

obrtnik podjetnik

Obrtnik leta 2015

**BOJAN
ŽELEZNIK**

**Male davčne reforme
še ne bo!**

Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si





V četrtek, 26. novembra 2015, smo v Kongresnem centru Brdo pri Kranju razglasili obrtnika leta 2015.

OBRTNIK LETA 2015 JE

Bojan Železnik



ČESTITAMO!

Generalni pokrovitelj:



Ekskluzivni avtomobilistični pokrovitelj:



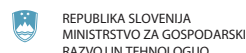
Medijski pokrovitelj:

DELO

Sponsorja:



Partnerji:





Ko se bliža obračun

Bliže se konec leta in s tem tudi čas, ko radi polagamo na mizo račune ter tehtamo in ugotavljamo, kakšno je bilo leto, ki se zaključuje.

Ko se ozrem na leto 2015, lahko rečem, da je bila bera zadovoljiva, da so računi čisti, a manjka tista pika na »i«, pika, ki bi mi dala končno zadovoljstvo in zaradi katere bi lahko rekel, da smo obrtniki in podjetniki končno uslišani. Govorim o vladi, ki še vedno ne prisluhne malemu gospodarstvu, ki pozna tako ovire kot tudi rešitve za dvig gospodarstva. In prav zaradi neposluha vlade je tudi OZS izstopila iz socialnega sporazuma. Naše načelo je, da se za svoje člane borimo do konca in to smo storili tudi letos v primeru regresnih zahtevkov, zakona o javnem naročanju, dvojnega statusa upokojenih obrtnikov in tudi v drugih primerih. Pri zakonu o javnem naročanju smo preko Državnega sveta RS vložili tudi veto, a na koncu nismo uspeli. V drugih primerih se še vedno ne damo in šli bomo do konca. Dokler ne dosežemo tistega, kar želimo in zaradi česar nam zaupate vi, spoštovani člani zbornice, ki vas je že preko 30.000. In s ponosom lahko povem, da se vas je samo v letošnjem letu v OZS včlanilo več kot 1200.

Stanovsko združenje obrtnikov je bilo ustanovljeno pred slabega pol stoletja, ko so se naši predniki združili in povezali, da bi lažje preživeli na trgu in še kako prav so imeli. Poslovno okolje v Sloveniji je kvečjemu vsak dan slabše in ne boljše, kot bi obrtniki in podjetniki pričakovali. Zato je še toliko pomembnejše, da stopimo skupaj in zahtevamo od vlade, da nam omogoči spodbudno poslovno okolje, razbremeni stroške dela, poveča davčne olajšave in umakne nerazumne birokratske ovire. In prepričan sem, da se boste strinjali z menoj, da bomo potem lahko tudi več zaposlovali.

Med ključnimi nalogami OZS je zastopanje interesov malega gospodarstva, močno pa ji sledi tudi informiranje, svetovanje in izobraževanje. Zato vas vabim, da v letu, ki prihaja, izkoristite vse ugodnosti, ki vam jih ponujamo, saj dobro informiran, zastopan in izobražen obrtnik ali podjetnik lahko dela lažje in uspešnejše.

V letošnjem letu smo na OZS izvedli vrsto izobraževanj, med drugim tudi brezplačna izobraževanja na temo davčnih blagajn. Organizirali smo sejemske predstavitve, poslovna srečanja, Forum obrti in podjetništva in slavnostni dogodek Obrtnik leta 2015, v sklopu katerega smo podelili tudi mojstrske diplome, preko naših sekcij in odborov pa smo organizirali številna strokovna srečanja.

Ko potegnem črto, lahko rečem, da sem izjemno zadovoljen, da se naše vrste krepijo, da je zbornični sistem složen in povezan in kot takšen prvovrstna mreža za servis našim članom. Razočaran pa sem nad delom vlade, ki nima posluha za nas, ki smo vlečni konji gospodarstva in narodnega napredka. A tudi to se bo s časom spremenilo, če bomo znali držati skupaj in slediti svojim ciljem.

Spoštovani, v prihodnjem letu vam želim obilo zasebnih in poslovnih uspehov, predvsem pa veliko zdravja, ki je temelj vsega.

Vse dobro in vesele praznike vam in vašim najdražjim!

Branko Meh,
predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

obrtnik
podjetnik

Kolofon

Letnik XLIV, številka 12, december 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.obrtnik@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrtnik

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

Novinar, koordinator: Anton Šijanec, tel. 01 58 30 533

Oglasno trženje: Ivan Ukmar, tel. 01 58 30 829,

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

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



NLB
Ugodne bančne storitve



ELEKTRO ENERGIJA
Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

PRIGO
Popusti pri nakupu rezervnih delov za vozila, goriva, pnevmatik in motornega olja



TELEKOM SLOVENIJE
Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve



TRIGLAV ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

DZS
Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev



BIG BANG
Ugodnosti pri nakupu audio-video izdelkov, računalništva, izdelkov bele tehnike in telekomunikacij



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE

AKTUALNO

4-6

OBRNIK LETA

8-18

IZ OZS

20-25

MOZAIK PODJETNIH

27

SEKCIJE

28-29

OBRNIKOV SVETOVALEC

41

OOZ

58-71

PODJETNO

72-79

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

78-85

SEJMI

86

NAŠI ČLANI

88-90

AVTO

92-93

OBRNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:

Bojan Železnik, obrtnik leta 2015
Slika: Milan Skledar

◀ Trinajsti obrtnik leta, dva najstarejša in 40 novih mojstrov

OZS je konec novembra na slavnostni prireditvi na Brdu pri Kranju podela najvidnejša priznanja zbornice in mojstrske diplome. Dogodka se je udeležilo več kot 400 gostov. [stran 8](#)

17. humanitarno ► tekmovanje slikopleskarjev

Tudi tokrat so z odliko opravili svoje poslanstvo. Tokrat so akcijo pripravili v murskosoboški splošni bolnišnici in pri tem prenovili kar 2800 m² stenskih površin celotnega tretjega nadstropja kirurškega bloka. [stran 28](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 41](#)

Z majhnimi koraki do ► prepoznavnosti

Na strokovnem srečanju gostincev se je sredi novembra v Portorožu zbralo več kot 200 gostincev. Pozornost so namenili davčnim blagajnam, nadzoru, tradiciji v gostinstvu in novim trendom, poleg tega pa so bili tudi dobrodelniki. [stran 36](#)



◀ Investicija nikoli ni višja od potencialne škode

Zaščito intelektualne lastnine mora podjetnik imeti ves čas v mislih. Treba se je zavedati, da je to del posla in postaviti je treba sistem zaščite. V urejenih podjetjih je zaščita intelektualne lastnine vpletena v vse poslovne procese, od razvoja do marketinga. [stran 78](#)



MALE DAVČNE REFORME ŠE NE BO

Vladni predlog je delodajalce zelo razočaral

Glede na negativen odziv javnosti, še posebej pa delodajalcev, se je vlada odločila, da letos še ne bo predlagala davčnih sprememb. Delodajalci, med njimi tudi OZS, so ostro izrazili nasprotovanje predlogom, ki bi obrtnike in podjetnike dodatno obremenili.

» **D**okler bodo ukrepi države temeljili na socialnih spodbudah in višanju plač v javnem sektorju in ne na ukrepih, ki bi povečali zaposljivost v gospodarstvu in posledično tudi gospodarsko rast, v Sloveniji zagotovo ne bo prišlo do zelenih sprememb, s katerimi bi povečali zaposljivost in zagon gospodarstva!« je po objavi vladne namere svaril predsednik OZS Branko Meh. Malo gospodarstvo, ki predstavlja 99 odstotkov vseh podjetij v Sloveniji in zaposluje okrog 50 odstotkov vseh zaposlenih v gospodarstvu, je plačalo državi že enormni davek. Zato nikakor ne moremo pristati še na dodatno povečanje obveznosti podjetnikom in obrtnikom, ki so v pretežni meri posledica slabega dela države oziroma njenih organov, so poudarili v OZS.

»Mala davčna reforma« naj bi med drugim ukinila olajšavo za zaposlovanje, kar je v času, ko je v državi še vedno 117.000 brezposelnih oseb in kjer mali delodajalec ni na noben način zaščiten v primeru zaposlovanja, nezaslišano in po mnenju OZS vodi le še k manjši motivaciji za zaposlovanje.

Delodajalci so zagrozili celo s protesti

Poleg tega je vlada predlagala znižanje olajšave za investiranje s sedanjih 40 odstotkov na 20 odstotkov investiranega zneska v opremo in v neopredmetena dolgoročna sredstva v davč-

nem letu. Ob dejstvu, da bančni sistem gospodarstva še vedno ne servisira na ustrezen način in da na trgu še vedno primanjkuje likvidnostnih sredstev, so olajšave za vlaganje neke vrste motivator, s katerim so zasebni investitorji primerno nagrajeni za vlaganje lastnih sredstev v rast in razvoj svojih podjetij.

Predlog vladne mini davčne reforme je delodajalce tako zelo razočaral in razjezil, da so napovedali celo proteste, če bo treba. Vsi predstavniki delodajalcev, torej tri zbornice in dve združenji (Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Združenje delodajalcev obrti in podjetništva Slovenije, Gospodarska zbornica Slovenije, Združenje delodajalcev Slovenije in Trgovinska zbornica Slovenije), so pozvali vlado, naj takoj umakne predloge davčne zakonodaje.

V pozivu so ostro protestirali proti takšnemu ravnanju vlade, saj je ta, kot so zapisali, »v nasprotju s prvotnimi zavezami letos ohranila višjo stopnjo DDV-ja in ohranja najvišji dohodninski razred, kljub temu, da sta bila oba ukrepa predvidena zgolj kot začasna; že pred napovedanimi davčnimi ukrepi kršila zavezo, da ne bo dodatne obremenitve gospodarstva, predvsem s podporo redefiniciji minimalne plače; nadaljuje z neenakomernim obremenjevanjem aktivnega prebivalstva zaradi posledic krize; z napovedanimi davčnimi ukrepi znova obremenjuje podjetja in s tem večino aktivnega pre-

bivalstva v Sloveniji, ki je zaposleno v gospodarstvu.«

Predlogi OZS za ugodnejše davčno okolje tudi v Zahtevah

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije vsako leto pripravi Zahteve slovenske obrti in podjetništva, ki jih predstavi predsedniku vlade in ministrom. Celotno poglavje zahtev je namenjeno prav ugodnejšemu davčnemu okolju, kjer so navedeni predlogi za razbremenitev stroškov dela in davčne olajšave, s katerimi OZS državi zagotavlja, da bi zaradi ugodnejšega poslovnega okolja obrtniki in podjetniki tudi več zaposlovali.

OZS med drugim Ministrstvo za finance RS poziva, naj sprejme ustrezne vzvode za razbremenitev stroškov dela in ukrepe, ki bi mu omogočili izterjavo visokih zneskov neplačanega davka, učinkovitejše postopke nadzora, zlasti pri rizičnih zavezancih, in naj sprejme ukrepe za bistveno večje angažiranje na področju preprečevanja dela na črno. Na podlagi tega bi država dobila velik zalogaj finančnih sredstev.

Minister za finance Dušan Mramor je na račun predlagane »male davčne reforme« slišal veliko kritik, zato je obljubil, da teh sprememb letos še ne bo. Obljubil je, da si bodo vzeli čas in poiskali rešitve, ki bodo sprejemljive tudi za gospodarstvo.

EVA MIHELČ

OZS odstopila od socialnega sporazuma

Po soglasni odločitvi upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je od socialnega sporazuma 2015–2016 odstopila tudi OZS.

»O d socialnega sporazuma ne odstopamo le zaradi redefinicije minimalne plače, ampak predvsem zaradi splošnega neupoštevanja vseh naših predlogov in zahtev s strani vlade. Vlada nima posluha za obrtnike in podjetnike, zato tudi OZS odstopa od socialnega sporazuma!« je na seji UO OZS poudaril

predsednik OZS Branko Meh. »Upoštevali nas niso ne pri davčnih blagajnah, ne pri regresnih zahtevkih, ne pri dvojnem statusu upokojenih obrtnikov, ne pri javnih naročilih in ne pri minimalni plači, ki je le še kaplja čez rob, kljub temu, da na malo gospodarstvo ne predstavlja bistvenega vpliva, saj minimalnih plač pri

naših obrtnikov in podjetnikov praktično ni. Zato bolj kot to vladi zamerimo, da je, kljub zavezam, da se v letu 2015 in 2016 ne bo več obremenjevalo malo gospodarstvo, naredila prav nasprotno,« je še dodal Meh.

Pri tem v OZS poudarjajo, da so v socialnem sporazumu, kljub vsemu, vztrajali do konca in upali, da jim bo vlada kot predstavniku malega gospodarstva vendarle prisluhnila in upoštevala njene predloge in zahteve.

Pred tem so, po potrditvi sprememb zakona o minimalni plači v Državnem zboru RS, od socialnega sporazuma odstopile že druge tri delodajalske organizacije, in sicer Združenje delodajalcev Slovenije, Trgovinska zbornica Slovenije in Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov.

JANJA ŠTRIGL

PRVI IZZIV 2015

Za zaposlitev skoraj tri tisoč mladih brezposelnih

Zavod za zaposlovanje je na spletni strani objavil javno povabilo Prvi izziv 2015, ki omogoča zaposlitev 2859 mladih brezposelnih iz vzhodne Slovenije. Za njihovo zaposlitev bodo delodajalci iz vse Slovenije lahko prejeli subvencijo v višini 7250 evrov.

Program Prvi izziv 2015, ki se izvaja na podlagi omenjenega javnega povabila delodajalcem, financirata Republika Slovenija ter Evropska unija iz Pobude za zaposlovanje mladih in Evropskega socialnega sklada. Za subvencionirane zaposlitve je na voljo skupaj 20,7 milijona evrov, kar omogoča zaposlitev 2859 mladih.

Javno povabilo Prvi izziv 2015 je namenjeno spodbujanju zaposlovanja mladih brezposelnih, starih od 15 do 29 let, s stalnim prebivališčem v vzhodni Sloveniji, nanj pa se lahko prijavijo delodajalci iz vse Slovenije. Lahko so pravne ali fizične osebe, pri čemer morajo biti najmanj eno leto vpisani v poslovni register Slovenije in izpolnjevati še vse druge pogoje za prijavo na povabilo.

Obdobje subvencionirane zaposlitve traja najmanj 15 mesecev neprekinjeno in vključuje trimesečno poskusno delo, delovno razmerje pa mora biti sklenjeno za polni delovni čas.

Povabilo je odprto do porabe sredstev oziroma najdlje do 30. junija 2016, ko se izteče končni rok za oddajo ponudb.

E. M.



SOP
Od leta 1956.

Pokojninska zavarovanja

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	31.10.2015	5,27%	-0,53%	-0,91%	5,71%	31,29%	42,67%
PPZ-dinamični	31.10.2015	20,98%	3,75%	8,34%	22,68%	n.p.	n.p.
RPZ	31.12.2014	---	---	---	9,83%*	24,08%*	34,79%*
IPZ - mladi	31.10.2015	-8,14%	-8,74%	-16,99%	-9,69%	12,26%	2,94%
IPZ - izkušeni	31.10.2015	-4,70%	-7,53%	-14,50%	-5,55%	14,12%	10,81%
IPZ - zreli	31.10.2015	-2,20%	-6,28%	-11,94%	-1,98%	13,98%	13,20%
IPZ - pospešeni	31.10.2015	0,27%	-6,21%	-12,71%	0,61%	-4,18%	1,26%
IPZ - zmerni	31.10.2015	4,41%	-2,43%	-1,65%	7,60%	12,91%	2,22%

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

eVROČANJE DOKUMENTOV FINANČNE UPRAVE RS

Preverite elektronske naslove za obveščanje

2. januarja 2016 bo Finančna uprava RS začela pravnim osebam in fizičnim osebam, ki opravljajo dejavnost, dokumente postopno pošiljati preko portala eDavki. To velja tudi za tiste fizične osebe, ki so prostovoljno vključene v sistem eVročanje.

Še ta mesec bo FURS javnosti predstavila seznam dokumentov, ki se bodo že takoj po novem letu vročali zgolj elektronsko. Dokumente, za katere finančna uprava še nima vzpostavljenega sistema eVročanja, pa bodo zavezanci še naprej prejeli preko pošte v papirni obliki.

Sicer pa elektronska vročitev šteje za opravljeno z dnem, ko naslovnik na portalu eDavki prevzame dokument z elektronskim podpisom vročilnice. Če ga ne prevzame v 15 dneh, velja vročitev za opravljeno z dnem preteka tega roka (fikcija vročitve). Da bo obveščanje

o prejemu dokumentov karseda ažurno, FURS podjetnike še posebej poziva, da preko portala eDavki sporočijo elektronske naslove za obveščanje.

Zavezanci lahko za vročanje dokumentov v eDavkih določijo pooblaščenca. Preko obrazca na eDavkih se lahko določi splošnega pooblaščenca (za vse dokumente, ki bodo zavezancu posredovani s strani FURS), pooblaščenca za posamezne skupine in podskupine davkov oziroma postopkov ter tudi za posamezno konkretno zadevo. Finančna uprava sicer že razpolaga s podatki o pooblaščenih, vendar ugotavlja, da so neažurni, zato morajo zavezanci ustreznost pooblastil preveriti. To pa lahko naredijo na portalu eDavki, in sicer v meniju profila zavezanca v izbiri Pooblastila/Vročanje, kjer je na voljo pregled vlog (pooblastitelj in pooblaščenec). **A. Š.**

ZAKON O JAVNEM NAROČANJU

Absolutna večina še enkrat za

2. januarja 2016 bo Finančna uprava RS začela pravnim osebam in fizičnim osebam, ki opravljajo dejavnost, dokumente postopno pošiljati preko portala eDavki. To velja tudi za tiste fizične osebe, ki so prostovoljno vključene v sistem eVročanje.

Državni zbor RS je po odločilnem vetu v Državnem svetu RS ponovno podprl Zakon o javnem naročanju. Po mnenju OZS, ki je tudi predlagala veto, prenovljeni zakon med drugim še vedno omogoča oddajo javnih naročil zgolj po kriteriju najnižje cene. Meni še, da je področje plačila podizvajalcem po novi ureditvi bistveno slabše urejeno kot doslej, zakon pa ob tem še naprej dopušča oddajo javnega naročila tako imenovanim posrednikom brez realnih zmogljivosti in so le posredniki. Minister za javno upravo Boris Koprivnikar pa na drugi strani meni, da je zakon dovolj usklajen z zahtevami, saj je upošteval večino predlaganih rešitev v javni razpravi in je nastal v usklajevanju z več kot 50 deležniki.

V OZS so še vedno prepričani, da zakon ne prinaša ničesar, kar bi rešilo katero koli težavo, na katere je OZS opozarjala ves čas. Pravzaprav se bo z novim zakonom stanje na področju plačila podizvajalcev in s tem plačilne discipline najverjetneje še poslabšalo.

E. M.

20 LET CPI

Za uspešno sodelovanje tudi priznanje OZS



Ob 20-letnici Centra RS za poklicno izobraževanje je predsednik OZS Branko Meh podelil priznanje Srebrni pečat direktorju CPI Elidu Bandlju za strokovno sodelovanje pri poklicnem izobraževanju. OZS je ena od ustanoviteljic CPI, predsednik OZS pa je v svojem govoru poudaril tesno medsebojno sodelovanje v skladu s potrebami in razvojem gospodarstva. Prepričan je, da je uspeh zagotovljen, ko poklic opravljaš s srcem. Vzdušje na svečani prireditvi so mladostno in igrivo popestrili dijaki in dijakinja srednjih poklicnih in strokovnih šol.

M. R., SLIKA: TADEJ BERNIK

Zlata nit 2015

Zlata nit: izbor zaposlovalca leta

Zlata nit je medijsko-raziskovalni projekt časnika Dnevnik, ki s promocijo podjetniške inovativnosti, primerov dobrih praks na področju zaposlovanja ter kakovosti delovnih mest nosilce uveljavlja kot zgled in navdih poslovnega in širšega okolja.

S PROJEKTOM ŽELIMO VPLIVATI NA DINAMIČEN RAZVOJ ZAPOSLENIH IN ORGANIZACIJ TER PRISPEVATI H KONKURENČNOSTI SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA.

Zgled in navdih

Naloga projekta je poiskati vrhunsko slovensko podjetje 21. stoletja, v katerem imajo zaposleni možnost realizirati svoje talente ter z njimi prispevati k uspehu organizacije na globalnem trgu. Iščejo podjetja, ki so lahko zgled in navdih slovenskega gospodarstva; družbe, ki so z vidika ustvarjalnega, uspešnega in učinkovitega razvoja zaposlenih in organizacije najboljši zaposlovalci.

PREDNOSTI SODELOVANJA

- IZBOR TEMELJI NA ANKETI MED ZAPOSLENIMI.
- PONUJA CELOVIT POGLED NA RAZVOJ ORGANIZACIJE IN ZAPOSLENIH V POVEZAVI Z UPRAVLJANJEM.
- OSREDOTOČA SE NA ZAPOSLENEGA, NE (LE) NA VODSTVO.
- JE VEČDIMENZIONALEN/VERODOSTOJEN IZBOR: OCENA SE OBLIKUJE NA PODLAGI
- POSLOVNIH REZULTATOV, MNENJA ZAPOSLENIH, STROKOVNJAKO IN SPLOŠNE JAVNOSTI.
- RAZISKAVA JE ODSEV DRUŽBE IN KAŽE REALNO SLIKO ZADOVOLJSTVA ZAPOSLENIH.
- PODJETJE PREJME POVRATNE INFORMACIJE O PODROČJIH, NA KATERIH DELA DOBRO, IN TISTI, KJER IMA PROSTOR ZA NAPREDEK.
- PODJETJE PRIDOBİ PUBLICITETO, VPLIV IN UGLED – PREDSTAVLJAMO DOBRE ZGODBE.
- ZAPOSLENIM IN ISKALCEM ZAPOSLOTITVE OMOGOČA KAKOVOSTNE ODLOČITVE O SVOJI ZAPOSLOTITVI IN SPODBUJA RAZVOJ KONKURENČNIH POSAMEZNIKOV.

Anketa med zaposlenimi

10 minut na zaposlenega;
45 vprašanj, razdeljenih v
7 sklopov, ocenjevalna lestvica 1–5

MERJENJE KAKOVOSTI ODNOSA
MED ZAPOSLENIMI IN ORGANIZACIJO

USPEŠNOST PODJETJA

1 BSC-vprašalnik za vodstvo in
javno dostopni finančni podatki

UGOTAVLJANJE
VODITELJSTVA ORGANIZACIJE

Intervjuji z 21 finalisti:
3 x 7 med malimi, srednje
velikimi in velikimi podjetji

GLASOVANJE
BRALCEV

KONČNA OCENA
IZBORNE KOMISIJE

ŠTEVILKE SKOZI LETA

10
podjetij sodeluje
vseh 8 let

60.546
rešenih anket

304
različna
podjetja

OCENE SKOZI LETA

povprečna kakovost odnosa med
zaposlenimi in organizacijo v vseh podjetjih

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
temeljni odnos med podjetjem in sodelavcem	3,7	3,88	3,8	3,85	3,93	3,95	3,87	4,05
vloga in kakovost dela posameznika	3,51	3,64	3,58	3,62	3,65	3,69	3,66	3,77
organizacijska kultura, klima in medsebojni odnosi	3,55	3,76	3,65	3,72	3,8	3,82	3,79	3,94
podjetnost in inovativnost	3,5	3,68	3,58	3,64	3,7	3,73	3,71	3,84
osebna rast in razvoj	3,25	3,52	3,33	3,4	3,42	3,46	3,39	3,57
kakovost delovnega okolja	3,52	3,63	3,62	3,64	3,69	3,7	3,7	3,77
čustvena pripadnost						3,72	3,69	3,72
SKUPAJ	3,52	3,69	3,6	3,65	3,71	3,72	3,69	3,81

Prijavite se na
www.dnevnik.si/zlatanit

DNEVNIK

OBRTNIK LETA 2015, NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2015 IN PODELITEV MOJSTRSKIH DIPLOM



Obrtnik leta je Bojan Železnik

Obrtniku leta 2015 Bojanu Železniku je skulpturo kovača podelil predsednik RS Borut Pahor.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je konec minulega meseca na slavnostni prireditvi na Brdu pri Kranju že trinajstič razglasila obrtnika leta, podelila dve priznanji za najstarejšega obrtnika, 40 novih mojstrov in mojstric pa je prejelo zaslužene diplome.

Slavnostne prireditve se je udeležilo več kot 400 gostov, med njimi tudi predsednik Republike Slovenije Borut Pahor, podpredsednik Državnega zbora RS in poslanci, državni svetniki RS, ministri, predsedniki nacionalnih in tujih zbornic ter številni drugi visoki gostje.

Zbrane je nagovoril predsednik OZS Branko Meh, ki je izpostavil odličnost, ki je bila rdeča nit prireditve, in poudaril, da je ta zagotovo ena izmed ključnih lastnosti nominirancev za obrtnika leta 2015, najstarejših obrtnikov, pa tudi mojstrov. Kljub temu ni mogel mimo dejstva, da so pogoji, v katerih poslujejo obrtniki in podjetniki, še vedno slabi, zato je odločevalce pozval, naj že končno prisluhnejo gospodarstvu, saj to dobro pozna ovire in tudi rešitve. »Razbremenite stroške dela, povečajte davčne olajšave in umaknite nerazumne birokratske ovire in v malem gospodarstvu vam zagotavljamo, da bomo lahko več zaposlovali!« je pristojne pozval Meh.

Kot je še dejal predsednik OZS, je obrtniški kruh težko prislužen. »Pridne roke za uspešen posel že dolgo niso več dovolj. Da bi uspeli na trgu, je potrebna velika mera inovativnosti, prodornosti in visoka kakovost izdelkov,« je poudaril. Za odličnost in visoko kakovost ponudbe obrtnih izdelkov in storitev OZS skrbi tudi z izvajanjem mojstrskih izpitov in podeljevanjem mojstrskih diplom. V letošnji petnajsti generaciji je diplome prejelo 40 mojstrov, vseh skupaj pa je že 2645.

Ministrica za izobraževanje, znanost in šport Maja Makovec Brenčič, ki je poleg predsednika OZS podelila diplome, je med drugim spomnila, da ima mojstrstvo v Sloveniji zelo dolgo tradicijo, prav tako kot njegova odličnost. Poudarila je, da »moramo vsi skupaj narediti takšen izobraževalni sistem, da bo nudil vse, kar zahteva ne le tradicija, ampak predvsem prihodnost.« Posebej je izpostavila pomen prenosa znanja in veščin na mlade in povedala, da se obeta nova doba vaje-

ništva, s katerim bodo obrtnikom in mladim poskušali ustvariti boljše ne le izobraževalno, temveč tudi delovno okolje.

Prestizni naziv Obrtnik leta 2015 je letos za svojo delovno predanost in poslovno odličnost prejel Bojan Železnik iz Litije. Komisija za izbor letošnjega nagrajenca, sestavljena iz uglednih obrtnikov in podjetnikov Antona Kambiča, Marka Kajzerja, Marka Lotriča, Ernesta Bransbergerja, Janeza Kunaverja, Rajka Kodriča in Jožeta Uleta, je imela težko delo. Železniku ob boku je namreč stalo še pet nominirancev iz štirih podjetij, njihovi dosežki in uspešno poslovanje pa dokazujejo, da so si zaslužili svoje mesto na odru: Marija Čop, Mateja Vodičar, David Šebjan, Anton Cigan in Peter Tibaut. Vsi so prejeli priznanja Obrtniški vzor, ki jim jih je podelil minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek.

Komisija je izbor letošnjega obrtnika leta utemeljila takole: »Bojan Železnik prejme priznanje Obrtnik leta za uspešno



»Razbremenite stroške dela, povečajte davčne olajšave in umaknite nerazumne birokratske ovire in v malem gospodarstvu vam zagotavljamo, da bomo lahko več zaposlovali!« je med drugim v svojem nagovoru poudaril predsednik OZS Branko Meh.



Slavnostne podelitve priznanj in mojstrskih diplom se je udeležilo več kot 400 gostov.



Priznanje Obrtniški vzor so letos poleg Bojana Železnika, ki je postal obrtnik leta, prejeli še nominiranci Marija Čop (Lojze Čop, s. p.), Mateja Vodičar (Prima Filtri, d. o. o.), David Šebjan (SKK Strojno kovaštvo David Šebjan, s. p.) ter Anton Cigan in Peter Tibaut (KIT Žižki proizvodnja kovinske opreme, d. o. o.).



Štirideset novih mojstrov in mojstric je na slovesnosti prejelo zaslužene diplome.



Anton Štimec iz Izole že 53 let popravlja ure in nakit.



Tudi Janez Marijan Polak je v svojem poslu že 53 let in, kot pravi, bo vztrajal vsaj še 10 let.



uresničevanje smelo zastavljene poslovne strategije. Njegov pogum, vztrajnost in več kot tridesetletne izkušnje so temelj za uspeh podjetja na zahtevnih tujih trgih, lasten razvoj izdelkov z visoko dodano vrednostjo pa mu omogoča prednost pred tekmeci v močni avtomobilski industriji. 'Da uspeš in obstaneš, se je ves čas treba boriti za nove posle, iskati izboljšave in razvijati nove tehnologije, se povezovati z znanstvenimi institucijami, vlagati v kadre in sodobno opremo,' je recept za uspeh letošnjega obrtnika leta.«

OZS je letos podelila kar dva naziva Najstarejši obrtnik, ki sta ga prejela Janez Marijan Polak, ki se ukvarja z izdelavo in izposajo čolnov, ter Anton Štimec, ki popravlja ure in nakit. Oba svoji dejavnosti z zanosom opravljata že polnih 53 let. Tako kot obrtnika leta oba najstarejša predstavljamo na naslednjih straneh.

EVA MIHELIC

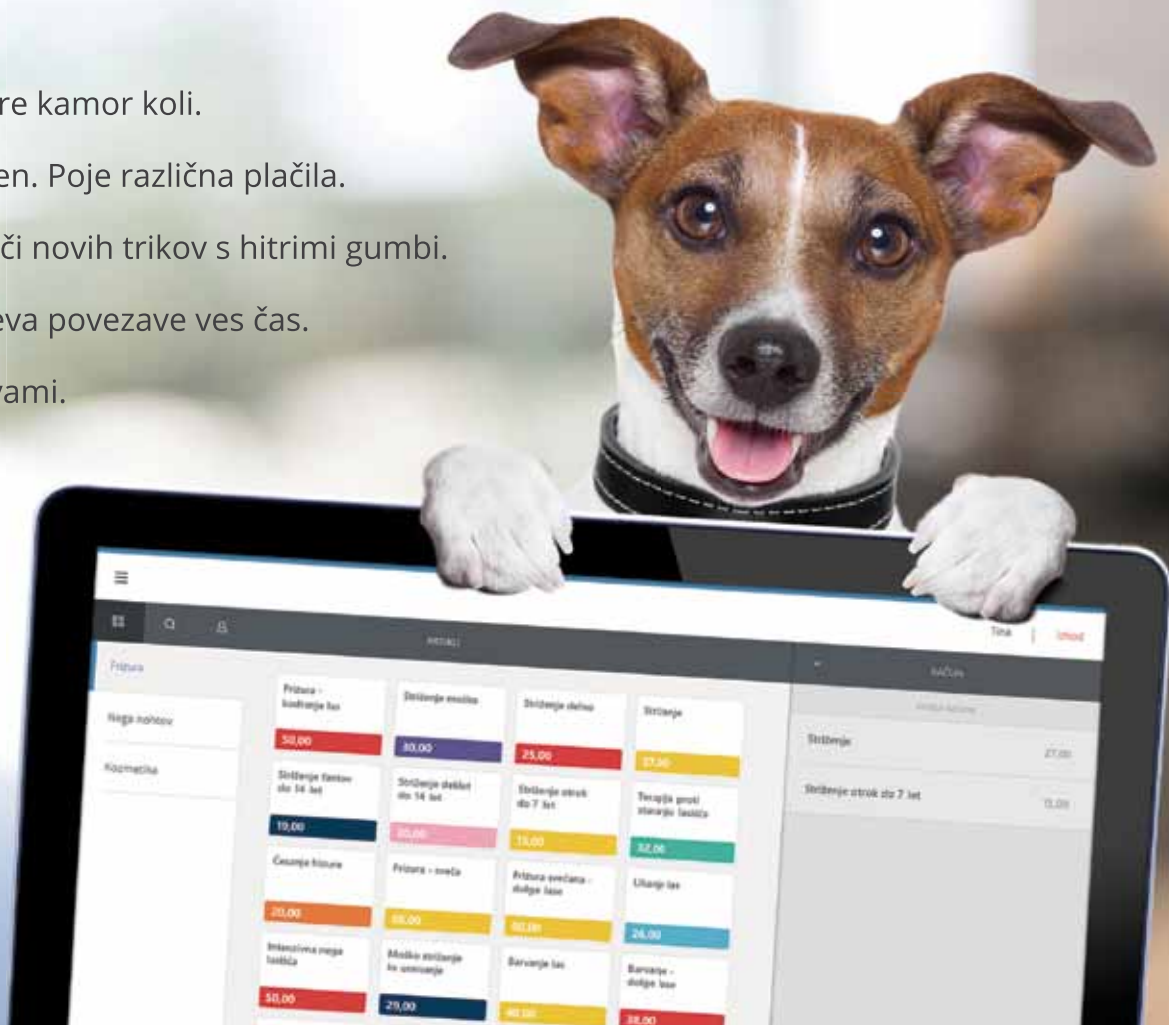


OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE SE ZAHVALJUJE POKROVITELJEM IN SPONZORJEM DOGODKA:

- generalnemu pokrovitelju podjetju Bisnode, d. o. o., ki je vodilni evropski ponudnik poslovne analitike in tudi uradni vir in metodološki izvajalec pri izboru obrtnika leta,
- ekskluzivnemu avtomobilističnemu pokrovitelju VW gospodarska vozila,
- medijskemu pokrovitelju časopisni hiši Delo,
- partnerjem Telekomu Slovenije, Zavarovalnici Triglav, Novi Ljubljanski banki, Elektro energiji, Slovenskemu podjetniškemu skladu, Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, Javni agenciji Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, inovativnosti, razvoja, investicij in turizma,
- sponzorjema: tiskarni SET in Lucifer Chocolate,
- Maji Štamol Droljc in Zlatarstvu Trtnik, ki sta poskrbela za obleko in nakit voditeljice, ter podjetju PUP za cvetlično dekoracijo prireditve.

Zvest pomočnik pri prodaji

- 01 Z vami gre kamor koli.
- 02 Ni izbirčen. Poje različna plačila.
- 03 Rad se uči novih trikov s hitrimi gumbi.
- 04 Ne zahteva povezave ves čas.
- 05 Raste z vami.



Že od **15** EUR



Davčna blagajna

BREZPLAČNO
do 2. 1. 2016

OBRTNIK LETA 2015 – BOJAN ŽELEZNIK KGL, KOVINSKA GALANTERIJA, D. O. O.

Priznanje da so dobri in »iz železa«

Čestitke in medijski odzivi so po razglasitvi naziva Obrtnik leta 2015 kar deževali. Povsem zaslužno, saj Bojan Železnik že 30 let uspešno vodi svoje podjetje KGL, ki proizvaja in obdeluje kovinske izdelke z visoko dodano vrednostjo za zahtevno avtomobilsko in elektro industrijo.



Litijski obrtnik je letos proslavil tudi 30. obletnico uspešnega poslovanja.

» **N**ekoliko sem bil presenečen nad nominacijo, na razglasitvi na Brdu pa sem lahko naziv pričakoval z 20-odstotno verjetnostjo. Drugih štirih nominancev nisem poznal. Vsi kolegi obrtniki so bili zanimivi, tako da do trenutka, ko je predsednik Meh odprl kuverto, nisem bil prepričan, da bom izbran. Mislim, da smo komisijo prepričali predvsem s tem, da imamo v KGL-ju precej več zaposlenih kot drugi, da imamo sodobno tehnologijo, da smo vpeti v avtomobilsko industrijo, da skupaj s strojno fakulteto razvijamo nove produkte, da imamo celo vrsto certifikatov, ISO14001, ISO 9001 in ISO TS 16969 certifikat za avtomobilsko industrijo. Takšne aktivnosti so, po mojem mnenju, pretehtale pri odločanju komisije,« se veseli novi obrtnik leta.

Vse od leta 1985 dalje, ko je Bojan Železnik ustanovil podjetje Kovinska galanterija, krajše KGL, dokazuje, da so dobri in »iz železa«. »V tridesetih letih smo šli skozi več gospodarskih kriz, dvakrat smo menjali denar in enkrat državo ter preživeli hiperinflacijo. Če preživiš takšne stvari, potem postaneš tudi malo železen, če se že pišem Železnik,« se pošali in doda: »pa še z železom se ukvarjamo, pravzaprav z jeklom, kot bi se strokovno izrazili kovinarji.«

Z minulim delom so prepričali Volkswagnov koncern

Litijsko podjetje KGL z 90 zaposlenimi se ukvarja s proizvodnjo in obdelavo kovinskih izdelkov za avtomobilsko, kovinsko in elektro industrijo. Sedemdeset odstotkov svoje proizvodnje proda avtomobilski industriji. Od konca devetdesetih let je direktni dobavitelj Toyote in Volkswagna, ki sta v svetovnem merilu največji in tretji največji izdelovalec avtomobilov.

»Direktnih dobaviteljev je malo in to pozicijo je težko dobiti. Lani smo uspeli pridobiti večmilijonski projekt za nemško korporacijo. Izdelujemo nosilno roko za sprednja kolesa za Volkswagnove kombije. V zahteven kovinski izdelek so vključene naše lastne inženirske rešitve. Produkcija zaseda osem obdelovalnih linij, izdelavo pa bomo povsem robotizirali in s tem dosegli višjo dodano vrednost,« pove Železnik in še poudari, da so zaupanje nemškega koncerna pridobili z minulim delom in referencami: »Tega posla nismo pridobili prek 'semaforja' oziroma spletnih avkcij, v katerih cenovno vojno bijemo certificirani proizvajalci z vsega sveta in kjer odloča le cena. Temveč so pri Volkswagnu zaradi obsežnosti in zahtevnosti projekta rajši poiskali znanega in zanesljivega doba-

vitelja, ki bo naročilo zares sposoben izpeljati.«

Konkurenčnost ohranjajo z robotizacijo

In kako jim na globalnem trgu uspeva ostati konkurenčen? »Kovinska industrija v Evropi težko konkurira s proizvajalci iz držav v razvoju, zato je treba ustvariti čim več dodane vrednosti. To nam omogoča robotizacija. Letos smo dosegli zastavljeni načrt, da bo do konca leta 2015 v KGL-ju teklo pet robotov. Zanjega od petih smo sprogramirali zadnje dni novembra in z decembrom je robot začel delovati. Prihodnje leto načrtujemo še robotizacijo dveh proizvodnih linij, tako da načrtujemo, da bi do konca leta 2016 v proizvodnji morale teči sedem robotov. Če bodo novi projekti, razmišljamo še o enem novem objektu,« direktor predstavi razvojne načrte. Sicer je KGL v zadnjih letih v širjenje in avtomatizacijo proizvodnje investiral že kar nekaj milijonov evrov.

Patent in izum na hidravličnem rotacijskem motorju

»Naš hidravlični rotacijski motor za delovne stroje smo javnosti prvič predstavili leta 2012 na sejmu gradbene me-



KGL za Volkswagen izdeluje zahtevne nosilne roke za sprednja kolesa kombijev.

hanizacije Bauma v Nemčiji in na MOS-u v Celju zanj prejeli zlati ceh. Proizvodnja dobro teče. Ravno smo se vrnili s sejma v Hannoveru, kjer smo dobili veliko novih naročil. Na patentnem uradu smo prijavili patent, zaenkrat za Evropo, in izum na motorju. In sicer smo pri manjši teži motorja dosegli večje moči in večje zavorne učinke, prav tako smo inovativno rešili napajanje motorja z oljem in s tem verjetno preprečili precej izlitega olja v primeru okvare,« Železnik poenostavljeno razloži izum, ki ga je skupina razvojnikov podjetja KGL štiri leta razvijala v sodelovanju s skupino inženirjev in z lju-bljansko Fakulteto za strojništvo. »V tem kosu je 80-odstotna dodana vrednost in ogromno znanja,« poudari Železnik.

V drugačnih pogojih bi nas bilo mogoče 200

»V našem podjetju iščemo izkušene strojne inženirje in metalurge, a takšnega kadra skorajda ni. Po drugi strani mnogi takoj po zaključeni fakulteti pričakujejo nerealno visoke plače. Inženirji pri nas za začetek dobijo tisoč evrov plače, saj jih moramo šele uvesti v proizvodnjo. Tu je največ skritih stroškov za podjetje. Po drugi strani pa ima marsikdo s srednjo tehnično izobrazbo veliko znanja in je zelo spreten, zato

nikogar ne podcenjujem. Naši zaposleni so daleč od minimalnih plač,« pove Železnik, ki pravi, da bi znanje in dobro delo še boljše nagradil, če plače ne bi bile pretirano obremenjene: »Neumnost je, da se pogajamo okoli višine minimalne plače, saj gre v končni fazi za razliko komaj nekaj evrov. Minimalne plače bi se lahko precej dvignile, če bi zmanjšali obremenitev visokih plač. 600 evrov neto plača stane delodajalca 986 evrov, pri 2000 evrih neto plače pa delodajalci plačamo državi še enkrat več, to je 4022 evrov. Pri manjših prispevkih bi delodajalci lažje motivirali dobre delavce, tako pa nam najboljši kadri uhajajo v tujino. Nas je 90 zaposlenih. Če bi imeli drugačne pogoje, bi nas bilo mogoče 200. To je razlika!«

V Bosni in Hercegovini, kamor smo leta 2009 selili del proizvodnega programa pločevine za komunalno in gradbeno mehanizacijo, počasi rastemo. Tam so pogoji zaposlovanja bolj fleksibilni, zato je tam lažje delati. Če nam država ne bo dopuščala, da še naprej delamo in se razvijamo v Sloveniji, si bomo morali poiskati prijaznejša poslovna okolja, sicer ne bomo preživeli konkurenčnega boja. Zato potrebujemo zbornico. Zbornica je kot sindikat za delavca. Tako kot sindikat ščiti delavce, tako zbornica ščiti interese nas, obrtnikov, proti državi,« je prepričan kot član upravnega odbora OZS.

Imajo povpraševanja že za leto 2020

Železnik meni, da se še precej let ne bomo množično vozili z električnimi vozili, še dosti bolj oddaljena prihodnost pa so pametni, samovozeči avtomobili: »V avtomobilski industriji traja kar nekaj let, preden steče proizvodnja. Eno leto se pripravlja samo dokumentacija, naslednje leto se izdelajo orodja in vzorčne serije, nato nulta serija in šele naslednje leto sledi standardizacija in začetek proizvodnje. Tako da dobivamo povpraševanja že za leti 2019 in 2020, proizvodnja ene avtomobilske znamke pa nato v povprečju teče od pet do sedem let.«

»V podjetju sem po malem vse: direktor, finančnik, vem, kaj se dela v proizvodnji, strokovno sodelujem pri razvoju, poznam tehnologijo, poznam

računovodstvo, tako da imam dober vpogled v celotno podjetje in obvladam, kaj in kako se da narediti. Smo družinsko podjetje, v KGL je zaposlen tudi sin. Ker en človek ne more delati vsega, pri nas že vzpostavljamo hierarhijo. Za vodenje podjetja bomo vključili tudi zunanje sodelavce, saj je moj cilj ustvariti dobro ekipo, ki bo sposobna podjetje dobro peljati naprej tudi po moji upokojitvi,« pojasni svojo vlogo v podjetju.

»Rad delam, to je v meni«

»Nikoli nisem obžaloval, da sem zapustil dobro plačano službo in se odločil za obrt. Je pa v 30-letni karieri prišlo tudi do situacij, ko se vprašaš, ali se splača iti naprej ali ne. Večkrat sem bil razočaran nad državo. Včasih so bile težave s podjetji, ki so šla v stečaj ali v prisilno poravnavo, a te nihče ni vprašal, kako boš prišel do sredstev, kako boš dal plače svojim zaposlenim in kako boš sam preživel. Takrat preprosto ostaneš sam. Takrat ni sodelavcev, ki bi ti pomagali. A nikoli nisem pomislil, da bi vrgel puško v koruzo in se ne bi šel več obrti. Sem pa pomislil na zmanjšanje podjetja. In ko je bilo potrebno, sem to tudi storil. Leta 2008 smo morali zaradi izgube dveh ključnih naročnikov odpustiti nekaj ljudi, a imamo danes več zaposlenih, kot nas je bilo takrat. Če ne bi v pravem času odpuščali, morda ne bi obstali. A imeti moraš veliko moči, da odpustiš svoje ljudi. Ni lahko!« pove Železnik, ki dela cele dneve, a gre tudi na dopust: »Je pa res, da sem prvih 20 let poslovanja tudi med desetdnevnim dopustom, ko smo šli z družino na Jadran, šel dvakrat domov, ker je bilo treba kakšno stvar na hitro narediti. Tako pač je v obrti. Če hočeš obstati, se moraš takoj odzvati. A to rad delam, to je v meni, sicer bi že zdavnaj zaprl podjetje. Če rad delaš, pač vztrajaš. Nikoli mi ni bilo žal!«

In kako uspešno bo leto 2015? »Prekmalu je še reči, kakšen bo naš poslovni izid, saj še nismo zaključili leta. Kakšna bo božičnica, še ne vemo, novoletna darila in pogostitev zaposlenih pa zanesljivo bodo,« pogovor smeje zaključiti obrtnik leta.

BESEDILO: ANITA IVAČIČ, SLIKE: ANITA IVAČIČ IN MILAN SKLEDAR

JANEZ MARIJAN POLAK, NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2015

»Vsak je drugačen, kot se dvakrat isto ne podpišem«



Janez Polak, najstarejši obrtnik leta 2015, ne dela zgolj za denar, ampak tudi za svoj užitek in duševni mir.

Tako pravi Janez Marijan Polak za svoje čolne oziroma »ladje«, kot jim rajši reče. V resnici je prav vsak, ki ga izdelava, unikaten. Koliko jih je naredil v 53 letih, ne šteje, kot tudi ne svojih let.

V teh dneh je Janeza Polaka še vedno mogoče najti v Zaki ob Blejskem jezeru, kjer obiskovalcem že skoraj trideset let izposoja čolne za vožnjo po jezeru, februarja pa se bo za nekaj časa preselil v delavnico, saj mora izdelati vsaj tri naročene čolne.

Družinsko tradicijo izdelovanja lesenih čolnov je na začetku tridesetih let prejšnjega stoletja začel njegov oče, ki je v takratni splošni krizi izdelal nekaj čolnov, enega pa odpeljal na sejem v Zagreb in dobil prvo večje naročilo; izdelal je prvih dvajset čolnov za Plitviška jezera. Pri drugem naročilu 20 čolnov za ta hrvaški narodni park leta 1955 mu je Janez že izdatno pomagal. Kot je povedal, o svojem poklicu nikoli ni razmišljal, saj je bilo jasno, da bo izdeloval čolne. »Praktično sem zrasel v očetovi delavnici, ki je bila v domači hiši. Da je imel mir, mi je dal lesen stol, 'štokrle' smo mu rekli, v katerega sem zabijal žebelje,« se spominja Polak.

Oče je bil pozneje tudi njegov uradni učitelj in mentor. Učno pogodbo sta

podpisala leta 1951, pet let pozneje je Janez opravil izpit za pomočnika izdelovalca čolnov, leta 1961 je opravil tudi mojstrski izpit, leto zatem pa je dobil obrtno dovoljenje za izdelovanje čolnov.

Čoln mora imeti dušo

Največ njegovih čolnov sodi v kategorijo »srednjeevropske klasike čolnov«. Izdelani so iz hrastovega in macesnovega lesa, ki je za način izdelave, kot ga goji Polak, najboljši. »Mora pa biti macesen iz domačih gozdov,« posebej poudari. Poleg primerne lesa, ki ga sicer obdelava strojno, na koncu pa še ročno z več kot sto let starim orodjem, je za vsak čoln potrebnih še okrog tisoč bakrenih žebeljev, ki jih je treba v pripravljene deske zabiti z izjemno natančnostjo in občutkom in z notranje strani še lično zakoviti.

Ko je trup gotov, ga opremi še od znotraj. Doda mu dno, sedišča in nosilca za vesla, potem pa pride na vrsto najvažnejše – impregnacija. Tudi pri tem se Polak ne izneveri tradiciji. Uporablja

laneno olje, za poznejše lakiranje pa takšen lak, da se z lanenim premazom ne »stepeta«. Končni izdelek tako ni odvisen le od lesa, ampak tudi premazov in od njegovega razpoloženja. Tudi zato niti dve Polakovi ladji nista enaki.

»Ladja mora imeti dušo, ki mu jo da izdelovalec. Lepo mora ležati na vodi, držati smer in se lepo obnašati, ko so ljudje v njej. Pa ni pomembno, za kakšno ladjo gre, majhno ali veliko, motorno ali na vesla. To moraš imeti v sebi,« pove Polak.

Najbolj je ponosen na Evo, ladjo, ki so jo poimenovali po gostji Grand Hotela Toplice, ki je več kot štirideset let obiskovala Bled. »Eva je najlepša ladja, ki sem jo naredil. Lepo leži na vodi in ima istrsko dušo, saj sem zraven pil istrsko malvazijo,« se namuzne Polak.

Od Črne gore do Skandinavije

Ladje iz svoje delavnice je nehal šteti. Kakšnih sedemdeset, pravi, jih pluje po Blejskem jezeru, kakšnih dvajset po



Janez Polak z veseljem pripoveduje o svojem delu.



Janez Polak ob jezeru v Zaki, kjer izposoja svoje čolne, s priznanjem OZS in mornarčkom. Janez pravi, da bo čez deset let prav takšen kot on.



Janezov oče s prvim večjim naročilom čolnov, ki so šli na Hrvaško.



V 40 letih je iz Polakove delavnice prišlo tudi 40 pletenj.



Mojstrsko spričevalo Janeza Polaka za izdelovanje čolnov. Izpit je opravil 27. septembra 1961.



Bohinjskem, sicer pa jih je veliko še na Plitviških jezerih na Hrvaškem, na Črnem jezeru pod Durmitorjem v Črni gori, na Vrbskem in Osojskem jezeru v Avstriji, en čoln pa je šel celo na Švedsko.

Poleg teh čolnov je izdelal tudi nekaj motornih, ki se jih je naučil izdelovati, ko je bil še kot mladenič na praksi pri mojstru ob Vrbskem jezeru, in 40 pletenj. Za te točno ve, koliko jih je naredil, za vsako leto, kar jih dela, po eno.

Delo ohranja vitalnost

Janez Polak pravi, da ko dela, ne gleda na uro in ne dela zgolj za denar, ampak tudi za svoj užitek in duševni mir: »Denar ni vse. Tudi včasih so bili davki, na denar pa je bilo treba tudi čakati. Danes je boljše vsaj to, da je valuta stabilna.«

Svoj poklic ima rad in mu je še vedno v veselje. Pravi, da bo delal vsaj še deset ali dvanajst let, saj se drži nasveta iz stare nemške delavske knjižice, ki pravi, da človek z delom ohranja vitalnost. Zjutraj sicer potrebuje nekaj več časa, da se spravi v pogon, popoldne in zvečer pa mu energije ne zmanjka. »Delam lahko pozno v noč, do polnoči ali pa tudi do zjutraj, če je treba,« pripomni in doda: »Tudi tule ob jezeru moram biti ves čas aktiven, skočiti sem, tja, počepniti. Poleg tega moram biti tudi malo psihologa. Vsakega človeka moram prej oceniti, preden ga spustim v čoln. Včasih se prav čudim, kako to, da se komu kaj ne zgodi. Res mora biti nekdo zgoraj, saj mi še nihče ni padel v vodo.«

EVA MIHELIČ

ANTON ŠTIMEC, NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2015

Legenda z izolskega trga

Po nedavni podelitvi častnega naziva OZS – najstarejši obrtnik leta 2015 smo obiskali tudi najstarejšega še aktivnega slovenskega urarja, ki z delom v svoji urarski delavnici vztraja že častitljivih 53 let. Srečali smo se v njegovem malem lokalu na izolski glavni tržnici, kjer ga ni domačina, ki ne bi zelo dobro poznal mestne legende in skrivnosti, ki se skrivajo za vhodnimi vrati delavnice. Ko vstopiš, začutiš neki drug čas. Lokal je kot časovni stroj, ki te popelje v čase nekdanje slave urarske obrti. Srečaš človeka, prijaznega in dobrodušnega gospoda, ki pri svojih dobrih osemdesetih letih še vedno neomajno kraljuje v svojem, uram posvečenem kraljestvu.

Anton Štimec je svoje življenje posvetil uram. Je urar z dušo in telesom, ki nadaljuje družinsko obrt. Ure imajo zapisane v genih; ded je bil urar, oče je bil urar, stric je bil urar, brat je

bil urar in nekako jasno je bilo, da bo tudi mladi Anton nadaljeval družinsko obrt. V Bosljivi Loki blizu Osilnice, kjer je bila doma njegova družina, je bil poklic urarja zelo cenjen in večina



Mojstrska diploma, ki je bila pogoj za odprtje obrtne delavnice.

bolj spretnih fantov se je izučila za ta poklic. Takrat, konec 19. stoletja, urarji še niso imeli svojih delavnic, v maniri mnogih tedanjih obrtnikov so svoje »delavnice« nosili s seboj. Vse svoje orodje so si preprosto optali na rame in odšli v svet, od kraja do kraja in ljudem izdelovali ter popravljali večino stvari, ki so jih ti imeli doma. Tudi urarji so delali tako.

Časi so se spreminjali in Anton Štimec je bil že predstavnik moderne dobe obrtnikov. Zato je moral najprej na šolanje. Kot vajenec je odšel v ukar k svojemu stricu v Delnice, kjer je hodil v šolo in se hkrati učil spretnosti v delavnici. Po zaključenem šolanju je moral še štiri leta nabirati izkušnje, potem pa je leta 1961 lahko opravil izpit za mojstra urarja. Že naslednje leto je v samem centru Izole odprl svojo urarsko delavnico, ki je bila nedvomno najmanjši lokal na glavnem trgu. Leta, ki so sledila, so bila najboljša za urarsko obrt, dela je bilo dovolj, bil je edini v mestu. Ure so bile spoštovane, tudi prodaja novih je šla dobro. V delavnici se mu je kmalu pridružila še žena, ki se je tudi izučila urarske obrti in skupaj sta nato delala do upokojitve.

Urarska delavnica se z izjemo manjše širitve do danes ni spremenila. Če-



Urarski mojster Anton Štimec še vedno z veseljem opravlja svoj poklic. Najrajši je v svojem elementu obkrožen z urnimi mehanizmi, ki jih s finim orodjem ponovno obuja v življenje.



Mladi Anton Štimec (levo) skupaj z bratom pri stricu v Delnicah, kjer se je v petdesetih letih učil za mojstra urarja.



Z urarsko delavnico na ramenih so nekoč obrtniki hodili od vasi do vasi in ljudem kar na domu popravljali njihove dragocene ure.



Nekoč in danes, mojster Anton Štimec pred urarsko delavnico v Izoli.



ku. Vedno manj ljudi se zato odloča za nakup ali uporabo ročnih ur, še posebej v zadnjem času, ko jih imamo vsi že na svojih prenosnih telefonih, televizijah, računalnikih, že kuhalnik in hladilnik brez ure sta redkost. Vse skupaj je z gledišča urarjev svojevrstni absurd, po eni strani smo vedno večji sužnji časa, ki nam je za vse preskopo odmerjen, po drugi strani pa urarski poklic nezadržno umira.

V pogovoru mi je mojster Štimec zaupal tudi anekdoto iz svoje delavnice. Nekoč, že pred časom, je k njemu prišel gospod, redna stranka, in ga prosil, da mu iz ure odstrani tako sekundi kot tudi minutni kazalec. Ni mu bila jasna nenavadna strankina želja, zato je poizvedoval naprej. Pa mu je gospod razložil, da naslednji dan odhaja v pokoj in da sekunde in minute ne bodo nikoli več njegov gospodar. Oh, kako lepo bi to bilo in še to, čas je res naše največje bogastvo!

Žal pa so edini urarski delavnici v Izoli šteti dnevi. Čeprav je mojster Anton Štimec še vedno v dobri kondiciji in ga delo z urami zelo veseli, mi je zaupal, da bo delavnico v kratkem moral zapreti. Razlog je v novi pokojninski zakonodaji, ki bi mu v prihodnje vzela tako velik del zaslužene pokojnine, da ga z delom v delavnici nikakor ne bi mogel nadomestiti. In tako bo še zadnje obalno mesto izgubilo svojega urarja.

ANTON ŠIJANEC, SLIKE: A. Š. IN ARHIV ANTONA ŠTIMCA

prav je majhna, je v njej velik svet ur, kjer pa je zopet vse majhno. Tudi posebno velikih strojev in opreme urarji ne potrebujejo. Večino vsega je v znanju, potrpljenju, vrhunski natančnosti in ročnih spretnostih. Osrčje delavnice je mala mizica s steklenimi poličkami, da pri delu prepotrebna svetloba lažje pride do mojstrovih rok, spodaj pa veliko različnih predalčkov. Na mizi, na hitrem dosegu rok, so razpostavljene drobne škatlice z rezervnimi deli, majhnimi vijački in zobatimi kolesci, družbo pa jim dela kopica finega orodja.

Ure so ljudje nekoč redno vzdrževali in popravljali, marsikateri rezervni

del je moral mojster Štimec tudi ročno izdelati. Bile so cenjene in ljudem služile iz roda v rod, le kdo se ne spomni dedove, pradedove ali vsaj očetove najljubše ure. Bile so nuja, modni dodatek in statusni simbol. Proti koncu osemdesetih let je s pojavom elektronskih ur njihova slava začela počasi ugašati. Hiperprodukcija modernega sveta je narekovala upadanje cen in ni bil daleč čas, ko se večine ur ni več izplačalo popravljati. Res je, da nekaj trga uram še vedno ostaja, predvsem tistim kakovostnejšim, ki še vedno veljajo za statusni simbol ali modni dodatek, vseeno pa se danes soočamo z dejstvom, da imamo ure v vidnem polju že na vsakem kora-

Mojstri 2015

MOJSTER AVTOMEHANIČAR



Dean Jamšek
Nova Gorica



Marjan Kumar
Cerkno



Robert Rojč
Trebnje



Dejan Sobjak
Križevci v Prekmurju



Mira Nastran
Bled



Sara Špilak
Dol pri Ljubljani



Manja Šušteršič
Stari trg pri Ložu



Ivan Erjavec
Idrija

MIZARSKI MOJSTER

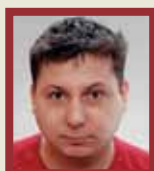
MOJSTER STROJNIH INSTALACIJ



Rok Bervar
Lukovica



Jože Brenčič
Ilirska Bistrica



Boris Brodarič
Gradac v Beli krajini



Zvonko Donko
Črenšovci



Danjel Glavina
Šmarje pri Kopru



Marijan Kolar
Logatec



Miha Štrukelj
Slap ob Idriji



Urban Volavšek
Ljubljana Šentvid

KUHARSKI MOJSTER



Uroš Gorjanc
Žabnica



Marko Matotek
Črnomelj



Marko Movrn
Semič



Klemen Maletič
Medvode



Anica Nose
Videm-Dobropolje



Boštjan Tešar
Vrhnika



Gorazd Zorč
Ljubljana

ELEKTROINŠTALATERSKI MOJSTER



Vojko Leskovšek
Nova Cerkev



Peter Prosen
Kozina



Andrej Suhadolnik
Borovnica



Klemen Svetina
Sežana



Matija Gajser
Ljubljana Brod



Dejan Majdič
Mengeš

MOJSTER OBLIKO- VALEC KOVIN



Peter Ciglar
Juršinci

MOJSTER OČESNE OPTIKE



Vesna Dragolič
Cerknica



Tom Mohorčič
Portorož

MOJSTER ŠIVILJA - KROJAČ



Martina Volk
Vipava



Saša Milosavljevič
Prosenjakovci



Pavel Slemenšek
Vojnik

MESAR- SKI MOJSTER



Jožef Biro
Lendava

MOJSTER BIROMEHANIČAR



Danilo Jeneš
Velika Polana



Vladimir Robič
Ig

ČEBE- LARSKI MOJSTER



Leon Merjasec
Medvode

MOJSTER STREŽBE



Iztok Gajšek
Slovenske Konjice

POMEMBEN DOPRINOS OBRTNIKOV ZA SLOVENSKO GOSPODARSTVO

	2014	TREND 14/13
PRIHODKI 	2,384 mrd EUR	10% 
DODANA VREDNOST 	723 mio EUR	12% 
ZAPOSLENI 	47.524	7,5% 

Slovenski obrtniki in podjetniki ste v letu 2014 ustvarili 2,384 milijarde evrov prihodkov, kar pomeni 10 % rast glede na 2013. Ustvarili ste 723 milijonov evrov dodane vrednosti z 12 % rastjo glede na predhodno leto. Zaposlovali skupaj z nosilci SPjev 47.524 zaposlenih na podlagi obračunskih ur z 7,5 % rastjo glede na predhodno leto. Na drugi strani pa ste tudi zmanjšali svoje finančne obveznosti za 1 %.

TOP DEJAVNOSTI

Navedene številke kažejo, da se pomen obrtniškega sektorja v gospodarstvu povečuje, še posebej izstopajo navedene dejavnosti.

		PRIHODKI V 2014
KROVSTVO 		115 mio EUR
CVETLIČARSTVO 		34 mio EUR
FRIZERSKA IN KOZMETIČNA DEJAVNOST 		19,5 mio EUR

Močno pa so zastopane tudi dejavnosti gradbeništvo, prevoznništvo in gostinstvo, kjer je delež obrtnikov več kot 90 % od vseh podjetij in podjetnikov v dejavnosti.

NE SPREGLEJTE! Bon za FreeBonitete

FREE BONITETE omogočajo:

- BREZPLAČEN vpogled v lastno bonitetno oceno,
- BREZPLAČEN vpogled v 5 podjetij, ki se zanimajo za vaše podjetje,
- BREZPLAČNA udeležba na Bisnode dogodkih (Bisnode Business Brunch in Bisnode Speed Networking), več info: www.bisnode.si/dogodki.

**Za FreeBonitete pošljite
SMS z vsebino FREEBON
na 030 400 474.**

Ponudba velja za obrtnike.

Bisnode d.o.o., Likoarjeva ulica 3, 1000 Ljubljana,
www.bisnode.si

Letošnji uspehi OZS

DAVČNO PODROČJE

- Na podlagi skupnega poziva petih zbornic in delodajalskih združenj (OZS, ZDOPS, TZS, GZS in ZDS) je minister za finance umaknil spremembe davčnih predlogov.
- Natisnili smo vezane knjige računov z navodili za lažje izpolnjevanje.

SVETOVANJE IN DOGODKI

- Opravili smo preko 15.000 individualnih svetovanj s področja gospodarstvenega, delovnega in civilnega prava, davčne zakonodaje, računovodstva, obračuna plač, napotovanja delavcev na delo v tujino, varstva okolja in varstva zdravja pri delu ter drugih področij, ki pomembno vplivajo na poslovanje podjetij.
- Organizirali smo največje mednarodno poslovno srečanje v regiji. Več kot 180 podjetij je opravilo preko 500 dvostranskih pogovorov.
- Sodelovali smo pri organizaciji 11 mednarodnih poslovnih srečanj.
- Organizirali smo okoli 230 izobraževalnih dogodkov za okoli 4.500 udeležencev.

STATUSNA ZAKONODAJA IN PLAČILNA DISCIPLINA

- Dosegli smo, da je veriženje podjetij v določeni meri omejeno (z novelo ZGD-1L).
- Dosegli smo, da bo lahko prenos podjetnika posameznika na s.p. prevzemnika možen tudi na že ustanovljen s.p. prevzemnika.
- Uresničena je bila naša zahteva, da se v okviru univerzalnega pravnega nasledstva s.p. lahko prenese na katerokoli osebo, ne le na družinske člane.
- Na pobudo OZS bo register transakcijskih računov pri AJPes vključeval tudi javno objavo TRR gospodarskih subjektov v tujini.

IZBOLJŠANJE POGOJEV V POSAMEZNIH PANOGAH

- Dosegli smo investicijske olajšave za avtobuse ekološkega standarda EURO VI.
- Sprejeta je bila naša pobuda za podaljšanje prehodnega obdobja za izvajanje kabotažnih prevozov blaga za Republiko Hrvaško.
- Dosegli smo prepoved opravljanja kabotaže za vozila za prevoz potnikov do 1+8 oz. za vozila za prevoz blaga, katerih NDM ne presega 3,5 t.
- Dosegli smo, da bodo avtobusni prevozniki lahko fleksibilno zaposlovali tudi po preteku prehodnega obdobja (možne vse zakonske oblike zaposlitve voznika).
- Umaknjeni so bili predlogi spremembe Zakona o prevozi v cestnem prometu, ki bi dodatno obremenili taksiste.
- Spremenjena uredba o dopolnilnih dejavnostih na kmetiji vključuje predloge sekcije za gostinstvo in turizem.
- Dosegli smo, da lesarji lahko naravni les v vseh oblikah in lesne ostanke uporabljajo za ogrevanje.
- OZS in Odbor pogrebnih dejavnosti izvaja vrsto aktivnosti, da bi se sprejel nov Zakon o pogrebnih dejavnostih in upravljanju pokopališč, po katerem mora imeti naročnik (plačnik pogreba) možnost izbire med različnimi izvajalci pogrebnih storitev.

JAVNA POOBLASTILA

- Ohranili smo spodbude za delodajalce z individualnimi učnimi pogodbami.

Seznam vseh letošnjih uspehov Obrtno-podjetniške zbornice na različnih področjih njene delovanja je še precej daljši. Celoten seznam uspehov in podrobnosti posameznega, si lahko preberete na spletni strani www.ozs.si.

POVEZOVANJE Z ITALIJANSKIMI KOLEGI

V prihodnje tudi na kakšen obrtni sejem v notranjost Italije

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in združenje Confartigianato negujeta prijateljske odnose že vrsto let, tako ena kot druga stran pa si želita sodelovanje nadgraditi.

Goste iz Italije sta sprejela podpredsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Ivan Meh in direktor OZS Danijel Lamperger, ki jih je predstavil delovanje slovenskega obrtno-podjetniškega zborničnega sistema in izpostavil področja, na katerih vidi priložnosti za tesnejše sodelovanje.

Poudaril je, da bi s sodelovanjem veliko lahko pridobili na področju internacionalizacije. S pomočjo italijanskega združenja bi namreč lahko olajšali predstavitev slovenskih podjetij na italijanskem trgu in nasprotno. Za začetek bi okrepili sodelovanje pri organizaciji sejamskih prireditvev, razstav, poslovnih srečanj in drugih podobnih dogodkov. Poleg tega je direktor OZS izpostavil še možnosti sodelovanja v evropskih projektih in izrazil željo, da bi se predstavniki obrtno-podjetniškega zborničnega sistema seznanili z načinom dela in storitvami, ki jih svojim članom, v večini malim in srednje velikim podjetjem, nudi združenje Confartigianato. Ta namreč, poleg tega, da poskuša vplivati na regionalno in nacionalno zakonodajo, svojim članom med drugim vodi tudi poslovne knjige ali na primer ureja vse potrebno glede varnosti in zdravja pri delu v podjetjih.

Direktor regionalnega združenja Confartigianato Piemonte, ki ima sedež v Novari, Amleto Impaloni, je pozdravil željo slovenskih kolegov po spoznavanju njihovega dela in poudaril, da z veseljem delijo svoje izkušnje in znanje. Poleg tega je predstavniki OZS in posamezna podjetja povabil, da sooblikujejo sejem Eccellenza artigiana, ki bo prihodnje leto doživel deseto izvedbo. Izrazil je željo, da bi na sejmu sodelovalo kakšnih 15 ali 20 slovenskih podjetij, ki bi obogatili in razširili siceršnjo ponudbo sejma. **EVA MIHELIC**



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Confartigianato bosta sodelovala tudi na sejamskih dogodkih in poslovnih srečanjih.

NürnbergMesse. Turning ideas into value.

BUSINESS GROWS WHEN THE WORLD COMES TOGETHER

Koledar mednarodnih strokovnih sejmov 2016

ACREX India (Mumbai, India)	25.02. – 27.02.
International Exhibition on Air Conditioning, Refrigeration & Building Services	
ALUCAST (Bangalore, India)	17.11. – 19.11.
EXHIBITION & CONFERENCE - ALUMINIUM DIE CASTING	
American Coatings Show (Indianapolis, Indiana, USA)	12.04. – 14.04.
BIOFACH ° World's Leading Trade Fair for Organic Food	10.02. – 13.02.
BIOFACH AMERICA – ALL THINGS ORGANIC (Baltimore, USA)	22.09. – 24.09.
BIOFACH AMERICA LATINA – BIO BRAZIL FAIR (São Paulo, Brazil)	08.06. – 11.06.
International Trade Fair of Organic Products and Agroecology	
BIOFACH CHINA (Shanghai, China)	26.05. – 28.05.
International Organic Trade Fair and Conference	
BIOFACH INDIA together with INDIA ORGANIC (India)	November
BrauBeviale Raw Materials - Technologies - Logistics - Marketing	08.11. – 10.11.
Chillventa	11.10. – 13.10.
International Exhibition Refrigeration AC & Ventilation Heat Pumps	
China International Diecasting (Shanghai, China)	12.07. – 14.07.
Enforce Tac ° International Exhibition & Conference - Law Enforcement, Security and Tactical Solutions	02.03. – 03.03.
EUROGUSS	12.01. – 14.01.
International Trade Fair for Die Casting: Technology, Processes, Products	
FachPack	27.09. – 29.09.
European Trade Show for Packaging, Technology, Processing and Logistics	
FCE Cosmetique (São Paulo, Brazil)	10.05. – 12.05.
International Exhibition of Technology for the Cosmetique Industry	
FCE Pharma (São Paulo, Brazil)	10.05. – 12.05.
International Trade Fair of Technology for the Pharmaceutical Industry	
FENSTERBAU FRONTALE	16.03. – 19.03.
THE TRADE SHOW. WINDOWS - DOORS - FACADES.	
FENSTERBAU FRONTALE INDIA (Mumbai, India)	25.02. – 27.02.
International Exhibition & Conference Window, Door and Facade Technologies, Components, Prefabricated Units	
GalLaBau gardening, landscaping, greendesign	14.09. – 17.09.
HOLZ-HANDWERK European Trade Fair for Machine Technology, Equipment and Supplies for the Wood Crafts	16.03. – 19.03.
International Powder & Bulk Solids Processing Conference & Exhibition (Shanghai, China)	19.10. – 21.10.
Interzoo ° International Trade Fair for Pet Supplies	26.05. – 29.05.
it-sa The IT Security Expo and Congress	18.10. – 20.10.
IWA OutdoorClassics °	04.03. – 07.03.
High performance in target sports, nature activities, protecting people	
ORGANIC EXPO together with BIOFACH JAPAN (Tokyo, Japan)	10.02. – 12.02.
PAINTINDIA (Mumbai, India)	21.01. – 23.01.
India's proud global event for the paints, coatings, inks, construction chemicals and adhesives-sealants industries	
Powder & Bulk Solids India, Exhibition & Conference (Mumbai, India)	13.10. – 15.10.
Your one stop event for material handling and processing	
POWTECH World-Leading Trade Fair for Processing, Analysis, and Handling of Powder and Bulk Solids	19.04. – 21.04.
POWTECH Brasil (São Paulo, Brazil)	10.05. – 12.05.
Spielwarenmesse ° *	27.01. – 01.02.
VIVANESS ° International Trade Fair for Natural Personal Care	10.02. – 13.02.

Izveček iz programa (pridružujemo si pravico do sprememb)

° Samo za strokovne obiskovalce * gostujoči sejem

nuernbergmesse.de/dates

Zastopnik Nürnberškega sejma

Andrej Ppič s.p.

APR Predstavnstvo tujih sejmov

T 01 513-1480

info@sejem.si

NÜRNBERG MESSE

DAVČNE BLAGAJNE SO ŽE TU

Imate vse potrebno za izdajo računa po novem?

Na FURS-u obljublajo, da bo december namenjen ozaveščanju davčnih zavezancev in potrošnikov o uporabi davčnih blagajn. Doslej je okrog 6 tisoč zavezancev prevzelo okrog 7 tisoč digitalnih potrdil, brez katerih ne bo mogoče uporabljati davčnih blagajn. Na FURS sicer ocenjujejo, da naj bi bilo po novem letu okrog 70.000 uporabnikov davčnih blagajn.

Testno obdobje uvajanja davčnega potrjevanja računov se je začelo 1. decembra. FURS je doslej izdala okrog 7 tisoč namenskih digitalnih potrdil, hkrati pa vsem, ki bodo uporabljali davčne blagajne, svetuje, da naj delovanje v praksi preizkusijo že v tem mesecu in ne šele 2. januarja 2016, ko bo uporaba že obvezna.

Poleg tega opozarja tudi na obveznost zavezancev o obveščanju strank glede izdaje računa in njihovi obveznosti, da ga prevzamejo in zadržijo. Obvestilo mora biti na dobro vidnem mestu. FURS priporoča, da naj bo to na mestu, ki je kupcu jasno viden, na primer na pultu ali na steni ob blagajni. Vzorec takšnega obvestila, ki ga zavezanec lahko preprosto izrežejo in uporabijo, objavljamo tudi v tokratni reviji, in sicer na notranji strani zadnje platnice.

Na regijskih seminarjih do koristnih informacij

V minulih dveh mesecih je Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije v sodelovanju z OOS in partnerjem Mozaika podjetnih SAOP pripravila vrsto seminarjev o uvajanju davčnih blagajn oziroma davčnem potrjevanju računov, ki so bili izjemno dobro obiskani.

Udeleženci so na seminarjih dobili številne uporabne napotke in pojasnila glede uvedbe davčnih blagajn, nekaj tehničnih opozoril pa je tudi z nami delil Sandi Boršo, direktor prodaje in marketinga v podjetju SAOP.

• Čemu je treba pred kakršno koli odločitvijo glede opreme, povezane z davčnimi blagajni, nameniti največ pozornosti?

»Pri izbiri strojne opreme je treba upoštevati predvsem to, v kakšne namene bo uporabljena. Če nekdo prodaja na terenu, bo verjetno potreboval manjše naprave



(tablice, brezžične tiskalnike), ker bo večjo opremo težje prenašal naokoli. Tisti, ki svoje delo opravlja v poslovnem prostoru, pa se bo verjetno odločil za bolj stacionarno opremo, ki je robustnejša in zanesljivejša.«

• Ali je pomembno, da je programska oprema prilagojena posameznemu podjetniku ali je katera koli ustrezna?

»Ni ustrezna katera koli programska oprema. Treba se je vprašati, ali uporabnik potrebuje davčno blagajno le za izstavljanje računov, ali bo na primer vodil tudi zaloge, kakšen način vodenja zalog uporablja, koliko artiklov ima v svoji po-

nudbi ... Vsaj tako pomembno pa je vprašanje: kakšno podporo mi bo nudil ponudnik programske opreme, koliko ljudi je vključenih vanjo, ali bo ponudnik sposoben pravočasno usklajevati programsko opremo z zakonodajnimi spremembami, ali že ima izkušnje s 'fiskalizacijo', kaj je vključeno v ceno mesečnega najema itd.«

• Kaj svetujete tistim, ki trenutno uporabljajo vezane knjige računov? Ali naj izkoristijo prehodno obdobje ali naj čim prej preidejo na uporabo davčne blagajne?

»Ta odločitev je odvisna predvsem od tega, koliko računov mesečno izstavijo.

DVA DODATNA SEMINARJA – ZA ČLANE OZS BREZPLAČNO!

Zaradi izjemnega zanimanja med člani je Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije zagotovila dve dodatni izvedbi seminarja Davčne blagajne in davčno potrjevanje računov, ki bosta:

– v petek, **11. decembra**, od 13.00 do 16.00 ure in

– v četrtek, **17. decembra**, od 13.00 do 16.00 ure

v Centru inovativnega podjetništva (NLB, Trg republike 2, Ljubljana).

Obvezne so prijave spleta na www.ozs.si/dogodki, dodatne informacije o seminarju pa so na voljo pri Jani Golič (01 583 05 53, jana.golic@ozs.si).

KAJ POTREBUJE ZAVEZANEC ZA IZDAJANJE RAČUNOV IZ DAVČNIH BLAGAJN?

- **Ustrezno elektronsko napravo** (računalnik, tablica, pametni telefon, registrska blagajna),
- prilagojeno **programsko opremo** za izdajo računov,
- **tiskalnik** za izpis računov,
- dostop do **interneta**,
- namensko **digitalno potrdilo** (je brezplačno in se prevzame prek eDavkov),
- **obvestilo** o obveznosti izdaje računa in izročitve računa kupcu ter obveznosti kupca, da ga prevzame in zadrži,
- **interni akt** o popisu poslovnih prostorov, dodelitvi oznak poslovnim prostorom in pravilih za dodeljevanje zaporednih števil računov,
- pred prvo izdajo računa mora FURS-u sporočiti **podatke o poslovnih prostorih** (to storijo s pomočjo oziroma preko davčne blagajne),
- za primer okvare elektronske naprave **rezervno vezano knjigo računov**, ki jo je potrebno pred izdajo računa iz vezane knjige računov potrditi na e-Davkih.

Če izstavljajo dobesedno le nekaj računov mesečno, potem je uporaba vezane knjige računov verjetno smiselna. V vseh drugih primerih je smiselna takojšnja uporaba davčne blagajne. Uporabniki se morajo namreč zavedati, da uporaba vezane knjige računov zahteva poleg ročnega pisanja računov dodatno pretipkavanje v FURS-ovo aplikacijo Mini blagajna, kar vzame dodaten čas, poleg tega obstaja možnost napak pri vnosu podatkov in riziko, da uporabnik pozabi vpisati vse račune pravočasno, za kar so zagrožene visoke kazni. V primeru uporabe vezane knjige računov uporabnik računov nima shranjenih v sistemu, kar bi mu omogočalo različne analize in lažje odločanje. Njegov računovodja pa bo te podatke moral ponovno (že tretjič) vnesti v svoj sistem, kar spet pomeni dodatne stroške. Obenem bodo uporabniki, kljub uporabi vezane knjige računov, vseeno morali imeti namensko digitalno potrdilo in elektronsko napravo, prek katere bodo oddajali podatke v Mini blagajno.

Dileme, kaj je ugodnejše za uporabnika, praktično ni, zato je percepcija, da je vezana knjiga računov najugodnejša rešitev, napačna. Razen mogoče za tiste, ki izstavijo do nekaj računov mesečno.

• **Je ocena, da bo za prehod na uporabo davčne blagajne podjetnik potreboval okrog 2000 evrov, realna?**

»Za malega podjetnika, ki bo potreboval zgolj eno ali dve davčni blagajni, je

ocena vsekakor pretirana. Uporaba davčne blagajne ga bo stala že od 10 ali 15 evrov na mesečno. Večina uporabnikov doma že ima vsaj neko elektronsko napravo, na katero si bodo lahko naložili programsko opremo in tako jim ne bo potrebno investirati v nakup nove opreme. Prav zato smo se v SAOP odločili, da razvijemo Windows aplikacijo, ki je lahko uporabna na različnih napravah, da uporabnikom ni potrebno imeti dodatnih stroškov z nakupom opreme. Tudi za tiste, ki nimajo popolnoma nobene opreme, pa bo strošek znašal nekaj 100 evrov na blagajno. Tistim podjetnikom, ki so že sedaj uporabljali blagajniške programe, bomo ponudniki nadgradnjo na davčne blagajne omogočili v okviru vzdrževalnih pogodb in to zanje ne bo predstavljalo dodatnega stroška. Mogoče obstajajo tudi kakšne izjeme, na primer velike taksi službe, majhni podjetniki pa zagotovo ne bodo imeli tako visokih stroškov.«

• **Kaj pa svetujete tistim, ki upajo, da jim davčnih blagajn kljub vsemu ne bo treba uporabljati?**

»Upanje jih tule ne bo rešilo in je žal odveč. Zakon zelo natančno predpisuje, kdo bo moral uporabljati davčne blagajne, tako da svetujem, naj se uporabniki čim prej pozanimajo, ali sodijo v to skupino ali mogoče med izjeme, in se na uvedbo davčnih blagajn takoj pripravijo. Konec leta je namreč pred vrati.« **EVA MIHELIČ**

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**, poleg tega pa so mi opremo namestili brezplačno. Internet deluje s hitrostjo **30/30 Mb/s na optičnih povezavah**, večfunkcijski modem pa mi omogoča dostop do skupnih datotek prek vseh računalnikov. V paketu sta že vključeni **dve IP-številki z brezplačnimi klici** na vse IP-številke poslovne telefonije Telekom 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, plačam 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 se plača po porabi, vendar največ 2,90 EUR na dan]. Redna cena paketa za oba je 42,95 EUR, ker pa sem izbrala tudi Napredni poslovni paket, plačam **le 36,95 EUR**.

PRIZNANA PISARNIŠKA ORODJA

Na službene računalnike smo namestili **Office 365 Business**, ki ima vsa **orodja pisarniške zbirke Microsoft Office**. Storitve smo **po polovični ceni za 1 leto 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 Telekom Slovenije obiščite Telekomov center, pooblaščen prodajno mesto, www.telekom.si/podjetniki, pokličite 080 70 70 ali pišite na poslovni@telekom.si.

PROJEKT PROZDRAV2

Zakaj se promocija zdravja na delu splača?

Ob vseh obveznostih se nam zdi promocija zdravja le še dodaten napor in strošek, zato nanjo mnogi podjetniki, mikro in majhna podjetja kar pozabijo. Žal pa se mnogi ne zavedajo, kakšen strošek lahko postane zaposleni, ki promocije zdravja ni bil deležen in ni udeležil svojega zdravega življenjskega sloga. Na škodi bosta oba, delodajalec in delavec – oba z manjšo konkurenčnostjo!

Koliko je vredno naše zdravje?

Vajeni zdravstvene oskrbe, ki jo zagotavlja naše zdravstveno zavarovanje, se marsikdaj ne zavedamo vrednosti svojega zdravja. Zavedajo pa se je delodajalci, ki za namene promocije zdravja na delovnem mestu odštejejo kar nekaj denarja. **Načrt promocije zdravja na delovnem mestu** je v Sloveniji obvezen v vseh podjetjih in organizacijah, ki zaposlujejo in je namenjen dobremu počutju zaposlenih na delovnem mestu. Zato so se na Združenju delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije s partnerjem Sindikatом obrti in podjetništva Slovenije odločili, da v sklopu projekta ProZDRAV2 »Z ozaveščanjem, promocijo in sodobnimi orodji do zdravih in varnih delovnih mest«, ki ga delno financira Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije, in s pomočjo RC IKTS Žalec, d. o. o., razvijejo in implementirajo interaktivno spletno orodje za načrt promocije zdravja na delovnem mestu, ki bo brezplačno dostopno na spletni strani projekta ProZDRAV2.

Kolikor je omenjeni načrt delodajalcu strošek, toliko bolj lahko postane strošek. Če za primer vzamemo kar bolniško odsotnost – ta pomeni, da delavec prejme velik delež plačila za delo, ki ga v tistem času ne opravlja. Prav tako delodajalec kljub njegovi odsotnosti plačuje prispevke in davke, povezane z izplačilom plače in to kar 30 delovnih dni. Pomislimo, kakšen strošek je po tej logiki šele zaposleni s kroničnimi težavami, ki bi jih lahko omilil ali morda celo preprečil, če bi skupaj s svojim delodajalcem sledil načrtu promocije zdravja na delovnem mestu.

Po Zakonu o varnosti in zdravju pri delu je načrtovanje promocije zdravja na



ProZDRAV2

Z OZAVEŠČANJEM, PROMOCIJO IN SODOBNIMI ORODJI
DO ZDRAVIH IN VARNIH DELOVNIH MEST

delovnem mestu za delodajalca obveznost in zaradi neizvajanja lahko prejme tudi globo. Denar je v sodobnem poslovnem okolju običajno glavno merilo pri strateških odločitvah, vendar pa finančni vidik nikakor ni – in tudi pri podjetnikih in menedžerjih ne bi smel biti najbolj pomemben. Je pa dober mehanizem za upoštevanje zakonskih določb in še boljši argument pri naložbah v prihodnost podjetja, pa naj gre za zdravje zaposlenih, nakup novega stroja ali promocijske aktivnosti.

Če odmislimo denar ...

Kadar namreč gre le za finančni faktor pri odločitvi, lahko hitro začnemo iskati rešitve, kako nekaj speljati »po liniji najmanjšega odpora«. Vendar je bistvo načrta promocije zdravja na delovnem mestu to, da izboljšamo zdravje in počutje posameznih zaposlenih in podjetja kot celote, s tem pa tudi njihovih družin in družbe na splošno.

Ozaveščanje o zdravem načinu življenja bi morala biti ena naših glavnih vrednot. Eden izmed dobrih razlogov je že

to, da bomo delali veliko dlje, kot so prej-
šnje generacije in 40 let delovne dobe
je res kar zajeten del našega življenja.
Posledično pa to pomeni, da je za nas,
naše bližnje in celotno družbo veliko bo-
lje, da zase poskrbimo, dokler še lahko,
in cenimo svoje zdravje v tej meri, da ga
ne zanemarjamo. Načrt promocije zdrav-
ja nam pri tem odlično pomaga, saj nas
opozarja na določene dejavnosti, ki jih je
dobro izvajati (ustrezna športna aktiv-
nost, zdrava prehrana, zadostna hidraci-
ja oziroma pitje zadostne količine vode
in nesladkanih pijač, obvladovanje stresa
itd.) tako med delom kot v prostem času,
in nas usmerja, kako jih opravljamo pra-
vilno, varno in učinkovito.

Prav s tem namenom načrt promoci-
je zdravja na delovnem mestu ne pomeni
le obveščanja in ozaveščanja o zdravem
življenjskem slogu na delovnem mestu
in na splošno, temveč tudi usmerjanje,
spremljanje in vrednotenje napredka pri
zdravju in počutju zaposlenih.

Ni samo delodajalec tisti, ki mora skrbeti za naše zdravje

Delno mora za zdravo delovno okolje
poskrbeti delodajalec. Tu gre predvsem
za delavcu prijazno in zdravo delovno
opremo, zaščitno opremo, ustrezno ure-
jenost delovnih prostorov itd. V veliki
meri pa je dobro počutje zaposlenih na
delovnem mestu odvisno prav od njih
samih. Promotor zdravja lahko predsta-
vi dejavnosti in svetuje zaposlenim ter
jih usmerja, vendar pa morajo tudi oni
sami priti delodajalcu naproti in napotke
upoštevati.

Tudi če je podjetje majhno in ne šte-
je več kot 10 zaposlenih, to ne opravičuje
neupoštevanja zakonodaje, povezane s
promocijo zdravja na delovnem mestu.
Dobra novica je, da bo mogoče prav
kmalu načrt promocije zdravja na de-
lovnem mestu izdelati s pomočjo brez-
plačnega spletnega orodja, ki bo razvito
v okviru projekta ProZDRAV2 in bo eno-
stavno in dostopno vsem podjetnikom in
podjetjem.

Več o projektu ProZDRAV2 si lahko
preberete na spletni strani www.prozdrav2.si.

**ZDRUŽENJE DELODAJALCEV
OBRTI IN PODJETNIKOV SLOVENIJE**

PROJEKT BOTRSTVO

Že pet let povezovanja botrov in otrok iz vse Slovenije

*Preko projekta Botrstvo, ki poteka v okviru ZPM Ljubljana Moste-
Polje, pomoč prejema več kot 4500 otrok in mladostnikov iz vse
Slovenije, ki jim lepšo prihodnost omogoča več kot 4000 botrov.
Več kot 250 otrok iz socialno šibkih družin pa svojega botra še čaka.*



Zmesečnim prispevkom 30 evrov botri
pomagajo pri dostopu do osnovnih
dobrin, kot je šolska prehrana, oblačila in
šolske potrebščine, hkrati pa pomembno
prispevajo k omogočanju vključevanja v
šolske in obšolske dejavnosti, šolske iz-
lete in ekskurzije, zagotovitvi bivanja v
dijaških domovih ter nakupu zdravil in
medicinskih pripomočkov. Pomemben
del projekta Botrstvo je tudi brezplač-
na pravna pomoč, ki dnevno konkretno
pomaga posameznikom in družinam v
reševanju pravno eksistencialnih proble-
mov. V treh letih so z brezplačno pravno
pomočjo pomagali že 1400 posamezni-
kom in družinam.

Kako lahko pomagate?

Otroke in mladostnike pod okriljem
projekta Botrstvo lahko na poti v lepšo
prihodnost podprete na več načinov. S
prijavo preko spletne strani www.boter.



si lahko postanete botri ali darujete v
sklad Botrstva, projektu lahko namenite
del svoje dohodnine, vsak dan lahko po-
šljete SMS sporočilo BOTER5 na številko
1919, s čimer darujete 5 evrov, decembra
pa lahko prispevate v projekt Botrstvo
tudi z nakupom dobrodelnih daril; v pro-
daji so lične ročne lutke in pisala Pišem
lepše zgodbe, ki so lahko tudi lepo po-
slovno darilo.

E. M.

Za kavo poskrbite vi.

Za tisk pa mi!

SET d.o.o., Vevška cesta 52, 1260 Ljubljana - Polje • T: +386 1 588 02 00 • F: +386 1 528 24 74 • www.set.si

ANDREJ KRAVOS

Kravos Galvanizacija

»Kartico Mozaik podjetnih vedno nosim s seboj in večkrat sem jo tudi priložnostno izkoristil. Moj letni prihranek na račun Mozaika tako znaša okoli 600 evrov«

**ROK HRIBAR**

FMG storitve

**LENA KORBER**

Agencija Nera

»Pozdravljamo prizadevanja stanovske organizacije, da nam na ta način pomaga, da ugodneje pridemo do izdelkov in storitev, saj smo tudi na račun tega lahko bolj konkurenčni.«

**FRANC MEDVEŠEK**

M-trans s.p.

»Uporabljam jo povsod, kjer je le mogoče, na leto privarčujem neke med 1500 in 2000 evrov.«

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

»Menim, da si s kartico Mozaik podjetnih delamo temelje za rast članstva.«

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

»Navadno me na kartico spomni nalepka na vratih prodajalne.«

**MOJCA ANDOLŠEK**

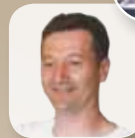
FerroČrtalič

»Partnerstvo Mozaika podjetnih z Diners Clubom mi omogoča odloženo plačilo in plačilo na obroke, brezplačne vstopne v letališke salone, nagradni program in še veliko drugega.«

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

»Všeč mi je, ko me pri partnerjih Mozaika tudi sami spomnijo na kartico in ugodnosti, ki jih lahko dobim.«

**SAŠO JUNEŽ**

Rošča, vrtnarska svetovanja in storitve

»Všeč mi je, ker je ponudba partnerjev v Mozaiku zelo pestra in raznolika. V njej res lahko vsak najde nekaj zase.«



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Še vedno rastemo!**Že več kot 100 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

**NLB**

Ugodne bančne storitve

**ELEKTRO ENERGIJA**

Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

DZS

Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

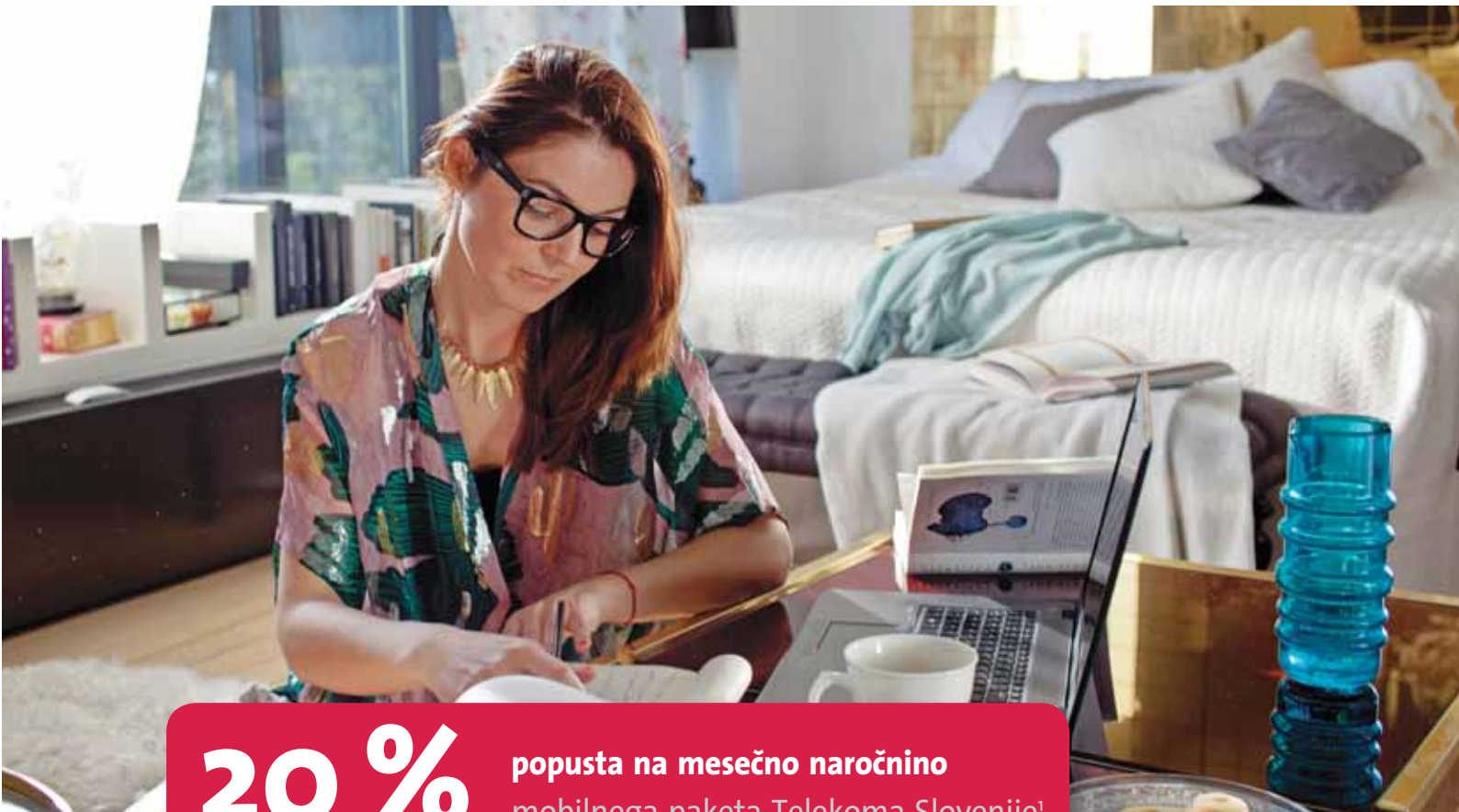
BIG BANG

Ugodnosti pri nakupu audio-video izdelkov, računalništva, izdelkov bele tehnike in telekomunikacij

**ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI**

Izkoristite popust za mobilne storitve Telekoma Slovenije

Telekom Slovenije in Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije sodelujeta že vrsto let, zato smo za vse imetnike kartice Mozaik podjetnih pripravili posebno ugodnost:



20 %

popusta na mesečno naročnino mobilnega paketa Telekoma Slovenije¹.

V ponudbi imamo različne pakete, ki vsebujejo različne enote storitev. Tako lahko izberete sebi primerne, glede na uporabo klicev, sporočil in prenosa podatkov. Če izberete paket **Brezskrbni** bo vaša mesečna naročnina s popustom **le 13,08 EUR na mesec**, v paketu pa dobite:

- neomejene klice v vsa slovenska omrežja,
- neomejena sporočila SMS/MMS,
- prenos podatkov v Sloveniji plačate po porabi oz. največ ~~4,1 EUR~~ na mesec – **6 mesecev brezplačno².**

V akcijski ponudbi izkoristite **brezplačno spremembo paketa** in do **pol leta 10 GB mobilnega interneta brezplačno²**, nato pa prenos podatkov **plačate glede na porabo, a nikoli več kot 4,1 EUR na mesec.**

Vabljeni v Telekomov center, kjer boste z izkušenimi svetovalci izbrali najboljši paket za svoje podjetje.



TelekomSlovenije

¹ Ugodnost velja za imetnike kartice Mozaik podjetnih do 30. 4. 2016 in se jo lahko koristi vsak mesec. Uveljavlja se jo lahko le na naročniških razmerjih, ki so sklenjena v imenu osebe, ki je obremenjena s kartico Mozaik podjetnih, kar mora biti iz kartice razvidno. Ugodnost 20 % popusta na osnovno mesečno naročnino katerekoli govornega mobilnega paketa Telekoma Slovenije velja za nove in obstoječe naročnike storitev Mobilnet. Popust na osnovno mesečno naročnino se izključuje z drugimi popusti ter z ugodnostjo znižane mesečne naročnine v primeru, ko so naročniki istočasno naročniki mobilnih paketov in storitev SIOL ali fiksnih poslovnih paketov ter imajo skupni račun. Ob izgubi pravice do uporabe kartice Mozaik podjetnih naročniki niso več upravičeni do zgorajne ugodnosti.

² Naročniško razmerje s paketom Brezskrbni lahko sklenejo novi ali obstoječi naročniki storitev Mobilnet, ki so zasebni ali poslovni uporabniki. Paket z mesečno naročnino 16,35 EUR vključuje neomejene pogovore v vsa slovenska omrežja in neomejene SMS/MMS-e. Ugodnost brezplačnega prenosa podatkov v mobilnem omrežju Telekoma Slovenije velja za naročnike, ki v obdobju od 19. 11. 2015 do vključno 31. 1. 2016 sklenejo naročniško razmerje z navedenim paketom pod naslednjimi pogoji: novi naročniki (nov vstop, prehod iz predplačniškega razmerja Mobi v naročniško razmerje in prehod od drugega operaterja) ne glede na vezavo naročniškega razmerja ali obstoječi naročniki, ki se vežejo na 24 mesecev z akcijskim nakupom naprave v skladu s pogoji akcijskega nakupa naprav, dobijo 6 mesecev navedene ugodnosti, obstoječi naročniki, ki se vežejo za 12 mesecev, pa dobijo 3 mesece navedene ugodnosti. Prenos podatkov v mobilnem omrežju Telekoma Slovenije se naročnikom obračuna po cenu navedenega paketa (0,008 EUR/MB), vendar ne več kot 4,1 EUR na mesec. Pri prenosu podatkov velja princip pravične uporabe storitev prenosa podatkov, kot je opredeljeno v Posebnih pogojih uporabe mobilnih elektronskih komunikacijskih storitev. Po preseženi vključeni količini prenosa podatkov v mobilnem omrežju Telekoma Slovenije (10 GB) se hitrost prenosa podatkov omeji na 64 kb/s v smeri k uporabniku in 64 kb/s iz smeri uporabnika. Z naslednjim obračunskim obdobjem se ponovno vzpostavi običajna hitrost prenosa podatkov, kot jo zagotavlja Telekom Slovenije. Navedene količine in cene veljajo za storitve, opravljene v mobilnem omrežju Telekoma Slovenije v okviru enega obračunskega obdobja. Nепorabljene količine se ne prenašajo v naslednje obračunske obdobje. S sklenitvijo novega naročniškega razmerja se naročnikom zaračuna priključna taksa v višini 9,99 EUR, v primeru spremembe obstoječega naročniškega paketa s storitvami Mobilnet v navedeni paket pa se zaračuna enkratni znesek v višini 16,39 EUR. Neomejeni pogovori v vsa slovenska omrežja in neomejeni SMS/MMS-i so namenjeni običajni uporabi storitve. Uporaba storitve, ki bi kakorkoli škodovala omrežju Telekoma Slovenije, ni dovoljena. Med kšitve sodijo namerna preobremenitev omrežja, onemogočanje normalne uporabe omrežja drugim uporabnikom, uporaba storitve v komercialne namene, preprodaja storitve tretjim osebam, uporaba storitve s sistemi za samodejno klicanje oz. pošiljanje SMS/MMS-ov brez človekovega posredovanja ipd. V primeru, da Telekom Slovenije oceni, da je naročnikova uporaba storitve v nasprotju s temi pogoji, si pridržuje pravico naročnika opozoriti in/ali mu onemogočiti uporabo storitve. Cene so v EUR brez DDV. Za več informacij o ponudbi, obračunskem intervalu in cenu drugih storitev obiščite www.telekom.si, Telekomov center, pooblaščen prodajno mesto, pišite na poslovni@telekom.si ali pokličite 080 70 70.

HUMANITARNO TEKMOVANJE SLIKOPLESKARJEV SLOVENIJE V PREKMURJU

Dobrodelnost te stanovske organizacije s tako z izjemno množično udeležbo slikopleskarjev je v slovenskem prostoru vedno lepo sprejeta. Izračun je pokazal, da tudi letošnji projekt, pri katerem slikopleskarji s svojim delom prispevajo dobro polovico vrednosti projekta, krepko presega 60.000 evrov.

Tudi v 17. humanitarnem tekmovanju so slikopleskarji iz vse Slovenije z odliko opravili svoje poslanstvo. Tokrat so člani Sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri OZS akcijo pripravili v murskosoboški splošni bolnišnici in pri tem prenovili kar 2800 m² stenskih površin celotnega tretjega nadstropja kirurškega bloka.

V doslej najštevilčnejši akciji z mednarodnim pridihom je sodelovalo 130 slikopleskarjev, med katerimi je bilo tudi 29 tujcev, ki so prišli iz Češke, Avstrije, Madžarske, Slovaške in Velike Britanije. V JUB-ovih delovnih opravah niso bili le nosilci obrtnih dejavnosti in pri njih zaposleni delavci, pač pa je bilo izjemno lepo videti, kako so pleskarski čopiči vih-teli predsednik krovne obrtniške organizacije Branko Meh, pa predsedniki pomurskih območnih obrtno-podjetniških zbornic (Gornja Radgona, Lendava, Ljutomer, Murska Sobota) in ne nazadnje župani številnih prleških in prekmurskih občin.

»Star pregovor pravi, da župani 'malamo' oči občanom. Tokrat pa smo se dejansko s pleskanjem neposredno dokazali pri več kot koristnem opravilu, na kar sem še posebej ponosen,« je poudaril župan Mestne občine Murska Sobota Aleksander Jevšek. Županu Občine Dobrovnik Marjanu Kardinarju se je pridružila tudi soproga Marika, nekoč izjemno uspešna kegljavka svetovnega formata, ki kot vrhunska športnica ni niti za tre-

Tekmovalni naboj kot vselej nekoliko v ozadju



UDELEŽENCI 17. HUMANITARNEGA TEKMOVANJA SLIKOPLESKARJEV:

Mihael Bezjak, Stanko Bezjak, Andrej Pišek, Andrej Auda, Avgust Sreš, Uroš Sreš, Edin Koštic, Tomaž Praštalo, Aleks Dvanajščak, Robi Bratinščak, Tomaž Roškarič, Franci Noner, Aleksander Roškarič, Andrej Roškarič, Miran Roškarič, Miran Zupančič, Viljem Trdin, Natalija Turk, Ivan Turk, Uroš Ločnikar, Kristjan Potočnik, Mitja Crnčec, Dejan Crnčec, Jože Voljkar, Andraž Jemec, Aleš Štrucl, Damjan Novak, Ernest Bransberger, Drago Flisar, Miha Zobec, Gašper Gabrovšek, Andrej Gabrovšek, Borut Šubic, Peter Vrbančič, Jožef Judež, Dragan Bajić, Anton Lavrač, Toni ml. Lavrač, Andrej Lavrač, Cvjetko Močić, Stipo Babić, Vlado Babić, Aleksander Gorečan, Peter Gorečan, Zvonimir Kolmanko, Vili Šiftar, Boštjan Pesek, Radko Kovačič, Marko Bohorč, Dušan Kovačec, Jožef Sitar, Milan Pestotnik, Jurij Pestotnik, Drago Potočnik, Milan Cokan, Urban Cokan, Aleš Goričan, Branko Goričan, Dimitrij Vivoda, Hidajet Kulenovič, Željko Milošević, Peter Zebec, Drago Kuzmič, Peter Šalamon, Mirko Horvat, Kristjan Kuzma, Janez Celcar, Gregec Jevševar, Dani Ograjenšek, Matej Antloga, Miro Blejc, Albin Albert, Stanko Srša, Benjamin Bukovec, Janez Hozjan, Boštjan Može, Srečko Šimec, Jaka Matjaž, Toni Štiglic, Dušan Rantaša

ŠČ KRANJ, SREDNJA EKONOMSKA, STORITVENA IN GRADBENA ŠOLA:

Irena Lončar, Franc Petrič, Anže Mlakar, Aljaž Baumann, Miha Oražem, Uroš Babić, Aljaž Žvokelj, Matic Krošelj

SREDNJA GRADBENA ŠOLA IN GIMNAZIJA MARIBOR:

Gavrilko Manjevič, Ivan Bertoneclj, Timi Pohorec, Denis Hribar, Žan Tomšič, Luka Cvijanovič Žunko, Jani Lepej, Fabijan Suša, Martin Slamar, Sandi Mar, Mario Kocbek, Domen Volf

SODELUJOČI IZ TUJIH SORODNIH ORGANIZACIJ:

Antal Toth, Attila Encz, Mihaly Adamik, Imre Sebok, Zsolt Bohár, Dominik Pešek, Miloš Šimek, Miroslav Jež, Tomáš Ondra, Ing. Petr Veselý, Pavel Žatečka, Ladislav Konkoly, Štefan Ballek, Anton Palider, Jozef Porubský, František Hrnčár, Anton Štefanides, Ján Balaj, Norbert Konkoly, Helmut Schulz, Andreas Friedl, Neil Ogilvie, Stephen Hand, Reece Jones, Daniel Holdcroft



Svoj delež k humanitarnosti so prispevali tudi lokalni župani, predsedniki lokalnih OOO in predsednik OZS.

Med dolgoletnimi partnerji na humanitarnih tekmovanjih so poleg podjetja **JUB** še kranjska **Žima**, ki prispeva pleskarska orodja, družba **Tesa tape** s svojimi lepilnimi trakovi ter **Rigips** s pokrivnimi folijami in gladilnimi masami za finalne obdelave zidov.

V letošnji akciji so poleg sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev ter dijakov, ki se na kranjski in mariborski srednji strokovni šoli poklicno usposabljaajo za slikopleskarje, sodelovale tudi območne obrtno-podjetniške zbornice iz Murske Sobotne, Gornje Radgone, Lendave in Ljutomerja, ljubljanska agencija **ABCTour** pa je tudi letos poskrbela za prevoze dijakov in udeležencev iz tujine.



Najboljše tri ekipe s predstavniki organizatorjev in sponzorjev.

nutek pomislila, da pri tovrstni aktivnosti ne bi bila med udeleženci.

Branko Goričan, predsednik organizacijskega odbora tekmovanja in idejni oče humanitarnega merjenja slikopleskarjev Slovenije. »Začeli smo pred sedemnajstimi leti na Ptuj, s skromno udeležbo enajstih ekip. Tokrat se je masovnost povečala na 18 ekip. Da smo na pravi poti, so nam s šestimi ekipami pritrtili tudi tekmovalci iz sosednjih držav, kar daje naši prireditvi dodaten pomen in vrednoto,« je povedal Goričan, ki ga je dopolnil predsednik OZS Branko Meh: »Državno tekmovanje slikopleskarjev je preraslo med največje in najbolj odmevne humanitarne projekte pri nas. Gre za številčno stanovsko druženje, hkrati pa tudi odličen primer uspešnega sodelovanja slovenskih podjetij z obrtniki.«

Akcijo že vseh 17 let podpira podjetje JUB kot generalni pokrovitelj, pri čemer seveda poskrbi za ustrezen gradbeni material – za tokratno prenovu bolniških prostorov so namenili 1500 litrov barv in premazov. »Letos v JUB-u obeležujemo 140-letnico poslovanja, zato smo še toliko bolj zadovoljni, da smo prostorom soboške bolnišnice skupaj s slikopleskarji dali topel in barvit pečat,« je izpostavil direktor JUB-a Željko Kovačević.

V tekmovalnem delu je sodelovalo 36 mojstrov in 6 vajencev slikopleskarjev, ki so prenovili 18 enako velikih bolniških sob. Pri delu jih je spremljala strokovna komisija, seštevke njihovih ocen pa je na koncu pokazal, da se je najboljšje odrežala ekipa Slikopleskarstvo Avgust Sreš, s. p. iz Bakovcev pri Murski Soboti (ekipo sta sestavljala Avgust in Uroš Sreš), 2. mesto je zasedla ekipa Slikopleskarstvo Andrej Miran Roškarič, s. p. iz Celja (tekmovala sta Tomaž Roškarič in Franci Nöner), 3. mesto pa Slikopleskarstvo Mihael Bezjak, s. p. iz Bukovcev pri Markovcih (v ekipi sta bila Mihael in Stanko Bezjak).

Podjetje JUB je zmagovalnim ekipam podelilo vrednostne nagrade v višini 200, 300 in 500 evrov, OZS pa je denarni nagradi podelila Srednji gradbeni šoli Maribor in Srednji gradbeno storitveni šoli Kranj, ki sta prispevali pomemben delež k dokončni ureditvi bolnišnice. Vsi udeleženci akcije so prejeli priznanja za njihovo humanitarno delo.

NIKO ŠOŠTARIČ, SLIKE: ANŽE PETKOVŠEK

FOTOGRAFI

Dodana vrednost ni v izdelku, ampak v storitvi

Fotografi so se zbrali sredi novembra v Metliki. Govorili so o davčnih blagajnah, prednostih surovega digitalnega zapisa, izobraževanju mladih, komunikaciji s strankami in dodani vrednosti v dejavnosti.



Andrej Korenč je predstavil osnove in prednosti fotografiranja v surovem digitalnem zapisu fotografij oziroma delo s posnetki RAW.

V uvodnem nagovoru strokovnega srečanja je predsednica sekcije fotografov Katarina Podgoršek predstavila pravni priročnik, ki ga pripravlja sekcija, v katerem bodo zbrani odgovori na pravna vprašanja, s katerimi se fotografi srečujejo pri svojem delu. Najpogostejše gre za dileme, povezane z avtorskim pravom in osebnostnimi pravicami fotografiranih oseb, na primer, ali s fotografiranjem pridobim avtorske pravice in kaj to pomeni.

Sicer pa je udeležencem v nadaljevanju davčni svetovalec Iztok Mohorič spregovoril o davčnih blagajnah. Poudaril je obvezo obrtnika oziroma podjetnika, ki bo uporabljal davčne blagajne, da o tem obvesti svoje stranke, hkrati pa je opozoril še na možnost uporabe

spletne aplikacije na portalu eDavki za tiste zavezanke, ki izdajajo manjše številne račune, ter na prehodno obdobje, v katerem bodo zavezanke še vedno lahko uporabljali vezane knjige računov, ki pa jih je pred uporabo treba potrditi prek aplikacije na portalu eDavki.

Andrej Korenč je predstavil osnove in prednosti fotografiranja v surovem digitalnem zapisu fotografij oziroma delo s posnetki RAW. Poudaril je pomen slikovnih procesorjev pri digitalnem zajemu fotografij in pretvorbi svetlobe v sliko, ki v fotoaparatih skrbijo za končno kakovost slike. S pomočjo RAW posnetkov je Korenč na praktičen način predstavil še lastnosti in zmogljivosti računalniškega programa Adobe Photoshop Lightroom 6/CC.

Del strokovnega srečanja so fotografi namenili tudi izobraževanju bodočih fotografov. Gregor Markelj, ravnatelj Srednje šole za oblikovanje in fotografijo iz Ljubljane, jim je predstavil cilje izobraževalnega programa fotografskega tehniškega. Izpostavil je praktično izobraževanje dijakov pri delodajalcih in sodelovanje na mnogih razstavah in kulturnih prireditvah doma in v tujini.

Dijaki imajo možnost nadaljevanja izobraževanja na višji oziroma visoki šoli za fotografijo, mnogi pa zelo uspešno nadaljujejo študij tudi v tujini. Mag. Katarina Sadovski, predsednica aktivna predavateljica programa fotografija, je predstavila Višjo strokovno šolo ŠC Srečka Kosovela Sežana, ki je bila prva javna ustanova v Sloveniji, ki je omogočila izobraževanje na področju fotografije tudi na višji stopnji od srednješolske. Študij na višješolskem programu fotografija študente seznani s fotografskimi materiali, z metodami dela, s fotografskimi postopki in tehnologijami. Nudi znanja in veščine z različnih področij uporabe fotografije, spodbuja kreativnost in komunikativnost ter razvija sposobnost za individualno in timsko delo.

Za konec strokovnega dela srečanja je Natalia Ugren pripravila delavnico o komunikaciji s strankami v fotografski dejavnosti, pred slovesom pa so zbrani fotografi spregovorili še o dodani vrednosti v dejavnosti. Velika večina je prepričanih, da so storitve tisto, kar je dodana vrednost za kupca. Strinjali so se, da le profesionalni fotograf s pomočjo izobraževanja in z dobrim znanjem lahko naredi dobro fotografijo, skozi katero pripoveduje zgodbo.

ADRIJANA POLJANŠEK,
SLIKA: BRANKO KLANČAR

Nova znanja in novi izdelki

Jesensko enodnevno strokovno srečanje kozmetikov je bilo prvo novembrsko soboto v Ljubljani. Osrednje teme srečanja so bile nutricizem za srečno življenje, uvedba davčnih blagajn, ortopedske bolezni in deformacija stopal, poslovno ličenje, podaljševanje trepalnic ter skrivnosti super učinkovitega sodobnega marketinga.

Maja Zupančič, ki je predstavila prehrano za srečno življenje, se je šolala na Gersonovem inštitutu in opozorila je na izjemen pomen prehrane, prehranjevanja in ozaveščenost glede zastrupljanja. Poudarila je, da se človek ne zastruplja le skozi hrano, ki jo poje, ampak na to pomembno vplivajo tudi zemlja, zrak, voda, kozmetika ter stres in vsakodnevno hitenje.

V nadaljevanju je davčna svetovalka Božena Macarol udeleženkam srečanja predstavila uvajanje davčnega potrjevanja računov, ortoped dr. Matej Drobnič pa je spregovoril o deformaciji stopal. Med drugim je povedal, da je zdravljenje ortopedskih bolezni in deformacije stopal odvisno od pacientovih simptomov, vrste bolezni in njenega napredovanja, spremljajočih bolezni, sposobnosti rehabilitacije in telesne aktivnosti. Posebej je opozoril na situacije, kjer se križajo bolezen (deformacija stopala) in kožne

spremembe, s katerimi se kozmetičarke srečujejo pri delu v kozmetičnih salonih.

Tina Lasič Andrejevič je v svojem prispevku, ki je temeljil na demonstraciji, ponudila odgovore na vprašanja o različnih tehnikah ličenja za poslovne in druge dnevne priložnosti – od priprave kože pod ličili, načinov za izbiro primerne podlage in senčenja obraza do tehnik ličenja oči in ust ter tehnik za dolgo obstojen mekap. Helena Kosmina je temo dopolnila s podaljševanjem trepalnic. Predstavila je pravilen postopek podaljševanja trepalnic in materiale, ki se uporabljajo pri tem.

Ob koncu je mag. Lenja Faraguna udeleženkam predstavila še 7 »mekap« skrivnosti do superučinkovitega sodobnega marketinga.

V okviru srečanja so se predstavili številni ponudniki izdelkov in storitev, ki so poskrbeli tudi za praktične delavnice: Linea kozmetika Boštjan Pečuh, s. p.,



Kozmetičarke in kozmetiki so spet napolnili dvorano hotela M v Ljubljani.

ART-PE Damjan Zupan, Longoelia, d. o. o., Akademija elitne kozmetike, d. o. o., Nail artists Slovenije FENSI 2, d. o. o., Studio lepote Monique Simona Nedeljkovič, s. p., ZEPTER Slovenica, d. o. o., Etre belle Vinko Mačinkovič, s. p., Kozmetika Afrodita, Kana, d. o. o. Žalec, Kozmetika in mikropigmentacija Leonida Kmetec Čeranič, s. p., Ticcopi, d. o. o., Analitika, d. o. o., Buki, d. o. o., Arlen, d. o. o., Iskramedical, d. o. o. ter Zavod za izobraževanje delavcev Ljubljana. Medijski pokrovitelj srečanja je bil spletni portal Kremca.net, sodeloval pa je tudi Telekom d. d., partner Mozaika podjetnih.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR


**micro
GRAMM**

Strokovnjaki za davčne blagajne

Primerna za gostinske in trgovske stojnice, nosilce dopolnilne dejavnosti na kmetijah, frizerske in kozmetične salone ter ostale storitvene dejavnosti.



- možen nakup od **290 EUR** naprej (brez vezave in mesečnih stroškov)
- možen najem od **8 EUR** naprej



01/423 87 70 • prodaja@microgramm.si • www.microgramm.si

GRADBINCI

Znak odličnosti v gradbeništvu

Sekcija gradbincev pri OZS je z namenom spodbujanja izboljšav v poslovanju svojih članov zasnovala Znak odličnosti v gradbeništvu. Prvi znaki odličnosti v gradbeništvu bodo na podlagi predhodnega ocenjevanja podeljeni na skupnem strokovnem srečanju gradbenih sekcij v Zrečah.

Sekcija gradbincev pri OZS že nekaj časa išče nove možnosti za spodbujanje delovanja članov in izboljšave njihovega poslovanja. Pri tem je bil že večkrat izražen predlog, da bi bilo smiselno opredeliti, kateri izvajalci obvladujejo svoje poslovanje, so solidni, vredni zaupanja, ki poslujejo po načelih trajne uspešnosti in zagotavljajo rezultate vsem vključenim deležnikom (naročnikom, dobaviteljem, zaposlenim, družbi ...), ki takšno trajno uspešno prihodnost s svojim sodelovanjem tudi omogočajo.

Sekcija gradbincev se je letos odločila za razvoj posebnega znaka odličnosti, s katerim želi razširiti krog izvajalcev del na gradbenih objektih, ki delujejo v smeri doseganja maksimalnih in uravnoteženih rezultatov poslovanja, ob tem upoštevajo zadovoljstvo kupcev in okolja, v katerem delujejo, in se želijo stalno izboljševati. Znak odličnosti ne bo pomenil le, da je podjetje odlično pri poslovanju, ampak da podjetje hkrati:

- ustvarja trajno uspešno prihodnost in ohranja uspešne (poslovne) rezultate,
- dodaja vrednost za kupce in s tem povečuje njihovo zadovoljstvo,
- je voden z vizijo, navdihom in integriteto,
- razvija svoje sposobnosti,
- dosega uspehe s prizadevnostjo in nadarjenostjo zaposlenih, spodbuja ustvarjalnost in inovativnost,
- spremlja svoje poslovno okolje in se agilno odziva na spremembe (prepoznava tudi tveganja in priložnosti).

Sistem podeljevanja Znaka odličnosti v gradbeništvu bo sekcia gradbincev vzpostavila do konca tega leta. Člani OZS bodo na podlagi prijave stopili v proces preverjanja obvladovanja trajne uspešnosti in pridobitve tega znaka. Znak odličnosti je namenjen vsem, ne glede na statusno organiziranost, velikost ali

število zaposlenih. Poslovanje podjetij bodo, v organizaciji sekcije, ocenili neodvisni ocenjevalci, ki ne bodo ocenjevali kakovosti posameznih izdelkov ali storitev, temveč celovito poslovanje posameznih podjetij, ki se želijo stalno izboljševati, z vidika doseganja maksimalnih in uravnoteženih rezultatov poslovanja ter zadovoljstva kupcev in okolja, v katerem delujejo.

Kdo bo lahko pridobil Znak odličnosti v gradbeništvu?

Ocenjevanje izvajanja del, udejanjanje pristopov trajnostnega razvoja in stalnih izboljšav se bo izvajalo v podjetju in na terenu (na gradbiščih). Da bi podjetje lahko zaprosilo za pridobitev Znaka odličnosti v gradbeništvu, bo moralo izpolnjevati naslednje vstopne pogoje:

- da je registrirano v RS najmanj tri leta za vsaj eno od klasificiranih dejavnosti v gradbeništvu,
- da ima pridobljeno obrtno dovoljenje, če je za njegovo dejavnost potrebno,
- v primeru registracije več različnih dejavnosti mora kandidat na področju gradbeništva opraviti vsaj 50 % vseh svojih poslov,
- da vodstvo podjetja ni v (pred)kazenskem postopku,
- da podjetje ni v insolvenčnem postopku,
- da je podjetje član OZS.



ZLATI ZNAK No. 1111/1215

Znak odličnosti v gradbeništvu.

Kot že rečeno, bo podjetje lahko pridobilo

Znak odličnosti v gradbeništvu z ocenjevanjem na osnovi oddane vloge. Znak odličnosti se bo nato vzdrževal z dokazovanjem izpolnjevanja kriterijev pri ponovnih ali periodičnih ocenjevanjih (na dve leti).

OZS se bo lahko odločila za izredno ocenjevanje v primerih pritožb tretjih strank ali v primeru izražene želje po doseganju višjega ranga znaka odličnosti.

Glede na dosežene rezultate v postopkih ocenjevanja odličnosti bo podjetje lahko pridobilo: zlati znak in listino odličnosti, srebrni znak in listino odličnosti ali bronasti znak in listino odličnosti.

Podjetje bo lahko uporabljalo znak odličnosti v svojih marketinških aktivnostih, tiskovinah, predstavitev, na spletnih straneh.

Pilotno ocenjevanje se bo izvajalo v decembru in januarju, prve slavnostne podelitve znakov odličnosti v gradbeništvu pa bodo že na skupnem strokovnem srečanju gradbenih sekcij, ki bo 29. januarja 2016 v Termah Zreče. Takoj po dogodku pa bo objavljen tudi javni poziv za podajanje vlog in ocenjevanje vseh zainteresiranih podjetij, tako da se bo še pred začetkom nove gradbene sezone lahko izvedlo ocenjevanje pri vseh, ki bodo to želeli.

JANKO ROZMAN

Priložnost za razpravo o gradbeni zakonodaji

Podobno kot že nekaj zadnjih let bodo strokovne sekcije pri OZS tudi za začetek prihodnjega leta pripravile skupno strokovno srečanje sekcij s področja gradbeništva. Krog sodelujočih sekcij se vztrajno povečuje, tako da bodo na srečanju prisotni člani sekcije gradbincev, slikopleskarjev, krovcev in kleparjev ter inštalaterjev-energetikov. Družili se bodo 29. in 30. januarja v Termah Zreče.

V plenarnem delu srečanja, v petek, 29. januarja, dopoldne, bodo obravnavane vsebine skupne vsem, ki svoja dela izvajajo na gradbenih objektih. Beseda bo tekla o novem Zakonu o javnem naročanju, ki je po svojem sprejemu že dodobra razburil strokovno javnost, ter o predvidenih korenitih spremembah gradbene zakonodaje, ki jih pripravljajo na Ministrstvu za okolje in prostor. Kot je že znano, Zakona o graditvi objektov ne bo več, nadomestila pa ga bosta kar dva povsem nova zakona: Gradbeni zakon in Zakon o pooblaščenih arhitektih in inženirjih. Osnutki obeh zakonov in tudi Zakona o urejanju prostora, ki spada v isti vsebinski sklop, so že v javni obravnavi, ki se bo zaključila dobrih deset dni pred srečanjem, tako da bodo takrat že znani tudi odzivi javnosti. Na srečanju bo torej lepa priložnost za nadaljevanje razprave o vsebinskih rešitvah predvidene nove gradbene zakonodaje.

V petek popoldne bo čas namenjen obravnavi strokovnih tem, ločeno po posameznih sekcijah. Vsebinsko teh tem sekcije še pripravljajo. Prav tako bo poskrbljeno, da ne bo dolgčas spremljevalkam, saj bo posebej zanje pripravljen program z naborom zanimivih tem, ki vedno prav pridejo v poslovnem in vsakdanjem življenju.

Novost letošnjega srečanja bo tudi večerni program prvega dne srečanja. Sekcija gradbincev bo namreč na začetku večera slavnostno podelila prve Značke odličnosti v gradbeništvo. Večer se bo nadaljeval z večerjo ob glasbi – načrtujemo pa tudi zabavno popestritev večera, ki pa naj bo za zdaj še skrivnost.

Tudi v soboto dopoldne bo zanimivo, saj se bo možno udeležiti različnih

predavanj, povezanih s poslovanjem v gradbeni stroki. Srečanje se bo končalo s tradicionalno sproščujočo temo.

Prepričani smo, da je skupna organizacija srečanja dodana vrednost za vse udeležence, saj bo na voljo večje število predavanj. Udeleženci bodo lahko poslušali poljubno predavanje, ne glede na sekcijo. Bolj pestro bo tudi sodelovanje s pokrovitelji in razstavljalci. Na srečanju se bodo, tako kot vsako leto, predstavili dobavitelji gradbenih, kleparsko krovskih, slikopleskarskih, fasaderskih in inštalaterskih materialov in opreme, ki

predstavljajo pomembno vlogo pri kakovostni izvedbi storitev in s svojim prispevkom izdatno pomagajo pri izvedbi vsakoletnega srečanja.

O podrobnejši vsebini programa srečanja ter pogojih za udeležbo boste obveščeni preko elektronske pošte in na spletnih straneh sekcij, kjer bo tudi možna obvezna prijava na dogodek. Vabimo vas, da se nam pridružite v čim večjem številu!

JANKO ROZMAN

SEKCIJA ELEKTRONIKOV IN MEHATRONIKOV PRI OZS

Vabljeni na seminar o inovativnem prikazu podatkov

Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS **v sredo, 9. decembra, v prostorih OZS** v pripravlja seminar z naslovom Inovativni načini prikazovanja podatkov z mikrokontrolerji. Udeleženci bodo spoznali prikaz podatkov na klasičnem 2 x 16 LCD zaslonu, na LED zaslonu, ki za svoje delovanje potrebuje samo 5 priključkov, na poceni grafičnem LCD zaslonu, na OLED zaslonu in FTDI EVE barvnem 4,3" touch screen zaslonu. Predaval bo Jure Mikelc, direktor podjetja AX elektronika, ki bo uporabljal svoje zaslone, zato svojih računalnikov udeleženci za seminar ne potrebujejo.

Seminarju bo sledil ogled sončne elektrarne na Srednji šoli tehniških strok

Šiška. Na strehi šole sta namreč postavljena dve sončni elektrarni z različno tehnično zasnovo; prva je postavljena na južni strehi in služi proizvodnji električne energije, druga pa na terasi in poleg proizvodnje električne energije služi tudi v izobraževalne namene.

Cena seminarja je 30 evrov na osebo (z DDV) za člane OZS in njihove zaposlene oziroma 60 evrov na osebo (z DDV) za prijavitelje, ki niso člani OZS.

Na seminar se je mogoče prijaviti preko spleta (www.ozs.si/dogodki), dodatne informacije o seminarju pa so na voljo pri sekretarki sekcije Valentini Melkič (01 58 30 541, valentina.melkic@ozs.si).

E. M.

ZAKON O POGREBNI IN POKOPALIŠKI DEJAVNOSTI

Spet novi osnutki zakona

Neodvisni poslanec Jani Möderndorfer je v zakonodajni postopek vložil predlog Zakona o pogrebni dejavnosti in upravljanju pokopališč, ki uvaja koncept pretežno gospodarske javne službe, tako za pogrebno kot tudi za pokopališko dejavnost, kateremu OZS ostro nasprotuje, saj je v nasprotju z določili Zakona o gospodarskih javnih službah, z Ustavo RS in krši Zakon o javnih financah.

Sprejetje omenjenega zakona bi pomenilo uzakonitev monopolov in popolno uničenje konkurence v celotni državi, kar bi pomenilo propad več podjetij predvsem v malem gospodarstvu, zato člani OZS zahtevamo, da se zavrne.

Člani OZS iz pogrebne in iz kamnoseške dejavnosti smo ves čas intenzivno spremljali priprave, sodelovali v razpravah in izvedli vrsto aktivnosti. Pripravili smo pripombe na različne predloge zakonov, pripravljene na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (MGRT) (v letu 2015 je bilo že več kot 5 različnih predlogov zakona). S predsednikom OZS Brankom Mehom smo se udeležili sestankov pri ministru Počivalšku,

sodelovali na več sestankih in dogodkih za pripravo zakona, organizirali zbor članov Odbora pogrebnih dejavnosti ter izpostavili stališča članov OZS v javni razpravi. Izvedli smo novinarsko konferenco in pripravili druga sporočila za javnost ter sodelovali z različnimi mediji.

Člani OZS, združeni v strokovnih sekcijah kamnosekov, cvetličarjev in v odboru pogrebnih dejavnosti, pozdravljajo le takšen predlog Zakona o pogrebni in pokopališki dejavnosti (ZPPD), ki bo sledil izhodiščem, ki jih je sprejela Vlada Republike Slovenije. »Kamnoseki in cvetličarji vztrajamo, da se v zakon jasno zapiše, da mora 'pokopališki red zagotavljati enakopravno obravnavo kamnosekov,

vrtnarjev in drugih izvajalcev storitev na pokopališču' oziroma po vzoru italijanskega zakona, ki pravi, da je opravljanje dejavnosti upravljanja s pokopališči nezdružljivo z opravljanjem kamnoseške dejavnosti,« pravi Peter Svete, član odbora kamnosekov znotraj Sekcije cemetinarjev, kamnosekov in teracerjev pri OZS. Predlog zakona mora spoštovati načela zagotavljanja pietete, varovanja zdravja, proste izbire, enakopravne obravnave ponudnikov in izvajalcev storitev ter omogočati učinkovit nadzor. Ne nazadnje mora upoštevati tudi ugotovitve iz poročil Računskega sodišča RS in Javne agencije RS za varstvo konkurence (AVK). **Podpiramo koncept predloga, ki določa, da se pogrebna dejavnost izvaja prosto na trgu (z določenimi omejitvami), pokopališka dejavnost pa se izvaja kot javna gospodarska služba.**

Zavzemamo se, da imajo naročniki, ki so tudi plačniki, možnost izbire storitev na trgu. Da se pogrebne storitve kljub omejevalni obstoječi zakonodaji iz leta 1984 lahko izvajajo na trgu že 25 let, dokazuje praksa po Sloveniji. Vseskozi trdimo, da le konkurenčnost in ponudba dvigujeta kakovost storitev in da je pogrebna dejavnost mogoče izvajati kot prosto gospodarsko pobudo. Podpiramo koncept jasne razdelitve med pogrebno in pokopališko dejavnostjo, kar onemogoča prelivanje sredstev iz ene v drugo dejavnost, kar sedaj velikokrat počnejo javna komunalna podjetja. Računsko sodišče je jasno opozorilo na navedene nepravilnosti in zahtevalo odpravo le-teh. Najemnine za grobove se lahko namenijo le za vzdrževanje pokopališč, ne pa za pokrivanje izgub iz pogrebne ali katere druge javne dejavnosti v občini.

Zagovarjamo takšno izvajanje pogrebnih storitev, pri katerih ima naročnik, ki je

GRADITELJI OBJEKTOV

ŠOLA PRENOVE – NOVO ZNANJE IN POSLOVNA PRILOŽNOST



Vse, ki ste kakorkoli povezani z gradnjo objektov, posebej opozarjamo na članek v nadaljevanju naše revije, zadaj v rubriki »Prenos znanj«.

Letos je namreč zagon doživel projekt »Šola prenove«. Gre za splet teoretičnega in praktičnega izobraževanja vseh tistih, ki jih zanima strokovno obnavljanje in vzdrževanje stavbne kulturne dediščine, torej restavratorskih del na objektih. Izobraževanje bo tudi osnova za pridobitev Nacionalne poklicne kvalifikacije, hkrati pa tudi začetek oblikovanja seznama

certificiranih izvajalcev restavratorskih del na stavbah.

Za mnoge obrtnike, še posebej za tiste, ki imajo poseben odnos in voljo do tovrstnega dela, je to lahko izvrsten začetek za pridobitev strokovnih znanj in certifikatov, hkrati pa tudi zelo dobra poslovna priložnost.

A.Š.

tudi plačnik navedenih storitev, izključno pravico pri izbiri izvajalca. Kot omejitve pri izvajanju pogrebne dejavnosti na trgu je zakonodajalec postavil enotne pogoje za vse izvajalce pogrebne dejavnosti, ne glede na to, ali gre za javna ali zasebna podjetja (primerna delovna sredstva, primerni poslovni prostori, ustrezno izobraženi zaposleni, ustrezno opremljeni prostori za delo in hrambo pokojnikov).

Sekcija nasprotuje uvedbi 24-urne dežurne službe

V najnovejšem predlogu Zakona o pogrebni in pokopališki dejavnosti, ki je nastal po medresorskem usklajevanju, je z določitvijo 24-urne dežurne službe kot gospodarske javne službe, ki zajema vsak prevoz iz kraja smrti do hlajenih prostorov izvajalca gospodarske javne službe, uveden popolni monopol. Nasprotujemo uvedbi 24-urne dežurne službe s tako imenovanim »vsakim prevozom«, kar bi pomenilo, da bi izvajalec, določen s strani lokalne skupnosti, opravljal vse »prve« prevoze s kraja smrti (tudi od doma, iz bolnišnic, iz domov ostarelih) v svoje hlajene prostore, brez volje in odobritve naročnika in plačnika.

Do sedaj o prevažanju golih pokojnikov in oderuškem zaračunavanju nismo hoteli obveščati javnosti, saj smo bili mnenja, da to ni konstruktivna rešitev in da je možen ustrezen dogovor. Glede na zadnji predlog 24-urne dežurne službe pa sporočamo tudi to, da so v občinah Ljubljana, Brežice, Jesenice, Izola, Novo mesto, Sežana in Šempeter pri Gorici svojci dolžni plačati od 150 do 200 € komunalnim javnim podjetjem za prevoz pokojnika v njihovo hladilnico, čeprav tega vmesnega prevoza v vseh primerih sploh ne potrebujejo. V navedenih občinah se izvajajo ti prevozi iz bolnišnic po sporazumu med občino in bolnišnico. Pokojne prevažajo brez oblačil v prostore svojih komunalnih javnih podjetij, čeprav je leta 2008 Ministrstvo za zdravje RS izdalo smernice, po katerih mora imeti vsaka bolnišnica patološki oddelek, kjer čuvajo in uredijo pokojnike. Zdajšnji predlog ministrstva te prevoze v 24-urni dežurni službi, kot »vsak prevoz«, uzakonja in temu ostro nasprotujemo.

Opozarjamo, da bi se s tem stroški

O stroki in obveznostih do države



Stevo Pavlovič in Tomaž Turk z modeli.

Sekcija frizerjev je zadnjo soboto v novembru v Hotelu Brdo na Brdu pri Kranju organizirala strokovno srečanje frizerjev, ki se ga je udeležilo več kot 120 frizerjev. Osrednja tema so bile davčne blagajne v praksi z Boženo Macarol, v predverju so se predstavili tudi različni ponudniki davčnih blagajn. Veliko obveznosti je še, ki jih je treba narediti pred 2. januarjem 2016, na katere je opozorila udeležence Božena Macarol. Obveznosti so tako za tiste, ki uporabljajo davčne blagajne, kot za tiste, ki bodo v prehodnem obdobju uporabljali še vezano knjigo računov. Frizerske in frizerji so ob

koncu predavanja Boženo Macarol zasuli z vprašanji, na katere je z veseljem odgovorila.

Udeleženci so z zanimanjem poslušali tudi predavanje o protokolu in ravnanju s strankami v frizerskem salonu, ki ga je pripravila Ksenija Benedetti. Srečanje se je končalo v sproščenem vzdušju z Look & Learn (glej in se uči) seminarjem oblikovanja dolgih las oziroma svečanih frizur, ki sta ga izvedla priznana strokovnjaka: Stevo Pavlovič in Tomaž Turk. Pred strokovnim srečanjem so si frizerji lahko ogledali grad Strmol ali posestvo Brdo.

VLASTA MARKOJA

pogreba za svojce po vsej Sloveniji neupravičeno povečali, kar gotovo ni bil cilj zakonodajalca pri pripravi novega zakona.

Zato v predlogu ZPPD predlagamo, da se besedilo drugega odstavka 3. člena glasi: 24-urna dežurna služba obsega prevoz pokojnikov zaradi obdukcije, odvzema organov na intervencijo policije ali sodnih organov ali v primeru, da ni

znan naročnik, iz kraja smrti do ohlajenih prostorov izvajalca javne službe ali do zdravstvenih zavodov.

V tem kontekstu je upoštevan tako javni interes za vse interventne primere kot tudi volja svojcev, da izberejo pogrebника glede na način in kraj smrti, če jim ponudba in trg to omogočata.

VLASTA MARKOJA, JOŽICA COIF

8. STROKOVNO SREČANJE SEKCIJE ZA GOSTINSTVO IN TURIZEM

Z majhnimi koraki slovenska kulinarika kljub vsemu postaja prepoznavna



Na okrogli mizi so govorili o prepletanju tradicije in trendov v gostinski ponudbi in njeni promociji.

Na strokovnem srečanju gostincev se je sredi novembra v Portorožu zbralo več kot 200 gostincev, njihovih poslovnih partnerjev, ponudnikov opreme, izdelkov in storitev za gostince ter gostov. Pozornost so namenili davčnim blagajnam, nadzoru, tradiciji v gostinstvu in novim trendom, poleg tega pa so bili tudi dobrodelni.

Gostinci so se začeli zbirati že na predvečer srečanja, ko sta Janez Bratovž in Alma Rekič v Gostilni Tomi v Portorožu »preoblačila« slovenske jedi, strokovni del srečanja pa se je začel s pogovorom o davčnih blagajnah in nadzoru gostincev. Med drugim so opozorili na težave pri nadzoru FURS-a in drugih inšpektoratov ter predstavili predlog sekcije za gostinstvo in turizem, da se vino, pivo in brezalkoholne pijače, ki se prodajajo v okviru gostinske dejavnosti, uvrstijo med hrano z znižano stopnjo DDV-ja.

Za začetek drugega dela srečanja je udeležence »dvignil« Smiljan Mori s kratko delavnico, na kateri jim je povedal, kako biti uspešen; ne le v gostinstvu, pač pa na vseh področjih. »Nehajte misliti na to, kaj drugi mislijo o vas,« je njegov prvi in osnovni nasvet.

Srečanje se je nadaljevalo z okroglo mizo Tradicija z novimi trendi v gostin-

stvu in turizmu. Prof. dr. Janez Bogataj se je pogovarjal z Urošem Mencingerjem, ki pripravlja Teden restavracij, Almo Mujezinović in njenim partnerjem, ki sta gonilni sili Odprte kuhne, Vasjo Ilešičem iz Regijskega sveta malih hotelov iz Maribora, Martinom Jezerškom, ki je predstavil koncept Truck food, in priznanim chefom Janezom Bratovžem. Strinjali so se, da je slovensko gostinstvo razpeto med dvema skrajnostma – med tradicijo

in sodobnimi svetovnimi kulinaricnimi trendi. Povezanost s tradicijo se sicer kaže kot velika prednost, saj se danes v svetu pogosto poudarja prav prisotnost regionalnega in lokalnega v prehrani. Treba se je truditi, da ponudba ostane čim bolj domača, hkrati pa je treba biti inovativen, je bilo slišati na okrogli mizi. Poleg vsega pa izjemno pomembno vlogo igra promocija. Slovenija je v zadnjem času s prej omenjenimi projekti dobila uspešne primere učinkovite promocije slovenske kulinarike v obliki ulične prehrane, sodelujoči pa so bili enotni, da manjka promocije zunaj meja. V ta namen bi veljalo tudi v Sloveniji bolj razviti tudi tako imenovano kulinarčno diplomacijo, ki jo nekatere države gojijo že dlje časa. »Najprej moramo sami delati dobro oziroma vrhunsko, ne glede na obliko ponudbe,« je bilo še rečeno, »potem pa bo mogoče tudi država to opazila.« Ne glede na vse pa so se sodelujoči strinjali, da sicer z malimi koraki, vendar slovenska kulinarika vseeno postaja prepoznavna.

Popoldne se je po tradiciji končalo s slovesno podelitvijo nagrad za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v gostinstvu, ki jih podeljuje Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS. Tokrat so jih prejeli **Slavko Kozel**, Gostilna in prenočišča Kozel, Apače, **Miha Potočnik**, Gostilna Čubr, Križ pri Komendi, **Martin Meglič**, Gostilna Meglič, Trebnje, **Franc Bolha**, Gostilna Čot, Pijava Gorica pri Škofljici, **Peter Rajšek**, Restavracija Villa Rustica, Maribor in **Gregor Narat**, Gostišče Jurg, Rogaška Slatina. Posebno priznanje pa je sekcija letos podelila **FIJET Slovenija – Društvu turističnih novinarjev Slovenije** ob 50-letnici njihovega delovanja.

EVA MIHELIČ

IZVEDBO STROKOVNEGA SREČANJA SO OMOGOČILI:

- Generalni pokrovitelj: Pos Elektronček;
- Pokrovitelji in razstavljalci: Adriatic Slovenia, Avditorij Portorož, Bar 2000, Caffè espresso, Bar Media – Maribor, Burja gostinska oprema – Maribor, Excelsior caffè, Emonec kafe – Koper, Kmetijska zadruga Metlika, Laborplast, d. o. o., Nektar natura, Pekarna Pečjak, P&F Jeruzalem Ormož, Telekom Slovenije, Vipster programi zvestobe, VinaKoper, Winterhalter Gastronom, ZAVAS osebna varovalna oprema – Trzin in partnerji kartice Mozaik Podjetnih.



Prejemniki priznanj, ki so se uspeli udeležiti slovesnosti, s podeljevalcema, predsednikom OZS Brankom Mehom in predsednikom Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Matejem Matjažem.



Med odmori so udeleženci imeli priložnost pregledati ponudbo sponzorjev in razstavljalcev ter poklepetati z njimi.



Gostinci so bili letos tudi dobrodelni. V akciji Gostinec gostincu so ves dan zbirali sredstva za pomoč svojim kolegom, ki so se znašli v nezavidljivem položaju. Ob koncu dneva se nabralo skoraj 900 evrov. Komu bodo denar namenili, se bodo v sekciji za gostinstvo in turizem še odločili.



Predstavniki slovenske sekcije za gostinstvo in turizem ter sorodnih organizacij iz Hrvaške in Avstrije so v okviru srečanja podpisali dogovor o sodelovanju, katerega namen je izmenjava informacij, promocija in izboljšanje pogojev za delo v gostinstvu in turizmu.

PRIZNANJA ZA JUBILEJE V POSLOVANJU SO PREJELI:

Za 10 let: Martin Babič, Pizzeria Santa Lucia, Lucija, Matej Sedmak, Gostinske storitve, Šalara; Janez Vuk, Picerija Špajza, Breg; Tomaž Milič, MITOM, Gostinstvo in turizem, d. o. o., Križ; Martin Mahorčič, Gostilna Mahorčič, Rodik; Peter Malajner, Gostilna Malajner, Hoče, Branko Šarenac, Okrepčevalnica Šarenac, Brestanica; Lovenjakov Dvor, Polana pri Murski Soboti; Janja Goričan, Gostilna turistična kmetija Goričan, Zgornja Polskava; Viktorija Koren Flucher, Okrepčevalnica pri dobri kapljici, Renkovci; Danica Čater, Okrepčevalnica Čater, Dramlje; Krištof Bolka, Gostilna Krištof, Kranj; Davor Moro, Hiša Sosič Gostilna pri Ani, Strunjan;

Za 20 let: Robin Vogrič Gostišče Pirat, Piran; Zedi Dumiš, Okrepčevalnica Fast Food Speedy, Koper; Niko Dolinar, Vrhnika; Janez Lapoša, Dnevni bar Lapoša, Večeslavci; Bernarda Rihtaršič, Okrepčevalnica Na razpokah, Nemilje; Ana Fajfar, Okrepčevalnica Klavdija, Apače; Boštjan Vrtačnik, Gostilna Vrtačnik, Zagorje ob Savi; Benjamin Povirk, Okrepčevalnica Gasilček, Zagorje ob Savi; Ivo Rajh, Gostilna Rajh, Draženci; Silvo Kokol, Okrepčevalnica Pri Mici, Janežovci; Gostišče pri Antonu, Cerkevjenjak; Jožef Letnik, Pizzeria cafe Agata, Lenart v Slovenskih goricah;

Za 30 let: Ana in Božidar Kos, Idrija; Vera Šajna Macarol, Gostilna Domačija Šajna, Šepulje; Srečko Kunst, Gostilna Šempeter, Bistrica ob Sotli; Danilo Bračič, Brezalkoholna okrepčevalnica, Maribor; Doroteja Sotenšek, Gostilna Zaloka, Čemšenik; Špelca Štibelj, Gostilna pri Viktorju, Kranj;

Za 40 let: Darko Rodica, Gostilna Za gradom, Koper;

Za 50 let: Franko Bergnach, Bar Bernjak, Spodnja Idrija; Pavel Lovrečič, Restavracija Pavel, Piran;

Za 70 let: Gostišče Mesec, Zaplana.



Želimo le enakopravnost in red!

Dvostranski sporazum o zaposlovanju z BiH postavlja te tuje delavce v privilegiran položaj, mnogi to že s pridom izkoriščajo, država mora sporazum preklicati in vse tuje delavce obravnavati po novem zakonu. DARS kljub prizadevanjem OZS po skoraj letu dni še vedno ni rešil pereče problematike ABC tablic za elektronsko cestninjenje, hkrati pa prevoznikom zaračunava enormne kazni za napake v plačilu cestninjenj, ki so v večinski meri ravno posledica pomanjkanja omenjenih tablic.

Odpoved sporazuma o zaposlovanju državljanov BiH

Sekcija za promet pri OZS in Sekcija za prevoz blaga v cestnem prometu pri GZS sta zaradi težav, s katerimi se soočajo prevozniki pri zaposlovanju voznikov državljanov Bosne in Hercegovine, problematiko predstavili Ministrstvu za notranje zadeve RS in hkrati tudi podali zahtevo po odpovedi Sporazuma med

Vlado RS in Svetom ministrov BiH o zaposlovanju državljanov BiH v RS (sporazum) ter protokola o njegovem izvajanju. Prevoznikom namreč na domačem trgu delovne sile ne uspe pridobiti ustreznih voznikov, ki bi bili pripravljeni opravljati delo v mednarodnem transportu, zato so prisiljeni voznike iskati drugje v tujini, med drugim tudi v BiH in drugih državah nekdanje skupne domovine. Njihove

izkušnje s postopki pridobitve delovnega dovoljenja za voznika iz BiH so žal zelo skrb vzbujajoče. Postopki so zelo dolgi, trajajo vsaj od dva do tri mesece, pogosto pa tudi več. Ujeti smo tudi v svojevrsten nesmisel, saj je nova zakonodaja o zaposlovanju tujcev bistveno bolj preprosta in učinkovita, kot samo za državljane BiH veljaven sporazum, hkrati pa preživeti sporazum tudi pretirano ščiti delavce iz BiH, tako v odnosu do drugih tujcev kot tudi v odnosu do delodajalcev. Zagotovljena enoletna zaposlitev, ki izhaja iz problematičnega sporazuma, je sporna predvsem pri delavcih, ki ne dosegaajo zahtevanih delovnih rezultatov. Stanovski organizaciji torej sporazum ocenjujeta kot diskriminatoren in menita, da bi za vse državljane tretjih držav, vključno z državljani BiH, morala veljati ista postopkovna pravila in pravice. Naj dodamo, da se s pomanjkanjem poklicnih voznikov srečujejo tudi v drugih državah Evropske unije, zato skušajo z različnimi ukrepi zapolniti vrzel ustreznega kadra. Samo v Nemčiji ocenjujejo, da bo v prihodnjih letih primanjkovalo 40.000 voznikov.

TAKSISTI UGODNO DO DAVČNIH BLAGAJN

Ker številne pobude in prizadevanja, ki smo jih z OZS naslovili na Ministrstvo za finance RS, vse s ciljem podaljšanja prehodnega roka pri uporabi davčnih blagajn, še posebej za taksiste, niso obrodile nobenih sadov, smo pospešeno pristopili k pridobivanju rešitev davčnih blagajn za taksiste. Prejšnji teden so zato številni ponudniki davčnih blagajn Sekciji za promet pri OZS predstavili rešitve davčnih blagajn in ustreznih programskih rešitev, namenjenih predvsem taksistom. Vsi ponudniki so partnerji Kartice Mozaik podjetnih OZS in bodo zato pripravili še posebej ugodne ponudbe. Ogledali si jih boste lahko na spletnih straneh OZS in v e-novicah sekcije. **V sklopu ugodnih ponudb bo 16. 12. 2015 na OZS organizirano tudi brezplačno izobraževanje na temo uvedbe obvezne uporabe davčnih blagajn in praktične uporabe.**



DARS, ABC tablice in neopravičene globe

Stanovski organizaciji sta DARS-u ponovno poslali zahtevo za zagotovitev zadostnega števila ABC tablic, s katerimi bi prevoznikom omogočili cestninjenje v prostem prometnem toku. Zavedajo se sicer, da je naš sistem cestninjenja zastarel, vendar to na noben način ne bi smelo vplivati na cestninjenje in prost pretok, hkrati pa se problematika zaustravljanja in čakanja na gotovinsko pla-

čilo cestnin vleče že predolgo časa. Svojevrstni absurd je, da se morajo vozniki, ki na eni strani uporabljajo najmodernejša vozila, izdelana po najvišjih ekoloških standardih, sedaj zaustavljati za gotovinsko plačilo cestnine in tam čakati v vedno daljših kolonah. S tem pa ne, da samo izničijo vso pridobljeno ekološko učinkovitost, pač pa imajo zaradi čakanja in večje porabe goriva tudi gospodarsko škodo. Čisto v slovenskem slogu je tudi dejstvo, da v skladiščih obstaja več kot dovolj tako zaželenih ABC tablic, vendar se DARS nikakor ne uspe (ali noče) dogovoriti, da bi jih obnovili. To bi pomenilo le okrog 10 evrov stroška na tablico za zamenjavo iztrošenih baterij. In ta jara kača se sedaj vleče že skoraj eno leto, razmere na cestninskih postajah pa so iz dneva v dan bolj kaotične tako z gledišča ekologije in ekonomske učinkovitosti kot tudi varnosti na cestah.

Druga zelo pereča tema so absurdno visoke kazni za vse tiste, ki se večinoma le domnevno izognejo plačilu cestnin. Te so vrtočlave, od 2500 do 5000 evrov.

PONOVNO DALJŠI ROKI!

Po začetnem navdušenju, ki smo ga predstavili zadnjič, je že kazalo, da smo s predlogom OZS rešili problem rokov pri izdaji izkaznic voznikom tujcem o voznških kvalifikacijah in kartic voznika za digitalni tahograf. Vendar je vse upe razblinilo obvestilo pristojnega ministrstva za promet, s katerim so vsem upravnim enotam sporočili, da preklicujejo svoje, komaj mesec dni stare odločitve in ukrepe za skrajšanje rokov v postopkih izdaje omenjenih izkaznic. Takšno obvestilo nas je neprijetno presenetilo, saj izničuje vsa dosedanja prizadevanja OZS, hkrati pa ne ponuja prav nobene nove rešitve. Tako smo zopet na začetku iskanja poti do razumnih rokov in skrajšanja postopkov uvajanja voznikov v delovne procese.

Vendar večinoma ne gre za dejanske kršitve, pač pa za napake, ki jih vozniki naredijo pri razvrščanju na ustrezne steze cestninskih postaj. Tudi ta problem se seveda praktično navezuje na pomanjkanje ABC tablic. Vozniki se morajo pravilno razvrstiti, pri tem pa prihaja do napak, ki so bodisi posledica slabih označb, kar še zdaleč ni redek pojav, ali pa napake voznika, ki se v danem trenutku razvrščanja pač zmoti. Vsi, ki so kdaj sedeli v vlačilcu, točno vedo, kako

nemogoče je takšno napako pri razvrščanju na cestninski postaji popraviti. Vendar DARS vse, brez izjeme, obravnava kot kršitelje in jim očita hud prekršek izogibanja plačilu cestnine, namesto da bi se problematike, za katero je v bistvu kriv sam, zavedal in našel način, kako bi voznikom v takšnih trenutkih raje hitro in učinkovito priskočil na pomoč (morda s premičnim inkasantom, op. p.).

ANTON ŠIJANEC



SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) je javni finančni sklad v 100% lasti Republike Slovenije in predstavlja osrednjo finančno podporo slovenskim mikro, malim in srednje velikim podjetjem (MSP) pri njihovem dostopu do finančnih sredstev na finančnem trgu.

Finančni instrumenti bodo v letu 2016 MSPjem na razpolago v okviru dveh programov:

PROGRAM MLADI /podjetja mlajša od 5 let/

V okviru programa MLADI ponujamo različne finančne spodbude v vseh razvojnih fazah, in sicer:

- **v prvi razvojni fazi** start up podjetja, ki so mlajša od 12 mesecev, prejmejo:
 - ✓ SPODBUDE za zagon inovativnih podjetij in
 - ✓ SPODBUDE za zagon podjetij v problematičnih območjih z visoko brezposelnostjo.
- **v drugi razvojni fazi**, ko podjetje že razmišlja o vstopu na trg, lahko mlada podjetja prejmejo:
 - ✓ SEMENSKI KAPITAL v obliki konvertibilnih posojil in direktnih kapitalskih vložkov.
- **v tretji razvojni fazi**, ko je podjetje že pripravljeno za hitro globalno rast in za vstop na zahtevnejše internacionalne trge, lahko podjetja kandidirajo za pridobitev
 - ✓ TVEGANEGA KAPITALA v obliki kapitalskih vložkov in mezzanin kapitala.
- **v četrti razvojni fazi** so lahko mlada podjetja deležna prav tako:
 - ✓ DIREKTHNIH KREDITOV s strani Sklada za tekoče poslovanje in
 - ✓ GARANCIJ za zavarovanje bančnih kreditov s subvencijo obrestne mere za nadaljnjo rast in razvoj podjetja.

»SPS dvoječek« - podjetja so v prvih dveh razvojnih fazah poleg finančne podpore deležna tudi vsebinske podpore v okviru različnih mentorskih programov in start up šol.

PROGRAM MSP5+ /podjetja starejša od 5 let/

V okviru programa MSP5+ podjetjem, ki so starejša od 5 let, ponujamo finančne spodbude

- **v četrti razvojni fazi** za tekoče poslovanje in nadaljnjo rast v obliki:
 - ✓ DIREKTHNIH KREDITOV in
 - ✓ GARANCIJ za zavarovanje bančnih kreditov s subvencijo obrestne mere.

USTVARJENI UČINKI V PODPRTHIH PODJETJIH 2007-2015

Ohranjena delovna mesta	84.020
Novo ustvarjena delovna mesta	6.794
Ob ohranitvi so podprta podjetja v času treh let po investiciji ustvarila v povprečju	1,5 novih del. mest/podjetje
Povečanje dodane vrednosti	+ 14%

Na spletni strani SPSa www.podjetnikisklad.si se prijavite na e-novice in obveščali vas bomo o aktualnih dogodkih in razpisih SPSa.



Nosilca razvoja na področju lahkih dostavnih vozil

Sprinter je v samo dvajsetih letih postal legenda in sinonim za dostavno vozilo. V tem času jih je bilo izdelanih že prek 2,9 milijona in vozijo po 130 državah sveta. Vito mu z letom krajšo zgodovino vztrajno sledi in prinaša tehnologije in varnost na področje lahkih dostavnih vozil.

Sprinter – sinonim svojega razreda

Mercedes-Benz s svojimi inovacijami spreminja avtomobilski svet. In na področju dostavnih vozil ni prav nič drugače. Sprinter je nadomestil legendarni dostavnik T1, ki je v osemnajstih letih prepričal kar milijon kupcev. Letos Sprinter praznuje 20 obletnico in v vsaki generaciji je na novo definiral standarde varnosti. Prva generacija je prinesla kolutne zavore na vsa štiri kolesa. Del serijske opreme je bil sistem ABS. Na področje dostavnih vozil je prav Sprinter prinesel motorje s skupnim vodom, prilagodljiv sistem EPS, ki upošteva obremenitev vozila in asistenco ob bočnih sunkih vetra. Nikakor ne gre spregledati dejstva, da je bil prvi z motorji Euro 6 prav Sprinter zato ni čudno, da je Sprinter postal sinonim za celotni razred za vozila s 3,5 tone skupne mase. Najnovejša generacija Sprinterja je znova kos najtršim zahtevam. Mercedesovi inženirji neprestano izpopolnjujejo njegovo zanesljivost, kakovost, varnost, prilagodljivost, gospodarnost in učinkovitost. S porabo goriva od 6,3 l na 100 km¹, z doživljenjsko² garancijo mobilnosti MobiloVan³, s 7-stopenjskim samodejnim menjalnikom 7G-TRONIC PLUS, s številnimi možnostmi dodatne opreme ter z novimi paketi za varnost in paketi BlueEFFICIENCY izpolnjuje novi Sprinter želje tudi najzahtevnejših. Tudi s svojim sodobnim oblikovanjem se ponovno dokazuje kot pionir: še

bolj kakovosten, še bolj prilagodljiv, še varnejši in še bolj gospodaren.

Vito – praktičen, uporaben, varen in hkrati tudi izjemno energijsko učinkovit

Od konca leta 1995 do danes so pri Mercedes-Benzu izdelali 1,2 milijona Vitov. V novo generacijo Vito vstopa s ciljem zmanjševanja operativnih stroškov. Servisni interval je podaljšan do dveh let ali po prevoženih 40 tisoč kilometrih. Vito je tudi edini dostavnik, ki omogoča kar tri različice pogona – na prednji, zadnji par koles ali vsa štiri kolesa. Tako bo zadovoljil izjemno širok spekter kupcev, tudi tiste, ki od dostavnika zahtevajo največ.

Vito skrbi tako za varnost potnikov kot tudi drugih udeležencev v prometu. Serijsko za varnost poskrbijo inovativni sistemi, kot sta asistent za bočni veter in asistent pazljivosti ATTENTION ASSIST. Edini v svojem razredu ponuja opcijski sistem COLLISION PREVENTION ASSIST, ki neprekinjeno nadzira varnostno razdaljo in voznika v kritični situaciji opozori z zvočnim in tudi vizualnim opozorilom. Del serijske opreme so tudi prilagodljive zadnje zavorne luči, ki se aktivirajo v primeru močnega zaviranja in z utripanjem opozarjajo vozila na nevarnost. V primeru zaustavitve se samodejno vklopijo tudi opozorilne utripalke. Za ozka parkirna mesta je na voljo tudi aktivni parkirni asistent.

Z Vitom kupec izbere moč in kakovost, kakršno upravičeno pričakuje od gospodarskega vozila Mercedes-Benz. Njegova popolnoma pocinkana karoserija zagotavlja, da mu zlepa nič ne bo kos in da bo še po dolgih letih obdržal svojo pravo podobo. Inženirji ob nastajanju vozila preizkušajo in preverjajo s strogimi testi kakovosti in varnosti zanesljivost in dolgotrajnost, kakršne smo navajeni pri vozilih Mercedes-Benz.

Z varčnimi motorji in inovativnimi tehnologijami BlueEFFICIENCY dosega novi Vito odlične vrednosti izpustov in si utira tudi v gospodarskem smislu uspešno pot v prihodnost. Po zaslugi kombinacije neprestanega tehničnega izpopolnjevanja in ukrepov za zmanjšanje porabe se je poraba zmanjšala za 20% v primerjavi s predhodnikom. Tako porabi novi Vito že od 5,7 l naprej na 100 km⁴ in dosega servisne intervale do 40.000 km – najbolj učinkovit Vito vseh časov.

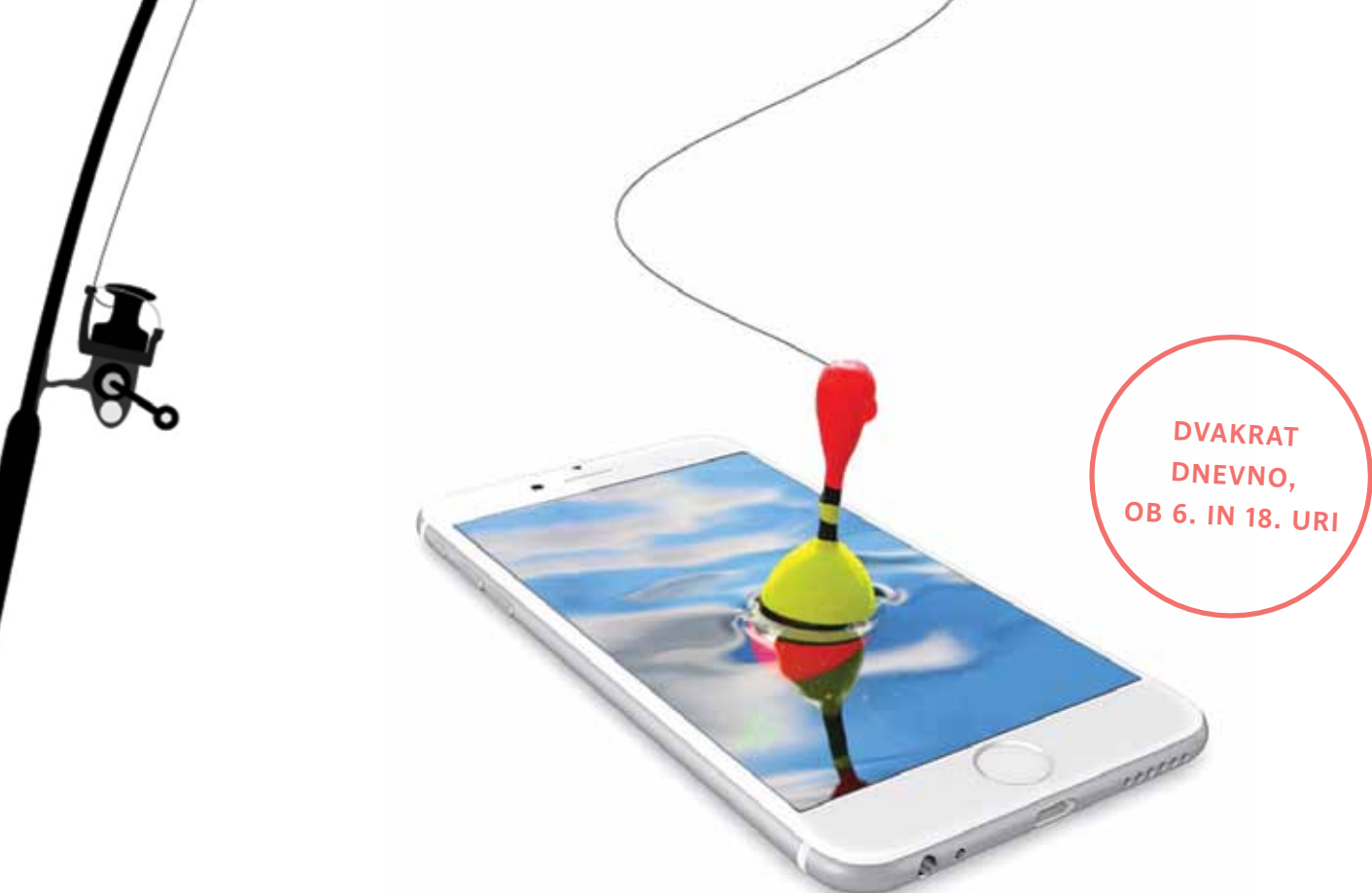


¹ Pri Sprinterju 213/313 CDI in in BlueTEC s standardno dolžino nadgradnje s povišano streho, s paketom BlueEFFICIENCY plus, s serijskim mehanskim menjalnikom, z opcijskim prestavnim razmerjem zadnje preme i = 3,692 in z registracijo osebnega vozila.

² Največ do 30 let.

³ Veljavno od 01. 10. 2012 s prvo registracijo po 01. 10. 2012.

⁴ Pri dolgi izvedbi Vito 116 CDI s paketom BlueEFFICIENCY, serijskim mehanskim menjalnikom in z registracijo tovornega vozila. Izpusti CO₂ : 149 g/km.



BI RADI UJELI SVEŽE NOVICE?

**Z APLIKACIJO DELO EKSPRES ZA VAS IZBEREMO NAJAKTUALNEJŠE NOVICE.
VSAKO JUTRO IN VSAK VEČER OD PONEDELJKA DO PETKA.**

NALOŽITE APLIKACIJO IN PREBERITE PRVIH 10 NOVIC BREZPLAČNO
TER SE NAROČITE ZA SAMO 1,99 EUR NA MESEC*.

**LETNI DOSTOP PO PROMOCIJSKI CENI 15 EUR
ZA NAKUP DO 31. 12. 2015.**

VEČ INFORMACIJ IN NAKUP DOSTOPA NA WWW.DELO.SI/EKSPRES

DELO E » » I S P R E S

* Naročniki digitalnega paketa Delo, ki so naročeni mesec dni ali več, imajo Delo Ekspres že vključen v svoj paket.



REGISTRIRAJTE SE NA PROMO.DELO.SI/EKSPRES IN PREJELI BOSTE KODO
ZA ENOMESEČNI BREZPLAČNI DOSTOP DO APLIKACIJE DELO EKSPRES.

Darilo ob petdeseti obletnici



Porodnišnica v Šempetru pri Gorici praznuje letos zavidljivih 50 let. Dogodki ob tej obletnici se vrstijo že vse leto, a največji, gre za eno največjih humanitarnih akcij v Severnoprimorski regiji, se je zgodil v prvih dneh novembra. Porodnišnica je odeta v nove barve. Najpomembnejšo vlogo pri projektu so imeli prav obrtniki.

Najprej je bila želja. Danes je realnost. Ko se sprehodiš po tretjem nadstropju šempetrške bolnišnice, kar ne moreš verjeti, da so bili ti prostori pred nekaj tedni povsem drugačni. Modro bolnišnično barvo so zamenjali pastelni odtenki, ki se igrivo nizajo v šestih različnih niansah. Sobe so pisane, vesele barve dajo še več življenja in igrivosti v nadstropju, kjer se pravzaprav življenje začne.

Ne le mamice in novorojenčki, tudi osebje se v prenovljenih prostorih počuti povsem drugače. Če je v zidove ujeta vsa tista pozitivnost, ki jo je bilo čutiti med več kot petintridesetimi pleskarji in sedemdesetimi drugimi prostovoljci, ki so zavihali rokave in se lotili dela, potem se porodnišnici dobro piše.

Organizacijo ene največjih humanitarnih akcij v Severnoprimorski regiji je prevzela OOO Nova Gorica pod vodstvom predsednika Zorana Simčiča in direktorice Bože Loverčič Špacapan, ki sta k sodelovanju pritegnila tudi ajdovsko, sežansko, idrijsko in tolminsko OOO. Priprave so sicer trajale kar nekaj časa, a z dobro organizacijo in sodelovanjem je akcija uspela v enem dnevu in pol. Pod vodstvom Jerneja Goloba in Petra Batiča so pleskarji prebarvali 1500 m² površin, poleg tega pa so z novo nerjavno ograjo zamenjali tudi 50 metrov dotrajane ograje, ki jo je postavilo podjetje Koga Gregorja Špacapana. Barvo,

kar 600 kilogramov so jo porabili, je prispevalo podjetje Gramint v sodelovanju s proizvajalcem Caparol, ki je zagotovilo tudi delovne obleke, sodelovalo pa je še



precej drugih donatorjev, ki so zagotovili drug material in pripomočke, potrebne za pleskanje. Zraven je bilo še več kot 70 prostovoljcev, ki so že dan pred velikim dogodkom zaščitili vse potrebno, da je delo lažje in hitreje steklo, in tistih, ki so po zaključku akcije prostore počistili.

Pleskarji so k akciji radi pristopili, povedali so, da so z opravljenim delom več kot zadovoljni. Ob vsem pa tudi z druženjem, saj so se nekateri srečali po mnogih letih. Tudi to šteje, so bili navdušeni. Volje in energije jim ni primanjkovalo, po grafični podobi, ki jo je pripravil Marko Vojvodič, so poskrbeli, da je vsaka soba unikat. Prostori sijejo, tako kot mame, ko v roke dobijo male štručke.

Kot je povedala predstojnica ginekološko porodniške službe prim. Neda Bizjak: »Kolektiv porodnišnice si prizadeva in želi, da bi bilo bivanje porodnic in mamic v porodnišnici čim bolj prijazno in varno in da bi jim ta prelomni dogodek v življenju ostal v čim lepšem spominu«.

In brez dvoma jim bo, tudi po zaslugi akcije Prepleskajmo porodnišnico.

MARTINA ARČON

HUMANITARNO AKCIJO SO PODPRILI:

GRAMINT, d. o. o. v sodelovanju s podjetjem CAPAROL, d. o. o., APIA, d. o. o., ABanka, d. d., Vzajemna d.v.z., E3, d. o. o., Megaterrm, d. o. o., KOGA Gregor Špacapan, s. p., Steklarstvo Loverčič Kristjan, s. p., Delavska hranilnica, d. d. Ljubljana, Zavarovalnica Maribor, d. d., Adriatic Slovenica, d. d., Akeo Lab, d. o. o., Marko Žgavc, s. p., Franko Humar, s. p., Hranilnica LON, d. d. Kranj, Prograf reklame, d. o. o., Patricija Furlan, s. p., Brezavšček, d. o. o., Tera, d. o. o. Tolmin, Kmetijska zadruga Tolmin, z. o. o., TTK Srpenica, d. o. o., Zavas, d. o. o., Žima, d. d., Kovinarstvo Peter Škrlj, s. p., Ribogojnica Libo Lidija Pirih, s. p., Catering Muznik, d. o. o., Gradbena trgovina z gradbenim materialom Sežana, d. o. o., Turistično društvo Ozeljan – Šmihel, Pogorelec Roman, s. p., TT Okroglica, d. d., Copigraf Faganelj, d. o. o.

IZVAJALCI DEL:

Jernej Golob (organizator), **Peter Batič** (organizator), Sebastjan Arčon, Igor Arhar, Kazimir Cotič, Primož Černic, Peter Debeljak, Stojan Egič, Negovan Fabjan, Patrik Fabjan, Erik Furlani, Bojan Gregorič, Nezir Hibič, Robert Humar, Črtomir Hvalič, Milivoj Ipavec, Matija Kete, Tilen Kompara, Stano Kranjc, Tadej Kranjc, Jernej Krkoč, Uroš Makorič, Davorin Mrakič, Matjaž Mrhar, Elvis Mujagič, Jože Nemec, Cvjetin Nikolič, Klemen Novak, Igor Oblak, Branko Pahor, Branko Pavlin, Anej Peršič, Nikola Pešić, Milan Poljšak, Stano Rustja, Zoran Simčič, Gregor Špacapan, Stojan Špacapan, Leon Šturm, Mirko Šturm, Matjaž Talja, Radko Taljat, Rado Terčič, Tomaž Terčič, Anton Tomažič, Rudi Velikonja, Jan Zelinšek, Rok Zelinšek, Jurij Žgavec, Janko Živec.

DRUGI SODELUJOČI:

OOZ Nova Gorica, Porodniški oddelek bolnišnice, komuna Srečanje, modna agencija BKer, svetniki Občine Šempeter-Vrtojba, radio Robin, Aktiv mestnih žena – Goričank, svet zavoda bolnišnice, KS Nova Gorica, Mladinski center Nova Gorica, Makedonsko folklorno društvo, higijensko-čistilna in transportna ekipa bolnišnice in drugi posamezniki prostovoljci.



POMLADNI SEJEM

POMLADNI SEJEM GRADBENIŠTVA, ENERGETIKE, KOMUNALE IN OBRTI

Gradimo z naravo!

31. 3. - 2. 4. 2016, Gornja Radgona



ODPRITE GRADITELJSKO SEZONO NA POMLADNEM SEJMU 2016 V GORNJI RADGONI!

Pomladni sejem v Gornji Radgoni bo odprl sezono obrtniških del med 31. marcem in 2. aprilom 2016. Poudarek bo na izdelkih in storitvah za gradnjo, obnovo, energetsko preno, koriščenje obnovljivih virov energije, zaključna dela v gradbeništvu ter urejanje okolice.

Kot plod dobrega sodelovanja Pomurskega sejma z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, z območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami ter sekcijami vabimo obrtnike, da kot razstavljalci sodelujete na Pomladnem sejmu pod posebno ugodnimi pogoji. S ciljem vzpodbujanja obrtne in podjetniške dejavnosti ter večanjem obsega svojega poslovanja se lahko vključite v skupinske nastope območnih obrtno-podjetniških zbornic in sekcij ali na sejmu nastopite samostojno.

Posebna pozornost bo namenjena poklicnemu izobraževanju in spodbudam osnovnošolcev, da se odločijo za obrtniške poklice. Povabili in popeljali jih bomo skozi sejmsko Obrtno ulico, kjer bodo spoznavali in se tudi sami preizkusili v različnih obrtnih dejavnostih.

Sejmsko dogajanje bodo obogatila poslovna in strokovna srečanja, podelitev priznanj za kakovost, tekmovanja dijakov in osnovnošolcev ter Državno tekmovanje mladih kleparjev in krovcev.

VLJUDNO VABLJENI K SODELOVANJU!

Več informacij vam je na voljo pri Območnih obrtno-podjetniških zbornicah in sekcijah Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Za vse odgovore na vprašanja pa vam je z veseljem na voljo tudi projektni vodja sejma Robi Fišer, telefon: 02 5642 113, elektronska pošta: robi.fiser@pomurski-sejem.si

ŽELIMO VAM SREČNO IN POSLOVNO USPEŠNO LETO 2016!



POMURSKI SEJEM

www.pomurski-sejem.si

Podeljena letošnja jubilejna priznanja

Na letošnjem tradicionalnem letnem srečanju članov je OOO Sežana v dvorani Kosovelovega doma podelila jubilejna in posebna priznanja članom, z namenom zahvale in nagrade za delovanje v zbornici ter za dosežke na področju obrti in podjetništva.



PREJEMNIKI JUBILEJNIH PRIZNANJ

Za 10 let uspešnega delovanja: Dibitonto Alen, s. p., Mizarstvo Alen iz Tomaja, Lipanje Igor, s. p., Montaža, popravila in vzdrževanje EKO iz Razguri pri Sežani, MITOM, gostinstvo in turizem, d. o. o., iz Križa, Dragica Čumurdžić, s. p., Čistilni servis iz Divače, Martin Mahorčič, s. p., Gostilna Mahorčič iz Rodika, Dorjan Starc, s. p., Vulkanizerstvo s Kozine, Verko Katja, s. p., Papirnate vrečke Vertis iz Bač pri Materiji in Majanović Sanel, s. p., Inštalacije Eurosinstal iz Kodretov.

Za 20 let uspešnega delovanja: Devčič Boris, s. p., Estetsko medicinski center Lara iz Sežane, Drofenik Robert, s. p., Avtoprevoznništvo iz Sežane, Evgen Juren, s. p., Urarstvo Juren in trgovina iz Sežane, Darja Makivič Darja, s. p., Kras – Šped, Knjigovodski servis iz Sežane, Niko Mijatović, s. p., Gradbeništvo Niko iz Dan pri Sežani, Stanislav Renčelj, s. p., Živilski inženiring iz Sežane, Lotrans, logistika in transport, d. o. o., iz Sežane, Ivan Počkar, s. p., Gradbena mehanizacija iz Razgur pri Sežani, Slavko Delak, s. p., Gradbene storitve Delak iz Laž, Marinšek Silvo, s. p., Termo-M vodovodne inštalacije iz Dolenje vasi, Emil Cerkvienik, s. p., Splošno mizarstvo Ranik iz Kačič-Pareda, Metlika Boža, s. p., Knjigovodstvo Metlika s Kozine, Sorta Damjan, s. p., Elektromehanika iz Kodretov.

Za 30 let uspešnega delovanja: Kamnoseštvo Tavčar, d. o. o., iz Povirja, Zdravko Stepančič, s. p., Step trans iz Velikega Dola, Vilko Žerjal, s. p., IGI izdelava gumijastih izdelkov iz Krajne vasi, Marjan Pahor, s. p., Montaža aluminijastih in železnih konstrukcij iz Tomaja in Šajna Macarol Vera, s. p., Gostilna domačija Šajna iz Šepulj, Silvo Žnebelj, s. p., Javni prevoz stvari v prostem cestnem prometu iz Tubelj pri Hrpeljah, Miranda Žnebelj, s. p., Frizerski salon Miranda iz Tubelj pri Hrpeljah, Žerjal Dušan, s. p., Kamnolom iz Štanjela in Pegan Milan, s. p., Prevoznništvo iz Lisjakov.

V uvodnem nagovoru je predsednik OOO Sežana Jernej Bortolato poudaril, kako pomembno je, da je obrtnikom in podjetnikom kljub turbulentnim časom v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu uspelo ohraniti organizacijo. »Ob številnih spremembah se le nekaj ni spremenilo! Naš namen, ki je bil in ostaja povezovati obrtnike, jim prinašati nova znanja, nasvete in biti povezan glas posameznikov proti močnejšim. Smo pomemben člen slovenskega gospodarstva in prav je, da se zavedamo svoje vloge, moči in prispevka družbi,« je še poudaril.

Zbrane je na prireditvi pozdravil in nagovori tudi predsednik OZS Branko Meh, ki ni mogel mimo »vročih« in aktualnih tem, ki tarejo obrtnike in podjetnike.

Letos je OOO Sežana podelila skupno trideset jubilejnih priznanj za uspešno delovanje v obrti in podjetništvu, devet posebnih priznanj in tri zahvale. Posebno pisno priznanje za aktivno delo v zborničnem sistemu je prejel Damijan Čah iz DTP Studia iz Sežane. Priznanje za kakovost izdelkov, storitev in inovatorske dosežke v obratovalnicah in podjetjih pa so prejeli: Nejc Matjažič, s. p., Studio Puer Aeternus iz Sežane, David Tavčar, s. p., Brusilstvo Tavčar iz Krajne vasi, Bogdan Franetič iz Strugarstva Franetič, d. o. o., iz Sežane, Tjaša Škapin, s. p., Atelje Tjaša iz Kozine, Robi Umek, s. p., Avtomehanika in vulkanizerstvo iz Škrbine, Sandi Prodan, s. p., Alnesa stavbno pohištvo iz Divače in Damjan Baša, s. p., Gostilna Baša iz Markovščine. Posebno častno priznanje je letos pripadlo Razvojnemu društvu Pliska iz Pliskovice za uspešno medsebojno sodelovanje z zbornico.

Tri podjetnice, Tjaša Škapin, Nevenka Devčič in Suzana Bele Požar so prejele posebne zahvale za sodelovanje v projektu OZS z naslovom Ženske v malih in

srednjih podjetjih, v katerega se je vključila tudi OZS Sežana z delovno skupino žena. Prejemnicam sta na prireditvi čestitala mag. Janja Meglič, ki je na OZS vodila projekt, in predsednik OZS Branko Meh.

Zbornica ob tej priložnosti izrekla posebno zahvalo ravnatelju Glasbene šole Sežana, Ivu Bašiču ter učencem Glasbene šole Sežana z mentorjem prof. Petrom Pačnikom za sooblikovanje prireditve ter Višji strokovni šoli iz Sežane, mentorici

reportažne fotografije Jasni Klančičar in študentoma študija fotografije Tomažu Povodniku in Dinu Hajdarpašiču za fotografiranje dogodka. Posebna zahvala gre sponzorjem, ki so omogočili izvedbo prireditve: Občini Sežana, Občini Hrpelje – Kozina in Občini Komen, Banki Koper, Zdravstveni zavarovalnici Vzajemna, Abanki ter Zavarovalnici Adriatic Slovenica.

MARIJA ROGAN ŠIK, SLIKA: TOMAŽ POVODNIK, VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

BODITE VIDNI!



Brezplačni mali oglasi

Člani OZS lahko v reviji Obrtnik objavite svoj brezplačni mali oglas. Več na strani 93.

POMURSKI TEHNOLOŠKI PARK MURSKA SOBOTA

Na voljo tudi brezplačno podjetniško svetovanje

Pomurski tehnološki park (PTP) že več kot desetletje sodeluje pri ustanavljanju novih ter rasti že obstoječih podjetij, z namenom prispevka k večji konkurenčnosti, kakovostnejšim delovnim mestom ter posodobitvi gospodarske strukture v lokalnem okolju. Večina aktivnosti poteka na sedežu ustanove v Murski Soboti, od letos pa je potencialnim in obstoječim podjetnikom na voljo brezplačno svetovanje tudi v Ljutomeru.

Pomurski tehnološki park, z željo po aktiviranju podjetniške miselnosti med mladimi, nudi podjetniškemu talentu brezplačne prostorske kapacitete – delovna mesta v sklopu coworkinga in brezplačna usposabljanja za podporo uspešnemu poslovnemu načrtovanju, vse od osebnega svetovanja in mentorstva pri ustanovitvi in zagonu podjetja. Brezplačno izkoriščanje delovnega mesta v sklopu coworkinga velja za obdobje 6 mesecev ali najdlje do registracije podjetja. Pisarne so opremljene s pohištvo in internetnim dostopom.

Trenutno poteka sanacija stavbe na Prešernovi cesti v Ljutomeru. Še letos bodo opravljena dela za odstranitev vlage, prihodnje leto pa se bo nadaljevalo urejanje prezračevanja in ogrevanja. Po besedah Marjetke Jakob, vodje start-up inkubacijskega centra, ki deluje v sklopu PTP Murska Sobota, kakšnega večjega povpraševanja po uporabi pisarniških prostorov v Ljutomeru še ni, zavzemajo pa se za vključevanje mladih, ki želijo delovati na področju podjetništva. »Devetnajst dijakov filmske usmeritve Ljutomerske gimnazije Franca Miklošiča se je

vključila v program izziva za mlade, kjer bodo skozi raziskovalno delo proučevali aktualno problematiko več podjetij na območju pomurske regije. Skupine bodo obdelovale šest najbolj pomembnih izzivov, ki so jih v poslovnem procesu izpostavile posamezna podjetja. Rezultat opravljenih analiz, ki jih bodo dijaki opravljali tudi na terenu, bo pripravljen v obliki konkretne predstavitve, s posnetim filmskim zapisom,« je povedala Jakobova. Poudarila je še, da si bodo dijaki pridobili določene izkušnje pri svojih nalogah, hkrati pa ni izključeno nadaljnje sodelovanje posameznika s podjetjem, ne nazadnje tudi pridobitev novega delovnega mesta.

Marjetka Jakob je ob ugodnih pogojih najema pisarniških prostorov izpostavila tudi možnost brezplačne udeležbe organiziranih delavnic in seminarjev. Pripravljen je program aktivacije mladih za reševanje podjetniških izzivov, vsako leto objavijo tudi razpis za najbolj inovativno podjetniško idejo Ljutomerske občine. Sicer pa je Pomurski tehnološki park v dosedanjem obdobju poslovanja z različnimi programi pomagal pri usta-

novitvi okoli 140 podjetij, z več kot 600 zaposlenimi delavci in ustvarjenimi 100 milijoni evrov letnega prometa.

NIKO ŠOŠTARIČ



Marjetka Jakob, vodja start-up inkubacijskega centra PTP Murska Sobota.

Slovenski prevozniki v vse slabšem položaju

Nekorektno opravljanje inšpekcijskih nadzorov, škodljivi bilateralni sporazumi o mednarodnem prevozu, slabosti novega zakona o zaposlovanju tujcev, finančna kriza od leta 2008 in z njo povezana plačilna nedisciplina, nesorazmerne kazni za prekrške v cestnem prometu, slab sistem cestninjenja, koruptivnost ... so le nekateri od najbolj perečih problemov slovenskih avtoprevoznikov.

Na novembrskem strokovnem srečanju avtoprevoznikov, ki ga je gostil Logatec, organizirala pa logaška OOO v sodelovanju s krovno OZZ, so združili glavne akterje ter voznikom odgovorili na marsikatero odprto vprašanje. V Logatcu deluje več kot 50 cestnih prevoznikov blaga in storitev, v Sloveniji pa skupno okoli 7.000 podjetij oziroma samostojnih podjetnikov, ki skupaj zaposlujejo okoli 15 tisoč poklicnih voznikov.

Andrej Klobasa, prvi mož sekcije za promet na OZZ, je izpostavil težave z nelojalno konkurenco tujcev: »Če se bo tako nadaljevalo, bodo po naših cestah kmalu vozili le še romunski in bolgarski tovornjaki, ki redko spoštujejo tukajšnja pravila. Slovenska policija in inšpektorji bi morali bolj vestno nadzorovati in sankcionirati prekrškarje. Soočeni smo s podcenjenostjo prevozov, ko za prevožen



Udeleženci strokovnega srečanja avtoprevoznikov v Logatcu.

DOSEŽKI SEKCIJE ZA PROMET V LETU 2015:

- priznavanje investicijskih olajšav za avtobuse ekološkega standarda EURO VI,
- podaljšanje prehodnega obdobja za Hrvaško pri opravljanju kabotaže,
- dodatno pojasnilo vezano na Zakon o motornih vozilih v zadevi dokazovanja tehnične brezhibnosti tovornih vozil in avtobusov (zadostuje prometno dovoljenje, pred tem je bil dodatno zahtevan še zapisnik o opravljenem tehničnem pregledu),
- umaknjena predlagana ureditev opravljanja taksi prevozov v zakonu o prevozih v cestnem prometu,
- za avtobusne prevoznike ponovna možnost koriščenja drugih oblik zaposlovanja voznikov (kratkotrajno delo družinskega člana, začasno oziroma občasno delo upokojenca),
- nespremenjeno število validacij in kompenzacij za subvencionirane prevoze dijakov in študentov,
- črtanje dodatnih obveznih dokumentov pri opravljanju posameznih vrst prevozov
- Evropski komisiji podan predlog za spremembo Uredbe S61/2006 – spremembe se nanašajo na izkoriščanje odmora med vožnjo, ureditev opravljanja enkratnih občnih prevozov t. i. »pravilo 12 dni« in
- sprememba maksimalno dovoljenega dnevnega časa vožnje.

kilometer dobimo en evro, in nato odšteto amortizacijo vozila in gorivo, nam je jasno, zakaj vse več podjetnikov zapira svojo dejavnost, po cestah pa srečujemo vedno več romunskih voznikov, ki vozijo za 600 evrov plače.«

Sekretarka sekcije za promet Natalija Repanšek je predstavila zadnje novosti na področju prometa ter aktualno zakonodajo in predloge zbornice za spremembe zakonodaje. Voznike je opozorila na obvezne dokumente, ki jih morajo imeti v vozilu – vozniško in prometno dovoljenje, izvod licence, potrdilo o zaposlitvi voznika (če ta ni državljan EU), pisno pogodbo o najemu vozila (če prevoznik ni lastnik), pogodbo o zaposlitvi voznika (v določenih primerih), certifikat

vozila, dokazila o dejavnostih voznika ter seveda vsa druga dovoljenja in dokumentacijo povezano z dotičnim prevozom blaga oziroma potnikov (!).

Svetovalka OZS Zdenka Bedekovič je prevoznikom približala novosti zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev. Še posebej zaposlitev državljanov BiH po zadnjem sprejetem sporazumu med državama ter prehodno obdobje za hrvaške državljane. Z novim zakonom je odpravljenih nekaj administrativnih ovir in uvedena večja kontrola trga dela.

Policijski inšpektor Simon Sušanj iz Policijske uprave Kranj je iz prve roke opozoril na prekrškovne postopke, posledice, zasege motornih vozil in druge sankcije, ki so jih lahko deležna podjetja, samostojni podjetniki in odgovorne osebe zaradi kršitev, ki jih storijo njihovi vozniki. Poudaril je pomen odgovornega ravnanja v podjetju, da se po eni strani zagotovi seznanjenost voznika z vsemi pravili in zakonodajo, obenem pa tudi ustrezno evidentiranje izvedenih opravil, ki bi pozneje lahko služila kot dokazila, ki bi pripomogla v prekrškovnih postopkih pri ugotavljanju njihove odgovornosti. Predstavil je povzetke sodbe vrhovnega sodišča, ki se nanaša na dolžnosti prevoznih podjetij in njihovih odgovornih oseb v primeru kršitev njihovih voznikov.

Inšpektor Sušanj je izpostavil najpogostejše napake slovenskih voznikov in predstavil dva primera kršitev, kjer je podjetjem z argumentirano zahtevo za sodno varstvo uspelo zmanjšati krivdo prevoznih podjetij (gre za kazni, ki so zelo visoke – za zlorabe tahografov do 24.000 evrov za podjetje, do 16.000 evrov za odgovorno osebo in do 8000 evrov za voznika). Poudaril je, da se morajo pravne osebe zavedati polne odgovornosti, če storilec (njihov voznik) stori prekršek pri opravljanju njene dejavnosti.

Predsednik OOO Logatec Bogdan Oblak in predsednik tukajšnje sekcije za promet Anton Merlak sta ob koncu zatrčila, da bodo še naprej glasno in odločno zastopali logaške prevoznike ter jim zagotavljali strokovne storitve in izobraževanja, ki bodo pomagale članom na vseh področjih.

DEJAN ŠRAML

NOVA GORICA

Več kot 230 devetošolcev spoznavalo obrtne poklice

Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica je, ob finančni podpori Mestne občine Nova Gorica, Občine Kanal, Občine Brda, Občine Šempeter–Vrtojba, Občine Miren–Kostanjevica in Občine Renče–Vogrsko, sredi novembra že šesto leto zapored organizirala odmeven dogodek Promocija poklicev.

Odločitev, ki čaka otroke in njihove starše, kje nadaljevati šolanje po zaključku osnovne šole, vsekakor ni lahka. V veliki meri je odvisna od informacij, ki jih imajo šolarji in njihovi starši na razpolago. Vodstvo Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica se je odločilo, da tudi v letošnjem letu osnovnošolcem ponovno približa poklice, v katerih primanjkuje dobrih kadrov in ki nudijo našim otrokom večjo možnost zaposlitve. To so na primer poklici s področja gostinstva in avtoprevoznništva, pripravili pa so tudi predstavitev poklicev, za katere so učenci sami izrazili zanimanje.

Učencem devetih razredov iz trinajstih osnovnih šol (iz OŠ Čepovan so se predstavitev udeležili tudi učenci osme-

ga razreda) je bilo predstavljenih 18 različnih poklicev. Letos so prvič predstavili tudi poklic RTV mehanik, čevljar, televizijski snemalec in montažer. Sodelovalo je 13 samostojnih podjetnikov, 7 družb z omejeno odgovornostjo, Srednja administrativna šola iz Nove Gorice, ŠC Nova Gorica – Biotehniška šola in Ministrstvo za obrambo RS, ki je predstavilo poklic vojak.

Zainteresirani učenci so si v spremstvu svetovalnih delavk ogledali prikaz poklica pri obrtnikih in podjetnikih, ki posamezen poklic opravljajo že vrsto let in na osnovi lastnih izkušenj lahko delijo številne zanimive in uporabne informacije.

ALJANA SKOK



Ker so organizatorji želeli učencem kar najbolj približati poklice, so jih obrtniki in podjetniki na različne načine vključili v predstavitev.

Izbira poklica – izziv za prihodnost

Območna obrtno-podjetniška zbornica Celje je uspešno končala že osmo sezono projekta Izbira poklica – izziv za prihodnost, ki ga podpirajo Mestna občina Celje, občine Dobrna, Štore in Vojnik. Namen projekta je osnovnošolcem in njihovim staršem približati pomembnost pridobivanja tistih informacij, ki so pomembne pri izbiri poklica.



Vsi v projektu sodelujoči člani OOOZ Celje, občine in osnovne šole ter predstavnici celjske enote zavoda za zaposlovanje ZRSZ OS Celje, so ob zaključku dogodka prejeli zahvalo.

Že vrsto let se soočamo s pomanjkanjem določenih poklicnih profilov, med katerimi so na prvem mestu obrti in tehnične stroke, zato smo si v projektu zastavili nalogo promovirati karierne poti, spodbujati inovativnost, podjetnost in ustvarjalnost že med najmlajšimi člani naše družbe. Aktivnosti projekta so potekale vse leto 2015, v njem pa so sodelovali obrtniki in podjetniki, člani OOOZ Celje in celjska enota Zavoda za zaposlovanje. Izvedenih je bilo 35 dogodkov (predavanj, delavnic in okroglih miz), vključenih pa 719 osnovnošolcev iz 13 osnovnih šol in njihovih staršev. Letos je bilo v okviru projekta enajst dogodkov več kot na primer leta 2013, saj je izvedbo dodatnih dogodkov šolam na svojem območju omogočila Mestna občina Celje.

Učenci in njihovi starši so bili seznanjeni z možnostmi štipendiranja, kariernimi potmi, potrebnimi znanji,

veščinami, sposobnostmi ter kompetencami ljudi današnjega časa, s trgom dela, trendi na področju zaposlovanja in samozaposlovanja, z deficitarnimi poklici in dejavniki odločanja za nadaljevanje izobraževanja. Sodelujoče šole v projektu so bile povabljene tudi na Ulico obrti, ki je bila letos drugič postavljena v okviru Mednarodnega sejma obrti in podjetnosti v Celju, in večina šol iz lokalnega okolja se je vabilu tudi odzvala.

Sredi novembra so sodelujoči v projektu na delovnem srečanju, ki se je začelo s pozdravnimi besedami predsednika OOOZ Celje Mirana Gracerja, pregledali izvedene aktivnosti in dosežene rezultate. Obrtnikom in podjetnikom, sodelujočim v projektu, predstavnikom lokalnih skupnosti, medijem in drugim povabljenim je sekretarka OOOZ Celje Martina Rečnik predstavila celoten projekt in novosti na področju štipendiranja, vodja projekta

mag. Tatjana Štinek pa je spregovorila o krožku Ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci, ki ga v tem šolskem letu OOOZ Celje v celjskih osnovnih šolah izvaja drugo leto. Iz prvega leta v drugo se je povečalo število krožkov za dva in prav tako število vključenih šol.

Mag. Tatjana Štinek je predstavila še možnosti glede nadaljevanja projekta Festival izobraževanja in zaposlovanja ter spregovorila o vseh projektih, ki se dotikajo promocije poklicev, ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti, ter o odličnem vtisu, ki so ga ti projekti naredili na ministrstvo za izobraževanje in državno sekretarko v okviru posveta, ki je bil konec oktobra na Šolskem centru Celje.

Udeleženci delovnega srečanja so v razpravi izrazili zadovoljstvo, da so del uspešno izvedenih projektov, ter svoja mnenja in pobude za sodelovanje tudi v

prihodnje. Predvsem so izpostavili, kako je pomembno sodelovanje šole z lokalnim okoljem in gospodarstvom. Učenci in starši namreč pokažejo dosti več zanimanja za področje poklicev in podjetništva, če spregovorijo o tem ljudje iz gospodarstva. Šole si želijo še več takšnih dogodkov v šolskih klopih, zato so celjske šole z navdušenjem sprejele širitev projekta navzdol po vertikali ter možnost sodelovanja v projektu Ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci.

Nevenka Matelič Nunčič, ravnateljica 4. OŠ Celje: »Naša šola sodeluje v obeh projektih, ki sta dobro zastavljena. Dokaz za to je pozitiven odziv vključenih učencev. V krožkih se je kombinacija mentorjev iz gospodarstva in šole ter vključevanje podjetnikov in obrtnikov iz lokalnega okolja v predstavitev kariernih poti izkazala kot izredno dober in zanimiv pristop.«

Krešimir Antolič, Kael elektro storitve: »Projekt je zelo dobro zastavljen, kar dokazujejo tako udeležba na dogodkih kot razprave na okroglih mizah, kjer so udeleženi starši osnovnošolcev. Te vedno bolj zanimajo možnosti nadaljnega izobraževanja njihovih otrok v tehničnih smereh. V projektu sodelujem od njegovega začetka, letos sem predstavil poklic električarja na Ulici obrti na MOS, kjer nas je obiskalo več kot 500 osnovnošolcev.«

Zdenka Grafenauer Konšak, šolska svetovalna delavka, OŠ Štore: »Naši učenci in učitelji vedno z zanimanjem prislunkejo informacijam Območne obrtno-podjetniške zbornice Celje v sklopu predavanja z delavnico v projektu Izbira poklica. Sicer pa želimo na naši šoli izvajati tudi krožke ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti.«

Gregor Gregorin, mestni svetnik SMC, Mestna občina Celje: »Kot mestni svetnik in član odbora za gospodarstvo Mestne občine Celje podpiram predstavljene projekte in njihovo nadaljevanje v načrtani smeri tudi v prihodnje. V izvajanje aktivnosti projektov je vloženo veliko znanja in napora, zato projekti zaslužijo vse pohvale. Iz doseženih rezultatov projektov je razviden napredek, ki je iz leta v leto večji.«

TATJANA ŠTINEK

SPOSAEXPO

Goriške razstavljalke s skupno promocijo

Oktober je mesec, ko lahko na goriškem razstavišču preverimo trende na poročnem parketu. Z drugim čezmejnim sejmom Sposaexpo, ki je potekal 17. in 18. oktobra, se je sodelovanje med organizatorji ter prepletanje razstavljalcev in obiskovalcev z italijanske in slovenske strani še poglobilo.

Na enem mestu je bilo tako mogoče videti poročne in svečane obleke, aranžiranje konfetov, cvetlične aranžmaje, poročna darila, gostinsko ponudbo in lokacije, primerne za poroke. Obiskovalci so spoznali tudi ponudnike fotografskih storitev, lepotnih centrov, turističnih aranžmajev za poročna potovanja, predporočnih svetovalnic in nasploh vsega, kar nevesta in ženin potreujeta za njihov najljubši dan.

Na sejmu se je letos predstavljalo pet slovenskih razstavljalcev, ki so sodelovali tudi pri nedeljski popoldanski modni reviji, kjer so tudi tokrat največ aplavzov poželi otroci v svečanih oblekicah. Kot uspešno novost druge izvedbe poročnega sejma gre izpostaviti povezanost goriških razstavljalcev, ki so s skupnim oglaševanjem za modno revijo na Radiu 1 in Facebooku pritegnile veliko število slovenskih obiskovalcev. Skupni korak na slovenski strani se je izkazal za dobrega, kar bi lahko bil primer dobre prakse tudi za italijansko področje.

BARBARA POŠA BELINGAR



Poročne obleke so predstavili Boutique Bella in Nevesta, poročne šopke pa sta izdelali Alenka Kofol in Anita Flajs.



Frizerke Suzana, Hana in Tatjana so za modno revijo ustvarile več kot 20 čudovitih pričesk.

10 LET DRŽAVNEGA POSLOVNEGA PORTALA E-DEM

Veš, vem, vemo – dan za podjetne

Ministrstvo za javno upravo RS je v sodelovanju z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, SPIRIT, GZS, OZS, AJPes, FURS, ZRSZ in ZZZS, upravnimi enotami in drugimi točkami Vem ob 10. obletnici delovanja državnega portala za podjetja in podjetnike e-Vem v prvem tednu novembra pripravilo posebne dneve za podjetne.

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

Eden izmed desetih dogodkov ob 10-letnici delovanja poslovnega portala e-Vem je bil tudi na OOO Celje. V dopoldanskem delu sta zbrane svetovalec in druge predstavnike Vem točk iz celotne Savinjske regije nagovorila predsednik OOO Celje Miran Gracer in direktorica AJPes mag. Mojca Kunšek. Na delovnem srečanju, ki ga je vodila Dominika Sambolič iz Javne agencije SPIRIT, so svetovalci izmenjali izkušnje s področja dela z e-Vem portalom ter predstavili predloge in pobude za nadaljnji razvoj in nadgradnjo celotnega projekta. Vsi so se strinjali, da je zelo pomemben osebni kontakt z uporabniki ter možnost lokalnega dostopa do posamezne točke Vem. Poudarili so tudi pomen strokovnosti in usposobljenosti referentov ter njihovega kontinuiranega izobraževanja, kar je po-



goj za kakovostno izvajanje nalog, pri čemer pa bi bilo nujno potrebno sistemsko in dolgoročno urediti tudi financiranje Vem točk.

Maja Tomanič Vidovič, predsednica Slovenskega podjetniškega sklada, je izpostavila pomen državnega portala e-Vem za državo in podjetnike.

NEKAJ DEJSTEV O PORTALU E-DEM:

- **1,7 milijona vlog** oddanih preko portala e-Vem,
- **160.617 oddanih vlog** za ustanovitev podjetja,
- **38 elektronsko podprtih postopkov** je vključenih v e-Vem,
- ima informacije o pogojih za **464 reguliranih dejavnosti** in **498 reguliranih poklicev**,
- ima **40.000 registriranih uporabnikov**,
- leta 2009 je portal prejel **nagrado Združenih narodov** za odličnost na področju javne uprave,
- e-Vem v mednarodnem prostoru velja za **primer dobre prakse** poenostavitve poslovnega okolja,
- **1,6 milijona evrov** na leto prihranijo poslovni subjekti zaradi e-Vem (Enotna metodologija za merjenje stroškov SMC),
- vse storitve e-Vem so **brezplačne**.

Sicer pa so bila v popoldanskem delu obiskovalcem na voljo osebna svetovanja v štirih sklopih: razmišljam, začnjam, poslujem in zapira. Svoje aktivnosti na področju podpore podjetništvu sta predstavili RASR, Razvojna agencija savinjske regije, d. o. o. Celje in Inkubator savinjske regije, d. o. o. Celje, več kot 100 udeležencev okrogle mize pa je imelo priložnost spoznati karierni poti dveh uspešnih podjetnikov. O motivih za vstop v podjetništvo, ovirah, priložnostih in izkušnjah s podpornim okoljem sta govorila samostojna podjetnica Alenka Vodončnik (Agencija Ave Celje) in Blaž Zafošnik (Viar, d. o. o. Celje), zmagovalca MOS-ovih talentov.

Predstavnica Ministrstva za javno upravo RS je predstavnikom Vem točk v Savinjski regiji podelila posebne zahvale za desetletno uspešno delo.

Tudi v Mariboru 10 let e-Vem obeležili v prostorih OOO

Zbrane na srečanju predstavnikov, vodij in referentov točk Vem Podravske regije sta uvodoma pozdravila Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, in Maja Tomanič Vidovič, direktorica Slovenskega podjetniškega sklada. Aleš Pulko je predstavil delo OOO Maribor, pri čemer je izpostavil poslovno podporo, spodbujanje internacionalizacije prek dveh portalov in druge podporne funkcije, ki jih podjetnikom in obrtnikom nudi mariborska zbornica. Maja Tomanič Vidovič pa je zbrane pozdravila tudi v imenu ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo. Izpostavila je, da je projekt e-Vem pomemben za državo ter se zahvalila zaposlenim na točkah Vem za učinkovito in uspešno delo.

Posebej je poudarila, da portal e-Vem nudi celostne informacije o vstopnih pogojih poslovanja v Sloveniji in 38 elektronsko podprtih postopkov, ki so povezani z ustanovitvijo podjetja in z začetkom poslovanja. Nato so predstavniki Ministrstva za javno upravo RS navzoče seznanili z načrtovanimi novimi elektronskimi postopki, v razpravi



pa so predstavniki, vodje in referenti točk Vem Podravske regije predstavili svoje izkušnje in predloge za izboljšanje sedanjega delovanja portala e-Vem. Zaključki z razprave bodo upoštevani pri nadaljnjem razvoju koncepta točk VEM. Sledila je podelitev priznanj točkam Vem ob 10-letnici e-Vem in zahval ženskam, ki so sodelovale v projektu Women in SME (kompetence žensk v MSP).

V popoldanskem delu so bile predstavljene tudi dobre prakse s področij socialnega podjetništva, žensk v podjetništvu in internacionalizacije, uspešnega prodora na tuje trge ter kako si lahko pri tem pomagamo s portalom e-Vem.

MARTINA REČNIK, BREDA MALENŠEK,
SLIKI: MJU IN B. M.

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

 **OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Modra številka: **080 12 42**



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

ERSTE
Card

 **Diners Club
INTERNATIONAL**

Kovinarji pripravili zanimivo izobraževanje



Udeleženci so pozdravili izobraževanje, ki je bilo pripravljeno na preprost in vsakemu razumljiv način.

Sekcija kovinarjev pri OOO Ajdovščina je pripravila teoretični in praktični prikaz mehkega in trdega lotanja. Na izobraževanje so se prijavili kandidati iz zelo

različnih dejavnosti in poklicev; serviserji, krovci, strugarji, inštalaterji, projektanti, strojni inženirji, ekonomisti, komercialisti in drugi, kar je organizatorje pozitivno

presenetilo. Še bolj pa jih je razveselilo, da so bili med 27 udeleženci v glavnem mladi, stari od 25 do 40 let.

Teoretični del, ki ga je predstavil inženir Aron Mrmolja, je potekal na OOO Ajdovščina, praktični prikaz pa naslednjega dne v prostorih podjetja Marmet, d. o. o., iz Ajdovščine. Trdo lotanje z medenino in srebrovim lotom na stružnem nožu z vidia ploščico ter lotanje vijakov na kovinsko-bakreno ploščico, je prikazal Florjan Bajc. Mehko lotanje na bakrenih ceveh in kolenih za toplovodne instalacije pa je prikazal predsednik OOO Ajdovščina David Pizzoni. Oba sta navzoče izzvala, da so tudi sami poskusili izvesti spajkanje oziroma lotanje s plinskim gorilnikom. Hkrati s praktičnim izvajanjem so potekale tudi teoretične razlage tako o lotanju kot o varnosti in zdravju pri delu. Prikazan je bil tudi električni induktivni aparat za segrevanje in lotanje.

Udeleženci so bili zelo zadovoljni z izobraževanjem, ki je bilo pripravljeno na preprost in vsakemu razumljiv način ter zanimivo za širok krog slušateljev. Organizatorji zato ne izključujejo možnosti ponovitve tudi na kakšni drugi lokaciji.

FLORJAN BAJC, OOO AJDOVŠČINA

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/OOZ ali na sedežu Erste Card d. o. o., Dunajska 129, 1000 Ljubljana ali skenirano pošljete prek elektronske pošte na naslov: info@erstecard.si.

Priložnost za sodelovanje s podjetji iz ZDA

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor, ki pospešeno išče poslovne poti za prodor svojih članov na tuje trge, je 13. novembra v prostorih Doma obrtnikov v Mariboru organizirala predstavitev SABA, Slovensko-ameriškega poslovnega združenja iz ZDA.

Ob dobri udeležbi članov OOO Maribor je združenje, njegov namen, zakaj se mu pridružiti, kdo so člani in kako deluje, predstavil njegov predsednik, Jurček Žmauc. Jurček Žmauc je Mariborčan, zadnjih šest let je bil slovenski generalni konzul v Clevelandu, po izteku mandata julija 2015 pa se je povsem posvetil gospodarskemu sodelovanju med Slovenijo in ZDA.

Slovensko-ameriško poslovno združenje SABA je bilo ustanovljeno januarja 2012 v Clevelandu v ameriški zvezni državi Ohio. Namen SABA je gospodarsko povezovanje malih in srednje velikih

slovenskih in ameriških podjetij. Trenutno združujejo 55 članov, podjetij iz ZDA, Slovenije in Avstrije. Članstvo v SABA je odprto in dostopno vsem podjetnikom in obrtnikom, ne glede na velikost in vrsto dejavnosti. Med zanimivimi projekti SABA, ki jih je predstavil Jurček Žmauc, je tudi Pivnica Laško v Clevelandu, v sklopu projektov bi želeli ameriškega trgu ponuditi tudi kakovostne izdelke slovenskih obrtnikov.

BREDA MALENŠEK



Predsednik SABA, Slovensko-ameriškega poslovnega združenja iz ZDA, je Mariborčan Jurček Žmauc.

HRASTNIK

OOZ vodilni partner Lokalne akcijske skupine Zasavje

Sredi novembra je bila v prostorih podjetja EVJ Elektroprom v Kisovcu ustanovna skupščina partnerstva LAS Zasavje. Lokalna akcijska skupina, katere vodilni partner je OOO Hrastnik, bo uresničevala cilje iz uredbe in strategije lokalnega razvoja.

Partnerji so pogodbo o ustanovitvi in delovanju pogodbenega partnerstva Lokalne akcijske skupine Zasavje podpisali že sredi oktobra, na novembrski ustanovni skupščini izvolili pa so izvolili organe upravljanja, ki bodo skrbeli za upravljanje s sredstvi iz Uredbe o izvajanju lokalnega razvoja (CLLD) na območju zasavske regije za obdobje od 2014–2020. Za predsednico pogodbenega partnerstva LAS Zasavje je bila izvoljena Slavi Gala, njen namestnik je Mitja Adamlje, za vodilnega partnerja LAS Zasavje pa so pogodbeni partnerji izbrali Območno obrtno-podjetniško zbornico Hrastnik.

Znotraj LAS Zasavje se bodo zavzemali za uresničevanje ciljev iz uredbe CLLD in s tem izboljšanja kakovosti življenja na tem območju. Cilj CLLD je spodbujanje socialnega vključevanja ter boj proti revščini in kakršni koli diskriminaciji, zmanjševanje regionalnih razvojnih razlik in gospodarski razvoj območij. Poleg tega pa je cilj tudi prispevati k ohranjanju narave, varstvu okolja, kulturne dediščine, kulturne krajine in njenih elementov.

OOZ Hrastnik v CLLD vidi priložnost povezovanja podjetniškega znanja in izkušenj s kmečkim prebivalstvom in

podeželjem. Kot vodilni partner LAS Zasavje bo OOO Hrastnik vso energijo na tem področju usmerila v usklajevanje interesov:

- kmetov pri ustvarjanju novih dopolnilnih dejavnosti na kmetijah in s tem potencialnih novih delovnih mest,
- ekonomskega sektorja, ki bo iskal nove tržne niše,
- nevladnih organizacij v iskanju novih družbenih izzivov in
- lokalne skupnosti pri skrbi za enakomeren razvoj regije za višjo raven bivanja vseh prebivalcev.

BRANKA DOLINŠEK

MARIBOR

OOZ na slovensko-kitajskem forumu

Po uspešni slovensko-beloruski poslovni konferenci v Mariboru, ki je bila septembra, je Mestna občina Maribor skupaj s partnerji, med njimi tudi OOO Maribor, 9. in 10. novembra v Hotelu Habakuk organizirala Slovensko-kitajski poslovni forum. Udeležili so se ga številni slovenski podjetniki, predvsem člani OOO Maribor.

Slovensko-kitajskega poslovnega foruma se je udeležila več kot 60-članska kitajska delegacija, ki so jo sestavljali gospodarski in politični predstavniki mest: Šanghaj, Huai'an, Hangzhou, Nanchang, Chongqing in province Fuzhou ter province Shangdong, prav tako pa predstavniki Kitajske razvojne banke (CDB) ter Invest in Šanghaj. Ti so se v okviru poslovnega foruma tudi poslovno mrežili in sestali s slovenskimi podjetniki.

Forum je potekal dva dni. Prvi dan je bil predvsem predstavitveni. Po pozdravu župana mesta Maribor Andreja Fištravca je svetovalec župana Marko Kovačič izpostavil, da je slovensko-kitajski forum v okviru projekta Invest in Maribor – Welcome to Slovenia platforma za zaključek poslova med Mariborom in Kitajsko, ki se bodo zgodili do konca leta oziroma v prihodnjem letu. Poudaril pa je tudi pomen spodbujanja in povezovanja kitajskih dele-



Slovensko-kitajski poslovni forum v hotelu Habakuk v Mariboru

gativ na konferenci s slovenskimi v okviru dvodnevniških direktnih poslovnih razgovorov. Ti so namreč eden izmed osrednjih namenov projekta Invest in Maribor.

Drugi dan poslovnega foruma je Leonida Polajnar, sekretarka OOO Maribor, gostom s Kitajskega predstavila sloven-

ski obrtno-podjetniški zbornični sistem in mariborsko obrtno-podjetniško zbornico. Sledili so poslovni pogovori med kitajskimi in slovenskimi podjetniki, ki so se jih udeležili tudi člani OOO Maribor.

BREDA MALENEŠEK

V SLOVO

MARICA KAMENŠEK

Konec novembra smo se na šmarskem pokopališču poslovili od naše drage upokojene članice Marice Kamenšek. Živela in razdajala se je za družino, dom in svojo dejavnost, v pokoju pa je veliko časa posvečala humanitarnemu delu s starejšimi občani. Nikoli ni govorila o minljivosti, temveč samo o načrtih in delu, ki ga je z veseljem opravljala in kar jo je ohranjalo energično in vitalno.

Bila je ustanovni član naše zbornice leta 1979, delovala je v njenih organih, v zadnjih petnajstih letih se je aktivno vključila v združevanje upokojenih obrtnikov, jih spodbujala k sodelovanju, verjela v pomembnost prenašanja izkušenj med generacijami. V pogovorih z njo smo velikokrat vlekli vzporednice in ugotovili, da je bila zbornica, ne glede na zgodovinsko obdobje, vedno dober sopotnik podjetnikom.

Zato je verjetno ostala zvesta združenju, kot ga je sama še vedno imenovala, tudi po upokojitvi. Še sedaj je pozorno spremljala naše delo. Kot zahvalo za vse njeno dolgoletno sodelovanje z zbornico je bila leta 2014 imenovana za častno članico OOO Šmarje pri Jelšah, kar je najvišje priznanje, ki ga zbornica podeljuje.

Ne moremo verjeti, da ne bo več potrkala na naša vrata. Pogrešali bomo njen vedri smeh in optimizem. Za vse, kar je nesebično storila za njeno »obratno združenje«, kot ga je imenovala, smo ji od srca hvaležni.

Upokojeni in aktivni člani
Območne obrtno-podjetniške zbornice Šmarje pri Jelšah

Nadaljuje se pestra izobraževalna jesen

Po septembru, ko so se člani zbornice predstavili na Mednarodnem sejmu obrti in podjetnosti v Celju in na prireditvi Grosuplje v jeseni, so bila v oktobru v Domu obrtnikov številna skupinska izobraževanja, ki so se jih povsem brezplačno udeležili člani OOO Grosuplje ter podjetniki in obrtniki iz občine Grosuplje z do 50 zaposlenimi. Velik del zaslug za to gre občini Grosuplje, ki je prispevala glavni finančni delež za izvedbo izobraževanj.

Na zbornici so se učili tujih jezikov, računalništva in različnih poslovnih veščin, organiziranih pa je bilo tudi šest podjetniških srečanj, o katerih ste lahko brali že v prejšnji številki revije Obrtnik podjetnik.

Kljub decembrskemu vzdušju na zbornici ni počitka. Decembra sledi novoletno obdarovanje otrok članov OOO Grosuplje in pri njih zaposlenih, januarja bo tradicionalni seminar o davčnem obračunu, februarja pa sledi redno usposabljanje voznikov (koda 95).

Ob tem je potrebno omeniti, da so vsi obrtniki in podjetniki, ki med razpisanimi skupinskimi izobraževanji niso našli ustreznega zase, lahko preko Javnega poziva do konca minulega meseca na zbornici oddali vlogo za delno povrnitev stroškov poljubnega izobraževanja, ki so se ga udeležili v letu 2015.



V okviru podjetniških srečanj so govorili tudi o delu iz zaposlovanju v tujini. Predavala je Zdenka Bedekovič iz OZS.

Oddanih je bilo 17 vlog, do konca leta pa bo OOO Grosuplje upravičencem do sredstev povrnila dobrih 60 odstotkov stroškov izobraževanj.

JANEZ BAJT

V SLOVO

MARJAN CIPERLE

Pred kratkim nas je pretresla novica, da je nenadoma odšel od nas. Zahrbna bolezen je družini, prijateljem in obrtnikom iztrgala človeka, ki ni bil le eden izmed upokojenih obrtnikov, temveč mnogo več od tega. Smrt je iz naše sredine iztrgala prijatelja in dolgoletnega funkcionarja Območne obrtno-podjetniške zbornice Kranj, Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in aktivnega člana Društva obrtnikov Kranj.

Z obrtjo se je Marjan začel ukvarjati leta 1988 in že kmalu po vstopu v obrtniške vrste je postal aktiven član takratnega Obrtnega združenja. Negova vloga je začela še posebej izstopati, ko se je kot predsednik takratne Obrtne zbornice Kranj zavzel za gradnjo novega Podjetniškega centra v Kranju. Speljati zahtevno gradnjo ob pomanjkanju sredstev je bil velik zalogaj za takratno vodstvo in kot predsednik zbornice in predsednik gradbenega odbora je verjel v uspeh in bedel nad racionalno porabo sredstev in solidno izvedbo. Njegovo prizadevnost je prepoznala tudi stanovska organizacija v Ljubljani. Postal je član upravnega odbora in tudi njen podpredsednik.

Vodenje zbornice in istočasno uspešno poslovati v svojem podjetju je težka naloga. To je kombinacija, s katero se marsikdo ne upa spoprijeti, ker zahteva preveč časa, živcev, razdajanja, izpostavljanja javnosti in tudi kritikam. Marjan je vse to zmoget. Povsod, kjer se je pojavljal, je s pozitivnim pristopom pritegnil somišljenike in ni bilo potrebno veliko sestankov in dogovarjanj, da se je dogovorjeno uresničilo. Z odprto srčnostjo je vzpostavil številne prijateljske stike in marsikatera vez in poznanstvo je posledično prispevala k boljšemu poslovanju zbornice in članstva.

Marjanova življenjska pot se je izpolnila prehitro. Slovo ni lahko, toda tolaži nas misel, ki pravi: »Če imaš ob smrti pet resničnih prijateljev, potem si imel čudovito življenje.« Marjan jih je imel mnogo več.



Kranjski obrtniki in zaposlene na OOO Kranj

V pričakovanju evropskih injekcij

Boste podjetniki in obrtniki še vedno v senci velikanov ali si boste vzeli del pogače, ki vam je v drugi finančni perspektivi namenjena in tako še dodatno soustvarjali Slovenijo in dosegali boljše rezultate v vašem podjetju? Seveda, kot se reče, nobeno kosilo v življenju ni brezplačno. Vse si jih moramo prislužiti in zaslužiti. Razmere na trgu se hitro spreminjajo, zato je spreminjanje smeri delovanja in hitro reagiranje nujno, če želimo, da bodo rezultati poslovanja takšni, da bodo omogočali dostojno življenje. In pri tem so zelo pomembne dodatne spodbude.

Kako do lažjega sledenja in konkuriranja svetovnim in lokalnim spremembam?

Tudi, če svoje izdelke ali storitve prodajamo le v Sloveniji, se kljub vsemu vsi trendi razvoja odražajo pri nas, na domačem dvorišču, zato je prilagajanje nujno. Članice Evropske unije so se zavezale, da bodo delovale skladno s skupaj sprejeto zakonodajo Evropske unije. Tako bo tudi Slovenija prispevala svoj delež k doseganju ciljev Evropske unije. Način doseganja teh ciljev smo zapisali v Operativnem programu razvoja Slovenije 2014–2020. Prav tako v Strategiji pametne specializacije. V obeh dokumentih pa razvoj mikro, malih in srednje velikih podjetij igra zelo pomembno vlogo.

In to, kar je zapisano, se bo realiziralo z ali brez podjetnikov in obrtnikov. Če smernic ne bomo realizirali, bodo ostala razvojna sredstva neporabljena, kar pa ne pomeni, da nas to ne obvezuje še nadaljnjega plačevanja v skupno blagajno Evropske unije. In če prispevamo, je že prav, da si tudi vzamemo, kar nam pripada. Seveda pa je treba pri tem upoštevati določena pravila.

Višina razpoložljivih sredstev 2014–2020

Črpanje je mogoče iz vseh treh skladov (Evropski sklad za regionalni razvoj, Evropski socialni sklad, Kohezijski sklad).

Prednosti pa nimajo panoge oziroma sektorji, temveč vsebine. Evropska sredstva ne nadomeščajo nacionalnih sredstev, ampak jih dopolnjujejo.



Strategija pametne specializacije (SPS)

Slovenija si prizadeva, da bi postala inovacijska družba znanja. Za lažjo doseg tega cilja smo zapisali Strategijo pametne specializacije in v njej definirali prednostna področja. Konkurenčnost gospodarstva se bo s krepitvijo inovacijskih sposobnosti izboljševala tudi z raznimi razpisi. Izvajala se bo širitev in razpršitev obstoječe industrije in storitvenih dejavnosti ter spodbujala rast novih in hitro rastočih industrij oziroma podjetij.

V decembru bo objavljen razpis v okviru Strategije pametne specializacije. Ta bo sicer namenjen večjim razvojnim projektom, je pa kljub vsemu možnost, da se zraven vključijo tudi manjša podjetja.

Sicer je SPS definirala štiri prednostne osi, ki bodo podprte s sredstvi Evropske unije:

- 1. Zdravo bivalno in delovno okolje** (pametna mesta in skupnosti, pametne zgradbe in dom z lesno verigo)
- 2. Naravni in tradicionalni viri za prihodnost** (mreže za prehod v krožno gospodarstvo, trajnostna pridelava hrane, trajnostni turizem)
- 3. Industrija 4.0** (tovarne prihodnosti, zdravje-medicina, mobilnost, razvoj materialov kot končnih produktov)
- 4. Sveženj ukrepov** (raziskave, razvoj in inovacije, človeški viri, podjetništvo in inovacije, razvojna država)

Razpisi so priložnost za rast

In za veliko podjetij celo edina možnost. Vsa priznana podjetja svoje cilje uresničujejo tudi s pomočjo sodelovanja na raznih razpisih. Tega ne skrivajo in se s tem radi pohvalijo. Višino sredstev in področja, kjer ocenjujejo, da bi bila lahko uspešna, imajo zapisane v svojih poslovnih načrtih. Tako je kontrola lažja. Takšni zapisani cilji so opomniki, ki nas še bolj silijo k doseganju rezultatov. Koristno je, da si podjetja pišemo vsebine, ki bi bile zanimive za sodelovanje na razpisih na zalogo, vnaprej. Da se že prej povežemo in sklepamo partnerstva, ker se je na določene razpise možno prijavljati samo v konzorciju. Dobro je, da že vnaprej

ENAJST PREDNOSTNIH PODROČIJ RAZVOJA SLOVENIJE IN VIŠINA SREDSTEV V EUR

1	Krepitev raziskav, tehnološkega razvoja in inovacij (razvoj izdelkov in storitev; povezovanje med podjetji, visokošolskim izobraževalnim sektorjem, pametne specializacije ...)	461 mio.
2	Izboljšanje dostopa do informacijsko-komunikacijskih tehnologij ter povečanje njihove uporabe in kakovosti (širokopasovne storitve, krepitev IKT aplikacij, kot so e-učenje, e-zdravje, e-kultura e-vključenost ...)	68 mio.
3	Povečanje konkurenčnosti malih in srednjih podjetij ter kmetijskega sektorja ter sektorja ribištva in akvakulture (spodbujanje podjetništva, nastajanja in delovanja podjetij, start-upov; povečevanje dodane vrednosti SMP; razvoj in izvajanje novih poslovnih modelov, širjenje internacionalizacije, povečanje mednarodne konkurenčnosti ...)	526 mio.
4	Podpora prehodu na nizkoogljično gospodarstvo v vseh sektorjih (povečanje učinkovitosti rabe energije, spodbujanje proizvodnje in distribucije energije iz obnovljivih virov, razvoj urbane mobilnosti ...)	281 mio.
5	Spodbujanje prilagajanja podnebnim spremembam ter preprečevanja in obvladovanja tveganj (tudi nižanje poplavne ogroženosti, preprečevanje in obvladovanje tveganj; ekosistemi ...)	83 mio.
6	Varstvo okolja in spodbujanje učinkovite rabe virov (ohranjanje biotske raznovrstnosti, izboljšanje urbanega okolja, oživitve mest, vlaganje v vodni sektor, kakovost zraka ...)	400 mio.
7	Spodbujanje trajnostnega prometa in odprava ozkih grl v ključnih omrežnih infrastrukturah (izboljšanje regionalne mobilnosti, boljše prometne povezave, spodbujanje trajnostnega prometa ...)	263 mio.
8	Spodbujanje zaposlovanja in mobilnosti delovne sile (tudi podpora mobilnosti delovne sile, dostop do delovnih mest za iskalce zaposlitve, učinkovitejša vseživljenjska karierna orientacija, vključevanje mladih in starejših ter prikrajšanih skupin na trg dela ...)	296 mio.
9	Spodbujanje socialnega vključevanja in boja proti revščini (tudi vlaganje v zdravstveno in socialno infrastrukturo, izboljšanje kakovosti skupnostnih storitev, spodbujanje socialnega podjetništva)	220 mio.
10	Vlaganje v spretnosti, izobraževanje ter vseživljenjsko učenje (usposabljanje, poklicno usposabljanje, izboljšanje kompetenc zaposlenih, spodbujanje prožnih oblik učenja, uporaba sodobne IKT pri poučevanju in učenju, izboljšanje kompetenc izvajalcev usposabljanj)	229 mio.
11	Izboljšanje institucionalnih zmogljivosti in učinkovita javna uprava	62 mio.

vemo, kakšne so usmeritve razvoja Evrope, Slovenije, ker je tudi samo poslovanje lažje, če izbiramo ustrezne poti. Ker vsi člani Evropske unije stremimo za istimi cilji, je lažje sklepanje poslov, pridobi-

vanje kupcev, dobaviteljev, strank, pa tudi kreditnih aranžmajev. Tako je krog sklenjen. Zakaj bi šele odkrivali možnosti širjenja poslovanja oziroma možnosti odpiranja novih poslovnih priložnosti, če so usmeritve že zapisane.

Za konec ali začetek

Sredstva so že rezervirana, vsebine in razpisni pogoji se pospešeno pripravljajo. Res je, da država pri objavah zamuja, res pa je tudi, da bo Slovenija morala v letu 2018 Bruslju pokazati prve rezultate, zato razpisi v prvih mesecih leta 2016 bodo. Je pa potrebno pri prijavi upoštevati smernice razvoja in se prijavljati samo z vsebinami, ki sodijo v ta koncept, kot tudi upoštevati navodila, da ne bi izgubili prepotrebnih točk, ki vam zagotavljajo uspešnost že pri formalnih pogojih. Velikokrat smo neuspešni že zaradi

napak, ki jih naredimo zaradi površnosti. Pri tem pa so seveda prav tako pomembni vsebina in končni rezultati.

Vsa poslovno uspešna podjetja si pomagajo z razpisi in prav bi bilo, da tudi mikro, mala in srednja podjetja izgubite strah pred sodelovanjem na njih. Samo z razpisnimi sredstvi sicer ne moremo biti uspešni, so pa pomemben element poslovanja.

P. S.: Če bi potrebovali pomoč pri pridobivanju sredstev Evropske unije ali ideje za širjenje poslovanja, sva spodaj podpisana pripravljena pomagati. Dosegljiva sva na e-pošti: nives.sircelj@zavod-zaposlise.si ali vidicfranco7@gmail.com. Izkušenj na tem področju imava oba zelo veliko.

NIVES FORTUNAT ŠIRCELJ
IN DR. FRANC VIDIC



Slovenija je v novem programskem obdobju po letu 2014 razdeljena na dve kohezijski regiji: vzhodno, manj razvito (zanjo je rezerviranih več sredstev) in zahodno, bolj razvito. (Vir: Statistični urad in GURS)

ZAVAROVANJA

Kako do stroškov

še pred koncem poslovnega leta?

Bliža se konec poslovnega leta in marsikateri podjetnik si beli glavo s tem, kako na podjetju povečati stroške in znižati davčno osnovo za plačilo davka od dobička.

Ena izmed možnosti, kjer podjetnik pridobi tako davčno kot finančno korist za celo poslovno leto 2015, je vsekakor 2. steber. Po novi zakonodaji namreč podjetnik lahko vključi v kolektivno shemo samo sebe, v podjetju zaposlene družinske člane ali/in še koga od izbranih zaposlenih, saj ni potrebno zadostiti pogoju, da mora biti vključenih 51 % vseh zaposlenih, da lahko podjetje izkoristi davčne olajšave.

Vsem, ki se niso vključili v 2. steber, predlagamo, da to storijo tik pred zdajci in za celo poslovno leto 2015 izkoristijo davčno priznane odhodke. **Premije za dodatno pokojninsko zavarovanje namreč omogočajo davčne olajšave.** Premije, ki jih plača podjetje, znižujejo osnovo za odmero davka od dohodka pravnih oseb. Torej premija, ki jo plačuje podjetnik zase iz podjetja, ne predstavlja bonitete, prav tako se ne obračunavajo davki in prispevki. Višina davčne olajšave je omejena na največ 24 odstotkov obveznih prispevkov za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (5,844 odstotka bruto plače posameznika), vendar ne več kot 2819,09 evra v letu 2015.

PRIMER: podjetnik, ki ima povprečno mesečno bruto plačo 2300 evrov, lahko v 2. steber vplača zase za celo leto 1612,94 evra. Ta znesek se knjiži med odhodke, po drugi strani pa se mu ta znesek obrestuje in iz leta v leto nabira za pokojnino. Vplačana sredstva se zbira na osebnih

računih posameznikov in so izključno njihova last in se črpajo po upokojitvi v obliki pokojninske rente.

Kolektivno dodatno pokojninsko zavarovanje ponuja organiziran način dolgoročnega varčevanja za starost preko podjetja in je temeljna oblika varčevanja za nadomestilo izpada državnih pokojnin. Na takšen način podjetnik ne obremenjuje svoje plačilne liste, ki je že dovolj obremenjena s prispevki in davki ter drugimi trajniki za tekoče življenjske stroške in zavarovanja.

Druga osebna zavarovanja, ki se knjižijo med stroške in ne predstavljajo bonitete zaposlenega, so tako imenovana **riziko zavarovanja**. V primeru, če ima podjetje neodplačane kreditne obveznosti in neporavnane druge dolge, lahko ustrezno zaščiti te kredite preko podjetja. Podjetje plačuje premijo. Letna premija se knjiži med odhodke, družina pa je zaščiten pred morebitnim neodplačilom kreditov v primeru smrti podjetnika in v primeru njegove težje obolenosti za rakom, srčnim infarktom itd.

V primeru, če podjetnik zboli za kritičnimi boleznimi, bo najverjetneje dlje časa odsoten z delovnega mesta. Neprisotnost direktorja oziroma glavnega podjetnika pa največkrat zamaje stabilnost prihodkov podjetja. V izogib znižanju prihodkov lahko rizično zavarujemo izpad dohodka, premije pa knjižimo med stroške. Po drugi strani bo potreboval

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije omogoča svojim članom v mesecu decembru 2015 brezplačni posvet s strokovnjakom na to temo. Za konkretne rešitve in izračune pišite na: info@financnahisa.si.

ogromno sredstev za zdravljenje, kar mu tovrstna rešitev tudi ponuja. Bistvo v primeru obolenosti je v tem, da se čim prej vrnemo na delovno mesto. Za to pa sta potrebna hitra ozdravitev in žal tudi denar, da si skrajšamo čakalne vrste, omogočimo zdravljenje v tujini ali alternativno zdravljenje.

Če podjetnik poskrbi za celovito in davčno ugodno zavarovalno zaščito pridobi več koristi:

- zniža dobiček podjetja in posledično davek na dobiček,
- zavaruje kredite, družino, solastnike, podjetje,
- omogoči si likvidno doživljenjsko pokojnino, ki bo nujno potrebna za finančno neodvisnost na stara leta,
- zavaruje sebe pred delovno nezmožnostjo,
- zavaruje izpad dohodka oziroma plače,
- omogoči si sredstva za zdravljenje.

MAG. KARMEN DARVAŠ ŠEGA,
FINANČNA HIŠA, D. O. O.

Bruto plača	2300,00 € / mesečno	27.600,00 € / letno
Najvišja mogoča premija (5,844 % bruto plače)	134,41 € / mesečno	1.612,94 € / letno

POS PLASTIKA d.o.o.

NENEHNE IZBOLJŠAVE IN VLAGANJA V SODOBNO
TEHNOLOŠKO OPREMO SO NA PRVEM MESTU

Podjetje Pos plastika že vrsto let s skrbnostjo in veseljem izdeluje raznovrstne proizvode iz pleksi stekla in drugih plošč iz umetnih mas. S petnajstimi zaposlenimi vestno izpolnjuje še tako zahtevna naročila za kozmetično,

oglaševalsko, trgovinsko, avtomobilsko, igralniško in industrijsko dejavnost.

Kupčevim idejam dajo obliko

Vodilo kolektiva so kakovostni izdelki po meri naročnika. Njihovo največje za-

dovoljstvo pa so zveste stranke, ki jim zaupajo izdelavo zahtevnih izdelkov. Z dolgoletnimi izkušnjami lahko izkoristijo vse prednosti materialov ter strankam svetujejo glede optimalnih možnosti.

Tehnologija in razvoj

V zadnjem letu je podjetje veliko vložilo v nakup novih, naprednih strojev, s katerimi lahko sledijo neizprosnim trendom doseganja kakovosti in stroškovne vzdržnosti. Najbolj ponosni so na nakup novega, zmogljivega laserskega rezalnika in CNC rezkarja, s katerima so občutno izboljšali kakovost in skrajšali dobavne roke. Poleg natančne obdelave nudijo tudi lasersko graviranje, od preprostih besedil do najzahtevnejših grafik in fotografij. Z novimi pridobitvami in nadaljnjimi vlaganji si prizadevajo doseči pomemben tržni delež v tem segmentu ter zadovoljiti kar najširši krog kupcev.

Pomemben poudarek podjetje namenja tudi izobraževanju zaposlenih ter sledenju svetovnim trendom v tej panogi. Glede na to, da so izvozno usmerjeno podjetje, je pridobivanje certifikatov za izdelke in njihova skladnost z veljavnimi EU normami nujnost in pogoj, ki odpira vrata na zahodne trge. Prav tako je pomemben tudi stalen razvoj novih izdelkov in neprestane izboljšave. Predvsem na področju izdelave svetlobnih kupol ter cestno prometnih in varnostnih ogledal trg postavlja vedno višje standarde. Hitro odzivanje podjetja na spremembe se že kaže v spodbudnih rezultatih, saj več kot polovico svojih prihodkov ustvarijo v tujini, največ v Avstriji, Nemčiji in Švici.

Ponudba preko spletne trgovine

Del svojega standardnega programa, predvsem izdelke iz pleksi stekla, podjetje Pos plastika ponuja tudi preko svoje spletne strani

www.pos-plastika.si/trgovina

Tam lahko hitro in enostavno opravite nakup npr. cestno prometnega ogledala, namiznega ali reklamnega stojala, ... ali pa kupite samo kakšen kos pleksi plošče.

Obiščite spletno trgovino

www.pos-plastika.si/trgovina

Svetlobne kupole

Metalizacija

Varnostna ogledala

PLEKSI IZDELKI & PLOŠČE

Nudimo:

- laserski razrez in graviranje
- toplotno preoblikovanje
- lepljenje
- prodajo plošč
- izdelavo po naročilu



POS plastika d.o.o.

Poslovna enota Ribnica, Obrtna cona Ugar 8, 1310 Ribnica, SLOVENIJA

T +386 1 837 10 33, F +386 1 836 60 69, E info@pos-plastika.si, W www.pos-plastika.si

PRIPOROČILA

Zanesljiva in učinkovita pot

do novih poslov

Priporočila delujejo, ker predstavljajo prenos zaupanja. Zaupanje, ki ga vaša stranka izkazuje vam in vašemu podjetju, se zlahka prenese na novi kontakt. Poviša se stopnja uspešnosti, hkrati pa se skrajša čas, ki je potreben za pridobitev posla. Priporočila so verjetno najzanesljivejši in najučinkovitejši način razvoja posla – majhen trud za veliko nagrado.

Poglejte s stališča vaših strank. Obstaja več razlogov, zakaj bi vas bile pripravljene priporočiti:

- Verjamejo, da boste vi in vaše podjetje koristili njihovim kontaktom.
- V zameno pričakujejo uslugo.
- Gre za preprost (in poceni) način, da zgradijo odnos z vami.
- Želijo narediti vtis, da imajo dobre zveze.
- Želijo se predstaviti kot k sodelovanju usmerjeni podjetniški subjekti.
- Vam želijo zgolj pomagati.

Kdo?

Ljudje, ki vas bodo z veseljem priporočili svojim kontaktom:

**PRIPOROČILA SO VERJETNO
NAJZANESLJIVEJŠI IN
NAJUČINKOVITEJŠI NAČIN
RAZVOJA POSLA – MAJHEN TRUD
ZA VELIKO NAGRADO.**

- Vam zaupajo kot strokovnjaku – dojemajo vas kot zanesljivega partnerja.
- So pozitivno naravnani do vašega podjetja. Prepričani so, da odlično opravljate svoj posel.

– So dobro povezani – poznajo ljudi, s katerimi želite vzpostaviti stik.

- Uživajo ugled – ko govorijo v vašem imenu, jih ljudje jemljejo resno.
- So profesionalni – naredijo, kar obljubijo.

Dobro je, da vas predstavijo:

- Odločevalcem pri vaših ciljnih strankah.
- Tistim, ki vplivajo na odločitve pri vaših ciljnih strankah.
- Tistim, ki lahko delujejo kot usmerjevalci ali coachi, ki vas usmerijo v pravo smer, čeprav sami ne odločajo in nima niti ne vplivajo na odločitve z vašega področja.

– Ljudem, katerih poznanstvo bi vam lahko koristilo. Nič ne bo narobe, če boste občasno fleksibilni z določenimi potencialnimi strankami in se prepustili toku dogodkov.

V grobem vas vaša stranka lahko priporoči dvema tipoma kontaktov. Oba predstavljata dobre poslovne možnosti:

- Notranji: svojo stranko povprašajte, ali vas lahko priporoči drugim znotraj podjetja, ki bi jim lahko prišla prav informacija, s čim se ukvarjate in komu bi

koristile vaše usluge. Primer: COO operativnega oddelka A vas napoti nekomu na istem delovnem mestu iz oddelka B.

– Zunanji:

– Horizontalni: horizontalna napotitev vas poveže s strankinimi kontakti na istem nivoju, na primer direktor prodaje vas poveže z direktorjem prodaje v drugem podjetju.

– Vertikalni: vertikalna napotitev vas poveže z nekom, ki je del strankine dobavne ali distribucijske verige. Vertikalne napotitve so še posebej učinkovite, saj stranki koristi, če stori kaj dobrega za svojega dobavitelja ali distributerja.

Kdaj?

Za priporočilo je najboljšje prositi, ko ste ravno odlično opravili delo ali ko je vaša stranka izrazila odobravanje in hvaležnost. Glede na to bo vaša prošnja povsem upravičena.

Kako?

Nekaj praktičnih nasvetov, kako prositi za priporočilo:

- Bodite jasni – pojasnite, kaj želite in zakaj.
- Izberite samo ljudi, ki so do vas pozitivno naravnani.

– Dogovorite se, ali gre za komercialno ali profesionalno priporočilo – z drugimi besedami, ali pričakujejo plačilo. Slednje namreč ni vedno upravičeno ali izvedljivo, zato je najboljšje, če vas nekdo priporoči, ker verjame v vaše delo in ne zato, ker bo za to dobil plačilo.

– Razložite, kaj pravzaprav želite. Želite, da stranka pokliče ali piše svojemu kontaktu in pove, da se boste oglasili? Ali bi bilo boljše organizirati skupni sestanek (ob kavi ali v obliki konferenčnega klica)? Morda bi rajši v stik stopili sami in pojasnili, kdo vas je priporočil? V vsakem primeru se morate časovno uskladiti in dogovoriti, kaj želite, da stranka pove. Če niste prepričani, kateri od načinov je pravi, vprašajte stranko za nasvet ali preferenco.

Kaj če?

Če vaša stranka ne izpolni obljube, jo opomnite – pozanimajte se, ali je le pre-zaposlena ali so se pojavili kakšni dvomi.

Če se je novi kontakt odzval negativno ali odlaša z odločitvijo, o tem obvestite vaš izvirni kontakt. Povprašajte, ali

ZA PRIPOROČILO JE NAJBOLJŠE PROSITI, KO STE RAVNO ODLIČNO OPRAVILI DELO ALI KO JE VAŠA STRANKA IZRAZILA ODOBRAVANJE IN HVALEŽNOST.

vam lahko kako pomagajo. Prepričajte se, da ni bil morda ogrožen njihov odnos s kontaktom, ki so mu vas priporočili. Zahvalite se jim za ves trud.

Če dobite pozitiven odziv, stranko o tem obvestite in se ji zahvalite.

Nadaljnji koraki

Nekaj praktičnih idej:

1. Vprašajte se, katera izmed vaših strank ima o vas dovolj dobro mnenje, da bi vas bila pripravljena priporočiti.
2. Zastavite si cilj, da boste pridobili x priporočil v naslednjih treh mesecih.
3. Ugotovite, zakaj bi vas te stranke priporočile in komu želite, da vas priporoči.
4. Spremljajte svoj napredek pri posameznih strankah.

5. Izmerite stopnjo uspešnosti:
 - a.) Koliko strank ste prosili: stranke, ki so privolile, da vas napotijo?
 - b.) Število priporočil na stranko.
 - c.) Priporočila: prvi sestanki z novimi kontakti:
 - č.) Prvi sestanki: realizirane priložnosti.
 - d.) Vrednost novega posla.

O avtorju članka:

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



AgentCASH

Prednost v štartu

Paketi že od
169 €
+ DDV

Sodobna davčna blagajna, rešitev za kartično poslovanje in še mnogo več

Davčno blagajno je najbolje urediti enkrat za vselej, saj boste le tako lahko nemudoma začeli s poslom. AgentCASH vam v odličnem paketu nudi vse, kar potrebujete za davčno blagajno, sprejemanje plačilnih kartic, prodajo v trgovini in na spletu, ob pomoči osebnega asistenta za hitro nastavitev in za odlično ceno! Več na agentcash.si

INTELEKTUALNA LASTNINA

Investicija nikoli ni višja od potencialne škode

Zaščito intelektualne lastnine mora podjetnik imeti ves čas v mislih. Treba se je zavedati, da je to del posla in postaviti je treba sistem zaščite. V urejenih podjetjih je zaščita intelektualne lastnine vpletena v vse poslovne procese, od razvoja do marketinga.

Pomembno je zavedanje, da je intelektualno lastnino potrebno zaščititi in ščititi, ker s tem podjetje dejansko da svoji inovativnosti možnost, da prevzame ekskluziven položaj na zelenem trgu. Mnogokrat se tega podjetniki ne lotevajo, ker so prepričani, da je to (pre)drago. Glede na to, da imajo podjetja med svojimi izdelki enega ali dva »paradna konja«, ne pa dvajset ali več, se vložek v zaščito teh ključnih izdelkov prav gotovo izplača, je prepričana Tina Osojnik, MBA, magistra prava in upravljanja z nepremičninami, ki je že več let aktivno prisotna na področju strateškega upravljanja pravic intelektualne lastnine. Izkušnje je nabirala na Uradu za intelektualno lastnino in v multinacionalki Studio Moderna Group, kjer je bila dejavna predvsem na področju strateškega in učinkovitega varstva ter uveljavljanja pravic intelektualne lastnine, vključno s pogodbenimi razmerji, internimi procesi in preprečevanjem ponaredkov in kopij. Njeno delo danes vključuje strateško upravljanje blagovnih znamk, patentov, informacijske tehnologije, poslovnih skrivnosti ter internih procesov in sistemov, predvsem na trgih ZDA, Kitajske, Rusije in držav Evropske unije.

• **Koliko je podjetniškega in inovacijskega potenciala med Slovenci?**

»Ogromno. Imamo zelo veliko znanja, sploh na fakultetah med mladimi, seveda pa je veliko tudi starejših inovatorjev. Veliko je izumov, ki so potencialno zanimivi za trg, manjka pa znanja in usmeritev na področju prodaje in vstopa na trg. Inovatorji sami se o tem zelo težko pogovarjajo, zato bi potrebovali nekoga, ki bi jim pri tem pomagal.

Mnoge tuje univerze živijo od svojega znanja in inovacij. Ta del pri nas manjka in bi se dalo še marsikaj storiti. Potenciala je ogromno, treba ga je identificirati in projekte pravilno izpeljati.«

• **Kako naj nekdo, ki ima izdelek, ve, da je to zanj poslovna priložnost?**

»Prva naloga je pretrgati čustveno navezanost inovatorja na njegovo inovacijo. Večina misli, da tega, kar je naredil, še nikjer na svetu ni, da zanesljivo še ne obstaja. To je prva stvar, ki jo je treba razbiti.

Potem so, če imamo nekaj zanimivega, potrebne analize. V primeru patentov, tehnoloških izumov se lahko z zelo visoko stopnjo zanesljivosti naredi tako imenovani novelty search. Pregledajo se patentne baze, nepatentne baze, trg, če inovacija že kje obstaja. Če obstaja, se je ne more več zaščititi, nihče je ne more. To je pomembno predvsem z vidika dodatnih vlaganj v razvoj tega izdelka. Tu se da veliko prihraniti, ker se velikokrat zgodi, da podjetja razvijajo nekaj, kar ima že nekdo drug čez cesto, ampak to nima smisla. Če ugotovimo, da je izdelek inovativen, je treba nato raziskati, ali trg to rabi. V ta namen strokovnjaki ocenijo potencial in ocenijo vrednost. Na podlagi teh ocen pa se že vidi, ali je izdelek tržno zanimiv in primeren za zaščito.«

• **Je zaščita izdelkov draga stvar?**

»Velikokrat je slišati, da to veliko stane. Vedeti pa moramo, da obstajajo različni modeli zaščite, brez predhodnih analiz pa ne gre. Te so zelo pomembne. Če ugotovimo, da ni trga za neki izdelek, nima smisla več vanj vlagati, hkrati pa

je tudi to v redu, saj tudi inovator to ve in si ne dela dodatnih stroškov. To velja tako za patente kot tudi za know-how, softver in podobno. Vedno je treba trg vprašati, kaj rabi. Če rabi nekaj drugačnega, lahko mogoče izdelek tudi prilagodimo trgu. Bistveno je torej, da podjetje najprej identificira »paradne konje«, od katerih si obeta največje prihodke in ščiti samo te-ampak te celovito.

Začetni vložek ni tako velik, sploh pri patentih, saj se lahko patentiranja lotiš najprej samo v eni državi. Lahko je to Slovenija, jaz pa praviloma začenjam z Nemčijo, kjer je kakovost prijav mednarodnih patentov toliko boljša.

Če se nekdo odloči, da bo začel v Sloveniji, je začetni strošek okrog 1500 evrov. Potem ima 12 mesecev časa, da se odloči, ali gre v mednarodno prijavo patenta, kar stane približno 3500 evrov, nato pa še 18 mesecev, da se dejansko odloči, v katere države bo šel. Šele takrat začnejo nastajati stroški. Od začetka pa do tega trenutka pa mine dve leti in pol in v tem času z izdelkom lahko že dobro služi, najde investitorje, izum proda, Ves ta čas ima prijavitelj prednostno pravico in lahko naredi kar koli. V tem času praviloma tudi noben tekmelec ne bo šel kršiti njegove pravice, ker ne ve, ali bo patent podeljen ali ne. Torej, stroškov je za približno 5000



Tina Osojnik, MBA,
magistra prava in upravljanja
z nepremičninami

evrov, in če v dveh letih in pol izdelek ne uspe na trgu, potem najbrž niti ni zanimiv.

Za znamko EU ali dizajn EU je še ceneje. Zaščita znamke v vseh državah EU stane okrog 900 evrov, zaščita dizajna pa 350 evrov.«

• **Kaj je najpomembnejše potem, ko se nekdo že odloči za zaščito nekega izdelka? Kaj je potrebno vedeti?**

»Najpomembnejši je vsekakor razvoj. In že tu smo pri intelektualni lastnini – ne razvijamo nečesa, kar je že na trgu ali za kar ima nekdo že podeljene pravice intelektualne lastnine. Ko že vemo, kaj se bo zaščitilo, se je treba odločiti, na katerih trgih. Pogost odgovor na moje vprašanje 'kje bi zaščitili', je dogovor 'povsod'. To ne obstaja. Svetovnega patenta ali znamke ni. Vse je lokalno, vsaja država je svoja jurisdikcija. Vsaka država ima namreč svoj sistem in tudi, če pride do spora, posamezna država o tem samostojno odloča. Ščititi je treba trge, ki so ključni; za prodajo, distribucijo, trg, kjer je proizvodnja in kjer je nevarnost ponarejanja največja.

Tudi če Kitajska in Turčija nista strateški trg, je pametno tam zaščititi izdelek z vidika obrambe. Še vedno sta to najbolj problematična trga. Če se takšnih trgov ne lotiš pravilno, imaš lahko veliko škodo. Veliko ljudi se ustraši Kitajske, a Kitajska je potencialno zelo dober trg, vendar moraš poznati zakonitosti. Za vsak trg je treba vedeti, zakaj in na kakšen način.

Ko je to urejeno, se je treba odločiti za poslovni model in se hkrati lotiti marketinga. Marketing odpira vrata, ob upoštevanju seveda pravilne uporabe pravic intelektualne lastnine; v ZDA so na primer pomembni elementi spletne strani, Evropska unija je specifična z vidika zaščite potrošnika. Veliko je pravnega dela, ampak investicija v to nikoli ni višja od potencialne škode.

Pomembno je tudi to, da se zavedamo, da je to lastnina. Treba jo je ščititi in preverjati trg. Noben urad ne bo preverjal, ali prihaja do kršitev. To je tvoje in to moraš sam paziti. Če si vložil v razvoj, zaščito in marketing, moraš biti pripravljen to tudi ščititi. Dokler ne opozoriš na kršitelje, ne bo nihče ukrepal. Opozoriš pa lahko le, če imaš papirje.«

• **Kaj pa možnost ponaredkov? Hitro se najde kdo, ki skopira idejo. Kaj bi svetovali podjetjem in posameznikom, ki se ne odločijo za zaščito?**

»V angleščini obstaja eno reklo, ki bi se v lepem prevodu glasilo 'domneva je mati vseh težav'. Ne domnevati, da se vam to ne bo zgodilo. Če ste dobri, morate biti pripravljeni, da vas kopirajo. To je dejstvo.

Ko smo se z naročniki lotili preverjanja trga, je bilo ponaredkov kar nekaj. Dokler ne spremljaš trga, ne veš. Zakaj je nespametno popuščati? Ker izgubljaš denar, ki si ga vložil v razvoj in marketing, in ker izgubljaš denar, ki bi moral priti k tebi kot dobiček. Nimaš prihodka, ne moreš plačevati ljudi, ne moreš zagotavljati razvoja in tako naprej.

Lahko pogledamo primer vžigalnikov zippo; prodaja ni šla, servis je imel pa ogromno dela. Niso vedeli, v čem je problem, dokler ni nekdo ugotovil, da popravljajo ponaredke. Ali pa na primer slovenski kickstarter uspeh – goat mug. Ker smo pravilno izpeljali vse postopke, zelo uspešno z interneta odstranjujemo ponaredke. Če imaš papirje, se da veliko urediti. Splača se vložiti v zaščito.«

• **Kaj pa sam postopek podeljevanja patenta. Je zahteven?**

»V bistvu ga vodijo potem patentni zastopniki. Patentno pravo je zelo zapleteno in natančno, to je igra. Med velikimi, ne glede na to, na katerem področju, ves čas divjajo patentne vojne. Razvoj poteka tako, da vsi spremljajo svojega tekmeca in vsi razvijajo na podlagi njegovega razvoja. Gre za nianse, nanometre.

Vedeti moramo, da imajo podjetja, ki imajo intelektualno lastnino zaščiteno, praviloma 30 % višje prihodke, šestkrat več zaposlenih, 20 % višje plače in že sedaj v Evropski uniji prispevajo 40 % BDP-ja. To so pokazale raziskave, ki jih je naredila Evropska unija za države skupnosti.«

• **Na kakšen način prepričati obrtnike in podjetnike, da je zaščita intelektualne lastnine pomembna?**

»Prav številke najbolj prepričajo. Tisto, kar je podjetjem še vedno najbolj pomembno. Poleg tega pa velja intelektu-

alno lastnino zaščititi tudi zato, ker imaš zaradi zaščite zakoniti monopol na trgu, lahko dvigneš ceno, ker imaš zadaj razvoj, ker lahko preprečiš vsem nepooblaščenim izdelavo 'tvojega' izdelka, ker se toliko več denarja steče nazaj v podjetje, ker se krepi znamka, več partnerjev ti prinese, imaš povsem drugačno pogajalsko pozicijo.

Poleg tega tudi večja podjetja točno vedo, da se slovenska podjetja pomembnosti zaščite ne zavedajo dovolj. Marsikatera pogodba ne ureja intelektualne lastnine, potem pa ne vemo, kdo pije in kdo plača. Podjetja so še vedno prepogosto zadovoljna že, da lahko sploh delajo z nekim velikim tujim podjetjem. Večina je še vedno naivna.

Ne smemo pozabiti niti na interno zaščito. Kako zaposleni ravna s temi sredstvi, kaj če zaposleni gre, ali lahko vzame poslovne skrivnosti iz podjetja, lahko podjetje to prepreči, ima zaščiteno znamko na ključnih teritorijih, jo ima možnost braniti, tu so še družbena omrežja s svojimi nevarnostmi, domene ... To je cel sistem, ampak ko ga enkrat vzpostaviš, praviloma stoji!«

• **Se razmere pri nas izboljšujejo?**

»Glede na to, da imamo vedno več dela, bi rekla, da ja. Gre pa za proces; najprej je treba dvigniti zavest, da bodo podjetja v čim bolj zgodnji fazi razvoja razmišljala o zaščiti. In če ugotovijo, da izuma ne morejo niti razviti, ker je že od nekoga, je pametno, da ne trošijo denarja po nepotrebnem in se usmerijo drugam oziroma prosijo za licenco, kar je še vedno veliko ceneje in lažje kot iti z glavo skozi zid in upati, da oni drugi ne bo opazil.

Ne pričakujem, da bi inovatorji sami znali izpeljati postopke, ampak si želim, da bi jim v trenutku, ko ugotovijo, da je nekaj zelo zanimivo, zagorela rdeča luč in bi si rekli 'stop, nekaj je treba narediti'. Takrat se morajo spomniti, da se lahko obrnejo po pomoč v tehnološke parke, k nam oziroma neko institucijo, ki jim pomaga naprej. Če inovator razkrije svojo inovacijo, storitev ali kar koli, preden jo zaščiti, jo je prepustil trgu in je marsikaj zamujenega. Pri patentih s tem tako ubije patentabilnost, drugje se še da kaj popraviti skozi postopke, pri patentih pa žal ne.«

EVA MIHELIČ

PRENOS ZNANJ

Šola prenove – novo znanje in poslovna priložnost

Letos je zagon doživel projekt »Šola prenove«. Gre za splet teoretičnega in praktičnega izobraževanja vseh tistih, ki jih zanima strokovno obnavljanje in vzdrževanje stavbne kulturne dediščine, torej restavratorskih del na objektih. Izobraževanje bo tudi osnova za pridobitev Nacionalne poklicne kvalifikacije, hkrati pa tudi začetek oblikovanja seznama certificiranih izvajalcev restavratorskih del na stavbah. Za mnoge obrtnike, še posebej za tiste, ki imajo poseben odnos in voljo do tovrstnega dela, je to lahko izvrsten začetek za pridobitev strokovnih znanj in certifikatov, hkrati pa tudi zelo dobra poslovna priložnost.

Projekt so zasnovali in ga partnersko izvajajo Zavod za varstvo kulturne dediščine Slovenije, Ljubljanska Fakulteta za arhitekturo, Srednja gradbena, geodetska in okoljevarstvena šola Ljubljana in Združenje zgodovinskih mest Slovenije. Čeprav je škoda, da k projektu niso že

v osnovi povabili tudi najbolj množičnih potencialnih izvajalcev teh del, je OZS v tem projektu vseeno prepoznala pozitiven potencial in dala pobudo za povezovanje. Dosedanji pogovori so obrodili sadove, članom OZS bo tako zagotovljeno ugodnejše sodelovanje na delavnicah in izobraževanjih.

Kot nam je pojasnila Maja Capuder s SGGOS Ljubljana, je Šola prenove sklop delavnic, ki so v prvi vrsti namenjene izvajalcem restavratorskih del na objektih kulturne dediščine, hkrati pa tudi lastnikom stavb, arhitektom, restavratorjem, konservatorjem, učiteljem, študentom in dijakom, zaposlenim na občinah in upravnih enotah, torej vsem tistim, ki jih področje zanima ali se jih kako drugače dotika. Zasnovane so kot 30 do 40 ur trajajoče teoretično in praktično usposabljanje. Posamezne delavnice so usklajene z značilnimi deli iz poklicnih standardov za restavratorske sodelavce na področjih: zidarstva, tesarstva, kamnoseštva, pečarstva, krovstva in kleparstva, slikopleskarstva-črkoslikarstva in restavriranja pohištva.

Izvajalci del lahko pridobijo NPK

Za potrditev NPK morajo izvajalci dokazati, da obvladajo osnovni poklic, kar lahko izkažejo s spričevalom poklicne šole ali z mojstrskim izpitom ustrezne smeri, kandidati z drugim poklicem

in ustreznimi delovnimi izkušnjami pa lahko opravijo strokovni del zaključnega izpita za izbrano področje. Kandidati morajo imeti tri leta delovnih izkušenj v izbranem poklicu in najmanj tri dokumentirana dela na obnovi objektov kulturne dediščine, ki jih potrdi restavrator s strokovnim izpitom iz restavratorsko-konservatorske stroke. Delavnice Šole prenove bodo omogočile kandidatom izpolniti zlasti tretji pogoj za potrditev NPK, saj je usposabljanje usmerjeno prav v pridobivanje manjkajočih specifičnih znanj na področju obnove objektov kulturne dediščine.

Pridobitev tovrstnih znanj in podlag za opravljanje restavratorskih del je v časih hude krize na področju graditeljstva nedvomno dobra priložnost za številne obrtnike, predvsem tiste, ki jih takšne vrste delo zanima in veseli. Gre za dobro specifično tržno nišo. Takšnih del bo vedno več, saj vodijo do gospodarne rabe prostora, trajnostne gradnje in ohranjanja identitetne gradnje tako v mestih kot tudi na podeželju. Pomembno je tudi, da bodo vsi izvajalci, ki bodo pridobili nacionalno poklicno kvalifikacijo za izvajanje del na objektih kulturne dediščine, samodejno uvrščeni na seznam usposobljenih in certificiranih izvajalcev, ki ga vodi Nacionalno informacijsko središče za poklicne kvalifikacije (NRP). Do tega seznama bodo imeli dostop tudi javni zavodi s področja varovanja kulturne dediščine.



Stara kašča pred obnovo.

DAVČNE BLAGAJNE?

Izberite predplačniško
Mobilno blagajno

NOVO

V enem paketu dobite vse za takojšnje
blagajniško poslovanje:

- storitev **Mobilna blagajna**,
- **tablico**,
- **tiskalnik**,
- **mobilni internet** za 1 leto,
- **mobilno dostopno točko**.

Predplačniška Mobilna blagajna je varna in
enostavna rešitev za blagajniško poslovanje,
ki je **v skladu z zakonom o davčnih blagajnah**.



Prodajna mesta:

Telekomovi centri, pooblaščen prodajalci in prodajna mesta Petrol.

Več informacij na www.telekom.si/podjetniki ali na **080 70 70** oz. poslovni@telekom.si.

Vedno predani poslu.
www.telekom.si/podjetniki

TelekomSlovenije



Začetek prenove ometa stare kašče. Predpogoj je bila kakovostno obnovljena streha objekta, ki je preprečevala zamakanje.



Utrjevanje podlage, čiščenje še uporabnega apnenega ometa in priprava stikov.



Prikaz klasične metode priprave apnene malte.



Proces začetnega nanašanja apnenega ometa.

Revija za šoferje ...



www.eTransport.si

email: transport@tehnis.si

**Vsak prvi petek
v mesecu**

**na vseh bencinskih
servisih po Sloveniji**

Partnerica NRP pa je tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

Pri obnovitvenih delih je pomembno, da načrtovalci in zlasti izvajalci poleg sodobnih tehnologij poznajo tudi tradicionalno gradnjo, lastnosti in uporabo lokalnih gradiv in razumejo pogoje, ki so narekovali umestitev objekta v okolje. Le z upoštevanjem vseh danih pogojev je obnova lahko celovita in kakovostna. Za uspešno izvedbo projektov je prav tako pomembno, da se vzpostavi dobro sodelovanje med lastniki, restavratorsko-konservatorsko stroko, izvajalci in lokalno skupnostjo, zato bo na delavnice vabljeni širša strokovna in zainteresirana javnost.

Obnovljena stara kašča na Vrhniki

Sredi novembra se je na Stari Vrhniki končala prva promocijska delavnica Šole prenove – Sanacija apnenih ometov. Splet dobro izkoriščenih okoliščin in naključij je botroval temu, da je bila lahko nedavno zaključena delavnica obnove stare kašče na Vrhniki res zgleden primer sodelovanja kar najširšega kroga sodelujočih, ozavešene lastnice, lokalne skupnosti in stroke. Delavnica se je nato začela z uvodnim predavanjem na Fakulteti za arhitekturo in s podpisom sporazuma med partnerji Šole prenove. Sledil je praktični del na kašči z demonstracijo gašenja apna in pravo vroče apnene malte. Pod vodstvom izkušenih restavratorjev so udeleženci odstranili dele poškodovanega ometa, utrdili kakovosten obstoječ omet in se lotili dopolnjevanja apnenega ometa. Sledil je dan predavanj o ometih. Sredi novembra je tako »lepotica«, kot jo imenuje ponosna lastnica, zasijala v polnem sijaju.

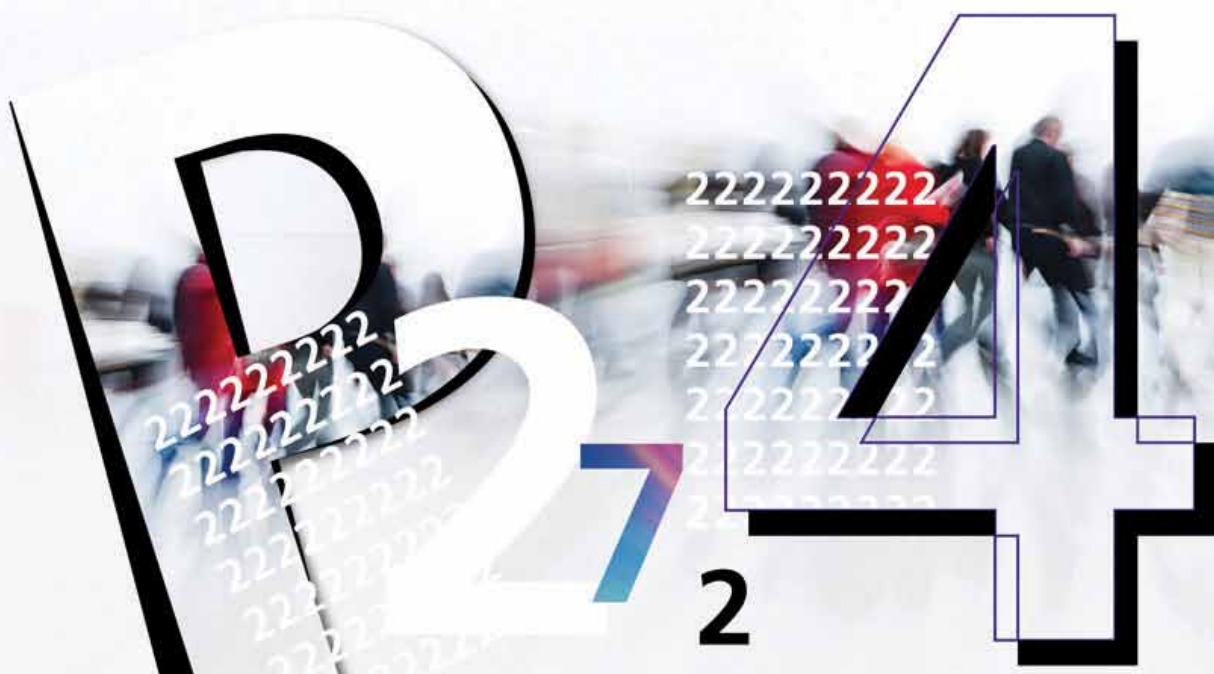
Na zaključku delavnice je bilo čutiti, da so pridobili vsi – lastnica, krajan, krajevna skupnost Stara Vrhnika, udeleženci delavnice ter organizatorji, ki so preverili odziv strokovne javnosti in dobili zelo pozitivne in v prihodnost usmerjene predloge za nadaljevanje dela. Predvsem pa je pridobila mala kašča sredi vasi. Pridobila je možnost preživetja za naslednjih sto let, možnost kakovostne rabe prostora v prihodnje, možnost izvajanja vsebin, namenjenih lokalni skupnosti, možnost razumeti staro, preden načrtujemo novo, in možnost občutiti pripadnost prostoru, ki ga imenujemo dom in ponos, da ga znamo obnavljati in ohranjati.

Vabljeni torej k sodelovanju, saj si le z znanjem in specializacijo v stroki v teh časih lahko pridobite učinkovito konkurenčno prednost. Več o projektu lahko najdete na www.sola-prenove.si.

ANTON ŠIJANEC

Lepotica v novi preobleki po strokovno opravljeni sanaciji ometov.





Vse za podjetne na enem mestu

Dobrodošli v Centru inovativnega podjetništva na Trgu republike 2 v Ljubljani! Vsem podjetnikom in tistim, ki boste to šele postali, nudimo vsaj **5** razlogov, da nas obiščete:

- ustanovitev podjetja in odprtje poslovnega računa na enem mestu;
- strokovno individualno svetovanje pri nastajanju, razvoju in rasti podjetja;
- brezplačno uporabo vsaj **7** prostorov za individualno delo, sestanke, delavnice in poslovna srečanja;
- letno najmanj **45** seminarjev, konferenc in drugih dogodkov ter več kot **27** izobraževalnih programov o podjetništvu, financah in še čem;
- predstavitev inovativnih izdelkov na **2 x 4** m velikem prostoru v podjetniški galeriji.

Vabljeni vsak dan od ponedeljka do petka od 9.00 do 17.00.

Povezujemo podjetne.



KROŽNO GOSPODARSTVO IN VKLJUČENOST SLOVENIJE V NAPREDNE PROCESSE

Odpadki ene industrije vhodni material za drugo

Krožno gospodarstvo je koncept, ki je nastal kot odziv na pritisk rastočega gospodarstva in potrošnje na omejene vire in nosilno sposobnost okolja. Evropsko in slovensko gospodarstvo je tako izpostavljeno 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, nje-gov cilj je ustvariti prožno in odporno globalno gospodarstvo, ki bo prekinilo povezavo med rastjo in omejitvami naravnih virov. Izdelki v krožnem gospodarstvu so skrbno zasnovani, tako da omogočajo kroženje materialov in ohranjajo dodano vrednost, kolikor dolgo je to le mogoče. Znotraj gospodarstva ostajajo tudi potem, ko material ali izdelek doseže konec svoje življenjske dobe. Učinkovita raba virov in krožno gospodarstvo sta preko strateških dokumentov, kot sta Načrt za Evropo, go-

in podporo prostovoljnemu pristopom ter zajemajo ključna področja raziskav in razvoja, oblikovanja, sprostitev investicij in financiranja, podporo podjetjem in potrošnikom ter modernizacijo politik in ciljev na področju ravnanja z odpadki. Poleg paketa o krožnem gospodarstvu skupaj z revizijo ciljev in politik na področju odpadkov je komisija oblikovala še pakete o trajnostnih stavbah, zelenem zaposlovanju in zelenem načrtu za mala in srednja podjetja.

Ravnanje z odpadki v Evropi se izboljšuje

Spreminjanje odpadkov v vir je za krožno gospodarstvo ključnega pomena, a odpadki vendarle predstavljajo le del tega kroga. Za krožno gospodarstvo je potrebno več: preko predelave, ponovne uporabe in recikliranja morajo odpadki ene industrije postati vhodni material za drugo. Komisija ocenjuje, da se ravnanje z odpadki v Evropi vseeno izboljšuje, a gospodarstvo v različnih odpadkovnih tokovih še vedno izgublja velik del potencialnih sekundarnih surovin. Brez jasne srednjeročne in dolgoročne perspektive na ravni Evrope bi se sistemi predelave ostankov odpadkov lahko usmerili v investicije v velike in rigidne objekte, ki dolgoročno omejujejo možnosti za bolj učinkovito ravnanje z viri. Komisija v paketu tako predlaga višje cilje, pa tudi natančnejše določene ključne instrumente nadzora na področju odpadkov. Med drugimi ukrepi komisija navaja še boljšo sledljivost nevarnim odpadkom, definicijo minimalnih zahtev razširjene od-

govornosti proizvajalca, poenostavljeno poročanje, uporabo ekonomskih instrumentov ter poenostavitev zakonodaje. Kot zanimivost je potrebno omeniti, da bodo Evropski skladi podpirali integrirane načine ravnanja z odpadki, vključno z infrastrukturo za ločeno zbiranje, ponovno uporabo in recikliranje.

In kakšno je stanje v Sloveniji?

Strategije o učinkoviti rabi virov še nimamo, strategije o krožnem gospodarstvu tudi ne, niti strategije ravnanja z odpadki ali operativnega programa preprečevanja nastajanja odpadkov. Čeprav strateški dokumenti EU dalj časa nakazujejo, da se ravnanje z odpadki usmerja v večje deleže ponovne uporabe in recikliranja ter ukrepe preprečevanja nastajanja, operativni dokumenti ter zakonodaja na nacionalni ravni v veliki meri ostajajo osredotočeni zgolj na določene ravni hierarhije ravnanja z odpadki. In kar je najpomembnejše: v ničemer ne nakazujejo povezave z drugimi resorji, kot sta na primer gospodarstvo ter razvoj in raziskave. Slovenija je del te skupnosti, pri nastajanju takšnih dokumentov vseeno aktivno sodeluje in naša odločitev je, ali bomo v njih prepoznali priložnost razvoja države in našega gospodarstva, ali pa bomo ostali nekje na robu dogajanja. Spodbudno je mogoče to, da je nekatere cilje mogoče zaslediti v Slovenski strategiji pametne specializacije.

JANEZ ŠKRLEC

PREDSEDNIK ODBORA ZA ZNANOST IN
TEHNOLOGIJO PRI OZS



Človeštvo bo moralo čim prej najti sinergijo med izjemnim tehnološkim razvojem in ohranitvijo naravnih sistemov, ena od poti nas vodi v tako imenovano krožno gospodarstvo.

spodarno z viri in Sedmi okoljski akcijski program EU, postala razvojna cilja Evrope do leta 2030 in naprej. V začetku julija letos je Evropska komisija objavila paket Na poti h krožnemu gospodarstvu: program za Evropo brez odpadkov. V njem predlaga oblikovanje skupnih in usklajenih okvirov za podporo krožnemu gospodarstvu. Ti vključujejo zakonodajo, tržno usmerjene instrumente, izmenjavo informacij

STRATEGIJA PAMETNE SPECIALIZACIJE

Posvetovanja o vzpostavitvi Strateških razvojno-inovacijskih partnerstev

Novembra so v Ljubljani in Mariboru potekala posebna posvetovanja na temo Strateških razvojno-inovacijskih partnerstev (SRIP) v okviru Strategije pametne specializacije Slovenije – S4.

Dogodkov se je udeležilo več kot 200 zainteresiranih predstavnikov znanstveno-raziskovalnih institucij, predstavnikov gospodarstva in drugih deležnikov. Cilj srečanja je bil nadaljevanje procesa tako imenovanega podjetniškega odkrivanja za oblikovanje in postavitev novega modela upravljanja, ki bo s skupnim in strateškim pristopom povezal akterje na posameznem področju ter soustvarjal pogoje za celovito podporo raziskovalni in inovacijski dejavnosti s ciljem prehoda na trg na prednostnih področjih S4.

Skupni imenovalec S4 so trajnostne tehnologije in storitve za zdravo življenje, ki naj Slovenijo umestijo kot zeleno, aktivno, zdravo in digitalno regijo, z vrhunskimi pogoji za ustvarjanje in inoviranje, usmerjeno v razvoj srednje in visoko tehnoloških rešitev na nišnih področjih. S S4 si je Slovenija prvič tako eksplicitno postavila jasne razvojne prioritete, okrog katerih se bomo v prihodnje strateško povezali, kamor bomo osredotočili naša razvojna vlaganja in na katerih imamo potencial postati soustvarjalec globalnih trendov.

Namen strateških razvojno-inovacijskih partnerstev je vzpostaviti dolgoročno partnerstvo z vodilno vlogo deležnikov (ne države) pri vzpostavljanju verig vrednosti in organiziranju celovite podpore raziskovalni in inovacijski dejavnosti s ciljem prehoda na trg na prednostnih področjih S4. Pri tem gre za osredotočenje razvojnih vlaganj, tako zasebnih kot tudi javnih, usklajevanje raziskovalno-razvojne dejavnosti in spodbujanje razvojnega sodelovanja, souporabo zmogljivosti, internacionalizacijo, izmenjavo znanja in izkušenj, prenos znanja, mreženje ter razširjanje informacij. SRIP združuje zainteresirane predstavnike gospodarstva, raziskovalnih organizacij, države, kjer je to relevantno oziroma smiselno, pa tudi druge deležnike. SRIP na ciljnih področjih S4 povezuje deležnike med seboj, zastopa njihove interese v tujini in zastopa njihove interese do države, ki jih pri vodenju razvojne politike obravnava kot prednostne.

JANEZ ŠKRLEC

Koledar 2016 - 2017

heimtextil	12.01.-15.01.2016
christmasworld	29.01.-02.02.2016
creativeworld	30.01.-02.02.2016
paperworld	30.01.-02.02.2016
ambiente	12.02.-16.02.2016
light+building	13.03.-18.03.2016
prolight+sound	05.04.-08.04.2016
musikmesse	07.04.-10.04.2016
IFFA	07.05.-12.05.2016
mobikon	maj 2016
texcare international	11.06.-15.06.2016
tendence	27.08.-30.08.2016
automechanika	13.09.-17.09.2016
cleanzone	08.11.-09.11.2016
ISH	14.03.-18.03.2017
techtexil	09.05.-12.05.2017
texprocess	09.05.-12.05.2017

Sejmi v drugih državah

Izveček iz programa po družinah sejmov

+ local

Tehnologija in proizvodnja

Intersec, Secutech: Dubai, Buenos Aires, Taiwan, India, Thailand, Vietnam, TB Forum Moscow

ISH: ISH China & CIHE, ISH Shanghai & CIHE

Light+Building: Guangzhou International Lighting Exhibition, Shanghai Intelligent Building Technology, Shanghai International Lighting Fair, Interlight Moscow powered by Light+Building, LED Expo Delhi, LEX Expo Mumbai, Light India, Electrical Building Technology India, Light Middle East, BIEL Light+Building Buenos Aires

Building & Energy: Hardware + Tools Middle East

Environment: Canadian Waste & Recycling Expo, Eco Expo Asia, Water Expo China, Watertech India

Široka potrošnja

Ambiente: Ambiente India, IFFT/Interior Lifestyle Living, Interior Lifestyle China, Interior Lifestyle Tokyo

Beautyworld: Japan, Fukuoka, Japan West, Middle East

Paperworld: Hong Kong, China, Middle East

Mobilnost in logistika

Automechanika: Birmingham, Buenos Aires, Chicago, Dubai, Istanbul, Jeddah, Johannesburg, Kuala Lumpur, Madrid, Mexico-City, Moscow, New Delhi, St.Petersburg, Shanghai

Tekstil - Texpertise Network

Techttextil: India, North America, Russia, China

Texprocess: Americas

Texworld: Paris, Istanbul, USA

Apparel Sourcing: Paris, New York

Heimtextil: Russia, India

Intertextile Shanghai: Apparel Fabrics, Home Textiles

Texcare: Asia, Forum Russia

+ digital

Uradni zastopnik: Andrej Prpič s.p. - APR Predstavništvo tujih sejmov
Tel: 01 513-1480 • info@sejem.si • www.messefrankfurt.com

we make markets.worldwide.

Sejemski napovednik

Januar 2016

9. – 11. 1. TRENDSET / BIJOUTEX

(mednarodni sejem modnega nakita, modnih dodatkov, butične mode, drogerije in daril, dvakrat letno, poslovni obiskovalci)

München, Nemčija

Informacije: Stane Terlep s. p., Mlinska pot 20, 1000 Ljubljana, tel./faks: 01 561 38 16, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

12. – 15. 1. HEIMTEXTIL

(mednarodni sejem stanovanjskega tekstila in tekstila za objekte, poslovni obiskovalci)

Frankfurt, 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

13. – 15. 1. PSI

(mednarodni sejem promocijskih izdelkov, vsako leto, 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

15. – 17. 1. OPTI MÜNCHEN

(mednarodni sejem optike, poslovni obiskovalci)

München, Nemčija

Informacije: Stane Terlep s. p., Mlinska pot 20, 1000 Ljubljana, tel./faks: 01 561 38 16, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

15. – 24. 1. IGW

(mednarodni zeleni teden – mednarodni sejem prehrane, kmetijstva in vrtnarstva, široka publika, prvi dan samo poslovni obiskovalci)

Berlin, Nemčija

Informacije: EKSPOGRUPA d.o.o., Miha Čebulj, Tomšičeva 3, 1000 Ljubljana,

na, telefon: 05 905 1410, 031 312 914, faks: 05 905 11 11, e-pošta: miha.cebuly@messe – berlin.si

16. – 19. 1. DOMOTEX

(svetovni sejem preprog in talnih oblog, poslovni obiskovalci)

Hannover, Nemčija

Informacije: DESLO d.o.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, tel.: 01 252 88 54, faks: 01 252 88 75, e-pošta: danijel.gostencnik@ahkslo.si

18. – 24. 1. IMM COLOGNE

(mednarodni pohištveni sejem, poslovni obiskovalci, ob koncu tedna tudi široka publika)

Köln, Nemčija

Informacije: DESLO d.o.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 70, faks: 01 252 88 69, e-pošta: karin.crepinko@ahkslo.si

23. – 31. 1. BOOT

(mednarodni sejem navtike, 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

24. – 27. 1. ISPO

(mednarodni sejem športnih izdelkov in mode za šport, poslovni obiskovalci)

München, Nemčija

Informacije: Stane Terlep s. p., Mlinska pot 20, 1000 Ljubljana, tel./faks: 01 561 38 16, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

27. – 30. 1. NATOUR ALPE – ADRIA – turizem in prosti čas

Ljubljana

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

27. 1. – 1. 2. SPIELWARENMESSE

(svetovni sejem igrač, 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

29. 1. – 2. 2. CHRISTMASWORLD

(mednarodni sejem prazničnih predmetov in daril, poslovni obiskovalci)

Frankfurt, 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

30. 1. – 2. 2. PAPERWORLD

(mednarodni sejem za parfumerijo, drogerijo, kozmetiko in frizerstvo, poslovni obiskovalci)

Frankfurt, 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

31. 1. – 2. 2. CREATIEWORLD

(mednarodni sejem slikarskih in umetniških potrebščin in vse za hobi, poslovni obiskovalci)

Frankfurt, 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

31. 1. – 3. 2. ISM

(mednarodni sejem konditorstva, vsako leto, poslovni obiskovalci)

Köln, Nemčija

Informacije: DESLO d.o.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 70, faks: 01 252 88 69, e-pošta: karin.crepinko@ahkslo.si

POENOSTAVITE SI POSLOVANJE Z DIGITALNIMI STORITVAMI POŠTE SLOVENIJE.



Digitalna
pisarna



Digitalno
poslovanje



Podatkovni
center



PoštAR



POŠTA@CA



Storitve v
oblaku - IaaS

FOTO ŠIMONKA, LENDAVA

V svetovni eliti digitalne foto tehnike

S fotografijo se ukvarja že tretja generacija družine Šimonka. Pol stoletja poslovanja so zaznamovali pomembni mejniki v razvoju fotografske dejavnosti – še najbolj prav gotovo digitalizacija.

Ledino fotografske obrtne dejavnosti Šimonka v Lendavi je začel orati Franc – Feri, davnega leta 1963. Postavil je zdrave in trdne temelje dejavnosti ter jo po dvajsetih letih vodenja zaradi bolezni prepustil hčerki Jolandi, ki je na takratni poklicni fotografski šoli v Ljubljani, leta 1978 spoznala bodočega življenjskega sopotnika Drago Milića. Pred tremi desetletji se je začelo novo obdobje fotografske dejavnosti zakoncev Šimonka – Milić.

Več kot polstoletno poslovanje Foto Šimonka je zaznamovano s prelomnimi obdobji in mejniki, ki so bistveno vplivali na nadaljnji razvoj fotografiranja in z njim neposredno povezanih dejavnosti. Leta 1989 so kupili prvi večji stroj za avtomatizirano izdelavo analognih fotografij, namenjen širšemu slovenskemu in tujemu trgu. Nekaj manj kot deset let pozneje so postali prvo slovensko podjetje in med prvimi na svetu z lastno programsko aplikacijo za prenos digitalnih datotek v fotografsko obdelavo. Takrat je bila odprta tudi poslovalnica v Murski Soboti.

»Iz obdobja klasične črno-bele tehnike posnetkov smo naredili velik tehnološki preskok in ujeli korak v procesu digitalizacije s svetovnimi trendi fotografiranja,« zadovoljno ugotavlja Drago Milić in dodaja: »Še preden so bili digitalni aparati razširjeni na trgu, smo mi izdelali internetno programsko opremo za naročanje digitalnih fotografij preko



Zakonca Jolanda in Drago Milić v foto poslovalnici na Glavni ulici v Lendavi.

računalnika. Upam si trditi, da smo tovrstni program uvedli prvi v Sloveniji, med vodilnimi smo bili tudi v svetovnem merilu, pred nami je bil le ameriški fotografski gigant Kodak.«

Nadaljnji razvoj je temeljil na digitalizaciji in v Foto Šimonka so kar 70 odstotkov prometa ustvarili preko interneta. Posel je stekel tudi s sosednjo Madžarsko, kjer so bile tovrstne novosti več kot dobrodošle. Sledil je nov mejnik, ko je leta 2001 nastala blagovna znamka Digi Fot. V družinsko dejavnost sta se – sicer z lastnim podjetjem – vključila tudi sinova Miha in Peter Milić. Takrat so opremi dodali tudi HP Indigo Press, najsodobnejšo digitalno tiskarsko tehnologijo za izdelavo foto aplikacij, kar hkrati je pomenilo, da je podjetje postalo prvi specializirani slovenski ponudnik digitalno tiskanih foto proizvodov.

V poslovni proces nenehno uvajajo novosti na področju tehnoloških postopkov in razvoj lastnih unikatnih izdelkov v svetu profesionalne fotografije in tiska. V ospredju je unikatna foto knjiga, ki je izdelana z najbolj kakovostno tehnologijo, ki se po besedah Draga Milića ne more primerjati s slovensko konkurenco. »Edini trg, ki se lahko primerja z nami, sta Zahodna Evropa in ZDA!« ponosno zatrjuje Drago. Sloves in kakovost se odražata tudi v prestižni nagradi Hp-ja za najboljši izdelek foto knjige, ki so jo prejeli letos v Dublinu na Irskem.

Poleg širokih možnosti na področju foto knjig pa ne gre zanemariti druge ponudbe Foto Šimonka: tradicionalnih fotografskih storitev, izdelave digitalnih posnetkov, tiska vabil, čestitk, razglednic, brošur ter lendavskih motivov za izdelavo koledarjev. Izvirne so tudi njihove povečave fotografij na posebni podlogi, ki je v največ primerih kakovostno umetniško platno.

NIKO ŠOŠTARIČ



Proizvodni prostori podjetja Digi Fot na Industrijski ulici.

AKADEMIJA STUDIO LEPOTA, SLOVENSKA BISTRICA

Velik mednarodni uspeh na področju oblikovanja nohtov

VEindhovenu na Nizozemskem je med 5. do 8. novembrom potekal Mednarodni Hand & Nail Harmony trening za izobraževalce. V štirih dneh so na intenzivnih predavanjih, demonstracijah in delavnicah, na katerih je sodelovalo 90 udeležencev iz 20 držav, predstavili novosti vodilne blagovne znamke za oblikovanje nohtov. Slovenska predstavnica, Mojca Janežič, direktorica podjetja Akademija studio Lepota, je pri tem dosegla velik uspeh, saj je prejela nagrado za najboljše izobraževanje Hand & Nail Harmony 2015. Mojca se je že v preteklosti dokazala kot nadarjena in izjemno usposobljena strokovnjakinja za nego in oblikovanje nohtov, ki izvaja tudi kakovostna izobraževanja, med drugim tudi za sistem Gelish, ki je v svetu in v Sloveniji poznan kot najkakovostnejši permanentni lak za nohte. Njen trud in predanost prenašanja znanja na druge je prepoznalo tudi vodstvo Hand & Nail Harmony, ki ji je podelilo omenjeno nagrado.

E. M.

Udeleženci mednarodnega seminarja in nagrada, ki jo je prejela Mojca Janežič.



POINT OF SALE

When heart meets business. Bežno srečanje lahko preraste v sodelovanje za vse življenje. Uresničitev vaših želja je samo eno sejmsko halo stran. Po uspešnem zaključku posla vas čaka steklenica znanega piva »Altbier« z vašim imenom na njej. Ste točno tam, kjer hočete biti: www.messe-duesseldorf.de

Andrej Prpič s.p. – APR Predstavništvo tujih sejmov
Ulica Rozke Usenik 10_1210 Ljubljana – Sentvid
Tel: 01 513-1480 _ info@sejem.si
www.sejem.si

Basis for
Business


Messe
Düsseldorf

M MOBIL, D. O. O., Godovič

Mobilne hiše – novost na našem trgu

Ustanovitelj podjetja M mobil Marko Rupnik iz Godoviča je pred petimi leti zastavil proizvodnjo za popolno novost na našem trgu. Gre za mobilne hiše z imenom Polymobil, ki so jim letos dodali še zahtevnejše modularne hiše Polydom. Po dveh selitvah imajo od lanske pomladi sedež proizvodnje v Slovenski vasi pri Bregani.

Za nekaj drugačnega se je skupina zaposlenjakov pred petimi leti odločila ob razmišljanju, kako bi ustvarili lepši in kakovostnejši mobilni bivalni prostor. Takšen, ki bo prijaznejši za bivanje in bo tudi njegov videz boljši od klasičnih dosedanjih rešitev pločevinastih mobilnih hiš. S šestimi zaposlenimi so se dela lotili decembra 2010 in v prvi sezoni izdelali prvih 20 mobilnih hiš Polymobil, ki so bile kot vzorčni model postavljene v avtokampu Mareda v Istri.

Uspešno plasiranje novega izdelka je trg spodbudilo, da je M mobil že drugo sezono prejel naročilo za dvesto hiš. Rupnik pove, da od vsega začetka delujejo na območju Dolenjske, kjer je dobil več posluha in priložnosti za najem proizvodnih prostorov. »Začeti smo želeli v Logatcu, kjer pa ni prišlo do dogovora, zato je bila naslednja postaja na naši poti Dobova. Za proizvodnjo je namreč potrebno kar nekaj prostora, kajti hišo postavimo v celoti v tovarni,« je dejal in dodal, da je tovrstna proizvodnja sezonskega značaja z začetkom v decembru in dokončanjem v maju, ko se hiše postavljajo. Tako ob vrhuncu proizvodnje podjetje zaposluje tudi do 56 ljudi, sicer pa ekipa danes šteje 16 redno zaposlenih sodelavcev.

Velika preizkušnja za podjetje je bila tretja sezona, ko se je prvotno naročilo za proizvodnjo z 250 hiš zvišalo na 600 na sezono. Primorani so bili poiskati dodatne proizvodne prostore, ki so jih dobili pri podjetju Vino Brežice. Težavo dveh lokacij je še povečala huda zima pred dvema letoma. »A zmogli smo, realizirali vsa naročila in nadaljevali z iskanjem novih prostorov, tako da bi imeli vso proizvodnjo na enem mestu. In tudi na tem področju nam je z dogovori z občino Brežice uspelo,« zaupa Rupnik. Podjetje je nove proizvodne prostore na skupni



Polymobil Quadra

površini kar 33.000 m² uredilo v nekdanjem tehnično-remontnem zavodu Bregana v industrijski coni v Slovenski vasi.

Ob predstavitvi prednosti mobilne hiše Polydom naš sogovornik pove, da so na prvem mestu udobje, minimalne toplotne izgube in nizki stroški bivanja. Vsi vgrajeni materiali so energetske varčni. Posebna pozornost je namenjena zunanji podobi mobilne hiše, ki kaže podobo hiše v klasični gradnji. Fasada ni le v okras hiše, ampak prevzema vlogo večslojne zaščite, ki mora varovati pred zunanjimi vplivi in hkrati odvajati vlago iz notranjosti. Kupec lahko izbira med paleto več kot 200 različnih barv fasadnih oblog. Prednost njihovih mobilnih hiš je tudi v tem, da lahko po dogovoru spreminjajo tloris hiše in velikost notranjih prostorov glede na potrebe. Poleg optimizacije tlorisa je njihova konkurenčna prednost zunanji pano iz prijaznejših naravnih materialov, na katerega lahko zunaj uredijo klasično fasado ali kamnito fasado in s tem približajo videz mobilne hiše klasični gradnji. Razen kovinskega podvozja, za preostalo konstrukcijo uporabijo masivni les iz domačih gozdov.

Poleg tega, da so njihove mobilne hiše sprejeli tako doma kot na Hrvaškem, jih danes prodajajo še v Avstriji, Švici, Nemčiji in na Danskem. Zaradi kakovosti in prej opisanih lastnosti postajajo hiše čedalje bolj priljubljene tudi za stalno bivanje, ne le zgolj za počitniške potrebe. K prepoznavnosti je veliko pripomogel produktni certifikat EN standard 1647, po katerem so izdelane njihove hiše, v čast pa jim je tudi lanska nominacija hiše Polymobil pri izboru inovativnih izdelkov Inženirske zbornice Slovenije.

Ko Rupnika, dipl. elektro inženirja z 20-letnimi delovnimi izkušnjami v idrijskem Kolektorju vprašam, kaj ga je napotilo k temu, da se je lotil takega inovativnega projekta, mi zaupa, da je bil od nekdanjega vajenega trdega dela in razmišljanja o novostih. Doda pa še to, da bi brez razumevanja družine, predvsem žene Klavdije, ki opravlja računovodska dela, vsega tega ne zmožal. Seveda brez dobrih sodelavcev in prenekaterih dobaviteljev ne bi bilo uspeha. »Podjetje so ljudje,« poudari.

URŠKA TESTEN

 IZOBRAŽEVALNI ZAVOD ZNANJE 01/7861-303 041 604 175 info@iz-znanje.si www.iz-znanje.si 						OBRTNIK	RUSKI SAHOVSKI VELE- MOJSTER (VASILIJ)	KDOR POKOPAVA MRVICE	TV VODI- TELJICA ROS- SIRCA	IZPO- SOJEN DENAR	ANG. REZISER (PETER)	URH CEHOVIN	RESNIC- NOST, STVAR- NOST,	ANG. PLOSCIN- SKA MERA
						STIMU- LANS								
						MANJSI MOTOR								
						ZDRAVI- LISCE V BOKI KOTORSKI						JANEZ ERZEN ZLITINA ZA ZVONOVE		
						SMILJAN ROZMAN			NABIRA- LEC GOB SATELIT					
						FRCANJE, LETANJE DRSALEC (REDKO)				GORA V POSOCJU MESTO V NIGERIJ OB NIGRU				JED IZ TESTENIN (PRIMOR- SKO)
											PRIMOR- SKI KRAJ DUH PRI STARIH PERZIJCIH			
AVTOR: MARKO DRESCER	POZRE- SEN CLOVEK	PREDELO- VANJE RUDE V TALILNICI	KRAJ OB ARALSKEM JEZERU	VLADO KRESLIN	ZBIRAL- NICA KRVI OKENSKA NAVOJ- NICA									
HRVAŠKI PEVEC (JASMIN)							REKA V SRBIJI ETNICNA SKUPINA V NEPALU					OSNOVNA SOLA MORJENJE, UBIJANJE		
UZIVALKA MAMIL										MESTO NA TIROL- SKEM PEVKA VILER				
PISA- TELJICA PEROCI				KRAJ OB SAVINJI IZVEDENEC ZA LATIN. JEZIK				MIR, TISINA IGRALKA EKBERG						
NEMSKI BOTANIK (JOHANN JAKOB)						PRODAJA- LEC BLAGA NA VATLE POTNIK NA POSTAJI						NERESNO, SALJIVO DEJANJE		NAŠE OBMOR- SKO MESTO
ANTON LAJOVIČ			PREBI- VALEC ATIKE MOCNO ANG. PIVO						ZASLUZEK ENEGA DNE FR. MATE- MATIK (ELIE J.)					
ZENSKA, KI STREŽE HRANO IN PIJACO SPOSOBNOST DELOVANJA NA DRUGO OSEBO											FILMSKI IGRALEC VOIGHT PORTSKO VINO			
PEVEC RESNIK					LUKA NA OTOKU HONSU IGOR DEKLEVA					UREJEN JAVNI NASAD KURCA- TOVIJ				
VRSTA ZITA							TV VODI- TELJICA (ALENKA) ZENSKI GLAS					KUBANSKI PLES CA-CA-7 ITAL. PEVEC		
LANA TURNER			MIRNO ZIVLJE- NJE EVA LONGORIA				SPORTNA PRIRE- DITEV STEFAN OSTOJA							
AMERISKI SKLA- DATELJ (CHARLES)					GRM IZ DRUŽINE BREZOVK					BIAT- LONKA GREGORIN				
ENOTA ZA MERJE- NJE EL. NAPE- TOSTI					ANG. PI- SATELJ (HAROLD)					MOSKI Z VELIKIMI OCMI				

■ Pravilna rešitev novembrske križanke je **OBDELAVA POVRŠIN**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali dopisnico, ki jo je poslal **Anton Mačerol** iz Dvora. 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 prispеле na naš naslov do 21. decembra 2015.

■ Sponzor tokratne križanke je Izobraževalni zavod Znanje iz Grosuplja, ki reševalcu podarja knjigo **Posel smo ljudje**, avtorice mag. Martine Šetina Čož.

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 podeljevalec nagrade.

TEST: VW MULTIVAN GENERATION SIX
IN FIAT DOBLO MAXI COMBI

Vsestranskost

Z njegovo izjemno prostornostjo in enkratno prilagodljivostjo boste pripravljeni na vse, kar je pred vami.

Danes se vse bolj pogosto dogaja, da uporabljamo en avtomobil za več namenov. Tako ga dopoldan uporabljamo za službene potrebe, popoldan z njim razvažamo otroke na interesne dejavnosti, zvečer pa z njim odpeljete ženo v gledališče. Tokrat vam predstavljamo dve takšni vozili, kjer je multivan namenjen bolj prevozu potnikov, doblo pa tovoru, a oba sta enako prijazna tudi družinam.

VW multivan

Vozčič multivana pridete do dveh zanimivih zaključkov. Prvi je ta, da je vozniku ponujeno prav vse, kar potrebuje, in da je upravljanje tega vozila izjemno prijetna naloga, drugi zaključek pa je, da je v tem vozilu še prijetneje sedeti zadaj in se prepustiti udobju in razkošju, ki ga ponuja.

Voznik ima na razpolago udoben, ogrevan, v alkantaro odet in bogato nastavljen sedež, kakor je tudi volanski obroč, ročico menjalnika povsem ob desni nogi, odličen pregled nad cestiščem in nad okolico vozila, zelo pregledno armaturo in ploščo z merilniki, triconsko klimatsko napravo, odličen avdiosistem ...

Potniki v drugi in tretji vrsti pa so

deležni prostornosti, udobja, lepote interjerja, možnosti regulacije temperature, usmerjevalcev prezračevanja, sedeža v drugi vrsti, ki se lahko obrneta za 180 stopinj, višina od tal do stropa skoraj 1,4 metra in skupen prostor, velik 4,3 m², ki si ga sicer delijo še s prtljažnim prostorom. Tako druga kot tudi tretja sedežna vrsta je postavljena na posebne tirnice, ki omogočajo preprosto premikanje sedežev po celotni kabini, s čimer si tudi povečujemo potniški ali prtljažni prostor, odvisno od potreb. To pomeni, da lahko prepeljemo zajeten kup prtljage ali tovara, lahko pa se notranjost spremeni v prijeten ambient iz lokala, ko je druga sedežna vrsta obrnjena nazaj, z njeno odstranitvijo pa se zadaj ustvari prostor, skoraj kot v kakšni garsonjeri.

Vrednost tega prostora dvigajo obojestranska bočna drsna vrata, ki močno olajšajo pristop potnikom tudi v tretjo sedežno vrsto. Širok prostor med prvo in drugo sedežno vrsto omogoča lahkoten prehod po vozilu, lahko pa tam prevažamo tudi daljše predmete, kot so recimo smuči, kar ne bo niti malo motilo potnikov v vozilu.

Samo udobje potnikov zadaj pa je pogojeno z nastavitvijo podvozja, ki ga regulira voznik. Comfort, normal ali sport so možne nastavitve, ki nastavljajo trdoto blažilnikov in s tem vplivajo na vozne lastnosti in seveda na udobje.

V šesti generaciji je multivan opremljen z dvolitrskim TDI motorjem, ki izpolnjuje stroge ekološke norme Euro 6 in je serijsko opremljen s paketom BlueMotion Technology, ki zajema sistem start-stop, regeneracijo zavorne energije in pnevmatike z znižanim kotalnim uporom. Motor razvija 110 kW/150 KM, kar je povsem zadosti tudi za hitrejša potovanja po avtocesti.

Multivan je na vseh kolesih opremljen s kolutnimi zavorami, kar ni nič novega, lahko pa pohvalimo izredno natančno doziranje zavorne moči. Med vožnjo je vozilo zelo ubogljivo, če seveda ne pretiravate, ne zahteva veliko časa za privajanje, morda je potrebno biti le bolj pazljiv pri vzratni vožnji, predvsem zaradi dolžine in višine vozila, a tudi tu vam z zvočnimi signali pomagajo parkirni senzorji.



S petimi sedeži, dobro tono nosilnosti ter prostornino prtljažnega prostora 1050 l je Doblo maxi combi odlično vozilo za mešane prevoze oseb in blaga.

Fiat dobro

Fiat dobro maxi combi je avtomobil z nosilnostjo ene tone in možnostjo prevoza do 5 oseb, zato predstavlja odličnega pomočnika za manjša podjetja ali obrtnike. Ker je prtljažni prostor pregrajen in brez stekel, lahko podjetja uveljavljajo N1 homologacijo ter si da-vek in vse druge stroške povrnejo skozi podjetje.

Že takoj se opazi, da je dobro prejel novo lice, ki se veselo smeji. Ob odprtju vrat opaziš tudi predelano notranjost, z novo armaturno ploščo, novimi merilniki, s svežimi materiali in z novim informacijsko-zabavnim sistemom. Večnamenski UConnect sistem je na voljo s 5-palčnim ekranom, občutljivim na dotik, preko katerega krmilite različne sisteme, tudi Eco-Drive, ki vam svetuje in pomaga pri znižanju porabe. Za dodatne 3 decibele je znižan hrup v kabini, izboljšan pa je tudi mehanizem ročice menjalnika in sklopke, saj lahko predstavljanje poteka hitro, kot v kakšnem športnem avtomobilu.

Vozne lastnosti so bile že prej na visoki ravni, sedaj pa je lega še boljša, predvsem zahvaljujoč večvodilni zadnji premi »bi-link«, ki omogoča, da se kolesa tudi pri bolj dinamični vožnji lepo držijo ceste, da prazno vozilo ne poskakuje po cesti in da polno obremenjen zadek ne »potone«.

Največja vrednost tega vozila je vsekakor njegova uporabnost. V maxi combi izvedenki, ki ima za 35 centimetrov daljše medosje, se z lahkoto prepelje 5 oseb, izza pregrade pa je na voljo še dober kubik prostora za tovor. Dolžina tovarnega dela znaša 1,3 metra, kar ob nosilnosti ene tone postavlja ta avtomobil v sam vrh segmenta.

Pri podaljšani izvedbi je boljša izbira od 1,6-litrskega dizelskega motorja dvolitrski dizelski MultiJet motor, ki s 96 kW/130 KM brez zadržkov in z veliko mero moči zelo dinamično premika tudi polno naložen avtomobil. Kadar so vam v prvem planu centimetri v vse smeri in večja nosilnost, je dobro maxi combi prava izbira, zato le izkoristite vse, kar ponuja.

BORUT ŠTAINAHER

NASVETI

Avto pozimi

Po statističnih podatkih se pozimi največ prometnih nesreč zgodi v prvih petnajstih minutah vožnje. Največkrat sta vzrok za to omejena vidljivost in daljši reakcijski čas voznikov pri nizkih temperaturah. Ni pa zanemarljiva tudi nadaljnja vožnja, za katero je treba imeti posebej pripravljeno vozilo. Verjamem, da sami najbolje veste, kaj potrebujete za vožnjo pozimi, pa vam vseeno ponujamo nekaj nasvetov, na kaj bodite pozorni.

Zimske pnevmatike. V zimskih razmerah smo že navajeni, da moramo uporabljati zimske pnevmatike. Tekalna površina letne pnevmatike postane pri temperaturah, nižjih od 5 °C, trda, kar povzroča slabši oprijem s cestiščem in s tem daljšo zavorno pot vozila.

Stanje akumulatorja. Življenjska doba akumulatorja je danes od 3 do 5 let, odvisno od elektronskih porabnikov, ki se nahajajo v vozilu. Akumulator je obremenjen, še posebej pa pozimi, ko vozilo zaganjamo pri nizkih temperaturah. Preverite stanje akumulatorja na servisu in ga pravočasno zamenjajte. Naj vas ne pusti na cedilu, ko to najmanj pričakujete.

Čiščenje vetrobranskega stekla. Med zimsko opremo vsekakor sodi tudi strgalo za led ali razpršilo za odmrzovanje. Zmrznjeno vetrobransko steklo zelo hitro obrabi brisalce. Dobro je v vozilu imeti tudi metlico, s katero boste z lahkoto odstranili sveže zapadli sneg z vozila. Vožnja z zamrznjenim vetrobranskim steklom ali z zasneženim vozilom je nevarna in prepovedana.

Bister pogled. Pozimi poskrbite, da bo v posodi za tekočino vedno dovolj tekočine za pranje stekla z dovolj nizkim lediščem, ki bo preprečilo zamrzovanje na vetrobranskem steklu. To vam omogoča bister pogled na dogajanje pred vozilom, obenem pa delate uslugo metlicam brisalcev, saj je zimska tekočina narejena tako, da čim boljše neguje občutljivo gumico.

Stanje brisalcev. Metlice brisalcev je dobro zamenjati vsako leto, saj je njihova brisalna površina izdelana iz naravnega kavčuka, ta pa je izpostavljen celi vrsti vremenskih dejavnikov, ki vplivajo na njihovo delovanje.

Svetlobna telesa. Krajši dnevi, več vožnje v mraku in temi ter mokro cestišče, ki za vozila dviguje rošno meglo, so glavni razlogi, zakaj morajo vsa svetlobna telesa vašega vozila pravilno delovati. Preverite stanje žarnic v svetlobnih telesih in jih po potrebi takoj zamenjajte. Tako boste vi boljše videli, pa tudi drugi udeleženci v prometu vas bodo prej opazili.

Dodatna oprema. Olajšajte si vožnjo z avtomobilom z dodatno opremo. Tako se boste udobno in varno pripeljali do cilja. Notranjost vozila opremite z gumijastimi tepihi s privzdignjenim robom, ki z lahkoto zadržijo sneg, vlago in vso nesnago, da vam ne umaže vozila.

Kljub kompletni zimski opreми pa vseeno prilagodite hitrost razmeram na cesti in svojemu znanju. Še posebej pa bodite pozorni na tovarnjake in avtobuse. Zaradi njihove velikosti in višine jih vozniki težko v celoti očistijo snega ali ledu. Če vozite za njimi, poskrbite za izdatno varnostno razdaljo, pozorni pa bodite tudi, če vam v zavoju pripeljejo naproti – ledene plošče in zbit sneg, ki zdrsne s ponjave ali strehe, lahko močno poškoduje vas in vaše vozilo.

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 oglasih (na barvni podlagi).
- Vsi, ki želijo izkoristiti zgoraj naštetosti 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 izstavitel računa (naziv, naslov in **davčno številko**) ter navedete, ali ste zavezanec za DDV. Člani OZS naj sporočijo tudi **člansko številko OZS**. Prosimo, da so vaši dopisi **čliljivi**, opremljeni z **žigom in podpisom naročnika**. Pridružujemo 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, pritrdilne 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)**
- krmlilna 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, PICERIE, TESTENINARIJI! Nudimo novo, rabljeno in renovirano opremo za proizvodnjo kruha in peciva, piškotov, slaščic in pralin, pic, testenin in njakov ter strokovno montažo dobavljenih 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

DVE LINIJI ZA EKSTRUDIRANJE PVC CEVI. Prodamo dve kompletni liniji za brizganje PVC cevi, skupaj s 13 orodji za oblikovanje PVC cevi. Dodatni podatki po tel. 031 746 119 ali e-pošti: carplast.borut@gmail.com. Šifra oglasa: 15-02-024

STROJ ZA BRIZGANJE PLASTIKE. Prodamo rabljen stroj NETSTAL HP3000/1650, z močjo motorja 90kW, zapiralno silo 3000kN in premerom polža 70 mm. Dodatni podatki o stroju po tel. 031 746 119 ali e-pošti: carplast.borut@gmail.com. Šifra oglasa: 15-02-025

STROJ ZA IZDELAVO ŠČETK. Prodamo rabljen stroj BORGHI A2P/CNC, skupaj z avtomatskim obrezovalcem ščetk. Stroj ima pet glav (tri vrtnalnice in dve implatacijski). Več informacij po tel. 031 746 119 ali e-pošti: carplast.borut@gmail.com. Šifra oglasa: 15-02-026

ZARADI UPOKOJITVE ugodno prodam štiri linije strojev z orodji za kovanje vijakov od M 2,5 do M 8 x 80 mm. Vsi stroji so generalno obnovljeni. Informacije po tel. 041 634 553. Šifra oglasa: 15-02-027

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 **januarski** Obrtnikovi borzi je **18. december 2015**.

NAROČILO NA REVIO 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



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, vodenje 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.krupenko@lgi.si, www.lgi.si. Šifra oglasa: 15-04-003

RAČUNOVODSKI SERVIS Bojana Duh s. p. z 28-letnimi izkušnjami nudi celovito podporo vsem poslovnim subjektom. S strankami gradimo partnerski odnos, ki temelji na medsebojnem zaupanju in prilagajanju potrebam naročnika. Dober računovodja je najboljši svetovalec, saj skupaj z vami najboljše pozna vaše poslovanje. Pokličite po tel. 041 764 123 ali pišite po e-pošti: bojana.duh@gmail.com. Šifra oglasa: 15-04-009

KNJIGOVODSKE STORITVE SAMOSTOJNIM PODJETNIKOM opravljam ažurno in kakovostno z 20-letnimi izkušnjami (Koroška regija). SARKAS, Sapač Sabina s. p., Pod Perkolic 28, 2360 Radlje ob Dravi, tel. 041 443 454. Šifra oglasa: 15-04-010

GRADBENI NADZOR, TOČKOVANJE STANOVANJ, izdelava elaboratov za sanacijo vaših objektov, fasad ali stanovanj, vodenje gradnje kot odgovorni vodja del, uredimo tudi kvalitetne izvajalce za vsa GOI dela. GDZ Jože Zupan s. p., Domžale, tel. 041 777 850, e-pošta: joze.zupan@gdz.si, www.gdz.si. Šifra oglasa: 15-04-011

OBRTNE STORITVE

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL



**OSEBNA DVIGALA
TOVORNA DVIGALA
INVALIDSKA DVIGALA
KONZOLNA DVIGALA
VERIŽNA DVIGALA
GRADBENA DVIGALA
VISEČI FASADNI ODRI**

DVGALA 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

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV za vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije na ravne strehe, terase, ... tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, naravni/umetni kamen, beton ... Nudimo tudi profesionalne premaze (zaščite za kovine, strehe, anti-korozivni premazi, protidrsni premazi, spreji, ...). Skupaj z vami poiščemo rešitev in svetujemo. PanStan, d. o. o., PE: Plemljeva 2, Ljubljana, tel. 059 053 340, 041 334 809, www.panstan.si. Šifra oglasa: 15-03-005

IZREZOVANJE NOVOLETNIH OKRASKOV iz stiroporja, stiropurja. Izrezujemo embalažo, napise ... CNC rezalniki na vročo žico. Avtomatika Litrop Jože s. p., Ustje 23, 1275 Šmartno pri Litiji, tel. 031 605 915, e-pošta: info@li-tech.si. Šifra oglasa: 15-03-017

EEN BORZA

INFORMACIJE:

Obrotno-podjetniška zbornica Slovenije

Celovška cesta 71, 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

DREVESA - višinsko obžagovanje in podiranje, obrezovanje sadnega drevja in trte, oblikovanje živih mej, odvoz. Jurij Kladnik s. p. - gozdarske storitve DETEL, Čizmanova ulica 6, 1211 Ljubljana Šmartno, tel. 041 691 129, e-pošta: detel.sp@zoho.com. Šifra oglasa: 15-03-018

BRIZGANJE PLASTIKE! Kakovostno in po najnižjih cenah, na strojih od 35 t (5 €) do 100 t (8 €), 20 let izkušenj in odlične reference. Informacije: Roman Kraševac s.p., Ljubljanska c. 45, 1241 Kamnik, tel. 041 365 399 ali e-pošti: kraševac.roman@gmail.com.

MATERIAL

Acrytech
Gerbičeva 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, kroglice, kupole, ...
- Laserski razrezi in gravure

pečenko

PRODAMO MATERIAL DESMOPAN-TPU, D.P.- 481000000, LOT-35C0502003, natur, 875 kg. Cena za 1 kg je 1,00 €. Informacije po tel. 02 803 20 20 ali e-pošti: orplast.strzic@siol.net.

NEPREMIČNINE

ŠKOFJA LOKA, Frankovo naselje (Trata)! V trgovsko-poslovnem centru ugodno prodam ali oddam poslovni prostor v izmeri 46 m2 za trgovsko, gostinsko, obrtno ali drugo dejavnost. Informacije po tel. 031 843 061. Šifra oglasa: 15-07-025

ALOJZ VALAND s. p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd - smer Žalec, stanovanje v Ločah, nova enosobna in dvosobna stanovanja v Poljčanah in gostinski lokal v Ločah. Sprejema pa rezervacije za lokale: v Ljubljani, Celju, NC Velenje, OC Arnovski gozd - smer Žalec, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini in Poljčanah, v Ločah za skladišča in stanovanja. Informacije po tel. 041 664 330. Šifra oglasa: 15-07-026

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40 (od 9. do 10. ure), naročila po tel. 04 531 80 35, ali po mobitelu 051 649 793, 041 223 562, faksu 04 531 61 10. Delovni dnevi ob mlaju: december: 11., 12., 13., 14. in 15. Šifra oglasa: 15-05-001

RAZNO

IŠČEMO SAMOSTOJNEGA TRGOVSKEGA PODNIKARJA z izkušnjami (s. p. ali d. o. o.) za prodajo pletenih vrvi, vrtnih izdelkov in tekstilnih trakov. Delo vključuje iskanje novih strank ter skrb za založenost poslovnih partnerjev (gradbene trgovine, kmetijske zadruge, tehnične trgovine, ...). Za dodatne informacije nas pokličite po tel. 05 76 56 280 ali preko e-pošte: snovtex@siol.net. Šifra oglasa: 15-09-015

DRUŽINSKI HOTEL TRIPIČ z restavracijo in picerijo Tripič svoje goste v Bohinju razvaja že 29. leto. Odprti smo vsak dan, celo leto. Bogat izbor lokalnih jedi, vabljeni na silvestrovanje v naši družbi. Informacije po tel. 04 82 80 120, www.hotel-bohinj.si. Šifra oglasa: 15-09-016

USPEŠNO PODJETJE širi svoje aktivnosti na slovenskem trgu, zato išče več izkušenih prodajnih zastopnikov za pospeševanje prodaje na trgu. Potrebujemo več zastopnikov, ki bi zastopali naše podjetje po posamičnih regijah po Sloveniji. Zaželeno je sodelovanje preko s.p. Prednost imajo tisti, ki se že ukvarjajo s tovrstno dejavnostjo in imajo veselje do dela z ljudmi, saj imate odlične možnosti za dodatni prihodek. Delo zastopnika je spremljanje in izvajanje vseh aktivnosti dogovorjenimi s potencialnimi kupci. Od kandidatov se pričakuje vestno opravljanje dela, zanesljivost, samozavestno nastopanje in kumuniciranje ter dobro poznavanje orodij za pospeševanje prodaje na trgu. Kandidati, ki imajo močno voljo do uspeha, so inovativni pri iskanju novih prodajnih poti in ciljno usmerjeni na trgu, naj pokličejo po tel. 040 990 011. Šifra oglasa: 15-09-017

mi tkaninami in lahko proizvaja večje količine. **EEN-okt-38**

Italijanski distributer elektronskih izdelkov išče proizvajalce elektromehanskih in elektronskih sestavnih delov (stikala, jermeni, elektromagnetni interferenčni filtri, kompleti napajalnih kablov) za razširitev svojega kataloga izdelkov. Podjetje ponuja sporazum o posredništvu. **EEN-okt-39**

Litovsko podjetje je specializirano za proizvodnjo nagrobnih in sveč na prostem. Podjetje se ukvarja s prodajo svojih izdelkov v Litvi in v drugih evropskih državah ter išče dobavitelja različnih repromaterialov za izdelavo sveč. **EEN-okt-40**

Nizozemsko podjetje, ki se ukvarja z motiviranjem otrok, da raziskujejo in razvijajo svoj talent z inovacijami, je razvilo hokejsko palico za 3-7 let stare otroke za lažje učenje osnovnih hokejskih tehnik. Podjetje išče trgovske zastopnike z dobrimi stiki v športnih trgovinah na drobno, hokejskih klubih in šolah. **EEN-okt-41**

Angleško podjetje je razvilo vrsto športnih oblačil in išče proizvajalca športnih oblačil z izkušnjami z visoko kakovostnimi raztegljivi-

mi tkaninami in lahko proizvaja večje količine. **EEN-okt-38**

stva, farmacevtskih podjetij, investitorjev, regulativnih organov, centrov za klinične preskuse, ki se ukvarja s prenosom tehnologij in razvojem poslovnega svetovanja, ponuja podpirne storitve za razvijalce novih medicinskih izdelkov in poslovne priložnosti znotraj kitajskih bolnišnic. Podjetje ponuja pogodbe o trgovskem zastopanju in sporazume o storitvah. **EEN-okt-42**

Angleško farmacevtsko podjetje, ki je specializirano na področju generičnih zdravil za hišne živali, išče distributerje. **EEN-okt-43**

Nemško podjetje z zdravstvenim strokovnim znanjem je specializirano za razvoj in proizvodnjo zdravstvenih iger za dojenčke in otroke. Igre so že na voljo v različnih jezikih. Podjetje išče partnerje za sodelovanje, ki jih zanima licenčna pogodba ali sporazum o distribuciji storitev. **EEN-okt-44**

Nemško inženirsko podjetje, specializirano za razvoj, projektiranje in gradnjo novih avtomobilskih konceptov za razsvetljavo, žaromete, zadnje luči, kazalnike in druge notranje luči, ponuja sporazum o zunanem izvajanju storitev, storitveni sporazum ali podizvajalski sporazum. **EEN-okt-45**

Nizozemsko podjetje ponuja inovativno obrambo pred poplavami, ki je nadomestna rešitev velikih in dragih peščenih vreč. Njihovo poplavno obrambo – mobilni jez – je mogoče hitro in enostavno namestiti. Jez se lahko uporablja za obrambo obsežnih objektov in je enostaven prenosni paket, ki naenkrat omogoča zaščito površin in dolžini petih metrov. Podjetje išče distributerje. **EEN-okt-46**

Latvijsko podjetje za oblikovanje in proizvodnjo pletenin ter prodajo oblačil v Nemčiji išče dobavitelje/distributerje volne, bombaža in kašmirjeve preje. **EEN-okt-47**

Turško podjetje, specializirano za izdelavo aluminijastih profilov in aluminijastih delov za solarne sisteme, išče podizvajalce. **EEN-okt-48**

Madžarsko podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo in prodajo zeliščnih ekstraktov v olju in v prehranskih dodatkih v skladu z madžarsko zakonodajo in drugimi predpisi, išče evropske proizvajalce hladno stiskanih semenskih olj v okviru proizvodnega sporazuma. **EEN-okt-49**

Manjše britansko podjetje je razvilo in uspešno trži visoko učinkovito vodno črpalko nizke napetosti primerno za visoke temperature. Izdelek bodo preizkusili na solarnem trgu. Prednost izdelka je možnost prilagoditve položaja tako rezervoarja in kolektorja kot tudi dolžine cevovodov. Podjetje išče monterje in proizvajalce v južni Evropi za testiranje z možnostjo dolgoročnega komercialnega sodelovanja. **EEN-okt-50**

Poljski distributer in proizvajalec bitumenskih premazov želi razširiti svojo paleto izdelkov na nove, zanimive izdelke, ki se prilagajajo sedanji bazi proizvodov. Kot vrste partnerstva štejejo: distribucija bitumenskih premazov in gradbenih materialov. **EEN-okt-51**

Francoski distributer prodajnih avtomatov ponuja svoje distribucijske storitve za francoski trg evropskim proizvajalcem avtomatov. **EEN-okt-52**

Uveljavljeno majhno švedsko podjetje s področja otroške prehrane, ki je specializirano za proizvodnjo hrane brez alergenov, išče novega dobavitelja rastlinskih beljakovin. Protein mora biti dobro definiran in ne sme izvirati iz riža ali soje. Ekološka pridelava je zaželen, ni pa obvezna. **EEN-okt-53**

Portugalsko podjetje ponuja inovativne biološke rešitve za čiščenje odpadnih voda. Podjetje želi skleniti sodelovanje z evropskimi podjetji s podobnimi dejavnostmi za razširitev svoje palete izdelkov in storitev. Podjetje ponuja poznavanje portugalskega okoljskega trga in visoko kvalificirano tehnično ekipo. Podjetje želi vzpostaviti partnerstvo z inovativnimi podjetji v svoji panogi. **EEN-okt-54**

Britanski proizvajalec mehkih karamel, pakiranih v darilnih škatlah, išče dobavitelja visoko kakovostnih vakuumsko oblikovanih pladnjev v posebni barvi, ki izpolnjujejo ustrezne standarde varnosti hrane. **EEN-okt-55**

Francoski proizvajalec medicinskih pripomočkov za vsaditev išče dobavitelje filma iz bio-

kompatibilne poli-L-laktid kisline (PLLA) s certificiranjem medicinske kakovosti (ISO 10993). Partnerji lahko sodelujejo kot podizvajalci, v skladu s licenčno pogodbo, na podlagi sporazuma o proizvodnji ali vzajemnega sporazuma o proizvodnji ali pogodbe o storitvi. **EEN-okt-56**

Nizozemski trgovski zastopnik ponuja trgovsko-posredniške storitve proizvajalcem za: vegetarijanske in veganske prehranske izdelke, kise, marinade, kuhinjske omake, začimbe, čaj, kavo in kakav, izdelke, ki so brez glutena, brez laktoze, brez umetnih konzervansov, barvil in arom. Podjetje ponuja zastopanje distribucijske pogodbe ali sporazum o trgovskem zastopanju. **EEN-okt-57**

Srbski distributer živil, pijač in izdelkov za nego doma išče proizvajalce ali distributerje iz tujine, ki so zainteresirani za prodajo teh proizvodov na srbskem trgu. **EEN-okt-58**

Angleško podjetje specializirano za projektiranje in gradnjo kino dvoran, projektno izvedbo in svetovanje, išče podizvajalce za izvedbo večjega števila arhitekturnih projektov v Veliki Britaniji, na Bližnjem vzhodu in v Evropi. **EEN-okt-59**

Angleško podjetje, ki se ukvarja s trgovanjem na Srednjem vzhodu, išče dobavitelje plinskih turbin in turbinskih delov v obliki distribucijskega sporazuma. Poseben tip turbine je Siemens SGT-400. Poleg omenjenega proizvajalca (Siemens) podjetje prednostno išče dobavitelje, ki imajo zaloge ali dostop do rabljene, vendar uporabne opreme. **EEN-okt-60**

Izkušeno nizozemsko podjetje s področja okoljske tehnologije želi razširiti svoje dejavnosti v vodnem sektorju. Stranka želi dati tehnologije na področju industrijskega razsoljevanja in prodajati izdelek v skladu s licenčnim sporazumom ali kot distributer za Evropo. **EEN-okt-61**

Kanadsko podjetje za pomorsko opremo in storitve ponuja svoje storitve kot zastopnik evropskih podjetij, ki jih zanima vstop ali širitev tržnega deleža na severnoameriškem trgu. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma za distribucijo ali komercialne agencijske sporazume. **EEN-nov-1**

Špansko podjetje, specializirano za promocijo in distribucijo hrane in pijač brez alergenov, išče proizvajalce tovrstnih izdelkov zainteresirane za izvoz izdelkov na španski trg. Podjetje želi sklepati sporazume za distribucijske storitve ali druge storitvene sporazume in ima širok nabor strank, ki iščejo tovrstne prehranske artikle. **EEN-nov-2**

Ciprsko podjetje proizvaja in trži široko paleto izdelkov, ki vsebujejo olja vrtnice in rožno vodo. Podjetje išče certificiran laboratorij (zasebni, javni ali univerzitetni laboratorij) za izvedbo celovite analize olja vrtnic in rožne vode vrtnic, ki jo uporabljajo v vseh svojih produktih. **EEN-nov-3**

Italijansko podjetje, ki je specializirano za optimizacijo pitne vode, prodajo serijskih proizvodov, zlasti prek mrežnega marketinga

trenutno išče proizvajalca steklenih vrčev in steklenic za serviranje vode iz pipe. **EEN-nov-4**

Britansko podjetje je razvilo avtomatizirano enoto za higieno rok, natančneje za dekontaminacijo rok. Enota omogoča hitro in vrhunsko čiščenje/umivanje rok, nadzoruje ustreznost umivanja in daje opozorila in poročila o neuspešnih umivanjih. Tehnologija zmanjšuje tveganja okužb in navzkrižne kontaminacije in je pomemben v okoljih, ki zahtevajo visoke higienske standarde čistoče rok, zlasti v zdravstvenem varstvu, zdravstveni negi, prehranskem in gostinskem sektorju. Podjetje išče proizvodno podjetje za proizvodnjo tovrstnih naprav. **EEN-nov-5**

Britansko podjetje, dejavno v sektorju surovin išče dobavitelje nove in rabljene opreme v proizvodni industriji sladkorja. Oprema je namenjena uporabi pri rafiniranju sladkorja in predelavi sladkornega trsa. Oprema mora biti primerna za predelavo sladkornega trsa v prvi fazi in za predelovalne zmogljivosti 4000MT v drugi fazi. **EEN-nov-6**

Škotski instalater vodovodnih instalacij in monter išče distribucijskega partnerja, ki lahko dobavi trajne magnetne generatorje (PMG) za njihove projekte. Magnetni generatorji morajo biti med 2kW in 50kW. **EEN-nov-7**

Brazilsko podjetje, specializirano za tlake in pločnike, išče partnerstvo za prenos tehnologije na področju gradbeništva. Podjetje razvija inovacije v zvezi z uporabo strukturnih sintetičnih vlaken v betonskih pločnikih. Med njihove inovacije spadajo tudi fleksibilne cementne paste za konsolidacijo naftnih vrtin in strukturni drenažni pločnik za mestne avtoceste. **EEN-nov-8**

Poljski distributer sadja in zelenjave išče podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo svežega sadja in zelenjave in želijo vstopiti na poljski trg. Podjetje ponuja dogovor o distribucijskih storitvah. **EEN-nov-9**

Nemški proizvajalec učinkovitih malih vetrnih elektrarn išče proizvajalce po meri narejenih kril, izdelanih iz plastike z dodanimi steklenimi vlakni - lahko tudi iz drugih novih materialov, ki so ekonomsko in ekološko primeren nadomestek. Podjetje ponuja proizvodni dogovor. **EEN-nov-10**

Vodilni bolgarski proizvajalec vitaminskih, mineralnih mešanic in bio-konzentratov išče proizvajalce vitaminov, mineralov in posamičnih krmnih sestavin iz EU in tretjih držav. Da bi izboljšali in razširili svoj portfelj izdelkov, podjetje išče nove sestavine, s katerimi bodo lahko razvijali nove mešanice. Podjetje ponuja proizvodni sporazum ali sporazum o distribucijskih storitvah. **EEN-nov-11**

Nizozemsko majhno podjetje išče partnerje za distribucijo samostojnega, enostavnega in integriranega sistema ultrafiltracije za domaćo in profesionalno rabo. Sistem je sestavljen iz več korakov filtracije za pridobivanje pitne vode iz različnih vodnih virov. Sistem se lahko prilagaja lokalnim razmeram in od uporabni-

ka zahteva osnovne tehnološke sposobnosti. Podjetje išče distributerje. **EEN-nov-12**

Avstrijski dobavitelj interaktivnih tabel (opremljene z zaslonom na dotik) za večkratno uporabo (npr. v restavracijah ali hotelih) išče distribucijske partnerje ali trgovske zastopnike. **EEN-nov-13**

Ruski proizvajalec aktivnega prahu iz gume z istimi fizikalno-kemijskimi lastnostmi in morfologijo kot normalne pnevmatike, ki omogoča povezljivost s polimeri, išče proizvajalce in distributerje industrijskih izdelkov iz gume in gumenih zmesi za sklenitev distribucijskega sporazuma in proizvodni dogovor. **EEN-nov-14**

Britansko proizvodno podjetje išče distributerje ali zastopnike za inovativen izdelek, ki je hkrati pokrov strešnega prtljažnika in (če ga obrnemo narobe) čoln. Kot del strešnega prtljažnika ima veliko volumno kapaciteto hkrati pa je stabilen plitev čoln, ki je namenjen plovbi po mirnih in stoječih vodah in je primeren za odrasle in otroke. **EEN-nov-15**

Francosko malo podjetje, aktivno v letalski industriji, išče krmilno elektroniko za konvertiranje 500-1000 VDC (enosmerni tok) v/ iz VAC (izmenični tok) za inovativen tip letala. Podjetje ponuja razvojni in proizvodni sporazum. **EEN-nov-16**

Avstrijsko podjetje ponuja svoje izkušnje pri prodaji luksuznega blaga drugim evropskim malim in srednjim podjetjem, ki so razvila luksuzen produkt ali blagovno znamko in bi radi vstopili na avstrijski trg. Zahteva avstrijskega podjetja je, da postane ekskluzivni zastopnik edinstvenega luksuznega izdelka ali blagovne znamke v Avstriji prek pogodbe za prodajne storitve. Avstrijsko podjetje poišče pravo trgovino za prodajo luksuznega izdelka, namesto običajnih distribucijskih kanalov v Avstriji. **EEN-nov-17**

Češko trgovsko podjetje, specializirano za dizajnerske, dekorativne izdelke in pohištvo, išče proizvajalce oblikovalskih izdelkov za notranji dekor, pohištva in notranje opreme. Podjetje ponuja spletne distribucijske storitve ali agencijske storitve v EU, ZDA in Združenih arabskih emiratih. **EEN-nov-18**

Danski oblikovalec trajnostnih proizvodov išče proizvajalca, ki lahko izdela kalupljene briquete (vnetljivo ogelje), narejene iz kokosovih lupin in koruzne moke. **EEN-nov-19**

Madžarsko podjetje je specializirano za urbano notranje vrtnarsko pohištvo. Modularne posode, ki so jih razvili, so funkcionalne in ponujajo pametne rešitve rastlinskih zasaditev za notranje in zunanje urbano vrtnarjenje. Podjetje išče distributerje za vrtno izdelke, vrtno pohištvo za distribucijo in trženje njihovih izdelkov. **EEN-nov-20**

Japonsko podjetje, specializirano za razvoj, proizvodnjo in dobavo medicinskih pripomočkov, išče distribucijskega partnerja v Evropi. Na japonskem trgu je vodilno že 30 let in je pred kratkim razvil inovativne dihalne naprave za domačo uporabo. Naprave, ki jih med drugim uporabljajo tudi za zdravljenje spalne apneje, so enostavne za uporabo. **EEN-nov-21**

Spoštovani člani!

Pred vami je obvestilo, ki ga morajo uporabniki davčnih blagajn ali vezanih knjig računov obesiti na dobro vidnem mestu v poslovnem prostoru, kot to nalaga: »Pravilnik o spremembah in dopolnitvah Pravilnika o izvajanju Zakona o davčnem potrjevanju računov«.

Da vam olajšamo delo, prilagamo obrazec, ki ga lahko preprosto izrežete in uporabite. Vaša OZS



**Prodajalec mora za dobavo
blaga ali storitev izdati račun
in ga izročiti kupcu.**

**Kupec mora prevzeti račun
in ga zadržati neposredno
po odhodu iz poslovnega
prostora.**



www.fu.gov.si/blagajne

**VKLOPI RAZUM,
ZAHTEVAJ RAČUN!**



DELO, DRUŽINA, PROSTI ČAS



Novi Multivan. Tako vsestranski kot vaše življenje.

Novi Multivan z najnovejšimi motorji Euro 6 in serijsko funkcijo večnaletnega zaviranja je lahko elegantna poslovna limuzina ali prostoren družinski avto. Visokokakovostni materiali, številni najsodobnejši asistenčni in multimedijski sistemi zagotavljajo prijetno počutje ter varno vožnjo. Vrtljivi enojni sedeži v drugi vrsti in večfunkcijska mizica pa udobje in izredno prilagodljivost notranjosti le še povečajo. Novi Multivan je upravičeno najbolj priljubljena velikoprostorska limuzina v svojem razredu.



Das Auto.

Emisije CO₂: 212–153 g/km. Kombinirana poraba goriva: 10,5–5,9 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6. Emisije NO_x: 0,066–0,0397 g/km. Število delcev: 42,3–0,0092 x 10¹¹. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega 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.