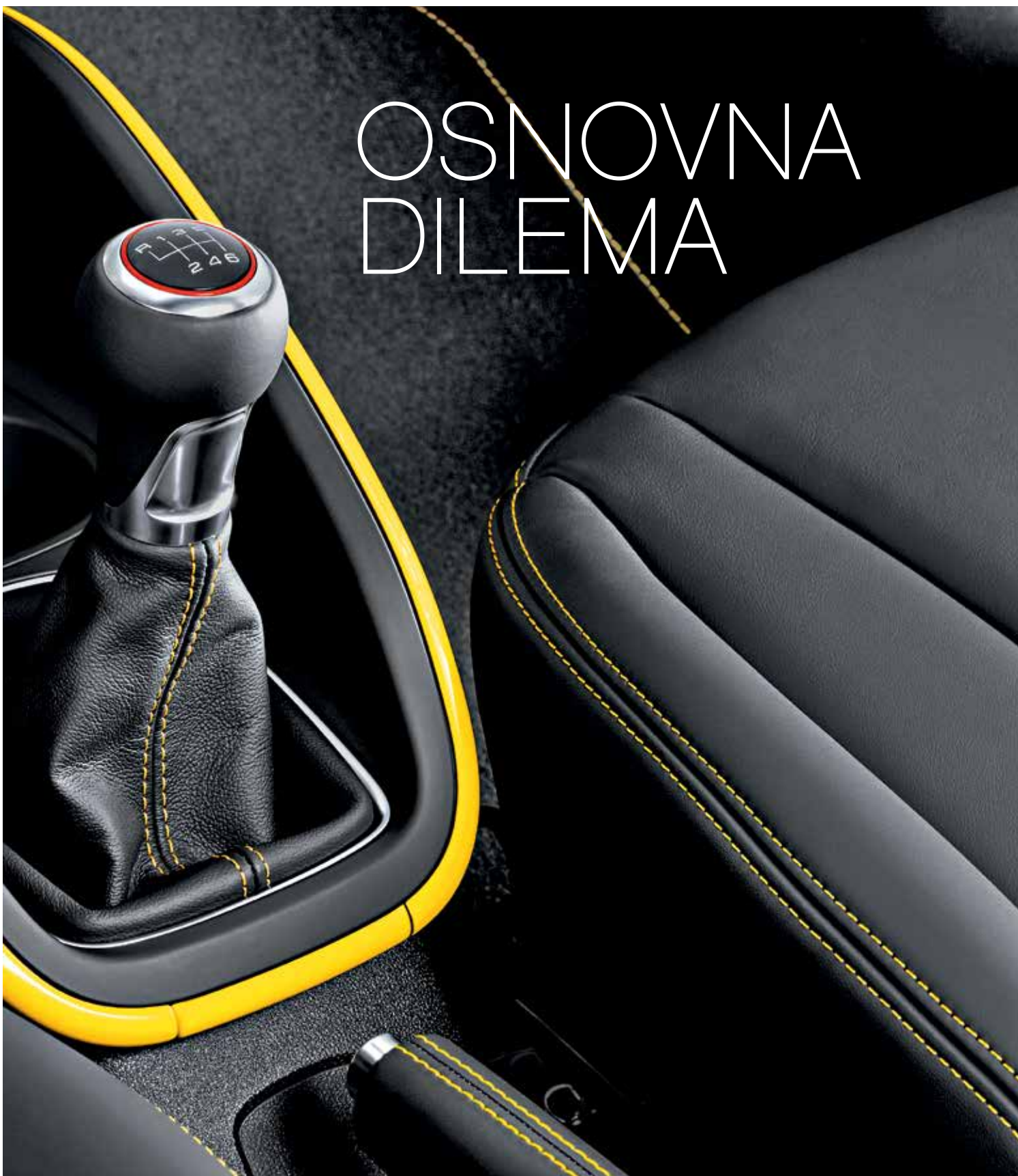
- sposobnost motiviranja
- določanje jasnih usmeritev
- organiziranost
- prijaznost
- ambicioznost
- profesionalnost

pa daje le kratkoročni interes,« pravi Jože Mermal. Strinja se sicer, da hitrost komunikacij omogoča prednost na trgu, vendar pa tudi vpliva na okrnjene neposredne stike z zaposlenimi in s poslovnimi partnerji.

»Pred dvajsetimi leti smo si za njih vzeli veliko več časa, tudi kakšno popoldne smo preživeli skupaj. Poslovno kosilo je trajalo tri, štiri ure in ob takem osebnem stiku si spoznal poslovne partnerje ter njihovo podjetje. Zdaj zmanjkuje časa, zato trpijo medčloveški odnosi, ne le v gospodarstvu, ampak nasploh v družbi,« pravi Mermal, prepričan, da bi se morali več družiti in povezovati, izmenjevati izkušnje in na tej osnovi bolje voditi gospodarske družbe. »Verjamem, da bo do tega spet prišlo.«

Dolgoletni direktor BTC-ja še doda: »Menedžer se ne more voziti v starem avtomobilu, vendar pa ni nobene potrebe po pretirano prestižnih vozilih, pomembno je le, da je vozilo varno in udobno. V BTC-ju smo za upravo kupili električni avtomobil, sam ga obvezno uporabljam za mestno vožnjo. Z leti o življenju razmišljaš širše, spoštljiveje se začneš obnašati do okolja, s svojim zgledom pa lahko pokažeš, da je čas za spremembe, tako v osebnem kot poslovnem načinu življenja.«

OSNOVNA DILEMA



Ste med tistimi, ki tako v poslu kot pri vožnji zaupate le lastni presoji? Ali pa z veseljem del nalog prepustite sodelavcem, med katere štejete tudi svojega štirikolesnega poslovnega partnerja? Povedano bolj preprosto: ste za ročni menjalnik ali za avtomatik?

Tekst: Matjaž Korošak

Foto: Arhiv znamk

Tradicija na našem koncu sveta ni posebej naklonjena avtomatskemu menjalniku, ki je čez lužo nekaj povsem običajnega. A z napredkom tehnologije se slika tudi na stari celini spreminja in delež vozil s samodejnim menjalnikom raste. Vse več jih vozi tudi po slovenskih cestah.

A KAJ SPLOH JE MENJALNIK?

Vsekakor mnogo več od privlačne ročice v tej ali oni obliki. Menjalnik je namreč tisti dobro skriti sklop mehanike, ki skrbi, da lahko avtomobil vozi zelo hitro ali pač zelo počasi, vselej pa pri najugodnejših vrtljajih motorja. Najbolj znan je sicer ročni, najudobnejši pa prav gotovo samodejni menjalnik. Vmes je še cel kup različic. Ko bodo na naših cestah nekoč zagospodarili električni avtomobili, menjalnik morda res ne bo več tako zelo pomemben in vedno prisoten sklop avtomobila. Toda v tem trenutku (in še kar nekaj desetletij) ostaja ključni del pogonskega sklopa. Motor z notranjim zgorevanjem namreč deluje v dokaj ozkem območju vrtilne hitrosti ali vrtljajev, vozilo pa močno spreminja hitrost vožnje in obremenitev. Da bi torej motor lahko deloval v območju najugodnejših vrtljajev pri (skoraj) vsaki želeni hitrosti avtomobila, pač potrebuje mehanski sklop (strokovno se mu reče gonilo), ki je sposoben spreminjati prestavno razmerje, pri čemer nastanejo različna razmerja med hitrostjo in vrtilnim momentom.

Za strm vzpon je tako na primer primerno izbrati prvo prestavo s krajšim razmerjem, ki zmanjša hitrost premikanja, poveča pa vrtilni moment na osi oziroma na kolesu (kolesih). In seveda obratno: na avtocestni ravnini se lahko kolesa vrtijo celo hitreje kot glavna gred motorja. Brez menjalnika bi moral biti motor s svojo močjo sposoben premakniti avtomobil iz stoječega položaja in ga potem pospeševati do končne hitrosti - česar pa seveda ne zmore, saj teoretično ne bi mogel niti

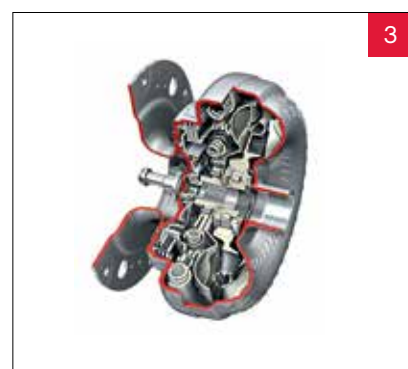
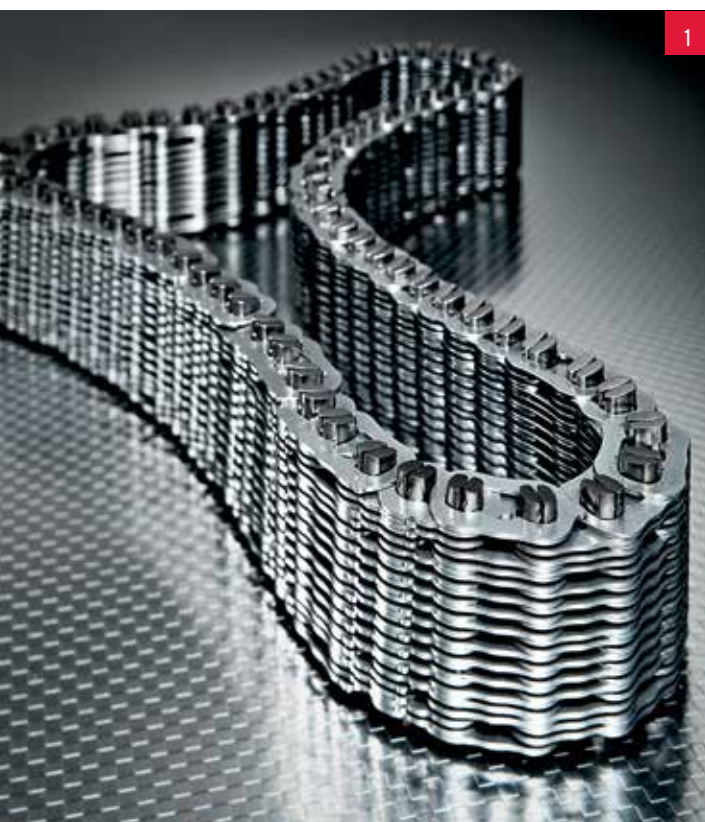
premakniti avtomobila brez ustrezno (kratkega) prenosa. In če bi imel le kratek prenos za več sile pri manjšem številu vrtljajev, bi hitro dosegel (precej majhno) končno hitrost, saj deluje le v uporabnem oknu nekaj tisoč vrtljajev. Ravno zato je potreben menjalnik z več prenosi (zobniškimi kombinacijami na dveh gredeh), ki je v najprimitivnejših oblikah del avtomobila skoraj tako dolgo, kot ta obstaja. Skozi čas so inženirji in izumitelji iz okornega in lomljivega mehanizma, s katerim so znali ravnati le zares spretni vozniki in je imel zgolj dve stopnji (prestavi), ustvarili vrhunske samodejne menjalnike, ki pretikajo nezaznavno, se učijo od voznika, popravljajo njegove napake, so sposobni prebirati podatke navigacijske naprave ter se prilagajajo cesti in voznim okoliščinam.

VSAKEMU SVOJE ALI KAKŠNE POZNAMEO?

Na kratko: tu so ročni menjalnik, ki je še vedno najbolj razširjen primer tovrstnega gonila, in več vrst (ali podvrst) samodejnega menjalnika. Gre torej za delitev po načinu prestavljanja. Pri prvem je za izbiro prestavnega razmerja in izvedbo prestavljanja odgovoren izključno voznik, v vseh drugih primerih pa to stori (ali vsaj lahko stori) menjalnik sam. Po ustroju, zgradbi, pretikanju ... pa se lahko tudi samodejni menjalniki med seboj razlikujejo.

Ročni menjalnik je že dolgo popolnoma sinhroniziran (s t. i. tornimi obroči ali sinhroni, ki izenačujejo vrtenje obeh zobnikov na gredeh), natančno izdelan in z minimalnim trenjem, tako da je prestavljanje lahkotno in enostavno, pa četudi gre za pet, šest ali celo sedem prestav (kot na primer pri Porscheju). In tudi tedaj, ko je za volanom voznik, ki mu ni prav nič mar, kakšna zapletena tehnologija se skriva v kovinskem drobovju avtomobila. Treba je le popustiti pedal plina, pritisniti na pedal sklopke, ki prekine tok navora od motorja do menjalnika, in s premikom ročke prestaviti - višje ali nižje.

PO MERI



1. Kovinski členkast jermen, ki sestavlja variator brezstopenjskega menjalnika.

2. Samodejni menjalnik z dvojno sklopko.

3. Hidrodinamični pretvornik navora (Wandler).

4. Samodejni menjalnik v prerezu. Na levem delu je viden pretvornik navora.

SAMODEJNOST = UDOBJE IN SPROŠČENOST

Če ročni menjalnik vendarle potrebuje nekaj mehanske sile, nujno stopnjo koordinacije med levo nogo in desno roko (kar ljubitelji športne vožnje še vedno častijo kot obvezno vpletenost voznika v vožnjo) ter uporabo predvidevanja, pa samodejnost vse to prijazno prevzema nase. S pomočjo številnih tipal po avtomobilu in njegovem pogonskem sklopu ter natančne obdelave signalov, ki jih ti pošiljajo v računalnik, zmore sodobni samodejni menjalnik ves proces opraviti sam in v mnogih primerih celo bolje kot voznik. Zato prihodnost pripada samodejnosti, so prepričani strategji in tehnologi - tudi v koncernu Volkswagen, v katerem že nekaj let vse več stavijo na samodejne menjalnike z dvojno sklopko, ki ponujajo prednosti obeh svetov.

V koncernu ima tak menjalnik več imen, najpogosteje pa ga imenujejo DSG (Volkswagen, SEAT, Škoda), S tronic (Audi) ali PDK (Porsche). Njegov izvor (no, vsaj v uporabnem delu) je v dirkalnem športu, v katerem sta ga v osemdesetih letih minulega stoletja prva uporabila Porsche in Audi. Prav koncern Volkswagen velja za globalnega pionirja pri uvajanju te tehnologije v serijske modele (prvi serijski model je bil Golf R32).

Strogo gledano, gre pri samodejnem menjalniku z dvojno sklopko za tako imenovani robotizirani menjalnik, pri katerem prestavljanje poteka podobno kot pri ročnem - le nad-

zoruje ga računalnik, opravi pa zmogljiv sklop prožil, ročičja in elektromotorjev. Sestavljata ga namreč dva konvencionalno grajena menjalnika v enem ohišju. Vsakega krmili po ena sklopka (ena parne prestave, druga neparne). Menjalniški pari so prednastavljeni (za to poskrbi računalniška pamet), tako da ena sklopka le preprime, ko se menjalniška sklopa povezujeta z motorjem. V koncernu obstajajo šest- in sedemstopenjski modeli, vse pa odlikujejo hitro prestavljanje brez prekinitve toka navora, enostavno prilagajanje potrebam, majhna poraba in minimalne izgube, saj nimajo hidravličnega pretvornika navora. Voznik lahko bodisi prestavlja sam (z obvolanskimi stikali ali ročko) bodisi vse prepusti zmogljivemu računalniku in elektromotorjem. Tak menjalnik namreč zlahka simulira delo klasičnega samodejnega menjalnika brez izgub v prenosih, saj nima t. i. pretvornika navora.

Samodejni menjalnik v klasičnem pomenu besede, ki izvira iz štiridesetih letih minulega stoletja, je sicer še vedno v uporabi, vendar v koncernu le še v najzmogljivejših, najdražjih in predvsem težjih vozilih (Audi, Bentley). Gre namreč za zapleten sistem hidravličnega pretvornika navora oziroma menjalnika (imenovanega tudi Wandler), ki simulira delo sklopke, in planetarnih sklopov prestav, ki se vklaplajo s pomočjo zavor. Sliši se zapleteno - in tako tudi je. Bistveno pa je, da ti menjalniki še vedno predstavljajo največjo mero udobja, da zmorejo

PO MERI

prenašati večje obremenitve in so ravno tako prilagodljivi, hkrati pa še vzdržljivi. Le težji, večji in bistveno dražji so od dvosklopnih. Zmorejo pa tudi pridelati precej izgub energije, kar se kaže v večji porabi kot pri ročnih pa tudi dvosklopnih menjalnikih.

ENOSTAVNO IN IDEALNO?

Na papirju je najidealnejši, v izračunih najugodnejši, na tehnici učinkovit: gre za menjalnik z zvezno nastavljivim prestavnim razmerjem, ki mu v tujini pravijo kar CVT (continuously variable transmission) ali preprosteje brezstopenjski menjalnik (uporablja ga Audi kot multitronic). Sestavljata ga dva variatorja, povezana z jermenico ali pogosteje kovinskim členkastim jermenom. S stalnim spreminjanjem premera primarne in sekundarne jermenice menjalnik vseskozi išče idealno prestavno razmerje (za lažjo predstavo - podobno je pri menjalniku na kolesu). To pa je tudi njegova slaba stran, saj ob vsakem (tudi nežnem) pospeševanju (obremenitvi) menjalnik zmanjša razmerje in motor se vrti hitreje, medtem ko menjalnik išče pravo razmerje. Menjalnik je torej kompakten, v osnovi enostavnejši (in cenejši) kot samodejni, vendar ima voznik med vožnjo vseskozi čuden občutek nezveznega pospeševanja, ki ni povezano z naraščanjem vrtljajev motorja. Ja, mnogi mu pravijo tudi »občutek drseče sklopke«.

NAJBOLJ PREPROST

Najbolj preprosta povezava obeh svetov - torej ročnega in samodejnega menjalnika - je robotizirani menjalnik v pravem pomenu besede. Gre za zgradbo ročnega menjalnika, pri kateri premikanje prestavnih vilic in delo s sklopko opravlja »mehatronski robot« - voznik mu lahko delo povsem prepusti ali pa ga nadzoruje sam (v grobem podobno kot pri DSG-ju, le da zelo poenostavljeno, z eno sklopko). Tak menjalnik je lahek in kompakten, predvsem pa cenejši od vseh navedenih samodejnih menjalnikov (in zato primeren za manjše razrede), ima pa kar

nekaj pomanjkljivosti, predvsem pojemek med prestavljanjem in počasen potek prestavljanja. V glavnem ga v koncernu uporabljata le še Volkswagen in Škoda v modelu up! oziroma Citigo (kot ASG), saj pri šibkih motorjih te pomanjkljivosti ne pridejo do izraza.

KAJ TOREJ IZBRATI?

Če gre v vašem primeru predvsem za potrebo po varnem in udobnem prevozu, ki mora biti povrh še čim manj stresen, bo samodejnost v menjalniku zagotovo prava izbira. Ta je sicer kot smetana na torti pri večjih (beri: močnejših) motorjih in težjih avtomobilih. Pri tem ni zanemarljivo niti dejstvo, da je te menjalnike sila preprosto uporabljati, da so okvare redke, poškodbe zaradi voznikove malomarnosti pa še bolj. Seveda pa vse to udobje tudi nekaj stane ...

Sodobni menjalniki DSG so (predvsem cenovno) skorajda idealna rešitev za prostorninsko manjše motorje, zlasti pa za modele, ki želijo izpostaviti tudi vozno dinamiko, športnost, če želite. Njihovo delovanje je mogoče enostavno prilagajati potrebam, načinu vožnje, med samodejnimi menjalniki pa so edini, ki imajo manjšo porabo kot ročni!

V vsakem primeru je samodejnost v menjalniku tista, ki bo vozniku ne le pomagala voziti ekonomično, pazila na motor in porabo, pač pa mu bo tudi olajšala delo, in to ne le na dolgih poslovnih poteh, ampak tudi - ali predvsem - v gneči, pred mnogimi semaforji, v počasnih kolonah in pred delovnimi zaporami, tam torej, kjer se stres med vožnjo kopiči ne le zaradi grožnje, da bomo zamudili sestanek, srečanje ali podpis pogodbe, pač pa tudi zaradi zahtevnih razmer v prometu in na cesti. Ravno zato je vsak sklop, ki uspešno pomaga vozniku pri enostavnejšem, preprostejšem in ja, tudi prijetnejšem upravljanju, pomemben gradnik vse bolj pomembne aktivne varnosti.

Pregled različnih vrst menjalnikov

Menjalnik	Prednosti	Pomanjkljivosti
Ročni	enostavna raba, tehnično najbolj preprost, cenovno dosegljiv, prepoznaven, preprosto vzdrževanje in popravila	naporen v gneči in zelo počasnem prometu, obraba nekaterih sklopov zaradi človeške napake, zahteva največ znanja in spretnosti
Dvosklopčni robotizirani	pretika izjemno hitro, predvsem navzgor, brez prekinitve toka navora, enostavno prilagodljiv potrebam, načinu vožnje, enostavno deluje z vsemi asistenčnimi sistemi, malo izgub energije	precej težji od ročnega, zahtevna zgradba in krmiljenje, višja cena, občasna zmedenost pri hitri menjavi ritma vožnje
Samodejni s pretvornikom navora	mehkobno in gladko prestavljanje, enostavno upravljanje, sodobni primerki so lahko prilagodljivi načinu in potrebam, vzdržljivi in nezahtevni za uporabo	veliki in težki sklopi, zahtevna zgradba in krmiljenje, cenovno najdražji v ponudbi samodejnosti, dokajšnje izgube energije zaradi pretvornika navora
Brezstopenjski (CVT)	lahek in kompakten sklop, enostavna zgradba z malo deli, natančna prilagoditev idealnemu motornemu navoru, cenovno ugodnejši od samodejne klasike	nadležno stalno prilagajanje, iskanje idealnega razmerja, občutek nelinearnega pospeševanja, občasno vrtenje motorja v visoke vrtljaje, primeren za manjše in srednje močne motorje
Enosklopčni robotizirani	najcenejši in najenostavnejši primerki, samodejnost pravzaprav le simulirajo, kompaktna zgradba	nadležni pojмки ob pospeševanju, počasno delovanje, prestavljanje, omejena prilagodljivost



VSE JE NIČ BREZ LJUDI

»Če se želijo znebiti Telekoma, naj ga za nekaj časa prepustijo meni,« s precejšnjo mero ironije pove Cvetana Rijavec, ki ji je Združenje Manager podelilo nagrado za življenjsko delo. Skoraj vsa podjetja, ki jih je uspešno vodila – Fructal, Ljubljanske mlekarne, Lek Kozmetika –, so namreč zatem pristala v tujih rokah. Energična Primorka tudi v pokoju ostaja v gibanju – dan začenja s sprehodom čez Rožnik, teden pa končuje s pohodom po hribih v družbi kolegic. Obvlada šest jezikov, piše pesmi in pripravlja knjigo. V pokoj je odšla z mirno vestjo, pravi.

Tekst: Tadej Golob
Foto: Urban Štebljaj

Številni Slovenci šele po upokojitvi postanejo zares mobilni, tako v dobesednem kot v prenesenem pomenu. Po drugi strani je to tudi čas, ko se posameznik slej ko prej sreča z lastno bolj ali manj zmanjšano telesno mobilnostjo. Kako mobilni ste torej danes?

Nad svojo mobilnostjo se res še ne smem pritožiti. Leta se sicer nalagajo in seveda se malo poznajo, zato pa veliko delam zase in za svojo telesno kondicijo. Veliko hodim, s skupino vrstnic gremo vsak petek nekam v slovenske hribe in se fino zabavamo. Pozimi izbiramo nižje hribe, ki od nas zahtevajo vsaj dve uri hoje v eno smer, pot, pri kateri je treba premagati od 400 do 450 metrov višinske razlike, dolgo deset kilometrov in z lepimi razgledi. Sneženje nas pri tem ne moti, če dežuje, pa včasih tudi ne gremo. Včasih sem več hodila v hribe, ampak zanje vendarle potrebuješ družbo. V nekem obdobju, pred kakšnimi dvajsetimi leti, sem planinarila tudi sama, in to še brez telefona. No, zdaj pa bom začela skrbeti za rože na vrtu, poleti bom na morju veliko plavala in upam, da se bom tudi potapljala. Tako kot me neskončno osrečujejo razgledi na vršacih, me morske globine in lebdenje brez teže pomirjajo.

Vozite?

Vozim, seveda vozim. V zadnjem času sicer manj, po mestu grem raje peš ali s kolesom. Vozniški izpit sem opravila pred dolgimi leti, na začetku sem vozila zelo hitro, prav uživala sem v hitrosti, čeprav mi moja katra ni dopuščala veliko teh užitkov. Sedaj vozim veliko bolj umirjeno in previdno, pravijo, da tej spremembi ne moreš ubežati, neizogibno pride z leti. Sicer pa smo Slovenci kot vozniki še vedno nestrpni in se ne držimo predpisov. Posebej mi gredo na živce tisti, ki na avtocesti vozijo s hitrostjo 90 kilometrov na uro po prehitevalnem pasu in se ne umaknejo, tisti, ki prehitevajo po desni, tisti, ki ne vedo, kaj so utripalke, in ne nakažejo, da se bodo umaknili. To me sicer moti tudi v mestu.

Slovenci potemtakem nismo dobri vozniki?

Slovenci smo nestrpni vozniki. Po tem, kar vidim na cesti, bi rekla, da prav zelo dobri res nismo. Postanemo pa vzorni vozniki, takoj ko prestopimo slovensko mejo.

V Fructalu ste imeli svojega voznika. V mnogih podjetjih tega delovnega mesta ne poznajo več ...

Imela sem tri voznike, pač zaradi upokojitev. Mislim, da ta običaj,

INTERVJU

CVETANA RIJAVEC, DOBITNICA NAGRADE MANAGER ZA ŽIVLJENJSKO DELO

ki se je pojavil v devetdesetih, ko so direktorji dobili službena vozila tudi za osebno uporabo in so se potem vozili sami, ni dober. Če sem se morala sama kam peljati, sem vedno rekla, da sem v tistem trenutku najbolje plačan šofer v državi. Moji vozniki so bili poklicni vozniki, zelo previdni, v času vožnje sem opravila veliko dela ali pa sem, ko smo šli zelo zgodaj na daljšo pot, v avtu tudi spala. Voznikom sem popolnoma zaupala, čeprav pravijo, da ni prav zelo zdravo spati v avtu (smeh).

Kaj pa kot voznica pričakujete oziroma zahtevate od svojega avtomobila?

Od vozila pričakujem zanesljivost, varnost, udobje in majhno porabo, seveda ob primerni ceni. In to so zahteve, ki jih imam tudi danes. Zame je avto uporabno sredstvo in ne prestižni simbol.

Tudi najboljši avto na svetu potrebuje cesto. Kako ste doživljali razvoj slovenskega avtocestnega križa?

Dolgo smo ga gradili, tako dolgo, da sem že opustila pričakovanja v zvezi z njim. Najbolj sem se razveselila hitre ceste čez Rebrnice, zame je pomenila bistveno skrajšano pot na rodno Primorsko. Boljše cestne povezave so vsekakor dobre za gospodarstvo, predvsem znižujejo stroške in dvigujejo kakovost storitev.

So vam bile sicer poslovne poti v breme ali tudi v veselje?

Poslovnih poti je bilo veliko, tako doma kot v tujino. Bile so sestavni del mojega poslovnega življenja, včasih zelo utrujajoče, drugič spet prijetne, odvisno od problematike, ki smo jo na takih poteh reševali. Čas med vožnjo sem pogosto porabila za delo, pregledovanje dokumentov, pripravo na sestanek, ki me je čakal. Kadar smo na pot krenili zelo zgodaj zjutraj, sem si velikokrat privoščila tudi kako urico spanja na poti, tako v avtu kot v letalu. Razvoj komunikacijskih sredstev je prinesel nekaj sprememb, dokumente je nadomestil prenosni računalnik, mobilni telefon pa je olajšal in pospešil reševanje nujnih problemov kar med potjo. Število potovanj se z napredkom tehnologije ni zelo zmanjšalo, veliko so potovali tudi moji sodelavci, ki so bili nosilci poslov.

Veste, nobena tehnologija ne more nadomestiti pogovora iz oči v oči in stiska roke v znak dogovora. Ni mi všeč, da je mobilni telefon postal sestavni del človeškega telesa, saj se nekateri od njega nikoli ne ločijo. Zelo me moti, če ga partnerji ali sodelavci prinesejo s seboj na sestanke ali celo poslovna kosila. Telefoniranje med pogovorom z drugim človekom je preprosto nevljudno. Mobilni telefon sem dobila zelo pozno, tudi v službi sem se ga branila do konca. Imeli smo ga sicer v avtu, vendar je moja tajnica vedela, da nihče ne sme dobiti številke, in če me je kdo nujno potreboval, me je ona poklicala v avto, povedala, kdo me išče, in potem sem se jaz odločila, ali je to res tako nujno ali ne. Priznam

Vsaki naslednji generaciji bo lažje uspešno voditi podjetje v globaliziranem svetu, čeprav bodo razmere težje. Nekaj stvari pa bo ostalo nespremenjenih: delati trdo, posvetiti vse svoje sile podjetju in ne pozabiti, da so ljudje gonilo uspeha.



INTERVJU

CVETANA RIJAVEC, DOBITNICA NAGRADE MANAGER ZA ŽIVLJENJSKO DELO

pa, da je mobilni telefon izredno pomemben in skoraj nepogrešljiv v poslu, vendar ga je treba uporabljati s pametjo.

Za vami je res bogata poslovna pot. Kaj je bilo na tej poti najlepše? Ljudje, ki so vsaj del poti skozi življenje prepotovali z vami? Izkušnje, ki ste si jih nabrali? Izzivi, ki so od vas zahtevali vedno več?

Moj odgovor se že skriva v vaših vprašanjih, vse, kar ste našli, je bilo najlepše. Ruski pesnik pravi: »V življenju je vse le trenutek, vse mine. In vse, kar mine, nam je ljubo!« Težko bi razporedila trenutke svojega življenja po njihovi lepoti ali globini občutij. Zanimivo je, da te na poti vedno bolj kot uspehi bogatijo porazi in grenke izkušnje, če jih seveda sprejmeš kot dobro šolo, kot opozorilo in nasvet za nadaljnje ravnanje. Še vedno mislim, da je najboljši dosežek moje poslovne poti to, da sem ohranila dobre odnose z veliko bivšimi sodelavci, da gremo lahko skupaj na kavo, da se zjutraj mirno pogledam v ogledalo. Velikokrat se spomnim sodelavke iz prve službe, gospa je delala v proizvodnji, v obratu, v katerem so bile zares težke delovne razmere, in bila je zelo kritična. Prav težko mi je bilo, ko sem prišla v obrat in mi je nasula celo goro – pogosto zelo upravičenih – zahtev in pripomb. Po petnaj-

Najlepši del moje poslovne poti je to, da sem ohranila dobre odnose z bivšimi sodelavci, da gremo lahko skupaj na kavo, da se lahko zjutraj mirno pogledam v ogledalo.

stih letih sem jo srečala na pokopališču, pristopila je k meni, me pozdravila in mi rekla: »Veste, spremljam vašo pot in sem vesela vaših uspehov, saj jih tudi zaslužite. Bili ste edini, ki ste nas poslušali in v okviru možnosti pomagali odpravljati težave, ki smo vam jih zaupali.« Bilo je najlepše in najbolj nepričakovano priznanje, ki so mi ga do tedaj podelili.

Pravite, da je v življenju vse le trenutek. Če bi morali izbrati nekaj takih trenutkov na svoji poslovni poti, kateri bi bili?

Izjemno težko se je zdaj, ko so zadeve že odmaknjene, odločati o tem. Mogoče je bilo to tisto prvo leto v Fructalu, ki smo ga ne glede na vse težave zaključili pozitivno, ali pa prvo leto v Lju-



bljanskih mlekarnah, ko smo držali obljubo in zmanjšali začetno izgubo na desetino. Dan, ko smo lansirali Fruc, dan, ko smo praznovali 50-letnico Fructala in izbrali najlepše jabolko ... Ampak za osebni razvoj pa je pomembno, da si včasih napravil kaj narobe ali da si izgubil, bil premagan. To besedo nerada uporabljam, ker mislim, da je človek lahko poražen, premagan pa ne more biti, tako vsaj trdi Hemingway in strinjam se z njim. Biti premagan pomeni, da si uničen, dotolčen, če si poražen, pa veš, da boš lahko v naslednji bitki zmagal. Vse tiste zadeve, ki jih nismo načrtovali in so se zgodile drugače, te najbolj bogatijo in ti pomagajo v prihodnje, če se seveda iz njih kaj naučiš.

Po izobrazbi ste diplomirana kemijska tehnologinja. Med študijem najbrž niste razmišljali, da bi postali menedžerka. Kako je pravzaprav prišlo do tega?

Takrat nisem imela teh ambicij, to je res. Ko sem se zaposlila, pa sem kmalu spoznala, da želim vplivati na odločitve in sooblikovati poslovne cilje, vendar pa nisem razmišljala o vodenju podjetja. Ko se je tedanji direktor Fructala nenadoma upokojil, so mi sodelavci predlagali, naj kandidiram, in mi ob tem tudi zagotovili podporo ter pomoč pri vodenju, saj do takrat nisem imela izkušenj na vodilnem mestu. In tako se je začela moja menedžerska kariera.

Pred tem ste si nabrali kakšnih 15 let izkušenj z delom v proizvodnji. Tudi naš prejšnji intervjuvanec Iztok Seljak iz Hidrie je v podjetju začel delati kot vratar. Je takšna pot edina prava, če hoče človek postati res dober menedžer?

Poti do vodilnega mesta so različne, ni ene same prave, ni enostavnega recepta. Meni so izkušnje, ki sem jih pridobila z delom v majhnem podjetju, kot je bila Šampionka Renče, zelo koristile. Poznavanje različnih del v podjetju, ne samo v proizvodnji, ti da širino in možnost lažjega razumevanja procesov, ki se odvijajo v poslovnem okolju, ter tako tudi lažje vodiš sodelavce.

»Za to, da nekaj dosežeš, potrebuješ podporo vseh,« ste rekli ob podelitvi priznanja Združenja Manager za življenjsko delo. Kako pa takšno podporo človek sploh lahko doseže?

No, nikoli ne prepričaš čisto vseh, pomembno je, da pridobiš zapanje velike večine kolektiva. Ne smeš misliti, da je dovolj, da imaš podporo le pri menedžerskem timu. Vsem moraš predstaviti, razložiti, zakaj je treba narediti nekatere stvari, in odgovoriti na vprašanja, ki jih imajo sodelavci, odgnati dvome. Uspešno lahko premaguješ ovire in dosegaš cilje takrat, ko je vizija sprejeta na vseh ravneh.

Podporo lahko človek tudi hitro izgubi. Mislim na uspešno sanacijo Fructala, ki pa so ga nato na željo vseh razen uprave - delavcev, lokalne skupnosti, države - prodali Unionu. Zakaj argumenti, podprti z analizo, niso zadostovali?

Sprašujete me o zelo zapleteni zgodbi. Na kratko: šlo je za splet politike, osebnih zamer, želje po prevladi, nerazumevanja, neznanja. Odločitev o združevanju slovenske industrije pijač je bila sprejeta, izvedena je bila s pomočjo in blagoslovom politike. Spomin na tisti čas ima še vedno trpek priokus. Citirala bom Boscarola: »Slovenci odpustijo vse grehe, le uspeha ne!«

Slovenski menedžerji niso na posebej dobrem glasu in tudi na nekaterih mednarodnih lestvicah se ne uvrščajo prav visoko. Tudi sami ste rekli, da vas žalosti, da je toliko slovenskih blagovnih znamk pristalo v tujih rokah. Je to krivda menedžerjev? In kako je z našo menedžersko kulturo?

Za to nikakor niso krivi izključno menedžerji v gospodarskih družbah. Osnovni problem je pomanjkanje vizije države od osamosvojitve dalje. Res je, imeli smo nekaj velikih ciljev, ki so nas povezovali, in te smo dosegli. Potem je zmanjkalo vezivnega tkiva, manjkala je vizija razvoja z ustreznimi strategijami, ki bi jo podprla večina državljanov in bi jo morale izvajati vse vlade ne glede na njihov svetovni nazor. Očitno nam gre razdvajanje

bolje kot povezovanje in iskanje skupnih ciljev. Ne smemo pozabiti reka, ki pravi: »Kjer cilj ni določen, so vse poti prave.« V tem prostoru so se potem menedžerji znašli po svoje in iskali različne poti. Včasih pozabljamo, da so tudi direktorji le ljudje s svojimi vrlinami in napakami, ki so se na teh poteh različno znašli.

Pripadate generaciji, ki se je morala podjetništva priučiti. Sta bila zaradi tega vaša menedžerska kultura in način razmišljanja drugačna od sedanje generacije vodilnih?

Težko sodim o razlikah med generacijami, saj premalo poznam delovanje drugih menedžerjev znotraj njihovih okolij. Razlike logično obstajajo. Starejša generacija direktorjev je izšla iz drugega sistema, preživela revolucijo (spremembo družbenega reda) in se je morala hitro prilagoditi novim razmeram. Mlajše generacije so se že šolale za nov način vodenja in poslovanja podjetij, menim, da bo vsaki naslednji generaciji lažje uspešno voditi podjetje v globaliziranem svetu, čeprav bodo – paradoksalno – razmere težje, tekmovalnost pa večja. Zdi pa se mi, da bo nekaj stvari vedno ostalo nespremenjenih: delati trdo, posvetiti vse svoje sile podjetju in ne pozabiti, da so kljub razvoju tehnologij ljudje gonilo uspeha.

Se vam ne zdi, da današnji menedžerji mnogokrat pozabljajo predvsem na to zadnje?

Bi rekla, da res, posebno potem ko smo zamenjali družbeni sistem in smo v svoja življenja ter v življenje družbe vnesli en sam cilj, in sicer uspeh in profit, pri tem pa se je nekoliko začelo pozabljati na ljudi. Mislim pa, da se prej ali slej vsak, ki vodi podjetje, zave, da brez ljudi ne more nič. Saj lahko kupiš najsodobnejšo tehnologijo, ampak tudi te ne moreš kupiti brez ljudi z znanjem, da jo znajo izbrati, postaviti itn.

Zaradi česar konec koncev trpita tudi uspeh in profit?

Če ljudi ne animiraš, motiviraš, če ne verjamejo v to, kar počnejo, potem seveda trpi tudi uspeh. Nekaj časa se da dosežati zelo dobre uspehe tudi s prisilo, z delegiranjem oziroma z ukazovanjem, postavljanjem nalog, vendar mislim, da samo za krajši čas. Ljudje smo vendarle bitja, ki si želimo nekaj samostojnosti, kreativnosti, da nam je dopuščeno imeti svoje ideje in da jih lahko kdaj tudi povemo. Ni nujno, da so zmeraj realizirane, vendar moraš ljudem dati možnost in občutek, da so pomembni, ker so pomembni. Če jim to zagotoviš, bodo dali od sebe več, kot bi sicer.

Interaktivni intervju

Na www.poslo.si si lahko v digitalni različici revije ogledate intervju v interaktivni video obliki.

GOSTOLJUBNIMI LJUDMI

Z odpravo sankcij in ugodnimi rezultati volitev, ki krepijo reformistične sile v državi, se odpirajo novi politični in ekonomski obeti za sodelovanje z Iranom. Tako se boste tudi slovenski poslovneži vse pogosteje znašli v 15-milijonskem Teheranu. Kaj vas čaka tam?

Tekst: Uroš Sever

Foto: Manca Juvan



Bolj kot nezavidljivo stanje sedanosti zavest sodobnih Irancev določata bogata zgodovina in kulturni pomen dežele Arijevcev za širšo regijo. Več kot 60 % prebivalcev Irana je Perzijcev, potomcev indoiran-skih ljudstev, ki so se na območje sedanjega Irana priselila s severa pred okoli 3000 leti. Njihov jezik, indoevropski farsij, je bližji večini evropskih jezikov kot sosednji turščini ali arabščini.

Zgodovina perzijske slave se začneja z vladarjem Kirom II. Velikim, ki je v 6. stoletju pred našim štetjem vladal največjemu imperiju dotlej. Sledil je niz vzponov in padcev številnih vladajočih dinastij, ki so tako ali drugače krojile zgodovino Bližnjega vzhoda in Centralne Azije vse do indijske podceline. Perzija je tako postala civilizacijska os Azije, kjer je odigrala podobno vlogo kot antična Grčija in Rim v zahodnem svetu.

Zato vedite, da prihajate med ponosne ljudi, med katerimi se boste dobro počutili, saj jim neformalni kod obnašanja, taruf, nalaga, da so izjemno prijazni gostitelji in da naredijo vse, da vas ne bi spravili v zadrego. Tako vam ne bodo oporekali, ne bodo pa vam povedali niti tega, da jih vaša ponudba morda ne zanima. Raje vas bodo prijazno gostili še naprej. In nato iz posla, za katerega ste bili prepričani, da je tako rekoč sklenjen, morda ne bo nič. Taruf pomeni tudi veliko prijaznega klepetanja o osebnih stvareh (in nikakor ne o verskih ali političnih razmerah v Iranu), brezkončno odstopanje prednosti, ponujanje hrane in zavračanje plačila.

Kot domačinke morajo tudi tujke v Iranu nositi hidžab, naglavno pokrivalo, in obleko, ki pokriva telo. Če pustimo ob strani čadorje, pravilom zadostite z ruto preko glave in sukno do kolen, ki ji v Iranu pravijo manto (iz francoske besede »manteau«, ki pomeni plašč), pod njo pa oblečete hlače, ki so lahko tudi kavbojke. Veliko iranskih žensk nad pokrito glavo seveda ni navdušenih. Zanimivo je opazovati, kako daleč nazaj lahko zleze naglavna ruta, še zlasti, če so za njo zatakljena sončna očala.

Za tako veliko mesto je osnovna orientacija zelo preprosta. »Teheran« (drugi e v slovenskem zapisu se ne izgovarja) se deli na severni in južni del. Severni je zatočišče premožnih, liberalnejši in modernejši, južni je revnejši in bolj tradicionalen. Povezuje ju 17 kilometrov dolga avenija Valiasr. Loči ju centralni del mesta, nekako med trgom Valiasr in bazarjem, ki bo verjetno najjužnejša točka vašega obiska Teherana.

Najbolj praktičen prevoz v Teheranu je taksi. Cena je ugodna, če morate na pot sami, se zanjo pozanimajte vnaprej (na primer v hotelu). Še bolje je, da vam taksi naročijo v recepciji in se dogovorijo za ceno.

Prometni zastoji so značilnost, ne pa tudi posebnost Teherana. So pa to motoristi, ki so se preselili na pločnike. Pešci to sprejemajo stoično, a tudi 24 ur ni dovolj, da vam stalno odskakovanje pred motorji ne bi šlo na živce. Zvrhano mero živcev potrebujete tudi za prečkanje cest. Preizkušena taktika azijskih velemest je, da preprosto greste. Prvi avto zahupa, drugi zavre, tretji malo zavije, četrti je še dovolj daleč, peti vas zgreši, šestega je treba za hip počakati ... in že ste čez šest vozniških pasov neprekinjenega prometa.

Tretji razlog za gubanje čela je denar. Iranska valuta je rial, tečaj je nadrealističnih 30.000 rialov za en dolar. Da ne bi prehitro prešli na aritmetiko milijonov, Iranci uporabljajo obračunsko enoto toman, vredno 10 rialov. Tako je že sicer velikim zneskom treba neprestano dodajati ali odzemanati ničlo in na koncu običajno ne veste, ne koliko kaj stane ne koliko ste za to plačali. Žal si s kreditnimi karticami v Iranu ne morete pomagati. S seboj vzemite čim prostornejšo denarnico.

V REDU, MUDI SE

Ampak ni panike. Če nimate časa za nič drugega, si privoščite iranski kebab. Kebab je perzijska beseda za žar in to je to. Balkanci so jo zmeščali v čevap – zveni znano? A pozor! Potem ko boste poskusili original, tvegajte, da vam »leskovačke« ali bosanske različice ne bodo več dišale.

Kebab je lahko iz različnih vrst mesa, od piščanca, jagnječjih kotletov do mehke govedine, vsem variantam pa je skupno to, da je meso vedno nataktno na nabodalo. Iranski mojstri žara imajo izostren občutek – tudi najcenejša različica, kebab kubide iz mletega mesa, je odlična. Na krožniku bo tudi nekaj zelenjave, morda pomfrit. Natararju se bo zdelo samoumevno, da boste zraven jedli kuhan riž in lavaš, zelo tanek nevzhajen kruh. In če se želite še malo razvajati, dodajte dough, ki je z meto začinjeno jogurt, in zejtun, marinirane olive.

Žar mojstrsko obvladajo tako v uglednih restavracijah kot v skromnih beznicah. Če ste v centru, naj vas taksist odloži na trgu Ferdosi, kjer boste v jugozahodnem kvadrantu krožišča v kleti naleteli na šarmantno čajnico (čajkane) Sofreh Khane Ayyaran. Prepustite se njeni prijaznosti in si po obedu privoščite še qalyan – vodno pipo.

NI, DA NI

To bi lahko rekli za teheranski bazar. Tu ne najdete le trgovcev, ampak pravi Iran v malem s hoteli, bankami, mošejami in obrtniki vseh vrst. Bazar seveda ni nič drugega kot starodavni nakupovalni center z vso dodatno ponudbo, ki vključuje družabnost, pohajkovanje, ogledovanje, prehranjevanje ... Na

POSLOVNA POT



Zasebne zabave so nadomestilo za obisk pubov, diskotek ..., ki jih v Iranu ni.



Kot domačinke morajo tudi tujke nositi naglavno pokrivalo in obleko, ki pokriva telo.

bazar se lahko odpravite brez nakupovalnega seznama in z njega odidete s preprogo, vredno več tisoč dolarjev, zlato ogrlico za ženo ali le z vrečko pistacij. Opozoriti je treba, naj vas tja pospremi gostitelji, sicer vam bo v nepreglednem nagnetenem labirintu trda predla. Teheranski bazar ni turistična znamenitost kot na primer bazar v Istanbulu, kar ni nujno slabo. Tu nakupujejo domačini, večinoma iz revnejšega južnega dela mesta. Obisk bazarja lahko združite tudi s pokušino priljubljenega tah-čina v restavraciji Moslem.

IN ZDAJ ...

Zdaj bi se spodobilo, da si ogledate še kakšno znamenitost. Teheran ni ravno vrhunec perzijske civilizacije, saj so ga v prestolnico povzdignili razmeroma pozno. Tu so kraljevali zadnji v dolgem nizu vladarjev Perzije. Dinastija Qajar si je po evrop-



»Teheran« se deli na severni in južni del. Povezuje ju 17 km dolga avenija Valiasr.

skih zgledih postavila palačo Golestan nedaleč od bazarja. Zadnja dinastija - samooklicana šaha Pahlavi - se je sicer izpela že po dveh generacijah, a Reza Šah mlajši ni ravno slovel po skromnosti. Na voljo sta vam palača Niyavaran, rezidenca Mohameda Reze Šaha Pahlavija, in letna rezidenca Saad Abad. Obe sta precej daleč na severu na obrobju mesta.

Ogledi človeka zlakotijo. Tokratni izziv je kar se da iranski. Na kosilo pojdite v restavracijo Dizi Sara, kjer strežejo dizi - in nič drugega. Kaj je to? Pustite se presenetiti, ni pa za vegetarijance.

Nabor muzejev v Teheranu je izjemno kontrasten. Pripravite se na obilno lekcijo manihejstva (ki je itak perzijska iznajdba). Na ogled so starodavni artefakti perzijske slave (Nacionalni

POSLOVNA POT



V mrzlih mesecih si privoščite smučanje v gorovju Alborz.

te. Suho podnebje skrbi za smučarjem tako ljubi pršič, smučate praktično kjer koli, pobočja so gola. Ženske in moški smučajo skupaj, ločeni so le na žičnici. Če želite le malo pretegniti noge, pobegniti pred onesnaženim mestnim ozračjem ali snega za smučanje ni dovolj, obujte superge in naskočite vznožje gorovja Alborz v Darbandu. Sploh če imate namen obiskati palačo Saad Abad, ste praktično že na izhodišču.

Na rekreacijo se lahko odpravite tudi v bolj urejeno okolje športnega kompleksa Enghelab. Poleg teka na 2,5-kilometrski Poti zdravja (ki jo domačini razumejo bolj kot sprehajalno pot) so vam tu na voljo tudi bowling, tenis, skvoš, fitness, paintball, plavanje ... In ja, tudi golf. Če ste slučajno podvomili, dame tudi pri rekreaciji ne smejo sneti rute z glave.

Žal boste žejo po rekreaciji lahko potešili le z brezalkoholnim pivom. Iran je dežela skoraj popolne prohibicije. A dovolj premožni Iranci, ki so bili do islamske revolucije vajeni vseh radosti zahodnega življenja, se jim tudi zdaj niso odpovedali. Zabave, tudi z alkoholom, so strogo zasebne. In v skladu z gostoljubnostjo tarufa vaši gostitelji na vas zagotovo ne bodo pozabili. Povabilo na dom je sicer običajen izraz iranskega gostoljubja in ga nikakor ne gre zavrniti, že zato ne, ker Iranci, veliki gurmani, menijo, da je najboljša tradicionalna hrana tista, ki se kuha doma. Gostitelju obvezno prinesite darilce - škatla slaščic bo dovolj.

Zasebne zabave so nadomestilo za obisk pubov, diskotek ..., ki jih pač ni. Pleše, pije in flirta se po stanovanjih. Pri tem se velja zavedati, da je alkohol, ki se toči na takšnih zabavah, prepovedan in astronomsko drag. Če niste musliman, vaš prekršek niti ni tako hud, saj je alkohol prepovedan le muslimanom. Iranskim Armencem, ki so kristjani, je proizvodnja alkohola dovoljena. Njihov arak poskusite na lastno odgovornost.

muzej), 182-karatni diamant, največji na svetu (Muzej diamantov), nabor regionalnih različic slovitih perzijskih preprog (Iranski muzej preprog) ... A muzeji prikazujejo tudi temachno plat zgodovine. Muzej Ebrat je urejen v zaporih tajne policije šaha Reze Pahlavija in nazorno prikazuje mučenje. Muzej mučnikov je posvečen mučnikom iransko-iraške vojne (1980-1988). »Brlog vohunjenja« pa je nekdanja ameriška ambasada, spremenjena v ne ravno lahko dostopen muzej.

ČAS ZA ZABAVO

V mrzlih mesecih si obvezno privoščite smučanje v gorovju Alborz, ki ga boste ob jasnih dneh ugledali severno od mesta. Izbirate lahko med Dizinom in Šemšakom (za boljše smučarje, 55 km od Teherana) na višavah med 2500 in 3500 metri. Če vas tja ne popeljejo gostitelji, vzemite taksi, opremo si lahko izposodi-



✓ Posel & UZITEK

Imajo dirkaške gene in se odločno poženejo cilju naproti. Udobno in ležerno vas popeljejo s sestanka na sestanek, nato pa si odvežejo kravato in pokažejo mišice. So športniki po srcu in duši, ki jih kar razganja od moči, zato kličejo po odločni vozniki roki, ki jih bo znala pobozati tako, da bo motor naravnost zapredel od visokih vrtljajev. Sprehodite jih po prazni, vijugasti cesti in z nasmehom na obrazu pozabite na stres!

Tekst: Matjaž Korošak

Foto: Shutterstock in arhiv

VW Golf R

Za črko R se skriva največ, kar Golf lahko ponudi: ognjemet moči iz dvolitrskega prisilno polnjenega štirivaljnika, tehnološka dovršenost, stalni štirikolesni pogon in popolno udobje ter seveda dodelana zunanost, saj mora tale Golf R tudi po videzu ustrezati tistim, ki jim bo služil kot hiter, varen in predvsem diskretno zabaven sopotnik na poti do garaže pod službeno pisarno in še kam.



POGONSKI SKLOP

Tu je največ, kar zmore pri znamki Volkswagen dvolitrski stroj z neposrednim vbrizgom in s podporo turbinskega polnilnika, to pa je natanko 300 konjev (221 kW) in še medvedjih 380 Nm navora pri prijazno nizkih 1800 vrtljajih. Kako zelo vsakdanje uporaben je ta poldirkaški stroj, pove tudi podatek, da je ves navor na voljo v širokem območju med 1800 in 5500 vrtljaji!



MERE IN OBLIKA

Prepoznaven kot Golf, a hkrati tudi kot čisto poseben model. Njegov videz je idealno ravnovesje med športnostjo in resnostjo, nevtralnostjo in dinamiko. Odbijač je globlji z večjimi odprtini, drugačni so žarometi in črna maska z logotipom R. In tu so seveda še 18-palčna platišča s črnimi zavornimi čeljustmi.



VARNOST

Tu so – serijsko – vsi znani asistenčni sistemi, za varnost pa skrbita še EDS in XDS+. Prvi s pomočjo zavornih impulzov učinkovito deluje kot prečna diferencialna zapora, XDS+ pa ravno tako s ciljnim zavornimi impulzi na notranjem kolesu v zavoju pomaga preprečevati podkrmarjenje.



ZMOGLJIVOST

Ob vsem tem pospešek 4,9 sekunde (z menjalnikom DSG) seveda niti ni več tako presenetljiv, predvsem zato, ker vozniku poleg pametnega štirikolesnega pogona pomaga kup elektronskih pripomočkov. Pa brez skrbi – ESC je v tem modelu mogoče tudi povsem izklopiti! Če si upate ...



POSEBNOSTI

Poleg natančno umerjenih blažilnikov in prilagojenih vzmeti, ki zavoljo potovalnega udobja in oprijema niso prečvrsto nastavljeni, si lahko lastnik omisli tudi prilagodljive blažilnike (DCC), ki vsakodnevno udobje še izboljšajo. V tem primeru se naboru štirih voznih profilov (Eco, Normal, Individual, Race) pridruži še Comfort.



Več o Golfu R si preberite na volkswagen.si.



5 voznih programov ponuja Golf R s prilagodljivimi blažilniki (DCC).

Škoda Octavia RS 230

Tista Octavia, ki ni le najmočnejša v svoji družini, pač pa je tudi najhitrejša serijska Škoda vseh časov in hkrati prva, ki se dotakne številke 250 km/h. Mišičastemu videzu in za 15 milimetrov nižje postavljeni karoseriji z 19-palčnimi platišči so inženirji dodali še poseben tehnični bombonček – delno mehansko zaporo diferenciala – ter seveda kup opreme za udobno premagovanje kilometrov in učinkovito povezljivost v času, ki ga preživite v tej Octavii na (hitri) službeni poti. Idealna rešitev za poslovneža, ki se mu večno mudi.

6,2 litra
znaša poraba kljub
odločnemu motorju.



POGONSKI SKLOP

Dvolitrski motor je naslednja razvojna stopnja znanega motorja TSI. Zdaj zmore 10 konjev več, torej 230 KM (169 kW). Toda pomembnejša je učinkovitost izrabe. RS 230 ima namreč serijsko vgrajeno delno zaporo diferenciala, ki pomaga učinkovito prenesti vso to moč na gnana prednja kolesa.



ZMOGLJIVOST

RS 230 je prva Škoda, ki so jo morali ukrotiti z omejevalcem hitrosti pri 250 km/h. Še bolje pa je, da zmore pospešiti od 0 do 100 km/h v pičlih 6,8 sekunde. Odgovorno razumevanje zmogljivosti je inženirje vodilo tudi do zelo razumne porabe – le 6,2 litra na prevoženih 100 kilometrov.



MERE IN OBLIKA

Po merah je najmočnejša Octavia identična s šibkejšim RS, torej ponuja vso prostornost in udobje, ki ju potrebuje poslovnež (ali družina), ter praktičen prtljajnik s 590 litri.



POSEBNOSTI

Resda je to najmočnejša in najhitrejša Škoda, toda še premore dovolj vsakdanje uporabnosti in udobja za daljše poti, vključno z vsemi Simply Clever rešitvami in povezljivostjo, h kateri sodita radijski navigacijski sistem Amundsen ali ojačitev signala telefona.



VARNOST

Tu ni kompromisov – vam na uslugo so postrojeni vsi elektronski varnostni sistemi, vse zračne blazine in biksenonska žarometna, nadzor tlaka v pnevmatikah, naprava za čiščenje žarometov ...



Več o Octavii RS 230 si preberite na skoda.si.

55 kg je
lažji od svojega
predhodnika.



Audi RS 3 Sportback

Z motorjem, katerega DNK in grobe osnove segajo v čas prvih legendarnih uspehov Audija Quattro, je RS 3 posebež (v dobrem pomenu) tudi zaradi svojega zvočnega podpisa, ki ga ustvarja 2,5-litrski petvaljnik z rezkim hreščečim zvokom. In prav ta petvaljnik je s svojim medvedjim navorom in močjo srce in duša tega kompaktnega športnega modela, ki se – tudi s pomočjo inteligentnega štirikolesnega pogona quattro – zmore do 100 km/h pognati v borih 4,3 sekunde.



POGONSKI SKLOP

Če tega petvaljnika ne bi bilo, bi si ga morali izmisliti. Večkrat nagrajeni 2,5-litrski motor zmore s pomočjo prisilnega polnjenja in neposrednega vbrizga kar 270 kW (367 KM) in še bolj presunljivih 465 Nm navora – in to že pri 1600 vrtljajih. Neverjetno!



ZMOGLJIVOST

Motor ima kljub dobri toni in pol težkemu vozilu lahko delo – tudi do 280 km/h lahko požene tega RS 3, do 100 km/h pa pospeši v 4,3 sekunde, kar že meji na zmogljivosti superšportnikov.



MERE IN OBLIKA

Kompaktne mere Sportbacka so oblikovalci nadgradili s športnostjo in nujnimi dodatki, kljub temu pa petvrtnik meri 4,34 metra, ponuja prostorno kabino, in če je treba, tudi (povečljiv) prtljažnik z 280 litri.



POSEBNOSTI

Štirikolesni pogon ureja hidravlično vodena in računalniško nadzorovana sklopka na zadnji osi, ki lahko v delčku sekunde prilagodi količino navora na posamezni osi. Tu so še prilagodljivi blažilniki, udobni športni in v usnje oblečeni sedeži (po želji električno nastavljivi v vse smeri) ter navigacija MMI plus in krmiljenje infozabavnega sistema MMI touch, ki kombinira vrtljivo kolesce z na dotik občutljivo podlago.



VARNOST

Poleg vseh mogočih asistenčnih varnostnih sistemov skrbi za varnost tudi posebno podvozje (po želji prilagodljivo), v RS 3 pa je moč vgraditi tudi zmogljivejše in vzdržljivejše karbonsko-keramične zavorne diske, znane iz dirkalnega športa, s premerom 370 milimetrov.



Več o Audiju RS 3 Sportback si preberite na audi.si.

SEAT

SEAT Leon Cupra

Nova Cupra kot vrhunec široke športne ponudbe španske znamke je najbolj športen, dinamičen in hkrati najbolj vsestranski športni SEAT, saj je z dih jemajočimi 290 konji na voljo v kupejevski trivratni verziji, kot kombilimuzina in celo s praktičnim kombije-vskim zadkom kot ST! Za delo in družino, za posel in zabavo.



19 palcev je premer platišč v serijski opremljeni.

POGONSKI SKLOP
Po dveh letih so se inženirji odločili, da Cupra potrebuje injekcijo moči. Tako doseže dvolitrski agregat TSI po novem kar 213 kW (290 KM, prej 280), kar je skoraj zgornja meja tega, kar zmora na cesto prenesti sofisticirana prednja posamična prenašalca (z mehansko zaporo diferenciala). Cupra ima namreč le prednji pogon, kar se odraža predvsem v majhni teži in porabi.

ZMOGLJIVOST
Vas mika vlakec smrti? No, Cupra lahko do stotice sune v borih 5,7 sekunde, z lahkoto doseže (elektronsko omejenih) 250 km/h in se pri tem pohvali še s porabo, ki je v najmanjšem modelu SC 6,6 litra!

MERE IN OBLIKA
V srce spodnjega srednjega razreda se Leon Cupra umešča s 4,27 metra dolžine (kombi je 26 centimetrov daljši) in je s poudarjeno klinasto obliko, širokimi boki in ostro izrisanimi žarometi takoj prepoznaven.

POSEBNOSTI
Nedvomno je njegova največja primerjalna prednost in posebnost nabor različnih karoserij, od najbolj športne, kupejevske trivratne do kombija s 578 litri prtljažne prostornine. Športnost in vozna dinamika nista več ovira za posel ali poslovno pot s kolegi.

VARNOST
Nedvomno je videti in biti opažen še kako pomembno, zato varčni serijski žarometi Full LED spredaj in LED-svetila zadaj. In komur je varnost še posebej ljuba (denimo na odmaknjeni gorski cesti), se lahko odloči za paket izjemnih Brembovih zavora s koluti premera kar 370 milimetrov! Pojemek je še silovitejši kot pospešek.

Več o Leonu Cupra si preberite na seat.si.

Porsche Boxster 718

Morda bežen pogled ne prepriča, vendar je Boxster čisto zares nov, ne le zaradi dodatka v imenu, ki obuja polpreteklo zgodovino, pač pa zaradi nove zasnove, podvozja, notranjosti in seveda – motorja. Ravno tu je nevidna povezava z zgodovino. Novinec (kmalu se mu pridruži še kupejevski bratec Cayman) ima namreč povsem nov štirivaljni dvo- oziroma dvojnopolitrski motor, seveda z zasnovo nasproti ležečih valjev, ki pomenijo ključni del Porschejevega DNK-materiala. S to zasnovo je znamka z modelom 718 prve zmage osvajala že v petdesetih letih prejšnjega stoletja!

718 osvaja
20 let po prvem
Boxsterju.



POGONSKI SKLOP

Tudi znamka s tako čistimi športnimi koreninami se ni mogla povsem izogniti zmanjševanju prostornine in prisilnemu polnjenju, da bi zmanjšala porabo (in izpuste). Kljub temu pa bi Boxsterju z 220 in 257 kW (300 ali 350 KM) težko rekli, da je podhranjen, še posebej, ker je to 26 kW (35 KM) več od predhodnika!



ZMOGLJIVOST

Že dvolitrski bokser (kot popularno imenujemo to zasnovo) zmora izjemnih 111 kW na liter prostornine (150 KM), pri čemer je v vrhu konkurence. In z močnejšim 2,5-litrskim motorjem pospeši 718-ica do 100 km/h v 4,4 sekunde. Kar impresivno za vstopni model, mar ne?



MERE IN OBLIKA

Nizek, čvrsto na tleh, agresiven, bolj mišičast – preprosto Porsche. Novi dvosed je še vedno manjši, toda s 4,38 metra nikakor več majhen model. In 275 litrov v obeh prtljajznikih je dovolj tudi za hitro poslovno pot.



POSEBNOSTI

Tokrat je mogoče poleg aktivnega podvozja (PASM), ki odlično kombinira čvrsto športnost s potovalnim udobjem, naročiti še pasivno športno podvozje in dodati paket Sport Chrono, ki poudari športni karakter, ter v kabini ustvariti priročno komunikacijsko vozlišče s sistemom PCM, glasovnim nadzorom navigacije, brezžičnim internetom, prostoročno telefonijo ...



VARNOST

Predvsem aktivna varnost je pri znamki brez kompromisov. Krmilni mehanizem je za 10 odstotkov neposrednejši, zavore so nove, zmogljivejše, PASM (Porsche Active Stability Management) bdi nad voznikovimi reakcijami in popravlja napake, in to v treh korakih – kot aktiven, delno izklopljen in povsem izklopljen. Za najboljše ...



Več o Boxsterju 718 si preberite na porsche.si.



VOLKSWAGEN GOSPODARSKA VOZILA

Za Edvarda Juhanta je bil Volkswagnov Crafter najboljša možna odločitev pri izbiri furgona, ki bo za odšteti denar ponujal kar največ kvalitete in udobja.

Tekst: Matjaž Korošak

Foto: Bor Dobrin

»Pravzaprav je bila izbira lažja, ker že imam Transporterja, v hiši pa je 32 let tudi Volkswagnov hrošč,« pravi Juhant, ki je znamki zvest že nekaj časa in je zato tudi pri izbiri večjega Crafterja najprej pogledal k Volkswagnu. A ker znamka sama po sebi ni dovolj, se je pred nakupom pozanimal o tehnologiji, prednostih in kvaliteti. »Ko sem pregledal vse, tudi konkurenco, sem ugotovil, da za odšteti denar dobim res kvaliteten dostavnik,« pravi Juhant, ki se ukvarja s prevozi vseh vrst.

»Zaradi narave svojega dela potrebujem zaprt keson, ki mora biti daljši od štirih metrov, poleg tega pa je bila ena od zahtev tudi sposobnost vleke prikolice s težo vsaj dve toni, predvsem zaradi prevoza samohodnih dviznih košar.« In Crafter z dolgo medosno razdaljo in povišano streho je s svojimi dimenzijami ravno pravi, z motorjem s 100 kW (136 KM) je tudi dovolj močan in s porabo dobrih deset litrov tudi ekonomičen. Tudi pri vleki prikolice se s pogonom na zadnja kolesa dobro obnese.

Po skoraj treh letih, odkar je Crafter v njegovi floti, in 160 tisoč prevoženih kilometrih je Edvard Juhant še kako zadovoljen s svojim izborom. »Vozilo je še vedno kot novo, nobene sledi obrabe v potniški kabini, nobenega rjavenja, nobene resne okvare. Vse je tako, kot mora biti. In tako, kot sem pričakoval,« pravi zadovoljni podjetnik iz Radomelj, ki ne pozabi servisa, v katerem so mu svetovalci vedno pravočasno svetovali, kaj in kako, hkrati pa so ga tudi v garancijskem roku prijazno opozorili, kaj bi bilo treba postoriti za dobro počutje avtomobila. V njem se, to Juhant rad poudari, dobro počuti, čeprav je moral serijski opremi dodati le še tempomat, ki lajša dolge poti. »Priporočil bi ga vsakomur, ki se ukvarja s podobno dejavnostjo.«

Bo torej naslednji spet Crafter? »Brez nadaljnjega, seveda,« izstreli Juhant kot iz topa in podjetniško previdno doda, da če bo vse tako, kot upa, potem bo čez dve leti vsekakor čas za menjavo. Za novega, še boljšega Crafterja.



Zadovoljen!

**POGON**

Za pogon so na voljo trije dvolitrski močni in ekonomični motorji TDI z močjo 84, 103 in 120 kW ter največjim navorom do 400 Nm. Z motorji Euro 6 je mogoča uveljavitev investicijske olajšave (v povezavi s 55.a členom Zakona o dohodku pravnih oseb).

**MERE**

Crafter je na voljo v treh različnih razredih dovoljene skupne mase (do 3 t, 3,5 t in 5 t) in omogoča do 2,7 t nosilnosti. Izbirate lahko med tremi medosnimi razdaljami (do 4.325 mm), tremi višinami strehe ter tremi oz. pri furgonu štirimi dolžinami tovarnega prostora (furgon do 4.700 mm). Crafter furgon premore izjemno prostornino tovarnega prostora, ki meri do 17 kubičnih metrov. Crafter je na voljo kot furgon, furgon s podaljšano kabino, kombi za prevoz oseb, kesonar in šasija z enojno ali dvojno kabino.

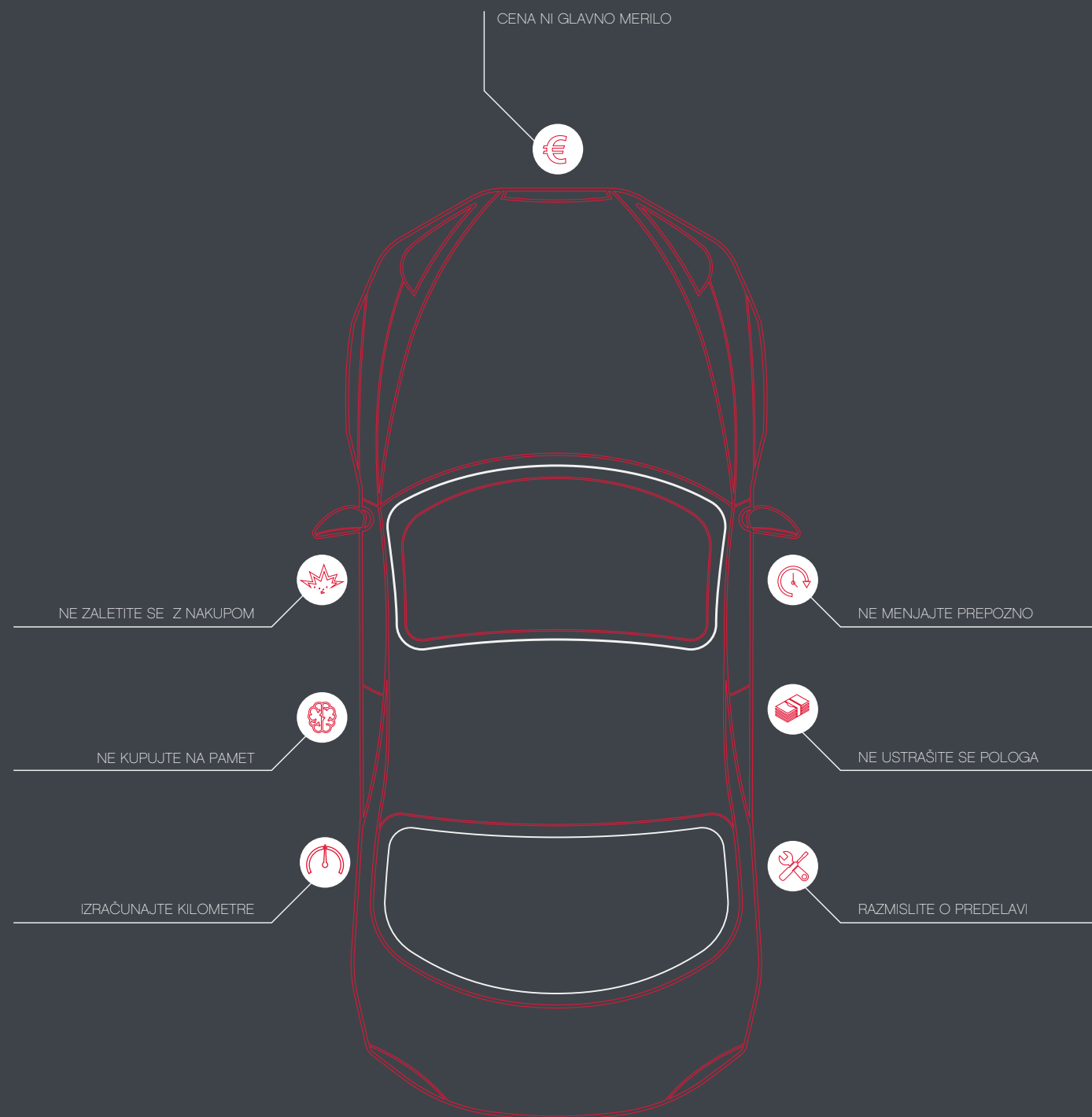
**POSEBNOST**

Za Crafterja velja tovarniška garancija za 3 leta z omejitvijo števila prevoženih kilometrov na 250 tisoč, in to brez doplačila.



Več si preberite na vw-gospodarska.si.

Izberite pametno



FINANCIRANJE

Za vaš denar gre

Avtomobil sicer ne naredi poslovneža, naredi pa vtis na poslovne partnerje. Pametno izbrano in dobro vzdrževano službeno vozilo nakazuje, da je tudi podjetje urejeno. Poleg tega ima odločitve o voznem parku podjetja pomembne in zelo konkretne finančne posledice. Kakšen avto torej kupiti in kako, da ne bi pri tem storili (drage) napake?

Tekst: Ines Kočar

Da bi bila odločitev enostavnejša, smo s strokovnjakoma Dejanom Stefanovom iz Porsche Finance Group Slovenija in Igorjem Matkom iz podjetja MTL Car Garage za vas pripravili nekaj koristnih nasvetov.



1. NE KUPUJTE NA PAMET!

Pri nakupu službenega vozila je najpomembnejše, da izberete avto, ki bo ustrezal potrebam vašega dela. Kurirju, ki prevažata pakete, pač ne bo prav nič pomagal športni avto s komaj kaj prtljažnika, direktor pa se v sicer silno uporabnem dostavniku tudi ne more pripeljati na pomemben sestanek.

»Podjetja se dostikrat odločajo za vozila na osnovi znamke, ki si jo želijo, čeprav morda tako ne bodo dobila avtomobila, ki bi bil za njihove potrebe najprimernejši,« opazuje Dejan Stefanov. Zato bodočim strankam pred nakupom predlaga posvet z izkušenim strokovnjakom: »Stranka pove, za kaj avto potrebuje in kakšen je njen proračun, naš svetovalec pa najde optimalno rešitev.« V nakup se torej ne gre zaleteti. Predvsem pa se morate ves čas zavedati, da je bolj kot znamka avtomobila pomembna njegova funkcionalnost.

2. CENA NE SME BITI GLAVNO MERILO!

Podjetja pri nakupu službenega vozila pogosto gledajo predvsem na ceno. A ta nikakor ne bi smela biti edino merilo. Podatki, ki jih ne smete spregledati, so tudi poraba goriva, stroški servisiranja in dodatna oprema. Za boljšo predstavo Igor Matko računa: »Če izberete vozilo, ki na sto kilometrov porabi liter goriva manj od konkurenčnega, in na leto z njim prevozite 50 tisoč kilometrov, boste prihranili okoli 500 evrov. To pa ni malo, kajne?«



Kaj je bonitetno vozilo?

Če zaposleni službeni avtomobil uporablja tudi za zasebne namene, to velja za boniteto, torej dodatek k plači. V skladu z Zakonom o dohodnini se delavcu všteva v osnovo za dohodnino od dohodka iz delovnega razmerja, ki se zmanjša za obvezne prispevke za socialno varnost. V davčno osnovo se všteje 1,5 % nabavne vrednosti vozila za vsak mesec uporabe. Odstotek se še poveča, če krije delodajalec tudi stroške goriva. Prvo leto se za izračun bonitete upošteva 100-odstotna nabavna vrednost vozila, od drugega do petega leta se ta osnova znižuje za 15 % na leto, od petega leta dalje pa za 10 %. Po tem obdobju se za boniteto upošteva 10 % osnovne vrednosti vozila. Boniteta se upošteva tudi, če ima podjetje vozilo v operativnem najemu. Znesek se v tem primeru običajno določa na podlagi primerljive tržne cene, ki jo podjetju sporoči najemodajalec.

FINANCIRANJE

Tudi izbira dodatne opreme je zelo pomembna. Vzemimo za primer samodejno (električno podprto) odpiranje zadnjih prtljažnih vrat, ki jih je mogoče odpreti s pomočjo namišljenega stikala pod odbijačem, in to zgolj s premikom noge. Podoben primer je tudi prostoročno zaklepanje oziroma zagon vozila, ko se voznik s ključem v žepu le približa vozilu, avto pa se odklene oziroma zaklene s pritiskom na kljuko vrat. Predstavljajte si, kako bo vse to olajšalo delo kurirju, ki ima vedno polne roke paketov, v avto in iz njega pa mora večdesetkrat! Ne samo da lahko kurirju taki sistemi olajšajo delo, prihranijo mu tudi čas, posledično pa povečajo njegovo učinkovitost.

Ob upoštevanju vseh teh dejavnikov se lahko hitro izkaže, da z nakupom nekoliko dražjega vozila na dolg rok prihranite. Poleg tega pa bo vrednost dražjega vozila po koncu odplačevanja višja.



3. RAZMISLITE O PREDELAVI!

Veliko vozil je na voljo v dveh različicah, osebni in tovorni. Tovorna se lahko izkaže za finančno ugodnejšo, saj si lahko podjetja in obrtniki odbijejo vstopni DDV ter je tako nakup oziroma poslovni najem vozila cenejši. Porsche Finance Group Slovenia svojim strankam omogoča tudi dvomesečni odlog plačila DDV-ja. A pred odločitvijo o nakupu osebnega oziroma tovornega avtomobila se morate vprašati, za kaj vozilo pravzaprav potrebujete.

Kaj določa zakonodaja pri predelavi osebnega vozila v tovorno?

1. Tovorni del mora biti ločen od potniškega.
2. Ločen mora biti z mrežo ali polno predelno steno, ki mora biti v vozilo privarjena.
3. V tovornem delu ne sme biti zasteklitve, ampak pločevinasto ali kako drugo kovinsko polnilo, ki ga prav tako ni mogoče odstraniti.
4. Tla tovornega dela morajo biti ravna.
5. Vozilo mora imeti vrata na zadnji steni.
6. Vozilo mora imeti piskača za vzvratno vožnjo.

Če ste poslovnež, ki bo avto uporabljal tudi za prevoz od sestanka do sestanka, res ni potrebe po tovornem vozilu, sploh ker je mogoče veliko osebnih avtomobilov predelati v tovorne, torej iz kategorije M1 v kategorijo N1, pojasnjuje Dejan Stefanov: »Na primer Škoda Octavia Combi se brez težav predela, doda se samo mreža, saj mora biti pri tovornih vozilih prostor za tovor ločen s pregrado.« Na ta način lahko avtomobil uporabljate kot tovorno in osebno vozilo.

Takšna predelava ni zanimiva le zato, ker je mogoče z nezahtevnim specializiranim posegom v prtljažni prostor osebno vozilo spremeniti v tovorno in tako poračunati vstopni DDV. Za osebna vozila je namreč treba plačati davek na motorna vozila (DMV), ki je odvisen od izpusta CO₂, za tista vozila, ki na trg pridejo kot tovorna, pa te dajatve ni treba plačati. Ko se kupec ob naročilu novega vozila hkrati odloči še za njegovo predelavo kar pri pooblaščenem trgovcu, ga torej prevzame že kot tovorno vozilo kategorije N1 in plača temu ustrezne dajatve.

Vozila, ki imajo tovarniško homologacijo za predelavo, večinoma omogočajo, da se po predelavi obdrži zadnja klop, kovinsko polnilo, ki nadomesti stekla, pa se pobarva v drugo barvo ali celo v imitacijo zatemnjenih stekel, zaradi česar vozilo tako rekoč obdrži prvotno podobo, nedotaknjeno pa ostane tudi udobje.



4. NE ZALETITE SE Z NAKUPOM!

Nakup strokovnjaka priporočata tistim podjetjem, ki potrebujejo le avtomobil ali dva. Če potrebujete večje število avtomobilov, je bolj kot nakup dostopen in smotrni poslovni najem oziroma operativni lizing. To pomeni, da vozilo najamete za določeno obdobje, nato pa ga vrnete in po potrebi izberete drugo. Na tak način imate na voljo vedno novo vozilo, poleg tega pa ste brez skrbi, saj takšen najem v primeru različice »All inclusive« vključuje številne storitve, kot so celovito vzdrževanje vozila in pnevmatik, zavarovanje vozila in 24-urna avtomobilska asistenca ter nadomestno vozilo med servisom. Tudi s stroški registracije, zavarovanja in s plačilom nadomestila za uporabo cest si ni treba beliti glave. »Edini dodatni strošek, ki ga imajo podjetja s takšnim vozilom, je strošek goriva, enkrat na leto pa še vinjete,« pravi Dejan Stefanov.

Pri odločitvi za nakup ali najem pa je pomemben tudi finančni vidik. Nakup predstavlja velik enkratni strošek, poudarja

Stefanov: »Če podjetje kupi vozilo, ga mora - ne glede na to, ali ga plača takoj ali s finančnim lizingom - vpisati v poslovne bilance, s tem pa si znižuje svoj poslovni rezultat. Če avto zgolj najame, ga vodi le kot strošek.«

Z najemom se torej finančno breme investicije razdeli na več let, nad stroški pa ima podjetje jasen pregled in jih lahko natančno načrtuje: »Če na primer najame avto v vrednosti 30 tisoč evrov, bo mesečni strošek znašal okoli 600 do 700 evrov.« Če pa bi avtomobil kupili, se vam lahko kadar koli pojavijo nepredvideni stroški zaradi okvare vozila in podobno. Morda se torej poslovni najem sprva zdi draga rešitev, a po temeljitem izračunu se lahko hitro izkaže, da je ugodnejša od nakupa vozila - sploh ob dejstvu, da novo vozilo v enem letu izgubi veliko vrednosti, podjetje pa posledično denar, ki bi ga lahko namenilo za druge investicije.



5. NE USTRAŠITE SE POLOGA!

Podjetja se najpogosteje odločajo za najdaljšo dobo odplačevanja. A kasneje si pogosto premislijo in jo želijo skrajšati. Zavedati pa se morajo, da se bo mesečni obrok s tem avtomatično zvišal. Na višino obroka močno vpliva tudi polog ob nakupu vozila. Ta ni obvezen, je pa priporočljiv. Čeprav to pomeni, da morate naenkrat odšteti precej visok znesek, si boste s tem olajšali življenje v prihodnjih mesecih in letih. »Pri operativnem lizingu je polog običajna praksa, s katerim si stranka zniža višino mesečnega obroka v dobi financiranja,« svetuje Stefanov.



6. NATANČNO IZRACHUNAJTE, KOLIKO KILOMETROV BOSTE PREVOZILI!

Veliko podjetij se pri določanju letno prevoženih kilometrov odloča konservativno. Običajno ocenijo, da bodo prevozili manj, kot se izkaže na koncu. Pri poslovnem najemu lahko ob koncu financiranja v povezavi s tem nastanejo dodatni stroški za poračun preveč prevoženih kilometrov. Prav tako prevoženi kilometri določajo vrednost vozila po preteku najema, ta pa ključno vpliva na višino mesečnega obroka.

»Razlika med ceno vozila in ostanekom vrednosti vozila po končanem najemu je tista, ki jo plačuje stranka v obliki mesečnih obrokov. Višji ko je ostanek vrednosti, nižji je obrok,«

razloži Stefanov. Če bo podjetje z najetim vozilom prevozilo več kilometrov od sprva predvidenih, se bo torej mesečni strošek najema povečal. Tudi če boste ocenili, da boste prevozili več kilometrov, kot jih dejansko boste, bo vaš mesečni obrok višji, kot bi lahko bil. Pri ocenah zato bodite kar se da realni. Če opazite, da prihaja do odstopanj, lahko enkrat letno na novo ocenite, koliko boste prevozili, in na novo vam bodo izračunali strošek mesečnega obroka.



7. NE MENJAJTE PREPOZNO!

Kdaj je najbolj smotno menjati službeno vozilo, je odvisno od več dejavnikov. S časom namreč naraščajo stroški goriva, popravil in vzdrževanja, preostala vrednost vozila pa pada. Po enem letu izgubi vozilo srednjega razreda od 30 do 35 odstotkov vrednosti, po dveh letih še dodatnih 20. Na vrednost vozila vpliva tudi število prevoženih kilometrov. Če na primer letno prevozite 15 tisoč kilometrov, boste lahko avtomobil uporabljali tudi deset let. A običajno je pri službenih vozilih število letno prevoženih kilometrov večje, okoli 50 tisoč kilometrov. »V tem primeru je bolje menjati prej, na primer po treh ali štirih letih, saj po tem obdobju vozilo občutno izgubi vrednost,« pravi Igor Matko.

Dodajmo še, da se pri starejših vozilih nekoliko poviša tudi strošek goriva. Razlog za to se skriva v obrabljenosti vozila in manjši ekonomičnosti porabe. Hkrati so v tem času na trgu na voljo že sodobnejša vozila z manjšo porabo goriva, kar je prav tako pomemben dejavnik.

Odločitev o menjavi je lažja v primeru poslovnega najema, saj oceno tega, kdaj je najboljši čas za menjavo vozil v službeni floti, prevzamejo strokovnjaki. Ti pri tem upoštevajo individualne značilnosti podjetja in njegove rabe voznega parka ter skrbijo za rotacijo med različnimi vozili v floti in zamenjavo vozila, ki ima za sabo veliko prevoženih kilometrov.

Kaj je vozilo v voznem parku?

Pravo službeno vozilo ali vozilo v voznem parku se uporablja zgolj in izključno za poslovne poti. Uporablja ga lahko vsak zaposleni v podjetju, ob uporabi takšnega vozila pa je treba izpolniti potni nalog. V času, ko se ne uporablja, mora biti vozilo parkirano pred podjetjem.

Pametno do prihrankov

Trije razredi

V skupini SIJ imajo zaposleni znotraj voznega parka na voljo tri razrede vozil, v vsakem razredu pa so določeni modeli.

1. razred – »**Golf**«: Škoda Octavia Combi, VW Golf Variant, VW Touran
2. razred – »**Passat**«: Škoda Superb, VW Passat, VW Sharan, VW Tiguan in Audi A4
3. razred – »**Executive**«: Audi A5, Audi A6, Audi Q5 in VW Touareg



Andrej Obreza skrbi za vozni park skupine SIJ.

elementov. Ker sem odgovoren za sestavo voznega parka, sem odgovoren tudi za varnost zaposlenih, ki ta vozila uporabljajo.« Drugo, kar izpostavi, je standardizacija: »Določili smo tri nivoje vozil, znotraj teh nivojev izbrali modele in dali zaposlenim možnost, da si v okviru proračuna izberejo opremo in barvo iz predvidene palete.« Taka transparentnost v podjetju bistveno olajša odločitve in skrajša čas, namenjen nabavi.

STANDARDIZIRANI NADSTANDARD

»Poenotenje koristi podjetju tako pod pokrovom motorja kot vizualno. Naš vozni park postaja vse bolj enoten, s tem pa tudi prepoznaven.« Vozila zaposlenih v SIJ-u so večinoma gnana z dizelskimi motorji in opremljena s samodejnimi menjalniki ter katere koli barve – da je le siva, črna ali srebrna.

»V executive razredu smo seveda bolj fleksibilni. Pri višjem menedžmentu družbe je po mojem mnenju bistvenejše dobro počutje v vozilu kot na primer njegova cena – če bo manjši prihranek pri nakupu bistveno zmanjšal zadovoljstvo in s tem storilnost, je ta odločitev napačna.«

Prav standardizacija izbora vozil, racionalnost nakupov, analiza učinkov in velike pogajalske kompetence so SIJ-u omogočili, da je njegov vozni park lahko nadstandarden, a še vedno učinkovit.

S POGAJANJI DO NIŽJIH STROŠKOV, NE LE NIŽJE CENE

»Vozni park mora biti predvsem stroškovno učinkovit,« je neposreden vodja indirektna nabave. Pri tem pa, kot poudari, sama cena ne igra bistvene vloge. »Nikoli ne iščem dampinskih cen. Kar navidezno prihraniš na kratak rok, se na dolg rok ne izplača. Zato smo iskali dolgoročno partnerstvo z dobaviteljem z jasnimi pričakovanji, pogoji, s predanostjo iskanju rešitev in stalnim spremljanjem dogovora. To smo našli pri Porsche Slovenija.«

Do konca leta 2014 je tako SIJ vozila kupoval na različne načine, s prihodom Andreja Obreze v podjetje pa se je vzpostavila enotna politika nabave. Kot pravi, to traja že drugo leto in daje otipljive rezultate. In kaj pričakuje od ponudnika vozil? »Operativni najem vozil, predvidoma prevoženih 40.000 kilometrov na leto z možnostjo uravnavanja na podlagi letnih analiz, pogodba za štiri leta z možnostjo podaljšanja za eno leto, polni kasko brez odbitne franšize ter vključeni stroški rednih in izrednih servisov, cestna asistenca, prevzem 'door-to-door' v primeru servisov, pnevmatike in drugo, za udobje zaposlenih pa splošni 'business' paket in prostoročno telefoniranje.« Nič več in nič manj. Tako ima SIJ popolnoma predvidljive stroške voznega parka.

»Prednost operativnega najema vozil je predvsem v tem, da poleg goriva in plačil najema nimamo nobenih drugih stroškov. Vse, kar imamo, je ena telefonska številka – en klic in stvar je urejena, od servisa do menjave zimskih pnevmatik ali nadomestnega vozila,« pojasnjuje Obreza.

Na tej osnovi je SIJ v letu 2015 prevzel 19 novih vozil, predvsem znamk Audi, Volkswagen in Škoda, letos pa že 15 novih, in sicer 7 Volkswagnov, 7 Škod in enega Audijsa. V postopku naročanja je še 10 vozil in 4 vozila v razredu »executive« do konca leta.

»Operativni najem je za nas leta 2015 predstavljal 11 odstotkov, zdaj pa že 30 odstotkov obsega finančnih izdatkov pri nabavi in uporabi vozil ter še vedno raste. Smo v procesu posodabljanja voznega parka, kar je odličen izziv. Drzmem si reči – in analize temu pritrjujejo –, da smo na pravi poti.«

PRIHODNOST

»Pri izbiri dobavitelja nas je zanimala predvsem sposobnost dolgoročnega sodelovanja. Pri tem nam je Porsche Slovenija prišel najbližje, zato je bila odločitev preprosta,« pove Obreza. Kot pravi, je prihodnost odnosov z dobaviteljem v še tesnejši povezavi in še večji transparentnosti. Pri tem išče situacije, ko zmagata oba – kupec in dobavitelj. »Želim si, da ponudnik preprosto predstavi bazen storitev in nam prepusti izbiro. Za vsako vozilo bi lahko posebej izračunali in analizirali tveganje, na podlagi tega bi postavili cenovni razpon in nato izdelali ponudbo. Zaposleni imajo različne ritme poslovnih voženj. Pa ne gre le za to, da nekdo vozi več, nekdo pa manj. Gre tudi za slog vožnje, za skrbnost, pazljivost, odgovornost. Smiselno je, da so skrbnejši uporabniki nagrajevani. Fleksibilnost ponudnika pa tu naredi tisto razliko, ki jo iščem kot vodja nabave. Kot rečeno: stroškovna učinkovitost je tudi vrednota, in to prav nič abstraktna! Pa ne le za nas, pač pa tudi za našega dobavitelja.«

Tip organizacije: visoko specializirana jeklarska skupina s 23 odvisnimi družbami

Obseg poslovanja podjetja: 708 milijonov evrov prihodkov od prodaje v l. 2014

Število vozil: 140

Število zaposlenih v podjetju: 3400

Delež blagovnih znamk iz skupine Porsche Slovenija v celotnem voznem parku: 61 %

Delež posameznih blagovnih znamk skupine Porsche Slovenija:

VW: 32 %, Škoda: 17 %, Audi: 10 %, SEAT: 1 %, Porsche: 1 %

Oblika lastništva: SIJ Group: 51 %, operativni najem: 30 %, finančni lizing: 19 % Audi A6, Audi Q5 in VW Touareg

Tekst: Jože Rebolj

Foto: Bor Dobrin

»Tri stvari so ključne pri upravljanju voznega parka podjetja: varnost, standardiziranost in stroškovna učinkovitost,« je jasen Andrej Obreza, vodja indirektna nabave v skupini SIJ. »Za nas sta ključna jasno zastavljena strategija in dolgoročni odnos z dobaviteljem, in to z namenom nižanja stroškov na obeh straneh.«

Skupina SIJ - Slovenska industrija jekla je ena pomembnejših gospodarskih družb v Sloveniji. Nadaljuje 400-letno tradicijo jeklarstva pri nas, je velik izvoznik, krati pa intenzivno vlaga v nove tehnologije in razvoj. V jeklarskem delu zaposluje 3400 ljudi. Ta slovenski velikan nabavo deli na štiri področja: direktno, h kateri sodi vse, kar je neposredno povezano s proizvodi družbe,

nabavo energentov, investicijsko nabavo ter indirektno nabavo, h kateri se šteje vsa podpora proizvodnji. V slednjo spada tudi vozni park podjetja, zato tudi zanj skrbi Andrej Obreza, vodja indirektna nabave v skupini SIJ. Na vprašanje, kako se odločajo za nakup osebnih vozil, izstrelili: »Podatki, statistika, analiza, odločitev. Nič ni prepuščeno naključju in nič se ne dela na pamet.«

VREDNOTE, KI SE SPLAČAJO

Vrednote se lahko komu zdijo nekaj abstraktnega in oddaljenega od operativnih odločitev, kakršna je nakup vozila. A Andrej Obreza se ne strinja: vrednote so temelj vseh odločitev in ne le splošne strategije. Le določiti jih je treba smiselno. »Na prvem mestu je vedno varnost. Avtomobil, ki je starejši od pet let, že predstavlja neko tveganje oziroma nima najsodobnejših varnostnih

Ekonomija + ekologija

Odločitev o nakupu vozila usmerja več dejavnikov. Vse pogosteje se v ospredje prebijata ekonomičnost in ekološki vidik vožnje. Kakšen pogon torej izbrati?

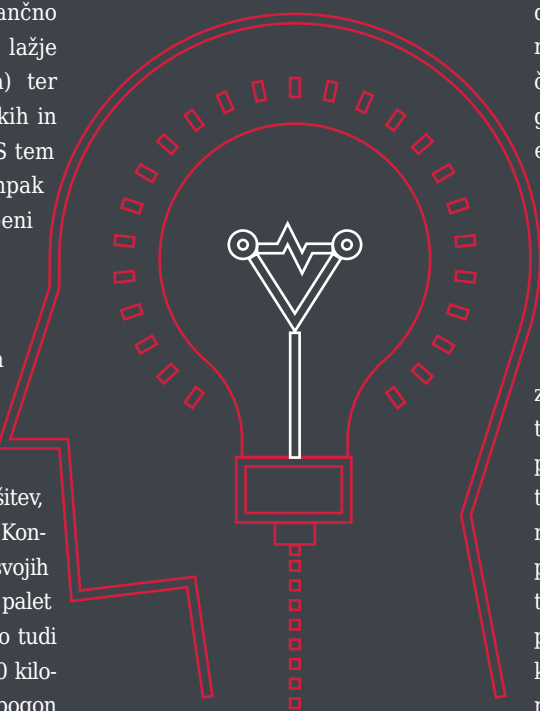
Tekst: Matjaž Korošak

Seveda boste rekli bencin ali dizel, tako težko pa le ni! Toda na voljo je precej več možnosti. Če natančno poznate svoje zahteve, boste lažje izbrali vrsto pogona (in goriva) ter tako občutno prihranili pri stroških in poskrbeli za minimalne emisije. S tem ne boste le pomagali okolju, ampak boste poskrbeli tudi za družbeni ugled podjetja.

KAJ JE NA TRGU?

Poleg klasičnih ottovih in dizelskih motorjev, ki so dandanes seveda na visoki ravni optimizacije, je tu še nekaj varčnih in za okolje še bistveno manj obremenjujočih rešitev, ki so tudi cenovno sprejemljive. Koncern Volkswagen na primer pri svojih znamkah ponuja eno najširših palet pogonskih sklopov. Tako je na voljo tudi priključni hibrid, ki omogoča do 50 kilometrov vožnje zgolj na električni pogon in tako lokalno povsem brezemisijsko mobilnost. Potem priskoči na pomoč bencinski štirivaljnik, ki lahko učinkovito deluje tudi v sovpregi z elektromotorjem in celo polni baterijo. No, v tem primeru se poraba poveča, ravno tako tudi emisije. Tu je seveda še možnost povsem električno gnanega modela, ki je idealen sopotnik v gostem mestnem prometu – zaradi odločnega navora, tihega in preprostega delovanja in up-

ravljanja ter cenene električne energije. Tako pri avtomobilu na električni pogon kot pri priključnem hibridu je nabavna



cena seveda glavni zadržek, na drugem mestu, sploh pri električnih modelih, pa sta infrastruktura in hitrost polnjenja.

Zato pa je vmesna možnost cenovno mnogo ugodnejši pogon na stisnjeni zemeljski plin (CNG, pri nas Metan), ki je sicer fosilno gorivo, toda zagotovo najbolj čisto – tudi čistejše od utekočinjenega naftnega plina (LPG). Če sta prednost tega pogona doseg in čisto delovanje, je

njegova največja pomanjkljivost redkost polnilnih postaj. Zato pa je velika večina modelov na trgu bivalentnih, torej lahko delujejo tudi na bencin, ki je v ločenem rezervoarju. Seveda bodo v doglednem času na trgu tudi že vozila, pri katerih je gorivo vodik, gorivna celica pa proizvaja elektriko, ki je energent za pogonski sklop. Stranski učinek je le vodna para. Toda do velikoserijske proizvodnje bo vendarle preteklo še nekaj vode.

KAKO TOREJ IZBRATI?

Končni izbor vedno izhaja tudi iz filozofije podjetja. Seveda pa je pri tem treba narediti dober izračun porabe in pregledati vse stroške ter ne nazadnje tudi način in dinamiko uporabe avtomobila. Zakaj? Kakor koli je na primer priključni hibrid varčen in dinamičen, je tak le, dokler je baterija polna (in je ne polni motor med delovanjem). Ali – kakor koli čist in učinkovit že je CNG, bodo rekordno nizke vrednosti izpusta CO₂ in prašnih delcev takšne le, dokler bo v rezervoarju Metan (CNG). Podobno bo ugodno majhno porabo sodobni dizelski motor dosegel le na regionalni cesti ali na dolge proge. Skratka, poleg cene goriva na kilometer je treba upoštevati še vrsto dejavnikov, saj lahko predvsem avtomobili s tako imenovanimi alternativnimi pogoni dosegajo najboljše ali optimalne rezultate za lastnika le v natančno določenem režimu delovanja.

Kako odločitev za vrsto pogona vpliva na stroške? Primer: VW Golf

	VW GOLF GTD*	VW GOLF GTE**	VW GOLF TGI***	VW GOLF TSI ACT****
Pogon	turbodizel	priključni hibrid	stisnjeni zemeljski plin	bencin
Pozitivne lastnosti pogona	enostavno polnjenje, razvejana infrastruktura, zmogljivosti	zmogljivosti in majhna poraba ob polni bateriji, tih v električnem načinu	cenovno ugoden nakup, velik doseg z obema rezervoarjema, majhen izpust CO ₂ (glede na fosilni izvor), majhna poraba	ugodna poraba, tih, miren motor, zelo spodobne zmogljivosti, zmerna cena za novo tehnologijo
Negativne lastnosti pogona	zahtevno čiščenje izpuha, naraščajoči stroški goriva, sajasti delci	omejen radij v električnem načinu, dolgotrajno polnjenje, infrastruktura polnilnic	infrastruktura polnilnic, dodatna teža rezervoarjev, dokaj omejena ponudba modelov	poraba lahko zelo niha – glede na voznikov način vožnje in način uporabe
Stroški goriva na leto - mestna vožnja (50.000 km/leto) uporabnik: taksist	2360 EUR	n. p.	2070 EUR	2770 EUR
Stroški goriva na leto - primestna vožnja (35.000 km/leto), uporabnik: direktor	1852 EUR	n. p.	1449 EUR	1732 EUR
Stroški goriva na leto - kombinirana vožnja (60.000 km/leto), uporabnik: prodajnik, dostavna služba, kurirska služba	2835 EUR	1356 EUR	2484 EUR	3325 EUR
ostanek vrednosti ob prodaji po 3 letih	42 %	50 %	55 %	42 %

* 2,0 TDI, 135 kW/184 KM

** hibridni pogon, 1,4 TSI 110 kW/150 KM + e-motor 75 kW/102 KM (sist. moč 150 kW/204 KM)

*** 1,4 TSI, bivalentni pogon, na plin CNG in bencin

**** 1,4 TSI, 110 kW/150 KM z odklopom valjev

Za primerjavo stroškov, povezanih z izbiro pogona, smo uporabili štiri modele, štiri Golfe, ki so si na zunaj podobni, pod pločevino pa dramatično različni. In tako ustrezajo zelo specifičnim kupcem z zelo specifično vsakdanjo rabo.

POGONA NA PLIN

Koncern Volkswagen in znamka posebej sta res usmerjena v dolgoročno električno prihodnost, toda dokler je ta oddaljena, je raba najčistejšega fosilnega goriva v obliki Metana (pri nas je to blagovna znamka za stisnjeni zemeljski plin ali s tujko CNG) najboljša, cenovno dostopna in najbolj preprosta možnost. Metan je tudi obnovljivo gorivo, saj ga je mogoče pridobivati iz bioplina! Gre za prečiščen in osušen metan, ki ga pod visokim pritiskom polnijo v dodatne rezervoarje. Tudi Golf je – kot večina drugih podobnih modelov – bivalentno vozilo, torej je običajnemu rezervoarju dodan še rezervoar za plin, v tem primeru za 15 kilogramov plina, kar je dovolj za približno 440 kilometrov. TGI torej porabi le 3,4 kilograma plina na 100 kilometrov, kar znese 3,13 evra. Ko taisti 1,4-litrski motor TSI z 81 kW (110 KM) deluje na bencin, porabi za 100 kilometrov približno 6,28 evra. Razlika je skoraj 100-odstotna! In zdaj še slaba stran: mreža črpalk je dokaj šibka, sploh pri nas, kjer obstajajo le tri, pa tudi v Evropi je energetsko manj učinkoviti in bolj umazani plin LPG pogostejši.

SOBIVANJE ELEKTRIKE IN BENCINA

Alternativa Golfu TGI je lahko tehnološko zahtevnejši, toda ekološko še učinkovitejši hibrid GTE. Poleg podobnega 1,4-litrskega motorja TSI, ki poganja tudi TGI-ja, ima ta hibridni Golf dodan še močan elektromotor s 75 kW (102 KM), kar pomeni, da znaša sistemska moč kratek čas (glede na napolnjenost litij-ionske baterije) zavidljivih 150 kW (204 KM); takrat je tudi pospešek do 100 km/h v 7,6 sekunde omembe vreden rezultat. In poraba? Hja, 50 kilometrov je v idealnih razmerah moč prevoziti le z električnim pogonom, preden prevzame delo

štirivaljnik. Po sistemu NEFZ izračunana povprečna poraba na 100 kilometrov bi tako pomenila, da GTE za 100 kilometrov vožnje potrebuje za 2,61 evra goriva (torej bencina in elektrike). Slaba stran je, da mora za optimalne rezultate energijo dobiti iz domače vtičnice (polnjenje traja 3 ure in 45 minut). Ko je zmanjka, motor TSI poganja avto in še polni baterijo. Takrat pa je poraba seveda precej večja ...

SODOBNA KLASIKA JE ŠE VEDNO – DIZEL

GTD je zagotovo najbolj dodelana dizelska verzija z optimiranim motorjem, visokim termičnim izkoristkom in majhno porabo, in to kljub dvolitrskega motorju, ki prepričuje predvsem z zmogljivostmi. Dvolitrski stroj iz družine EA888 zmora namreč 135 kW (184 KM) in 380 Nm navora. To je dovolj za pospešitev do 100 km/h v 7,5 sekunde in končno hitrost 230 km/h. Kljub tem rezultatom se GTD pohvali s porabo skromnih 4,2 litra na 100 kilometrov pri kombinirani porabi. In to pomeni, da za 100 prevoženih kilometrov voznik še vedno odšteje le 4,41 evra.

Pod črto je hitro jasno, kateri sklop je najvarčnejši na prevoženem kilometru, toda v to enačbo je treba seveda najprej vnesti še osnovni vložek, investicijo v nov avto, ki prvi pregled hitro postavi na glavo. Za bivalentno verzijo Golfa TGI boste odšteli nekaj manj kot 21.700 evrov, za najmočnejšega dizla (GTD) nekaj več kot 28.150 evrov in za osupljivo tehnološko dodelanega GTE-ja dobrih 38.370 evrov. Razlike bi se nekoliko zmanjšale z upoštevanjem opreme, saj ima GTE serijski robotizirani menjalnik DSG in kup druge opreme, TGI pa je na primer na voljo le v drugem paketu Comfort. Če bi se po opremljenosti približal hibridu, bi veljal približno 27 tisočakov, GTD pa s takšnim približevanjem že dobrih 31 tisočakov. Potem je tu še ocenjeni padec vrednosti (v tabeli – ocenjeno, saj gre za nove modele s še majhnimi prodajnimi številkami), ki ravno tako ni enak za vse in ga je treba dobro preveriti. Seveda pa je treba upoštevati tudi to, da prevoženi kilometri ravno tako vplivajo na ocenjeni padec vrednosti rabljenega vozila.



ZVOKI POTI

Glasba je danes zvesta sopotnica večine voznikov.
V kakšnem ritmu pa (se) vozite vi?

Tekst: Denis Vičič

Foto: Shutterstock

NOVA PERSPEKTIVA

Ko so se avtoradii v tridesetih letih 20. stoletja šele začeli množično uveljavljati, so v nekaterih ameriških mestih že razmišljali o prepovedi poslušanja glasbe med vožnjo. Bila naj bi moteča in vzrok prometnih nesreč. Avtomobilska in glasbena industrija sta od tlej doživeli izjemen napredek, toda glede tega, ali je glasba v avtomobilu moteča ali velja ravno nasprotno, z gotovostjo še vedno ni mogoče reči prav nič. Razen da lahko drži oboje, odvisno tudi od tega, kdo vozi, s kom se pelje in vseh drugih okoliščin vožnje.

»Enostavno si ne predstavljam, da bi se naokoli vozila v tišini.«

Tanja Skaza, direktorica, Plastika Skaza

V TIŠINI?

»Zelo rada imam glasbo, zato si enostavno ne predstavljam, da bi se naokoli vozila v tišini,« pravi Tanja Skaza, direktorica in solastnica podjetja Plastika Skaza. Še zdaleč ni edina: zgolj desetina avtomobilistov si menda med vožnjo želi poslušati le zvoke motorja, koles in zračnega upora. Vsem drugim delajo družbo ritmi in melodije, ki jih bodisi izberejo sami ali izbiro prepustijo radijskim glasbenim urednikom.

Kakšno glasbo poslušamo med vožnjo, je pomembno – tudi z vidika varnosti. Vprašanje, na katero si prizadevajo odgovoriti številni raziskovalci, pa je, kako točno glasba vpliva na človeka za volanom.

»Ob poslušanju glasbe se pri človeku spreminjajo globina dihanja, hitrost srčnega utripa in izločanje hormonov v telesu. To pomeni, da glasba vpliva na aktivacijo oziroma sprostitvev organizma

in s tem na človekovo delovanje na splošno,« pojasnjuje psihologinja dr. Katarina Habe s Pedagoške fakultete Univerze v Mariboru, ki predava tudi na ljubljanski Akademiji za glasbo. Rok Gorjup, direktor prodaje v Si.mobilu, pa zatrjuje: »Glasba na moj stil vožnje ne vpliva. Vedno vozim varno in varčno.«

JE NAGLAS LAHKO TUDI PRENAGLAS?

»Ko sem v avtu sama in se iz zvočnikov zasliši znana melodija, mi prsti avtomatsko zdrsejo na gumb za jakost in glasba kar naenkrat postane glasnejša, in to ne samo takrat, ko sem na poti na kakšno konferenco in želim ohraniti dobro voljo, ampak tudi takrat, ko me kaj razžalosti ali ujezi,« pravi Tanja Skaza. Pa je takrat, ko kakšno pesem »privije do konca«, zato kaj slabša voznica?

Raziskave o vplivu glasnosti glasbe na vožnjo si niso enotne. Po nekaterih je glasna glasba moteča, po drugih pa nikakor, saj da jo je mogoče povsem odmisli. Vendar je glede na vpliv hrupa na pozornost vseeno mogoče reči, da je glasnost glasbe pri vožnji prej negativen dejavnik kot kaj drugega. Tudi zato, ker lahko zaradi nje preslišimo druge pomembne signale iz prometa, denimo zvok reševalnega vozila, ki se mu moramo umakniti.

»Pri odzivu telesa na glasbo imata najpomembnejši vpliv njen tempo in glasnost,« pravi Katarina Habe. »Glasba je dodatni dražljaj, ki ga morajo naši možgani predelati. In če je ta dražljaj premočan, prevzame prostor, ki ga moramo nameniti vožnji – pride torej do kognitivne preobremenitve.« Le pomislite, kako si ob zahtevnejših manevrih med vožnjo ali takrat, ko ne poznate poti, glasbo v avtomobilu kar nekako avtomatsko utišate. A meja obremenitve možganov ni pri vseh enaka. »Kako zelo bo glasna glasba moteča za posameznika, je odvisno tudi od njegove inteligentnosti. Zelo inteli-

gentnim dodatni dražljaji ne predstavljajo kakšnega večjega problema predelave,« še pove Katarina Habe.

Ali je glasna glasba moteča ali ne, je ne nazadnje odvisno tudi od posameznikovega počutja in zunanjih dejavnikov: manj škodljiva je, denimo, med vožnjo po avtocesti in nočno vožnjo, ko so zunanji dražljaji monotoni, pri vožnji v mestnih prometnih konicah pa je ni priporočljivo poslušati preveč naglas. »Vedno je treba iskati ravnovesje med kompleksnostjo dražljajev glasbe in kompleksnostjo dražljajev, ki prihajajo iz okolice,« svetuje psihologinja.

VPLIV TEMPA ALI TEMPERAMENTA?

Tudi vrhunška menedžerka Maria Anselmi si poti z avtomobilom brez glasbe ne predstavlja. »Brez nje bi bila vožnja zelo dolgočasna,« zatrjuje generalna direktorica Bisnode Južni trgi. »Kot temperamentna ženska se bolje počutim ob udarni glasbi in najraje imam udarni rock.«

Če bi verjeli raziskavi britanskega zavarovalniškega podjetja, v kateri je sodelovalo skoraj 2000 voznikov, bi lahko rekli, da ima Maria Anselmi samo zato, ker je rockerica, več možnosti, da bi bila udeležena v prometni nesreči. Pregled sodelujočih v študiji je namreč razkril, da je skoraj tretjina tistih, ki so poslušali rock, že bila udeležena v prometni nesreči, medtem ko je imelo tako izkušnjo le 13 odstotkov ljubiteljev popa. A kot pojasnjuje Katarina Habe, ugotovitve te študije ne bi smeli povezovati z zvrstmi glasbe, ampak z osebnostnimi lastnostmi njihovih poslušalcev: »Če vemo, da je to, katero zvrst glasbe poslušamo, povezano z značilnostmi naše osebnosti, potem podatek iz študije niti ni tako presenetljiv.«

Osebnostne lastnosti so tako kot pri glasnosti pomembne tudi pri tempu, še



»Daljše vožnje rad izkoristim za poslušanje podcastov na temo posla, motivacije zaposlenih in novih tehnologij.«

Rok Gorjup, direktor prodaje, Si.mobil

poudarja psihologinja in ustanoviteljica skupine Katrinas: »Če ima nekdo že v osnovi manj aktiviran organizem, bo ista glasba nanj vplivala čisto drugače kot na nekoga z bolj aktiviranim. Prvi bo ob zelo hitri glasbi ravno prišel do optimalne pozornosti, drugega pa bo hitra in glasna glasba privedla do pretirane aktivacije.«

»Ne rabim hitre glasbe, da malo pohitim!« še pravi Maria Anselmi, ki bi, sledeč nasvetu Katarine Habe, pri poslušanju glasbe v avtomobilu morala biti pazljiva: »Tisti, ki že praviloma vozijo agresivneje in hitreje, so bolj podvrženi vplivu glasnosti in tempa skladb. To je tisto, kar jih lahko potisne čez rob.«

MOTEČ GLAS?

»Med vožnjo v avtomobilu najraje poslušam radijske postaje, ki vrtijo meni najljubšo zvrst glasbe in predvajajo aktualne novice,« pravi Rok Gorjup. »Ob vsakodnevnem delovnem tempu in pomanjkanju prostega časa rad izkoristim daljše vožnje tudi za poslušanje podcastov na temo posla, moti-

vacije zaposlenih in novih tehnologij.« Enako počnejo številni drugi menedžerji, ki so vedno na tesnem s časom. »Na daljših poteh si predvajam tudi posnetke predavanj s področja marketinga in prodaje. Ves čas sem 'na vožnji' za novimi znanji, ki bi jih lahko čim bolj vpeljala v poslovanje,« priznava Tanja Skaza.

A tisti, ki se med vožnjo radi izobražujejo in si širijo obzorja ter si glasbeni in kulturni kapital plemenitijo s poslušanjem različnih radijskih postaj, menda tvegajo največ, saj so predvsem osredotočeni na vsebino, ki prihaja iz zvočnikov. Še posebej so na udaru poslušalci radia.

»Glasba na vožnjo vpliva negativno, ko je glasna, zahtevna, ko ima besedilo, ko skladbe ne poznamo in če nam ni všeč,« pravi Katarina Habe – in pri poslušanju radia so skladbe praviloma vokalno-instrumentalne, hkrati pa lahko voznikom tudi neznane in celo neposlušljive. Omeniti velja tudi dejavnik menjavanja radijskih postaj, ko lahko pozornost za trenutek preveč uide stran od dogajanja na cesti.

KAJ JE TOREJ REŠITEV?

Priporočljivo je, da si glasbo za na pot pripravite sami, in sicer ob upoštevanju svojih osebnostnih lastnosti, vsakokratnih okoliščin vožnje in značilnosti posamezne zvrsti glasbe, ki jo nato velja predvajati ravno prav glasno, svetuje Katarina Habe.

No, kaj pa, ko na vrsto pride pesem, pri kateri se ne morete zadržati? »Ko sem posebno dobre volje, je glasba pika na i in z veseljem tudi pojem, če sem sama v avtu,« odgovarja Maria Anselmi. Tudi Tanja Skaza zase pravi, da želi ob glasbi predvsem uživati in v avtomobilu tudi veliko prepeva.

In kaj lahko povemo o teh t. i. caraokah (iz karaoke in car, angl. avtomobil)? Katarina Habe je o tem zasledila le eno študijo. »Ko med vožnjo pojemo, naj bi vozili počasneje, saj petje terja kar nekaj naše pozornosti. Voziti počasneje seveda ni nič slabega, je pa vseeno treba biti predvsem pozoren na dogajanje na cesti.«

ZANIMIVO



Revolucija

Prišel je čas, da Tiguan, ta uspešni Volkswagnov športni terenec, dobi naslednika. Z drugo generacijo (prva je na trgu zdržala neverjetnih devet let!) je pridobil na praktično vseh ravneh – od prostornosti, voznih lastnosti do terenskih zmogljivosti.

Tiguan je seveda zrasel, vendar zelo zadržano, saj želi ohraniti kompaktno mere – pridobil je 6 centimetrov in zdaj meri v dolžino 4,49 metra. Veliko več prostora je inženirjem uspelo pričarati v notranjosti, tudi zaradi skoraj 8 centimetrov daljše medosne razdalje. To z nižjo strešno linijo (za 33 milimetrov) pomeni tudi krajše previse in v splošnem dinamičnejšo, bolj samosvojo podobo.

Tiguan bo sicer večino časa preživel na utrjenih podlagah, toda inženirji so se potrudili, da je kar se da uporaben tudi onkraj njih. Zato 11 milimetrov več oddaljenosti od tal

(zdaj 200 milimetrov za terensko, Offroad različico), ugodnejši vstopni in izstopni kot ter seveda štirikolesni pogon 4Motion. Na njegovo delovanje ima voznik zdaj možnost aktivno (Active Control) vplivati s štirimi programi.

Prtljažnik novega Tiguanu ima kar 615 litrov prostora (145 več kot prej), zadnje klopi pa je moč pomikati 18 centimetrov naprej ali nazaj. Tu sta tudi zgladna povezljivost in digitalizacija, saj je pametne telefone in tablice mogoče pripojiti avtomobilski elektroniki. Tako lahko Tiguan sam javi lastniku svoj položaj in status ali išče parkirni prostor.

Ko bo Tiguan dobil vse pogonske stroje, bo na voljo osem motorjev z razponom moči od 85 kW (115 KM) do 176 kW (240 KM), seveda v kombinaciji z ročnim ali DSG-menjalnikom.



Pionirsko delo

Z drugim športnim predstavnikom serije Q, modelom SQ7, vstopa Audi na področje 48-voltna arhitekture v avtomobilu. Da obstoječa 12-voltna napetost v njem ne dohaja več naprednih električnih porabnikov, je znano že nekaj časa. Proizvajalci vidijo rešitev za vse zahtevnejše porabnike in načrtovano hibridizacijo v postopnem prehodu na 48-voltno arhitekturo omrežja. Audi je prvi, ki je v serijskem modelu predstavil paralelno izvedbo, pri čemer lahko 48-voltna po potrebi podpira tudi porabnike 12-voltnega omrežja.

Pionirsko delo so v Audiju opravili na že nekaj časa napovedanem sistemu električnega puhalu v osemvaljnem štirilitrskem motorju TDI, ki tudi s pomočjo tega kompresorja zmora kar 320 kW (425 KM). Še pomembnejše je, da so z dodatnim električnim puhalom (nekakšen tretji »turbo«), ki se zmora v 250 milisekundah (!) zavrteti do neverjetnih 70.000 vrtljajev, izničili tako imenovano turbo luknjo. Seveda mora takšno puhalo poganjati ustrezno močan elektromotor, ki zmora kar 7 kW (10 KM), prek litij-ionske baterije pa ga napaja revolucionarno nov generator MOSFET.

Nova arhitektura zmogljivejše napeljave je omogočila tudi vgradnjo še enega zanimivega sistema. Aktivni stabilizator sicer ni nov, toda zdaj je v SQ7 vgrajena električna verzija, ki je hitrejša, močnejša in lažja od bolj običajne hidravlične izvedbe. Audi pa ima v zalogi še nekaj inovacij, ki jih že preizkuša, kot so na primer električno vodeni blažilniki.

Macanova družina je večja

Po izvedbah S, Turbo, GTS in Diesel je ponudba družine Porsche bogatejša za – Macana, in to brez oznake. Tega poganja dvolitrski vrstni štirivaljni z neposrednim vbrizgom, variabilnim časom krmiljenja ventilov in prisilnim polnjenjem, ki zmora 185 kW (252 KM) in še 370 Nm navora. Serijsko ima Macan tudi dvosklopčni robotizirani menjalnik PDK in seveda štirikolesni pogon PTM (opsijsko pa tudi zračno vzmetenje). Do 100 km/h pospeši v 6,5 sekunde (s paketom Sport Chrono), končna hitrost pa znaša 229 km/h.



V Hannoveru praznujejo

Rekordno kratko leto dni so potrebovali pri Volkswagnu pred 60 leti, da so postavili novo tovarno za proizvodnjo popularnega Transporterja, ki je bil takrat kot uspešno vozilo malih podjetnikov simbol nemškega povojnega gospodarskega čudeža. Z 1,1 milijona kvadratnih metrov je bila to takrat tudi največja tovarna v Evropi, za gradnjo katere so morali premakniti 1,7 milijona kubičnih metrov zemlje in vsak dan pripraviti 5000 kubičnih metrov betona! 8. marca 1956 je proizvodnja končno stekla, še istega leta pa je že 4000 delavcem uspelo proizvodnjo dvigniti na 230 Transporterjev na dan. Do konca leta 1967 so tako naredili 1,8 milijona primerkov Transporterja prve generacije, ki se ga je oprijel vzdevek Bulli. Zdaj je število vseh izdelanih Transporterjev (trenutno je naprodaj šesta generacija) že presegllo 12 milijonov. V čast temu dosežku so v tovarni odprli tudi razstavo o Bulliju skozi čas z najlepšimi primerki tega modela. Odprta bo do konca junija.



Razlogov za veselje je dovolj

Pred kratkim je namreč s tekočega traku zapeljala že milijonta (!) Octavia tretje generacije, skupno pa so v 20 letih v Mladi Boleslav izdelali že pet milijonov Octavij. Tudi Superbu gre odlično, saj se nagrade zadnje mesece vrstijo druga za drugo. Poleg uvrstitve v finale slovenskega izbora za avto leta, izbora svetovnega avtomobila leta in avta leta je Superb Combi osvojil še laskavo oblikovalsko priznanje Red dot. Slovenska ekipa znamke Škoda pod vodstvom Petra Podlipnyja pa je bila med 80 uvozniki te znamke z vsega sveta nagrajena s prestižnim naslovom uvoznik leta 2015!



Urbana avantura



Z veliko stila in samozavesti se SEAT prvič podaja v izredno zasedeni segment športnih terencev. In Ateca je SEAT, ki prepriča v vseh elementih! Na znani koncernski platformi MQB narejeni kompaktni SUV je vse tisto, kar uteleša SEAT - in zdaj seveda z obvladovanjem različnih terenov in večnamenskostjo še malo več.

Ateca s 4,36 metra dolžine sodi med manjše, a tudi najlažje v segmentu. Kljub temu ponuja dovolj prostora za družino, k čemur pripomore tudi prtljažnik z najmanj 485 litri. In seveda ima prednji ali štirikolesni pogon (z večploščno sklopko na zadnji osi), ponudba sodobnih motorjev z neposrednim vbrizgom in prisilnim polnjenjem, ki bodo zadovoljili tako tiste bolj zadržane kot najzahtevnejše, pa je široka. Vstopni litrski trivaljnik zmora 85 kW (115 KM), najmočnejši je dvolitrski dizelski TDI s

140 kW (190 KM). Vse motorje je mogoče kombinirati s šest- ali sedemstopenjskim menjalnikom DSG ali ročnim menjalnikom.

Nabor asistenčnih in varnostnih sistemov je več kot popoln: od radarskega tempomata, prepoznave prometnih znakov, pomoči pri vožnji v gneči, nadzora mrtvega kota ali ustavljanja v sili pa do tretje generacije aktivne pomoči pri parkiranju.

Podobno napredna je tudi povezljivost, ki jo ponuja novi model. Telefon je mogoče polniti induktivno v posebnem predalu z ojačenim sprejemom antene, hkrati sta tam vmesnika USB za priklop telefona in zrcaljenje njegovega ekrana na zaslon avtomobilskega »infotainmenta« (z vsemi mogočimi aplikacijami).

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 (Medijsko središče).

Izvršna urednica: Barbara Bizjak, barbara.bizjak@p-m.si
Fotografije: Arhiv Porsche Slovenija, Bor Dobrin, Urban Štebljaj, Shutterstock, Getty Images
Tisk: SCHWARZ PRINT d. o. o.
Datum natisa: 25. 4. 2016
Naklada: 2.200 izvodov

Pomlad/poletje 2016

DIGITALNI CARZINE POSLOVNI

Nove dimenzije mobilnosti vsebine

V kakšnem ritmu (se) vozite?



Preberite tega in druge članke v interaktivni obliki, optimizirani za tablične računalnike.

Pogled naprej



Oglejte si video vsebine in se zapeljite v prihodnost.

V kakšni kondiciji ste?



Izberite dodatne vsebine in naj fotografije oživijo!

Aktualna številka revije Poslovni Carzine je z vseh mobilnih naprav dosegljiva na poslo.si/revija.



Uporabniki Appleovih naprav poiščite aplikacijo Poslovni Carzine v App Store.

PORSCHE
SLOVENIJA

WWW.PORSCHE-GROUP-CARD.SI



VRHUNSKA MOBILNOST

PORSCHE
SLOVENIJA

