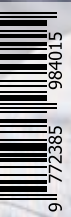


obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

MOS 2015:



Pestro dogajanje za nove poslovne priložnosti



Tkalčič Transport:

»Lahko bi imeli 30 kamionov, a gremo naprej raje korakoma,
da lahko normalno živimo in se ne podajamo v hude rizike.«

Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si



NLB Poslovni paket za člane OZS

Sestavite si svoj paket in pridobite ugodnosti

V paket vključite storitve, ki jih potrebujete za hitro, varno in preprosto **vsakodnevno poslovanje** in prinašajo tudi **cenovne ugodnosti**.

Poleg paketa lahko pri **najemu limita na NLB Poslovnem računu** izkoristite 50-odstotno oprostitev plačila nadomestila za obdelavo prošnje.

Za nasvet smo vam vedno pri roki prek NLB Kontaktnega centra.





Skupaj v dobrobit malega gospodarstva

Kot običajno, je bil tudi letošnji september izjemno pester za celoten obrtno-podjetniški zbornični sistem. Več kot uspešno smo se predstavili na 48. MOS, na katerem smo bili tudi letos največji razstavljaivec. Še bolj pomembno pa je dejstvo, da so se na letošnjem sejmu predstavila tudi takšna podjetja, ki jih še pred nekaj leti nismo poznali, a so v tem času iz garažnih podjetij z lastnim razvojem zrasla v podjetja s 100 ali 200 zaposlenimi. To je tisto, kar Slovenija potrebuje.

Na slavnostni otvoritvi sejma sem poudaril, da kljub obetavnim statističnim podatkom, ki kažejo okrevanje slovenskega gospodarstva, obrtniki in podjetniki nujno potrebujemo boljše, spodbudnejše poslovno okolje in podporo bank. Tako bi se lahko hitreje razvijali, zaposlovali in bili še bolj konkurenčni. Premier Cerar in ministri so nas slišali, če nas bodo tudi uslišali, pa bo pokazal čas.

Minuli mesec pa smo opozarjali tudi na kršenje socialnega sporazuma 2015–2016 s strani sindikatov, ki so predlagali redefinicijo minimalne plače. Ob tem naj ponovno poudarim, da si delodajalci želimo, da bi bile plače v Sloveniji višje in da bi bili naši delavci zadovoljni s plačilom, vendar pa mora država najprej razbremeniti stroške plač. Razočaran sem, da so socialni sporazum prekršili tako na področju definicije minimalne plače kot tudi v primeru razbremenitve energetske intenzivnih podjetij na račun gospodarstva in gospodinjstev ter z uvedbo davčnih blagajn. To nikakor ni socialni dialog!

Naše stališče glede kršitev socialnega sporazuma smo predstavili tudi na septembrski seji ekonomsko-socialnega sveta in na seji upravnega odbora OZS, na kateri smo gostili ministra za finance dr. Dušana Mramorja. Ta nam je na seji zagotovil, da bodo na ministrstvu poiskali možne rešitve na področju davčne razbremenitve gospodarstva ter za odpravo administrativnih ovir.

V OZS pa se še vedno intenzivno ukvarjamo z reševanjem problema regresnih zahtevkov. Nedopustno namreč je, da v Sloveniji delodajalci ne moremo zavarovati odškodninske odgovornosti v primeru nesreče pri delu, kar lahko v primeru visokih stroškov zdravljenja delavca privede celo do stečaja podjetja. Naš predlog je, da bi se morali regresni zahtevki kriti iz naslova posebnega prispevka za poškodbe pri delu, ki se ga mesečno plačuje v višini 0,53 odstotka od plače oziroma od zavarovalne osnove. Če glede tega vprašanja ne bo možno doseči dogovora, pa bomo prek poslanskih skupin in političnih strank v kratkem vložili pobudo za ustavno presojo.

Da pa lahko naše aktivnosti v smeri izboljšanja pogojev poslovanja malega gospodarstva nemoteno izvajamo tudi v razmerah prostovoljnega članstva, pa ste zaslužni prav Vi, spoštovane članice in člani. V tem letu je svojo pripadnost naši stanovski organizaciji s skoraj polstoletno tradicijo izrazilo že 1000 novih članov. Ponosen sem, da imamo takšno podporo obrtnikov in podjetnikov in da se čedalje bolj zavedamo dejstva, da je le močna in velika zbornica lahko uspešna. Hvala!

Branko Meh,
predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrniki
podjetniki**

Kolofon

Letnik XLIV, številka 10, oktober 2015
Izdaja Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
tel. 01 58 30 500

Naslov uredništva: Celovška cesta 71, Ljubljana

Stiki z uredništvom: 01 58 30 507, faks: 01 51 93 496;
e-pošta: revija.obrniki@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrniki

Odgovorna urednica: Eva Mihelič, tel. 01 58 30 559

Trženje: Ivan Ukmar, tel. 01 58 30 829,
Novinar, koordinator: Anton Šijanec, tel. 01 58 30 533

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina
60 evrov (9,5-odstotni DDV je vključen v ceni).

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

**Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij
in priprava za tisk:** Žiga Okorn in Barbara Filipčič,
www.uvid.si

Tisk: SET, d.o.o., Vevška 52, 1260 Ljubljana-Polje
ISSN 2385-9849

Postanite član OZS!

Brezplačno predstavite svoje izdelke in storitve

Predstavite se v spletnem katalogu **Moj obrtnik**, ki deluje kot poslovni imenik za potrošnike.

www.mojobrnik.com



Izobražujte se na seminarjih in delavnicah

Pripravljamo seminarje s področja davkov, računovodstva, delovne zakonodaje, poslovanja v tujini, prodaje in ostalih zakonodajnih področij, za katere lahko izkoristite popuste v višini od 10 do 90 % tržne kotizacije.

Poiščite pomoč

Na **62 območnih zbornicah** po Sloveniji ali na krovni organizaciji v Ljubljani vam nudimo podporo pri vašem poslu.



Povezujte se po panogah

V strokovnih sekcijah se povezuje obrtniki in podjetniki iz istih strok, si izmenjujejo izkušnje, rešujejo skupne strokovne probleme in skrbite za uresničevanje skupnih interesov.

Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

Zagotavljamo strokoven servis za mikro, mala in srednje velika podjetja. Predpise spremljamo že v postopku sprejemanja in nanje tudi vplivamo.



Bodite na tekočem

Informacije, ki jih potrebujete pri vsakodnevnem poslovanju, so vam na voljo v revijah **Obrtnik**, **Obrtnikov Svetovalec in Podjetnik**, e-novicah, rednih obvestilih, ki jih pošiljajo sekcije, in na spletni strani zbornice.



Prihranite z Mozaikom podjetnih

Izkoristite mnoge ugodnosti, ki jih ponujajo partnerji Telekom Slovenije, Sberbank, Generali, Zavarovalnica Triglav, Merkur, Big Bang, DZS, Prigo, GA, Inpos in številni drugi, ki vam nudijo posebne popuste. www.mozaikpodjetnih.si



VAŠA



**OBRTRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Pokličite nas, pišite nam, obiščite nas!

Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana, telefon: +386 1 58 30 500, e-naslov: info@ozs.si, spletna stran: www.ozs.si

AKTUALNO

4-7

MOS

8-19

ZMAGOVALCI

20-22

IZ OZS

23-28

SEKCIJE

30-40

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

OOZ

57-63

MOZAIK PODJETNIH

64-65

PODJETNO

66-73

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

74-77

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

78-80

NAŠI ČLANI

82-87

OSEBNE ZGODBE

88-90

AVTO

92-93

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:
foto: Nataša Müller



◀ Letošnji MOS potekal v duhu optimizma

Mednarodni sejem obrti in podjetnosti (MOS), na katerem se je letos predstavilo več kot 1500 razstavljalcev iz 38 držav, je zaznamovalo pozitivno vzdušje. Pomembno vlogo na njem je odigrala tudi OZS. [stran 8](#)

▶ Prevozniki bi se morali bolj povezati

Nov vozni park najvišjih ekoloških standardov, redno zaposleni slovenski vozniki ter sledljivost in točnost prevozov hitro pokvarljivega blaga za zahtevne naročnike so formula za uspeh leta 1991 ustanovljenega družinskega podjetja Tkalcíč Transport iz Maribora.

[stran 20](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 41](#)

▶ Izredna pridobitev za Maribor in Slovenijo

Višja strokovna šola za gostinstvo in turizem Maribor je odprla vrata nove stavbe MIC – Akademije kulinarike in turizma. Ob tej priložnosti je OZS podelila direktorici šole priznanje za strokovno podporo pri razvoju kompetenc kadrov v gostinstvu in turizmu. [stran 74](#)



▶ Če ne avtomehanik, bi bil fotograf

Že kot otrok je Stane Paulus pomagal očetu v avtomehanični delavnici. Leta 1982 je prevzel vodenje domače obrti v Škofji Loki, ki jo je razširil, posodobil in uvedel še prodajo vozil. Kljub upokojitvi ga še naprej žene želja po učenju in osebni rasti, prosti čas pa preživlja z vnuki in z ženo na fotografskih potepih. [stran 88](#)



SVET ZA INTERNACIONALIZACIJO GOSPODARSTVA

Podpora slovenskim podjetjem pri izvozu in tujim vlagateljem pri vstopu na slovenski trg

Sredi minulega meseca je bil na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS ustanovljen Svet za internacionalizacijo gospodarstva. V njem ima svojega predstavnika tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

Svet za internacionalizacijo gospodarstva bo v prihodnje obravnaval strokovna vprašanja z delovnega področja Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (MGRT) in Ministrstva za zunanje zadeve RS (MZZ), vezana na spodbujanje internacionalizacije slovenskega gospodarstva. Svet deluje kot strokovno-posvetovalni organ ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo in ministra za zunanje zadeve. Namen sveta je koordinirano delovanje vseh deležnikov, vladnih in nevladnih, ki na podlagi politike MGRT delujejo na področju internacionalizacije slovenskega gospodarstva.

Končni cilj delovanja sveta je zagotoviti učinkovito pomoč gospodarskim subjektom, ko ti vstopajo v gospodarske odnose s tujino (uvoz, izvoz, tuje neposredne investicije) in učinkovite promocijske aktivnosti v ta namen.

Minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek je ocenil, da je sodelovanje obeh ministrstev na področju zagotavljanja ustrezne podpore podjetjem zelo pomembno. »Ukrepi internacionalizacije zajemajo ukrepe za pomoč podjetjem v vseh fazah izvozne aktivnosti, na področju tujih neposrednih investicij pa investitorjem v vseh

fazah vstopa na slovenski trg,« je pojasnil minister Počivalšek.

Povedal je še, da želimo v Slovenijo privabiti več neposrednih tujih investicij, investitorjem pa s programom različnih aktivnosti želimo dati jasen signal, da so v Sloveniji dobrodošli. »Menim, da moramo tudi enotno poudarjati konkurenčne prednosti Slovenije, pri čemer bi še posebej izpostavil kakovostno delovno silo, odličen geostrateški položaj, učinkovitost ter prilagodljivosti proizvodnih podjetij ter enega najnižjih davkov na dohodek pravnih oseb in številnih davčnih olajšav,« je še dejal minister Počivalšek.

»Področje internacionalizacije slovenskega gospodarstva je eno od ključnih področij delovanja slovenske diplomacije,« pa je na ustanovi seji poudaril minister za zunanje zadeve Karl Erjavec in izrazil prepričanje, da bo »gospodarska diplomacija v okviru Sveta za internacionalizacijo gospodarstva dobila forum za oblikovanje strateških iztočnic za delovanje na področju internacionalizacije – s ciljem doseči še boljši servis slovenskemu izvozno usmerjenemu gospodarstvu.«

Poleg omenjenih dveh ministrov, ki soproedsedujeta Svetu, so v njem mesto dobili še državna sekretarja z obeh ministrstev, generalni direktor Direktorata za turizem in internacionalizacijo, generalni direktor Direktorata za gospodarsko diplomacijo, direktor agencije, pristojne za internacionalizacijo in TNI, predsednik SID banke ter izvršna direktorja nevladnih interesnih združenj GZS in OZS.

EVA MIHELIC



NOVO

ABAMOBI COM

Abanka z vami, kjerkoli poslujete.

Abamobi com, mobilna banka za podjetja in podjetnike.

Prenesite aplikacijo:



www.abamobi.si | Abafon 080 1 360



ABANKA
Banka prijaznih ljudi

REGRESNI ZAHTEVKI

Treba je izenačiti vse delodajalce

Upravni odbor OZS je konec minulega meseca sprejel sklep, s katerim zagovarja stališče, da je potrebno v noveli ZPIZ-2, pa tudi v noveli Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju pri regresnih zahtevkih izenačiti vse delodajalce.

Regresni zahtevki za vse oblike krivde, razen naklepa, naj se krijejo iz naslova posebnega prispevka za poškodbe pri delu, ki se mesečno plačuje v višini 0,53 odstotka od plače oziroma od zavarovalne osnove, so odločni v upravnem odboru. Če pri reševanju problematike regresnih zahtevkov ne bo možno doseči ustreznega dogovora, pa v OZS napovedujejo, da bodo dali pobudo za ustavno presojo.

V OZS že nekaj časa opozarjajo na problem odškodninske odgovornosti delodajalca v primeru nesreče pri delu, saj mora obrtnik oziroma podjetnik kriti stroške zdravljenja v celoti, kar lahko privede tudi do stečaja podjetja. V Sloveniji so tako že bili primeri, ko je moral obrtnik oziroma podjetnik plačati 75.000 evrov in več za stroške zdravljenja delavca, četudi je bil za nesrečo kriv delavec.

»V številnih evropskih državah zavarovalnice zaščitijo delodajalce, v Sloveniji pa tovrstne zaščite ni. Zato v OZS predlagamo, naj se regresni zahtevki za vse oblike, razen naklepa, krijejo iz naslova posebnega prispevka za poškodbe pri delu, ki se mesečno plačuje v višini 0,53 odstotka od plače oziroma od zavarovalne osnove,« poudarja predsednik OZS Branko Meh.

JANJA ŠTRIGL

OBVEZNA SOCIALNA ZAVAROVANJA

Od novega leta le prek sistema e-VEM

Od 1. januarja 2016 dalje bodo morali vsi poslovni subjekti, ki so vpisani v Poslovni register Slovenije, obvezna socialna zavarovanja urediti prek sistema

e-VEM, saj tako določa Zakon o matični evidenci zavarovancev in uživalcev pravic iz obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja (ZMEPIZ-1).

Portal e-VEM uporabniku že sedaj omogoča urejanje obveznega pokojninskega in invalidskega zavarovanja, obveznega zdravstvenega zavarovanja, zavarovanja za starševsko varstvo in zavarovanja za primer brezposelnosti, za preostala zavarovanja pa bo informacijska podpora narejena do konca leta 2015.

Vsebinsko pomoč za postopke urejanja obveznih socialnih zavarovanj prek portala e-VEM zagotavljata uporabnikom ZZS in Zavod za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije, kontaktne podatki za pomoč pa so objavljeni na portalu e-VEM – Vsebinska podpora. Poleg tega je uporabnikom preko Enotnega kontaktnega centra – na e-naslovu ekc@gov.si – na voljo tudi tehnična podpora. Ta je zagotovljena od ponedeljka do petka, od 7. do 16. ure.

E. M.

SOP		Pokojninska zavarovanja						
Od leta 1956.		Info: 080 19 56 ali www.sop.si						
Pokojninsko zavarovanje	stanje na dan	letos	3 mes.	6 mes.	12 mes.	36 mes.	60 mes.	
PPZ-strateški	31.8.2015	4,13%	-2,16%	0,37%	6,39%	33,38%	41,27%	
PPZ-dinamični	31.8.2015	17,29%	3,26%	11,68%	29,98%	n.p.	n.p.	
RPZ	31.12.2014	---	---	---	9,83%*	24,08%*	34,79%*	
IPZ - mladi	31.8.2015	-10,80%	-18,59%	-16,66%	-12,63%	8,98%	3,95%	
IPZ - izkušeni	31.8.2015	-7,84%	-16,85%	-14,63%	-8,62%	10,45%	11,20%	
IPZ - zreli	31.8.2015	-5,79%	-14,97%	-12,97%	-5,44%	10,58%	10,61%	
IPZ - pospešeni	31.8.2015	-4,66%	-16,69%	-13,81%	-6,35%	-10,13%	-4,38%	
IPZ - zmerni	31.8.2015	1,23%	-6,07%	-5,80%	6,23%	7,64%	-2,53%	

PPZ prostovoljno pokojninsko zavarovanje, RPZ rentno pokojninsko zavarovanje, IPZ investicijsko pokojninsko zavarovanje
*pripis dobička enkrat letno

Predlog spremembe definicije minimalne plače je kršenje sporazuma

Socialni partnerji so na seji Ekonomsko-socialnega sveta (ESS) sredi septembra pol leta po podpisu socialnega sporazuma za obdobje 2015–2016 ocenili njegovo uresničevanje. Nezadovoljstvo je vladalo predvsem med delodajalci, in sicer zaradi mnenja, da gre pri zakonskih spremembah definicije minimalne plače, ki so jih vložili sindikati, za kršenje sporazuma.

Vlada RS in socialni partnerji so se ob podpisu socialnega sporazuma zavezali, da se v letih 2015 in 2016 ne bo dodatno obremenjevalo gospodarstva, sedaj pa se dogaja prav nasprotno. Socialni sporazum je bil kršen tudi v nekaterih drugih delih, med drugim s tem, ko je ministrstvo za infrastrukturo

rozobremenilo energetska intenzivna podjetja na račun malega gospodarstva in gospodinjstev, z uvedbo davčnih blagajn ter s poskusom spremembe definicije minimalne plače.

Sindikati predlagajo, da se iz minimalne plače izvzame dodatek za nočno delo, dodatek za nedeljsko delo in do-

datek za praznike. Predlog naj bi obravnavali na izredni seji ESS, ki pa je bila zaradi napovedane neudeležbe predstavnikov delodajalskih organizacij odpovedana. Vseh pet delodajalskih organizacij in zbornic (OZS, ZDOPS, ZDS, TZS in GZS) namreč meni, da je obravnava sindikalnega predloga o spremembah minimalne plače na seji ESS, ko je le-ta enostransko že vložen v zakonodajni postopek v Državnem zboru RS in ima tudi javno podporo koalicije, nesprejemljiva. Delodajalci so poudarili še, da gre v tem primeru za kršitev Socialnega sporazuma za obdobje 2015–2016, hkrati pa tudi za kršitev Konvencije št. 131 Mednarodne organizacije dela, ki jasno opredeljuje vlogo obeh socialnih partnerjev – ne le sindikatov, tudi delodajalcev – v procesu določanja, spreminjanja in usklajevanja minimalne plače.

MAJA RIGAČ

www.sparkasse.si
01/583 66 66

SPARKASSE
Drugačna banka

**V banki Sparkasse odslej v tujino*
hitrejša in cenejša (FIT) plačila!**

- Plačila so izvedena in na razpolago **še isti dan**,
- FIT (Fast Intragroup Transfers) plačila so **cenejša** od ostalih enakovrednih plačil,
- storitev lahko uporabljate **ne glede na višino** plačila,
- vključitev v sistem FIT plačil je **enostavna** tako za vas kot tudi vaše poslovne partnerje.

*Sistem FIT plačil velja v državah: Avstrija, Hrvaška, Srbija, Bosna in Hercegovina, Makedonija, Črna Gora, Češka, Slovenija, Slovaška, Madžarska, Romunija in Moldavija. FIT plačila so cenejša, če zadoščajo kriterijem za FIT plačila, ki so objavljeni na www.sparkasse.si/fit-placila (ne velja za plačila znotraj EU v EUR).

**MOS**

Letošnji sejem potekal v duhu optimizma

Predsednik Vlade RS se je skupaj z ministrom za gospodarski razvoj in tehnologijo sprehodil po sejmu. Med obiskom na razstavnem prostoru OZS sta se v sproščenem vzdušju pogovarjala z najvišjimi predstavniki obrti in podjetništva pri nas.

Mednarodni sejem obrti in podjetnosti (MOS), na katerem se je letos predstavilo več kot 1500 razstavljalcev iz 38 držav, je zaznamovalo izjemno pozitivno vzdušje. Optimizem in dobri obeti za okrevanje našega gospodarstva so bili stalnica večine poslovnih pogovorov in srečanj. Pohvalno se je odzvala tudi država in večino svojega uradovanja Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS prestavila na sejem, kjer so bili lahko ves čas v res neposrednem stiku z gospodarstvom.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je bila tudi letos glavni partner Celjskemu sejmu pri organizaciji sejma in hkrati tudi največji posamični razstavljalcev. V času sejma je večino svojih aktivnosti prestavila v Celje. Podrobno je predstavila svoje razvejano delovanje, posamične strokovne službe, ki delujejo v podporo članom OZS, in ugodnosti, ki jih zagotavlja članom. Obiskovalci so si lahko ogledali številne stojnice strokovnih sekcij in odborov OZS, kjer so lahko spoznali posamezne obrtne dejavnosti in njihovo strokovno delo v pomoč in podporo članom OZS, obrti nasploh in podjetniškemu okolju. Šolajoča se mladina je lahko spoznala sistem izobraževanja za potrebe obetavnih obrtnih poklicev in si del njih ogledala na Ulici obrti. Osrednji razstaveni prostor OZS je bil namenjen aktivnim in novim članom OZS. Lahko so pridobili informacije o članstvu, se o težavah in dvomih pogovorili z dežurnimi svetovalci in se spoznali s številnimi ugodnostmi za člane, ki so jih pripravili partnerji kartice Mozaik podjetnih. V protokolarnih prostorih OZS so v času sejma potekali poslovni pogovori in sprejemi številnih domačih in tujih delegacij iz poslovnega in družbenega okolja ter politike. S svojimi aktivnostmi in projekti, ki so jim še posebej v ponos, so se na svojih razstavnih prostorih predstavile območne obrtno-podjetniške zbornice. OZS je organizirala tudi številna dobro obiskana strokovna in poslovna srečanja, izobraževalne seminarje ter družabna srečanja, med katerimi je bilo najbolj odmevno letošnje največje poslovno srečanje z dvostranskimi pogovori v širši regiji, kjer je več kot 180 podjetij iz enajstih držav sveta opravilo več kot 500 dvostranskih poslovnih pogovorov. Vsi si torej lahko le želimo, da bo optimistični sejmski duh med nami ostal še čim dlje, saj je prav optimizem predpogoj za drznost in samozavest, ki ju v naši družbi še predolgo pogrešamo.

Pestro sejmsko dogajanje letošnjega MOS-a je po uradni otvoritvi **dr. Miro**

Cerar, predsednik Vlade RS, pospremil z optimističnim dejstvom, da se je prvič po začetku krize uvrstitev Slovenije na lestvici konkurenčnosti držav, ki jo pripravlja Inštitut za razvoj managementa, izboljšala za šest mest. Kljub spodbudnim gospodarskim in drugim kazalcem pa nas pozitivni trendi ne smejo uspavati ali nerazumno povečati naših apetitov. Nasprotno, podarja predsednik vlade, ostati moramo preudarni in dosedanje dosežke potrpežljivo nadgrajevati. Vlada ob tem, ko nadalje konsolidira javne finance, postopno izboljšuje poslovno okolje ter spodbuja naložbe in vse drugo, kar vodi v nadaljnji gospodarski razvoj, hkrati pa se zaveda tudi svoje socialne funkcije, ki se mora izraziti v skrbi za vse tiste posameznike, ki zaradi nezaposlenosti ali nizkih dohodkov ali pokojnin živijo v težkih materialnih razmerah. Cerar je poudaril tudi, da se nahajamo v zelo občutljivem času, ko mednarodno okolje ni dovolj stabilno. Različne finančne, ekonomske, varnostne in druge krizne situacije – od Ukrajine, Grčije in Kitajske do Bližnjega vzhoda in Afrike – nas opozarjajo, da se lahko ugodna gospodarska klima okoli nas zelo hitro spremeni.

Kot je ob sklepu sejma MOS v Celju povedal **Branko Meh**, predsednik OZS, je za naše poslovno okolje in družbo nasploh zelo spodbudno, da so se letos na sejmu predstavila podjetja, ki jih še pred nekaj leti nismo poznali, a so v tem obdobju iz garažnih podjetij z lastnim razvojem zrastle v podjetja s 100 in več zaposlenimi. To je tisto, kar Slovenija potrebuje. Obrtniki in podjetniki so ves čas sejma opozarjali, da potrebujejo spodbudno okolje za delo in podporo bank. Tudi slovenski trg je za nas premajhen, iskati moramo priložnosti zunaj meja, vendar ne zgolj v zahodni in severni Evropi, pomembne so tudi države južne Evrope in preostali svet, kjer je še veliko možnosti za sodelovanje. Odprti moramo biti za tuja vlaganja, ki pomenijo razvoj podjetij, zaposlovanje, višje blaginje ljudi in družbe ter čim večji zagon

slovenskega gospodarstva. Vodstvo zbornice tudi dobro sodeluje z gospodarskim ministrom Zdravkom Počivalškom in celotno njegovo ekipo. Predstavniki OZS so se na MOS-u srečali s številni poslanci, predsedniki strank in najpomembnejšimi predstavniki države, med prvimi tudi s predsednikom vlade, torej z večino vseh, ki krojijo našo gospodarsko usodo. Z njimi so potekali neformalni pogovori, kjer so jim obrtniki in podjetniki najlažje sporočili, kam želijo in kako vidijo razvoj slovenskega gospodarstva. »Upam, da bodo vse to, kar so nam obljubili, tudi držali«, je za konec sklenil predsednik Meh.

Tudi naše resorno ministrstvo je bilo na sejmu zelo aktivno. Minister **Zdravko Počivalšek** je s svojo ekipo z Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS ves teden deloval kar na sejmišču. Tako so bili lahko v najboljšem stiku z obrtniki in podjetniki. Pohvalil je tovrstne predstavitve našega gospodarstva in izpostavil dejstvo, da z njimi dajemo pravi pomen gospodarstvu v družbi. Optimizem in znanilci dobrih rezultatov nas ne smejo preveč uspavati, ne smemo opustiti prepotrebnih strukturnih reform, s katerimi bomo povečali možnosti slovenskega gospodarstva. Obljublja zmanjševanje administrativnih ovir za domače in tuje investitorje, reformo davčnega sistema na področju obdavčitve stroška delovne sile, prizadevali pa si bodo tudi za reformo delovno-pravne zakonodaje v smeri večje prožnosti trga dela. Dotaknil se je tudi davčnih blagajn: »Vsi, ki kar koli počnemo na gospodarskem področju, moramo plačati davke, razvoj gre v tej smeri in vse države v naši okolici so se odločile za uvedbo davčnih blagajn.« Verjame, da bo to narejeno na racionalen način in da ne bo pretirano obremenilo gospodarstva. »Najbolj pomembno je in cilj bo s tem dosežen, če bomo v sistem davčnih blagajn zajeli res vse, ki morajo plačati svoje obveznosti,« je še dejal minister.

ANTON ŠIJANEC,
SLIKA: A. Š.

SEJEMSKA PRIZNANJA

OZS podelila tri cehe in pet priznanj

Na MOS-u so podelili tudi tradicionalna sejemska priznanja Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, Celjskega sejma in Mestne občine Celje. Prejeli so jih razstavljalci za odlične poslovne ideje in zanimive sejemske predstavitve.

Srebrni ceh: Termo-tehnika, d. o. o., Kronoterm, Braslovče



Komisija OZS je podjetju Termotehnika, Kronoterm podelila srebrni ceh za inovativnost in izkoristek ogrevane sanitarne vode, ki ga dosega njihova nova toplotna črpalka. Gre za tehnološko dovršeno sanitarno toplotno črpalko WP2 LF-301E, ki je dosegla najvišje do sedaj zmerjeno grelno število COP 3,8 po standardih 16417 na švicarskem inštitutu WPZ.

Podjetje Termotehnika, Kronoterm, ki je bilo ustanovljeno leta 1990, je vodilni izdelovalec toplotnih črpalk pri nas. Svoje izdelke razvijajo v Sloveniji in jih na domačem trgu tudi največ prodajo. Od leta 1997 poslujejo po standardu kakovosti ISO 9001:2008 in vsako leto uspešno prestanejo zunanjo presojo in s tem ohranjajo mednarodno veljaven certifikat kakovosti, ki ga podeljuje priznana organizacija TÜV.

Poleg srebrnega ceha je podjetju Termotehnika, Kronoterm, ki se na MOS-

-u predstavlja že več kot deset let, zlato priznanje letos namenila tudi družba Celjski sejem.

Srebrni ceh: ROTO, d. o. o., Murska Sobota



Za napredni ekološki proizvod – čistilno napravo z membransko ultrafiltracijo, ki nudi višjo stopnjo očiščenosti, možnost ponovne uporabe očiščene vode v manjših gospodinjstvih in večjih stanovanjskih sistemih, je komisija OZS srebrni ceh podelila tudi podjetju ROTO. Membranska tehnologija te črpalke temelji na biološkem čiščenju odpadne vode, kot vse druge tehnologije čiščenja.

Skupino ROTO predstavlja 10 družb s proizvodnjo v štirih evropskih državah. Podjetje je v zasebni lasti in že več kot 35 let prisotno na domačem in tujih trgih kot uspešen proizvajalec izdelkov iz plastičnih mas in zanesljiv poslovni partner. Z več kot 4000 izdelki do volumna 25m

in letno predelavo preko treh milijonov kilogramov polimerov sodijo med vodilna podjetja s proizvodnjo po tehnologiji rotomolding v Evropi. Družbe v skupini beležijo rast letnih prihodkov preko 20 %, kar je rezultat neprestanega razvoja izdelkov, vlaganja v sodobne proizvodne zmogljivosti in uspešne prodaje na vseh celinah. Z lastnim razvojnim oddelkom in proizvodnjo iz leta v leto širijo in razvijajo številne nove izdelke. Konkurenčne prednosti družbe Roto izvirajo iz drugačnosti in fleksibilnosti, inovativnosti v trženju in dobri tehnično-tehnološki podpori kupcu.

Bronasti ceh: Oral kovaštvo, Alojz Vrbnjak, s. p., Limbuš



Podjetje Oral kovaštvo, Alojz Vrbnjak, s. p. je družinsko podjetje, ki se ukvarja s predelavo kovin in nudijo izdelavo kovanih zunanjih, notranjih in stopniških ograj, izdelavo balkonskih ograj, izdelavo kompliciranih ograjnih sklopov, ročno in strojno kovanje, ume-



OZS je letos na sejmu podelila tri ceha in pet priznanj. Podelila sta jih predsednik OZS Branko Meh in predsednik komisije za sejemska priznanja OZS Vlado Mandič.

tno kovanje in izdelavo konstrukcij vseh vrst. Na letošnjem sejmu predstavljajo masivno ročno kovano ograjo in druge unikatne izdelke. Komisija za sejemska priznanja OZS je ocenila, da si Alojz Vrbnjak za ohranjanje kovaške tradicije in spodbudo za nadaljevanje tradicije za služi bronasti ceh.

Priznanja OZS za celostno predstavitev dejavnosti, projektov in programov:

- **Mizarstvo, Domen Strahovnik, s. p., Žalec** – za ohranjanje družinske tradicije, ki traja že od leta 1878 dalje in sodelovanja pri praktičnem izobraževanju mizarkega poklica učencev lesnih šol;
- **KMS Malerič, d. o. o., Vinica** – za inovativno prototipno mobilno bivalo enoto;

PRIZNANJA CELJSKEGA SEJMA

Zlato priznanje: Termo-tehnika, d. o. o., Kronoterm, Braslovče in Inovatika, d. o. o., Ljubljana-Črnuče

Srebrno priznanje: Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS, Arch Vitalis coop., Šmarje pri Jelšah in Petrič, d. o. o., Ajdovščina

Bronasto priznanje: Šolski center Celje, Srednja šola za storitvene dejavnosti in logistiko, Celje, Kobra Team, d. o. o., Šentjernej, Ham, d. o. o., Ljubljana

Posebno priznanje: ArborSpalet 2010, Bačka Palanka

PRIZNANJA CELJSKEGA SEJMA

Mestna občina Celje je letos sejemska priznanja podelila podjetjem LJUDJE, strategija, oblikovanje in komunikacija, d. o. o., Dškatala, dejavnosti za prosti čas družine, Mateja Dobovšek, s. p., VIAR, inženiring in razvoj programske opreme, d. o. o. in Zavodu za zdravo življenje iz Jugorja pri Metliki.

- **Sekcija kovinarjev, Sekcija plastičarjev in Sekcija elektro dejavnosti pri OZS** – za celovito skupinsko sejmsko predstavitev izdelkov in storitev članov sekcij pri OZS;
- **Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS** – za celovito sejmsko predstavitev uspešnega povezovanja Odbora z insti-

tucijami gospodarstva, šolstva ter akademsko in znanstveno sfero;

- **Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS** – za celovito sejmsko predstavitev izdelkov in storitev članov sekcije, srednjih šol in partnerjev ter zanimivo predstavitev poklicev.

EVA MIHELIČ

OKROGLA MIZA

Davčne blagajne ne bodo zajezile sive ekonomije

Da bodo davčne blagajne z 2. januarjem 2016 obvezne, je dejstvo. Na okrogli mizi na MOS-u so predstavili postopek potrjevanja računov in druge obveznosti.



Iztok Mohorič iz OZS je udeležence okrogle mize med drugim spomnil, da je bila OZS edina, ki je nasprotovala uvedbi davčnih blagajn za zajezitev sive ekonomije, in izpostavil visoke kazni za nespoštovanje zakonskih določil.

Predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh je na okrogli mizi ponovil, da se podjetniki ne strinjajo z uvedbo davčnih blagajn, saj bodo obremenile tiste, ki že izdajajo račune, ne pa šušmarjev. »Mnogokrat se sliši, da obrtniki in podjetniki nasprotujejo davčnim blagajnam, ker želijo utajiti davke. Temu ni tako. Želimo plačevati davke, sorazmerno kot vsi drugi. Želimo pa biti primerljivi s podjetniki iz drugih držav Evropske unije. Želimo si nižjih davkov in obremenitev,« je poudaril Meh.

Iztok Mohorič, davčni svetovalec na OZS, je povedal, da je bila OZS edina, ki je nasprotovala uvedbi davčnih blagajn za zajezitev sive ekonomije: »Želeli smo uvesti sistem vsak račun šteje, potrošnik bi zahteval račun in nato uveljavljal ugodnosti, to je mnogo bolj prijazen način do obrtnikov in podjetnikov, ampak naš predlog ni bil upoštevan.« Povedal je, da se OZS zdijo ustavno sporne tudi kazni, ki segajo do 75.000 evrov. »Tako lahko pravno osebo, ki ni na vidnem mestu objavila

obvestila o obveznosti izdaje računa in obveznosti kupca, da prevzame račun, doleti kazen med 2000 in 50.000 evri. Kot pravijo predpisi, bi morala biti višina kazni sorazmerna teži prekrška, težko bi to rekli za te kazni in prekrške,« je poudaril.

»Vsak podjetnik ali obrtnik bo moral sprejeti interni akt, v katerem bo popisal poslovne prostore, vsak si bo moral prilagoditi vsebino računa, pridobiti si bo moral namensko digitalno potrdilo za davčno blagajno, vsak zavezanec bo moral objaviti obvestilo o računu in obveznosti kupcev v poslovnem prostoru, poleg tega pa bo moral potrjevati račune pri FURS-u,« je podjetnikom razlagal Sebastijan Prepadnik s FURS-u.

Vsi podjetniki in obrtniki sicer ne bodo potrebovali svojih programov za potrjevanje računov, ampak le tisti, ki bodo zaradi količine prometa ali načina dela ocenili, da to potrebujejo. Za druge bo FURS na svoji spletni strani vzpostavil tako imenovane mini blagajne. »To pomeni, da posameznik ne bo potreboval svojega blagajniškega programa, ampak zgolj računalnik z dostopom do spleta. Z namenskim digitalnim potrdilom se bo prijavil v program, preko katerega bo izdal račun,« je pojasnil Prepadnik.

Če podjetniki nimajo dostopa do spleta, bodo izdali račun brez potrditve, potem pa bodo morali v roku naslednjih dveh delovnih dni naknadno posredovati podatke o računih. Če se zavezancu pokvari blagajna, je predvidena uporaba vezane knjige računov. Potrjevanje računa na FURS-u naj bi trajalo 0,3 sekunde. FURS pa po uvedbi davčnih blagajn pričakuje do pet milijonov računov na dan.

E. M.

Več kot 500 mladih iz trinajstih osnovnih šol, ki so v dopoldanskem času organizirano obiskali sejem, je največ zanimanja pokazalo za poklice elektrikar, pek in slaščičar, sicer pa so se lahko seznanili še s poklici avtoserviser, avtokaroserist, zlatar, mizar, izdelovalec oblačil in ustvarjalec modnih oblačil. V OZS, ki Ulico obrti pripravlja skupaj s svojimi člani in območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami v sodelovanju s Centrom RS za poklicno izobraževanje ter srednjimi poklicnimi in strokovnimi šolami, so se odločili, da letos predstavijo deficitarne poklice. Izkušnje so namreč pokazale, da je promocija obrtnih poklicev in predstavitev kariernih možnosti v obliki predstavitev »v živo« zelo koristna. Mladi, ciljna skupina so predvsem učenci tretje triade osnove šole, ob takšnih predstavitev namreč dobijo številne informacije, spoznavajo nove poklice in si razširijo obzorje. Zanimivo je, da je



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije svojim članom ponuja več kot le članstvo v organizaciji. Na sejmu so bile obiskovalcem na voljo izčrpne informacije o ugodnostih in popustih pri nakupu materiala in storitev pri izbranih partnerjih, ki jih OZS članom omogoča preko Mozaika podjetnih. Vsak dan so bili na sejmu tudi predstavniki Telekom Slovenije, Elektro energije, NLB in Erste Card, ki so partnerji v projektu.

Promocijske aktivnosti partnerjev Mozaika podjetnik je OZS letos nadgradi-

ULICA OBRTI

Obrtni poklici »V ŽIVO«

Drugo leto zapored so obiskovalci MOS-a na Ulici obrti spoznavali različne poklice. Predstavitve so bile zanimive za vse, a v prvi vrsti namenjene mladim, ki se šele odločajo za poklic.

bilo precej osnovnošolskih otrok tudi v popoldanskem času, ko so različne informacije iskali v spremstvu svojih staršev.

Ulica obrti je bila organizirana po načelu »vse na enem mestu«, saj je bilo mogoče hkrati videti demonstracijo posameznih poklicev, dobiti informacije o vključitvi dijakov v proces praktičnega usposabljanja z delom, na voljo so bile informacije srednjih šol, Centra RS za poklicno izobraževanje in celotnega obrtno-podjetniškega zborničnega sistema.

E. M. Mladi so letos največ zanimanja pokazali za poklic električar ... in pek.



MOZAIK PODJETNIH NA MOS

Kartica Mozaik podjetnih vedno bolj prepoznavna



MOS je odlična priložnost za promocijo in predstavitev projekta Mozaik podjetnih in partnerjev, ki sodelujejo v njem. Zato je OZS tudi letos nekaj prostora v okviru svojega razstavnega prostora namenila večjim partnerjem projekta.

la s podjetniškim zajtrkom na temo Kako pripraviti s kartico Mozaik podjetnih, kjer so udeleženci spoznali večje partnerje v projektu in iz prve roke dobili informacije o prihrankih na račun kartice, priložnost pa je izrabila še za srečanje s partnerji. Skupaj so z zadovoljstvom ocenili dosedanje sodelovanje in razmišljali o načrtih za naprej.

»Imamo že več kot sto partnerjev. Veliko delamo na njihovi promociji, odzivi obrtnikov in podjetnikov pa so zelo dobri. S kartico lahko namreč veliko prihranijo. Samo pri zavarovanju lahko prihranijo več kot 8000 evrov, medtem ko jih članstvo v OZS letno stane 300 evrov,« je ob tej priložnosti povedal Branko Meh, predsednik OZS.

E. M.



OZS je skupaj s partnerji Mozaika podjetnih dosedanje sodelovanje ocenila kot zelo uspešno.

POSLOVNO SREČANJE OZS NA MOS-U

Več kot 180 podjetij opravilo preko 500 dvostranskih pogovorov

Tretji sejamski dan je v organizaciji OZS potekalo tudi letošnje največje poslovno srečanje z dvostranskimi pogovori v naši širši regiji. Medsebojno se je povežalo več kot 180 podjetij, njihovi predstavniki pa so opravili preko 500 dvostranskih poslovnih pogovorov ter tako eni drugim hitro in učinkovito predstavili svojo ponudbo in povpraševanja.

Kot je v uvodnem pozdravnem nagovoru poudaril predsednik OZS Branko Meh, je Slovenija majhno poslovno okolje z veliko manjšimi, a vseeno zelo dobri in inovativnimi podjetji. Zanje je zato več kot pomembno, da iščejo svoje trge in poslovne priložnosti tudi zunaj naših meja, ter hkrati poslovne priložnosti iz tujine pripeljejo tudi domov. Korake v to smer lahko najceneje in zelo učinkovito naredijo prav na mednarodnih poslovnih srečanjih obrtnikov in podjetnikov, ki jim s pomočjo verige dvostranskih poslovnih pogovorov na enem mestu ponujajo neposredni stik s kar največ potencialnimi partnerji iz tujine.

Obrtnikom in podjetnikom so takšna srečanja zelo zanimiva, zato število udeležencev iz leta v leto narašča, je povedal Gregor Primc, strokovni sodelavec za mednarodno sodelovanje pri OZS. Naši obrtniki in podjetniki najpogosteje iščejo priložnosti v Avstriji, Nemčiji in Italiji, predvsem zaradi bližine in visoke razvi-

tosti. Zanimajo jih tudi trgi držav nekdanje Jugoslavije, kjer smo že tradicionalno prisotni. Ključno pri individualnih dvostranskih srečanjih je tudi to, da so vsi sestanki vnaprej organizirani in potekajo po napovedanem urniku. Podjetja se lahko zato boljše pripravijo in se hkrati o sogovornikih tudi pozanimajo, vse te informacije pa potem na samih sestankih, ki trajajo omejeno na 20 minut, le še nadgradijo s pristnim osebnim stikom in podrobnostmi. Tovrstna srečanja so torej hitra, a kljub vsemu zelo učinkovita, je še izpostavil Primc.

Na srečanju so bile najbolj zastopane kovinska, lesna in plastična industrija, gradbeništvo ter področje obnovljivih virov. Sodelovala so podjetja iz enajstih držav. Poleg naših predstavnikov smo tako lahko srečali še udeležence iz Srbije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Avstrije, Italije, Madžarske, Bolgarije, Francije, Kitajske in Indije.

ANTON ŠIJANEC, SLIKA: A. Š.



Indijski podjetniki, ki so se na srečanje še zadnji prijavi, svojo prednost vidijo v cenejših, a vseeno kakovostnih izdelkih.



Izmenjava izkušenj in mnenj ter novo sodelovanje med lesnopredelovalno industrijo in kovinsko galanterijo.



Udeleženci so s preprostimi preizkusi kar na mestu preverjali lastnosti materialov, o katerih so se pogovarjali s prihodnjimi partnerji.



Hitra dvostranska poslovna srečanja vodijo v sproščene poslovne pogovore in rojevajo številna nova prijateljstva.

Predstavitve izdelkov in storitev ter strokovni dogodki

Predstavitve na sejmih, kot je MOS, so lepa priložnost za neposreden stik s člani, hkrati pa so dobra promocija vsem tistim, ki so pri svojem strokovnem delu in poklicu osamljeni in še ne vedo, kako jim OZS s svojimi dejavnostmi lahko pomaga. Letos se je na sejmu predstavilo osem strokovnih sekcij.

Že tradicionalno se je v »Hiši obrti« v atriju sejmišča predstavila Sekcija za domačo in umetnostno obrt. Mojstri rokodelskih znanj kovaštva, lončarstva, medicarstva in lectarstva, umetnostnega oblikovanja v steklu ter izdelovanja replik iz lesa slovenske kulturne dediščine so predstavili postopke izdelovanja, s svojim delom v živo so pritegnili številne obiskovalce in popestrili dogajanje na sejmišču. Letošnja novost je bila trgovina s prodajo izdelkov DUO v sklopu centralne informativne sejemске pisarne.

Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS se je predstavila še posebej uspešno in za celovito sejemsko predstavitev izdelkov in storitev članov sekcije, srednjih šol in partnerjev ter zanimivo predstavitev poklicev prejela posebno sejemsko priznanje OZS. Pripravili so predstavitev različnih tehnologij in tehnoloških procesov s področja elektronike in mehatronike. S svojimi produkti in storitvami se je v okviru sekcije predstavilo tudi osem njenih članov, partnerjev in potencialnih članov. Predstavili sta se tudi Srednja Tehniška in poklicna šola Trbovlje ter Srednja šola tehniških strok Šiška, s katerima sekcija v smeri svojega poslanstva dobro sodeluje.

Na letošnjem MOS so se s svojo ponudbo, tako kot prejšnja leta, predstavili tudi člani sekcij gradbincev, kleparjev krovcev in inštalaterjev-energetikov. Slednji so na sejmu pripravili tudi dobro obiskan strokoven dogodek. Na njem so se dogovorili, da se bo sekcija glede predvidenih sprememb Uredbe o fluoriranih toplogrednih plinih poskušala aktivno vključiti v postopek priprave sprememb uredbe in da se bo zavzemala

za enotno (primerljivo) ureditev kot je na tem področju v drugih državah Evropske unije (obvezne evidence nabave plina pri prodajalcih fluoriranih toplogrednih plinov, poenotenje taks za hladiva, urejeno sprejemanje odpadnega plina, izvajanje poročila za vrnjen plin, enostavno obnavljanje certifikatov serviserjev in trajna veljavnost tega spričevala, dostop do naprav, rezervnih delov in fluoriranih plinov naj imajo le za to usposobljeni serviserji vpisani na seznam pri ARSO).

Pomembna tema srečanja je bilo tudi od prejšnjega meseca obvezno označevanje vseh bistvenih energetskih elementov z nalepkami, ki izkazujejo energetsko učinkovitost. Zanje mora praviloma poskrbeti proizvajalec teh izdelkov, kadar gre za kombinacijo več naprav pa inštalater, saj je zadnji v verigi dobaviteljev, kar je novost. Pomembna je bila tudi informacija, da posledično ni več dovoljeno vgrajevati standardnih nizkotemperaturnih ogrevalnih naprav na kurilno olje, ki ne ustrezajo pogojem iz smernic Evropske unije. O tej temi, ki je za inštalaterje in energetike obvezujoča, bomo pisali v naslednjih številkah revije, pripravlja pa se tudi usposabljanje s to tematiko.

Zelo uspešen skupinski nastop, nagrajen tudi s sejemskim priznanjem, so pripravile sekcije kovinarjev, plastičarjev in elektro dejavnosti. Člani omenjenih treh sekcij so široko paleto svojih izdelkov in ostale ponudbe predstavili na dobrih 180 m². Med kovinarji se je predstavil tudi Alojz Vrbnjak iz Limbuša, ki je prejel bronasti ceh OZS.

Sekciji kovinarjev in elektro dejavnosti sta na MOS 2015 organizirali tudi dva



strokovna seminarja, ter tako prispevali tudi k vsebinski noti sejma. Oba dogodka, Električne inštalacije in strelrovodi ter z njimi povezana požarna varnost pri sanacijah in novogradnjah in Trženje v Evropski uniji in na trgih BRIK ter carinsko poslovanje s stroji in kovinskimi proizvodi, sta bila dobro obiskana. Skupaj se ju je udeležilo približno 100 slušateljev, ki so pohvalili tako izvedbo, kakor tudi strokovnost.

ANTON ŠIJANEC

Sejem so dodatno obogatili z različnimi dogodki

Na frizerski modni reviji je nastopilo osem zagrebških in prav toliko krških frizerjev. Sodelujoči so na osrednjem prireditvenem prostoru pritegnili pozornost številnih obiskovalcev, ki so njihov trud nagradili z aplavzom.

Letos so se v okviru sedmih območnih obrtno-podjetniških zbornic (Metlika, Črnomelj, Grosuplje, Murska Sobota, Maribor, Krško in Sežana) predstavili člani s svojimi izdelki in storitvami v dvorani L1, v dvorani C pa so se predstavljali še člani OOOZ Slovenska Bistrica. Poleg pestre ponudbe obrtnikov in podjetnikov so OOOZ sejem zaznamovali še z zanimivimi izobraževalnimi, poslovnimi in družabnimi dogodki.

Najbolj vidna med OOOZ na letošnjem sejmu je bila prav gotovo OOOZ Maribor. Že prvi dan sejma so pripravili Dan mariborske obrtne zbornice, v okviru katerega so pripravili različne aktivnosti, katerih rdeča nit je bilo sodelovanje med Mariborom in Beogradom. Najprej je bila v Mali dvorani poslovne stavbe Celjskega sejma okrogla miza na temo gospodarskega sodelovanja med Mariborom in Beogradom. Sledila so poslovna srečanja med mariborskimi in beograjskimi obrtniki, individualni sestanki podjetnikov s potencialnimi poslovnimi partnerji. Osrednji dogodek Dneva Mariborske obrtne zbornice je sledil z obiskom razstavnega prostora OOOZ Maribora v dvorani L1, kjer so predstavili novo zbornično spletno stran, za kulinarične dobrote pa je poskrbela Turistična kmetija Černe.

Naslednjega dne so delegacijo srbskih obrtnikov iz Beograda sprejeli na sedežu OOOZ Maribor. Nato so si skupaj ogledali obrtno delavnico Modno krojaštvo Jožice Habinger in šiviljstvo Suzane Pivec, obiskali Motel in picerijo Črni Baron Marjana Vidoviča v Malečniku ter podjetje Seltron Marijana Hertiša.

Dan Krasa in Brkinov je že tradicionalno del dogajanja na MOS. OOOZ Seža-

na je skupaj s partnerji povabila na Kras v jesensko-zimskem času. Obiskovalce so povabili na Mesec kraške kuhinje, Festival Brkinske sadne ceste, 435. obletnico Kobilarne Lipica in Dan Kobilarne Lipica ter na druge bližnje dogodke, poskrbeli pa so tudi za kulinarične užitke.

Na letošnjem MOS-u so bili zelo aktivni tudi krški obrtniki. Obsejemsko dogajanje so obogatili s poslovnim srečanjem slovenskih in hrvaških podjetij in frizersko modno revijo. Na poslovnem srečanju so predstavili sodelovanje med obema obrtniškima organizacijama, OOOZ Krško pa je predstavila odličan primer dobre prakse poslovnega sodelovanja. Drug dogodek v organizaciji Krčanov je bila atraktivna frizerska modna revija, kjer so frizerji OOOZ Krško in Obrtničke komore Zagreb stopili v čevlje zvezd Hollywooda v petdesetih in šestdesetih letih prejšnjega stoletja. Podobno revijo so skupaj izvedli že v Zagrebu, in sicer v okviru projekta Evropske unije (Vseživljenjsko učenje – Leonardo da Vinci – partnerstva), ki so ga poimenovali BOBS, v katerem je poleg krške in zagrebške obrtniške organizacije sodelovalo še pet podobnih asociacij iz evropskih držav.

BREDA MALENŠEK, JANJA STARC,
EVA MIHELIC



Miro Cerar, predsednik Vlade RS, Branko Meh, predsednik OZS, in Aleš Pulko, predsednik OOOZ Maribor na razstavnem prostoru mariborskih obrtnikov.



Marijan Hertiš je beograjskim obrtnikom razkazal proizvodne prostore svojega podjetja Seltron.



Dan Krasa in Brkinov so s plesom popestrili domačini v narodnih nošah

Priznanji sodelovanju s centri znanj

Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS je za svoj letošnji sejmski nastop prejel kar dve priznanji. Priznanje OZS in srebrno priznanje Celjskega sejma sta mu bili podeljeni za predstavitev novih tehnologij, inovacij in uspešnega sodelovanja s številnimi centri znanj.

Predsednik odbora Janez Škrlec je bil zelo vesel prejetih priznanj in s tem potrditve uspešnega in aktivnega sodelovanja odbora pri številnih zahtevnih tehnoloških projektih, ki jih izvajajo skupaj s svojimi partnerji. Tudi tokratni sejmski nastop so pripravili v sodelovanju z Inštitutom Jožef Stefan, Kemijskim inštitutom v Ljubljani, FERl – Univerzo v Mariboru, Fakulteto za elektrotehniko, Univerze v Ljubljani, Centrom odličnosti Namaste, Centrom odličnosti – Nanocentrom, Univerzo v Mariboru, Univerzo v Novi Gorici, VSŠ ŠC Ptuj in drugimi. V okviru odbora

so se predstavila tudi inovativna in razvojno naravnana podjetja. Na sejmu so predstavili nove tehnologije s področij elektrone, mehatronike, avtomatike, robotike, energetike, IKT, bionike, biomimetike, fotonike, področij novih materialov, nanotehnologije, vesoljske tehnologije, medicinske tehnologije, 3D-tehnologije in druge. Letos so bile posebej učinkovito predstavljene številne inovacije, razvojni koncepti in projekti, ter primeri dobre prakse sodelovanja gospodarstva in akademsko-znanstvene sfere.

ANTON ŠIJANEC



Predsednik Vlade RS in minister za gospodarski razvoj in tehnologijo sta z zašimanjem obiskala razstaveni prostor Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS, njegov predsednik Janez Škrlec pa jima je pojasnil vizijo in cilje delovanja odbora ter predstavil njegove številne projekte.



Odbor za znanost in tehnologijo je bil letos za svojo predstavitev kar letos kar dvakrat nagrajen. Posebej so izpostavili pametne in inteligentne tekstilije (v ospredju). Predstavili so jih ob sodelovanju Fakultete za strojništvo Univerze v Mariboru in Inštituta za inženirske materiale in oblikovanje.

POMEN PROMOCIJE ZDRAVJA

Z zdravjem do uspeha in zadovoljstva

Kaj ste v tem tednu naredili za svoje zdravje, je bilo prvo vprašanje prof. dr. Metode Dodič Fikfak udeležencem delavnice ProZDRAV 2 – Z ozaveščanjem, promocijo in sodobnimi orodji do zdravih in varnih delovnih mest. Nekaj odgovorov je dobila, povsem zadovoljna pa ni bila.

Promocija zdravja na delovnem mestu je sicer zakonska obveznost delodajalca, vendar je praksa usmerjena vse preveč v izpolnjevanje formalnih zahtev in vse premalo v dnevno prakso, ki je koristna za delodajalce, delavce, kakor širšo družbo.

Predstojnica Kliničnega inštituta za medicino dela, prometa in športa prof. dr. Metoda Dodič Fikfak pa je na delavnici

posebej poudarila, da bi rada, da bi delodajalci promocijo dojemali drugače – da je to nekaj, zaradi česar se bodo delavci boljše počutili na delu in rajši prihajali na delo. Pri uvajanju ukrepov promocije zdravja na delovnem mestu pa je nujno, kot je povedala Dodič Fikfakova, sodelovanje delodajalcev z delavci, upoštevanje podatkov o zdravju zaposlenih, predvsem



pa je nujen pozitiven pristop, ki vključuje tudi pohvale in spodbude zaposlenim.

Brezplačno delavnico sta na MOS-u pripravila Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije in Sindikat obrti in podjetništva Slovenije skupaj z Zavodom za zdravstveno zavarovanje Slovenije, ki je naročnik projekta ProZDRAV 2 – Z ozaveščanjem, promocijo in sodobnimi orodji do zdravih in varnih delovnih mest.

E. M.



Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS je za celovito sejmsko predstavitev izdelkov in storitev članov sekcije, srednjih šol in partnerjev ter zanimivo predstavitev poklicev prejela posebno sejmsko priznanje OZS.



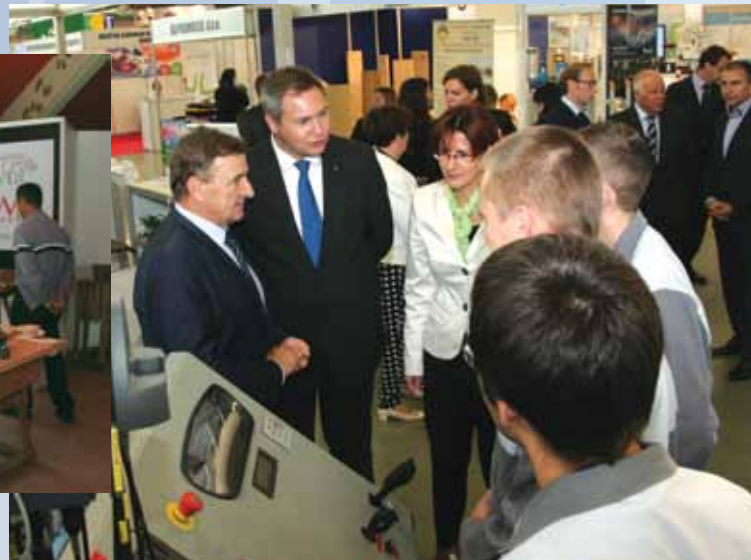
Vodstvo OZS je skupaj s predstavniki FURS na sejmu iskalo rešitve za čim prijaznejše umešanje davčnih blagajn. Govorili so tudi o drugih davčnih ovirah, s katerimi se srečujejo slovenski obrtniki in podjetniki.



Poslovna srečanja z obrtniki iz Beograda.



Sekcija za domačo in umetnostno obrt pri OZS je letošnji MOS popestrila z delavnicami rokodelcev v že tradicionalni »Hiši obrti« v atriju sejmišč. Novost letošnjega sejma pa je bila trgovina s prodajo izdelkov DUO v okviru centralne informativne sejmske pisarne. V njej je bila obiskovalcem na voljo razširjena ponudba rokodelskih izdelkov, ki so prejeli certifikat »Rokodelstvo-Art&Craft-Slovenija«.



Poslanska skupina SD si je v družbi vodstva OZS ogledala tudi Ulico obrti. Po ogledu sejma so si vzeli nekaj časa še za pogovor o aktualnih problemih malega gospodarstva. Glavne teme so bile delovno-pravna zakonodaja, deregulacija poklicev in poslovno okolje v Sloveniji.



Na MOS se je vodstvo OZS srečalo tudi s predstavniki Tuzlanskega kantona Federacije Bosne in Hercegovine. Predstavnike iz Tuzle je zanimal prenos dobrih praks, način sodelovanja OZS s slovenskimi ministrstvi ter spekter storitev, ki jih OZS ponuja članom zbornice.





Sekcija elektro dejavnosti pri OZS je v sodelovanju s Sekcijo elektronikov in mehatronikov pri OZS in Elektrotehniško zvezo Slovenije na MOS pripravila seminar o električnih inštalacijah in strelovodih ter z njimi povezano požarno varnostjo pri sanacijah in novogradnjah. Za zanimivost - med občinstvom je sedelo tudi sedem inšpektorjev.



Ulico obrti je v družbi predsednika OZS obiskal tudi predsednik Državnega sveta RS Mitja Bervar.

Po tradiciji se na MOS zbere tudi celoten obrtno-podjetniški zbornični sistem.



V sklopu Ulice obrti so z maketo športnega igrišča, s svojimi izdelki in fotografijami predstavili svoje aktivnosti ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci celjskih osnovnih šol, ki so bili vključeni v izvajanje projekta z mentorji pod vodstvom OOO Celje in s podporo Mestne občine Celje.

Vsak dan sejma so na razstavnem prostoru OZS v dvorani L1 obrtniki in podjetniki ter tisti, ki se na to pot še podajajo, imeli možnost za brezplačna podjetniška, pravna in davčna svetovanja strokovnjakov iz OZS.



SLIKE: A. Š., E. M.



ZMAGOVALCI: TKALČIČ TRANSPORT, BRANKO TKALČIČ, S. P.

Nov vozni park najvišjih ekoloških standardov, redno zaposleni slovenski vozniki ter sledljivost in točnost prevozov hitro pokvarljivega blaga za zahtevne zahodnoevropske naročnike so formula za uspeh leta 1991 ustanovljenega družinskega podjetja Tkalčič Transport iz Maribora.

Prevozniki bi se morali bolj povezati, ne pa, da si zbijamo cene

Branko in njegova življenjska ter poslovna partnerka Lilijana Tkalčič sta si po dolgih letih neprestanega bdenja nad urniki voženj in poslovanjem družinskega podjetja Tkalčič Transport s trinajstimi zaposlenimi letošnje poletje končno lahko privoščila nekoliko daljši oddih. »To je takšen posel, da moraš biti 24 ur na razpolago. Šofer te lahko v primeru nesreče ali okvare tovornjaka pokliče tudi ob dveh ponoči in takoj se moraš odzvati, saj prevažamo hitro pokvarljivo blago, ki ne more stati več ur. S tem ni šale. Če gre med hladilniškimi prevozom kaj narobe, moraš čim prej zorganizirati popravilo ali nov tovornjak. V preteklo-

sti sem šel z mobitelom celo v morje, odkar pa v poslu sodelujeta tudi oba sinova, Patrik in Mišel, se lahko vsaj med dopustom izklopim,« se Branko Tkalčič spominja intenzivnih začetkov svojega uspešnega podjetja, ki bo prihodnje leto praznovalo četrto stoletje poslovanja.

Odkup tovornjaka je bila prava odločitev

»Moji prvi koraki so bili v tovarni TMI – Košaki Maribor. Po zaključeni živilski srednji šoli in končani vojski sem leta 1982 začel kot vajenec delati v eni izmed njihovih mesnic. Nato sem pot nadaljeval kot voznik tovornjaka. Izvajal

sem potniška dela za Beograd, kamor smo vozili mesne izdelke. Ko je prišlo do nesrečne vojne, je posel drastično upadel in v TMI – Košaki so nam, voznikom, ponudili tovornjake najprej v zakup, nato pa tudi v odkup. Nisem veliko pomišljal. Žena me podpira že od samega začetka in je podprla tudi mojo odločitev za samostojno podjetniško pot. Na začetku sem z odkupljenim tovornjakom Fap vozil le mesne izdelke za TMI – Košaki, pozneje, ko smo se razširili in nabavili drugi, tretji in naslednje tovornjake, vse do današnjih desetih, smo začeli voziti še druge izdelke pod temperaturo: nevarne snovi, kozmetiko, cvetje ... skratka, tran-

sport, ki temperaturno ne sme nihati,« se avtoprevoznik na hitro ozre k začetkom podjetja.

Po uspešni širitvi podjetja se je Branko pri poslu pridružila žena Lilijana. »Pustila sem službo in se leta 1995 zaposlila v družinskem podjetju. Na začetku sem delala vse: od urejanja prevozov do računovodstva. Vsega sem se na novo naučila, samouki smo,« izpostavi prokuristka in vodja financ. »Midva sva začela tako, da sva vse delala sama zase. Branko je vozil, jaz pa sem, čeprav nimam vozniškega izpita za tovornjak, hodila z njim in mu pomagala pri nakladanju, čiščenju in vzdrževanju. Včasih se je mož ob dveh zjutraj vrnil z vožnje, s sinovoma smo ga čakali. On se je stuširal in najedel, mi pa smo medtem oprali tovornjak in hladilnik in čez dve uri je že nadaljeval vožnjo naprej proti Beogradu. Če ne bi vsi delali, ne bi bili, kjer smo danes,« poudari in je ponosna na sinova, ki sta zgodaj poprijela za delo: »Naša fanta sta najprej naredila vse okoli tovornjakov, nato za šolo in šele nato sta bila prosta.« Oče dodaja, da se je hitro videlo, da so jima tovornjaki všeč, zato sta se po zaključeni srednji šoli – Patrik je izučen avtomehaničar in strojni tehnik, mlajši Mišel pa je ekonomski tehnik – zaposlila v domačem podjetju.

Do razširitve podjetja jima je pomagal »čudež«

»Na samih začetkih nam je dosti pomagala OOO Maribor: kako priti do prevozov in papirjev, ki so potrebni za prevoznišvo, pri pridobivanju mednarodnih dovolilnic, izgradnji parkirnih prostorov ..., zato tudi po ukinitvi obveznega članstva ostajamo člani,« delovanje obrtne zbornice pohvali Branko Tkalič, sicer tudi podpredsednik sekcije za promet in član upravnega odbora OOO Maribor.

Tkaličeva še izpostavi, da začetna širitev podjetja ne bi bila možna brez finančne injekcije. »Leta 1991 so bila sredstva kritična, slovenske banke niso dajale kreditov, lizingov še ni bilo. Za nakup tovornjaka sva potrebovala 50 tisoč takratnih nemških mark. Toliko svojih sredstev nisva imela, bila sva še mlada, najini starši pa nama niso mogli pomagati. A na srečo sva z ženo spoznala zakkonski par, ki nama je šel za bančnega

poroka. Nihče ni mogel verjeti, da sta tuja človeka, ki ju niti nisva dobro poznala, zastavila svojo hišo pri avstrijski banki!« se še danes čudita nenavadni sreči in zaupanju, ki sta ga bila deležna.

Hladilni in drugi specializirani prevozi po razviti Evropi

Podjetje Tkalič Transport se je zavestno usmerilo v specializirane prevoze, ki so bili v devetdesetih zelo iskani in cenjeni. »Znani smo po 'frigo' prevozih. Imamo vozila, ki omogočajo zamrzovanje do -30°C in gretje do $+50^{\circ}\text{C}$. Zgodilo se je že, da je šofer poln tovornjak klobas in hrenovk skuhal namesto ohladil,« se smeji prigodi. Tudi sicer je osnovna dejavnost mariborskega podjetja prevoz hitro pokvarljivega in zamrznjenega blaga s hladilniki za različne poslovne partnerje iz Švice, Avstrije, Nemčije, Skandinavije, Beneluks, Italije, Francije, vozijo pa tudi na Hrvaško. »Že na začetku smo se odločili za zdravi del Evrope. Tako vozimo le v razvite države, vzhoda pa se zaradi rizikov izogibamo, čeprav so tamkajšnji prevozi boljše plačani,« pravi Tkaličeva, ki meni, da zaslužek ne odtehta strahu in nevarnosti. Ob tem se Branko spomni prav posebnega »darila« za Abrahama.

S sledilno napravo na sledi kriminalni združbi

»Pred petimi leti, prav na moj 50. rojstni dan, nam je neka kriminalna združba ukradla tovornjak z mariborskega parkirišča. Vdrli so v kabino, na silo prižgali motor, podrli rampo in se odpeljali. Takrat nas je rešila sledilna naprava. Tati so potrgali vse vidne naprave, od cestninskih do navigacijske, misleč, da se je za njimi izgubila sled, vendar je bila ena naprava še skrita in je niso našli. Izsledili smo ukradeni tovornjak, ki je bil že na nemško-litvanski meji, kjer ga je zaustavila policija. Po tovornjak smo prišli sami, kar se je izkazalo za rizično. Policija je bila jezna na nas in so nas obravnavali, kot da smo mi kriminalci. Tudi nobeden od lokalnih prevoznikov iz Litve nam ni hotel prepeljati tovornjaka nazaj v Slovenijo. Očitno so tam kriminalne združbe zelo vplivne. Tako še zdaj ne vemo, ali je bil cilj kraje tovornjak ali blago. Bil je na-

mreč poln nevarnih snovi, ki bi bile lahko namenjene izdelavi eksplozivnih sredstev,« se vživi v napeto zgodbo in dodaja: »Združba, ki je tovornjak ukradla, je točno vedela, da ne bo nikogar od družine doma, saj smo bili vsi na praznovanju, drugače pa se vselej kdo od nas štirih vrtil okoli podjetja in parkirišča.«

Zaradi takšnih pripetljajev si prevoznik nikakor ne more privoščiti vožnje brez dobrega zavarovanja vozil, šoferja in tovora tako za primer prometne nesreče kot tudi kraje. »Rizikov na cesti je ogromno. Ko je pred leti mož šel na vožnjo, več dni ni bilo glasu od njega. Lahko sem samo ugibala, kje je, in upala, da je vse v redu z njim in s tovorom. Ko je leta 2002 začel voziti starejši sin Patrik in leta 2007 še Mišel, je bilo že malo lažje, ker smo se lahko slišali po prenosnem telefonu, danes pa smo s sodobnimi navigacijami in pametnimi telefoni ves čas povezani. Vsakega šoferja spremljamo ves čas vožnje. Preverjamo, kje se nahaja tovornjak, ali vozi, zakaj stoji ... tako so tudi šoferji in njihove družine mirnejše,« je zadovoljna Lilijana.

Pred tremi leti so obnovili celotni vozni park

S pomočjo lizinga so leta 2009 kupili nova tovorna vozila v skupni vrednosti okoli milijon evrov. Direktor podjetja poudari, da njihov kakovosten vozni park ni prijazen samo do okolja, temveč tudi do šoferjev. »Če primerjam rabljene TAM-ovce, ki sva jih kupovala na začetku, s tovornjaki standarda EURO 6, ki jih vozimo danes, je to, kot bi sedel v dnevni sobi. V starih TAM-ih si moral biti s 'koco' pokrit, v kabino se je dimilo, ponoči ali med počitkom nisi mogel zaspati zaradi glasnih agregatov, za nami so se delale dolgo kolone. Danes pa tovornjaki znamke Mercedes, Daf in Scania s 450 konji moči 'potegnejo' bolj kot večina osebnih avtomobilov, le omejitve hitrosti nas upočasnjujejo,« pripoveduje Branko, ki se od leta 2010 bolj posveča vodenju in razvoju podjetja.

»Z desetimi tovornjaki je postalo nemogoče, da bi še ostal na terenu, saj je treba iskati posle. Nekaj vozimo neposredno za stalne naročnike, za nekatere že vsa leta, saj smo si z zanesljivostjo



Prvi tovornjak je Branko Tkalčič odkupil od svojega prvega delodajalca TMI – Košaki Maribor.

in točnostjo pridobili njihovo zaupanje. Nekaj prevozov dobimo tudi prek posrednikov, predvsem prek mednarodne borze prevozov. Naši tovornjaki mesečno prevozijo okoli 12 tisoč kilometrov,« pove Branko, glavna finančnica pa ga dopolni: »V zadnjih štirih letih nam je promet zrasel za 20 odstotkov, a smo prej delali s sedmimi, zdaj pa vozimo z desetimi tovornjaki, dejansko pa je naš zaslužek vedno manjši. V prevozništvu je takšna konkurenca, da s 'frigo' prevozi ne dosegamo več bistveno višjih cen. Tisti, ki vozijo s ceradnimi prikolicami, so celo na boljšem; naša hladilna prikolica stane 65.000, ceradna pa le 25.000 evrov, razlike v prevozih pa so premajhne, da bi amortizirali vrednost vozil.«

Poleg konkurenčnih pritiskov in nižanja cen jih pestijo predolgi plačilni roki. »Naš vložek je vedno večji. Včasih smo založili 60 odstotkov stroškov prevoza, zdaj zalagamo že 85 odstotkov. Stroške goriva, cestnin in vinjet moramo plačati v 30 dneh, sicer te zablokirajo in ne moreš voziti naprej. Mi pa na plačilo naročnikov čakamo še več mesecev. Nekatera podjetja imajo 120 dni plačilnega roka, a jim nič ne moreš, lahko kličeš, težiš ali preprosto prekineš sodelovanje,« je kritičen in pričakuje več podpore države:

»Država od nas zahteva vse prispevke in plačila v roku; saj to razumem, a naj še nam pomaga, da bi tudi mi od svojih strank plačila dobili v roku.«

Skrbijo za usposobljenost in varnost šoferjev

Avtoprevoznik je prepričan, da je največja prednost njihovega podjetja to, da je družinsko. »To ogromno pomeni, saj se lahko popolnoma zanesem na ženo in na oba sinova. Vsi se enako trudimo. Vsi delamo vsaj 10 ur dnevno, še med vikendom moramo biti na razpolago. Zdaj sta sinova že toliko samostojna, da si lahko razdelimo dežurstvo, in sva lahko z ženo kakšen vikend prosta,« pravi Branko in poudari še, da imajo samo slovenske šoferje in skrbijo za njihovo usposobljenost. »Redno obnavljamo izpite iz varne vožnje, imamo tudi svojega varnostnega svetovalca, največjega pomena za varnost pa je dobra opremljenost vozil,« je prepričan. »Precej smo investirali v dobre zimske pnevmatike, groza me je romunskih in drugih šoferjev z vzhoda, ki vozijo z zlizanimi pnevmatikami in ogrožajo sebe in druge v prometu.« Jezi se tudi na nezaveščene voznike osebnih vozil: »Mislim, da so vozniki amaterji dosti bolj nestrpni kot profesionalni vozniki. Slo-

venske avtoceste so preobremenjene s tovornjaki, ki prihajajo iz Romunije, Slovaške, Ukrajine ... a pogosto so za zastoje pozimi krivi prav osebni avtomobili brez zimskih pnevmatik; ko tovornjak zaradi prepreke pred seboj obstoji, deset ton na snegu ne more več speljati in v trenutku vse stoji. A s prstom vsi kažejo na šoferja tovornjaka, nihče pa ne pogleda pnevmatik osebnega avtomobila.«

Ni bilo slabih poslovnih odločitev

»Midva sva začela iz nič, postopoma sva napredovala od enega do desetih tovornjakov. Na začetku nisva mogla dobiti kredita, zdaj, ko imamo najboljšo boniteto, nam banke same ponujajo kredite, tako da bi lahko imeli 30 tovornjakov, če bi želeli. A gremo rajši korakoma, da lahko normalno živimo in ne gremo v hude rizike,« je preudarna finančnica, ki dodaja: »Če se bosta sinova želela še bolj razširiti, jima bova pomagala, njima bo zagotovo lažje, kot je bilo nama.«

»Mlada sva začela. Ko sem se osamosvojil, sem bil star 26 let. V podjetju se vidiva še kakšno desetletje. Zdaj sta tudi sinova že toliko v zagonu, da me ni strah za prihodnost podjetja,« je zadovoljen, hkrati pa se zaveda, da krizi ni videti konca. »Če bi se dalo, bi se takoj vrnil v devetdeseta, saj je bilo takrat veliko povpraševanja po prevozih in smo bili z enim tovornjakom bolj cenjeni kot pozneje z desetimi. Sploh nam ni bilo treba klicati in se ponujati, temveč so drugi iskali nas.« Kljub temu, da je danes konkurenca zelo huda in zaradi nejasnih gospodarskih razmer do leta 2020 ne nameravajo širiti voznega parka, temveč bodo rajši prej »splezali na zeleno vejo« in odplačali ves kredit, zatrdi: »Če bi še enkrat izbral, bi ponovno izbral šoferjsko pot. Če je treba, še sedem za volan, še raje pa se v prostem času zapeljem z motorjem«. Branko Tkalčič še doda, da je najbolj ponosen, da pri razvoju podjetja sodeluje vsa družina. Ko sem pred dvema desetletjema občudoval tovornjake po Nemčiji, sem sanjal o tem, da bi jih imeli tudi mi; zdaj imamo tudi mi tako lep in kakovosten avtopark!

ANITA IVAČIČ,

SLIKE: ARHIV DRUŽINE TKALČIČ

MEDNARODNA KONFERENCA

Krožno gospodarstvo – zakaj?

Ekologi brez meja v sodelovanju z ministrstvom za okolje in prostor pripravljajo mednarodno konferenco o krožnem gospodarstvu, ki bo 3. novembra 2015 na Brdu pri Kranju.

Industrijsko dobo zaznamuje linearni model, ki je v celoti odvisen od omejenih količin naravnih virov, naraščanje svetovnega prebivalstva pa nanje ustvarja še dodaten pritisk. Evropsko in slovensko gospodarstvo sta tako izpostavljena tveganjem in delovanju v okolju, kjer cene in dobava surovin postajajo vedno bolj nepredvidljive, nekateri viri pa se bližajo kritični meji. Kot odziv na ta tveganja se je razvil model krožnega gospodarstva, njegov cilj je ustvariti prožno in odporno globalno gospodarstvo, ki bo prekinilo povezavo med rastjo in omejitvami naravnih virov.

Krožno gospodarstvo terja spreminjen način razmišljanja, predvsem pa sodelovanje in povezovanje različnih deležnikov družbe pri odstranjevanju ovir za prehod v krožno gospodarstvo.

Evropska komisija bo do konca leta 2015 objavila nov, ambicioznejši akcijski načrt o krožnem gospodarstvu, ki bo zajemal celotno vrednostno verigo in se osredotočil na konkretne ukrepe, katerih cilj je zapreti zanko krožnega gospodarstva. Junija letos je Komisija objavila Kažipot za krožno gospodarstvo in odprla javno razpravo o njem, nekatere države, regije in podjetja pa v modelu krožnega gospodarstva že prepoznajo nove priložnosti.

Namen konference je odgovoriti na dve ključni vprašanji za Slovenijo: bomo postali aktivni del teh zgodb in jih soustvarjali ali zgolj opazovali; in če se odločimo za prehod v krožno gospodarstvo, kako bomo to izvedli in kaj za to potrebujemo?

Glede na to, da bodo sredstva kohezijske politike v prihodnje namenjena tudi krožnemu gospodarstvu, bo konferenca odlična priložnost za razmislek, kako ta sredstva učinkovito porabiti, in za mreženje tistih, ki bodo v prihodnje sodelovali pri prehodu v zeleno, krožno gospodarstvo. Ob tem bo ključno sodelovanje različnih deležnikov družbe, predvsem pa prepoznavanje in izkoriščanje prednosti, ki jih model prinaša gospodarstvu.

Konferenca bo pojasnila, kaj krožno gospodarstvo sploh je, in združila sooblikovalce politik, kot so na primer Ella Jamsin iz fundacije Ellen MacArthur, ki sodeluje z regijami in podjetji pri njihovem prehodu v krožno gospodarstvo, predstavnik Evropske komisije, ki bo predstavil aktualno dogajanje na ravni Evropske unije, ter predstavniki regij, podjetij in drugih organizacij, ki model že uvajajo v prakso, med njimi tudi nekatera slovenska podjetja.

Po uvodnih temah bo program konference razdeljen na tri sklope. V okviru prvega bo govora o novih priložnostih

za podjetja, saj prehod na krožno gospodarstvo terja preoblikovanje izdelkov in poslovnih modelov, v drugem bodo predstavljene nove priložnosti za lokalne skupnosti, tema tretjega pa bo zapiranje naravnih krogov. V sklepnem delu bodo v obliki okrogle mize predstavniki ministrstev in gospodarskih združenj skupaj z udeleženci konference poskušali odgovoriti na vprašanja, ali krožno gospodarstvo predstavlja priložnost za razvoj slovenskega gospodarstva in kako jo Slovenija lahko izkoristi.

EVA MIHELČIČ

Revija **GRADBENIK**
informativna, aktualna,
strokovna ...



20% popust v prvem letu naročniškega razmerja
Cena s popustom 36,00 EUR

Redna cena letne naročnine znaša 45,00 EUR
Revijo lahko naročite na tel.: +386 1 430 60 61,
gsm: +386 41 388 721
e-pošta: marketing@gradbenik.net

TEHNIS
MEDIA
GROUP

Tehnis d.o.o., Linhartova 3, 1000 Ljubljana,
tel.: +386 1 430 60 60, faks: +386 1 439 36 10

GRADBENIK Transport > Stroji
LOGISTIKA

Ljubljana Exclusive magazin





Ker nesreča ne počiva

Živimo in delamo na področju, kjer so elementarne nesreče dokaj pogoste, poleg tega pa se tudi mnogo obrtnikov in podjetnikov ukvarja z dejavnostmi, ki so nevarne za zdravje ljudi in okolje, morebitne nesreče pa so lahko zelo obsežne in imajo nepredvidljive posledice. Zato so obrtniki in podjetniki že leta 2007 ustanovili Ustanovo za humanitarno pomoč obrtnikom, neprofitno organizacijo, ki članom OZS pomaga v primeru nesreč.

Ustanova je od svoje ustanovitve pomagala svojim kolegom, obrtnikom in podjetnikom ob poplavih, žledu, potresu, požaru in ob smrti nosilca obrti. Vseh prejemnikov pomoči je bilo doslej **več kot 200**, mednje pa je ustanova razdelila več kot **150.000 evrov**.

Dobrodelnost vas nič ne stane!

Skladno s 142. členom Zakona o dohodnini – Zdoh-2 lahko vsak državljan zah-

teva, da se do 0,5 odstotka dohodnine, odmerjene po tem zakonu od dohodkov, ki se štejejo v letno davčno osnovo, nameni za financiranje splošnih koristnih (humanitarnih) namenov. Julija 2010 je Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom pridobila status upravičenca do teh sredstev in poziva vse člane, naj svoj del dohodnine namenijo stanovski humanitarni organizaciji, torej svojim kolegom (in sebi, če bo treba).

Spodnji obrazec izpolnite in pošljite po navadni pošti pristojnemu finančnemu uradu ali na naslov: **Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**

V ustanovi si želijo, da bi se za pomoči potrebne nabralo čim več sredstev (od obrtnikov, podjetnikov, pa tudi od donatorjev in sponzorjev), članom OZS pa želijo, da bi jim naravne ali druge nesreče prizanesle!



Podatki o davčnem zavezancu

(ime in priimek davčnega zavezanca)

(podatki o bivališču: ulica, hišna številka, poštna številka, ime pošte)

(davčna številka)

(pristojni finančni urad)

ZAHTEVA za namenitev dela dohodnine za donacije

Ime oziroma naziv upravičenca	Davčna številka upravičenca								Odstotek (%)
Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom	4	1	9	7	3	9	3	3	

V/Na _____ dne _____

(podpis zavezanca/ke)

Oddaja poslovnih prostorov v najem

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na Celovški cesti 69a v Ljubljani oddaja v najem prenovljene poslovne prostore za različne dogodke. Poslovni prostori obsegajo računalniško učilnico v velikosti 59 m², ki je opremljena s tablo, projektorjem ter enajstimi računalniki in lahko sprejme 33 slušateljev. Zraven učilnice je prostor v velikosti 50 m², ki se ga lahko uporabi kot učilnico ali pa za pogostitve. Na lokaciji sta tudi moški in ženski WC.

Cena dnevnega najema za člane OZS znaša 50 evrov na dan, za ostale pa 100 evrov na dan. Cene so brez DDV, všteti pa je strošek čiščenja.

Kontaktna oseba za oddajo prostorov je Nina Scortegagna Kavčnik (telefon: 030 605 308, e-pošta: nina.scortegagna@ozs.si).



Dobili bomo trinajstega obrtnika leta in nove mojstre

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije med drugim skrbi tudi za dvig ugleda obrtnih poklicev, obrtne dejavnosti in njenih nosilcev ter spodbuja odličnost in kakovost obrtnih storitev in izdelkov. Vsako leto tako izbere obrtnika, ki si zaradi svojih poslovnih dosežkov in uspehov zasluži prestižno priznanje Obrtnik leta. Komisija za izbor obrtnika leta bo pet nominirancev in prejemnika letošnjega priznanja Obrtnik leta izbrali izmed desetih prijavljenih. Za nominacijo se bodo tako potegovali Cvetka Bremec (Kovinoplastika Bremec, d. o. o.) z Mosta na Soči, David Šebjan (SKK strojno ključavničarstvo in kovaštvo, David Šebjan, s. p.) iz Murske Sobote, Mateja Vodičar (Prima filtri, d. o. o.) iz Medvod, Bojan Železnik (Bojan Železnik, s. p., KGL, d. o. o.) iz Litije, Marija Čop, s. p. in Lojze Čop, s. p. iz Podhuma, Primož Zelenšek (Chipolo, d. o. o.) iz Hrastnika, Primož Repnik (gostilna Repnik) iz Kamnika, Štefan Kuzma (Elmond, Elektromontaže, d. o. o.) iz Lendave, Anton Cigan in Peter Tibaut (KIT Žiški proizvodnja kovinske opreme, d. o. o.) iz Črenšovcev in Darko Recek (Avto Recek, vzdrževanje vozil, trgovina, posredništvo in druge storitve, d. o. o.), prav tako iz Črenšovcev.

Poleg tega prestižnega priznanja bo Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ob tej priložnosti podelila še priznanje najstarejšemu obrtniku oziroma najstarejši obrtnici leta, diplome bo prejela že petnajsta generacija mojstrov, zbornica pa bo obeležila tudi 25 let uspešnega partnerskega sodelovanja z Obrtno zbornico za München in Zgornjo Bavarsko.

Slovesna podelitev priznanj in mojstrskih diplom bo **četrtek, 26. novembra 2015, ob 18. uri v Kongresnem centru na Brdu pri Kranju.**

E. M.

10 LET DRŽAVNEGA POSLOVNEGA PORTALA E-DEM

Veš. Vem. Vemo.

Ministrstvo za javno upravo RS v sodelovanju z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, SPIRIT, GZS, OZS, AJPES, FURS, ZRSZ in ZZS, upravnimi enotami in drugimi točkami Vem ob 10. obletnici delovanja državnega portala za podjetja in podjetnike e-Vem v prvem tednu novembra v desetih večjih mestih po Sloveniji pripravlja posebne dneve za podjetne.

Dogodki so namenjeni vsem, ki se izobražujejo na tem področju oziroma podjetništvo zanima, potencialnim vsem, ki razmišljajo o vstopu v podjetni- in obstoječim podjetnikom, mladim, ki štvu.

Obiskovalci dogodka se bodo na »svoji« točki Vem v okviru vsebinskih predstavitev lahko seznanili z vsemi možnostmi, ki jih država nudi za lažji začetek poslovanja. Predstavljene jim bodo poslovne priložnosti, ki so na voljo v posamezni regiji, in primeri dobrih poslovnih praks.

Na enem mestu se bodo obiskovalci lahko srečali tudi s predstavniki vseh ključnih institucij, s katerimi kot poslovni subjekti komunicirajo in sodelujejo (SPIRIT, GZS, OZS, AJPES, FURS, ZRSZ in ZZS). Poleg predavanj bodo obiskovalcem na voljo tudi osebna svetovanja o začetku ali zaključku poslovanja, davkih, zaposlovanju, pripravah poslovnega načrta in drugih aktualnih poslovnih vprašanjih.

E. M.

veš.vem. vemo!

Vabljeni na dogodke za podjetne!

Ob 10. obletnici portala e-Vem bodo vrhunski strokovnjaki in uspešni podjetniki z vami delili svoje izkušnje in znanje o ustanovitvi podjetja, postopkih pridobitve dovoljenj, novih oblikah poslovanja in možnostih širitve v tujino.

Mesto	Točka VEM	Termin
Ljubljana	GZS Zbornica osrednjeslovenske regije	2. 11. 2015
M. Sobota	RRA Mura Murska Sobota	2. 11. 2015
Maribor	OOZ Maribor	3. 11. 2015
Radovljica	UE Radovljica	3. 11. 2015
N. Gorica	Izpostava AJPES Nova Gorica	4. 11. 2015
Novo mesto	Podjetniški inkubator Podbreznik	4. 11. 2015
Celje	OOZ Celje	5. 11. 2015
Velenje	Izpostava AJPES Velenje	5. 11. 2015
Ptuj	OOZ Ptuj	6. 11. 2015
Koper	Izpostava AJPES Koper	6. 11. 2015

Več informacij ter prijave na osebna svetovanja in predavanja:

www.evem.gov.si/10let

Število mest je omejeno!

ŠTIPENDIRANJE

Podaljšan rok
za poročanje

Javni sklad za razvoj kadrov in štipendiranje je rok za poročanje štipendistov o podeljenih štipendijah za šolsko leto 2014/2015 podaljšal do 16. novembra 2015. Štipenditorji o štipendijah poročajo preko posebne spletne aplikacije. Ob tem pa velja omeniti, da je Sklad nedavno aplikacijo posodobil in s tem odpravil kar nekaj težav poročevalcev. Več o obveznostih in načinu poročanja je mogoče najti na spletni strani Sklada (www.sklad-kadri.si).

E. M.



Portal za podjetja in podjetnike. **Že 10 let.**



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA JAVNO UPRAVO



Naložba v vašo prihodnost
OPERACIJO DELNO FINANCIRA EVROPSKA UNIJA
Evropski socialni sklad

Z ministrom Mramorjem o izboljšanju pogojev za malo gospodarstvo

Uvajanje davčnih blagajn, definicija minimalne plače, bremenitev plač, administrativna in davčna bremena, obdavčenje nepremičnin je nekaj tem, o katerih so na svoji zadnji seji člani upravnega odbora OZS govorili z ministrom za finance dr. Dušanom Mramorjem.

Predsednik OZS Branko Meh je ministru Mramorju predstavil delovanje OZS ter zahteve slovenske obrti in podjetništva. Poudaril je nestrinjanje OZS z zvišanjem minimalne plače, saj se s tem krši socialni sporazum. »Če bi znižali davke in prispevke, umaknili nerazumne birokratske ovire, drugače uredili regresni zahtevki, potem bo 99,9 odstotka slovenskega gospodarstva zaposlovalo. Zgolj z dvigom minimalne plače pa tega ne bomo dosegli. Potreben je dvig vseh plač,« je bil odločen Meh.

Minister za finance je dejal, da je z vidika poštenosti povišanje minimalne plače sicer možno zagovarjati, toda še bolj nepošteno je po njegovem mnenju, da je nekdo zaposlen, drugi pa brezposeln. Povišanja minimalne plače sam ne more preprečiti, zato pa s sodelavci poskuša najti ukrepe, ki bodo vsaj delno, če ne v celoti nevtralizirali slab vpliv povišanja.

Povedal je še, da se na ministrstvu trudijo poiskati najoptimalnejše variante tako na področju davkov kot tudi na po-

dročju administrativnih ovir. Prav tako je poudaril, da imajo na mizi že nekaj idej za reševanje problematike sive ekonomije, a morajo biti ti ukrepi po njegovem mnenju premišljeni in sistematski.

Člani upravnega odbora so ministra Mramorja opozorili na nekaj tem, ki so ali še bodo aktualne v zelo kmalu. Državni svetnik Alojz Kovšca je ob tem, da so davčne blagajne pač dejstvo, predlagal, da naj se vsaj podatki pametno uporabijo in se z njimi odpravi kakšna administrativna ovira. Opozoril je še na vajeništvo, ki se uvaja, in poudaril, da bi bilo pri tem treba paziti, da bodo primerno nagrajeni tudi delodajalci, ki bodo vaje praktično izobraževali. Bojan Železnik je izpostavil preveliko obremenitev visokih plač, Andrej Klobasa je opozoril na bencinski cent in ministra vprašal, ali bo šel za ceste ali za tire, Drago Delalut pa je ministru predlagal, naj se DDV za vino, pivo in brezalkoholne pijače po vzoru Nemčije ali Hrvaške zniža. Mramor je obljubil, da bodo predlog preučili.



Minister Mramor je članom upravnega odbora OZS dejal, da ministrstvo išče najboljše rešitve tako na področju davkov kot tudi na področju administrativnih ovir.

Po končanem obisku ministra Mramorja je upravni odbor OZS obravnaval še reševanje regresnih zahtevkov, problematiko upokojenih s. p.-jev, uresničevanje Socialnega sporazuma 2015–2016 in se seznanil z besedilom dokumenta Zaveznitvo za vajeništvo.

EVA MIHELICH

Ena kartica = Skupne ugodnosti

- ★ ugodnosti pri partnerjih **Mozaika podjetnih**
- ★ ugodnosti pri **območnih obrtno-podjetniških zbornicah**
- ★ ugodnosti pri članih – **mreža popustov jaz-TEBI**
- ★ **plačilo na obroke, enostavno in poceni**
- ★ **brez menjave banke in poslovnih računov**
- ★ **brezplačna članarina za prvo leto uporabe plačilne kartice**



Modra številka: **080 12 42**



vse informacije

mozaikapodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

DAVČNE BLAGAJNE

Brezplačni regijski seminarji za člane OZS

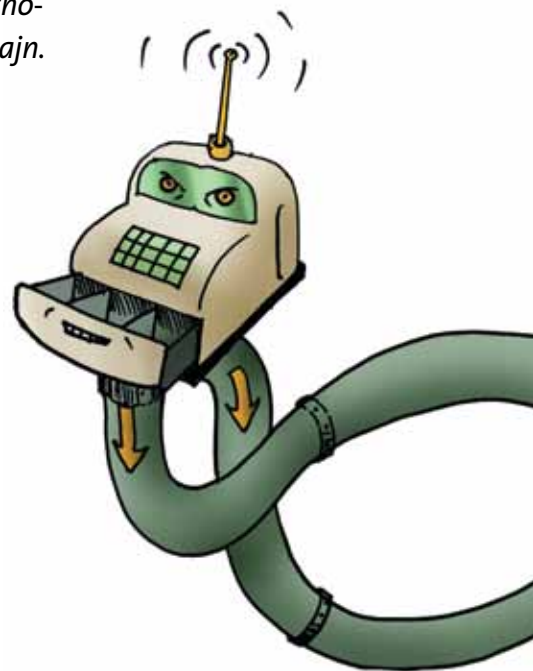
Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije v sodelovanju z območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami pripravlja seminarje o uvajanju davčnih blagajn.

Na seminarju bodo udeleženci izvedeli, kakšna so nova pravila gotovinskega in negotovinskega poslovanja v letu 2015 in kako se pravočasno pripraviti na davčno potrjevanje računov. Dobili bodo tudi nekaj praktičnih napotkov za uvedbo davčnega potrjevanja računov, nekaj časa pa bo namenjenega tudi vprašanjem, na katera bodo odgovarjali davčni svetovalci in ponudniki davčnih blagajn.

Termini seminarjev:

- ponedeljek, 12. oktober, ob 16.00 na OOO Maribor (Pesnica, Ruše, Maribor, Lenart, Slovenska Bistrica),
- sredo, 14. oktober, ob 12.00 na OOO Novo mesto (Trebnje, Novo mesto, Metlika, Črnomelj),
- torek, 20. oktober, ob 16.00 na OOO Ajdovščina (Ajdovščina, Sežana),
- četrtek, 22. oktober, ob 16.00 na OOO Ptuj (Ptuj, Ormož),
- ponedeljek, 26. oktober, ob 18.00 na OOO Murska Sobota (Murska Sobota, Lendava, Ljutomer, Gornja Radgona),

- torek, 27. oktober, ob 16.00 na OOO Kranj (Jesenice, Škofja Loka, Radovljica, Tržič, Kranj),
- sredo, 28. oktober, ob 14.00 na OOO Krško (Sevnica, Krško, Brežice),
- četrtek, 29. oktober, ob 16.00 na OOO Domžale (Domžale, Kamnik),
- ponedeljek, 2. november, ob 16.00 na OOO Mozirje (Velenje, Mozirje, Žalec),
- torek, 3. november, ob 13.00 na OOO Nova Gorica (Nova Gorica, Tolmin, Idrija),
- sredo, 4. november, ob 13.00 na OOS (Ljubljana-Vič, Center, Šiška, Bežigrad, Moste Polje),
- četrtek, 5. november, ob 16.00 na OOO Litija (Trbovlje, Litija, Zagorje, Hrastnik),
- torek, 10. november, ob 14.00 na OOO Celje (Slovenske Konjice, Celje, Šentjur pri Celju, Laško, Šmarje pri Jelšah),
- četrtek, 12. november, ob 16.00 na OOO Logatec (Ilirska Bistrica, Postojna, Cerknica, Logatec, Vrhnika),
- torek, 17. november, ob 16.00 na OOO Ribnica (Grosuplje, Ribnica, Kočevje).



Za vse seminarje je obvezna predhodna prijava preko prijavnice na spletni strani OZS (www.ozs.si/dogodki).

Kontakt in dodatne informacije:

Jana Golič, Služba za storitve OZS
(e-pošta: jana.golic@ozs.si, telefon: 01 583 05 53)

PRIJAVNICA: za kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club.

- ★ Brezplačna članarina za prvo leto uporabe plačilne kartice.
- ★ Brez menjave banke in poslovnih računov.

Izbira kartice: Osebna Poslovna

Ime in priimek:

Naslov:

Poštna št. in kraj:

Tel., GSM: Članska številka OZS:

Davčna št.:

Podpis prosilca:

X



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

Pridružite se že več kot 700 zadovoljnim obrtnikom in podjetnikom, uporabnikom te kartice!

S podpisom potrjujem verodostojnost navedenih podatkov in se strinjam, da mi podjetje Erste Card d. o. o., na navedeni naslov pošlje ponudbo za poslovno plačilno kartico oz. neaktivirano osebno kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club. Po prejemu ponudbe za članstvo se bom sam/a odločil/a ali bom le-to izpolnil/a in dostavil/a dodatno dokumentacijo. Hkrati soglašam, da Erste Card d.o.o. osebnostne podatke s te prijavnice obdeluje za namen priprave ponudbe za plačilno kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club.

Izpolnjeno prijavnico pošljite po pošti oziroma jo lahko predate osebno na OZS/OOO ali na sedežu Erste Card d. o. o., Dunajska 129, 1000 Ljubljana ali skenirano pošljete prek elektronske pošte na naslov: info@erstecard.si.

DNEVNIK | GAZELA | 2015

Čestitamo regijskim
finalistom izbora
Slovenska Gazela 2015!

RLS, d. o. o.
Gazela osrednje Slovenije 2015

INFOTEHNA SKUPINA, d. o. o.
Gazela dolensko-posavske regije 2015

PLASTIKA SKAZA, d. o. o.
Gazela savinjsko-zasavske regije 2015

ORO MET, d. o. o.
Gazela primorsko-notranjske regije 2015

FLORJANČIČ TISK, d. o. o.
Dravsko-pomurska gazela 2015

8. 10. 2015
Kranj, Gorenjska gazela 2015

21. 10. 2015
Ljubljana, SLOVENSKA GAZELA 2015

Vse o izboru preberite v ponedeljkovem časniku
Dnevnik ali na www.gazela.com.

Spodbujamo rast.

www.dnevnik.si

zlati sponzorji



častna pokroviteljja



pokrovitelj



medijski partner



TOKO



DNEVNIK

www.gazela.com

FOTOGRAFI

Seminar o elektronskem prenosu fotografij

Pred nekaj leti je Ministrstvo za notranje zadeve RS po nadgraditvi in poenostavitvi sistema za sprejemanje vlog za osebne dokumente uvedlo sistem za elektronski prenos fotografije od fotografov do upravnih enot. Sekcija fotografov pri OZS priporoča uporabo tega sistema in vabi fotografe na seminar na to temo.

Po podatkih Ministrstva za notranje zadeve RS je bilo v lanskem letu za izdajo potnih listin različnih tipov preko e-fotografa v obliki referenčne številke predloženih 14,1 % vseh vlog, letos pa le malenkost več. Za izdelavo osebnih izkaznic je bilo lani preko e-fotografa poslanih 13,2 % fotografij, letos pa 13,74 % od vseh vlog.

Sekcija spodbuja uporabo e-fotografa, ki tako stranki kot tudi referentu na upravni enoti olajša delo. Po zajemu fotografije se ta namreč preko ustreznih avtentikacijskih mehanizmov prenese v centralno odložišče fotografij, kjer je fotografija preverjena in dobi unikatno serijsko številko. Po uspešno opravljenem postopku fotograf stranki preda omenjeno številko, s katero se oglasi na upravni enoti, fotografije v fizični obliki pa ji ni treba predložiti. S tem odpade tudi skeniranje in preverjanje kakovosti fotografije na upravni enoti.

Fotografi, ki se želijo vključiti v sistem, morajo pridobiti kvalificirano spletno digitalno potrdilo, ustrezno tehnično opremo, opraviti pa morajo tudi izobraževanje. Po opravljenem izobraževanju in podani izjavi o zagotovljeni ustrezni tehnični opremi in izjavi o zaposlenih delavcih, ki delajo preko sistema e-fotograf, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije obvesti Ministrstvo za notranje zadeve RS.

Da bi se izognili težavam pri uporabi aplikacije e-fotograf in za uporabo navdušili čim več fotografov, sekција fotografov pri OZS pripravlja seminar na to temo, ki bo 20. oktobra 2015 v prostorih OZS na Celovski 69 v Ljubljani ob 14. uri. Seminar bo trajal predvidoma do 17.30, udeleženci pa bodo po koncu dobili tudi potrdilo o izobraževanju.

Kotizacija za seminar znaša 72 evrov (DDV ni vključen), v sekciji pa opozarjajo

na možnost delnega povračila stroškov, ki jih nosilec obrti lahko za svoje zaposlene lahko uveljavlja preko skladov za izobraževanje zaposlenih pri s. p., kjer ti delujejo.

Na seminar se je mogoče najhitreje prijaviti po elektronski pošti na naslov adrijana.poljansek@ozs.si oziroma prijavnico pošljite na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana. Prijave so možne do zasedbe prostih mest, več o seminarju pa je objavljeno na spletni strani sekcije fotografov, informacije in dodatna pojasnila pa so na voljo tudi pri sekretarki sekcije Adrijani Poljanšek.

A. P.

SESTANEK S PREDSTAVNIKI FURS-A

Ker se v fotografski dejavnosti pojavlja vedno več oseb, ki oglašujejo na Facebooku in spletnih straneh, čeprav nimajo registrirane fotografske dejavnosti, sekција pripravlja sestanek s predstavniki Finančne uprave RS, na katerega vabi tudi člane sekcije. Sestanek bo **29. oktobra 2015 od 14.30 do 16.00 na OZS v Ljubljani**. Če imate vprašanja, vezana na temo sestanka, jih lahko sporočite na telefonsko številko: 01 58 30 826 ali e-naslov: adrijana.poljansek@ozs.si.

FOTOGRAFI TOKRAT VABLJENI V BELO KRAJINO

Tradicionalno dvodnevno strokovno srečanje fotografov bo **14. in 15. novembra 2015 v hotelu Bela krajina** v Metliki. Posebna pozornost bo tokrat namenjena davčnim blagajnam in fotografiranju v surovem digitalnem zapisu fotografij oziroma delu s posnetki v formatu RAW. Drugi dan bo namenjen komunikaciji s strankami in dodatni prodaji v fotografski dejavnosti, saj je brez kakovostne in usmerjene komunikacije danes težko prodati še tako dobro storitev ali izdelek. Prvi dan bodo udeleženci sklenili s skupno večerjo, ob koncu drugega dne pa bo še zbor članov sekcije. Svojo prijavo čim prej pošljite strokovni službi sekcije oziroma pokličite na 01 58 30 826 ali pišite na adrijana.poljansek@ozs.si.

TEKSTILCI

Vabljeni v Kranj

Sekcija tekstilcev pri OZS obvešča svoje člane, da bo 19. oktobra 2015 sestanek članov sekcije tekstilcev, ki bo v petek, 19. oktobra, ob 12.30 uri v sejni sobi na OOO Kranj. Vabljeni vsi tekstilci iz gorenjske regije (OOZ Jesenice, Radovljica, Tržič, Škofja Loka, Kranj, Kamnik in Domžale) in tudi tisti, ki še niso člani, pa bi radi izvedeli več o prednostih članstva. Na sestanku boste vodstvu sekcije tekstilcev lahko predstavili svoje predloge, želje in ideje za delo sekcije v prihodnjem letu.

A.P.

Svetloba, ujeta v kamen

Slovenski zlatarji in oblikovalci so pripravili unikatno serijo nakita s plemenitimi kamni, ki bo del razstave Svetloba, ujeta v kamen. Izobraževalna interaktivna razstava bo na ogled v Prirodoslovnem muzeju Slovenije od 16. oktobra do 15. novembra 2015.

V unikatni nakit so vdelani najplemenitejši kamni, pa tudi marsikateri, ki so bili najdeni in zbrušeni v Sloveniji. Na razstavi se bodo poleg slovenskih zlatarjev predstavili tudi gostje iz Hrvaške, Makedonije in Srbije, tako z nakitom kot tudi s kamni iz njihovih nahajališč.

Razstava je namenjena svetlobi in svetu kristalov, mineralov in draguljev. Obiskovalci bodo spoznali naravne vire svetlobe, vse od »velikega poka« do današnjih naravnih svetil, kot so Sonce, ognjeniki, utrinki, kometi in požari.

Kaj se zgodi s svetlobo, ki pade na kristal diamanta? Zakaj se svetloba lomi? kateri minerali so bili pomembni kot pigment in kaj cenimo pri draguljih? Ali so v Sloveniji diamanti in kje pri nas lahko izpiramo zlato? To so le nekatera vprašanja, na katere boste odgovore dobili na preprost in razumljiv način. Razstavo spremlja tudi veliko praktičnih preizkusov in predstavitev (izpiranje zlata, brušenje draguljev, ročno klesanje črk v kamen), potipati pa bo mogoče tudi kopijo Zoisovega diamanta, ki bo po skoraj 100 letih ponovno razstavljen. Posebno doživetje bo v zatemnjenem prostoru, kjer bodo minerali, kristali, dragulji in fosili, osvetljeni z ultravijolično svetlobo, zažareli v vseh mavričnih barvah.

Del razstave bo namenjen kamnoseški dejavnosti, kjer bomo občudovali študentska dela in zgodbe iz življenja kamna, obiskovalci pa se bodo lahko preizkusili tudi v ročnem klesanju kamna.

Ob razstavi bo organiziran pester pedagoški program. Posebej izpostavljam torkova dopoldanska vodstva na temo zlata (Zlato – kovina s sijem Sonca), katerim sledi praktična predstavitev izdelave nakita iz srebra ali zlata, popoldne pa predstavitev srebropokvaštva in drugih tehnik v zlatarstvu. Program spremlje-

valnih dogodkov je objavljen na spletni strani Prirodoslovnega muzeja (www.pms-lj.si/si).

V okviru razstave so v popoldanskem času organizirane dodatne delavnice, predavanja in eksperimenti, v času

krompirjevih počitnic pa serija otroških počitniških delavnic. Razstava je prilagojena tudi ranljivim skupinam, zlasti slabovidnim in naglušnim, za katere bodo na voljo posebno prilagojena vodstva.

DR. MIHA JERŠEK



RAZSTAVA UNIKATNEGA NAKITA

V okviru razstave Svetloba ujeta v kamnu se z unikatno serijo nakita predstavlja tudi Sekcija zlatarjev in draguljarjev pri OZS oziroma njeni člani Peter Dragolič s. p., Zlatarstvo Luka Trtnik s. p., Marijan Kosi s. p. zlatarstvo in graverstvo, Nataša in Katja Skušek, Skušek d.o.o., zlatarska mojstrica Katja Marolt, zlatarski mojster Luka Lapajne in Lara Podvršič, Zlatarstvo DR d.o.o.

V okviru razstave, ki bo na ogled od 16. oktobra do 15. Novembra, sekcija zlatarjev in draguljarjev pripravlja tudi strokovno srečanje, ki bo v soboto, **17. oktobra v Prirodoslovnem muzeju ob 14.30.**

Člani sekcije se bodo pogovarjali o delu v prihodnjem letu, prisluhnili predavanju o brušenju kabošonov in pogledali kako se izdeluje filigran. Po končanem srečanju so dobrodošli še na Makedonskem večeru, na katerem bo dr. Miha Jeršek govoril o mineralih in draguljih Makedonije.

Udeležba na strokovnem srečanju je za člane sekcije brezplačna, zaradi lažje organizacije pa se do 13. oktobra prijavite pri sekretarki sekcije Mateji Loparnik Učakar (mateja.loparnik@ozs.si).

SLIKE: VIRIL MLINAR, PRIRODOSLOVNI MUZEJ SLOVENIJE



ŽENSKÉ V MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETJIH – WOMEN IN SMEs

S pomočjo Švicarjev do vidnejše vloge žensk v podjetju

Prisotnost žensk v malih in srednje velikih podjetjih je običajno ključen sestavni del delovanja družinskih podjetij. Znanje in kompetence žena lastnikov in njihova vloga so, po izkušnjah tujih partnerjev in seveda naših, pomemben element uspešnosti malih in srednjih podjetij. Prav zato bi bilo znanje in kompetence smiselno nadgraditi z možnostjo certificiranja in jih narediti bolj vidne ter prispevati k priznavanju njihovih znanj v nacionalnih sistemih partnerjev.

Kot je že znano, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije kot partner sodeluje v projektu Evropske unije Leonardo da Vinci Ženske v malih in srednjih podjetjih – vrednotenje neformalnih in priložnostnih znanj žena lastnikov malih in srednje velikih podjetij, ki ga vodi Švicarska zveza obrti in malih podjetij, v njem pa poleg OZS sodelujejo še partnerji iz Nizozemske in Francije.

Cilj dvoletnega projekta, ki se je s sklepno konferenco končal konec minulega meseca, je vrednotenje neformalno in priložnostno pridobljenih znanj vodij malih družinskih podjetij, s poudarkom na ženah, ki so običajno ključen sestavni del delovanja družinskih podjetij. Znanje in kompetence žena lastnikov in njihova vloga so, po izkušnjah tujih partnerjev in naših seveda, pomemben element uspešnosti malih in srednjih podjetij,

prav zato bi bilo znanje in kompetence smiselno nadgraditi z možnostjo certificiranja in jih narediti bolj vidne ter prispevati k priznavanju njihovih znanj v nacionalnih sistemih partnerjev. Partnerji v Švici so razvili sistem formalnega priznavanja neformalno pridobljenih znanj in kompetenc žena, pilotno pa želijo primer dobre prakse ponuditi še partnerjem v projektu.

Zaključevanje aktivnosti v projektu

Zadnje dni avgusta in prve dni septembra so partnerji pripravili videoizjave žena v projektu, ki so dostopne na posebni povezavi na spletni strani projekta v okviru spletne strani OZS.

V videu so na OZS dodali še kratke izjave svetovalk, predsednika in direktorja OZS ter nekaj utrinkov s skupnega

dela v projektu. Ključne ugotovitve udeleženk so, da je bilo potrebno vložiti kar veliko truda v pripravo kompetenčnih map; a skozi vprašalnike, ki so jih razvili švicarski partnerji in delu po njihovi metodologiji, so dobile potrditev, da imajo veliko znanja in izkušenj, ki bi jih bilo smiselno priznavati v sistemu na nacionalni ravni. Obenem pa so izrazile željo po nadgrajevanju in aktualiziranju znanja. Spremembe v poslovnem svetu to narekujejo, v Sloveniji pa dodatno še hitro spreminjajoča se zakonodaja. Udeleženke menijo, da mora njihova vloga v družinskih podjetjih postati bolj vidna in prepoznavna, podpirajo več povezovanja in izmenjav izkušenj ter krajših oblik usposabljanj in cenijo tesno sodelovanje s svojo območno-obrtno podjetniško zbornico.

V okviru projekta sta se namreč v sodelovanju z OZS Sežana in OZS Maribor oblikovali dve manjši delovni skupini žena. V Sežani so se v projekt vključile Nevenka Devčič, Tjaša Škapin in Suzana Bele Požar, v Mariboru pa Marina Kodba, Emica Neuwirt Ivancič, Vera Dajčman, Mateja Dajčman in Klementina Ferk.

Delu v projektu so članice obeh delovnih skupin, ki tudi sicer sodijo med aktivnejše članice OZS, namenile veliko svojega dragocenega časa in izkušenj. Na večkratnih srečanjih so najprej ocenile področja svojih neformalnih znanj s pomočjo zelo obsežnih samoocenjevalnih vprašalnikov. V nadaljevanju je sledil daljši proces sestavljanja portfeljev oziroma zbirnih map o njihovih znanjih in kompetencah. Pri tem zahtevnem in zamudnem delu sta bili članicam v pomoč



SUZANA BELE POŽAR: »Na zaključni konferenci v Zürichu sem dobila potrditev, da je za doseg ciljev projekta potrebno sodelovanje vseh državnih institucij, katerih naloga je potrjevanje znanja, pa sprememba zakona ter veliko truda in časa. Švica in Francija sta svoj certifikat pridobili po desetih letih aktivnih udejstvanj vseh organizacij s tega področja. Vse v projektu udeležene ženske imamo, kljub različni kulturi, tradiciji in miselnosti, podobne težave: delamo, a se nam to ne prizna. Razlika pa je v tem, da se ženske drugje veliko bolj povezujejo in si pomagajo, ter da se politiki in predstavniki gospodarstva zelo zavedajo pomembnosti vloge

žensk za blagostanje države in jih zato na različne načine tudi spodbujajo. Z izdajo certifikata, s katerim potrjujejo znanje, sposobnosti in kompetence žensk, delujočih v malih družinskih podjetjih, so ves trud nagradili. V izdelane zbirne mape pa so vključili tudi druga, za nas samoumevna znanja, kot na primer usklajevanje poslovanja in družinskega življenja.«



CVETKA BABŠEK: »V projekt oziroma delovno skupino so me povabili iz OOO Maribor. Vsebina projekta mi je bila zelo zanimiva, saj sem žena podjetnika in skupaj vodiva manjše družinsko podjetje že 25 let.

V delovni skupini smo žene delale, se pogovarjale, si izmenjevale izkušnje, težave ... , in vsem nam je bilo jasno eno - da smo si skozi leta pridobile veliko delovnih izkušenj, veliko znanja, da delamo poleg svojega osnovnega dela opravimo še mnogo drugega, od zelo zahtevnih opravil, do dela čistilke. Pri vsem tem smo se primorane dodatno izobraževati, hoditi na seminarje in podobno.

To nam pri delu in vodenju podjetja pomeni zelo veliko, smo močnejše in odločnejše.

V projektu sem spoznala kako obsežno je naše delo in koliko truda zares vložimo. Izkušnje v projektu bodo moja motivacija za naprej. Vesela sem, da sem se kot predstavnica žena lahko udeležila zaključne konference v Zürichu, spoznala ženske iz Švice in Francije in upam, da bomo tudi v Sloveniji, tako kot one, svojo delavnost, sposobnost in izkušnost v prihodnje dokazovale s pridobljenim certifikatom.«

dve svetovalki, strokovni sodelavki obeh OOO, in strokovna sodelavka OZS.

Kompetence žena je treba certificirati

Na sklepni konferenci 11. septembra v Zürichu so partnerji predstavili svoje delo in povzeli skupne ključne ugotovitve. Pilotni del projekta je pokazal, da so orodja in metodologija, ki so jih razvili švicarski partnerji za formalno vrednotenje in priznavanje neformalno in priložnostno pridobljenih znanj žena, uporabna tudi v drugih sistemih. Kljub razlikam v sistemih izobraževanja med partnerji in rešitvami, ki jih narekujejo nacionalne posebnosti, je treba kompetence žena certificirati ali priznati na formalnih ni-

vojih izobraževanja. Vloga žena naj bo bolj vidna, potrebujejo več medsebojnega povezovanja in sodelovanja pri premagovanju ovir, ki so v družbenem in poslovnem okolju še vedno prisotne.

V ustreznem podpornem okolju bi lahko družinska in majhna podjetja ter obrt svojo konkurenčnost še krepila. Švicarski partnerji so za žene iz partnerskih držav pripravili srečanje z ženskami, ki igrajo pomembne vloge v podjetjih, kar jim je prineslo nove sinergije in potrdilo ugotovitve o podobnih okoliščinah, ki oblikujejo njihovo vlogo. Zaključne konference sta se udeležili Cvetka Babšek, predstavnica delovne skupine OOO Maribor, in Suzana Bele Požar iz delovne skupine OOO Sežana.

Predstavitve projekta domači javnosti

V okviru spremljajočih dogodkov na nedavno končanem sejmu MOS je bil projekt, predstavljen mreži podjetnic MEMA. Predstavitve različnih področij njihovega delovanja in motivacijski prijem ter uporabni analitični napotki so pokazali kar nekaj skupnih potreb podjetnic. Izpostavile so predvsem povezovanje in krepitev sodelovanja, krepitev njihove vloge, izobraževanje in stimulatивно okolje. Potrebe žensk v podjetjih so ne glede na status v njih (zaposlena v družinskem podjetju, solastnica ali lastnica, podjetnica) podobne.

Z rezultati projekta in z izzivi, ki jih obrtno-podjetniškemu sistemu lahko prinaša potreba po bolj formalnem povezovanju žena v družinskih oziroma manjših podjetjih in obrti ter želja po stalnem dopolnjevanju znanj, se je konec septembra na kratko seznanil tudi upravni odbor OZS. Prva, že več let dni delujoča sekcija podjetnic na OOO Celje, je lahko primer dobre prakse in podlaga za razmislek o nadaljnjih korakih sistema na področju iskanja odgovorov za interese podjetnic. Tudi pri delu v projektu smo se srečali s pobudami za formalno povezovanje podjetnic, čeprav je bil cilj projekta beležiti kompetence žena in jih certificirati. Prihodnost bo dala ustrezen odgovor.

Naslednji koraki

V OZS pričakujejo, da bo kar najhitreje steklo delo pri pregledu poklicnega standarda Organizator/organizatorka poslovanja in pri pripravi kataloga standardov strokovnih znanj in spretnosti za nacionalno poklicno kvalifikacijo. Sodijo namreč, da je kljub dobri izobrazbenosti žena njihovo strokovno delo in pogosto ključno vlogo v manjših ali družinskih podjetjih in v obrti potrebno napraviti bolj vidno in prepoznavno. V tem procesu pa zbornica pričakuje sodelovanje dveh strokovnih zavodov in organov socialnih partnerjev.

Podrobneje se lahko s projektom in aktivnostmi slovenskega dela sodelujočih v projektu seznanite na spletni strani OZS (www.ozs.si/Ozbornici/Projekti).

JANJA MEGLIČ, MARIJA ROGAN ŠIK



Sestanek svetovalne nacionalne skupine socialnih partnerjev avgusta lani na temo projekta Ženske v SME.

KOZMETIKI

Jesensko strokovno srečanje v hotelu M

Po uspešnem spomladanskem srečanju se bodo kozmetičarke v hotelu M v Ljubljani ponovno srečale 7. novembra. V sekciji kozmetikov obljublajo zanimiv program predavanj in strokovnih delavnic ter ponudbe razstavljalcev.

Udeleženske strokovnega srečanja se bodo med drugim družile z Majo Zupančič, ki bo spregovorila o nutricizmu za srečno življenje, Boženo Macarol, ki bo predstavila uvajanje davčnih blagajn in kriterije za odločanje zanje, Tino Lasič Andrejevič, ki jim bo predstavila smernice poslovnega ličenja za letošnjo jesen zimo, dr. Matej Drobnič bo govoril o ortopedskih boleznih in deformacijah stopal, Alenka Knep o mikropigmentaciji, mag. Lenja Faraguna pa bo postregla s konkretnimi marketinškimi napotki pri trženju storitev.

Srečanje bodo že tradicionalno popestrili razstavljalci – ponudniki opreme in izdelkov za kozmetične salone. Predstavili se bodo podjetja Etre-bele,

Kozmetika Afrodita, Kana, Kemcel trade, Leonida Kmetec Čeranič, s. p., Ticcopi, Kremca.net. Tisti, ki bodo novosti iz svoje ponudbe predstavili tudi na praktičnih delavnicah, pa so Linea kozmetika (z delavnico Ocean miracle treatment – nov kozmetični koncept pri Casmara kozmetiki), ART Kozmetika (s prikazom tehnike pomlajevanja kože s pomočjo frakcionirane radiofrekvence v kombinaciji z uporabo ampul), Desant, Longoelia (z delavnico Hisiris – rešitev za občutljivo kožo), Akademija Elitne kozmetike (s prikazom novega načina oblikovanja obrvi EYEBrows Building s 3D naravnim izgledom), Andreja Lovrenčič (z delavnico Umetni nohti), Studio Lepote Monique (z delavnico »Naravni, zdravi in čvrsti noh-

ti z IBX sistemom in z GEL II MANIKURE permanentnimi laki) ter Maja Zupančič (s prikazom priprave redkih sokov in pomembnosti sokovnika).

Članice sekcije kozmetikov bodo podroben program strokovnega dela srečanja prejele z vabili po pošti, objavljen pa je tudi na spletni strani sekcije.

Cena za udeležbo na srečanju kozmetikov je za članice sekcije 40 evrov (brez DDV), za učitelje šol 60 evrov (brez DDV), za tiste, ki niso člani zbornice, pa 80 evrov (brez DDV). Ob tem naj omenimo še, da sekcija kozmetikov svojim članom in članicam sofinancira udeležbo na srečanju, in sicer v višini 10 evrov.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

FRIZERJI

Napovednik strokovnih dogodkov

- **Ogled strokovnega sejma frizerstva in kozmetike Dodir Pariza v Beogradu, 17.–18. oktober 2015**

Sekcija frizerjev članom, ki imajo poravnano članarino, sofinancira del stroškov. Odhod bo iz Ljubljane, v primeru zadostnega števila prijav bo organiziran tudi prevoz iz Maribora in/ali iz Kopra. Pohitite s prijavi, saj je število mest omejeno.

- **16. Slovenski frizerski festival, 8. november 2015, Grand Hotel Union**

Za člane OZS in njihove zaposlene je cena vstopnic nižja, zato pohitite s prijavi, ki so v predprodaji še ugodnejše. Prijavite se lahko tudi preko spletne prijavnice na spletni strani OZS. Najdete jo v zavihku Dogodki.

- **Ogled strokovnega sejma HAARE 2015, 7.–8. november 2015, Nürnberg**



Ogled strokovnega sejma organizira sekcija frizerjev in kozmetikov pri OZS Maribor, s seboj pa vabijo vse slovenske frizerje. Odhod avtobusa bo iz Maribora, ob zadostnem številu prijav pa bodo zagotovili tudi odhod iz Ljubljane. Sekcija frizerjev pri OZS članom sekcije, ki imajo poravnano članarino, krije del stroškov. Cena na osebo: 144 evrov oziroma 114

evrov za člane sekcije frizerjev pri minimalno 30 potnikih ali 127 evrov oziroma 107 evrov za člane sekcije frizerjev pri minimalno 45 potnikih. Rok za prijave je 15. oktober 2015 oziroma do zasedbe prostih mest. Prijave sprejema OZS Maribor po e-pošti leonida.polajnar@ozs.si.

- **Strokovno srečanje frizerjev, 28. november 2015, Brdo pri Kranju**

Osrednja tema srečanja bodo davčne blagajne v praksi, sledil pa bo še enourni Look&Learn (glej in se uči) s seminarjem oblikovanja dolgih las oziroma pričesek za svečane priložnosti. Vabilo bodo člani prejeli po e-pošti, objavljeno pa bo tudi na spletni strani sekcije frizerjev.

Več o dogodkih lahko preberete na spletni strani sekcije frizerjev ali pa se obrnete na sekretarko sekcije Vlasto Markoja (vlasta.markoja@ozs.si).

MED DRUGIMI SE BODO NA STROKOVNEM SREČANJU KOZMETIKOV PREDSTAVILI TUDI:

ART kozmetika bo predstavila najnovejše aparate, kot so brezigelna mezoterapija, frakcionirana radiofrekvenca in dermapen, ki se uporabljajo za vnos ampul v globlje plasti kože, ob tem pa še linijo kozmetičnih izdelkov MesoComplex kozmetike Lady Stella, ki se uporablja v kombinaciji z omenjenimi aparaturnami.

Leonida Kmetec Čeranič bo predstavila nemško podjetje Golde-neye, ki se vrsto let ukvarja z mikropigmentacijo obraza (obrvi, eyeliner, ustnice) in mikropigmentacijo »paramedical« (bradavice na dojkah, brazgotine po operativnih postopkih). Poleg materiala, ki ga uporablja, bo udeleženske seznanila tudi z možnostmi izobraževanja.

Studio Lepote Monique se bo predstavil z revolucionarnim sistemom IBX, ki omogoča naravnim nohtom lahkotno samostojno rast ter izboljša in zaščiti povrhnjico nohta pred nanosom katerega koli permanentnega laka. V njihovi ponudbi so tudi novi dvostopenjski permanentni laki brez kislin, topil, base-podlaka in z dodano kalcijevo formulo. Uporabo teh lakov bodo pokazali na eni od delavnic v okviru srečanja.

V Nail Artists poudarjajo, da umetni nohti niso samo gel, akril in podaljševanje, temveč veliko več. S pravim pristopom in tehnikami lahko zadovoljijo prav vsako stranko, da se ta vedno vrača, njeni nohti pa ostanejo nepoškodovani. Vedno so v koraku s časom in korak pred drugimi.

Kozmetika Afrodita navdušuje z novim razvojnimi dosežkom na področju profesionalne kozmetologije – inovacijo PEEL RE-NEW, ki jo bo mogoče spoznati na strokovnem srečanju. Gre za sodoben pristop k eksfoliaciji na osnovi večno aktualnih alfa in beta hidroksi kislin, ki omogoča večplastni piling in posledično intenzivira proces obnove kožnih celic. Rezultat je splošno izboljšanje kožne slike tako na epidermalni kot tudi dermalni ravni.

V podjetju Longoelia so prepričani, da je Hisiris rešitev za občutljivo kožo, saj zaradi svojih inovativnih sestavin korenito preoblikuje kožo. Pomaga nadoknaditi pomanjkljivosti kože, obnoviti njeno strukturo, zmanjšati občutljivost kože ter omiliti posledice, kot so suha in hrapava koža, gube in drugi znaki staranja, pordelost in dilatacija kapilar, rjave lise in napake v polti in podočnjaki. Več o izdelkih Histomer boste izvedeli na srečanju.

Akademija Elitne Kozmetike se na bo na strokovnem srečanju predstavila z dvema prestižnima blagovnim znamkama, in sicer Crystal Nails z novim prefinjenim »stajlingom«, novimi tehnikami in novim načinom podaljševanja nohtov z gelom ter LuXLash z novim načinom oblikovanja obrvi EYEBrows Buildinga s 3D naravnim izgledom.

Linea kozmetika bo tokrat predstavila poseben koncept za nego kože Ocean Miracle Treatment španskega podjetja Casmara, ki izhaja iz povsem naravnih aktivnih učinkovin in najnovejše tehnologije. Koncept deluje na celični ravni in kožo revitalizira, učvrsti in odpravi znake staranja. Posebnost tega koncepta je, da omogoča uporabo aparata za ionizacijo s peel-off masko za povečan učinek penetracije aktivnih učinkovin v globlje plasti kože.

Dakina Skupina Desant bo tokrat predstavila novosti profesionalne kozmetike Norel dr. Wilsz, Nora Bode OXYjet tehnologija z masko Express Filler, postopek dvig zgornje veke s Plazma Pen tehnologijo in revolucionarne sestavine v liniji HYDRA MAXIMUM dr. med. Christine Schrammek, ki so intenzivno adaptirane za potrebe suhe kože z novo MoistureLab Tehnologijo, ki vlago »dostavi« v podkožje.

KRANJSKA GORA, 10. IN 11. OKTOBER 2015

Medgeneracijsko srečanje slovenskih prevoznikov

Upravni odbor Sekcije za promet pri OZS vabi vse slovenske prevoznike na prvo Medgeneracijsko srečanje slovenskih prevoznikov ter njihovih življenjskih sopotnikov in otrok, ki bo **10. in 11. oktobra 2015 v Kranjski Gori**. Namen srečanja je medsebojno spoznavanje različnih generacij slovenskih prevoznikov, navezovanje novih stikov, izmenjava

izkušenj in sproščeno druženje. Osebna poznanstva in medsebojno povezovanje nedvomno pripomorejo tudi k lažjemu reševanju problematik našega skupnega delovnega vsakdana.

Ker je srečanje namenjeno izključno spoznavanju in sproščanju, ne bo vključevalo nobenih strokovnih vsebin, ki so vezane na našo dejavnost. Namesto tega

se bomo rajši odpravili na obisk Planice, kjer si bomo ogledali novo planiško velikanko in obiskali celotni novi Nordijski center. Nato se bomo odpravili na kratek pohod po dolini Tamar. Sledila bo **šoferska malica** v Tamarju. Zvečer se bomo ponovno zbrali v hotelu Larix v Kranjski gori in ob prijetnem druženju sklenili sobotni dan. V nedeljo bomo z družabnimi igrami zaključili naše prvo srečanje.

Več informacij in podrobni program srečanja poiščite na spletni strani Sekcije za promet pri OZS (www.ozs.si/Zaclane/Sekcijeinodbori/Sekcijazapromet) ali pa jih poiščite v Informacijah sekcije za promet, ki ste jih prejeli po elektronski pošti.

SEKCIJA ZA PROMET PRI OZS

20. RAZSTAVA DOMAČIH IN UMETNOSTNIH OBRTI

Odras kakovosti dela slovenskih rokodelcev

Jubilejna bienalna razstava domačih in umetnostnih obrti, ki je bila skoraj mesec dni na ogled v Koroški galeriji likovnih umetnosti v Slovenj Gradcu, je ponovno navdušila. Svoje izdelke so predstavili člani sekcije za domačo in umetnostno obrt oziroma OZS, ki so prejeli certifikat domače in umetnostne obrti.

Na letošnji jubilejni razstavi je sodelovalo 81 rokodelcev, ki so s svojimi izdelki predstavili večino od 46 poklicev, ki jih zaokroža pojem rokodelstva. Vsak izdelovalec je razstavil po en izdelek s svojega področja (na primer čipkarstvo, lončarstvo, izdelek iz lesa, keramika itn.), ki kar najbolj prestavlja njegovo veščino in ustvarjalnost.

Del razstave predstavljajo tudi mojstrovine dobitnikov priznanja Zlata vitica, ki ga od leta 1998 dalje ob bienalnih razstavah podeljuje Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije za dosežen življenjski opus mojstrom rokodelstva ali za obetavne ustvarjalne smeri mladim ustvarjalcem. Do sedaj je to priznanje prejelo 31 rokodelcev, med katerimi so tudi le-



Prejemniki Zlatih vitic ob 20. razstavi domačih in umetnostnih obrti (Čipkarska šola Idrija, umetnostno kovaštvo UKO Kropa, Umetnostno kovaštvo Vlado Zupančič iz Slovenj Gradca ter Delavnica Kosmač iz Tržiča) s podeljevalcema priznanj Brankom Mehom, predsednikom OZS, in Francem Kremžarjem, predsednikom sekcije za domačo in umetnostno obrt.



Na jubilejni razstavi je sodelovalo 81 rokodelcev, ki so s svojimi izdelki predstavili večino od 46 poklicev, ki jih zaokroža pojem rokodelstva.



Na dan odprtja razstave v četrtek, 17. septembra, pa bo v mestnem jedru Slovenj Gradca potekala že tradicionalna rokodelska tržnica, na katero so prav tako vabljeni vsi razstavljalci in drugi rokodelci s certifikatom DUO.

tošnji štirje prejemniki – Čipkarska šola Idrija, umetnostno kovaštvo UKO Kropa, Umetnostno kovaštvo Vlado Zupančič iz Slovenj Gradca ter Delavnica Kosmač iz Tržiča.

Razstavo je odprl predsednik OZS Branko Meh, ki je med drugim dejal, da tokratna razstava znova dokazuje neverjetno moč in tradicijo tega področja. »Zavedam se, da je ohranjanje rokodelske dejavnosti ključno za obstoj tega segmenta kulturne dediščine in sem trdno prepričan, da gospodarstvo brez obrti nima prihodnosti. Zato bi me izredno veselilo, da bi se tega zavedali tudi odločevalci v Sloveniji in malemu gospodarstvu namenili več pozornosti in mu zagotovili ustrezno poslovno okolje,« je povedal Meh. Poudaril je še, da ga zelo veseli, da je ustvarjalni naboj med Slovenci na

PROF. DR. JANEZ BOGATAJ O RAZSTAVI IN ROKODELSTVU LETOŠNJA RAZSTAVA – JUBILEJNA IN HKRATI PRELOMNA

Kaj letošnja razstava DUO v Slovenj Gradcu dela drugačno od prejšnjih?

»Letošnja razstava je sicer jubilejna, torej dvajseta, vendar je v marsičem drugačna, da ne rečem prelomna. Najprej je tukaj njena zasnova, saj so predstavljeni izdelki le tistih rokodelcev, ki so člani OZS. Torej razstava odsluži družbeni trenutek oziroma razmere na tem področju. Druga vsebinska značilnost razstave je predstavitev vseh avtorjev, ki so do letos prejeli najvišje priznanje OZS za rokodelsko ustvarjalnost Zlata vitica. Morda še beseda o sami postavitvi. Razstavne vitrine so v galerijskem prostoru razvrščene v obliki številke dvajset, kar tudi v vizualnem smislu opozarja na jubilejno razstavo.«

Zakaj so si prejemniki Zlatih vitic le-te zaslužili?

»Zlato vitico podeljuje OZS za pomemben življenjski opus posameznih rokodelcev. Seveda pa tudi nekoliko mlajšim rokodelcem, ki so se s svojimi ustvarjalnimi iskanji dvignili nad slovensko povprečje. Seveda morajo tudi slednji izkazovati neko ustvarjalno obdobje, kar pomeni, da Zlate vitice ne more prejeti nekdo, ki je šele začel rokodelsko ustvarjati ali je naredil morda le enega ali dva dobra izdelka.«

Kaj bienalne razstave pomenijo za tradicijo in razvoj slovenskega rokodelstva?

»To vprašanje moram nekoliko popraviti oziroma ga razdeliti na dva dela. V prvem delu se moramo vprašati, kaj je vseh dvajset dosedanjih razstav prispevalo k ohranjanju kulturne rokodelske dediščine, v drugem pa, kako naj bi bilo z razvojem rokodelskih ustvarjalnosti na Slovenskem v prihodnje. Menim, da je vseh dvajset razstav opozarjalo družbo oziroma politiko na eno od ustvarjalnih področij, ki mu družba že po koncu 2. svetovne vojne ni namenila ustrezne vloge in pomena za narodovo ekonomijo, izobraževanje, kulturo, razpoznavnost, turizem in še katero področje. Opozorila so bila torej konkretna, kar pomeni, da smo se lahko soočali z neverjetno ustvarjalno bero dveh let. A odzivi družbe in politike so bili bolj s figo v žepu. Veliko trepljanja po ramah rokodelcev in tudi tistih, ki se več deset let strokovno ukvarjamo s tem področjem.

Seveda takšen odnos ne more zagotavljati napredka, kaj šele motivov mladim ljudem, ki so lahko pomembni nosilci palete ustvarjalnih dejavnosti. Tudi na tem področju štejejo le dejanja in ne lepe besede. Dejanj pa je bilo bolj malo in vsa naša prizadevanja

so pogosto naletela na debel zid, ki je le pospeševal propadanje. Poglejte samo enega od primerov: Koliko se je v teh letih drastično zmanjšalo število izdelovalcev, ki imajo eno od rokodelskih dejavnosti prijavljeno kot s. p.? Živimo v Evropski uniji in ne vidimo čez naše slovenske plotove, koliko pozornosti namenjajo rokodelskim dejavnostim druge države.

In še drugi del odgovora. Menim, da bo morala slovenska družba zelo učinkovito in kar najhitreje ustvariti pozitivne pogoje za ponovni razcvet rokodelskih dejavnosti. V zadnjem letu, dveh smo vložili po zaslugi OZS, ki se lahko edina pohvali z nekaterimi pozitivnimi koraki na rokodelskem področju, veliko strokovnih naporov za oblikovanje Zaščitnega zakona za rokodelce in rokodelska znanja. Povezali so se tudi Rokodelski centri Slovenije, ki so povzeli tudi v Evropski uniji pohvaljeno zasnovo rokodelskih centrov; ta je nastala že pred več kot desetletjem prav na OZS. Veliko dela nas čaka na področju prenosa znanj, tudi siceršnjega izobraževanja, davčne zakonodaje, prisotnosti rokodelcev v mednarodnem prostoru, njihova zastopanost pri oblikovanju naše razpoznavnosti, razvoju turističnih produktov in drugih.«

Bo novi Zakon za zaščito rokodelcev in rokodelskih znanj izboljšal razmere za delo rokodelcev?

»Novi zakon je načrtan tako, da omogoča veliko bolj svetlo prihodnost za rokodelce in rokodelske ustvarjalnosti. Seveda se bodo morali tega zavedati najprej tisti, ki bodo dvigali roke za zakon v Državnem zboru RS. In če je bil že govor o bienalnih razstavah, naj za zaključek pogovora poudarim, da se je iztekel čas takšnega prikazovanja rokodelskih vprašanj. Vsak kulturni in družbeni pojav ima svojo 'logiko' v določenem času in prostoru. Rokodelci ne potrebujejo več razstav, kjer vsaki dve leti poslušajo, kako lepi so njihovi izdelki. Potrebujejo nove oblike komuniciranja z družbe, tudi takšne, ki jih poznajo drugje v razvitem svetu. Zato lahko rečem, da se z dvajseto razstavo v Slovenj Gradcu zaključuje neko obdobje in že v bližnji prihodnosti bo treba načrtati drugačne oblike rokodelske razpoznavnosti. Predvsem takšne, ki bodo rokodelcem prinašale neposredne, tudi ekonomske koristi in utrjevale njihov obstoj ter razvoj v prihodnje. Najprej pa bo treba preseči nekatere institucionalne 'vrtičke' in metode 'všečkanja'. To bo najtežje!«



področju rokodelskih dejavnosti izjemno velik, tako po obsegu kot tudi po kakovosti. Hkrati pa je izrazil navdušenje nad tem, da se s kakovostnim sodobnim rokodelstvom ukvarja vse več mladih ljudi, ki v tem vidijo možnost svojega izražanja in tudi preživetja.

Ob 20. obletnici rokodelskih razstav je Mestna občina Slovenj Gradec pozvala ustvarjalce v Sloveniji k izdelavi

sodobnih in inovativnih izdelkov, ki se naslanjajo na slovensko kulturno dediščino in črpajo ideje, vzorce in oblike iz bogate zakladnice naše dediščine. Tako je nastala razstava sodobnih inovativnih izdelkov, ki je bila del spremljevalnih dogodkov bienalne razstave.

V Koroški galeriji likovnih umetnosti so v času razstave potekale predstavitve postopkov izdelovanja rokodelskih izdel-

kov, na katerih so obiskovalci spoznali različne obrti, materiale in postopke izdelave rokodelskih izdelkov, rokodelci so za obiskovalce odprli vrata svojih rokodelskih obratovalnic, poleg tega pa so obletnico zaznamovale še izložbe poslovnih prostorov v centru Slovenj Gradca, ki so bile v času razstave v znamenju domačih in umetnostnih obrti.

EVA MIHELIČ

ZDRUŽENJE EVROPSKIH AVTOPREVOZNIKOV

Srečanje UETR v Sloveniji

Sekcija za promet pri OZS je konec septembra gostila redno srečanje Združenja evropskih avtoprevoznikov (UETR). Naši prevozniki so to priložnost dobro izkoristili in združenju predstavili prepotrebne predloge sprememb Uredbe 561/2006, ki govori o delovnih časih, odmorih in počitkih mobilnih delavcev v cestnem transportu. Večina si je namreč že edina, da je sedaj veljavna socialna zakonodaja na področju avtoprevoznništva na najnižji kakovostni točki, saj so se prometne razmere v zadnjem obdobju močno spremenile.

Pравilnik o določitvi majhnih količin živil, pogojih za njihovo pridelavo ter o določitvi nekaterih odstopanj za obrate na področju živil živalskega izvora določa majhne količine živil, pogoje za njihovo pridelavo in zahteve glede označevanja, ki jih morajo z zvezi s higienskimi pravili izpolnjevati nosilci živilske dejavnosti, ki v okviru primarne pridelave pridelujejo majhne količine živil in jih dobavljajo ne-

posredno končnemu potrošniku ali lokalnim maloprodajnim podjetjem, ki neposredno oskrbujejo končnega potrošnika. Pravilnik točno navaja, katera primarna živila rastlinskega izvora se lahko prideluje oziroma nabira v okviru majhnih količin. Obenem določa tudi pogoje za zakol in uporabo mesa živali, zaklanih na turističnih kmetijah za namen priprave hrane za njihove goste.

Predlog sprememb je v imenu Sekcije za promet pri OZS predstavil Ciril Frlan, član odbora avtobusnih prevoznikov. V svojem izjavanju je izpostavil specifičnosti turističnih avtobusnih prevozov, zaradi katerih bi morali v predpisih ločiti delo voznika avtobusa od dela voznika tovornjaka. Pravila je po njegovi razlagi mogoče izboljšati z nekaj elastičnosti v razporeditvi prostih ur, s tem, da bi razmerje med voznim časom ter časom odmorov in počitkov ostalo v osnovi nespremenjeno. S predlaganimi spremembami tudi ne bi posegali v kvoto razpoložljivih delovnih ur. Pravila pa bi bila jasnejša in preprostejša in bi jih lažje



Predstavniki Evropske komisije v družbi vodilnih srečanja UETR na OZS.

razumeli vsi deležniki v sektorju cestnega prevoza, tudi nadzorni organi. Spremembe pa bi nedvomno doprinesle tudi pozitivne ekonomske učinke prevoznim podjetjem. Udeleženci srečanja so do predlaganih sprememb uredbe zavzeli pozitivno stališče in se zavzeli, da se te čim prej uveljavijo.

Srečanja UETR se je med številnimi delegacijami evropskih prevoznikov udeležil tudi Frederik Rasmussen, pred-



Frederika Rasmussena, predstavnika Evropske komisije in odposlanca evropske komisarke za transport Violete Bulc, je sprejel Bojan Pečnik, vodja službe OZS za storitve in velik poznavalec evropske transportne problematike.



Arpad Sobočan, Slavko Šega, Bogdan Semenič in Ciril Frlan – člani slovenske delegacije na srečanju UETR na OZS.



Visoke goste Evropskega združenja avtoprevoznikov – UETR je v imenu OZS uvodoma pozdravil Andrej Klobasa, predsednik Sekcije za promet pri OZS.

stavnik Evropske komisije in posebni odposlanec evropske komisarke za transport Violete Bulc. Navzoče je seznanil z aktivnostmi Evropske komisije pri snovanju nove bele knjige cestnega transporta, ki naj bi izšla konec prihodnjega leta (sedanja bela knjiga je bila spisana leta 2011). Strokovna področja, ki naj bi doživela korenitejšo prenavo, je strnil v tako imenovani evropski cestni sveženj, ki se bo – glede na to, da je v zgodnji fazi nastajanja – še izgrajeval in dopolnjeval na različnih sestankih in srečanjih zainteresiranih deležnikov. Kot je dejal, je prvi cilj svežnja poenostavitev in razjasnitev (prezapletenih) pravil evropske zakonodaje. Za prostor Evropske unije so pomembna učinkovita skupna pravila, saj je na območju Evropske unije kar 35 odstotkov prevozov mednarodnih. Predvidene so iniciative na številnih strokovnih področjih, v ospredju pa je mogoče pričakovati definiranje politik na področju stroškov infrastrukture, zagotavljanja interoperabilnosti cestninskih sistemov, definiranje zunanjih stroškov s ključnim vprašanjem, ali jih še razširiti, ureditev dostopa na trg (izstopa problem prevozniških podjetij, ki eksistirajo samo kot poštni nabiralniki), spoprijemanje s socialnim dampingom, ki ga je še bolj aktualiziral nemški zakonski predpis o spoštovanju minimalne plače za transportno delo na območju Nemčije, izvajanje kabotaže, usposabljanje voznikov itd.

ANTON ŠIJANEC

PREDLAGANE SPREMEMBE UREDBE 561/2006

- 1. Izjema podaljšanja časa vožnje na 10 ur naj ne bi bila omejena le na dvakrat v enem tednu, ampak na vse dni v tednu, s tem da bi ostal nespremenjen tedenski oziroma dvotedenski čas vožnje.** Optimalna razporeditev pa bi bila stvar prevoznega podjetja, ki načrtuje vožnje. Takšna ureditev bi voznikom tovornih vozil in avtobusov omogočala lažje in fleksibilnejše delo, saj bi jim omogočala, da se nemoteno lahko vrnejo tudi do doma ali do kraja, kjer bi lahko bolj kakovostno opravili dnevni ali tedenski počitek. Lažje bi bilo načrtovanje poti, delo pa bi olajšali tudi nadzornim organom in se istočasno izognili različnim interpretiranjem veljavnega predpisa. Glede na to, da ostaja tedenski in dvotedenski čas vožnje nespremenjen, predlagana sprememba ne bi vplivala na varnost v cestnem prometu, temveč nasprotno, izboljšala bi celo kakovost počitka voznika ter zmanjšala negativni vpliv na zdravje.
- 2. Možnost uporabe 45-minutnega neprekinjenega odmora v dveh kosih.** Sedanji predpis predvideva najprej 15-minutni odmor, zatem pa še 30-minutnega, vendar izkušnje kažejo, da bi bilo za voznike večkrat ugodnejši najprej 30-minutni odmor. Zato naj bi predpis dopustil možnost vozniku, da sam odloča o vrstnem redu uporabe omenjenih odmorov.
- 3. Sprememba pri počitku voznikov občasnih enkratnih mednarodnih prevozov.** Sedanja ureditev določa, da lahko voznik preloži tedenski čas počitka za do 12 zaporednih 24-urnih obdobij po predhodnem rednem tedenskem počitku, pod pogojem, če traja prevoz najmanj 24 zaporednih ur v državi članici ali tretji državi in če voznik po uporabi preložitve počitka izkoristi dva redna tedenska časa počitka ali en redni in en skrajšani tedenski čas počitka, ki traja vsaj 24 ur. Vendar pa se skrajšanje nadomesti z enako dolgim neprekinjenim obdobjem počitka pred koncem tretjega tedna po koncu obdobja preložitve. S predlagano spremembo se 24-urna obdobja spremenijo v koledarski dan. To je potrebno zaradi nadaljnega izračunavanja prostih in delovnih dni voznika, ki opravlja enkratne občasne prevoze, tako imenovane »ture«. Ti prevozi so specifični in jih ne moremo primerjati z drugimi vrstami prevoza. »Ture« največkrat trajajo od 7 do 8 koledarskih dni. Spremeniti je potrebno točko a), ki določa, da je pogoj pri koriščenju navedene izjeme ta, da enkratni občasni prevoz traja minimalno 24 ur v državi, ki ni država registracije vozila. Ta določba diskriminira velike države, saj prevoz iz Španije ali Francije lahko traja tudi veliko več kot en dan, medtem ko lahko Slovenijo brez težav prevozimo že v nekaj urah.

Specifičnost enkratnih občasnih prevozov se izkazuje tudi v tem, da vozniki ne dosežajo maksimalno dovoljenega časa vožnje, temveč jih dodatno obremenjuje počitek, ki ga morajo izvajati na silo. Za razliko od voznikov tovornih vozil vozniki avtobusov koristijo svoj odmor v hotelih (največkrat 3., 4. ali 5. kategorije) in imajo tam tudi urejeno prehrano. Potrebni predpisani počitek, ki ga morajo obvezno opraviti vozniki, se v tem primeru sprevrže za marsikaterega voznika v mukotrpno čakanje.

Zaradi lažje organizacije dela, bolj jasnega razumevanja pravil in tudi olajšanja nadzora prevozniki predlagajo, da mora imeti voznik po vsaki opravljeni turi (ne glede na čas trajanja: 3, 4, 5, 6 ... 12 dni) samo 1 prost dan. Ankete in raziskave na področju zaposlovanja v panogi cestnega transporta so pokazale, da se v vseh državah kaže vse večje pomanjkanje voznikov. Eventualni kandidati za voznike navajajo, da je odsotnost od doma eden poglavitnih razlogov, zaradi katerega se za opravljanje tega poklica niso odločili. S spremembo predpisa bi vozniki lahko koristili počitek v domačem okolju, kar bi prispevalo tudi k dvigu ugleda poklica voznik, posledično pa bi se razbremenila tudi brezposelnost, saj bi se za opravljanje tega poklica brezposelni pogosteje odločili. Predlagana rešitev bi tudi bistveno znižala stroške načrtovanja dela, izboljšala konkurenčnost in tudi v tem primeru olajšala delo nadzornim organom.

PROTESTNO PISMO

Izjave direktorice inšpekcije za varno hrano so nedopustne

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS ostro nasprotuje pavšalnim izjavam Andreje Bizjak, direktorice inšpekcije za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin. Poudarjajo, da so njene izjave v javnosti nedopustne, saj povzročajo veliko gospodarsko škodo tako gostincem kot tudi celotnemu turizmu.

Protestno pismo je sekcija naslovila na generalnega direktorja Uprave RS za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin dr. Janeza Posedija, v vednost pa so ga posredovali tudi predsedniku Vlade RS dr. Miru Cerarju in ministru za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravku Počivalšku.

»Gospodarski krč, plačilna nedisciplina, neživiljenjska zakonodaja, vse več davčnih, administrativnih in drugih obremenitev so razlogi za zapiranje gostinskih lokalov. Večina gostincev, posebej tistih na podeželju, in tistih, ki nu-

dijo hrano v gostilnah in restavracijah, komaj pokriva stroške poslovanja, zato je podajanje takšnih izjav, ki škodijo celotni gostinski dejavnosti, v javnosti nedopustno. Predvsem pa so takšne izjave nepošteno do vseh gostincev, ki imajo zgledno urejene gostilne in se na vseh področjih trudijo ponuditi gostu kar največ. Po takšnih izjavah namreč gostje odpovedujejo naročila. Sekcija zato zahteva, da gospa Andreja Bizjak preneha s pavšalnim ocenjevanjem gostincev in s tem uničevanjem celotnega turizma.

DOBER MESEC DO STROKOVNEGA SREČANJA

Tradicionalno strokovno srečanje gostincev, ki ga organizira Sekcija za gostinstvo in turizem, bo v torek, **17. novembra 2015**, v Avditoriju Portorož. Pripravljajo zanimive teme za strokovni del srečanja, pa tudi poseben program za predvečer srečanja. Glede na to, da je to osrednji dogodek sekcije za gostinstvo in turizem, člane sekcije vabijo, da si rezervirajo čas in se udeležijo srečanja. Vabilo in program bomo člani prejeli po e-pošti, objavljena pa bosta tudi na spletni strani sekcije. Če pa bi katero podjetje želelo na strokovnem srečanju sodelovati kot pokrovitelj ali razstavljaec, se obrne na sekretarko sekcije Vlasto Markoja (vlasta.markoja@ozs.si).

Zaradi izjav direktorice imajo gostinci neposredno gospodarsko škodo, zato želimo, da za to prevzame tudi odgovornost«, pravijo v sekciji za gostinstvo in turizem pri OZS. **V. M.**

SMO PRAVA IZBIRA ZA VAS

Posebna ponudba za člane OZS

Podjetniški paket OZS

- **brezplačno** vodenje računa 12 mesecev, nato **le 4,35 EUR/mesec**
- **brezplačna** pristopnina na elektronsko banko Poslovni eLON
- mesečno vodenje elektronske banke Poslovni eLON – **le 1,35 EUR**
- **eksterni elektronski nalogi – le 0,36 EUR**
- **brezplačni** interni elektronski nalogi
- **brezplačni** interni in eksterni prilivi na račun
- **60 % nižji** stroški odobritve prvega limita ali kredita
- **dodatek** 0,15 odst. točke **k obrestni meri** pri sklenitvi prvega depozita



Odločite se za Hranilnico LON!

Kranj – Grosuplje – Ljubljana – Celje – Novo mesto – Velenje – Nova Gorica – Maribor – Brežice – Škofja Loka – Domžale – Ravne na Koroškem – Slovenj Gradec – Ruše

www.lon.si, info@lon.si



HRANILNICA LON

Slavnostna seja in podelitev priznanj

Zbornica smo ljudje in le skupaj lahko in zmoremo doseči več, je bilo slišati v pozdravnem nagovoru predsednika OOOZ NG Zorana Simčiča, ki mu je bilo v lanskem letu ponovno zaupano vodenje zbornice. Z ekipo upravnega odbora, osveženo z novimi obrazi in strokovnimi službami, uspeva ohranjati pozitivno vzdušje znotraj zbornice, ki lahko z dobrim delom očitno preživi tudi gospodarsko krizo in prostovoljno članstvo.

Zbornico dvanajstih sekcij danes sestavlja cela paleta podjetnikov in podjetnic: od tistih zrelih podjetnikov s štiridesetletnimi izkušnjami, tistih, ki uspešno nadaljujejo poslovne zgodbe svojih staršev, pa do tistih, ki so šele na začetku svoje poslovne poti. Vse skupaj družijo volja, zagnanost in prepričanje, da je le z vztrajnostjo in trdim delom moč doseči poslovne in osebne uspehe. Utrip goriškega podjetništva je bilo čutiti tudi v filmu, ki so ga na zbornici posneli ob 36-letnici svojega uspešnega delovanja, in humornem vložku Pepija kuverte s. p. in Štefanije s. p. ki sta na simpatičen način prikazala kompleksnost življenja podjetnika in njegove družine.

Slavnostna seja je bila posvečena jubilejantom in jubilejantkam, ki so na svoji podjetniški poti premagali številne ovire in preizkušnje ter s tem postali modrejše, iznajdljivejše in inovativnejše. V petnajstminutnem promocijskem filmu OOOZ NG smo bili priča resničnim zgodbam obrtnikov in podjetnikov, tistih, ki so začeli iz nič, in tistih, ki že leta nadaljujejo družinsko tradicijo, vsem pa je skupno zaveznitvo z obrtno zbornico, ki jih zastopa pred državo in jih izpopolnjuje po strokovni plati.

Podeljevanje priznanj se je pričelo s šestinštiridesetimi podjetniki in podjetnicami, ki letos praznujejo 20-letnico svoje podjetniške poti. Ena izmed njih je tudi Matejka Milost iz podjetja za finančno svetovanje in marketing Fimago, d. o. o. Začetnikom na podjetniški poti svetuje: »V svoji karieri sem spoznala, da

vsak le ne more biti podjetnik, saj podjetniškega duha ne nosimo vsi v sebi. To je prvo, kar si mora razjasniti vsak, ki se spogleduje s podjetništvom: podjetnik je namreč nekdo, ki tvega z vsem svojim človeškim in finančnim kapitalom, se na trgu redno dnevno bori s pritiski in izzivi, kar zna biti zelo stresno in izčrpavajoče. Druga stvar je, da ima podjetnik nekaj vrednega za ponuditi trgu, nekaj, po čemer potrošniki povprašujejo. Kot tretje pa mora imeti tudi primerjalne prednosti, s katerimi si lahko odgovori na vprašanje, kje sem lahko boljši od moje najbližje konkurence.«

Da pa večine, ki jih zahteva obrtništvo, niso vezane zgolj na stroko, je dokazal nekdanji nogometaš Ismir Pintol, ki je gradbeno podjetje prevzel od svojega tasta Ramiza Durakovića. V času profesionalnega igranja nogometa se ni zavedal, kako lepo je bilo, da je lahko samo treniral, drugi pa so skrbeli za vse ostalo. Ob prevzemu podjetja leta 2008 je hitro treščil ob realnost in krutost podjetništva, v kateri se je pravzaprav znašel: »Prevzel sem podjetje prav takrat, ko je pričela gospodarska kriza, in z veseljem povem, da smo preživeli, da smo v tem času obstali, da imamo preko 20 zaposlenih in da nismo ostali dolžni nikomur. Vsak, ki je v teh hudih časih preživel v gradbeništvu in ni nikomur ostal dolžan, naj bo ponosen nase.«

Poleg devetih podjetnikov, ki so prejeli priznanja za 30-letno delo v obrtništvu, sta najprestižnejši med priznanji za 40 let dela v obrtniških vodah prejela gostinca



Prejemnika priznanja za 40 let dela v obrti, Nadja Vidovič in Drago Gravnar, s predsednikom OOOZ Nova Gorica Zoranom Simčičem.

Drago Gravnar in Nadja Vidovič. Drago Gravnar je širom Goriške in še čez ime, ki človekov spomin potegne vse tja do vznožja Svete gore, kjer se nahaja Gostišče Oddih, katerega gostilno je Drago prevzel od svojega očeta. Gravnar je strnil spomine na svoje delo in delo hčerke, ki je že prevzela družinsko obrt: »Najpomembnejše je to, da imaš voljo in občutek za delo, ki si ga želiš opravljati, s tem greš naprej, s tem uspevaš. Jaz sem nadaljeval delo staršev in dobil dobro ženo, s katero sva lahko skupaj ustvarjala in upravljala velik lokal. Četudi imajo mlajše generacije svoje ideje, želje in potrebe, da bi šle na svoje, bi jim svetoval, naj se v zapuščini svojih staršev vsaj preizkusijo in šele potem vidijo, ali jim to res ne ustreza.«

Vrednosti družinskega podjetja se zaveda tudi Nadja Vidovič iz gostilne Prlek: »Priznanje zbornice nam predstavlja veliko veselje. Gostilno je prej vodila tašča in me vanjo vpeljala. Danes bi bila zagotovo vesela, da sem se odločila obdržati družinsko tradicijo pohanega piščanca in ljubljanskega zrezka, skratka tradicijo kmečke gostilne. Pri poslu pomaga že tretji rod; starejši sin pomaga v gostinstvu, mlajši pa se posveča kmetijstvu. Gostinstvo je moja popoldanska dejavnost. A škoda bi bilo zapreti družinsko dediščino, ki še vedno družijo vaščane, pravimo jim 'nedeljski kvartopirci', ter druge domače in tuje goste.«

BARBARA POŠA BELINGAR

SLOVENSKO-BELORUSKI INVESTICIJSKI FORUM

Maribor – mesto investicijskih priložnosti

Mestna občina Maribor je skupaj s partnerji, na čelu z OOO Maribor, 23. in 24. septembra v hotelu Habakuk v Mariboru organizirala dvodnevno slovensko-belorusko poslovno konferenco, katere se je udeležilo preko 100 slovenskih in okrog 35 beloruskih podjetij. Navezovanje poslovnih stikov med podjetji je bilo intenzivno že prvi dan foruma.

Uvodoma je zbrane na investicijskem forumu pozdravil Andrej Fištravec, župan Mestne občine Maribor. Marko Kovačič, županov svetovalec, je predstavil mesto in brošuro: Invest in Maribor, ki jo je pripravila Mestna občina Maribor. Sledila je predstavitev Belorusije, ki je članica Evroazijske gospodarske skupnosti s 180-milijonskim trgom in je odlična odskočna deska za vstop v Rusijo, za katero veljajo sankcije Evropske unije.

Dobro sodelovanje z Belorusijo je vzpostavil Slovenski center za mednarodno sodelovanje in razvoj Slovenije, ki je v Minsku. Uradni predstavnik centra Da-

vlat Jusupov je na forumu povedal, da je trenutno v teku okoli 30 projektov v skupni vrednosti preko 50 milijonov evrov, pri katerih sodelujejo slovenska podjetja. Med projekti, pri katerih sodeluje SID banka z zavarovanjem, so gradnja sodobne čistilne naprave tovarne sladkorja v Skidelu, gradnja trgovsko-zabavišnega parka in montaža linije za sortiranje odpadkov. Med gosti na forumu je bil tudi Franc But iz kabineta zunanjega ministra, zadolžen za gospodarsko diplomacijo. Zagotovil je, da bo podjetniškim iniciativam sledila gospodarska diplomacija. Prvega dne obiska beloruske go-



Poslovni sestanki med slovenskimi in beloruskimi podjetji.

PODPISAN SPORAZUM O SODELOVANJU



Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor in Obrtna zbornica Beograd (Privredna komora Beograd) sta minuli mesec podpisali Sporazum o poslovno-tehničnem sodelovanju. Predsednika obeh zbornic, Aleš Pulko in Milivoje Miletić, ki sta podpisala sporazum, sta poudarila, da je treba »gledati« globalno in iskati investitorje po vsem svetu, se povezovati in okrepiti poslovne in gospodarske tokove.

Ob tej priložnosti so ves dan potekali pogovori med predstavniki mariborskih podjetij s kolegi iz Beograda, na Trgu Republike v Beogradu pa so se širši množici predstavljali gostinci in vinarji iz Maribora in okolice. Za slovenske podjetnike je bila zanimiva tudi predstavitev projekta Beograd na vodi. Gre za projekt širjenja in obnavljanja urbanega prostora, kot globalni predstavnik razvoja, ki ustvarja prestižne mestne komplekse in nov življenjski slog.

spodarske delegacije je sledila še odprta razprava o možnostih sodelovanja med Slovenijo in Belorusijo.

Drugega dne foruma je goste pozdravil Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, ki je predstavil slovenski obrtno-podjetniški zbornični sistem. Poudaril je, da je mariborska zbornica močno vpeta v lokalno okolje in da v sodelovanju z občino, kar je edina prava pot, skupaj odpira obrtnikom pot na tuje trge. Sledile so še predstavitve beloruskih in slovenskih podjetij, zainteresiranih za sodelovanje in intenzivni individualni poslovni pogovori med njimi.

To je bil prvi od treh za letos načrtovanih gospodarskih forumov. Novembra bosta sledila še slovensko-kitajski in slovensko-iranski forum. Na vseh treh forumih sodeluje tudi Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor, ki poziva obrtnike: če ste morda zamudili slovensko-beloruski forum, nikar ne zamudite naslednjih dveh. Izkoristite priložnost, ki vam jo za vstop na tuje trge odpira mariborska obrtna zbornica in navežite poslovne stike s potencialnimi tujimi partnerji.

BREDA MALENŠEK

Bistvo je dati poklicu večjo veljavo

Dnevi goriške obrti 2015 so se začeli z okroglo mizo Kader z ustreznimi kompetencami, ključnimi za uspešno poslovanje podjetij. Beseda je tekla o načinih premoščanja razkoraka med razpoložljivimi kadri na trgu dela ter potrebami in pričakovanji delodajalcev.

Vsi sodelujoči so bili enotni, da urejanja razmer na trgu dela ne moremo izpeljati, če se med seboj ne povežejo stroka, šolstvo in gospodarstvo. Branko Meh je izpostavil dejstvo, da je naša družba dolgo dajala velik pomen visokošolski izobrazbi in ob tem pozabila na poklicno izobraževanje, zaradi česar se sedaj v Sloveniji spopadamo z luknjo na trgu dela, saj delodajalci ne morejo do poklicno ustrezno formiranih delavcev.

Dr. Maja Makovec Brenčič je poudarila, da samo z ureditvijo šolskega sistema ne moremo neposredno vplivati na ustvarjanje novih delovnih mest in ustreči aktualnim potrebam na trgu dela: »Imamo jasen namen vpeljati nekaj novih oblik sodelovanja. Ena izmed teh je vajeništvo, ki smo ga opustili, ker ni bilo mogoče zagotavljati izpolnjevanja obveznosti vključenih deležnikov. Dobro moramo premisliti, na kakšen način tokrat razmejiti odgovornosti.« Omenila je tudi pomen usposabljanja in izpopolnjevanja mentorjev, brez katerih ni dobrega prenosa znanja in umeščanja mladih v delavna okolja.

Stanje na trgu dela in izobraževanja na Goriškem je predstavila Kladis Kravos, svetovalka generalne direktorice Zavoda RS za zaposlovanje: »Število zaposlitev je letos v primerjavi z lanskim letom padlo za 10 %. Trenutno je na goriškem trgu dela 5.000 brezposelnih. Strukturno neskladje se kaže v povpraševanju delodajalcev, ki povprašujejo po delavcih s poklicno izobrazbo in teh v Sloveniji primanjkuje.«

Egon Pipan, direktor Šolskega centra Nova Gorica, se z mnenjem, da imamo v Sloveniji slab sistem poklicnega strokovnega izobraževanja, ni strinjal: »Naš šolski sistem je dober, problem pa je v razporeditvi vpisa v šole: 40–50 % generacije se vpisuje na gimnazije, 30 % na srednje strokovne šole in le tisti mali



Sodelujoči na okrogli mizi (z desne): Kladis Kravos z Zavoda RS za zaposlovanje, Branko Meh, predsednik OZS, Zoran Simčič, predsednik OZS Nova Gorica, dr. Maja Makovec Brenčič, ministrica za izobraževanje, znanost in šport, Elido Bandelj, direktor Centra RS za poklicno izobraževanje, Egon Pipan, direktor Šolskega centra Nova Gorica, in Andreas Anshütz, predstavnik obrtne zbornice za München in zgornjo Bavarsko.

delež, ki ostane, gre na poklicno. Zato je logično, da rezultat, ki ga delodajalec pričakuje, ko dobi delavca, ne ustreza njegovim pričakovanjem, saj se večkrat zgodi, da se na poklicno izobraževanje vpišejo dijaki, ki drugam ne morejo.«

Da na trgu ni enostavno dobiti dobrega delavca, na lastni koži občutijo tudi številni obrtniki, člani OZS Nova Gorica. Na okrogli mizi so svoje težave izpostavili predstavniki gostinske dejavnosti, gradbeništva in prevoznitstva. Gostinec Saša Golob je potarnal nad šolskim sistemom, ki iz poklicnih šol velikokrat izpusti »dijake z dvema levima rokama«. Tudi gradbinec Ređo Suloski je potarnal nad razmerami pri iskanju delavcev v gradbeništvu; do njih preko zavoda za zaposlovanje ne pridejo, zato zaposlujejo tujce, saj menda slovenski državljanji delo na gradbišču odklanjajo. Podobno se po besedah avtoprevoznika Franka Humarja dogaja tudi na področju avtoprevoznitstva.

Ob koncu se je ponovno oglasil predsednik OZS Branko Meh, tokrat v vlogi podjetnika: »Ne strinjam se, da poklicno izobraževanje izbirajo manj motivirani ljudje, saj k nam v podjetje pridejo motivirani vajenci. Težava je v državi, ki po eni strani zanje nič ne naredi. Ne zagotovi jim obvezne prakse, ne uredi pripravništva, po drugi strani pa ne poskrbi niti za delodajalce, vključene v proces izobraževanja. Lahko bi jim država na primer znižala prispevke, da bi imeli vsaj nekaj od tega, da so vključeni v izobraževalni sistem.«

Ob koncu so bili sodelujoči enotni – poklicu je treba povrniti veljavo! Izbiira poklicne šole naj ne bo le klic v sili. Izobraževanje je vseživljenjski proces za vsakega dobrega delavca, ki želi biti v toku s časom, ki želi izpopolnjevati svoje delo in razširiti svoja obzorja. Samo aktiven in zadovoljen delavec lahko napreduje in ustvarja presežke.

BARBARA POŠA BELINGAR

SEŽANA

Kras, finalist evropske destinacije odličnosti

Uvrstitev med finalistke Krasu prinaša številne prednosti in koristi, tako promocijske kot tudi razvojne. Destinacija bo deležna promocije kot primer dobre prakse tako s strani Slovenske turistične organizacije kot tudi Evropske komisije preko številnih tržno-komunikacijskih kanalov.



Strokovna komisija je pet destinacij finalistk obiskala še na terenu in opravila ocenjevanje. Predstavitve destinacije Kras je potekala v Gostilni Skok v Štorjah.



Projekt »European Destinations of Excellence« (evropske destinacije odličnosti) ali krajše EDEN je zasnovala Evropska komisija v skladu z usmeritvami evropske turistične politike. Cilj projekta je usmeriti pozornost na vrednost, raznolikost in skupne značilnosti evropskih turističnih destinacij ter promocija destinacij, kjer je cilj gospodarske rasti zastavljen tako, da zagotavlja družbeno, kulturno in okolijsko trajnost.

TIC Sežana, Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana, Razvojni center Divača, občine Sežana, Divača in Komen ter JZ Park Škocjanske jame, Slovenija in Kobilarna Lipica so združili moči in pripravili dokumentacijo za kandidacijo na razpisu EDEN, katerega letošnja tema je bila Turizem, lokalna kulinarika in gastronomija. Pri prijavi na razpis je bilo zelo pomembno, kako se na Krasu razvija specifična lokalna kulinarika in prispeva k celovitemu oživiljanju lokalnega

okolja na trajnosten (vzdržen) način ter s tem povečuje obisk gostov preko celega leta. In prav s pristno kraško kuhinjo, ki jo vključujemo v različne turistične produkte, številnimi kulinaricnimi in gastronomskimi prireditvami, edino v Sloveniji registrirano kolektivno storitveno znamko Ročno rezan pršut, bogato enološko ponudbo, inovativnostjo v kulinariki in ob pospešenem uveljavljanju sodobnih trženjskih pristopov smo uspeli prepričati strokovno komisijo, da želimo Kras razvijati za nas in prihodnje rodove.

Uvrstitev med EDEN finalistke pomeni, da bomo v okviru destinacije deležni promocije kot primeri dobrih praks tako s strani Slovenske turistične organizacije kot tudi Evropske komisije preko številnih tržno-komunikacijskih kanalov, hkrati pa bomo postali članica evropske mreže destinacij EDEN z možnostjo včlanitve v evropsko združenje EDEN. In ne nazadnje: mreženje EDEN destinacij

prinaša nove možnosti povezovanja tako v Sloveniji kot tudi v Evropi ter s tem pestritev in nadgradnjo nove ponudbe.

Uvrstitev med finalistke dokazuje, da je na Krasu delo na področju turizma začrtano v pravo smer in zavezuje k še intenzivnejšemu delu na področju trajnostnega turizma. Obenem pa je tudi dokaz vsem turističnim akterjem, občinam in institucijam na Krasu, da le povezovanje prinaša dolgoročne in vzdržne sadove.

Med pet finalistov EDEN so se poleg Krasa uvrstile še destinacije: Trebnje (Dobrote Dolenjske), Radovljica (Radolca); Bohinj (Bohinjsko – From Bohinj) in Goriška brda (Brda – spoznaj, okušaj, doživi; Okušaj briške dobrote). Za slovensko destinacijo odličnosti EDEN za leto 2015 je strokovna komisija izbrala Goriška brda.

TOM LOČNIŠKAR, TIC SEŽANA IN MARIJA R. ŠIK, SLIKA: ARHIV OOO SEŽANA

EU projekt – moj projekt



Udeleženci seminarja Rokodelstvo v okviru rednega šolskega izobraževanja so se sprijeli tudi z oblikovanjem gline.

Center DUO je pod vodstvom Ivana Kuharja na široko odprl svoja vrata in v projektu EU projekt – moj projekt

pripravil zanimivo celodnevno dogajanje. Začetek je bil v znamenju Promocijsko-informacijskega centra in rokodelske

delavnice s pletarko iz ličja zadruge Pomelaj ter znano lončarko Uršo Ambrož. Skupaj s Centrom šolskih in obšolskih dejavnosti (CŠOD) je Center DUO pripravil seminar Rokodelstvo v okviru rednega šolskega izobraževanja, kjer so učitelji v osnovnih in srednjih šolah pridobili osnovne informacije o možnosti vključevanja rokodelstva v njihov učni proces. Lili Mahne je skupini 15 učiteljev predstavila možnosti umestitve rokodelstva v učni načrt, Bojana Pustinek Miočič pa je razpravljala o dnevni centrih CŠOD kot priložnosti za promocijo rokodelstva in dediščine. Pozneje so se udeleženci pod vodstvom Urše Ambrož sprijeli z glino in oblikovanjem na lončarskem vretenu.

V aktivnosti so se vključili tudi dijaki Srednje šole za gostinstvo in turizem Radenci, ki so »obnovili« projekt Prlek'ja in vse obiskovalce razvajali s kulinaricnimi dobrotami. Projekt je bil nekakšen povzetek vseh dosedanjih dejavnosti Rokodelske akademije I in II in je imenitno uspel, Center DUO pa s takšnimi dogodki in z ohranjanjem, razvojem in prenašanjem rokodelskih dejavnosti na prihajajoče rodove prav gotovo opravičuje svoj obstoj.

N. Š.

V SLOVO

IVO DOLŽAN

Davnega leta 1972 se je Ivu, ko se je vračal s sestanka v Trbovljah, kjer so ustanavljali združenje obrtnikov, utrnila ideja, da bi v Litiji ustanovili svoje združenje, namesto da se pridružijo trboveljskim kolegom. Njegova želja in odločnost je botrovala ustanovitvi Združenja samostojnih obrtnikov Litija poleti leta 1972. Ivo je bil izvoljen za prvega predsednika in kolege obrtnike vodil prva tri leta.

Ivu je bil dar za tehnično življenje že položen v zibelko, kar se je pozneje v življenju večkrat pokazalo. Kot 11-letni otrok je moral skozi hudo življenjsko preizkušnjo, ko je moral z materjo v izgnanstvo, medtem kot je bil oče v partizanih. Druga svetovna vojna je iz mladega Iva naredila močnega in preudarnega človeka.

Po osnovni šoli v Litiji je izobraževanje in poklicno pot nadaljeval na strojno-tehniški smeri v Mariboru. Kot strojni tehnik je svoje znanje nadgrajeval tudi v tujini (Švici, Nemčiji, na Švedskem). Da je bil njegov poklicni opus zelo širok in strokoven, nedvomno potrjuje dejstvo, da je projektiral industrijski most v tovarni usnja v Šmartnem, kateri še

danes služi svojemu namenu in je življenjsko pomemben.

Da je bil pokojni Ivo človek iz pravega testa, dokazuje dejstvo, da je bil ves čas na poti napredka in razvoja ne samo na tehničnem področju, temveč tudi na gospodarsko-politični ravni. Za svoja prizadevanja in za pravo usmeritev in razvoj obrtne dejavnosti v občini Litija je ob 25-letnici OOO Litija prejel zasluženo priznanje.

Poleg tehnike je Iva zanimalo tudi modelarstvo, bil je inovator, ljubitelj glasbe in je nasploh imel rad vse, kar je lepega in poštenega. Čeprav se je že leta 1975 z družino odselil v Šentjakob, je pustil pečat v Litiji in litijem gospodarstvu.

Marsikaj bi lahko še povedali o Ivu, saj je bil zelo vsestranski. Mnogo svojih načrtov ni imel časa uresničiti, zato bo za njim ostala vrzel, kakršno je težko nadomestiti.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Litija



LEDAVA

Vrsta aktivnosti v sklopu festivala Vinarium



Novi razgledni stolp Vinarium Lendava, s katerega se vidi v štiri države, naenkrat lahko sprejme 50 obiskovalcev. Znotraj stolpa je gostinski lokal, ki ga upravlja članica OOO Lendava Magdalena Rudaš.

»**N**a podlagi našega programa dela za letošnje leto je bila podpisana pogodba o sodelovanju z Občino Lendava. Poseben poudarek smo dali predvsem sodelovanju na festivalu Vinarium,« je povedala predsednica OOO Lendava Eva Marija Banutai. S tem je bila dana možnost sodelovanja lendavskih obrtnikov in podjetnikov, predvsem na trgatvi in tekmovanju v kuhanju bograča. »Skupaj z občino organiziramo tudi razne oblike izobraževanja, eno takšnih je bilo 8. septembra,

ko smo za skupno mizo sedeli predstavniki zbornice, občine, zavoda za zaposlovanje, podjetja, samostojni obrtniki in podjetniki. Do konca leta bo tovrstnih koristnih razprav iz različnih področij, aktualnih in zanimivih za naše člane, še nekaj,« obljublja Banutaijeva.

Za nadaljnji razvoj gospodarstva, še zlasti turizma, je bilo pomembno odprtje razglednega stolpa Vinarium Lendava, visokega 53,5 metra, s katerega se razširja pogled na štiri države. Naenkrat

Festival Vinarium je v Lendavi letos prvič združil sicer že tradicionalni prireditvi – Bogračfest in Lendavsko trgatve ter ju tokrat dopolnil še z mednarodno konferenco Kultura in turizem ter slovesno otvoritvijo razglednega stolpa. V številne aktivnosti se je vključila tudi OOO Lendava.

lahko sprejme 50 obiskovalcev, načrtuje pa se, da ga bo letno obiskalo do 40 tisoč domačih in tujih turistov. Znotraj razglednega stolpa je gostinski lokal, ki ga je v upravljanje prevzela članica OOO Lendava Magdalena Rudaš. »Verjamem v uspeh, za katerega si bomo morali prizadevati prav vsi, ki želimo zagon turizmu, s kvalitetnimi storitvami na področju vinarske in kulinarčne ponudbe,« meni Rudaševa, ki se je leta 2004 začela ukvarjati s peko kruha in peciva na tradicionalni način. Zato si še kako želi svoje izdelke ponuditi obiskovalcem, ki bodo prihajali na stolp. Magdalena Rudaš pravi, da bo v prihodnje treba ponudbo še popestriti s prekmurskimi specialitetami, saj se nadeja številnih gostov.

Župan Občine Lendava Anton Balažek je ob odprtju stolpa dejal: »Prepričan sem, da bo stolp dal nov zagon tukajšnji turistični ponudbi in povpraševanju. Z njim smo se vpisali na turistični zemljevid tega dela Evrope in verjamem, da bomo turistični razvoj peljali skupaj z obmejnimi državami Madžarske, Avstrije in Hrvaške.« Otvoritve se je udeležil tudi zunanji minister Karel Erjavec, ki je med drugim poudaril, da stolp predstavlja simbol prijateljstva med Slovenijo in sosednjimi državami. »Menim, da bo z uspešnim razvojem projekta v Lendavo prišlo veliko turistov, hkrati pa tovrstna naložba v prihodnosti lahko zagotovi nova delovna mesta. Turizem je panoga, ki je pri nas perspektivna, in trdno sem prepričan, da so v Lendavskih Goricah vzpostavljeni vsi pogoji za njegov razvoj,« je povedal Erjavec.

NIKO ŠOŠTARIČ

OSVAJAJTE VRHOVE

Upravljanje premoženja **ALTA ABS** vam omogoča doseganje stabilnih donosov in vas varuje pred prevelikimi padci vrednosti. **Spoznajte boljši način vlaganja!**

POSEBNA PONUDBA

Do konca leta **brez upravljske provizije.**
Preizkusite nas!

✉ is@alta.si ☎ (01) 3 200 300 🔗 alta.si/alta-abs

Tržno sporočilo družbe ALTA Invest d.d., Železna cesta 18, 1000 Ljubljana, ki opravlja dejavnost pod nadzorom Agencije za trg vrednostnih papirjev, Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana. Več na <http://varcevalnica.alta.si/strani/upravljanje-premozenja-ABS>

ALTA
varčevalnica

PUHOVA POSLOVNA CONA, LJUTOMER

V pričakovanju novih vlagateljev

Puhova poslovna cona v Ljutomeru zajema 14,5 hektara površine, ljutomerska občina pa je junija letos uspešno zaključila prvo fazo, za katero je pridobila evropsko sofinanciranje v višini 85 odstotkov upravičenih stroškov, kar znaša 398 tisoč evrov.

V okviru ureditve je bilo opremljenih 6,5 hektara stavbnih zemljišč namenjenih obstoječim podjetjem, ki želijo širiti lastno proizvodnjo ali pa novim vlagateljem, ki nameravajo opravljati obrtno-podjetniško dejavnost. V coni je urejena fekalna in meteorna kanalizacija, pločnik, vodovod in javna razsvetljava, pripravljeni pa so tudi kanali za električne in telekomunikacijske vode. Kot so sporočili z občine, je kupnino za gradnjo objektov možno poravnati na obroke, komunalni prispevek pa je kar za 70 odstotkov nižji.

Prvi in doslej edini vlagatelj v novo urejeni ljutomerski poslovni coni je podjetje Kmetijsko gospodarstvo KMG Pan Organic, s postavljenim rastlinjakom v velikosti 1,1 hektara, kjer bodo pridelovali solato, zelišča, jagode in motovilec, in sicer po najsodobnejši NFT tehnologiji, ki omogoča okolju prijazno, brezpesticidno pridelavo. S tem bo potrošnikom na voljo »živa« zelenjava, enkratni pridelek na slovenskem trgu, redkost pa je tudi v Evropi in po svetu. Podjetje načrtuje dopolnitev dejavnosti, saj ima na voljo še okoli 1,2 hektara praznih površin, na



Puhova poslovna cona v Ljutomeru se razteza na skoraj 15 hektarih.

novo pa bo zaposlitev v sedanji fazi proizvodnje dobilo okoli 15 delavcev.

Lokalna skupnost je v pričakovanju novih, tujih in domačih vlagateljev. Ureditveno območje je v skladu s prostorskim načrtom za območje Puhove cone predvideno za poslovne dejavnosti, ki so pretežno namenjene industrijskim, proizvodnim in spremljajočim storitvam,

eventualno tudi servisno-storitvenim dejavnostim. Opredeljene gradbene parcele v skupni površini 4,2 hektara je glede na potrebe bodočih investorjev mogoče tudi združevati, ob pogoju, da se glavna načrtovana gospodarska javna infrastruktura ter osrednja in servisne ceste ohranijo v prvotni obliki.

NIKO ŠOŠTARIČ



AVTOCENTER MARTIN STIPIČ S. P. – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

Kakovostne storitve in zaupanje strank z roko v roki



že 30 let

Glavna dejavnost podjetja AvtoCenter Martin Stipič s. p., ki posluje že od leta 1984 dalje, je vulkanizerstvo. To so v podjetju odlično nadgradili še s servisno delavnico in celotno ponudbo servisnih storitev za osebna in tovorna vozila.

Danes podjetje zastopa svetovne in evropske proizvajalce diagnostične, servisne opreme in celotnega potrošnega materiala za vulkanizerske in servisne delavnice po Sloveniji, kot so senzorski ventili Intellisense HUF, diagnostične naprave Tecnomotor, stroji za vulkanizerske delavnice Simpex Faip, pnevmatska orodja SP Air Tools ter orodja za mehanične in servisne delavnice Spin. V njihovi ponudbi lahko najdete še lastno blagovno znamko uteži S-LINE in M-LINE, repromaterial za vulkanizerske delavnice Pang, Wonder, Gogoma, Bimec in drugo, vse pa najdete na njihovi spletni strani www.vulkanizerski-proizvodi.si.

V avto centru Martin Stipič imajo na zalogi velik izbor raznovrstnih pnevmatik za osebna, lahka in tovorna vozila proizvajalcev Michelin, Kleber, BFGoodrich, Pirelli, Goodyear, Sava, Dunlop, Bridgestone, Continental, Fulda, Matador, Tri-

star in še mnogih drugih. Poleg vulkanizerskih nudijo vse avtomobilске servisne storitve, polnjenje klimatskih naprav, optično nastavitve podvozja, ročno pranje, globinsko čiščenje, poliranje in popravilo platišč. Ob menjavi zimsko-letnih pnevmatik pa vam jih tudi shranijo.

Vse delavnice so opremljene z najsoodobnejšimi napravami. V njihovi ponudbi boste našli tudi asistenčno storitev 24UR avtovleka. Za vaše vozilo bodo poskrbeli tudi, ko ste v neizbežni situaciji, tudi preko zavarovalne asistence. Omeniti velja, da manjša popravila ali popravila pnevmatik opravijo tudi zunaj delovnega časa tako, da zadovoljne stranke lahko nadaljujejo svojo pot.

Za oddih v najem ali nakup ponujajo avtodome nemške blagovne znamke EuraMobil ali španskega proizvajalca Benimar, ki nudijo neizmerno uživanje na potovanju. Razpoložljivost terminov najema si lahko ogledate na spletni stran www.stipic-aso.si.

Najmlajša blagovna znamka, ki so jo ustvarili v podjetju, je Stipič-yachts. Zastopajo kakovostne navtične blagovne znamke, kot so:

- Zar – gumenjaki italijanskega proizvajalca, ki slovijo po odličnih plovnih lastnostih in kakovostnih materialih.

- Dufour – jadrnice iz francoske ladjedelnice, ki imajo odlične jadrne sposobnosti, kljub temu pa posadki nudijo neizmerno uživanje med plovbo in po njej.

- AB Inflatables – gumenjaki in pomožni čolni za manjša in večja plovila kolumbijskega proizvajalca, ki so na ameriškem in evropskem trgu že 45 let. Poznani so po odličnih plovnih lastnostih, lahkotnosti, izdelavi visoke kakovosti in, kar je bistveno, posadka je vedno suha.

- Ultra Marine – visokokakovostna sidra in drugi pripomočki za varno sidranje turškega proizvajalca z doživljenjsko garancijo. Vsi izdelki so narejeni iz nerjavne jekla in patentirani.

Več o navtičnih blagovnih znamkah na www.stipic-yachts.com.

MATEJA PRINČIČ



UGODNOSTI ZA IMETNIKE KARTICE MOZAIK PODJETNIH

– 3-odstotni popust na gotovinsko plačilo pnevmatik

– 20-odstotni popust na storitve – avtomehanične storitve, vulkanizerke storitve, avtooptiko, polnjenje klimatske naprave, ročno pranje vozila in avtovleko



TELEKOM SLOVENIJE – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

Mobilna blagajna za preprosto blagajniško poslovanje v pisarni in na terenu

Celovita ponudba Telekoma Slovenije vključuje različna področja poslovanja in se povsem prilagaja specifičnim potrebam posameznega podjetja. Podjetje tako pridobi vso potrebno opremo in rešitve za optimalno poslovanje, preglednost in stroškovno učinkovitost, zaposleni pa vse, kar potrebujejo za nemoteno delo v pisarni ali zunaj nje. To velja tudi za Mobilno blagajno, ki že upošteva spremembo zakonodaje o uvedbi davčnih blagajn z naslednjim letom.

Pri Telekomu Slovenije lahko podjetja za svoje poslovanje v polni meri izkoristijo prednosti, ki jih prinašajo sodobne informacijsko-komunikacijske storitve in tehnologije, storitve v oblaku pa zagotavljajo varnost, stalen dostop do podatkov tudi zunaj pisarne in zanesljivo delovanje. Ponudba Telekoma Slovenije podjetjem omogoča vzpostavitev internega računalniškega okolja, informacijskega sistema in telekomunikacijskega omrežja ter brezhibno delovanje, ob tem pa je pomembna prednost storitev v oblaku tudi mesečni najem, s čimer se podjetja izognejo nakupu in nameščanju programske opreme. Med rešitvami, ki jih ponuja Telekom Slovenije, so storitev Poslovna e-pošta, paketi Microsoft Office 365, najem logičnih strežnikov, rešitve za oblikovanje in izvajanje terenskih poslovnih opravil z uporabo mobilnega računalništva (MSP) ter poslovni program za izvedbo in spremljanje poslovnih procesov, od naročil in fakturiranja prek računovodstva do upravljanja proizvodnje in poslovne analitike (Pantheon).

Na uvedbo davčnih blagajn pripravljene s storitvijo Mobilna blagajna

Telekom Slovenije je v sodelovanju s podjetjem Datalab pripravil storitev Mo-

bilna blagajna, ki uporabnikom zagotavlja enostaven prehod v sistem davčnih blagajn, ob tem pa v celoti nadomešča paragonske bloke. Mobilna blagajna omogoča preprosto vodenje poslovanja prek mobilnih naprav z operacijskim sistemom Android in je primerna tako za delo v pisarni kot tudi na terenu. Uporabniki lahko v ponudbi Telekoma Slovenije na enem mestu pridobijo vso potrebno opremo in rešitve za enostavno in stroškovno učinkovito poslovanje ter povezavo z e-računovodskim programom v oblaku, pri tem pa imajo na voljo tudi prilagodljive pakete mobilnih naprav z nizkimi začetnimi stroški in ugodnimi cenami mesečnega najema ali nakupa.



Ob prehodu na davčno blagajno bo Mobilna blagajna brezplačno posodobljena, že sedaj pa omogoča plačila z Moneto.

Storitev Mobilna blagajna Telekoma Slovenije je na voljo v dveh paketih. **Osnovni paket** Mobilna blagajna PANTHEON RA za 10,90 evra (cena brez DDV) oziroma 13,30 evra na mesec (cena z DDV) podpira samostojno delo ene blagajne. **Napredni paket** Mobilna blagajna PANTHOEN RC pa za 14,90 evra (cena brez DDV) oziroma 18,18 evra na mesec (cena z DDV) omogoča usklajeno delovanje več blagajn in poslovalnic ter povezavo in izkoriščanje funkcionalnosti pisarne v ozadju. V okviru posebne akcijske ponudbe je storitev Mobilna blagajna do 1. 12. 2015 na voljo brez naročnine. Mobilno blagajno lahko uporabljajo tudi poslovni uporabniki, ki sicer niso naročniki storitev Telekoma Slovenije.



S KARTICO MOZAIK PODJETNIH DO UGODNOSTI V PONUDBI TELEKOMA SLOVENIJE

Poslovni uporabniki Telekoma Slovenije lahko s kartico Mozaik podjetnih vsak mesec izkoristijo:

- **20 % popusta** na osnovno mesečno naročnino pri določenih mobilnih paketih,
- **50 % popusta** na naročnino storitve Prednostna obravnava (odprava napak na fiksnih poslovnih paketih najkasneje naslednji delovni dan).

Za več informacij o ponudbi Telekoma Slovenije za poslovne uporabnike obiščite spletno mesto www.telekom.si/podjetniki, pošljite e-pošto na poslovni@telekom.si ali pokličite na številko **080 70 70**.

NIZKE OBRESTNE MERE

Nanje se bodo morala gospodarstva in vlagatelji prilagoditi

Obrestne mere bodo globalno gledano še dolgo časa ostale na nizkih ravneh. Pravega izhoda iz okolja »ničelnih« obrestnih mer namreč še vedno ni na vidiku.

Podjetje je kot živ organizem in s svojo osebnostjo kaže odzivanje na različne situacije. Pogosto že takoj ob prihodu začitimo toplino, domačnost, sproščene medosebne odnose ... ali pa tudi ne ... Ljudje smo kot 'sestavljanka', ki se z nekaterimi bolj ujemamo kot z drugimi. Z nekaterimi odnos preprosto kar 'steče', srečamo pa se tudi z ljudmi, za katere pravimo, da ni prave 'kemije'.

Septembrski sestanek ameriških centralnih bankirjev ni prinesel dviga obrestne mere. Čeprav so se mnogi vlagatelji dviga bali, ekonomisti pa opozarjali na škodljivost takšne poteze, odločitev ameriške centralne banke (FED) ni povzročila olajšanja, temveč je še povečala zaskrbljenost med vlagatelji. Razlog? Skrbri glede razloga za takšno odločitev. Zdi se namreč, da svetovno gospodarstvo tudi zaradi dogajanja na Kitajskem ni v najboljšem stanju, posledično pa svet ne more prenesti dviga obrestne mere.

Brez »gasa« in »bremze«

A prava skrb bi morala biti drugje. Ali je pravzaprav sploh še možno, da centralne banke razvitih držav močnejše dvignejo obrestno mero? Do sedaj je namreč veljalo, da centralne banke izvajajo monetarno politiko preko dvigovanja in zniževanja obrestne mere. Poenostavljeno rečeno, centralna banka je lahko preko obrestnih mer pritislila na »gas« ali »bremzo« za gospodarstvo. Toda morda v prihodnosti to ne bo več tako enostavno. Vsi vemo, da je sposobnost plačevanja obresti funkcija dveh dejavnikov (ob odsotnosti tečajne izpostavljenosti in tveganj): višine dolga in obrestne mere.

Skratka, podjetja, obrtniki, posamezniki in države so sposobni vzdrževati tudi visoko raven zadolženosti, če je le obrestna mera dovolj nizka in omogoča redno plačevanje obresti. Krasen dokaz je Japonska, katere državni dolg obsega kar 238 odstotkov BDP, pa jo, za razliko od

Grčije, nihče ne uvršča med problematične države. Podatki McKinsey&Company o svetovnem dolgu razvidno kažejo, da se dolg od krize dalje ni zmanjševal, temveč še naprej poviševal. Svetovni dolg se je namreč v obdobju od leta 2007 do leta 2014 zvišal z 269 odstotkov BDP na 286 odstotkov BDP ali nominalno za visokih 40 odstotkov. Dolg Kitajske se je medtem počelveril, v 80 odstotkih držav imajo gospodinjstva več dolga kot prej, kar 75 odstotkov razvitih držav pa ima tudi več državnega dolga. Skupna povprečna letna rast dolga je med letoma 2000 in 2007 znašala 7,3 odstotka, v obdobju od leta 2007 do leta 2014 pa 5,3 odstotka.

Z dolgom nad krizo

V teh kriznih in po-kriznih letih se je v najboljšem primeru dolg le prerazporedil, v najslabšem pa močno zvišal. To pomeni, da je prva komponenta (višina dolga) vse bolj problematična. To obenem pomeni, da mora biti druga komponenta (obrestna mera) ustrezno nižja, da je odplačevanje obresti še vzdržno. Ena izmed vodilnih družb za svetovne makroekonomske raziskave je ta pojav

poimenovala »superkrog dolga« (Debt Supercycle).

Gre za to, da se je vsaka kriza premagovala z vedno večjim zadolževanjem, obenem pa se je centralnim bankam zniževal manevrski prostor, do katerega lahko sploh še zvišajo obrestno mero, preden se gospodarstvo zaduši. To nakazujejo tudi pričakovanja glede dolgoročne ravni obrestne mere FED, ki je zgodovinsko gledano nizka pri zgolj 3,5 odstotka.

Ostane le še prilagoditev

Kaj vse to pomeni? Prvič, da je prostora za to, da se krize rešujejo le z višjim dolgom, vse manj. Rešitve bodo vse bolj boleče, kar sta dobro pokazala krizno obdobje po letu 2007 in navedeno znižanje rasti dolga. In drugič, da tudi v scenariju dvigov obrestnih mer s strani centralnih bank najbrž ne moremo več računati na ravni, ki smo jih videli pred desetletjem.

Obrestne mere bodo tako globalno gledano ostale nizke še dolgo časa in na to se bodo morala gospodarstva in vlagatelji prilagoditi. Pravega izhoda iz tega okolja »ničelnih« obrestnih mer pravzaprav še ni na vidiku. Še več, če se morda kmalu pojavi nova svetovna kriza oziroma bi ohladitev v Aziji res začela ohlajati tudi ameriško gospodarstvo, potem bodo centralne banke morda prej začele iz helikopterjev metati še več denarja, kot pa dvigovati obrestne mere.

SAŠO STANOVNIK, VODJA ODDELKA
ANALIZ IN GLAVNI EKONOMIST SKUPINE
ALTA

ALTA Invest je vodilna slovenska borznoposredniška družba in največja borzna družba po ustvarjenem prometu v Sloveniji. V prvih osmih mesecih letošnjega leta smo za svoje stranke samo na Ljubljanski borzi sklenili za 179 milijonov evrov poslov, vsak mesec pa v povprečju posredujemo pri okoli 14.000 borznih poslih v skupni vrednosti približno 210 milijonov evrov. ALTI Invest zaupa že okoli 30.000 vlagateljev s skupno dvema milijardama evrov finančnih naložb, pri individualnem upravljanju pa smo imeli konec avgusta že skoraj 110 milijonov evrov.

GIBANJA NA TRGIH

Kaj prinaša finalna tretjina leta?

Že kar deloma euforična pričakovanja vlagateljev ob začetku letošnjega leta so se, kot kaže, septembra dokončno razblinila. Če je bila še pred nekaj tedni največji svetovni problem Grčija, ta vlagateljev danes sploh ne zanima več. V soju žarometov so jo zasedli Kitajska, pešanje njene gospodarske rasti in njen vpliv na svetovno gospodarstvo. Bo upehan kitajski zmaj za seboj potegnil tudi ZDA in Evropo, ki je komaj začela kazati znake okrevanja, je vprašanje, ki si ga v zadnjih tednih postavljajo investitorji. Da bo mera skrbi še bolj zvrhana, ta čas sovpada tudi z odločanjem ameriške centralne banke (FED) o morebitnem dvigu obrestnih mer, kar bi se zgodilo prvič v skorajda desetih letih. Na zadnjem sestanku njeni predstavniki tega niso storili. Toda to ni bilo dovolj za pomiritev vlagateljev, temveč je povzročilo še višjo stopnjo negotovosti. Sedaj se namreč vsi sprašujejo, ali je situacija res tako slaba, da gospodarstvo in finančni trgi ne bi prenesli niti najmanjšega dviga obrestnih mer. Če pogledamo še veliko odvisnost globalnega sveta od zadolževanja v vedno močnejšem dolarju, je razlogov za zaskrbljenost več kot dovolj.

Poglejmo, ali so stvari res tako črne. Sodeč po anketah med investitorji in aktivnimi upravljavci premoženja so že pred časom nadpovprečen delež svojih portfeljev likvidirali in sedijo na obilju denarja. Glede na dogodke zadnjih nekaj let, ko so finančne trge poganjali centralni bankirji, vlagatelji pa so vsako korekcijo izkoristili za nakup, bi racionalno pričakovali, da bo tudi sedaj prišlo do skorajšnjega odboja trgov. Toda tokrat ni bilo tako. Zaskrbljenost vlagateljev nad gospodarskim stanjem na Kitajskem in pešanjem svetovne

gospodarske rasti je med vlagatelji očitno tako velika, da ti niso pripravljeni sprejemati večjih stav in zato še ne investirajo. Glede na to, da stopnja pesimizma na trgu še ni dosegla ekstremov, bo za doseg vsaj lokalnega dna potreben ponoven preplah na trgu, ki bo pometel še z zadnjim optimistom. Glede na razvoj dogodkov na svetovnih borzah lahko pričakujemo, da se bo to zgodilo tekom oktobra, ko se bo verjetno pojavila lepa nakupna priložnost.

Obdobja, kakršnim smo priča, vlagatelje naučijo, da je potrebna potrpežljivost, ne zgolj slepo skakanje v vsako korekcijo. Ko se trg spremeni, se loči seme od plevla. Trg tako izvrže šibke in nespametne investitorje, ki ne obvladujejo tveganj in svojih čustev, preživijo pa le najmočnejši. To je tudi čas, ko se moramo zavedati, da na trgu ni 100-odstotnih dogodkov. So le scenariji in verjetnosti ter sosledje le-teh. Ali bomo torej proti koncu leta priča ponovni rasti tečajev ali pa morebitna dolžniška kriza na trgih v razvoju negira pričakovan scenarij, pa bo kmalu pokazal čas.

UROŠ OŽBOLT, DIREKTOR UPRAVLJANJA
PREMOŽENJA V ALTA INVEST

Prispevek je informativne narave in je pripravljen izključno za boljše razumevanje finančnih instrumentov oziroma delovanja trga kapitala in ni namenjen točno določenemu vlagatelju. Prispevek ni tržno sporočilo ali priporočilo družbe ALTA Invest d. d., avtor pa v prispevku izraža lastno mnenje.



Prodati ali ne?

BorzaPosla.si je prvi slovenski spletni portal, ki ponuja pregled nad uveljavljenimi slovenskimi podjetji, ki so naprodaj. Portal omogoča, da lastnik podjetja, obrti, franšize ... ali prodorne poslovne ideje, objavi namero o prodaji svojega posla, obenem pa lahko tisti, ki išče idejo za začetek svoje podjetniške poti, naredi prve poslovne korake hitreje, če kupi na BorzaPosla.si že utečeno podjetje.

» **B**istvo našega spletnega mesta je ponuditi stik med tistim, ki prodaja in tistim, ki bi rad kupil, pri čemer je treba poudariti, da se na BorzaPosla.si prodajo aktivna podjetja z uspešno zgodovino – torej z utečenim poslom, in ne novoustanovljena podjetja, kot jih prodajajo številne, tematsko sorodne spletne strani,« pove Tomo Senekovič, ki je idejno zasnoval portal.

Podjetje se lahko proda v različnih oblikah, kot podjetje v celoti – z vsem premoženjem, pogodbami, zaposlenimi in blagovno znamko, ali pa le kot posel, ki lahko na primer zajema le bazo strank in kontaktov (na primer zavarovalniški agent, ki deluje kot s. p., vse kar lahko proda je njegova baza strank).

Predmet prodaje so tako lahko:

- podjetje oziroma delež v podjetju,
- sredstva oziroma premoženje podjetja, kot so zaloge, nepremičnine, oprema ...,
- know-how oziroma znanje, ki ga poseduje podjetje, in zaposleni,
- stranke in kontakti, slednji so največkrat predmet prodaje pri storitvenih dejavnostih, kot so zavarovalniško zastopanje, finančne storitve ...,
- najemne pogodbe, dobavitelji, kupci, lizingi ...,
- blagovna znamka,
- poslovna ideja.

Razlogi za prodajo podjetja so različni. Na eni strani so tu pogosto lastniki podjetij, ki so tik pred upokojitvijo, nimajo družinskega naslednika za posel, zato se prodaja zdi najbolj logična izhodna strategija. Mnogo prodajalcev govori tudi o pomanjkanju časa, pri čemer gre navadno za popoldanske podjetnike, ki so



Pri obrtnikih in podjetnikih, ki so pred upokojitvijo, pa nimajo družinskega naslednika, se prodaja zdi najbolj logična izhodna strategija.

svojo poslovno idejo pripeljali do določene točke, od koder se ne znajdejo dalje. Razlog za prodajo posla je lahko tudi prezadolženost v osebnem ali poslovnem življenju. Kupci takšnega podjetja si z malo iznajdljivosti lahko zelo poceni kupijo vstopnico v svet podjetništva, saj lastnik takšno podjetje prodaja iz nuje, potrebuje finančna sredstva in je zato pripravljen svoj posel prodati po diskontni ceni. Imamo pa tudi zgodbe o uspehu, perspektivna podjetja, ki na ta način iščejo vire za rast poslovanja.

Najboljše je prodati podjetje v fazi rasti

Vsa podjetja gredo skozi svoj življenjski cikel, ki v povezavi z gibanjem celotnega gospodarstva vpliva na razpo-



Za uspešno prodajo podjetja je ključno, da je podjetnik v trenutku, ko se odloča za prodajo svojega življenjskega dela čustveno močan in stabilen.

loženje investorjev. V teoriji bi bil najboljši trenutek za prodajo podjetja, ko je v fazi rasti, vendar še preden doseže svoj vrhunec. Nekaj rasti je treba pustiti tudi za kupca, saj je njegova motivacija za nakup večja, ko vidi tudi nadaljnjo vizijo za rast. Kupcu tako prepustimo, da s svežimi idejami, z lastno podjetnostjo in morebitnimi sinergijami s svojimi obstoječimi posli podjetje popelje do novih vrhuncov.

»V realnosti pa je običajno tako, da je najboljši trenutek za prodajo podjetja, ko je lastnik podjetja za ta korak pripravljen. Čustveni vidik prodaje podjetja je namreč zelo pomemben, saj podjetnik prodaja del sebe, nekaj, kar je z njim raslo kot njegovi otroci, zato se večina podjetnikov od svojega podjetja težko poslovli in ga prepusti

nekomu drugemu,« pojasni Senekovič. Za uspešno prodajo podjetja je tako ključno, da je podjetnik v trenutku, ko se odloča za prodajo svojega življenjskega dela, čustveno močan in stabilen.

Vsako podjetje ima svojo vrednost

Pri ocenjevanju vrednosti podjetja ocenjevalci navadno upoštevajo različne metode vrednotenja. Prva je metoda tržnih primerjav, ki skuša vrednost podjetja določiti s primerjavo prodajnih cen podobnih podjetij, ki so se prodala v prete-



BigStockphoto

Po prodaji podjetja je čas za zasluženo uživanje sadov preteklega dela.

klem obdobju, pri tem upošteva velikost podjetja, panogo, v kateri podjetje deluje, trend poslovanja in druge dejavnike, ki vplivajo na vrednost pri prodaji podjetja. Ker je podatkov o tovrstnih transakcijah v Sloveniji zelo malo, je ta metoda pri nas najmanj uporabna.

Druga metoda temelji na ocenjevanju premoženja podjetja, tako imenovana likvidacijska metoda. Gre za statičen način ocenjevanja vrednosti, saj nam ta metoda poda vrednost na določen dan, gre torej za metodo, ki ocenjuje vrednost podjetja na podlagi sredstev oziroma premoženja podjetja.

Tretja metoda je v praksi najpogostejše uporabljena pri ocenjevanju vrednosti malih podjetij, predvsem s strani investitorjev oziroma prihodnjih kupcev – gre za metodo prihodnjih donosov. Investitor si

KAKO POTEKA ODDAJA OGLASA ZA NAKUP ALI ZA PRODAJO?

Na portalu BorzaPosla.si je oddaja oglasa za prodajo brezplačna. S tem administratorji zagotavljajo številčnost oglasov, ki delajo portal zanimiv in vsebinsko bogat. Vsak oglas pred objavo skrbno pregledajo in po potrebi zahtevajo vnos dodatnih podatkov o podjetju, ki je naprodaj. Na ta način zagotavljajo verodostojnost portala.

po tej metodi izračuna, v kolikšnem času se njegova investicija povrne in na podlagi tega določi vrednost, po kateri je pripravljen kupiti podjetje oziroma delež v podjetju.

Pri prodaji malih podjetij pa vse zgoraj omenjene metode največkrat nadomesti preprosta podjetniška logika. Kupec si namreč po svoji, po navadi zelo preprosti formuli izračuna, ali bo s poslom pokrill stroške investicije v sprejemljivem obdobju in se na podlagi te informacije odloči za morebiten nakup. Podjetje je torej vredno točno toliko, kolikor je kupec pripravljen zanj plačati.

Na vrednost podjetja vpliva veliko različnih dejavnikov. Prvi in najbolj očiten dejavnik so seveda številke; bilanca, izkaz uspeha in denarni tok. Osnovno vrednotenje se lahko izvede na podlagi računovodskih izkazov, vendar pa je to le izhodišče za določanje končne cene, saj na slednjo vplivajo tudi številni drugi, zunanji in notranji dejavniki, kot so konkurenca, panoga, vstopne ovire, makro slika gospodarskega okolja, tržna pozicija in možnost razvoja, dobavitelji, kupci, blagovna znamka, licence, patenti, lokacija, zaposleni, procesi v podjetju itd.

Kakšna podjetja najlažje najdejo kupca?

Kupci najrajši vidijo, da podjetje posluje uspešno in že ima vizijo razvoja tudi za prihodnost. **Dejavniki, ki podjetje naredijo zanimivo za nakup, so:**

- močna blagovna znamka z dolgoročnim potencialom,
- kakovosten izdelek ali storitev,
- ustrezne pogodbe s kupci in dobavitelji,
- stabilno poslovanje, torej ustrezna stopnja zadolženosti in donosnosti,
- denarni tok, ki ga podjetje ustvarja za lastnika,
- urejeni procesi v podjetju.

Tomo Senekovič ob tem opozarja, da je zelo pomembna odvisnost poslovanja od ključnih ljudi v podjetju: »Če podjetje ni zmožno samostojno poslovati brez ključnega človeka, ki je po možnosti lastnik in tisti, ki posel prodaja, bo podjetje težko prodati.«

Zaradi napak do prodaje lahko tudi ne pride

»Ko najdemo finančno sposobnega kupca za naše podjetje, je temu treba omogočiti skrbni pregled podjetja. Omogočiti mu je treba vpogled v poslovno dokumentacijo, saj se želi prepričati, da so poslovne, pravne in finančne razmere v podjetju takšne, kot jim jih prodajate, da ni morebitnih skritih finančnih, pravnih ali procesnih problemov, ki bi lahko ogrozili poslovanje podjetja v prihodnosti,« svetuje Senekovič, pri tem pa opozarja na najpogostejše napake oziroma razloge, da do prodaje podjetja ne pride.

Običajno so to:

- previsoka cena,
- zavračanje financiranja nakupa,
- napačne informacije v prvi fazi prodajnega postopka, zavajanje,
- nepremišljen izbor potencialnih kupcev,
- poslovno nepotrebna sredstva (jahte, vikendi ...),
- slaba organizacija in procesi v podjetju – prevelika odvisnost od ključnih oseb v podjetju.

Pogosto prodajalec na prodajo tudi ni ustrezno pripravljen. Ko se sooči s prvimi povpraševanji s konkretnimi vprašanji o kazalcih in poslovanju, nima pripravljene odgovora. Zato se je treba prodaje lotiti strateško. Začne se s temeljito pripravo na prodajo, z vrednotenjem, za katerim stojijo konkretni argumenti, in ustreznim prodajnim prospektom, ki poskuša odgovoriti na večino osnovnih vprašanj potencialnih kupcev.

EVA MIHELIČ

Ključni cilj države:

Zmanjšati nezaposlenost!

Dobri in zadovoljni zaposleni so največji kapital podjetja! To ve vsak uspešen direktor, zato podjetja namenjajo veliko časa in sredstev za iskanje kakovostnega kadra. Ali nam država pri tem pomaga? So strateška državna podjetja razvila boljše metode za iskanje najboljših delavcev kot mi podjetniki? Ali država kot največji delodajalec zaposluje najboljše ljudi?

Družbena kriza v Republiki Sloveniji se je začela z globalno gospodarsko krizo in razkrila razne anomalije. Kriza človeških virov je najbolj razvidna iz števila in strukture brezposelnih. Dobršen del generacij, ki končujejo šolanje, je nezaposljiv – njihova izobrazba ne ustreza zahtevam trga dela ali svojih študijev ne končajo. Ob tem pa ostajajo predvsem v gospodarskih panogah, ki so kritične za zagon novega razvojnega cikla, številna delovna mesta nezasedena. Za njih preprosto ni ustrezno izobraženih človeških virov, kar kaže na sistemske napake v slovenskem izobraževalnem sistemu!

Znanje, delavnost in iznajdljivost še vedno vrline Zasavcev?

Zasavska regija ima statistično drugo najvišjo stopnjo brezposelnosti v Sloveniji. Skoraj polovica srečnežev s službo je delo našla zunaj Zasavja, zato se po dejanski zaposlenosti uvrščamo povsem na rep Slovenije. Ironično, gre za kraje, kamor so se še ne dolgo nazaj priseljevali mnogi iz nekdanje skupne države. Zasavje je bila obljubljen dežel, kjer je vsak dobil »šiht«. 200 let obratovanja rudnika je na ljudeh pustilo močan dela-

vski pečat, zato so znanje, delavnost in iznajdljivost še vedno vrline Zasavcev. Po zaprtju rudnika so nekateri ugotovili, da je entropija državnih podjetij pravzaprav dobra stvar, zlasti za njihove denarnice, zato so kmalu potonili tudi drugi zasavski velikani: STT, Mehanika, Peko, Iskra, TET, SVEA, Lafarge ... in z njimi večina podizvajalcev. Lokalni politični veljaki jih niso zavirali – če so igre dobre, Zasavci še kruha ne pogrešajo.

Z razpisom ali s povabilom do najboljšega sodelavca?

Kot podjetnik in kadrovník v uspešnem zasavskem podjetju sem premišljeval, da bi zaobšel ustaljeno prakso in zaposlil delavca na podlagi razpisa. Bi v razpisu lahko določil takšne kriterije, da bi dobil vrhunskega sodelavca? Si sploh upam objaviti kriterije, s katerimi bi hitreje našel delavca, ki bo tudi leta pozneje dober sodelavec? Verjetno bi mediji označili za diskriminatorno, če bi v oglasu zapisal, da imajo prednost kmečki fantje, ki so navajeni trdega dela. Vprašanje za kandidate bi se na primer glasilo: »Me boste prijaviili na delovno inšpekcijo, če bom od vas pričakoval, da po izteku delovnega časa dokon-

čamo delo, od katerega je odvisna usoda podjetja?« Ali pa: »Boste po enem letu zahtevali nesorazmerno povečanje plače z grožnjo, da boste poslovne skrivnosti podjetja razkrili konkurenci?« To so zlasti za tiste iskalce zaposlitve, ki iščejo pošteno delo, ki jim bo zagotavljalo dostojno življenje, neprijetna vprašanja. Za podjetnika pa so to ključne informacije, od katerih je lahko odvisno preživetje podjetja in z njim delovnih mest.

Verjetno so prav zato mali podjetniki in obrtniki tisti, ki imajo med svojimi zaposlenimi najbolj predane delavce. V majhnih ekipah je pomemben vsak in ni prostora za lenarjenje. Poleg tega so zaposleni vedno na očeh svojega šefa. Naša zaposlitvena zakonodaja je pač naravnana tako, da ko enkrat zaposliš človeka, se z njim skoraj poročiš. Marsikateri podjetnik se zato dobro pozanima, koga bo zaposlil – z razgovori s prejšnjimi delodajalci, skupnimi prijatelji in v zadnjem času tudi s pregledom profilov spletnih družbenih omrežij. Vse to so ključni viri podatkov pred sklenitvijo nove zaposlitve. Nič ni prepuščeno naključju. Lahko bi rekli, da so mali podjetniki razvili optimalno tehniko za iskanje kadrov.

OSVAJAJTE VRHOVE

Upravljanje premoženja **ALTA ABS** vam omogoča doseganje stabilnih donosov in vas varuje pred prevelikimi padci vrednosti. **Spoznajte boljši način vlaganja!**

POSEBNA PONUDBA

Do konca leta **brez upravljske provizije.**
Preizkusite nas!

✉ is@alta.si ☎ (01) 3 200 300 🔗 alta.si/alta-abs

Tržno sporočilo družbe ALTA Invest d.d., Železna cesta 18, 1000 Ljubljana, ki opravlja dejavnost pod nadzorom Agencije za trg vrednostnih papirjev, Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana. Več na <http://varcevalnica.alta.si/strani/upravljanje-premozenja-ABS>

ALTA
varčevalnica

Kakšne kadre mi ponuja država, katere storitve kot podjetnik plačujem?

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje (ZRSZ) ima zelo podrobno bazo podatkov o delavcih in potrebah delodajalcev. Na tej podlagi naj bi država uravnavala strukturna neskladja med izobraževalnim sistemom in potrebami trga dela. V državah z razvitim gospodarstvom je razmerje med družboslovnimi in naravoslovnimi vpisnimi mesti na fakultete približno 1 : 1. V Sloveniji je to razmerje okoli 2,7 : 1 v korist družboslovju.

Aktualni ministrici za izobraževanje dr. Maji Makovec Brenčič sem na zadnjem forumu Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije pojasnil, da slovenski izobraževalni sistem ustvarja »izdelke«, ki jih nihče ne bo kupil. Zakaj alarmi ne zvonijo tistim, ki so odgovorni za to, da v Sloveniji že 20 let izobražujemo za brezposelnost? Poleg tega v Sloveniji ni nikakršne možnosti prekvalifikacije. Zaradi slabega izobraževalnega sistema, ki ne sledi realnim potrebam trga dela, smo mnogim mladim vzeli možnost zaposlitve in uspešne kariere, s tem pa kakovostno življenje in doprinos družbi. ZRSZ bi morali boljše organizirati, preoblikovati v organizacijo, ki bi v zameno za izplačilo nadomestila za brezposelnost delavce posojala podjetjem za njihove trenutne potrebe. S tem bi se zmanjšala potreba po svetovalcih in ponovno bi lahko oživel sezonske panoge, ki zaradi toge zaposlitvene zakonodaje v Sloveniji sploh niso konkurenčne. A o tem bom več napisal drugič.

Moj oglas na ZRSZ se je glasil: »CNC operater programer, srednje strojne ali elektro smeri, delovne izkušnje zažele, vendar niso potrebne. Prednost bodo imeli mlajši kandidati.« Poklicala je prijazna svetovalka zavoda, ki sem ji še enkrat pojasnil, da želim mlajše kandidate, celo brez delovnih izkušenj, s področja Zasavja. Ker sem se bal prevelikega navela, sem jo prosil, naj na razgovor napotijo največ 10 delavcev tedensko. Na razgovor sta bila v enem mesecu napotena le 2 kandidata: starejši gospod, ki je bil nekaj mesecev pred upokojitvijo, in nekdo, ki se sploh ni zglasil. 300 svetovalcev in vrhunski računalniški sistem, ki sam zbira podatke za regijo z eno najvišjih stopenj brezposelnosti, ne najde delavca za delovno mesto, ki že leta sodi med deficitarne poklice. Prejel pa sem tudi obvestilo ZRSZ in prošnjo za oceno napotitih oseb: »Napotili smo vam brezposelne osebe, ki po naši oceni izpolnjujejo pogoje iz prijave.« Ocenil sem jih z negativno 1, zgodilo pa se ni nič. Adi Smolar je imel prav, to je kraj, kjer se končajo sanje. Komu ustreza ta entropija?

Kako država sama išče »dobre gospodarje«?

Pred kratkim je Slovenija prek javnega razpisa našla in postavila nove nadzornike SDH, ki upravljajo z 11 milijardami evrov slovenskega premoženja. Veliko razburjanja znanih razburjencev po funkciji, znan rezultat in nato diverzija – tokrat arbitražna afera, ki je vse skupaj hitro potisnila v ozadje. Pa vse-

no gre za imenovanje ljudi, ki upravljajo dvestotisočkrat večje premoženje, kot ga ima povprečni Slovenec. Imenovani so bili »Super Slovenci«, ki bodo povedali, ali prodati gredico za hišo, na kateri raste samo plevel, ali jo opleti, da bomo drugo leto lahko nabrali solato.

Zaradi toge zaposlitvene zakonodaje premier ne more imenovati vrhunkega »vrtarja«, za katerega je prepričan, da bo svoje delo opravil dobro. Treba je pripraviti javni razpis, na katerega se lahko prijavijo vsi. V primeru slabe izbire zato krivda pade na razpis in ne na tistega, ki ga je napisal. Le kako se tega trika nismo spomnili pri izbiri slovenskega arbitra?

Torej, ali smo Slovenci za vrhunsko odgovorna delovna mesta dobili vrhunski kader? To lahko presodi vsak sam. Sam sem po zgoraj omenjeni metodi zaposlil študenta, s katerim sem zelo zadovoljen.

Kako iz krize?

Zaradi kompleksnosti situacije je treba protikrizne ukrepe omejiti na obvladljivo število, predvsem na tiste ukrepe, ki bodo najbolj izboljšali kakovost življenja državljanov. Ti morajo biti namenjeni odpravljanju najbolj očitnih anomalij v našem gospodarskem in drugih družbenih podsistemih.

Absolutno prednost je treba dati ukrepom, ki bodo občutno izboljšali kakovost življenja vsakega posameznika!

PRIMOŽ JELŠEVAR, PODJETNIK IN
PODPREDSNIK SLOVENSKE LJUDSKE
STRANKE

Za uspeh je potrebna dobra mreža kontaktov in dostop

do vrhnjega menedžmenta

Ogromno je govora o »prodaji top menedžmentu«. Gre za situacije, ko je na prodajni strani skrbnik strank soočen z nivojem, veliko višjim od njega samega, kar je svojevrsten osebni, profesionalen ali psihološki izziv.

Nedvomno morajo uspešni skrbniki strank biti sposobni razvijati odnose s senior vodstvom. Dobro razviti in poglobljeni odnosi s top menedžmentom se odražajo v naslednjem:

1. Bolj se zavedamo strateško pomembnih vprašanj strank.
2. Pravočasno smo sposobni identificirati izzive.
3. Kontaktne osebe pri kupcih ali strankah nas bolj upoštevajo.
4. V lastnem podjetju smo videni kot posamezniki z dobro mrežo poznanstev.
5. V primeru reševanja možnih konfliktov imamo pot do vrha.
6. Z veliko verjetnostjo smo zmožni vplivati na proces odločanja (ko se sprejemajo finančni okviri naložb projektov, odločitve o kriterijih za nakup ipd.).
7. Možnost dostopa do virov financiranja nepredvidenih nabav, programov.
8. V strankinem podjetju lažje predstavimo tudi svoje vodstvo ali ključne sodelavce.
9. Lažje razvijamo odnos, ki temelji na dolgoročnejšem sodelovanju, manj je odnosov »transakcijske narave«.
10. Okrepimo si svoj položaj in mrežo poznanstev pri stranki in še širše.

Zgolj eden izmed izzivov

Nekateri namigujejo, da je vzpenjanje po lestevici hierarhije edini ključ do uspeha. Pridite do "CEO-ja", pravijo, in vse težave bodo rešene, vendar to ni edini način. Dobri skrbniki se v enaki meri posvečajo širjenju mreže kontaktov in dostopu na višje lestvice hierarhije. Dobre povezave z različnimi oddelki, funkcijami in lokacijami so enako pomembne, kot dostop do vrhnjega menedžmenta.

Ustrezen nabor

Višje vodstvo si tekom kariere vedno zgradi »ustrezen nabor« poznanstev. To so ljudje, h katerim se obrnejo za nasvet, ko so soočeni s specifično situacijo. Izboriti si mesto v »ustreznem naboru« poznanstev izvršnega vodstva je ključni način dela.

Nekaj idej, ki vam bodo v pomoč pri doseganju cilja, postati »ustrezen« kontakt vaših klientov:

1. Bodite pozorni na priložnosti za kratke predstavitve vodstvu na področjih njihovega posebnega interesa.
2. Če ne pristanejo na osebno srečanje, jim pošljite vaše kontaktne podatke.

3. Pošiljajte članke ipd., za katere ste prepričani, da so za vašega klienta relevantni.

4. Razširite svojo mrežo poznanstev (pri vaših klientih in še dlje) med projekti in ne zgolj prej ali pozneje.

5. Pripravljeni bodite deliti vaše mnenje in ideje, ki so vašim klientom v pomoč, ne da bi pričakovali kaj v zameno.

Zgodnja ocena projekta

Enkrat, ko ste zadalženi za določen projekt ali program in je prodajna faza že zaključena, poiščite priložnost za kratko srečanje z izbranim vodjo z namenom pridobitve njihovega vidika, kako projekt sovпада s celotno strategijo ali, kakšen je kriterij za merjenje uspešnosti projekta po njihovem mnenju. Na tej točki imate priložnost za kontinuiran kontakt tekom izvedbe. Ponekod se bo vodja odločil za korak in se osebno vključil v projekt ali pa bo zadovoljen z obveščanjem o napredku in s kakšno prošnjo za mnenje. Na ta način bo dala zgodnja ocena poteka projekta vam in vaši rešitvi težo, okrepila pomen projekta in vam odprla vrata za nadaljnje kontakte.

Konstanten lahek kontakt

Ohranjanje lahek kontakt z vodilnim nivojem tekom izvedbe projekta. Ni potrebno, da je »težek« ali prepogost, mora pa biti načrtovan. Lahko je opomnik o tem, kdo je odgovoren skrbnik, opomnik glede projekta, pozitiven komentar glede ključnih udeležencev stranke pri projektu, kratko vprašanje, če direktor potrebuje kaj več informacij ali bolj formalno srečanje in ne nazadnje prošnja: »Če bi se v določenem trenutku želel pogovoriti o projektu z vami osebno, lahko pokličem kar vas direktno?«. Navadno je smiselno poklicati v pisarno in asistentu razložiti vsebino dogovora in morebitno nadaljnje kontaktiranje, ter poskrbeti, da imajo vaše kontaktne podatke. Potrebno je zelo malo napora in časa, vendar mora biti del zavednega in discipliniranega pristopa.

Dvignite ugled vaših kontaktnih oseb in vašega projekta

Ljudje pogosto govorijo o težavi, da gredo »prodajniki« ali izvajalci mimo oseb, s katerimi so v rednem kontaktu, kar naj bi zmanjševalo njihovo vlogo. Temu se je torej moč izogniti s pravim načinom komunikacije od samega začetka.

Kadar se pogovarjate s kontaktno osebo, s katero ste redno v stikih, načinite širša vprašanja, ki so verjetno že na agendi njihovega vodstva. Nato predstavite primer, kjer ste se pri drugi stranki podobno začeli pogovarjati z vodstvom, skupaj s kontaktno osebo, in pozitiven učinek, ki ga je imel tovrsten pristop. Vprašajte vašega sogovornika, na kakšen način predlaga, da skupaj predstavita izzive, s katerimi se sooča, njegovemu vodstvu. Nekateri bodo to želeli organizirati sami, drugi bodo oklevali in rajši videli, da prevzimate iniciativo za kontakt. Tako vidijo, da ni vaš namen, da jih izključite in imate priložnost dvigniti ugled projekta, vašega kontakta in vas samih.

Povežite najvišje vodstvo obeh podjetij

Včasih mislimo, da moramo kot nosilec skrbništva dati vtis, da smo primar-

na kontaktna točka za top menedžerje pri stranki. Vendar so pogoste situacije, ko je najboljše usklajevati in povezovati kontakte med »ljudmi iste ravni«. S tem si zagotovite svobodo ohranjanja odnosov s svojim kontaktom, medtem ko vaš direktor vzpostavi odnos z njihovim. V nekaterih primerih je to del formalne strategije.

V takšnem primeru je smiselno upoštevati nekaj napotkov:

1. Pomembna bo pomoč vašemu direktorju ali vodji z dobrim informiranjem. Morda je celo smiselno vnaprej poslati jasen povzetek celotnega sodelovanja, profil posameznikov in teme, na katere se je treba osredotočiti ali se jih izogniti. Delno se to nanaša na vlogo skrbnika stranke, za usmerjanje in prevzemanje pobude na sestankih. Poskrbite, da imate pri sebi kopijo povzetka pred srečanjem s sodelavci v primeru, da tega niso utegnili prebrati pred sestankom.

2. Razložite, kako želite, da je vaša vloga videna in spoštovana.

3. Spodbudite vaše senior sodelavce k temu, da vas vključujejo v pogovor na način: »Jana mi je razlagala o vaši strategiji širitve na ameriški trg in kako to predstavlja priložnost za naše sodelovanje. Naj vam na kratko predstavim naše videnje tega trga s korporativnega stališča?«

4. Spodbudite vašega vodjo, da vas povpraša po mnenju in vaši ekspertizi na npr. »Torej Gregor, kako bi opisali našo korporativno pozicijo v Ameriki?« ali »Gregor je bil vključen v nekaj zanimivih projektov v naši poslovni enoti v New Yorku ...«

5. Pomislite na vidike sestanka, kot je na primer sedežni red. Zveni lahko malenkostno, vendar ima lahko ogromen vpliv.

6. Ne poskušajte kontrolirati vsega. Sestanek lahko zaide v drugo smer, ko se vodilna menedžerja aktivno vključita v pogovor.

7. Dogovorite se za način sporočanja za vključitev ali prekinitve pogovora po potrebi.

8. Bodite pozorni, da vključite druge prisotne. Če se pogovor med na primer vašim direktorjem in njihovim finančnim

direktorjem razvije v zelo dinamičnega, bo morda potrebno začeti vzporeden pogovor z vašo kontaktno osebo, da se vključi.

9. Dogovorite se, kako naj bi se odnosi razvijali in poskrbite za temu primeren »follow-up« oziroma povzetek. Je bil vaš namen navezati direkten stik med njihovim in vašim direktorjem? Potem poskrbite, da bo povzetek narejen na tem nivoju (tudi, če ste ga sami osnovali). Če želite ostati nosilec vseh kontaktov in vključujete vodstvo zgolj po potrebi, potem poskrbite, da bo povzetek poslan z vaše strani.

10. Obvestite tudi vašega direktorja o situaciji, izrazite zahvalo in potrdite nadaljnje korake ter pričakovanja od vključenih.

Obstaja več dobrih razlogov za sestanke z višjim vodstvom. Bodite jasni glede namer in ciljev. Izogibajte se dveh ekstremov razmišljanj, kot na primer »to je povsem enako, kot ostali poslovni sestanki« ali »to je povsem drugačen proces«. Srečanja z višjim vodstvom zahtevajo določen pristop in sposobnosti oziroma znanja in hkrati mnogo veččin.

Pozicioniranje je pomembno. Primeren ni niti podrejen odnos »sluga – gospodar« niti aroganten »gospodar – sluga«. Zgradite vzajemno profesionalno spoštovanje.

Za zaključek se spomnimo pogovora med Scottom Fitzgeraldom in Ernestom Hemingwayem: »Bogati so drugačni od nas.« »Da, imajo več denarja.«

Mercuri International je vodilno svetovno treniško podjetje za povečanje prodajne uspešnosti v Sloveniji in Evropi. Z enkratno kombinacijo svetovanja in treniškega znanja ter izkušeni so pomagali že številnim podjetjem in njihovim zaposlenim, da so postali učinkovitejši in uspešnejši v izvajanju prodajnih aktivnosti ter da so dosegli zelene izboljšave prodajnih rezultatov. Več informacij na www.mercuri-int.si.



VSGT MARIBOR ODPRLA NOVO STAVBO MIC – AKADEMIJE KULINARIKE IN TURIZMA

Izredna pridobitev za Maribor in Slovenijo

Višja strokovna šola za gostinstvo in turizem Maribor je 17. septembra slovesno odprla vrata nove stavbe Medpodjetniškega izobraževalnega centra MIC – Akademije kulinarike in turizma na Cafovi ulici v središču Maribora. Ob tej priložnosti je OZS podelila direktorici šole Heleni Cvikl bronasti ključ za strokovno podporo pri razvoju kompetenc kadrov v gostinstvu in turizmu.

Kot smo do sedaj že večkrat ugotovili, je prav sodelovanje tista ključna rdeča nit kakovostnejšega izobraževanja za potrebe industrije. Našli in izpostavili smo že kar nekaj primerov dobrih praks sodelovanja med izobraževalnimi institucijami in industrijo. Ugotovili smo, da znanje dostikrat teče v nasprotni smeri od pričakovane, torej iz industrije v šole in ne nasprotno, kot bi bilo za pričakovati, hkrati pa je smer toka znanja odvisna tudi od stopnje obravnavanega izobraževanja. Na nivoju poklicnih in strokovnih šol je izjemno pomembno, da je to sodelovanje vzajemno in da tok znanja teče v

obe smeri, lahko rečemo, da se oziroma bi se moralo izobraževati po naročilu iz industrije. Na nivoju visokotehnološkega sodelovanja pa ob sodelovanju znanje že bolj dosledno teče iz centrov znanj v industrijo. To gre seveda pripisati tudi dejstvu, da je pri visokih tehnologijah potrebna poleg znanja tudi visoka koncentracija tehničnih in tehnoloških resursov, ki jo praviloma lahko zagotavljajo le fakultete in raziskovalni inštituti.

Ob otvoritvi novega sodobnega poslopija šole so kar deževale številne pohvale, predvsem Heleni Cvikl, direktorici šole, najbolj zahvalni, da je do tega pomemb-



Pogostitev za goste na terasi so pripravili študenti šole.



V imenu slovenskih gostincev se je direktorici šole Heleni Cvikl zahvalil Ivan Meh, podpredsednik UO OZS. Izročil ji je bronasti ključ 2015, ki ji ga je za strokovno podporo pri razvoju kompetenc kadrov v gostinstvu in turizmu podelila OZS.

nega dogodka končno prišlo. Elvira Šušmelj, generalna direktorica Direktorata za srednje in višje šolstvo ter izobraževanje odraslih na Ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport RS, je ob tej priložnosti dejala: »Pridobitev novih prostorov VSGT Maribor v samem središču mesta je še eden v nizu uspešno izvedenih projektov te šole. Je rezultat večletnih prizadevanj celotnega kolektiva šole, predvsem pa njene direktorice Helene Cvikl. VSGT Maribor namreč pomembno prispeva k slovenskemu izobraževanju za gostinstvo in turizem, postavlja visoke standarde kakovosti in skrbi za prepoznavnost višjega strokovnega šolstva doma in v tujini. Šola je svoj cilj sodobnega izobraževanja in



Slovesni trenutek – prerez traku pred vstopom v nove prostore šole.



Nova stavba MIC – Akademije kulinarike in turizma VSGT Maribor je v centru mesta, na Cafovi 7.

usposabljanja razvila v strategijo odprte, evropsko usmerjene šole, ki svojim diplomantom omogoča, da se uspešno potegujejo za zasedbo delovnih mest tako doma kot tudi v zahtevnem evropskem prostoru.«

VSGT Maribor, ki sicer izobražuje že polnih 17 let, je nove, sodobne in ustrezne prostore dobila šele letos. Z njimi je septembra na novo zaživel tudi Medpodjetniški izobraževalni center – Akademija kulinarike in turizma Maribor.

Svojo zgodbo so na VSGT Maribor začeli v prostorih Ljudske univerze, nato še v prostorih OOO Maribor. Zelo kreativno desetletje so preživeli na Zagrebški cesti na Tezmem, kjer so se izoblikovali v eno najbolj prepoznavnih gostinsko-turističnih šol v tem delu Evrope. Kljub izredni prostorski stiski so leto za letom doživljali izredne mednarodne uspehe in vse bolj strmeli za boljšimi delovnimi pogoji. Idej in ambicij jim ni manjkalo in tako se je začela odvijati zgodba o novih, sodobno opremljenih učnih prostorih MIC Akademije kulinarike in turizma Maribor. MIC je bil ustanovljen oktobra leta 2009, decembra je bila šola uspešna na razpisu za sofinanciranje investicij v medpodjetniške izobraževalne centre, sofinancirane iz Evropskega sklada za regionalni razvoj v programskem obdobju 2007–2013. Leta 2010 so pridobili pravico do uporabe prostorov na Cafovi ulici 7, leta 2012 pa po številnih zapletih gradbeno dovoljenje za novogradnjo in novembra lani končali gradbena dela. Na začetku leta 2015 je sledila težko pričakovana selitev v nove prostore. Vrednost projekta je

ocenjena na preko 5 milijonov evrov, od tega je bila polovica vlaganj sofinancirana z evropskimi sredstvi.

Nova stavba, v kateri so zaživele pomembne vsebine VSGT Maribor, ima pet nadstropij. V kleti so učilnica za slaščičarstvo in peko, v pritličju učna kuhinjska središče s kavarno in restavracijo, v prostorih kreativne gastronomije v prvem nadstropju sta strežna in kuhinjska učilnica, v drugem nadstropju prostori harmonije okusov, v tretjem strokovnih znanj, v četrtem prostori podjetniških strategij in vizij, v petem pa zdravega življenja z velneško demonstracijsko učilnico.

Krepi vezi med šolstvom in gospodarstvom

VSGT Maribor dopolnjuje slovenski višješolski prostor in zapolnjuje kritično vrzel med izobraževalno sfero in turističnim gospodarstvom. Njeno poslanstvo je kakovostno izobraževanje in usposabljanje kadrov v gostinsko-turistični dejavnosti. »Mojstrsko obvladovanje katerega koli strokovnega področja ni bilo še nikoli tako zelo kompleksno. Na področju poklicev, ki jih umeščamo v turistično-gostinski sektor, je prepletenost različnih strokovnih znanj in veščin še toliko bolj očitna. Turizem in gostinstvo ustvarjamo ljudje. Vsi deli otipljive in neotipljive storitve se ob podpori tehnologije zmeraj ustvarjajo z energijo, ki jo vanjo pretakajo ljudje. Ob promociji poklicev želimo dvigniti tudi kulturo prehranjevanja, predvsem pa krepiti poslovne vezi med šolstvom in gospodarstvom in delujemo

še naprej mednarodno, kar pomeni, da smo nenehno gostitelji udeležencev iz gospodarstva in drugih, tudi mednarodnih ciljnih javnosti,« poudarja Helena Cvikl, direktorica VSGT Maribor.

Otvoritve izjemno pomembnega mejnika v zgodovini šole so se udeležili Elvira Šušmelj, generalna direktorica Direktorata za srednje in višje šolstvo ter izobraževanje odraslih na Ministrstvu za izobraževanje in šport RS, Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo, Andrej Fištravec, župan Mestne občine Maribor, številni tuji gostje ter predstavniki OOO Maribor in Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Ta se je mag. Cviklovi za njeno strokovno podporo pri razvoju kompetenc kadrov v gostinstvu in turizmu zahvalila s posebnim priznanjem. VSGT namreč že od začetka aktivno sodeluje z OZS pri izvajanju mojstrskih izpitov za naziv kuharski mojster in mojster strežbe, pri čemer velja pohvaliti prizadevno delo Mojce Polak na tem področju, prav tako odlično sodeluje tudi s Sekcijo za gostinstvo in turizem pri OZS.

Otvoritev novih prostorov so na šoli obeležili še z izdajo dveh pomembnih publikacij – monografije z naslovom 17 let Višje strokovne šole za gostinstvo in turizem Maribor, ki opisuje rast in razvoj šole od skromnih začetkov do vidnih mednarodnih uspehov, ter strokovne monografije Okusiti Maribor, Praznične in vsakdanje jedi Mariborčanov, ki vključuje 28 značilnih mariborskih mestnih in primestnih jedi in pijač z njihovimi zgodbami, recepti in fotografijami.

BREDA MALENŠEK

TRAJNOSTNI RAZVOJ

Nove tehnologije vse bližje naravnim sistemom

Človeštvo se vedno bolj zaveda pomena trajnostnega razvoja za ohranitev človeštva. Ena od definicij pravi, da trajnostni razvoj pomeni zadovoljiti trenutne potrebe, ne da bi pri tem ogrozili zadovoljevanje potreb prihodnjih generacij. S trajnostnim razvojem se ukvarjajo tudi različni evropski projekti, pri vsem skupaj pa pomembno vlogo igrajo nove tehnologije, med drugimi tudi biomimetika.



Najnovejše inovacije na področju boja proti plastičnim steklenicam prinašajo nove rešitve, kjer so steklenice izdelane iz posebnih biorazgradljivih materialov.

Izraz biomimetika je sestavljenka starogrških besed (življenje, imitacija in posnemanje) in je v bistvu imitacija modelov, sistemov in elementov narave z namenom reševanja kompleksnih človeških problemov. Izraz biomimetika je za inženirske znanosti leta 1969 skoval ameriški izumitelj, inženir in biofizik Otto Schmitt, sicer pa uradni začetki posnemanja narave za potrebe tehničnega razvoja segajo v sredino prejšnjega stoletja. Biomimetika je blizu vedi bioniki in se je sprva kot potreba pojavila v vojaški in vesoljski tehniki, pozneje pa se je razširila tudi na druga področja: nevrokirurgijo, biokemijo, biofiziko, tudi v

arhitekturo, gradbeništvo itd. Danes je povezana z mnogimi vedami in vizionarsko predstavlja pomembno smer trajnostnega razvoja.

Če se nekoliko poglobimo v biomimetiko, spoznamo, da so živi organizmi razvili prilagojene strukture in materiale preko geološkega časa skozi naravno selekcijo. Biomimetika je povod za nove tehnologije, ki prihajajo kot navdih bioloških rešitev tako na makro- kot tudi nanoskali. Narava lahko rešuje številne inženirske probleme, kot so sposobnost samozdravljenja, ohranitev obstojnosti glede na izpostavljenost okolju in odpornost, hidrofobnost, lastnosti samomontaže oziroma samogradnje, samočistilnosti in širšega izkoriščanja sončne energije. Biomimetika bi se načeloma lahko uporabljala na mnogih področjih. Zaradi kompleksnosti bioloških sistemov in števila funkcij, ki bi jih lahko posnemali, je izjemno velika. Nekateri primeri biomimetičnih aplikacij bi lahko na različnih stopnjah razvoja od prototipov do tehnologij postali tudi komercialno uporabni. Mednje zagotovo že danes sodijo biomimetične tekstilije.

Vsem je dobro znano, da evolucija rešuje mnoge izzive narave, ki vodijo do traj-

nih rešitev. Narava navdihuje človeštvo in nas usmerja ter pelje do učinkovitih materialov, struktur, orodij, mehanizmov, procesov, algoritmov, metod, sistemov in mnogih drugih rešitev. Že danes obstajajo številni vidiki umetne inteligence, ki so nastali kot navdih biologije, vključno z razširjeno resničnostjo, avtonomnimi sistemi, računalniško inteligenco, ekspertnimi sistemi, mehko logiko in drugo. Računalniški vid, umetni vid, radarski sis-



Biomimetični razvojni koncept vetrnih turbin, v obliki drevesa.

temi, detektorji bližine in drugo imajo vsi neposredne biološke analogije. Kljub vsemu pa so sposobnosti umetnih senzorjev in drugih naprav še daleč od učinkovitosti delovanja naravnih bioloških sistemov. Nikakor pa seveda ne moremo trditi, da se razvojni dosežki z novimi materiali in

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

tehnologijami ne približujejo učinkovitosti naravnim sistemom. Danes na primer z elektroaktivnimi polimeri ustvarjamo podobne lastnosti, kot jih imajo naravne mišice. Nekoč bomo verjetno namesto elektrokemičnih akumulatorjev z uporabo bioloških materialov dosegali večjo učinkovitost proizvodnje in shranjevanja električne energije. Čeprav so mnogi vidiki biologije danes še vedno zunaj našega razumevanja, je prav z biomimetiko dosežen precejšen napredek. Narava si izjemno prizadeva, da učinkovito uporablja svoje vire in poleg racionalne porabe energije skrbi za recikliranje, na neki način dodeli materialom tudi multifunkcionalnost. Uporaba materialov v naravi, ki imajo posebne lastnosti opravljanja več različnih nalog. Pojem multifunkcionalnosti materialov in konstrukcij s pridom uporabljajo in razvijajo raziskovalci in inženirji. Vedno bolj pa se multifunkcionalnost priznava v znanosti o materialih, ki se uporabljajo v mehaniki, elektroniki, fotoniki, predelovalnih dejavnostih in še marsikje drugje.


Biologija je model za imitacijo, kopiranje in učenje

Biomimetična gradiva se danes razvijajo v naslednjih skupinah gradiv: biomimetična nanogradiva, biomimetične tehnične tekstilije in biomimetična samozdravilna gradiva. Biomimetična nanogradiva so produkti nanotehnologije, ki omogoča obdelavo atomov in molekul (velikost približno 1 nm do 100 nm). Cilj nanotehnologov je na nanonivoju s pomočjo biomimetike ustvariti podobne naprave, kot so ribosomi. Trenutno nanotehnologija na področju gradbeništva in arhitekture povečuje razvojne možnosti biomimetičnih gradiv in se širi na skoraj vse družine gradiv, kot so plastika, keramika, steklo, beton, kompoziti in naravna gradiva. Vendar ne gre le za proizvodnjo dragih nanogradiv in njihovih izdelkov, ki bi v prihodnosti lahko nadomestili konvencionalna gradiva. Gre za nov koncept kreiranja gradiv, ki se zgleduje po naravi. Na področju kreiranja nekaterih nanogradiv se trenutno izhaja iz povsem biomimetičnega pristopa, kjer


je biologija model za imitacijo, kopiranje in učenje. Podrobno opazovanje naravnih procesov in njihovih lastnosti je sprožilo zanimanje za novo vejo v raziskovanju, ki združuje tako naravoslovne znanosti kot tudi tehnologije 21. stoletja in zastavlja nove, kontrolirane pristope k oblikovanju prihodnosti – biomimetiko. Biomimetika se danes uveljavlja na vseh področjih, tudi na področju arhitekture in gradbeništva. Biološki vzori so lahko model za imitacijo, kopiranje in učenje ali inspiracija za nove tehnologije.

S pomočjo proučevanja bioloških vzorci ter gradiva. Biomimetična nanogradiva, biomimetične tehnične tekstilije ter biomimetična samozdravilna gradiva s svojimi lastnostmi močno presegajo konvencionalna gradiva in bodo osnova za izzive v arhitekturi prihodnosti. Pot biomimetike pa je po mnenju mnogih strokovnjakov izjemno povezana s trajnostnim razvojem in boljšo prihodnostjo za človeštvo.

JANEZ ŠKRLEC, SLIKI: BIODIVERSITY.SG



**SREDSTVA SLOVENSKEGA
REGIONALNO RAZVOJNEGA SKLADA
za projekte na področju
LESNO-PREDELOVALNE PANOG
ter PODJETNIŠTVA**



Slovenski regionalno razvojni sklad ima za podjetja odprta dva javna razpisa, in sicer:

- **Drugi javni razpis za ugodna posojila projektom na področju obdelave in predelave lesa, objavljen v Ur. l. RS, št. 65/2015 z dne 11.9.2015 (z rokoma prijave: 12.10.2015, 12.11.2015)**
- **Javni razpis za ugodna posojila podjetniškimi projektom v letu 2015, objavljen v Ur. l. RS, št. 69/2015 z dne 25.9.2015 (z rokoma prijave: 26.10.2015, 26.11.2015)**

Dolgoročna posojila z največ 15 letno ročnostjo ter do 2-letnim moratorijem nudijo ugodno obrestno mero, glede na vsebinski sklop investiranja (SKLOP 1 – začetne investicije po pravilih državnih pomoči, SKLOP 2 – že začete investicije, izven pravil državnih pomoči):

- **Lesarstvo:**
 - SKLOP 1: 3-mesečni Euribor + % letnega pribitka (0,80-1,20%);
 - SKLOP 2: Referenčna obrestna mera za izračun drž. pomoči + % letnega pribitka (od 0,10-0,50%).
- **Podjetništvo:**
 - SKLOP 1: 3-mesečni Euribor + % letnega pribitka (0,80-2,50%);
 - SKLOP 2: Referenčna obrestna mera za izračun drž. pomoči + 1,00%.

Spodbujamo zdravo rast!

Kontakt:
(01) 836-19-53
info@regionalnisklad.si
www.regionalnisklad.si

HERBSTMESSE 2015 V CELOVCU



Predstavniki OZS, ki so se predstavile na Herbstmesse v Celovcu, z vodstvom OZS (slika: Foto Čebtron).

Vidna predstavitev slovenskih obrtnikov in podjetnikov

Pet dni Jesenskega sejma v Celovcu so letos pomembno zaznamovali tudi obrtniki in podjetniki iz območnih obrtno-podjetniških zbornic Tržič, Radovljica in Jesenice ter člani Sekcije predelovalcev kož pri OZS.

Na mednarodnem sejmu Herbstmesse v Celovcu je sredi septembra sodelovalo več kot 600 razstavljalcev iz 14 držav. Moda, kulinarika, energija in gradnja, domače živali in notranja oprema

so bile glavne teme, predstavljene na letošnjem sejmu.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Tržič se je v sodelovanju z Občino Tržič letos že tretjič uspešno predstavila

na celovškem sejmu. Obrt in turizem so Tržičani na svojevrsten in zanimiv način predstavili na 108 m², predstavitev, katere rdeča nit je bila bližina obeh mest, pa so poimenovali Pokukajte čez Karavanke.

NA HERBSTMESSE 2015 SO SE PREDSTAVILI:

Iz OZS Tržič: Gostilna Pri Bajdu Ribnikar Janko s.p., Gostišče Koren Damjan Štefe s.p., Restavracija Firbc' okn Preradović Željko s.p., Mestna kavarna Polona Brodar s.p., Brodi - Marko Brodar s.p., Slapar RO&SA d.o.o., Slaščičarstvo Cerkovnik, Cerkovnik Darja s.p., Mizarstvo Jesenko Janez s.p., Mizarstvo Törnär Jože s.p., in nekaj kranjskih obrtnikov, ki so prepoznali odlično priložnost za promocijo in prodor čez mejo.

Iz OZS Radovljica: Uko Kropa, d.o.o., BB reklam Bojan Brglez s.p., Šobrle, trgovina in proizvodnja Urška Poklukar

s.p., Conditus, proizvodnja in prodaja slaščic, d.o.o., Atlet sport, tapetništvo, Aleš Bukovec s.p., pri postavitvi sejemskega prostora pa je sodeloval član Montažno mizarstvo, Marko Prešeren s.p.

Iz OZS Jesenice: ASP storitveno in trgovsko podjetje d.o.o., Integral avto d.o.o. Jesenice - skupina Alpetour Potovalna agencija, Medium, design, grafični inženiring, tisk, d.o.o., Okna Petrovčič Jože Petrovčič s.p., Izsekovanje papirja Hafner Tomaž Hafner s.p., Splošno mizarstvo Blaž Okorn s.p., Postelja proizvodnja in trgovina d.o.o., Gostišče Bakhus Marjan

Burger s.p. ter lokalne turistične organizacije Turistični informacijski center Jesenice, Zavod za turizem in kulturo Žirovnica in Lokalna turistična organizacija Kranjska Gora

Iz Sekcije predelovalcev kož pri OZS: Čevljarstvo Štajnar Primož, Usnjena galanterija Ivana Jožko Abramič s.p., Usnjeni izdelki Pavli, Čevljarstvo Vodeb Vladimir, DAS d.o.o., Čevljarstvo »Peta« Ignacij Kordan, Krznarstvo Smole ter Trgovina Irman d.o.o.



Letos so se za sodelovanje na sejmu v Celovcu odločili tudi člani sekcije predelovalcev kož pri OZS.



Obrtniki in podjetniki iz OOO Radovljica na jesenskem celovškem sejmu.

Obrtniki in podjetniki so na sejmu predstavili svoje storitve in izdelke, ki jih je bilo mogoče tudi kupiti, občina Tržič je predstavljala Tržič in njegove znamenitosti ter možnosti preživljanja prostega časa, tržiški gostinci pa so poskrbeli za predstavitev kulinarične ponudbe.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Jesenice že je prav tako že tretjič sodelovala na sejmu. Člani, obrtniki in podjetniki iz Jesenic, Kranjske Gore, Žirovnice in sosednjih občin, ter lokalne turistične organizacije, so se predstavili na 250 m² velikem razstavnem prostoru. Svoje storitve in izdelke je predstavilo 11 razstavljalcev, na razstavnem prostoru OOO Jesenice pa se je vsak dan vrtelo tudi kolo sreče, ki je privabilo lepo število obiskovalcev, ki so bili za sodelovanje nagrajeni z manjšimi nagradami razstavljalcev. Dogajanje je s harmoniko popestril Gregor Vidmar.

Obrtnikom in podjetnikom iz Območne obrtno-podjetniške zbornice Radovljica se je na razstavnem prostoru pridružil še Javni zavod Turizem Radovljica. Na njihovi stojnici so se vsak dan

NEKAJ OPOZORIL GLEDE »SEJEMSKIH« PREDSTAVITEV V AVSTRIJI

Avstrija je 1. januarja letos poostrila nadzor pri opravljanju čezmejnih opravil storitev in povišala kazni za kršitelje predpisov. To velja tudi za sejme v Avstriji. Vsi tisti, ki želijo prodajati na sejmih, morajo upoštevati avstrijske predpise oziroma avstrijsko zakonodajo. V primeru prodaje na sejmih končnim kupcem se mora podjetje oziroma obrtnik registrirati za namene DDV-ja.

Prav tako je potrebno prijaviti delavce in njihovo napotitev, ki prodajajo na stojnicah. Ti morajo imeti seboj tudi ustrezno dokumentacijo, v primeru kontrole avstrijskih organov. Delo s slovenskimi študenti ni možno, ker ne dobijo ustrezne dokumentacije, ki je potrebna za delo v tujini. Če pa podjetje želi opravljati delo s študenti, je priporočljivo, da se najame študente v državi, kjer se sejem dogaja.

Kadar se na sejmu v Avstriji obrtnik le predstavlja, se to ne smatra za delo, ki bi ga bilo treba prijaviti. V takem primeru zadostuje le dokument, s katerim lahko dokaže, da je ustrezno registriran v Sloveniji kot obrtnik.

Z. B.



Pod okriljem OOO Jesenice se je predstavilo enajst obrtnikov in podjetij.

predstavljali lokalni gostinci in pridelovalci hrane, pod imenom Okusi Radol'ce.

Letos so se za sodelovanje na sejmu v Celovcu odločili tudi člani sekcije predelovalcev kož pri OZS, ki so si s tem želeli razširiti trg, saj doma prodaja njihovih izdelkov stagnira. Skupinski nastopi, kot je bil tudi ta, so zanje cenovno ugodni in tako odlična priložnost za širjenje posla. Predelovalci kož so v želji, da bi na sejmu sodelovali tudi prihodnje leto na agenciji SPIRIT že naslovili obrazec skupinske nastope in upajo na odobritev ter s tem na sofinanciranje.

Kot so ocenili vsi sodelujoči, je sejem izredna priložnost, da s kakovostno in cenovno ugodno ponudbo prodrejo na sosednji avstrijski trg, na katerem je vsak dan večje povpraševanje po slovenskih izdelkih in storitvah. Sejem vsako leto obišče preko



Tržičani so svojo predstavitev poimenovali Pokukajte čez Karavanke (slika: Foto Čebtron).

60.000 obiskovalcev, za razstavljalce pa je zelo zanimiv, saj je organiziran v petih sejemskih halah, v katerih je predstavljanih pet sklopov dejavnosti. Vsi sodelujoči so bili enotnega mnenja, da je skupinski nastop na sejmu veliko bolj učinkovit, kot če bi sodelovali samostojno.

A. K., A. Š., V. O., M. L. U.

Sejemski napovednik

November 2015

2. – 6. 11. INTERCLIMA + ELEC&BUILDING

(mednarodni sejem ogrevanja, hlajenja, klimatizacije, sanitarne ureditve in gradnje, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci) Pariz, Francija

Informacije: Reed Exposition France, Puteaux Cedex, Francija, tel.: 00 33 1 475 65 000, faks: 00 33 1 475 61 440, e-pošta: info@reedexpo.fr

3. – 6. 11. ECOMONDO

(mednarodni sejem zelenih tehnologij, poslovni obiskovalci) KEY ENERGY (mednarodni sejem tehnologij za pridobivanje energije iz odpadkov in energetske učinkovitosti, poslovni obiskovalci) Rimini, Italija

Informacije: MŽ Consulting & Fairs, mag. Matjaž Žigon, Grčarevec 8, 1370 Logatec, tel.: 01 750 94 90, 041/395 377, faks: 01 754 36 58, e-pošta: info@mz-consulting.org

4. – 6. 11. VISCOM DÜSSELDORF

(mednarodni sejem vizualnih komunikacij, poslovni obiskovalci) Düsseldorf, Nemčija

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

5. – 8. 11. NARAVA ZDRAVJE

Ljubljana

Informacije: Gospodarsko razstavišče d.o.o., Dunajska cesta 18, 1000 Ljubljana, tel.: 01 300 26 11, faks: 01 300 26 28, e-pošta: info@gr-sejem.si

5. – 8. 11. SJAJ

(sejem draguljev, zlatnine, srebrnine in ur, poslovni obiskovalci in široka publika) Novi sad, Srbija

Informacije: Veritas & Co., Zdenko Jager, Želimlje 73, 1291 Škofljica, tel./faks: 01 366 14 38, 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritasco.si

10. – 12. 11. BRAU BEVIALE

(mednarodni sejem za industrijo pijač, poslovni obiskovalci) Nürnberg, Nemčija

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

10. – 13. 11. PRODUCTRONICA

(mednarodni sejem proizvodne elektronike, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci in široka publika)

München, Nemčija
Informacije: Stane Terlep, Mlinska pot 20, 1000 Ljubljana, tel./faks: 01 56 13 816, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

10. – 15. 11. Mednarodni sejem pohištva

Beograd, Srbija

Informacije: Veritas & Co., Zdenko Jager, Želimlje 73, 1291 Škofljica, tel./faks: 01 366 14 38, 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritasco.si

12. – 19. 11. ITMA

(mednarodni sejem tekstilnih strojev, vsaka štiri leta, poslovni obiskovalci) Milano, Italija

Informacije: Fachverband Textilmachinen im VDMA, Frankfurt, Nemčija, telefon: 00 49 69 660 31 271, faks: 00 49 69 660 31 329, e-pošta: tmx@vdm.org

13. – 16. 11. CHIBIMART INVERNO

(prodajna razstava umetne obrti, manjšega pohištva, parfumerije, kozmetike in naravnih proizvodov, dvakrat letno, poslovni obiskovalci)

Milano, Italija
Informacije: Fiera Milano S.p.A., Rho-Milano, Italija, tel.: 00/39 02 4997-1, faks: 00/39 02 4997-6252, e-pošta: fieramilano@fieramilano.it

16. – 19. 11. MEDICA

(mednarodni sejem in kongres me-

dicine, poslovni obiskovalci in široka publika)

Düsseldorf, Nemčija

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

17. – 22. 11. AMBIENT

(mednarodni pohištveni sejem, poslovni obiskovalci in široka publika) Ljubljana

Informacije: Gospodarsko razstavišče d.o.o., Dunajska cesta 18, 1000 Ljubljana, tel.: 01 300 26 11, faks: 01 300 26 28, e-pošta: info@gr-sejem.si

19. – 21. 11. SALON FUNERAIRE

(mednarodni sejem pogrebne opreme in storitev, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)

Pariz, Francija

Informacije: Reed Expositions France, Puteaux, Francija, tel.: 00 33 1 475 65 000, faks: 00 33 1 475 61 440, e-pošta: info@reedexpo.fr

24. – 26. 11. SPS/IPC/DRIVES

(mednarodni sejem in kongres električne avtomatizacije-sistemi in komponente, poslovni obiskovalci in široka publika)

Nürnberg, Nemčija

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

25. – 29. 11. HEIM + HANDWERK

(prodajni sejem vsega za dom, opremljanje in gradnjo, široka publika) München, Nemčija

Informacije: Stane Terlep, Mlinska pot 20, 1000 Ljubljana, tel./faks: 01 56 13 816, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

SEJEMSKI POPUSTI



Zaradi
odličnega odziva
smo akcijo
podaljšali do
31. 10. 2015.

POSEBNA PONUDBA

ELEKTRIKE in ZEMELJSKEGA
PLINA samo za imetnike kartice



ZANESLJIVO
+115 LET

Izkoristite ugodnosti Elektro energije:

> Električna in zemeljski plin po nižjih cenah:



VT:

0,05671

EUR/kWh brez DDV

MT:

0,03755

EUR/kWh brez DDV

ET:

0,04936

EUR/kWh brez DDV



Cena:

0,28890

EUR/Sm³ brez DDV

Pripravili vam bomo INDIVIDUALNE PONUDBE:

- > V kolikor je vaša letna poraba električne energije nad 50.000 kWh ali priključna moč nad 41 kW.
- > Če v enem letu porabite nad 30.000 Sm³ zemeljskega plina.

Menjavo dobavitelja bomo izvedli **HITRO, ENOSTAVNO** in **BREZPLAČNO**.

VEČ INFORMACIJ
IN NAROČILA:

T: 01 / 320 64 27

E: prodaja@elektro-energija.si

W: www.elektro-energija.si



poslovalnice Elektro
energije in območne
obrtno-podjetniške zbornice

AVTOPREVOZNIŠTVO DANIJEL JANEŽIČ, ILIRSKA BISTRICA

Z dobro organizacijo se veliko prihrani

Pred dvajsetimi leti je Danijel Janežič stopil na podjetniško pot. V minulih letih se je naučil, da če si resen in natančen, na razpolago in voziš brez škod, posla ni težko dobiti. Za uspešno delo so ga letos nagradili tudi v lokalnem okolju; prejel je namreč plaketo Občine Ilirska Bistrica za področje gospodarstva.



Danijel Janežič z ženo in tremi hčerami. Tudi ženske v družini dihalo in živijo z domačim podjetjem.

Po zlomu ilirskobistriškega gospodarstva v devetdesetih letih prejšnjega stoletja je tudi Danijel Janežič, izšolan avtomehanic, pristal na borzi dela. Zaradi pomanjkanja delovnih mest in neuspešnega iskanja zaposlitve je problem rešil s samozaposlitvijo. Novembra 1995 je ustanovil avtoprevozniško podjetje. Začel je sam, z enim tovornjakom, danes pa njegov vozniki park obsega osem najodobnejših tovornjakov za kosovne prevoze in dve cisterni, v podjetju pa je zaposlenih osem voznikov, ki so vsi doma v bližnji okolici.

Danijel je ponosen nanje, saj ne zadnje dobri in zanesljivi vozniki ustvar-

jajo tudi ugled podjetja, pravi. »Pogosto je tudi od voznikov odvisno, ali dobiš posel ali ne. Če si resen in natančen, na razpolago in voziš brez škod, se te stranka drži,« še doda Danijel, ki zadnjih pet let ne vozi več, saj skrbi predvsem za organizacijo dela. Kljub dobri kadrovski pokritosti mu pri delu pomagajo tudi družinski člani. Niso sicer zaposleni v podjetju, s tem, ko vsak po svojih močeh sodeluje, pa negujejo čut pripadnosti, kar tudi pripomore k uspešnemu delovanju podjetja. Danijel omeni tudi svoja dva brata, ki sta prav tako podjetnika. Medtem ko je eden prav tako prevoznik, pa je drugi, s katerim tudi poslovno sodeluje, meha-

nik, ki skrbi, da so tovornjaki vsi brezhibni.

Janežičeve tovornjake je najpogosteje mogoče srečati v Italiji, saj vozijo vse do juga in na Sicilijo ter po Sloveniji. Ob tem Danijel pove, da so se časi spremenili: »Pred časom so bila največja težava plačila. Zdaj teh težav niti ni, vendar pa je dela manj. Zato je treba stranke-naročnike negovati in takoj odreagirati. Problem pa je, da ti v borbi s časom vedno bolj skrajšujejo roke, v katerih mora biti posel opravljen. Vedno bolj velja rekelo 'čas je denar', zato je dobra organizacija odločilna.«

Kljub temu, da ga motijo razlike med statusom samostojnega podjetnika in d. o. o., različne birokratske ovire in omejitve in predpisi, ki težave povzročajo posebej prevoznikom, Danijel ni črnogled in ne obupuje. Vesel je tudi, da so prevozniki med seboj bolj povezani kot so bili pred leti, ko je vsak »silil na svoje«, kot pravi. »Počasi pa smo dojeli, da vsak sam ne more nič in se moramo bolj povezati. Leta nazaj so bila tudi spotikanja, danes je na srečo precej drugače,« še dodaja.

Sicer pa Danijel ves čas aktivno sooblikuje tudi lokalno in društveno življenje. Zavzema se namreč za učinkovito spremljanje in nadzor lokalnega prometa, za odpravo birokratskih ovir, ki otežujejo nemoten pretok blaga, in poenostavitev različnih postopkov v dobrobit vseh prevoznikov kolegov, hkrati pa z donacijami podpira delovanje številnih društev na ilirskobistriškem področju. Njegova prizadevanja je okolje opazilo, saj je za svoje delo in uspehe letos prejel občinsko plaketo za področje gospodarstva, ki mu, kot je dejal, zelo veliko pomeni.

EVA MIHELČ

GOSTILNA MAHORČIČ, RODIK

Inovativna in mojstrska interpretacija kulinarike

Družinska gostilna Mahorčič se nahaja na obrobju Brkinov in Krasa, v vasi Rodik. Filozofija Mahorčičevih je ohraniti okuse in vonje lokalnih kuhinj, v katerih se uporabljajo predvsem živila lokalnega območja.

Brkini in Kras imata dragocen zaklad kulinarične tradicije, zato je obramba te podeželske kulture in dediščine nujna in zelo pomembna. Nekoč furmanska oštarija, ki je nahranila in odžejala mimoidoče na poti proti Trstu in nazaj, obstaja že več kot 110 let. Danes gostilno vodita Ksenija in Martin Mahorčič. Značilnost kulinarične ponudbe je avtorska sodobna interpretacija kra-

spoštovanje tradicije in kreativnost ter inovativnost mladih kuharjev pod motom »talent in strast«. Ponosna sta tudi na ponovno uvrstitev v italijanski vodič Identita Golose. Gre za vodič avtorske kuhinje v Italiji, Evropi in svetu. Vodič odpira pot – ne da bi glasoval, opisuje in priporoča – 663 naslovom, testiranih z več kot 120 zaposlenimi. Ti »pokrivajo« 30 držav: od Švedske do Južne Afrike, od Brazilije do Avstralije, od Kitajske do Nove Zelandije. Več kot tretjina je tujcev.

Inovativnost in ustvarjalnost Ksenije je bila nagrajena tudi na lanskoletni oblikovalski okuševalnici. Koncept oblikovalske okuševalnice je ta, da ekipa, sestavljena iz kuharskega mojstra, oblikovalca ali arhitekta ter izdelovalca predmeta, sestavi postavitev ideje na razpisano temo. Ksenija K. Mahorčič je skupaj z oblikovalko vizualnih komunikacij Danijelo Grgič in ilustratorjem Silvanom Omerzujem so-

oblikovala sladko darilo v embalaži, pod imenom »Daru:jem«. Sladke dobrote, kot so orehova potica, spečena v kozarcu za ozimnico, buhtelj z marmelado brkinske češplje v brinovem sirupu, so pasterezirane brez konzervansov in drugih aditivov ter pripravljene po posodobljeni interpretaciji starih receptov. Kozarec je zavrt v platneno krpo z ilustracijo Silvana Omerzuja, ki je lahko prt, pogrinjek ali culica. Na ta način so pripravljene za na pot ali obdarovanje v današnjem času brez časa in predstavljene kot zdrava slovenska jed. Darilni program je bil nagrajen z dvema nagradama, za najboljši izdelek in za najboljšo interpretacijo razpisane teme, ki je bila slovensko oblikovanje za hrano.

MARIJA ROGAN ŠIK,

SLIKI: ARHIV MARTINA MAHORČIČA

Nekoč furmanska oštarija, ki je nahranila in odžejala mimoidoče na poti proti Trstu in nazaj, obstaja že več kot 110 let.



Orehova potica, spečena v kozarcu za ozimnico, je sladko darilo, ki je bilo nagrajeno na lanskoletni oblikovalski okuševalnici.

škega in brkinskega teritorija. Ksenija in Martin se zavedata pomena stalnega izobraževanja za razvoj kulinarike in gostinsko-turistične ponudbe. Ob tem je potrebne veliko inovativnosti, kar pa Kseniji in Martinu ne manjka, saj sta se veliko izobraževala doma in tudi v tujini. Prejela sta številna kulinarična priznanja, posebej pa sta ponosna na članstvo v prestižnem združenju Jeunes Restaurateurs d' Europe (JRE), ki promovira



ORPLAST, PREČKE PRI MAKOLAH

Zaposlenim nudijo priložnost za poslovni in osebni razvoj

Silvo Strižič je lastnik podjetja ORPLAST, v katerem se ukvarjajo z orodjarstvom, kovinoplastiko in brusilstvom. Podjetje se uvršča med kakovostna in uspešna mala podjetja v Sloveniji.



Silvo Strižič je za svoje delo prejel več priznanj OOO Slovenska Bistrica.

teno. Človeški vir je v njihovem podjetju zelo pomemben, poleg tega pa so za ohranitev dela in delovnega mesta vsi pripravljene dodatno poprijeti za delo, kadar je to potrebno.

Ker med temeljne naloge razvoja podjetja sodi tudi izobraževanje, imajo zaposleni vedno na voljo možnost nadgrajevanja svojega znanja in izobrazbe. Obiskujejo razna strokovna usposabljanja in

sejme, prebirajo pa tudi strokovno literaturo. Motivacijo za delo predstavljajo tudi dobri medsebojni odnosi, spoštovanje, dobra komunikacija in seveda redne plače ter redno plačani prispevki.

Ker delavci sooblikujejo podobo podjetja, si želijo, da imajo skupaj z vodstvom podjetja tudi svojo vizijo prihodnosti podjetja. Velik pomen seveda dajejo predvsem natančnosti, doslednosti in zanesljivosti.

Tudi v podjetju ORPLAST so krepko občutili gospodarsko krizo. Po razpadu Jugoslavije so izgubili južni trg. Tudi stečaj podjetja Almont iz Slovenske Bistrice jim je prinesel kar 50-odstotni izpad proizvodnje. Po velikih prizadevanjih jim je nazadnje uspelo najti nove poslovne partnerje, prepričani pa so, da bi morala država poskrbeti za zunanji trg, za vzdržno plačilno politiko, za podizvajalce in še kaj, da bi bilo podjetnikom v Sloveniji lažje.

Že od začetka svoje samostojne poti je Silvo Strižič član OOO Slovenska Bistrica, ki ima po njegovem mnenju vlogo povezovalke med

državo in podjetniki. Pomembne pa so tudi strokovna pomoč zbornice, kadar jo potrebujejo, in druge ugodnosti v obliki cenejših predavanj in izobraževanj ter srečanj s kolegi iz dejavnosti.

Po upokojitvi Silva Strižiča gre podjetje naprej z mlado energijo. Nosilka dejavnosti bo v prihodnje hči Silvija, ki že sedaj skrbi za ves papirnati del podjetja, sin pa bo skrbel za tehnični del in proizvodnjo. Seveda bo oče Silvo še vedno na voljo za moralno podporo, inštrukcije, svetovanja in vsestransko pomoč. Zaveda se, da uspešen podjetnik ne postaneš čez noč, potrebni so kilometrina, velika odgovornost in odrekanje. Verjame pa, da sta otroka odrasla v delovna in odgovorna naslednika ter da se za prihodnost ni bati.

ZDENKA DETIČEK OPIČ, SLIKI: ARHIV PODJETJA ORPLAST

Terezija in Silvo Strižič.



Od začetka do Konca

Podjetje Konec iz Volč pri Tolminu deluje pod tem imenom zadnja tri leta, sicer pa je družinsko podjetje z več kot 50-letno tradicijo na področju gradbeništva. Razvijajo, gradijo in vzdržujejo objekte, prijetne za delo in bivanje ter prijazne do okolja.

Začetnik dejavnosti Štefan Konec je leta 1962 začel z gradbenimi deli. Po končanem šolanju se je za gradbeništvo odločil tudi njegov sin Dejan. Potem, ko si je nabiral izkušnje v lokalnih gradbenih podjetjih v Tolminu in Novi Gorici, se je leta 1992 vključil v domače podjetje. Na začetku je opravljal različna manjša gradbena dela, največ pa notranje omete in adaptacije. Kmalu je dejavnost začel širiti, nabavljal je gradbeno opremo in zaposloval. Danes ima podjetje 20 zaposlenih, med njimi je tudi Dejanova žena Suzana, ki od preoblikovanja v d. o. o. leta 2012 opravlja funkcijo direktorja. Kljub specifičnosti storitev podjetje zaposluje pretežno domačine, ima pa tudi več pogodbenih podizvajalcev. Njihova usmeritev je dopolnjevanje in širitev dejavnosti, kar predstavlja celostno storitev vodenja projektov, od svetovanja, gradnje, sanacij in adaptacij objektov, zaključnih gradbenih del, vključno z ureditvijo okolice. »Prijavljamo se na javne razpise in gradili smo že zahtevnejše objekte na Goriškem,« pove Suzana Konec in doda, da z rednim usposabljanjem zaposlenih zasedajo visoko mesto po kakovosti opravljenih storitev. Njihovi zaposleni se specializirajo za točno določena gradbena dela, na različnih delavnicah in seminarjih doma in v tujini pa se usposabljujejo za sodobne metode dela z veliko dodane vrednosti in večanjem intenzivnosti dela.

Lastnik in prokurist Dejan Konec poudari, da večino storitev opravijo za znane kupce, pretežno so to individualni lastniki iz Posočja. Gradijo vse od Brd do Trente, pa tudi v zamejstvu. Tako stranke kot tudi nadzorni gradbeni organi, ki bedijo nad njihovim delom, vedo povedati, da je glavna prednost podjetja Konec kakovostna storitev za primerno ceno. Prav zato jim največ pomeni reklama od ust do ust. Ta se začne pri za-



Suzana in Dejan Konec sta bila minuli mesec na slovesnosti ob odprtju nove ribogojnice s servisno-predelovalnim objektom za vzrejo soške postrvi in lipanov ob Tolminki. Objekt je podjetje Konec zgradilo skupaj z dvema poslovnima partnerjema, kar predstavlja zgleden primer dobrega lokalnega sodelovanja.

dovoljnem naročniku, ki se vrača in jih priporoča prijateljem in znancem. Tako se v zadnjem obdobju lahko pohvalijo s kar nekaj objekti v Posočju, pri katerih so bile pri gradnjah upoštevane premišljene arhitekturne rešitve, kjer je pozornost usmerjena k naravi, upoštevana izrazita inovativnost tako z vidika oblikovanja kot tudi zasnove nosilne konstrukcije, uporabe materialov in rabe energije, nadalje prenova z ohranjeno značilno kmečko podobo izpred stotih let in še bi lahko naštevali. Kot zaključil Dejan, je podjetje s svojim delom že zaznamovalo Zgornje Posočje.

Vizija podjetja Konec je pogumno zasnovana na želji postati pomemben nosilec razvoja na področju gradbeništva v Sloveniji in širšem evropskem prostoru, predvsem pa ostati kakovostno gradbeno

podjetje z izboljševanjem konkurenčne sposobnosti, ki zna uslišati želje naročnikov in spoštovati najpomembnejše zahteve investitorjev. Verjamemo, da si bo s tako smelo ekipo in načrti podjetje še naprej uspešno utiralo pot, predvsem zato, ker se v dejavnost posredno že vključujejo potomci družine Konec; hčerka Samantha, ki zaključuje študij arhitekture, in sin Matic, po poklicu gradbeni tehnik.

Ob koncu sogovornika predstavita tudi sodelovanje v lokalnem okolju, kjer v okviru finančnih zmožnosti podjetja vsako leto pomagajo različnim lokalnim društvom. Aktivni pa so tudi v domači območni obrtno-podjetniški zbornici, pri kateri je v preteklosti delovala kar močna in uspešna gradbena sekcija, danes pa je Dejan član skupščine pri tej zbornici.

URŠKA TESTEN

GOSTILNA MURKO, KRŠKO

Začeli z mesarijo, hlevi in gostilno

Gostilna Murko nepretrgoma deluje že 100 let, odprta pa je bila tudi v času obeh svetovnih vojn. Ob letošnjem krškem občinskem prazniku so Murkovce nagradili s srebrno plaketo.



Branka in Srečko Murko sta nazdravila ob 100-letnici njihove gostilne.

Začetki gostilne Murko segajo v leto 1915, ko je posestvo z mesarijo, hlevi in gostilno v strogem centru Krškega kupil stari oče Ivan Murko. V gostilni je bila tudi mesnica, v sosednjih prostorih pa so imeli hleve, klavnico in ledenico, kamor so shranjevali meso.

V tridesetih letih prejšnjega stoletja, ko je obrt prevzel Franc Murko, so obnovili mesarijo in klavnico in bili daleč naokoli znani po izvrstnih salamah, klobasah in krvavicah, več desetletij pa so svojim gostom ponujali tudi prenočišča.

V letu 1978 je gostilno prevzel Srečko Murko, danes pa za razvoj obrti in nadaljevanje družinske tradicije skrbi njegova soproga Branka. »Močno se pozna upad prometa, odkar se je precej izpraznilo staro mestno jedro, ko so se preselili srednja in glasbena šola, zdravstveni dom, inšpekcijske službe, številne trgovine in je bila zgrajena obvoznica,« pravi Branka in 62-letni Srečko.

Zanimivost gostilne Murko je tudi v tem, da točijo pivo že od leta 1939, še danes pa pripravljajo pristno domačo hrano, kot so jo kuhale naše babice. Branka še vedno kuha na štedilnik na drva, kar pomeni, da mora precej zgodaj vstajati, a se obrestuje, ker imajo tako pripravljene jedi boljši okus, je prepričana ne le ona, temveč tudi zvesti gostje, ki cenijo domačnost. »Pozimi imajo naši gostje radi predvsem domače krvavice, ki jih sami izdelujemo. Naša kuhinja ja klasična, uporabljamo le sveže, domače, nič zmrznjeno meso. Zato se ljudje v njej radi družijo in sklepajo posle,« pove Branka. Pri Murkovih v gostilni so bila ustanovljena mnoga kulturna in športna društva, prenekateri lovec pa je v njej opravil teoretični del lovskega izpita.

PAVEL PERC



Gostilni Murko je ob 100-letnici delovanja krški župan Miran Stanko podelil srebrno plaketo. Prevzela jo je Branka Murko (na posnetku desno).

PROMOCIJA SLOVENIJE

Slovenska moda in glasba na Couture Fashion Week

V New Yorku je bil med 9. in 17. septembrom tradicionalni in dobro obiskan teden mode. Letos so se ga udeležili tudi slovenski modni ustvarjalci, ki so za otvoritveno slovesnost, na kateri je zapela, oblekli slovensko pevko Kajo Pečnik.

Kajo Pečnik in njeno menedžerko Špelo Šinigoj so za nastop v New Yorku oblekle Tjaša Škapin (Atelje Tjaša), Damijana Bitežnik Logar in Mojca Celin z blagovno znamko Princip, pika na »i« pa je bil nakit Anime DiPetra.

Na otvoritvi tedna mode je sopranistka Kaja zapela v kreaciji Damijane Bitežnik Logar, njena menedžerka Špela Šinigoj pa je bila oblečena v kreacije iz Ateljeja Tjaše Škapin s Kozine, ki sicer navdušuje na številnih modnih revijah in

samostojnih projektih. Kaja v New Yorku ni ostala neopažena, saj so njeni nastopi izjemni, posebej pa navdušuje njeno lahkotno prehajanje med različnimi glasbenimi žanri. Poleg petja se Kaja posveča tudi igranju in pisanju lastnih pesmi, kar jo je povežalo z znanim skladateljem Williamom Camillierom, ki jo je povabil k sodelovanju na tednu mode.

MARIJA ROGAN ŠIK,
SLIKA: SPECTOR MANAGEMENT



Špela Šinigoj (levo) v kreaciji Tjaše Škapin in Kaja Pečnik v kreaciji Princip.

ODLIČNA
POSLOVNA
PONUDBA

PRIHRANIM
S PRAVO IZBIRO

POSLOVNI PAKETI Z VIŠJIMI HITROSTMI

Za lažje poslovanje sem se odločila za **Napredni poslovni paket**, ki je **prve 4 mesece na voljo po polovični ceni** in z **brezplačno namestitvijo opreme**. Internet deluje s hitrostjo **30/30 Mb/s na optičnih povezavah**, večfunkcijski modem pa mi omogoča dostop do skupnih datotek prek vseh računalnikov in drugo. V paketu sta že vključeni **dve IP-številki z brezplačnimi klici** na vse IP-številke poslovne telefonije Telekoma Slovenije. Na voljo imam tudi brezplačno domeno za spletno stran. Prve štiri mesece je cena paketa 19,50 EUR na mesec, ker pa imam tudi poslovni mobilni paket, je cena le 17,50 EUR na mesec.

NEOMEJENA KOMUNIKACIJA ZA DVA


Izbrala sem paket **Poslovni Neomejeni C za dva uporabnika**. Dobila sem **dve številki** in eno dala svojemu zaposlenemu. Tako imava oba **neomejene klice** v vsa slovenska omrežja, **neomejena sporočila**, **3 GB prenosa podatkov v vrhunskem mobilnem omrežju LTE/4G in ugodno komunikacijo v državah EU** - za opravljene mobilne storitve plačava po porabi, vendar največ 2,90 EUR na dan. Redna cena paketa za oba je 39,95 EUR, ker pa sem izbrala tudi **Napredni poslovni paket**, je moja mesečna naročnina nižja - **le 33,95 EUR**.

PRIZNANA PISARNIŠKA ORODJA

Na službene računalnike smo namestili **Office 365 Business**, ki ima vsa **orodja pisarniške zbirke Microsoft Office**. **Sedaj po polovični ceni za 1 leto**. Storitve smo najeli pri Telekomu Slovenije, saj nam to omogoča večjo svobodo pri širitvi, pa še začetnih stroškov ni. Vsi dokumenti so **dostopni z vseh mobilnih naprav, tudi na terenu**. Plačujem glede na število uporabnikov, hkrati pa dobim tudi svetovanje strokovnjakov.

TelekomSlovenije

Cene so v EUR z DDV. Za več informacij o storitvah Telekoma Slovenije obiščite Telekomov center, pooblaščen prodajno mesto, www.telekom.si/podjetniki, pokličite 080 70 70 ali pišite na poslovni@telekom.si.



Če ne bi bil avtomehanic, bi bil morda fotograf

Že kot otrok je v delovnem kombinezonu pomagal očetu v avtomehanični delavnici, zato ne čudi, da je kot tretja generacija leta 1982 prevzel vodenje domače obrti v Škofji Loki. Poslovalnico je v 32 letih vodenja razširil, posodobil in poleg pooblaščenega servisa uvedel še prodajo vozil. Kljub formalni upokojitvi ga še naprej žene nenehna želja po učenju in osebnostni rasti, prosti čas pa rad preživlja z vnuki in z ženo na fotografskih potepih.

»**N**aša družina je prišla iz Češke, iz Olomuca, kjer so imeli tovarno sladkorja. Bili so bolj premožna družina, vendar so zašli v težave, zato se je moj praded Rudolf preselil v Sarajevo, ki je tedaj prav tako sodil pod avstro-ogrsko monarhijo. Tam je služboval kot revident na sarajevski vladi,« začne Stane Paulus plezati po razvejanem družinskem drevesu in mimogrede pojasni, od kod izvira njegov, za slovenske razmere nekoliko nenavaden priimek. »Tudi sam sem vojsko služil

v Sarajevu in sem našel pradedov grob na Koševu, ki je danes prekopan, saj so tam pozidali olimpijski objekt,« doda.

Ded Leopold se je v Škofjo Loko preselil v času 1. svetovne vojne. »Do svojega 15. leta je živel v Sarajevu in se je izšolal za ključavničarja pri meniškem redu trapistov. V Škofjo Loko je prišel kot vojak. Na starološkem gradu je imela vojska skladišče. Tam je spoznal mojo babico Francko, ki je na gradu delala kot pomočnica. Ded, ki je bil samouk in je

avtomehanično znanje večinoma črpal iz knjig, se je leta 1931 odločil, da postavi avtomehanično delavnico. Iste leta je pridobil tudi uradno odločbo za obrtno dejavnost,« ima Stane Paulus natančno popisano genealogijo svoje družine, »za celo avtobiografijo«, se nasmejeva, in že nadaljuje svojo pripoved: »V tistih časih so po naših cestah vozili prvi avtomobili. Karoserije so bile delno še lesene, nekatere nadomestne dele motorja pa so izdelovali sami, zato je imel ded v de-

lavnici različne mojstre,« se spominja po pripovedovanju. »Ded Leopold je imel že pred 2. svetovno vojno tudi zastopstvo za prodajo žarnic. Nahraniti je moral namreč devet lačnih ust; v zakonu so se jima rodile štiri hčerke in pet sinov, med njimi tudi moj oče Janez.«

Že kot otrok v delovnem pajacu v očetovi delavnici

Stanetova otroška leta so bila lepa in precej brezskrbna. »Igrač sicer ni bilo, največ smo sejali pesek. Oče mi je naredil skiro s prikolico, s katero sem se vozil k babici na deželo. Po našem bregu sem se s kolesom spuščal brez zavor, a to takrat niti ni bilo tako nevarno, saj je bilo prometa še zelo malo, danes pa ne bi preživel,« se zasmeji in doda, da je bil tudi oče ljubitelj hitrosti: »Imel je motor, s katerim je tekmoval. Bil je tudi državni prvak z motorjem s prikolico. A je mama Lojzka, ki je bila pred poroko zaposlena v škofjeloški tovarni preje, bila pa je tudi uspešna gimnastičarka, na koncu odločila: motorji ali družina. Tako se je očetova motociklistična kariera končala. Na motor je sedel le še v nujnih primerih. Zraven našega doma je bila reševalna postaja, in če je bila kakšna urgenca, je prišla zdravnica do nas in jo je oče peljal kar v motorju s čolnom.«

Stane še pripoveduje: »Oče si je že leta 1958 umislil BMW 328 Sport Cabriolet V6 in 80 KM, kar je bil za tiste čase imeniten avto. Kupil ga je od prijatelja, ta pa prej od nekega zdravnika iz Ljubljane. Ob nedeljah se je cela družina odpeljala k maši ali na izlet v bližnje kraje. Sicer pa je bila v tridesetih letih naša servisna delavnica še ena redkih daleč naskoli. Večja popravila so se lahko vlekla tudi mesec dni, rezervni deli so se težko dobili. Ded in pozneje oče sta popravljala vse, kar je bilo, od osebnih vozil in tovarnjakov do motorjev in kmečkih strojev, ni še bilo specializacije, kot je danes.«

Željan sem bil znanja

»Včasih so govorili, uči se, da ti ne bo treba delati, jaz pravim, uči se, da boš znal delati,« se začne Stanetov odgovor na vprašanje, kje se je šolal. »Imam dva poklica. Na Centru strokovnih šol v Ljubljani sem končal smer avtoelektrikar, v



Škofji Loki pa še šolo za avtomehanika. To sta bili v sedemdesetih letih dve ločeni smeri, medtem ko je danes poklic avtomehanik vse bolj zahteven in združuje elektroniko, hidravliko, klimo ... kup področij. Vsekakor ne velja več, da če se ne boš učil, boš šel za avtomehanika. Zdaj naš poklic zahteva že inženirje,« poudari pomen znanja. »Preden začne delati s ključem, mora serviser najprej prebrati vse tovarniške prispevke in narediti analizo, da odkrije napako. Včasih sploh ni treba odpreti pokrova motorja. Pri tem so nam seveda v veliko pomoč računalniški sistemi, tako da avtomehaniki nimamo več toliko umazanih prstov,« se pošali.

Stane je imel avtomobil kot eden prvih iz svoje generacije. »Učil sem se pri Transturistu, ki je imel delavnico čisto blizu našega doma, popoldan pa sem 'šraufal' še v domači delavnici. Ves čas sem predeloval svoj moped. V star avto fičko sva z očetom vgradila močnejši boks motor BMW 700 ccm s 35 KM. S prijatelji smo se vozili po lokalnih in gozdnih cestah, saj sem bil še premlad za šoferski izpit,« se zdaj že upokojeni obrtnik smeji svoji najstniški naivnosti. »V šolo v Ljubljano pa sem se vozil z avtobusom,« zatrdi in doda, da je bil v 3. letniku odličen, »tako da mi ni bilo treba delati zaključnih izpitov«. Na svojih vožnjah je spoznal tudi svojo ženo, prav tako Lojzko. »Ko sem pisal iz vojske domov, poštar ni vedel, ali je pismo za mamo ali za moje dekline Lojzko,« se nagajivo namuzne.

Rast avtoservisa in osebna rast

»Oče je v šestdesetih letih kupil obstoječo posest in zgradil novo avtoservisno delavnico. Zavedal se je, da prihaja obdobje specializacije. Tako je leta 1968 podpisal pogodbo z Avtocommercom za servisiranje vozil Audi in NSU ter v letu 1977 še pogodbo za osebna in gospodarska vozila Volkswagen.« Obetaven zagon podjetja je nekoliko zaustavila očetova smrt in leta 1986 se je Stane znašel na krmilu družinske obrti kot predstavnik tretje generacije Paulusovih avtoserviserjev. Smrt očeta je bila zanj življenjsko prelomen dogodek. »Od žalosti in skrbi sem dobil rano na dvanajsterniku. A zdravnik mi ni predpisal zdravil, ampak mi je na papir napisal naslov knjige 'Avtogeni trening'. Takrat sem se poleg strokovnih izobraževanj začel poglobljati tudi v netehnična znanja in se ukvarjati z osebno rastjo,« pripoveduje.

Zagotovi, da so mu bila pri vodenju podjetja v pomoč formalna in neformalna znanja in veščine, ki jih še vedno pridobiva. Na Delavski univerzi v Škofji Loki je najprej končal delovodsko šolo in pridobil peto stopnjo izobrazbe. Pri poslovanju mu je koristila večerna šola podjetništva Gea Collegea. Šola retorike mu pomaga pri komunikaciji s strankami in poslovnimi partnerji. Veščine, ki jih je pridobil na delavnici obvladovanja časa, pa izkorišča sleherni dan: »Z načrtovanjem lahko prihraniš veliko časa in denarja. Ko sva se z ženo na začetku devetdesetih let lotila gradnje nove, večje

delavnice in prodajnega avtosalona, je ideja dolgo zorela. A ker sva vse natančno premislila, je bila izvedba v kratkem času, stroški pa so ostali v predvidenem okvirju. Menim, da je odločitev veliko bolj preudarna, če veš, koliko časa si se za določeno stvar odrekal in zanjo varčeval, zato ne razumem tistih, ki silijo iz enega kredita v drugega».

Vstop v mrežo Porsche

Avtoservis Paulus je bil že na začetku devetdesetih let sodobno opremljen, delavnica je izpolnjevala vse standarde in »to je bila vstopnica, da smo lahko vstopili v prodajno-servisno mrežo Porscheja, ki je leta 1993 prišel v Slovenijo. Leta 1994 smo začeli tudi s prodajo vozil Volkswagen. Stranke k nam prihajajo iz Škofje Loke ter iz Poljanske in Selške doline, vse do Medvod. Smo mali servis, zato vse stranke osebno poznamo. Zame je zelo pomembno grajenje odnosov, da se zaposleni dobro počutijo in da je v delavnici sproščeno vzdušje. Dobra klima se prenaša tudi na stranke, zato mora kdo včasih tudi kakšno šalo povedati,« pravi uspešen obrtnik, ki je že od osemdesetih let dejaven član obrtne zbornice. »12 let sem bil predsednik sekcije avtoserviserjev OOO Škofja Loka, bil sem član upravnega odbora krovne zbornice in republiški delegat za drobno gospodarstvo Gorenjske regije. Kot multiplikator sodelujem pri izobraževanju za mojstrski izpit,« naniza svoje dejavnosti v okviru zbornice, za katero obžaluje, da je izgubila obvezno članstvo. »A še vedno trdim, da OZS mora obstati!« je trdno prepričan.

V družinskem podjetju si vsi pomagajo

Danes ima Avtoservis Paulus deset zaposlenih, od tega so štiri domači. »Najprej sem skrbela za naročanje strank in rezervnih delov, zdaj skupaj s hčerko Mojco delava v prodaji. Da imam poln delovni dan, skrbim še za računovodstvo,« se v pogovor vključi žena Lojzka Paulus, ki se je obrti pridružila v letu osamosvojitve. »Življenje je malo drugačno, kot če hodiš v običajno službo. Dosti moraš vložiti, da ti



uspe uskladiti posel in družinsko življenje. Podjetje se je lepo razvilo. A nikoli si nisva veliko privoščila, tudi sobote in nedelje je Stane preveč delal, tako da bova počasi izpregla in podjetje prepustila mladim, da še midva malo uživava,« žena spomni na neizpodbitno dejstvo, da ne prihaja le jesen, temveč tudi jesen življenja. Stane tega septembra namreč slavi šestdesetletnico, lani avgusta pa je vodenje podjetja tudi formalno prevzel sin Tomaž Paulus, sicer izučeni avtomehanič, strojni tehnik in diplomirani socialni delavec.

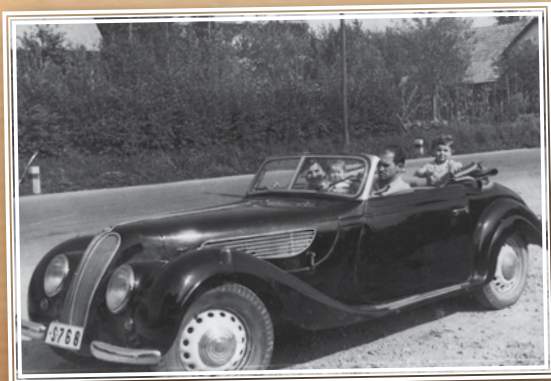
»V tem, kar delam, sem dober in ni razloga, da bi delal kaj drugega. Poleg tega mi delo v domačem podjetju ustreza, saj lažje kombiniram delo in družinsko življenje. Rad imam izzive,« pove Tomaž. Oče ga s ponosom dopolni, da ni le dober, temveč je na svojem področju med najboljšimi na svetu. Tomaž je namreč član slovenske ekipe, ki se je maja

letos v Berlinu in Wolfsburgu udeležila Volkswagnovega tekmovanja. Med sedemdesetimi ekipami z vsega sveta je Slovenija osvojila prvo mesto.

V penziji bo hodil na fotografske potepe

Ko bo Stane Paulus svoj Avtoservis Paulus dokončno prepustil četrti generaciji, mu zagotovo ne bo dolgčas. »Imava štiri vnuke, dva sta letos v prvem razredu, zato midva še pomagava, da sta lahko hči in sin več z družinama. Pa tudi časi niso najbolj rožnati, kupna moč pada, šušmarstva pa je veliko,« je nad prihodnostjo malce zaskrbljena žena, vendar se veseli skorajšnjega dopusta. »Jeseni greva na dopust, Stane rad fotografira, jaz ga spremljam in tudi malo pritiskam,« Lojzka odkrije veliko strast svojega moža. »Mama Lojzka je bila napredna in mi je že v osnovni šoli kupila fotoaparata. Prvi digitalni aparat sem nabavil leta 1999, ker je uvoznik avtomobilov zahteval, da vsa popravila fotografiramo in fotografije pošiljamo po e-pošti za garancijo. Tako se je iz strasti razvila potreba. Letos sem na fotosafariju v Namibiji posnel več kot 12 tisoč fotografij in prevozil 4400 km,« še doda Stane, ki se seveda ni ustrašil, da bi se mu pokvaril džip, saj še vedno obvlada domačo vsako avtomobilsko okvaro.

ANITA IVAČIČ





Glamping Malerič je butični kamp na obronkih Krajinskega parka Lahinja. Namenjen je gostom, ki se želijo odmakniti v neokrnjeno naravo, ljubiteljem kampiranja in narave, ki se pa ne želijo odreči udobju.



Podlog 3c, 8343 Dragatuš

www.turizemmaleric.si

DOBA, OBDOBJE, PO KATEREM SE KAK POJAV REDNO PONAVALJA		ŠALJIVA ZGODBA O ZNANI OSEBI	REŽISER HOWARD	TOČKA ELIPTIČNEGA TIRA TELESA	SIMBOL ZA GERMANIJ	SORTA, ZVRST	GRAFIČNO ZNAMENJE OSTRIVEC	KOŠARKAR LAKOVIČ
DRŽAVA V JUŽNI AMERIKI								
RASTLINA Z ENIM SRČASTIM LISTOM								
MESTO V NEVADI					ZASUK ŽENSKA, KI KAJ IZENAČUJE			
IVANA KOBILCA			AVST. ZGODOV. SERENY VBOČENA PLOSKEV					
ODPUŠČANJE NAŠ NEKD. IGRALEC (DARE)							MESTO V WALESU	SLIKARSKA DEŠČICA ZA MEŠANJE BARV
						BORUT PAHOR ŠVEDSKI ZIMSKI CENTER		
REVIJA OBRRTNIK	DROGA	OŠABNOST, AROGANCA	NALEZ-LJIVO VNETJE KOŽE	DEL SKELETA	ŽLAHTNA KOVINA ALJAŽ PEGAN			MESTO NA HONŠUJU ŽLAHTNA KAPLJICA
PUSTNA ŠEMA								SLIKA Z VODENIMI BARVAMI
GRIČ V STARIH ATENAH								ŠPANSKA GOSPA OTROŠKO LICE POLICIST V FAŠIST. ITALIJI
GL. MESTO BELG. PROVINCE HAINAUT					RUSKI KIPAR (OSSIP) LJUDSTVO			OLIVER TWIST FIATOV ENOPROSTOREC
KRAJ PRI LJUBLJANI			TRŽNICA					OVNOVO MESO STROK. ZA IRANSKI JEZIK
PRIKROJEVANJE RESNICE				NOVA VRSTA, ODSTAVEK				ALENKA DOVŽAN
ŽENSKI OSEBNI ZAI MEK				NAŠ BALETNIK (METOD) IZREZANA LUKNJA				KRAJ V SLOV. GORICAH SIJAJ, RAZKOŠJE DEBELJŠI ZREZEK
NEZNANO: AREOPAG, ZADKINE APOGEJ	TROJICA OSEB ALI SNOVI MAJSKI OGENJ							POKRATINA V SREDNJI ITALIJI
VLADAR KNEŽEVINE					JAZ, TI, ? GRŠKA ČRKA			ODPRTINA POD NOSOM
GRŠKA ČRKA			IGRA S KARTAMI THOMAS ELIOT					NEMŠKA SLIKARKA (ANITA) TUKAJ
LJUBITELJ LEPEGA								AVSTRJ. TISKOVNA AGENCIJA LEE REMICK
OZKA POT ZA PEŠCE					NAPRAVA ZA VZPOSTAVLJANJE ZVEZ VEČJA, UŽITNA MORSKA RIBA			SPODNJI DEL PRAŠIČJE NOGE

■ Pravilna rešitev septembrske križanke je **POSEL SMO LJUDJE**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali dopisnico, ki jo je poslal **PETER NUSSDORFER** iz Pirana. Za nagrado bo prejel knjigo mag. Martine Šetina Čož *Posel smo ljudje*. Iskrene čestitke!

■ Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA**. Pri žrebanju bomo upoštevali vse dopisnice, ki bodo prispele na naš naslov do 26. oktobra 2015.

■ Sponzor tokratne križanke je Turizem Malerič Tina Malerič s.p., ki reševalcu podarja eno nočitev v glamping hiški za 4 osebe Turizma Malerič v Podlogu pri Dragatušu.

Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodek, vendar le, če njegova vrednost presega 42 evrov (108. člen ZDoh-2). Akontacijo dohodnine za prejete nagrade v skladu z ZDoh-2 poravna podeljemalec nagrade.

TEST: CROSSOVER

Za vsestranska doživetja

V avtomobilskem svetu je v velikem vzponu B-segment manjših terencev ali crossoverjev. Crossover je vozilo, narejeno na osnovi že znanega modela, ki združuje različne dobre lastnosti.

Kot ustvarjen za parkiranje tudi na bolj ozka parkirišča, a dovolj velik za družinske izlete v naravo, povišan, da omogoči vožnjo po neurejenem cestišču, a dovolj nizek, da se lepo pelje skozi zavoje. Nadgrajujejo ga tudi vrhunski dizajn, štirikolesni pogon (opcija), praktičnost in uporabnost. Skoraj vsak proizvajalec ima v svoji ponudbi en takšen model, mi pa vam danes predstavljamo štiri: Peugeot 3008, Fiat 500X, Mazda CX3 in Opel moka. Vsi spadajo v isti razred, a so si še kako različni, pa ne le po videzu, temveč tudi po vrsti pogona, goriva, motorjev in menjalnikov.

Peugeot 3008 1,2 PureTech

Med vsemi danes predstavljenimi vozili je 3008 najstarejši in je že doživel prvo prenovno, kjer so kot po navadi zamenjali masko in luči, dodali nekaj diodnih svetil in kromiranih okraskov. Crossover Peugeot 3008 združuje visoko raven udobja in tehnološko opremo. Kljub nekoliko bolj dvignjeni karoseriji pa se avto vozi presenetljivo suvereno.

Ne bomo doživeli pretiranega nagibanja karoserije ali spuščanja nosa pri zaviranju. Prepričljivo vstopa v zavoje in se tudi prepričljivo ustavi.

3008 je tako še naprej zelo praktičen in prostoren avtomobil, ki je lahko v kombinaciji z zmogljivim motorjem tudi zelo hiter. Testni primerek je bil opremljen z na papirju najšibkejšim motorjem, saj je imel le tri valje in 1,2 litra prostornine, a to ne pomeni, da 1400 kg težak avtomobil ni dinamičen in hiter na cesti, saj motor kljub skromni prostornini razvija kar 96 kW moči.

V 3008 voznik sede v ergonomsko oblikovan in visoko umeščen sedež, od koder ima odličen pregled nad cesto. Nadvse eleganten in skrbno dodelan potniški prostor je obogaten z okrasnimi dodatki: oblikovno izpopolnjena ročica menjalnika, nagnjena sredinska konzola v lakirani črni barvi, kromane okrasne obrobe ... Dovolj prostora je tudi zadaj, prtljažnik pa je v osnovi velik 512 litrov. Vanj se dostopa skozi dvojna zadnja vrata. Zgornji del se odpira

navzgor, spodnji pa navzdol in ob tem ustvari nakladalni prag ali priročno mi-zico oziroma klopco za sedenje.

Naj bo sneg, blato ali pesek, 3008 se prilagodi vsem voznim razmeram. S pnevmatikami M+S (Mud and Snow) sistem Grip Control izboljša moč in oprijem vozila na vseh podlagah in najrazličnejših vrstah poti, kajti za to vozilo ni možno naročiti štirikolesnega pogona.

Fiat 500 X 1,6 Multijet II

Zadnji v družini modelov 500 je izvedenka z oznako X. Malo napihnjen in dvignjen 500 na ulicah izzove številne poglede mimoidočih. Proporciji pedsedalnega vozila so skrojene z veliko stila in povsem v današnjih trendih, kar se vidi na okroglih sprednjih lučeh, vzdolžnem pregibu na motornem pokrovu in pregibu na sredini zadnjih vrat. Z dolžino 4,25 metra je sicer za kar 70 cm daljši od osnovnega 500, a še vedno v razredu kompaktnih malčkov.

Tudi notranjost je uspešna kombinacija elegancije in modernih linij, ki navdih jemljejo pri osnovnem modelu, a so prilagojene na velikost avtomobila. Za volanom se sedi deset centimetrov višje, kar izboljšuje preglednost naprej, ne pa tudi nazaj, saj je C stebriček precej širok.

Fiatov crossover je tudi dobro opremljen, saj za vstop v vozilo ni treba jemati ključa iz žepa, stikalo za zagon motorja pa je na steburu volana, tam, kjer je po navadi ključavnica. Štiri valjen 1,6-litrski »dizelaš« se nato oglasi z globokim glasom in je že pri 1500 vrtljajih pripravljen na galop. Voznik ima možnost izbirati tudi način vožnje. Preko stikala pred menjalnikom lahko izbira program AUTO,



Peugeot 3008



Fiat 500 X



Mazda CX3



Opel mokka

ki ponuja najboljše razmerje med zmogljivostjo, udobjem in porabo, SPORT, ki omogoča boljšo odzivnost stopalke za plin, in ALL WEATHER, ki ponuja boljši oprijem s podlago, še posebej pri slabših vremenskih pogojih.

500 x je na voljo v dveh izvedbah, kjer City look prinaša elegantne kromirane podrobnosti, združene z značilnim mestno-terenskim slogom in je na voljo le s sprednjim pogonom, off road look pa prinaša dinamični slog in pustolovski duh zaradi možnosti štirikolesnega pogona ali pogona na prednji kolesi z elektronskim sistemom Traction+.

Fiat zadnjih osem let igra na karto manjših avtomobilov z retro videzom, na to karto je zaigral tudi 500 X. Kar 60 odstotkov kupcev malih crossoverjev prvenstveno stavi na videz in ravno ta je Fiatov največji adut.

Mazda CX-3 DC 105 AWD

Mazda je v ta razred stopila med zadnjimi, a brez kompromisa in osvaja že na prvi pogled, tako kot 500x. Samo majhno prilagajanje v Mazdinem oblikovalskem jeziku je bilo potrebno, da je CX 3 prejela bolj zaobljene linije in že je izskočila iz povprečja. Kljub temu, da je najmlajša, pa nudi zelo zrel dizajn, saj je mali crossover kompakten in oster, prav tak, kot si ga želijo kupci.

Zanimiva je tudi notranjost, ki je urejena, skladna in kakovostna. Urejena pomeni, da je celotna armatura prerišana iz Mazde 2, kar pa ni slabo, roko na srce, notranjost ponuja veliko več šarma, kot smo ga navajeni pri japonskih avtomobilih. Posebni so materiali in njihova obdelava, saj v notranjosti najdemo tudi v belo usnje oblečene in

prešite zgornje dele armaturne plošče. V Mazdi CX-3 je voznik postavljen v središče, inovativni sistem MZD Connect in varnostne funkcije i-ACTIVSENSE pa poskrbijo, da je vsaka vožnja zabavna, polna užitka in predvsem varna.

Tudi pri pogonskih agregatih gre Mazda v korak s časom. Sodoben, majhen 1,5-litrski dizelski agregat razvije 77 kW moči in prepriča z odzivno stopalko za plin ter tihim delovanjem, v veliko pomoč pa mu je sodoben 6-stopenjski samodejni menjalnik, ki omogoča hitro in športno prestavljanje tudi s pomočjo ročic izza volanskega obroča.

Mazda je bila edina med preizkušeni opremljena s štirikolesnim pogonom. Izjemno učinkovit i-ACTIV AWD nove generacije zagotavlja športno zmogljivost brez prevelike porabe goriva. Tipala stalno nadzirajo stanje cestišča in voznikov način vožnje. Dovršen sistem nato sam prenaša navor na kolesa z najboljšim oprijemom.

Mazda CX3 je kljub samodejnemu menjalniku in štirikolesnemu pogonu teža le 1300 kilogramov, to pa omogoča konkretne potovalne hitrosti in nizko porabo.

Opel mokka 1,4 T LPG

Tudi mokka je avtomobil, ki izpolni pet zahtev vsakega kupca: avtomobil za družino, avanturo, službo, dopust in prosti čas. Za kar koli boste uporabili mokko, je to še en tipičen crossover iz B segmenta z nekoliko dvignjenim podvozjem in nekaj dodatki, ki poudarjajo možnost terenske vožnje. Seveda off-road avanture ni treba jemati preveč resno, saj je tudi ta avtomobil, kot ostali tukaj predstavljeni, bolj namenjen laž-

jim izletom v naravo, kot pa premagovanju težkih, neprehodnih terenov.

Karoserijska dolga 4,2 metra, je oblikovana elegantno, na njej pa najdemo številne dele, ki so prepoznavni tudi za druge Oplove modele, kot na primer maska in profil motornega pokrova. Močan bočni profil in tridimenzionalne zadnje luči, zaščitna plošča na spodnjem delu in petkraka platišča s pnevmatikami 18 palcev zaokrožujejo športno eleganten videz.

Je pa testna mokka posebna po vrsti goriva, ki ga uporablja, saj združuje tisto najboljše iz dveh svetov. V osnovi je pod motornim pokrovom nameščen 1,4-litrski bencinski motor, ki s pomočjo turbine razvije 103 kW moči. Ob pritisku na posebno stikalo na armaturi pa začne v motor namesto bencina pritekati utekočinjen naftni plin (LPG). Opel je uporabo plina vzel zelo resno, saj so lahko vsi njihovi modeli že tovarniško opremljeni z možnostjo souporabe plina. Cena LPG je znatno nižja od klasičnega bencina, zmanjšajo pa se tudi emisije CO₂ za približno 10 odstotkov. Ker sta v vozilu nameščeni standardna posoda za bencin in dodatna posoda za LPG pod tovarnim dnom, je doseg vozila skoraj podvojen.

Pri prehodu iz enega goriva na drugega voznik ne čuti nič, prav tako motor ne izgubi nič na svojih zmogljivostih. Skupaj z ročnim 6-stopenjskim menjalnikom je možno dokaj hitro doseči 170 km/h, medtem ko je treba do končnih 190 km/h imeti malo potrpežljivosti. In čeprav je imela testna mokka le dvokolesni pogon, je bila opremljena s sistemom za nadzor hitrosti pri spuščanju po klancu navzdol.

BORUT ŠTAJNAHER

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

- Na podlagi sklepa kolegija upravnega odbora OZS z dne 4. 3. 2010 imajo člani OZS, ki ne dolgujejo več kot dve članarini, **pravico do enega brezplačnega malega oglasa** (do 30 besed) na leto. Člani »A plus« pa imajo pravico do petih (5) brezplačnih malih oglasov na leto in do 25-odstotnega članskega popusta pri okvirjenih oglaših (na barvni podlagi).
- Vsi, ki želijo izkoristiti zgoraj naštetih možnosti brezplačnega oglaševanja, nam morajo ob predaji oglasa sporočiti člansko številko OZS (najdete jo na prvi strani kartice Mozaik podjetnih). Brez tega brezplačni mali oglasi niso možni.

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

- Cena malega oglasa (do 30 besed) je **17 EUR** (+ 22 % DDV).
- **1 cm stolpca** okvirjenega malega oglasa na barvni podlagi stane **19 EUR** (+ 22 % DDV).

Prosimo vas, da nam ob vseh naročilih oglasov napišete podatke za izstavitve računa (naziv, naslov in **davčno številko**) ter navedete, ali ste zavzamec za DDV. Člani OZS naj sporočijo tudi **člansko številko OZS**. Prosimo, da so vaši dopisi **čitljivi**, opremljeni z **žigom in podpisom naročnika**. Pridržujemo si pravico do jezikovnih popravkov.

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
 - faksu: 01 50 54 373
 - klasični pošti na naslov: OZS, Revija Obrtnik podjetnik, Celovška 71, Ljubljana
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

STROJI IN OPREMA

TU-VAL, d. o. o. nudi vso varilsko opremo in pribor, industrijsko pnevmatiko, pritrilne elemente in orodja za kovičenje. Informacije: www.tu-val.si, tel. 01 72 12 123, faks: 01 72 12 746, e-p: tu-val@siol.net. Šifra oglasa: 15-02-002

Ročni paletnik

- nosilnost: 2500 kg
- dolžina vilic: 1150 mm
- tovorna kolesa: POLYURETAN (PU)
- krmilna kolesa: GUMA
- neto teža: 71 kg

Slika je simbolična. **Cena samo 240 €** brez DDV

Tel.: 04 518 44 44
Fax: 04 518 44 00
E-mail: info@ika.si

www.ika.si

PEKARNE, SLAŠČIČARNE, PICERIEJE, TESTENINARIJI! Nudimo novo, rabljeno in renovirano opremo za proizvodnjo kruha in peciva, piškotov, slaščic in pralin, pic, testenin in njakov ter strokovno montažo dobavljene opreme in tehnološko podporo. PEKSIM d. o. o., Ulica Gradnikove brigade 6, Nova Gorica, tel. 05 30 27 136, 031 690 872, faks: 05 33 30 818, e-pošta: peksim@volja.net. Šifra oglasa: 15-02-001

ZARADI ZAPRTJA DEJAVNOSTI ugodno prodam pretilni stroj ANVH-B8. Vse informacije po tel. 041 380 317. Šifra oglasa: 15-02-019

PRODAMO INDEX G200, letnik 1994. Ima eno glavno vreteno in dva revolverja. Stroj je še v proizvodnji in se lahko vidi med obratovanjem. Za dodatne informacije pišite po e-pošti: tomaz.smarcan@hidro.si ali pokličite po tel. 031 614-204. Šifra oglasa: 15-02-020

AB, d. o. o. prodaja, montira in servisira profesionalne avtomatizirane namakalne sisteme Rain Bird. Podjetje se med drugim ukvarja tudi s prodajo vrhunskega travnega semena Optimax, kosilnic in ostalih strojev za vzdrževanje športnih površin. Informacije po tel. 04 58 05 810. Šifra oglasa: 15-02-021

OBRTNE STORITVE

TISKANJE brošur, knjig, plakatov, prospektov, dopisov, vizitk, razglednic, obrazcev, kuvert in izdelovanje blokov, etiket, papirnih nalepk itd. JBB, d. o. o., Ljubljana, Brodska cesta 22, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 51 10 400, 041 779 025, e-pošta: jbb@siol.net. Šifra oglasa: 15-03-002

OGLASI V RUBRIKAH OBRTNE STORITVE IN POSLOVNE STORITVE

Na podlagi zakona o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno oglasov neregistriranih dejavnosti ne objavljamo! Če želite, da vam objavimo oglas za storitve, nam pošljite naslednje dokumente:

- **s. p.:** kopijo obrtnega dovoljenja ali priglasitveni list,
- **družbe:** izpis iz sodnega registra.

Oglasi v teh rubrikah morajo vsebovati popoln naziv in naslov, ki smo ga dolžni tudi objaviti!

ZADNJI ROK ZA ODDAJO MALEGA OGLASA

Zadnji rok za oddajo malega oglasa v novembrski Obrtnikovi borzi je **23. oktober 2015**.

NAROČILO NA REVISO OBRTNIK PODJETNIK

Letna naročnina na revijo Obrtnik podjetnik je **60 EUR** (9,5 % DDV je vključen v ceno). **Naročilo velja do preklica!**

Naročite se lahko po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
- faksu: 01 50 54 373
- navadni pošti na naslov: OZS, Celovška c. 71, 1000 Ljubljana



MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

DVIGALA
BARTOL
OSEBNA DVIGALA
TOVORNA DVIGALA
INVALIDSKA DVIGALA
MOSTOVNA DVIGALA
KONZOLNA DVIGALA
VERIŽNA DVIGALA
GRADBENA DVIGALA
VIŠEČI FASADNI ODRI

DVIGALA BARTOL d.o.o., Badjurova ulica 22, Ljubljana
 GSM: 041 668 069, Tel.: 01/4288 645, Fax: 01/4272 858
dvigala-bartol@siol.net, www.dvigala-bartol.si

vođenje osnovnih sredstev in amortizacija, izdelava poslovnih poročil in davčne napovedi, obračuni obresti in ostalo. Storitve opravljamo ažurno in cenovno ugodno za področje cele Slovenije. Prvi mesec na zaračunavamo storitev! DATA-MS, d. o. o., Vojkova cesta 65, Ljubljana (bližina obvoznice). Tel. 01 566 21 95, 041 292 990, e-pošta: data-ms@amis.net. Šifra oglasa: 15-04-002

GRADBENA DOVOLJENJA, UPORABNA DOVOLJENJA, nadzor in vodenje investicij, izdelava energetskih izkaznic, investicijska dokumentacija. Smo zanesljivi in korektni. LG Inženiring d. o. o., Tržaška 132, Ljubljana, tel. 041 731 744, e-pošta: andrej.krumpencko@lgi.si. Šifra oglasa: 15-04-003

POSLOVNE STORITVE

KNJIGOVODSKI SERVIS nudi svoje storitve obrtnikom - samostojnim podjetnikom (računalniška obdelava, vključno z obračunom OD, izračun obresti, amortizacije, davčna napoved) strokovno in po ugodni ceni. Dodatne informacije: Podgorelec Jolanda s. p., Zgornje Stranje 14, 1242 Stahovica, tel. 01 83 25 344. Šifra oglasa: 15-04-001

RAČUNOVODSKI SERVIS nudi kompletno vodenje poslovanja in svetovanje za obrtnike, podjetja in društva - obračuni OD,

SODOBNO, ZANESLJIVO IN PRIJAZNO računovodstvo z dolgoletnimi izkušnjami ter individualnim svetovanjem davčnega svetovalca in z ugodnimi pavšali že od 25 € mesečno. Informacije: ALF NET, d. o. o., Ulica Bratov Učakar 72, 1000 Ljubljana, tel. 01 51 04 230, 041 942 622, e-pošta: mgoдец@t-2.net. Šifra oglasa: 15-04-004

NEPREMIČNINE

ODDAMO GOSTINSKI LOKAL V PREKMURJU! V najem oddamo popolnoma opremljen gostinski lokal v obratovanju. Kapaciteta: večja soba - 50 sedežev, 75 m², manjša soba - 30 sedežev, 30 m² in pokrita terasa - 40 sedežev, 40 m². Opremljena gostinska kuhinja (20 m²) s shrambo, sanitarijami, odlagalnim prostorom za pijačo, ločen vhod, možnost bivanja nad gostinskimi objekti. Cena po dogovoru. Za več informacij in ogled pokličite po tel. 031 677 055. Šifra oglasa: 15-07-022

MATERIAL



Acrytech®
Gerbiševa 50a, 1000 Ljubljana
T: (01) 28 11 147, F: (01) 28 31 247
acrytech@siol.net, www.acrytech.si

- Vse vrste izdelkov iz plexi stekla: plošče, bloki, cevi, palice, profili, krogle, kupole, ...
- Laserski rezzi in gravure

pečenko

RAZNO

PRODAM LASTNIŠKI DELEŽI! RAR novi d. o. o., Stegne 15, Ljubljana - proizvodnja in prodaja rastlinjakov in vrtnarske opreme, družabnik zaradi upokojitve prodaja tretjinski delež v podjetju. Informacije po tel. 041 738 757. Šifra oglasa: 15-09-012

NAJEM STOLA V FRIZERSKEM SALONU! Ste izkušeni? Imate stranke? Nimate svojega salona? V frizerstvu Kramar lahko nemoteno opravljate svoje storitve. Informacije: Kramar Marjana, tel. 031 301 161. Šifra oglasa: 15-09-013

TRGOVSKO BLAGO



ZELIŠČARSTVO 'PREŽLA'®
predelava zdravilnih zelišč

Antonijska 11, 1000 Ljubljana
Tel.: 04/531 83 40, fax: 04/531 61 10,
gsm: 051 649 793

Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil ...

Delovni dnevi ob mlajū
oktober: 13., 14., 15., 16., 17.
november: 11., 12., 13., 14., 15.
december: 11., 12., 13., 14., 15.

EEN BORZA

INFORMACIJE:

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije

Celovška cesta 20, 1000 Ljubljana
Kontakt: Jana Vidic,
tel. 01 58 30 810
e-pošta: een@ozs.si

Mariborska razvojna agencija p. o.

Pobreška cesta 20, 2000 Maribor
Kontaktna oseba: Jolanda Damiš,
tel. 02 33 31 307
e-pošta: een@mra.si,
jolanda.damis@mra.si

Univerza na Primorskem,

Znanstveno-raziskovalno središče Koper
Garibaldijska 18, 6000 Koper
Kontaktna oseba: Sebastjan Rosa,
tel. 05 66 37 713
e-pošta: sebastjan.rosa@zrs.upr.si

Gospodarska zbornica Slovenije

Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
Kontaktna oseba: Petra Arzenšek,
tel. 01 58 98 156
e-pošta: petra.arzensek@gzs.si



Oglase s ponudbami in povpraševanjem tujih podjetij si lahko ogledate na našem spletnem naslovu: www.ozs.si/obrtnik
Za objavo profila in oglasa vašega podjetja v tujini, se obrnite na Jano Vidic (jana.vidic@ozs.si)

Britansko podjetje išče evropskega proizvajalca ali dobavitelja »imbus« vijakov, matic in ploščatih tesnil proizvedenih iz ogljikovega jekla in nerjavnega jekla, skladno s standardnimi evropskimi in anglosaškimi velikostmi. Podjetje išče proizvodni dogovor. **EEN-jul-19**

Nizozemsko podjetje, dejavno na področju trženja električnih naprav za osebno mobilnost v mestih (električni tricikel), ponuja trgovinski sporazum ali distribucijsko sodelovanje v Evropi in zunaj nje. Podjetje je ustanovilo več uspešnih lokalnih partnerstev v evropskih regijah in priljubljenost produkta med ljudmi raste, s tem pa tudi tržni potencial. Zato podjetje išče sodelovanje z lokalnimi, regionalnimi in nacionalnimi trgovci iz Evrope za namenom razširiti svoj produkt na nove trge. **EEN-jul-27**

Španski proizvajalec razstavnih lutk želi del proizvodnje prenesti na zanesljivega partnerja. Dobavitelj mora biti usposobljen za izdelovanje razstavnih lutk in mora biti pripravljen sodelovati z vodilnim podjetjem tega sektorja. **EEN-sept-01**

Špansko podjetje, specializirano za izdelovanje mehaničnih naprav in rešitev po naročilu za uporabo vode, predvsem za čistilne naprave v naseljih, naprave za pitno vodo, rezervoarje za poplavno vodo in jezove, išče tovrstne nove kakovostne, nizkoenergijske in cenovno konkurenčne izdelke z visoko dodano vrednostjo, za razširitev ponudbe. **EEN-sept-02**

Nizozemsko podjetje išče izkušene proizvajalce oblačil iz lahkih tkanin za izdelavo oblačil od začetka do konca (rezanje in šivanje blaga iz različnih materialov, tiskanje, pranje). S poslovnimi partnerji bi sklenili sporazum o trgovskem posredovanju in proizvodni sporazum. **EEN-sept-03**

Litvansko podjetje, ki prodaja in daje v najem poročne obleke in obleke za posebne priložnosti za ženske in moške, išče dobavitelje moških oblek za takšne priložnosti.

S partnerji bi sklenili distribucijski sporazum in bi bili prodajalec njihovih oblačil v regiji. **EEN-sept-05**

Špansko podjetje, specializirano za oblikovanje in izdelavo standardnih in po naročilu izdelanih zložljivih streh in ograd za vse vrste prostorov, od hiš do velikih konstrukcij, kot so stadioni, plavalni bazeni, teniška igrišča, terase, notranja dvorišča in odprti prostori, išče prodajalce za prodajo njegovih izdelkov na evropskih trgih, ki imajo možnost razstavljanja teh izdelkov in ponujajo tudi tehnično pomoč. **EEN-sept-06**

Švedsko podjetje, ki se ukvarja z razvijanjem ergonomskih rešitev za delovna mesta, je razvilo in oblikovalo inovativno delovno mizo z nastavitvijo višine. Podjetje išče proizvajalca teh miz. Mize so sestavljene iz varjenih kovinskih cevi, vrhnje plošče, ki absorbira zvok, in zasloni. S partnerjem bi sklenili proizvodni ali podizvajalski sporazum. **EEN-sept-07**

Angleški prodajalec komponent išče zanesljivega proizvajalca plastične embalaže za hrambo baterij različnih velikosti. Izdelke bi prodajali pod znamko angleškega podjetja. S partnerjem bi sklenili proizvodni sporazum. **EEN-sept-08**

Nemško podjetje prenavlja eno najlepših nakupovalnih hiš v Nemčiji, v katerem bo od konca leta 2015 nakupovalno središče. Podjetje vabi k sodelovanju maloprodajne trgovine in franšize, ki prodajajo modna oblačila, igrače, elektroniko, galanterijo in darilni program. Poudarek bo na prvovrstni ponudbi. S partnerji bi sklenili sporazum o storitvah. **EEN-sept-09**

Nemško podjetje, ki predeluje rabljene dele tovornjakov, išče nove dobavitelje na trgu rabljenih delov, ki bi dobavljali rabljene sklopke za tovornjake proizvajalca SA-CHS. Podjetje ponuja sklenitev dolgoročnega trgovskega sporazuma s posredniki ali dobavitelji rabljenih delov tovornjakov in trgovci z avtomobilskega rabljenimi deli. **EEN-sept-10**

Angleško podjetje, ki se ukvarja z dobavo po naročilu narejenih svetlobnih oznak, digitalnih svetlobnih oznak in izdelkov z LED zasloni širokemu krogu strank, išče proizvajalce ali dobavitelje osvetljenih omaric za plakate z zaklepanjem, digitalnih oznak ali katerih drugih inovativnih izdelkov, in ponuja sklenitev distribucijskega sporazuma. **EEN-sept-11**

Grški proizvajalec kakovostnega kuhinjskega pohištva, pohištva za otroške sobe in omar za spalnice, išče prodajalce njihovih izdelkov na lokalnih trgih. Ponujajo sklenitev trgovskega sporazuma ali ustanovitve franšize. **EEN-sept-12**

Angleško podjetje išče proizvajalca z izkušnjami in opremo za peko peciva brez glutena. Zaželeno je, da ima že vzpostavljeno mrežo strank. Podjetje ponuja sklenitev proizvodnega ali trgovskega sporazuma za proizvodnjo novega prigrizka brez vsebnosti glutena. **EEN-sept-13**

Srbski proizvajalec strešnih oken in vrat na podstrežje visoke kakovosti, išče agente in trgovce za sklenitev sporazuma o posredništvu oz. trgovskega sporazuma. **EEN-sept-14**

Francosko podjetje ponuja široko ponudbo izdelkov »Narejeno v Franciji«: vonjave, parfumirana mila, dišeče sveče in dišave za prostore, ki se prodajajo v trgovinah, butikih, parfumerijah, prestižnih hotelih. Navdih za izdelane vonjave so dogodki v francoski zgodovini. Podjetje išče trgovce ali posrednike, ki so specializirani za prodajo luksuznih parfumov in dišav za dom in dobro poznajo lokalni trg. **EEN-sept-15**

Francoski proizvajalec izdelkov za higieno rok v industriji išče privlačne in lepe rešitve embalaže za mila (embalaža, posoda

s črpalko, dozirniki, sistemi za razredčevanje), primerni za veleprodajo in maloprodajo čistil za roke za odstranjevanje večje umazanije, ekoloških detergentov EU Eco-label ter klasičnih in visoko koncentriranih biorazgradljivih detergentov. S partnerjem bi sklenili proizvodni ali podizvajalski sporazum. **EEN-sept-16**

Francosko podjetje uvaža in prodaja plastične lončke francoskim kmetom in mlekarjem. Prodaja tudi plastične kozarce za smetano in skuto. Jogurtovi lončki se prilagajajo potrebam strank. Zaradi večjih potreb podjetje išče nove dobavitelje v Evropi, ki so sposobni dobaviti 30 - 70 milijonov jogurtovih lončkov na leto. Z njimi bi sklenili proizvodni sporazum. **EEN-sept-17**

Švedsko podjetje izdeluje lesene montažne nestanovanjske stavbe za skladiščenje in hrambo odpadkov. Tipična velikost stavb je 15 - 25 m². Podjetje išče dodatne dobavitelje betonskih plošč za te stavbe. S partnerji bi sklenili podizvajalski ali proizvodni sporazum. **EEN-sept-18**

Nemški proizvajalec cilindrov za tekoči plin in hladilne tekočine išče prodajnega agenta ali posrednika v Sloveniji, na Poljskem in Češkem in ponuja proizvodnjo, ki bo prilagojena strankam (na podlagi proizvodnih sporazumov). Podjetje izdeluje varjene cilindre za propan, pogonski plin in hladilne tekočine. Ponuja zanesljive in varne produkte za prevoz tekočega plina za obrt, industrijo, gastronomijo itd. Iščejo se podjetja, ki polnijo in prevažajo takšne cilindre. **EEN-sept-19**

Britansko podjetje ponuja specialistične svetovalne storitve zasebnim in javnim organizacijam, ki se ukvarjajo s potovanji in turizmom. Podjetje išče prodajne agente v JV in Srednji Evropi, ki že imajo široko mrežo povezav in kontaktov v turističnem sektorju v svoji državi ali regiji. **EEN-sept-20**

Špansko podjetje se ukvarja z načrtovanjem in proizvodnjo mehaničnih naprav in rešitev po meri za čiščenje vode, predvsem za mestne čistilne naprave, naprave za pitno vodo, rezervoarje za poplavno vodo in jezove. V Srednji in Vzhodni Evropi išče prodajne agente z znanjem inženiringa s področja čiščenja vode za zastopanje njihovih produktov. **EEN-sept-21**

Romunsko gradbeno podjetje, specializirano za gradnjo cest in mostov, išče partnerja za sklenitev sporazuma o ustanovitvi skupnega podjetja (joint venture). Podjetje želi razširiti svoje poslovanje tudi v druge države. **EEN-sept-22**

Francosko družinsko podjetje s sedežem v jugozahodnem, »gurmanskem« delu Francije, se ukvarja s konzerviranjem regionalnih jedi, npr. Foie Gras in Paté, izdelanih iz prvovrstnih sestavin na tradicionalen način. Podjetje išče uvoznike in trgovinske posrednike v Evropi, s katerimi bi sklenilo

prodajni sporazum. Podjetje pa ne želi svojih izdelkov prodajati v supermarketih ali velikih trgovskih verigah. **EEN-sept-23**

Špansko podjetje se ukvarja s proizvodnjo oblog in opažev za stene in stropce iz masivnega lesa, zaključnih letev, vencev, zaščitnih letev, lesenih talnih oblog itd. Podjetje išče posrednike in/ali prodajne agente, ki bi prodajali njegove produkte. **EEN-sept-24**

Francosko podjetje, ki oblikuje in izdeluje okrasne predmete za notranje in zunanje prostore (npr. zavese, blazine, prte za mize, senčnike za svetilke) v barvitem in prijaznem stilu, išče partnerje za sklenitev prodajnih in posredniških sporazumov. **EEN-sept-25**

Belgijsko podjetje ponuja skladiščne, logistične, dispečerske storitve in storitve (pre) pakiranja blaga v Belgiji. Z industrijskimi partnerji bi sklenili dolgoročen sporazum o izvajanju storitev. **EEN-sept-26**

Francosko podjetje, ki se ukvarja z načrtovanjem in proizvodnjo opreme in postopkov za čiščenje vode, je razvilo optimiziran sistem za izsuševanje blata iz mestne ali industrijske odpadne vode s sončno energijo. Sistem učinkovito deluje celo leto, je brez smradu in ga je preprosto uporabljati in vzdrževati. Podjetje išče agente ali posrednike v Evropi (ponuja sporazum o prodaji produktov in sporazum o posredniških storitvah). Končne stranke bodo podjetja, ki se ukvarjajo s čiščenjem odpadnih vod, ali lokalne skupnosti. **EEN-sept-27**

Belgijsko podjetje se ukvarja s prodajo in uvozom blaga s področja mode in izdelkov za dom srednjega in visokega kakovostnega razreda. Podjetje išče nove dobavitelje oz. proizvajalce modnih izdelkov in izdelkov za dom. Trenutno so najbolj iskani usnjeni izdelki iz Evrope, zanimivi pa so tudi ostali izdelki. **EEN-sept-28**

Bolgarski proizvajalec zaščitnih oblačil in opreme z več kot 20-letno tradicijo išče proizvajalce in posrednike osebne zaščitne opreme – čevljev, rokavic, zaščitnih čelad, zaščite za obraz, glušnikov, zaščitnih očal, respiratorjev, varnostnih pasov in drugih zaščitnih dodatkov. Podjetje ponuja sporazum o posredništvu za prodajo izdelkov na lokalnem trgu. **EEN-sept-29**

Romunsko podjetje z izkušnjami v proizvodnji avtomobilskih delov ponuja sklenitev podizvajalskega sporazuma. Proizvaja predvsem zunanja ogledala, zavorne sisteme, sestavne dele za kontrolne kable, ključne za vijake na kolesih, žigosane dele, plastične odlitke. **EEN-sept-30**

Angleški proizvajalec in prodajalec dodatkov za uniforme, ki oskrbuje vojske več držav, išče proizvajalca naramnic, izdelanih iz elastičnega bombažnega traku, usnjenih delov in kovinskih zaponk v skladu s

standardi. Ponuja sklenitev proizvodnega sporazuma. **EEN-sept-31**

Angleški proizvajalec pnevmatskih cevnic priključkov, zglobov in navojev za različne industrijske panoge ponuja svojo proizvodnjo kot podizvajalec končnega uporabnika ali posrednika. Podjetje izdeluje vrsto različnih priključkov, ki se uporabljajo v mnogih gospodarskih vozilih, kmetijski mehanizaciji, opremi za prosti čas in v moto športu. **EEN-sept-32**

Poljsko podjetje, ki se ukvarja s pridelavo aronije, malin in črnega ribeza, išče posrednike in agente v tujini. Podjetje ponuja tudi sadne sokove, koncentrate in sadike, za katere prav tako išče posrednike. **EEN-sept-33**

Hrvaško podjetje proizvaja grelno napravo za dom: grelni panel. Izdelan je iz naravnih materialov (kamen, marmor), lepega videza in ima neomejen rok trajanja. Podjetje išče posrednike za prodajo izdelkov v tujini. **EEN-sept-34**

Francosko kozmetično podjetje ponuja koncentrate, ki se uporabljajo kot osnova za izdelavo kozmetičnih izdelkov. Podjetje išče partnerja iz kozmetičnega sektorja, s katerim bi sklenil sporazum o posredništvu/prodaji izdelkov. **EEN-sept-35**

Romunski proizvajalec izdelkov za jahanje, obutve, kot so čevlji za prosti čas, škornji, zaščitni čevlji, torb in pasov išče posrednike, naročnike (za sklenitev proizvodnega sporazuma) ali sodelovanje s skupnim podjetjem (joint venture). **EEN-sept-36**

Angleško podjetje je izdelalo arašidovo maslo v prahu s 70% manj maščob kot je v običajnem arašidovem maslu in ima veliko beljakovin in vlaknin. Arašidovo maslo v prahu ima tudi certifikat, da je brez glutena. Izdelek se prodaja v boljših trgovinah in trgovinah z zdravo prehrano v Veliki Britaniji in ZAE. Podjetje želi s partnerji skleniti sporazum o posredniških storitvah ali trgovskih storitvah. **EEN-sept-37**

Nizozemsko podjetje je razvilo organske filtre, ki se uporabljajo kot zadnji ukrep pri zmanjševanju in nadzoru smradu. Filtri s pomočjo bakterij razgradijo škodljive pline v neškodljive snovi. Filtri se lahko uporabljajo v klavnicah, zbiralnicah živalskih odpadkov, kompostarnah, predelovalni industriji, kmetijskih prostorih, čistilnih napravah in ribji predelovalni industriji. Podjetje išče posrednike. **EEN-sept-38**

Italijanski proizvajalec visokotehnološkega večplastnega filma, ki se uporablja za pakiranje hrane in v industrijskem in zdravstvenem sektorju, išče nove partnerje za širitev izvoza v tujino. **EEN-sept-39**

Litovski proizvajalec reklamnih napisov ponuja širok izbor oblik in velikosti reklam s profesionalnimi in zanimivimi rešitvami.

Išče partnerje za sklenitev sporazuma o posredniških storitvah in ponuja svoje izdelke kot podizvajalec. **EEN-sept-40**

Poljski proizvajalec tkanin za vozila za potniški promet išče posrednike za svoje izdelke. **EEN-sept-41**

Bolgarski lastnik nove, moderne tovarne za konzerviranje in predelavo sadja in zelenjave ponuja večje količine različnih vrst konzervirane sadja in zelenjave, paradižnikov kečap, čatnije, omake in druge jedi. Ponuja različne vrste sodelovanja: prodaja izdelkov, podizvajalski sporazum, ustanovitev skupnega podjetja, vzajemna proizvodnja. **EEN-sept-42**

Srbsko podjetje ponuja svoje storitve kot distributer različnih izdelkov tujih podjetij po ozemlju Srbije in Balkana. Podjetje ima vsa potrebno opremo in infrastrukturo za potrebe distribucije: tovorna vozila, vilicarje, priklonike in drugo opremo, potrebno za prevoz in skladiščenje blaga. **EEN-sept-43**

Nizozemsko podjetje je specializirano za rešitve za vodno drenažo. Razvilo je dva inovativna izdelka. Ker želijo razširiti ponudbo tovrstnih izdelkov, iščejo enega ali več izdelkov, za prodajo strankam na Nizozemskem. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma o prodajnih storitvah. **EEN-sept-44**

Romunsko podjetje zbira in predeluje orehe, ki jih pridobi iz SZ dela Romunije. Orehe je možno uporabljati v prehrani, farmacevtski in kozmetični industriji, lahko jih dobavijo oluščene v pošiljkah različnih velikosti ali z lupino v velikih količinah. Ker gre za plodove divjih orehov, imajo visoko vsebnost aktivnih snovi. **EEN-sept-45**

Francosko podjetje z mrežo kontaktov kupcev išče proizvajalce kosov pohištva iz ivernih plošč in ponuja storitve posrednika, ki tujim podjetjem poišče kupca s ciljem, da se sklene proizvodni ali podizvajalski sporazum. **EEN-sept-46**

Angleško podjetje je razvilo športna oblačila, ki z uporabo patentirane infrardeče tehnologije izboljšajo telesno pripravljenost in pospešujejo obnavljanje telesa. Podjetje zdaj širi ponudbo izdelkov in išče proizvajalce terapevtskih kompresijskih nogavic, zaželeno narejene iz sintetične preje Celliant. Podjetje ponuja sklenitev proizvodnega sporazuma. **EEN-sept-47**

Severnoitalijanska trgovska agencija, ki trenutno zastopa podjetja z različnih področij (obnovljiva energija, hidravlika, inteligentni transportni sistemi), ponuja dolgoročno sodelovanje s tujimi podjetji, ki želijo vstopiti na italijanski trg. **EEN-sept-48**

Švedski podjetnik bo preko e-trgovine prodajal izdelke za dom v beli barvi. Išče tuje dobavitelje takšnih dekorativnih izdelkov. Ponuja sklenitev sporazuma o posredovanju, v primeru dobrega sodelovanja tudi sporazuma o prodaji izdelkov. **EEN-sept-49**

ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

- ★ ugodnosti pri partnerjih **Mozaika podjetnih**
- ★ ugodnosti pri **območnih obrtno-podjetniških zbornicah**
- ★ ugodnosti pri članih – **mreža popustov jaz-TEBI**
- ★ plačilo **na obroke**, enostavno in poceni
- ★ **brez menjave banke** in poslovnih računov
- ★ **brezplačna članarina** za prvo leto uporabe plačilne kartice



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Nekateri od naših partnerjev:

ERSTE CARD
Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club



PRIGO
Popusti pri nakupu rezervnih delov za vozila, goriva, pnevmatik in motornega olja



TELEKOM SLOVENIJE
Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve



DZS
Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev



BIG BANG
Ugodnosti pri nakupu avdio-video izdelkov, računalništva, izdelkov bele tehnike in telekomunikacij



TRIGLAV ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj



ELEKTRO ENERGIJA
Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina



NLB
Ugodne bančne storitve



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

 **OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE**

RDEČ, A VSE PREJ
KOT SRAMEŽLJIV.



Novi Caddy. S serijskim sistemom za nadzor prometa Front Assist, markantnim dizajnom in motorji Euro 6.

Povsem nov. A še vedno Caddy. Očara z markantno zunanostjo, obda s kakovostno notranostjo in razvaja s povezljivimi radijskimi in navigacijskimi sistemi. Prihrani z varčnimi motorji Euro 6 in prepriča s šestimi varnostnimi blazinami ter številnimi serijskimi asistenčnimi sistemi, kot so sistem za nadzor prometa Front Assist, mestna funkcija zaviranja v sili, funkcija večnaletnega zaviranja in tempomat z omejevalnikom hitrosti. Ima široka drsna vrata in je maksimalno prostoren, prilagodljiv in funkcionalen.

Novi Caddy. V njem se skriva nekaj več.



Das Auto.

Emisije CO₂: 146-109 g/km. Kombinirana poraba goriva: 6,0-4,1 l/100 km. Podatki veljajo za Caddy in Caddy Maxi. Emisijska stopnja: Euro 6. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.