

Strateški poslovni načrt Skupine Petrol (2006 - 2010)



PETROL

PET



PETROL

PETROL

Spremna beseda

Strateški poslovni načrt Skupine Petrol postavlja temelje delovanja Skupine Petrol v obdobju od leta 2006 do leta 2010.

Z oblikovanjem novih strateških ciljev in določanjem novih strategij za njihovo doseganje nadgrajuje razvojne korake, ki jih je skupina naredila v preteklem obdobju, predvsem pa opredeljuje mehanizme, poti in načine, ki bodo Skupini Petrol dali tisti poslovni zagon, ki ga v prihodnjem obdobju nujno potrebuje.

Strateški poslovni načrt Skupine Petrol za obdobje od leta 2006 do leta 2010 je na seji dne 23. avgusta 2006 sprejel in potrdil tudi nadzorni svet družbe Petrol d. d.



Razvojna izhodišča

Glede na zrelost domačega naftnega trga in s tem povezane razvojne trende je poslovna prihodnost Skupine Petrol v veliki meri odvisna od njene sposobnosti, da se razvije v močnega regionalnega ponudnika energetskih in ekoloških proizvodov in storitev. Za to potrebuje predvsem več dinamike in poslovnega poguma pri razvoju poslovanja na neslovenskih trgih in pri delovanju na širšem energetsko-ekološkem področju.

Načrtovani razvoj Skupine Petrol do leta 2010 temelji na dveh ključnih predpostavkah. Prva je bistveno intenzivnejša in učinkovitejša strategija širjenja na nove trge in nove dejavnosti, ki si jo bo Skupina Petrol poleg organske rasti prizadevala zagotavljati zlasti z vertikalnim povezovanjem ter tudi s prevzemi in pripojitvami. Druga predpostavka je načrtovan holdinški način organiziranosti skupine, ki bo potencialnim partnerjem prek povezovanja z odvisnimi družbami omogočal transparenten vstop v posamezno dejavnost znotraj Skupine Petrol.

Področja delovanja

Holding Petrol bo tako pokrival štiri med seboj skladna in sinergična poslovna področja, in sicer naftno področje, plinsko področje, energetiko in ekologijo. Gre za področja, ki so se ob vstopu v 21. stoletje izkazala kot temelj sodobnega gospodarstva.

Konvencionalna energetika je tista, ki omogoča mobilnost, ogrevanje, industrijsko proizvodnjo in ustvarjanje materialnih dobrin. Razpravljanje o energetiki pa ne odpira le vprašanja dobičkov, nevarnosti in tveganj, temveč išče tudi odgovore na vprašanja družbenega sožitja, razvoja alternativnih virov energije in ljudem prijaznih tehnologij. O energetiki tudi ni več mogoče govoriti brez upoštevanja okoljske komponente, zato je ekologija danes njen logični in neizogibni sestavni del – zaradi samega vpliva, ki ga ima energetska dejavnost na naravno okolje, ter tudi zato, ker je ekologija po svoji vsebini in načinu delovanja popolnoma skladna z energetiko.

Globalni trendi

Energetika in ekologija sta dve ključni trajni usmeritvi razvitega sveta, ki se jima prilagajajo vse svetovne naftno-energetske družbe, pri tem pa si prizadevajo hkrati izvajati dve vzporedni razvojni strategiji. Ponudniki energentov nekdanja ločena produktna področja zaokrožujejo v celovito tržno ponudbo. Z vertikalnim povezovanjem ter posledično pokrivanjem vseh področij od pridobivanja, prek predelave, skladiščenja, distribucije in prodaje energentov pa si hkrati zagotavljajo vzvod stabilne oskrbe in dolgoročno dobičkonosnega poslovanja.

Razvojne investicije

Združevalni procesi v energetiki se bodo nadaljevali in Skupina Petrol se jim seveda ne more izogniti. Okolje, v katerem posluje, ji sicer ne omogoča, da bi postala energetska multinacionalka, omogoča pa ji dober regionalni razvoj in s tem nujno potrebno rast poslovanja. Načrtovane širitve in rasti poslovanja na

ciljnih področjih delovanja pa Skupina Petrol ne bo zmogla brez akvizicij in združevanja oziroma brez primerne strateškega partnerja, ki je močan zlasti pri pridobivanju in proizvodnji energentov. Zato name-rava Skupina Petrol v projekte, povezane z izvajanjem takšne razvojne strategije, v obdobju od leta 2006 do leta 2010 investirati kar 83 milijard tolarjev.

Notranji atributi

Analiza notranjega poslovnega okolja in trenutne razvojne možnosti kažejo na to, da je Skupina Petrol v prihodnjem poslovnem obdobju popolnoma sposobna razvojnega preboja, ki jo bo uvrstil med vrhunske ponudnike celovitih energetske-ekoloških proizvodov in storitev v regiji. Močan tržni položaj v Sloveniji, stabilen finančni položaj, sodobna in razvejana prodajna mreža, visoka koncentracija posebnih znanj, stopnja ugleda ter obvladovanje procesov, primerljivo z najboljšimi svetovnimi praksami, so po mnenju uprave tisti atributi, na katerih lahko Skupina Petrol gradi svojo dolgoročno poslovno prihodnost.

Zagotovila razvoja

Strateški poslovni načrt strokovno in verodostojno prikazuje razvojne perspektive Skupine Petrol, opredeljuje model njenega prihodnjega delovanja, hkrati s tem pa tudi način oblikovanja ključnih poslovnih odločitev. Kot takšen ni le vodilo Petrolovega razvoja, pač pa tudi najvišji mehanizem nadzora odgovornosti na vseh upravljaljskih ravneh.

Zagotavljam, da si bomo zaposleni in uprava družbe z vsem svojim znanjem in vso svojo ustvarjalno energijo prizadevali krepiti Petrolovo poslovno samozavest, povečevati njegov poslovni pogum in ugled ter pospeševati njegovo razvojno dinamiko, vzporedno pa izboljševati poslovne rezultate in zagotavljati večjo dobičkonosnost.

Marko Kryžanowski
predsednik uprave

Skupina Petrol danes in jutri

Poslanstvo

V Petrolu z zaokroženo ponudbo energetske-ekoloških proizvodov in storitev skrbimo za zanesljivo, gospodarno in okolju prijazno oskrbo potrošnikov v Sloveniji in na trgih jugovzhodne Evrope. Prek razvejane mreže bencinskih servisov voznikom ponujamo vse, kar potrebujejo za varno in udobno pot, gospodinjstvom pa zagotavljamo vso toploto, ki jo potrebujejo za dom – na dom.

Vizija

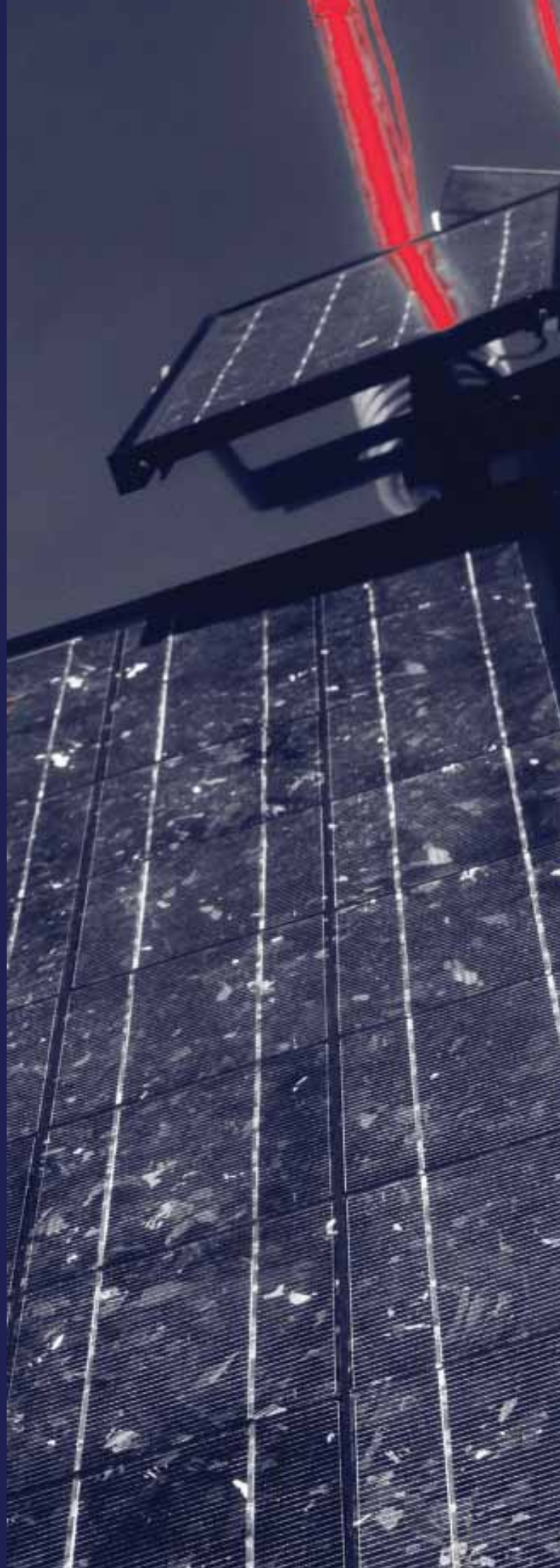
Petrol bo vrhunski ponudnik celostnih energetskih in ekoloških proizvodov in storitev, ki bo v Sloveniji in jugovzhodni Evropi prepoznan kot ena najsodobnejših, najbolj dinamičnih, zaupanja vrednih in trajnostno naravnanih energetskih družb.

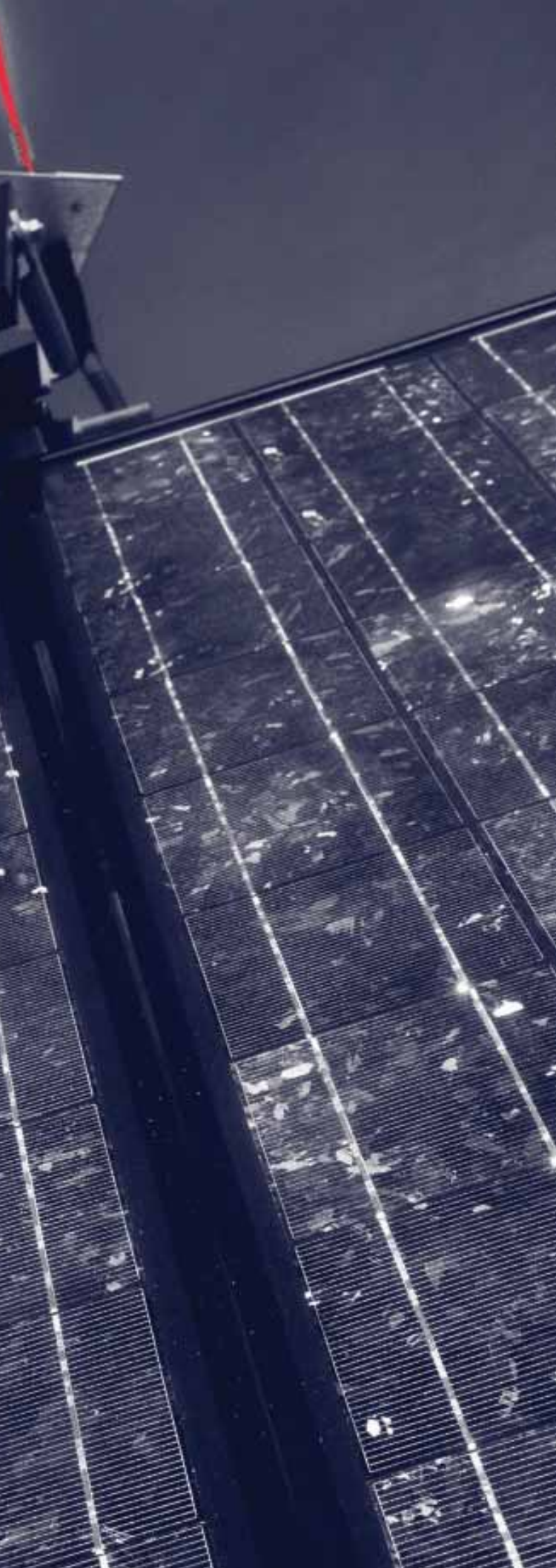
Vrednote

V Petrolu čutimo posebno odgovornost do svojih kupcev, dobaviteljev, poslovnih partnerjev, lastnikov in družbe kot celote. Njihova pričakovanja uresničujemo z motiviranimi in podjetniško usmerjenimi zaposlenimi, upoštevamo temeljna zakonska in moralna pravila slovenske družbe in širša evropska merila ter skrbimo za varovanje okolja.

Strateške odločitve Skupine Petrol

V Skupini Petrol svojo razvojno strategijo opiramo na lastne konkurenčne prednosti in na velik notranji razvojni potencial, s katerim razpolagamo. Pri tem izhajamo iz povečevanja sinergijskih učinkov med posameznimi dejavnostmi skupine, iz analize svetovnih razvojnih trendov, pričakovanega poteka energetskega procesov in strateških usmeritev, ki jim sledijo svetovne naftne in energetske družbe.





Na podlagi tega smo v Skupini Petrol oblikovali tri ključne odločitve:

Organiziranost

V Skupini Petrol bomo v prihodnjem obdobju uveljavljali holdinški način organiziranosti.

Povezovanje

Prek odvisnih družb, znotraj katerih bodo organizirane posamezne poslovne dejavnosti, bomo potencialnim strateškim partnerjem omogočili transparenten vstop v posamezno dejavnost.

Poslovna področja

Holding Petrol bo pokrival štiri ključna poslovna področja:

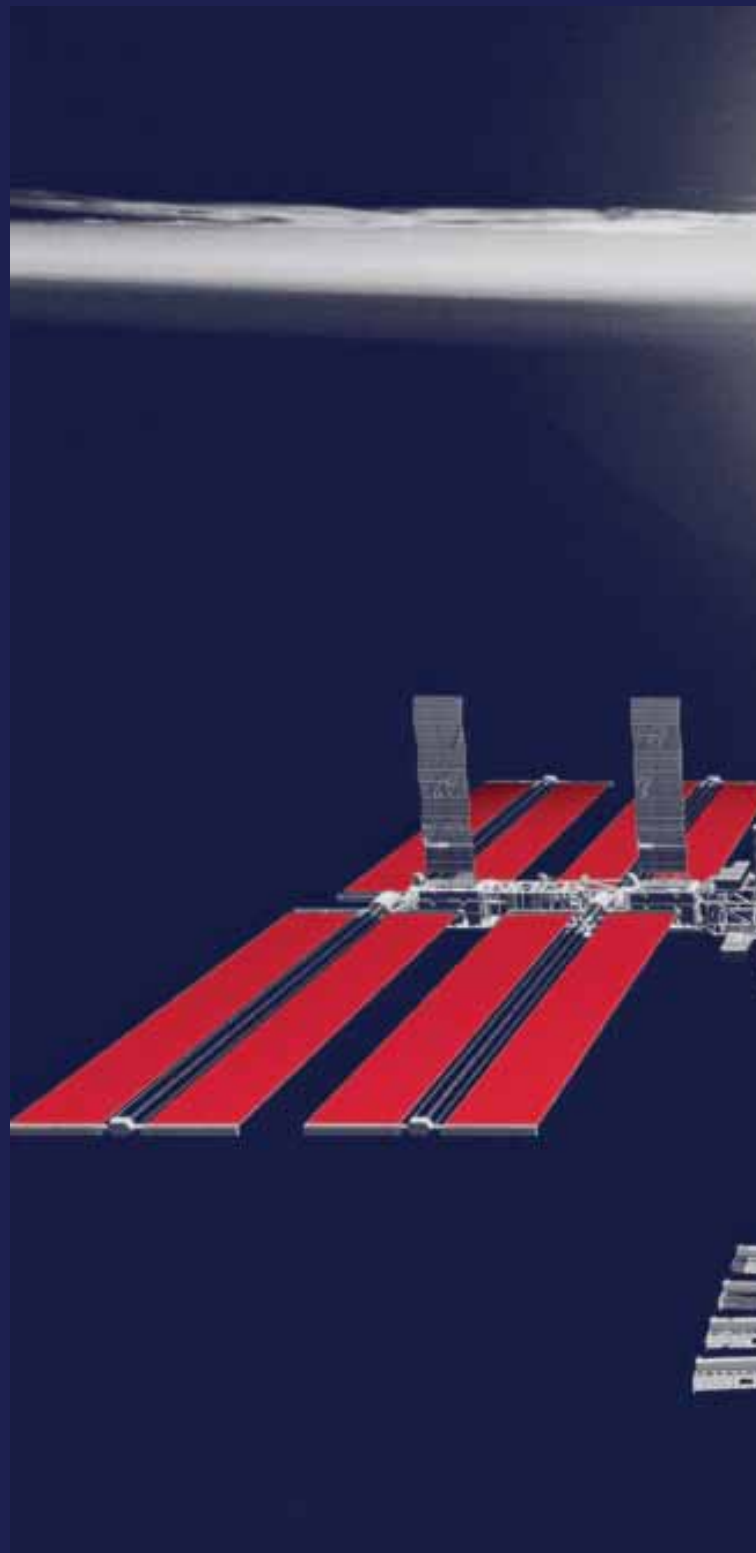
- naftna dejavnost,
- plinska dejavnost,
- ostala energetska dejavnost in učinkovita raba energije,
- ekologija.

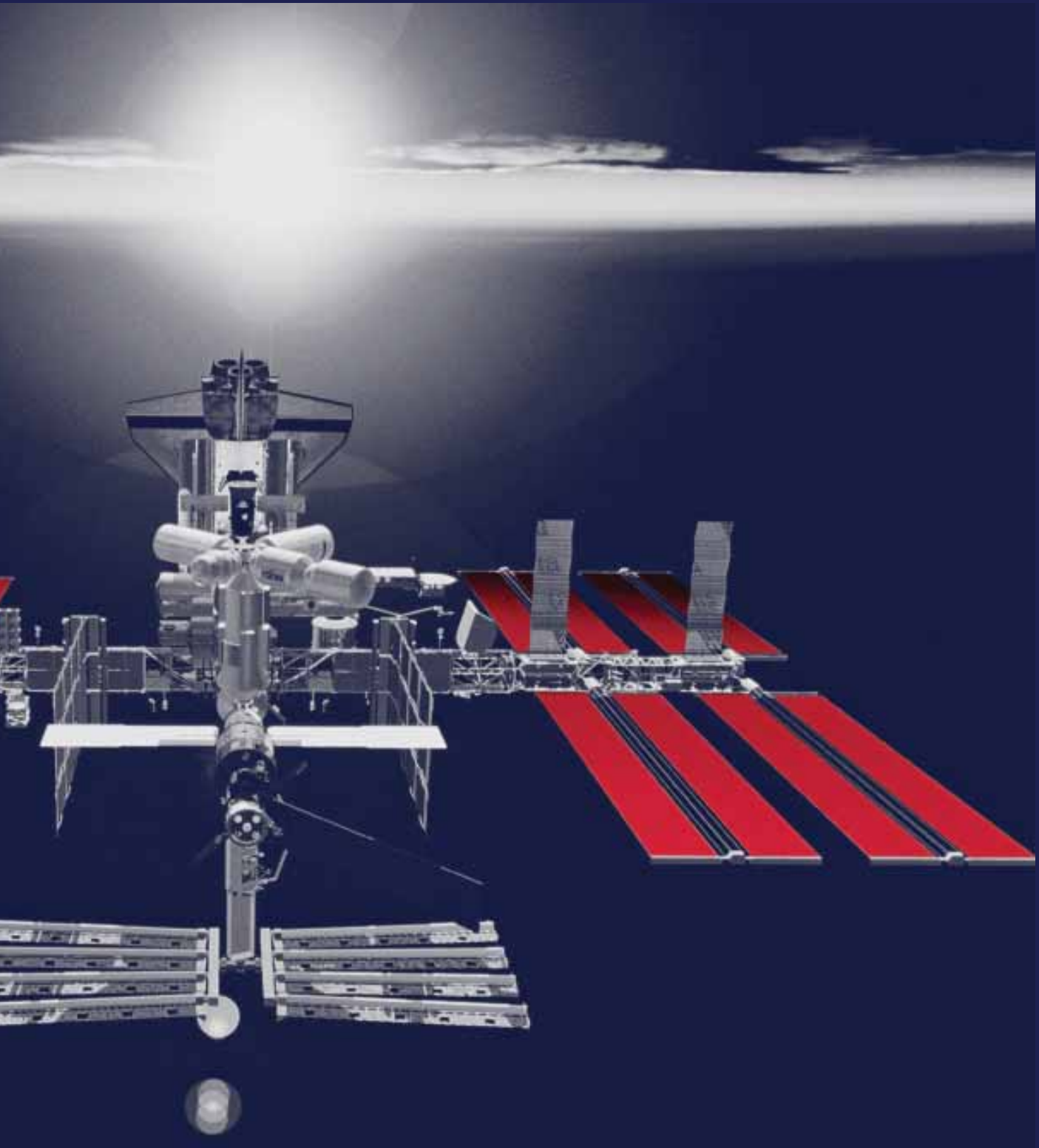
Cilji in strategije Skupine Petrol

Za osnovni vodili pri oblikovanju strateških ciljev in strategij za njihovo doseganje smo si v Skupini Petrol postavili zagotavljati rast in povečevati dobičkonosnost poslovanja.

Na tem temelju smo oblikovali osem strateških ciljev, ki so med seboj neločljivo povezani.

V obdobju od leta 2006 do leta 2010 jih nameravamo uresničiti z izvajanjem strategij na štirih ključnih poslovnih področjih – to je na naftnem in plinskem področju, področju ostale energetske dejavnosti in učinkovite rabe energije ter na področju ekologije.







Strateški cilji

1. Na področju trgovine z naftnimi derivati v Sloveniji bo Petrol ohranil položaj tržnega vodje.
2. V jugovzhodni Evropi bo Petrol postal pomembna energetska družba.
3. Petrol bo dinamična, prilagodljiva in h kupcu usmerjena energetska družba.
4. Petrol bo partner javnemu in zasebnemu sektorju.
5. Procese oskrbe z zemeljskim in utekočinjenim naftnim plinom ter električno energijo bomo nadgradili z vertikalno in horizontalno rastjo.
6. Skrbeli bomo za celovito oskrbo z energijo, izvajali učinkovito rabo primarne energije in zahtevne ekološke projekte.
7. Skrbeli bomo za poslovno odličnost in kakovost poslovanja, za zadovoljstvo kupcev in zaposlenih.
8. Povečevali bomo vrednost podjetja za lastnike.

Strateški cilji ključnih vidikov poslovanja Skupine Petrol v obdobju od leta 2006 do leta 2010

	Cilj	Kazalec	Enota mere	Ciljne vrednosti	
				2006	2010
Finačna uspešnost	Rast	Čisti poslovni izid ¹	mrd SIT	8,1	9,8
		Donosnost na kapital	%	9,3	8,9
		EBITDA ²	mrd SIT	15,7	19,5
		Dobičkovnost poslovanja ³		1,4	1,4
		EPS (Čisti poslovni izid Skupine Petrol / št.delnic ⁴)	SIT/delnico	3.939	4.755
	Optimiranje strukture kapitala	D/K ⁵		0,4	0,4
Kupci	Ohranjanje tržnega deleža	Tržni delež v Sloveniji	%	65	na ravni leta 2006
	Skrb za zadovoljstvo kupcev	Splošno zadovoljstvo potrošnikov na BS v Sloveniji ⁶		80	vsaj na ravni leta 2006
		Zadovoljstvo kupcev KO-EL primerjalno s konkurenco v Sloveniji ⁷		77	vsaj na ravni leta 2006
Procesi	Rast	Število bencinskih servisov		365	458
		Število plinskih koncesij		22	23
		Število plinohramov		1.810	3.010
		Čistilne naprave in drugi ekološki projekti	št. PE	51.000	91.000
		Število TPF projektov		7	23
		Količinska prodaja proizvodov iz nafte	mio t	1,9	2,1
		Količinska prodaja zemeljskega plina	mio m ³	37,8	53
		Distribucija električne energije	MWh	274.977	320.000
		Prihodki od prodaje DAS in OTB	mrd SIT	45,9	68,0
		Naložbenje	mrd SIT	13,9	14,8
Zaposleni	Skrb za zadovoljstvo zaposlenih	Zadovoljstvo zaposlenih ⁸	Indeks organizacijske klime	3,6	na ravni leta 2006
		Optimiranje števila zaposlenih	Število zaposlenih	2.788	3.250
	Optimiranje stroškov dela	Produktivnost stroškov dela (HIR) ⁹		1,5	1,6
		Delež variabilnega dela plače v celotni plači, na osnovi individualne uspešnosti posameznika	%		rast variabilnega dela v celotni plači
	Razvoj zaposlenih	Delež zaposlenih, vključenih v izobraževanje in usposabljanje	%	80	90
		Povprečno število pedagoških ur izobraževanja in usposabljanja na zaposlenega	število pedagoških ur	30	35

¹ Čisti poslovni izid po osnovnem scenariju, ki predvideva bruto marže kot so veljale v juniju 2006

² EBITDA = poslovni izid iz poslovanja + redna amortizacija

³ Dobičkovnost poslovanja = (EBITDA+stroški iz poslovanja)/stroški iz poslovanja

⁴ Brez lastnih delnic

⁵ Dolgoročne finančne obveznosti/kapital

⁶ Na lestvici od 0 do 100, vrednost 100 pomeni visoko zadovoljstvo potrošnikov na BS

⁷ Na lestvici od 0 do 100, vrednost 100 pomeni visoko zadovoljstvo kupcev KO-EL primerjalno s konkurenco

⁸ Na lestvici od 1 do 5, vrednost 5 pomeni visoko zadovoljstvo zaposlenih z organizacijsko klimo

⁹ HIR = (Operativni poslovni izid+stroški dela)/stroški dela

Poslovne strategije

- Skupina Petrol se je z diverzifikacijo poslovanja – na tuje trge in druge energetske dejavnosti – iz naftnega trgovca razvila v energetskega koncern. S strategijo utrjevanja naftne dejavnosti v Sloveniji, strategijo utrjevanja in širjenja te dejavnosti na trgih jugovzhodne Evrope ter s strategijo uvajanja in utrjevanja novih energetskih dejavnosti danes povečujemo celovitost svoje energetske ponudbe.
- Na področju opravljanja svoje temeljne, to je naftne dejavnosti, bomo v Skupini Petrol tudi v prihodnje nadaljevali strategijo utrjevanja vodilnega položaja na domačem trgu ob sočasnem intenzivnejšem širjenju poslovanja na trgih jugovzhodne Evrope.
- Strategijo ofenzivnega širjenja bomo izvajali tudi na področju opravljanja drugih energetskih dejavnosti, kjer si bomo prizadevali za krepitev položaja na domačem trgu in tudi na trgih jugovzhodne Evrope.
- Svojo razvojno strategijo bomo uresničevali z organsko rastjo in vertikalnimi povezavami. Pri tem si bomo prizadevali za holdinški način organiziranosti, ki bo potencialnim strateškim partnerjem omogočal vstop v posamezne dejavnosti Skupine Petrol prek povezovanja z odvisnimi podjetji.

Dividendna politika

V Petrolu si bomo ob upoštevanju poslovne uspešnosti, kapitalske strukture, pričakovanih lastnikov, investicijskih priložnosti in tveganj, zmožnosti zadolžitve in davčnih vidikov prizadevali uresničevati politiko dolgoročno stabilnih dividend, ki bo predstavljala ravnotežje med tekočimi izplačili dividend in prihodnjo rastjo družbe.

Kapitalska struktura

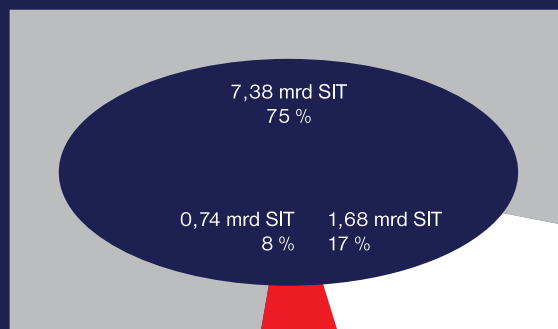
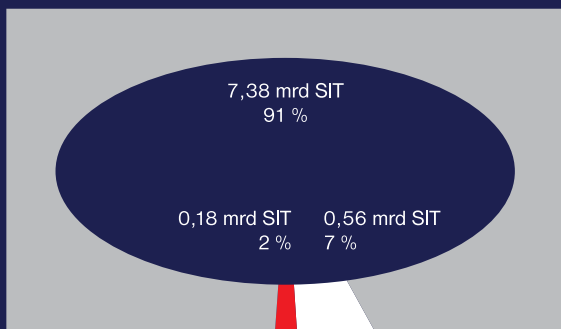
Z izbrano politiko dividend in politiko investiranja bomo zagotavljali ustrezno razmerje med tveganjem in donosnostjo ter z učinkovito kapitalsko politiko optimizirali vplive različnih dejavnikov na kapitalsko strukturo skupine, tako da bo ta optimalna. Investicije, ki jih načrtujemo v obdobju od leta 2006 do leta 2010, bomo financirali z lastnimi sredstvi in zadolževanjem pri bankah. Če bomo potrebovali dodatne vire financiranja investicij, jih bomo zagotovili z dokapitalizacijo.

Upravljanje tveganj

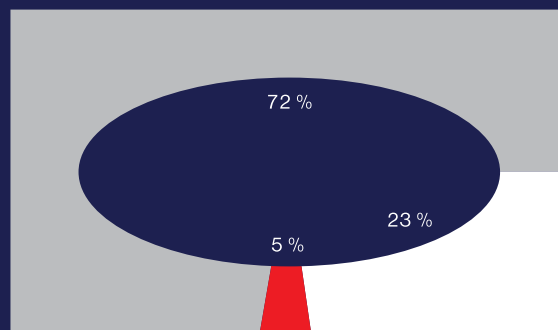
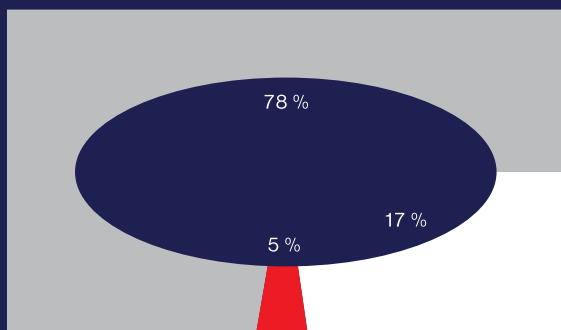
Skrb za učinkovito obvladovanje tveganj bo tudi v prihodnje vpeta v vse ravni upravljanja in vsa področja poslovanja Skupine Petrol. Z oceno 67 različnih poslovnih tveganj smo opredelili 17 najpomembnejših in hkrati najverjetnejših poslovnih tveganj ter zanje izdelali posamezne profile tveganj, ki vključujejo politiko upravljanja in ustrezne nadzorne mehanizme. Tveganja, ki jim je izpostavljena Skupina Petrol, so zato pod nadzorom, s sistematičnim spremljanjem dogajanj v širšem poslovnem okolju pa se bomo nanje tudi v prihodnje odzivali pravočasno in pravilno.

2006 → 2010

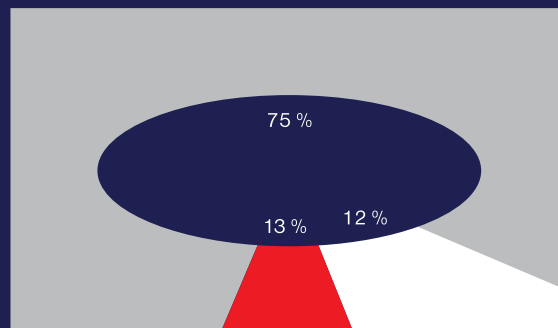
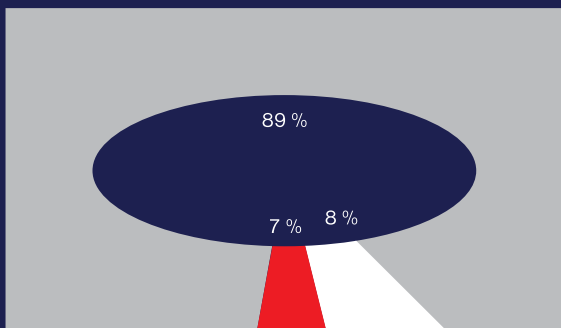
Rast čistega poslovnega izida Skupine Petrol po dejavnostih v obdobju od leta 2006 do leta 2010 ter prispevek posamezne dejavnosti k čistemu poslovemu izidu skupine Petrol



Struktura čistih prihodkov od prodaje brez trošarin Skupine Petrol po dejavnostih v letih 2006 in 2010



Struktura EBITDA¹ Skupine Petrol po dejavnostih v letih 2006 in 2010



● Naftna dejavnost v Sloveniji ● Naftna dejavnost na trgih JV Evrope ● Energetska in ekološka dejavnost

¹ Poslovni izid iz poslovanja + redna amortizacija





Ključni procesi Skupine Petrol

I.

naftna dejavnost z
dopolnilno dejavnostjo DAS
v Sloveniji

II.

naftna dejavnost z
dopolnilno dejavnostjo DAS
v jugovzhodni Evropi

III.

energetska in
ekološka dejavnost

Naftna dejavnost z dopolnilno dejavnostjo DAS v Sloveniji

Na področju prodaje
naftnih proizvodov in nenaftnega blaga
v Sloveniji
dosega Skupina Petrol
visok tržni delež,
z opravljanjem te dejavnosti
pa hkrati ustvari tudi
večji del denarnega toka.
Ohranjanje položaja
vodilne domače naftne družbe
in s tem utrjevanje
naftno-trgovske dejavnosti v Sloveniji
tudi v prihodnje ostaja
ena od ključnih strateških usmeritev
Skupine Petrol.



Dolgoročni cilji in strategije Skupine Petrol na področju opravljanja naftne dejavnosti z dopolnilno dejavnostjo DAS v Sloveniji so naslednji:

Cilji in strategije

1. Prodajo goriv in drugih naftnih proizvodov bomo povečali za 4 odstotke.

V ta namen bomo pridobivali zanimive lokacije za gradnjo bencinskih servisov. Maloprodajno mrežo bomo do leta 2010 povečali na 328 bencinskih servisov, med katerimi bo tudi 10 servisov brez osebja. Širili bomo ponudbo goriv z alternativnimi gorivi in gorivi nadstandardne kakovosti, omogočali sodobne načine točenja in plačevanja goriva ter sproti prilagajali prodajne pogoje, poti in mehanizme potrebam vele- in maloprodajnih kupcev.

2. Prodajo nenaftnega blaga bomo povečali za okrog 40 odstotkov.

Obstoječi obseg prodajnega prostora bomo povečali za 3.600 kvadratnih metrov, s prodajalno Hip Hop pa bo do leta 2010 opremljenih kar 150 bencinskih servisov. Razvijali bomo nove, hitro rastoče segmente ponudbe, ustrezno spodbujali prodajno osebje in uporabo inovativnih tehnik pospeševanja prodaje.

3. Širili bomo obseg dodatnih storitev na bencinskih servisih in ob njih.

Mrežo hitrih servisnih delavnic Tip Stop bomo razširili na 40 objektov ter tudi na ta način dosegli načrtovan 30-odstotni tržni delež pri prodaji avtoplaščev. 50 bencinskih servisov bomo opremili s klasičnim kavnim barom, dodatnih 30 pa s trendovskim kotičkom za kavo. Tankomat bodo kupci lahko uporabljali na 150 bencinskih servisih. Pri novih avtocestnih lokacijah bomo servise smiselno dopolnjevali tudi s počivališči za kamione in avtodome.

4. Utrdili bomo svoj položaj tržnega vodje na področju kompetentnosti, kakovosti in celovite ponudbe.

Razvijali bomo nova, okolju prijaznejša goriva, olja, maziva in druge proizvode. V obstoječo ponudbo klasičnih goriv bomo vpeljali nadstandardno kakovost, povečevali bomo delež biogoriv, hkrati pa kupcem omogočili tudi dostop do alternativnih goriv. Utekočinjeni naftni plin za pogon motornih vozil bo do leta 2010 kupcem na voljo na 25 bencinskih servisih.

5. Povečevali bomo število uporabnikov Petrolovih plačilnih kartic in pospeševali pogostost njihove uporabe.

To bomo dosegli s prenovno obstoječe lojalnostne sheme, z zagotavljanjem novih konkurenčnih prednosti Petrolovim karticam ter intenzivnim uveljavljanjem kartice kot nosilca individualnih komercialnih politik in sredstva enostavnejšega, cenejšega in preglednejšega nakupa.

6. Na svoja prodajna mesta bomo vpeljevali nove, hitro rastoče segmente nenaftne ponudbe.

Intenzivno bomo razvijali zlasti ponudbo hitre prehrane ter jo dopolnjevali z izdelki lastne znamke Hip Hop, ponudbo artiklov, povezanih z razvojem sodobne mobilne telefonije in ponudbo t. i. »virtualnih« artiklov.

Naftna dejavnost z dopolnilno dejavnostjo DAS v jugovzhodni Evropi

Pri opravljanju naftno-trgovske dejavnosti zunaj slovenskih meja so deleži, ki jih na posameznih geografskih trgih dosega Skupina Petrol, precej nižji od tistih v Sloveniji, enako velja tudi za ustvarjeni denarni tok. Kljub temu zaradi pričakovanega povečanega povpraševanja trgi jugovzhodne Evrope za Skupino Petrol predstavljajo velik razvojni potencial in hkrati možnost pridobitve položaja regionalnega energetskega ponudnika.



Cilji, ki si jih bomo prizadevali doseči do leta 2010, in strategije, ki jih bomo v ta namen na trgih jugovzhodne Evrope izvajali v Skupini Petrol, pa so naslednji:

Cilji in strategije

1. Širili bomo obseg maloprodajne mreže.

Z akvizicijami in tudi z nakupi zemljišč na strateško zanimivih lokacijah, z nakupi obstoječih bencinskih servisov in vključevanjem obstoječih naftnih prodajalcev v Petrolov franšizni sistem bomo do leta 2010 maloprodajno mrežo na Hrvaškem povečali na 40 bencinskih servisov, v Bosni in Hercegovini na 64 bencinskih servisov, v Srbiji pa na 26 bencinskih servisov.

2. Nadgradili bomo obstoječi sistem franšiznega poslovanja.

Vsi bencinski servisi bodo poslovali po sistemu franšize, delež objektov, ki bodo v lasti Petrolovih franšiznih partnerjev, pa bo v povprečju presegel 20 odstotkov.

3. Povečali bomo obseg poslovanja na veleprodajnem področju.

Zagotovili bomo nove pogodbe o uporabi Petrolovih plačilnih kartic, razvijali in krepili veleprodajno in potniško mrežo ter s tem povečali obseg veleprodajnih poslov.

4. Veljali bomo za zanesljivega in kakovostnega partnerja.

Z doslednim uveljavljanjem standardov, ki veljajo za Petrolovo vele- in maloprodajno mrežo v Sloveniji, s stalnim nadzorom kakovosti izdelkov, storitev in poslovanja ter z izobraževanjem in motivacijo zaposlenih se bomo tudi na trgih jugovzhodne Evrope uveljavili kot zanesljiv in kakovosten partner.

5. Pospeševali bomo kartično poslovanje.

Z nadaljnjim razvojem informacijske podpore ter sklepanjem ustreznih pogodb s posameznimi bankami bomo širili obseg kartičnega poslovanja.

6. Optimizirali bomo skladiščno-logistično funkcijo.

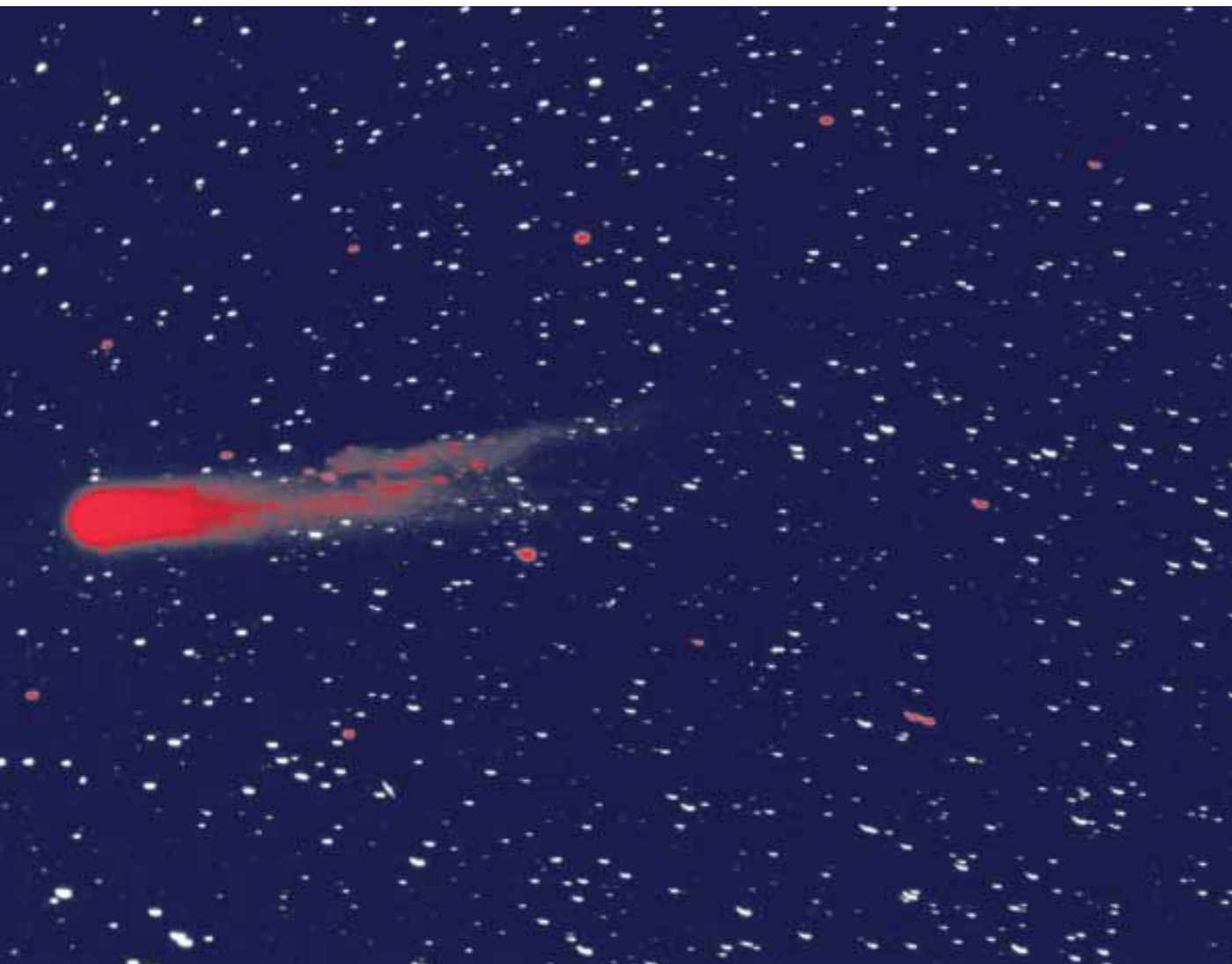
Zagotovili bomo ustrezne skladiščne zmogljivosti in logistični sistem poenotili s standardi, ki veljajo v Sloveniji, ter tako optimizirali svoje logistične procese in poti.

7. Povečali bomo obseg prodaje nenaftnega blaga.

Ponudbo bomo prilagajali kupcu, vključevali bomo izdelke lastnih blagovnih znamk ter uporabljali inovativne metode in tehnike pospeševanja prodaje. S tem bomo povečali obseg prodaje nenaftnega blaga.

Energetska in ekološka dejavnost

Področje opravljanja energetsko-ekoloških dejavnosti bo v prihodnosti tudi zaradi nadaljevanja liberalizacije izpostavljeno največjim spremembam, kar hkrati pomeni, da se za Skupino Petrol prav na tem področju odpirajo največje poslovne priložnosti.



V Skupini Petrol nameravamo do leta 2010 te priložnosti izkoristiti z uresničevanjem naslednjih ciljev oziroma aktivnosti:

Zemeljski plin

1. Tržni delež pri distribuciji zemeljskega plina na že pridobljenih koncesijah bomo z organsko rastjo povečali na 10 odstotkov.
2. Obseg trgovanja z zemeljskim plinom bomo povečali na 10-odstotni tržni delež, na področju širitve bilančne skupine pa bomo dosegli 20-odstotni tržni delež.
3. Utrjevanje in nadgradnjo procesa oskrbe z zemeljskim plinom bomo zagotovili tudi z akvizicijsko rastjo.

Utekočinjeni naftni plin

1. Tržni delež na področju utekočinjenega naftnega plina bomo z organsko rastjo povečali na 28 odstotkov, in sicer tako, da bomo ohranili tržni delež na področju prodaje plina v jeklenkah, da bomo prodali 300 plinohramov letno, in s tem dosegli 18-odstotni tržni delež, ter pri prodaji avtoplina dosegli 70-odstotni tržni delež v Sloveniji.
2. Ustrezno nadgradnjo procesa oskrbe z utekočinjenim naftnim plinom bomo zagotovili tudi s povečanjem skladiščnih zmogljivosti, akvizicijo oziroma zakupom zmogljivosti za polnjenje plinskih jeklenk ter z optimizacijo nabavnih virov.
3. Obstoječo plinsko dejavnost Skupine Petrol bomo konsolidirali s prenosom trženja plinskih jeklenk in avtoplina v pristojnost odvisne družbe Petrol Plin, d. o. o.

Električna energija

1. Z oblikovanjem dolgoročnega razvoja, pri katerem bodo sodelovali največji kupci na gospodarsko zaokroženih območjih, bomo v Sloveniji prodali 2,5 odstotka vseh prodanih količin električne energije.

2. Na področju distribucije električne energije bomo tržni delež povečali na 3 odstotke vseh v Sloveniji distribuiranih količin.
3. Investirali bomo v nadgradnjo distribucijskih omrežij, ki bo skladna s potrebami porabnikov, ter tako omogočali zanesljivo in kakovostno dobavo in distribucijo toplotne in električne energije.

Druge energetske storitve

1. Vsako leto bomo po načelih učinkovite rabe energije izvedli do dva večja projekta v industriji in v javnem sektorju ter dva manjša projekta obnove kotlovnice.
2. Uresnčili bomo pilotne projekte na področju sončne, vetrne in geotermalne energije.
3. V primeru ekonomske upravičenosti bomo pristopili k projektom daljinskih sistemov ogrevanja na lesno biomaso, proizvodnji lesnih pelet ter izgradnji in upravljanju komunalnih in industrijskih kotlarn na lesno biomaso.
4. Zagotovili bomo stroškovno optimizacijo vseh projektov v obratovanju.

Ekološki projekti

1. Proučili bomo položaj dejavnosti pri čiščenju odpadnih voda v odvisnosti od državne strategije in nove finančne perspektive za obdobje med letoma 2007 in 2013.
2. Vsako leto si bomo prizadevali pridobiti koncesije za gradnjo novih ali nadgradnjo obstoječih čistilnih naprav v skupni zmogljivosti 10.000 PE, kar je odvisno od Ministrstva za okolje in prostor, občin in razpoložljivih nepovratnih sredstev iz EU.
3. Dejavnost gradnje in upravljanja čistilnih naprav bomo razširili na področje obvladovanja vodnega ciklusa.
4. Kot partnerji se bomo vključevali v alternativne rešitve na področju ravnanja s komunalnimi odpadki v sežigalnicah.

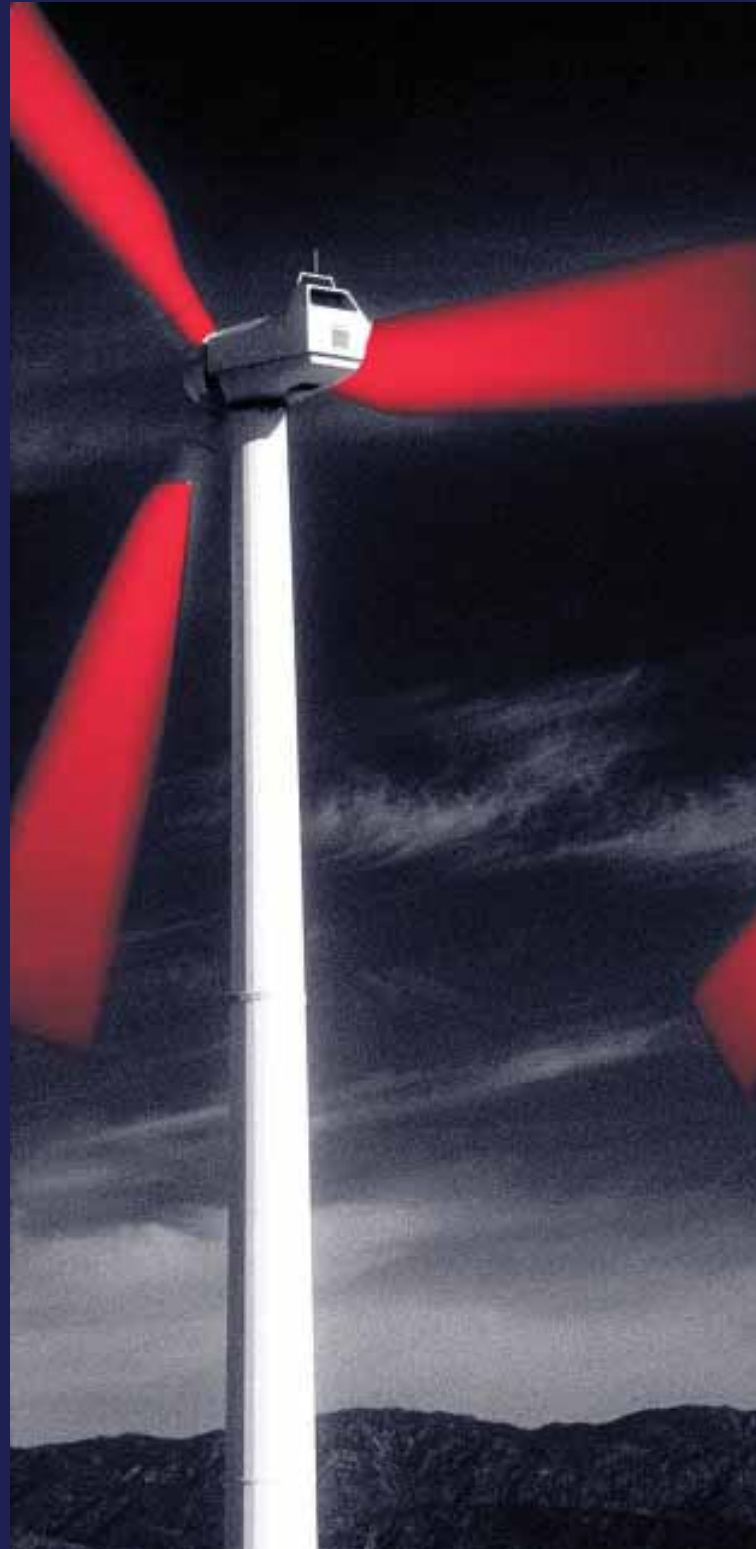
Podporni procesi in korporacijske funkcije Skupine Petrol

I. podporni procesi:

nabava naftnih derivatov in DAS,
logistika

II. korporacijske funkcije:

finance, kadri, informatika, marketing,
tehnični razvoj, kakovost in varnost,
investicije in vzdrževanje





Proces nabave naftnih derivatov in DAS

Iskali bomo alternativne nabavne vire in poti ter izboljševali nabavne pogoje na vseh trgih, kjer posluje Skupina Petrol, ter tako prispevali k zanesljivi, kakovostni in stabilni oskrbi z naftnimi proizvodi.

Tudi na področju nenaftnega blaga si bomo prizadevali stalno izboljševati nabavne pogoje, in sicer s finančnega vidika ter tudi z vidika ponudbene inovativnosti in vključevanja dobaviteljev v pospeševalno prodajne dejavnosti Skupine Petrol.

Logistični proces

Zagotavljali bomo tehnično brezhibno in stroškovno učinkovito delovanje skladiščno-logističnega procesa Skupine Petrol. V ta namen bomo optimizirali skladiščne zmogljivosti v Sloveniji in povečali učinkovitost logistične verige. Na vseh trgih, kjer posluje Skupina Petrol, bomo zagotovili ustrezno skladiščno infrastrukturo in optimizirali zaloge nenaftnega blaga.



Finančna funkcija

Z zagotavljanjem optimalnih virov financiranja, učinkovitim obvladovanjem tveganj, učinkovitim računovodenjem, doseganjem optimalnih davčnih učinkov in učinkovito organizacijo dela bomo zagotavljali optimalno finančno politiko in učinkovito finančno obvladovanje Skupine Petrol.

Kadrovska funkcija

Skupini Petrol bomo zagotavljali optimalno kadrovsko strukturo zaposlenih. Pri tem bomo uveljavljali premišljeno politiko zaposlovanja. Sistematično bomo uporabljali sodobne kadrovske sisteme in jih tudi stalno nadgrajevali. Skrbeli bomo za ustrezno izobraževanje, razvoj in visoko raven zadovoljstva zaposlenih.

Informacijska funkcija

Popolna integracija upravljanja informacijske tehnologije in poslovnega upravljanja bo učinkovito podprla obvladovanje vseh poslovnih procesov. Informacijska podpora nam bo omogočila, da bomo prenesli uspešne slovenske poslovne modele v poslovanje na trgih jugovzhodne Evrope, energetska dejavnost Skupine Petrol pa bomo opremili z informacijskim sistemom, primerljivim z najboljšimi tovrstnimi praksami.

Marketinška funkcija

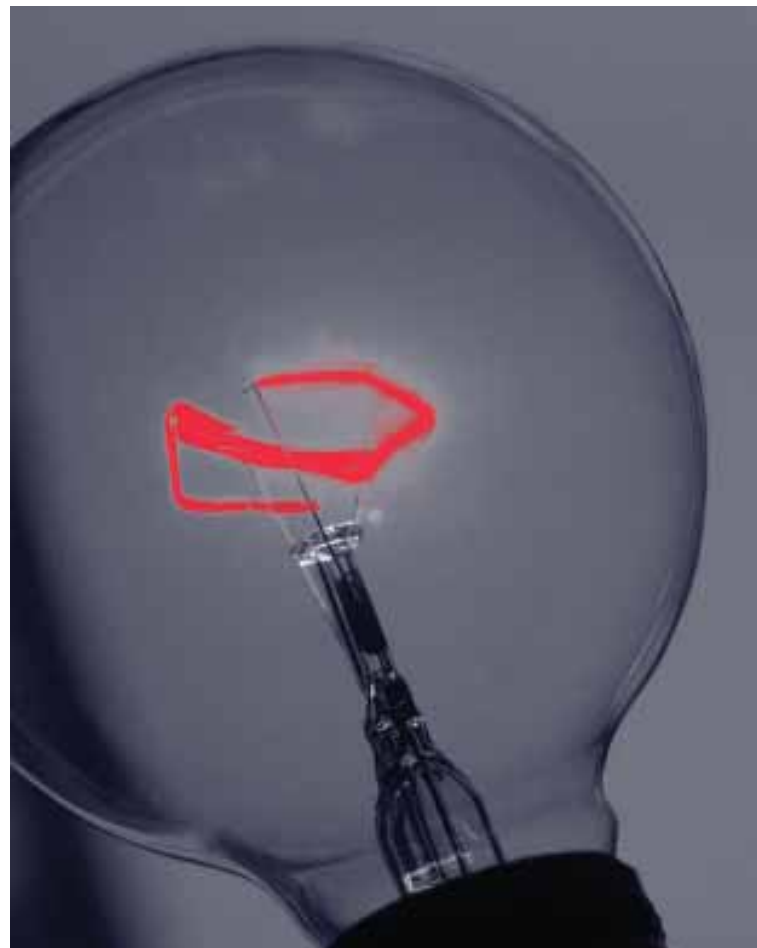
Z učinkovitimi raziskavami in komunikacijami bomo podpirali izbrane tržne strategije Skupine Petrol. Še naprej bomo oblikovali in utrjevali korporativno blagovno znamko ter izdelčno-storitvene (pod)znamke ter zagotavljali usklajeno in celostno izvajanje komunikacij v Skupini Petrol.

Funkcija tehničnega razvoja, kakovosti in varnosti

V poslovanje Skupine Petrol bomo vpeljali najboljše svetovne prakse integriranih sistemov kakovosti. Skrbeli bomo za ustrezno stopnjo varnosti delovnega okolja, brezhibno delovanje vseh objektov v distribucijski verigi ter zagotavljali primerne tehnične pogoje za zagon in uresničevanje novih razvojnih projektov.

Funkcija investicij in vzdrževanja

S centralno vodeno nabavo investicijskih storitev, spremljanjem poslovanja izvedenih projektov po načelu »Total Cost of Ownership« in stroškovno optimizacijo vzdrževanja bomo zagotavljali učinkovito vodenje in nadzor nad investicijskimi projekti in projekti vzdrževanja.





založnik: Petrol, d.d., foto: Žare Modlić, Sasa Hes in arhiv Petrola, oblikovanje: Janja Oslaj, priprava na tisk: Datamix, tisk: Tiskarna Radovljica