

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

Dvojni uspeh **OZS!**

- *lesni odpadki tudi za ogrevanje*

- *dodatnih obremenitev gospodarstva ne bo*



9 770351 840013



Janez Vovk:

»Krizo smo zaobšli z menjavo okoli 20 odstotkov proizvodnega programa letno«

**EOS
2015**

**OBRNO-PODJETNIŠKI
SEJEM**



13.-16. MAJ
GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE



MOS

48.

S prijavo do 27.2.2015 izkoristite nižje cene.



CELJSKI SEJEM, 8.-13. SEPTEMBER 2015

www.ce-sejem.si

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



mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Nekateri od naših partnerjev:

ERSTE CARD
Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club

ERSTE
Card

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

PRIGO

**TELEKOM
SLOVENIJE**
Cenejši mobilne
telekomunikacijske
storitve

**Telekom
Slovenije**

**ELEKTRO
ENERGIJA**
Zanesljivo moja

**ELEKTRO
ENERGIJA**
Popusti pri nakupu
električne energije
in zemeljskega plina

GENERALI
Zavarovalnica

**GENERALI
ZAVAROVALNICA**
Ugodnosti pri sklepanju
zavarovanj

MERKUR
Popusti tehnične trgovine

MERKUR

INPOS

triglav

GA
GA
Cenejši gospodinjstvi
aparati

BIG BANG

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

TILIA

ZIVEX
Vse za vašo kmetijsko dejavnost

TPJ

DZS

HRANILNICA LON
LETALSKE

ALKEMIST

TOSAMA

GoOpti

A-M-B

GR

TERME IGRKA

Berlitz
A Global Education Company

KOMPAS

Bisnode

ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**



Imamo zagotovilo, da dodatnih obremenitev ne bo

Pred vami je stanovska revija v prenovljeni podobi. Poleg tega, da se odslej imenuje Obrtnik podjetnik, s čimer sledimo imenu, ki ga nosi zbornica, smo si zadali nalogo, da revijo obogatimo s strokovnimi temami iz posameznih dejavnosti, z vsebinami podjetniške narave in sploh z vsebino, ki bo uporabna na vseh ravneh vaše dejavnosti. S tem vam želimo revijo in tudi delo zbornice še bolj približati. Upam, da jo boste radi prebirali, veseli pa bomo tudi vaših odzivov in predlogov za dodatne izboljšave vaše revije.

Tako kot doslej se bomo v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije tudi letos borili za boljše razmere, v katerih bomo poslovali v prihodnje. Prav v teh dneh bomo podpisali socialni sporazum, pri oblikovanju katerega smo se ves čas zavzemali za to, da gospodarstvo ne bi bilo dodatno obremenjeno. V podpisanem sporazumu smo dobili tudi zagotovilo, da se obremenitve ne bodo povečale in da v letih 2015 in 2016 ne bo dodatnih obremenitev. Hkrati pa nam je uspelo iz njega umakniti določbe o minimalni plači in davčnih blagajnah. Pri tem pa moram ponovno poudariti, da OZS ne nasprotuje uvedbi davčnih blagajn, vendar pa bomo težili k temu, da bodo te obvezne za vse!

Veseli smo tudi prijaznejše okolijske regulative za lesarje. Uspelo nam je namreč doseči, da lesne ostanke, ki nastajajo v proizvodnji, lahko uporabimo za ogrevanje, za kar smo si dolgo prizadevali.

V tem trenutku moram omeniti naša prizadevanja za ureditev problematike regresnih zahtevkov. V zadnjem času je namreč Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije začel intenzivnejše uveljavljati in izterjevati regresne zahtevke, ki so posledica poškodb pri delu. Problem je v tem, da je odgovornost za nastale poškodbe pri delu večinoma prevaljena na delodajalca, čeprav gre v mnogih primerih tudi za delojemalčevo neupoštevanje delodajalčevih navodil glede varnosti pri delu. Problematiko bomo izpostavili na Ekonomsko-socialnem svetu in s pristojnimi ministrstvi v nadaljevanju skušali doseči spremembo zakonodaje, ki ureja to področje, da bo bolj pravična do delodajalcev.

Veliko dela nas še čaka na področju zastopanja in na drugih področjih. Verjamem pa, da se boste strinjali z menoj, da v obilici dela ne gre pozabiti na povezovanje in druženje. Zato bom izrabil to mesto, da vas povabim na smučarsko-družabni dogodek, ki bo zadnjo soboto v tem mesecu v Kranjski Gori.

Branko Meh,
Predsednik OZS

obrtnik

Kolofon

Letnik XLIV, številka 2, februar 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

Trženje: Ivan Ukmar, tel. 01 58 30 829,
Anton Šijanec, tel. 01 58 30 533, revija.obrtnik@ozs.si

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 35.000 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 0351-840X

Postanite član OZS!

Brezplačno predstavite svoje izdelke in storitve

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

www.mojobrnik.com



Izobražujte se na seminarjih in delavnicah

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

Poiščite pomoč

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



Povezujte se po panogah

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

Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

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



Bodite na tekočem

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



Prihranite z Mozaikom podjetnih

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



VAŠA



**OBRTRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Pokličite nas, pišite nam, obiščite nas!

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

AKTUALNO

4-9

ZMAGOVALCI

10-12

IZ OZS

14-19

00Z

20-25

SEKCIJE

26-55

OBRTHNIKOV SVETOVALEC

37

DOBRO JE VEDETI

56

MOZAIK PODJETNIH

57-59

PODJETNO

60-63

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

64-68

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

70-73

NAŠI ČLANI

74-78

OSEBNE ZGODBE

80-82

AVTO

84-86

OBRTHNIKOVA BORZA

86-88



NA NASLOVNICI:

Foto: bigStockphoto



◀ Novih davkov ne bo

To je zagotovljeno v socialnem sporazumu za leti 2015 in 2016, ki je tik pred podpisom. Obrtniki in podjetniki v njem dobili zagotovilo, da dodatnih obremenitev gospodarstva ne bo. [stran 4](#)

»Hlapca« v vsako hišo ▶

Inovativni kovinar Janez Vovk s Spodnje Slivnice pri Grosupljem vsako leto na trg pošlje okoli 15 izboljšav ali novih izdelkov. »Hlapec« iz naslova je njegova najnovejša iznajdba držala za metlo in drugo orodje, ki je pred spomladanskim čiščenjem nepogrešljivo v vsaki hiši in delavnici. [stran 10](#)

OBRTHNIKOV SVETOVALEC

stran 37

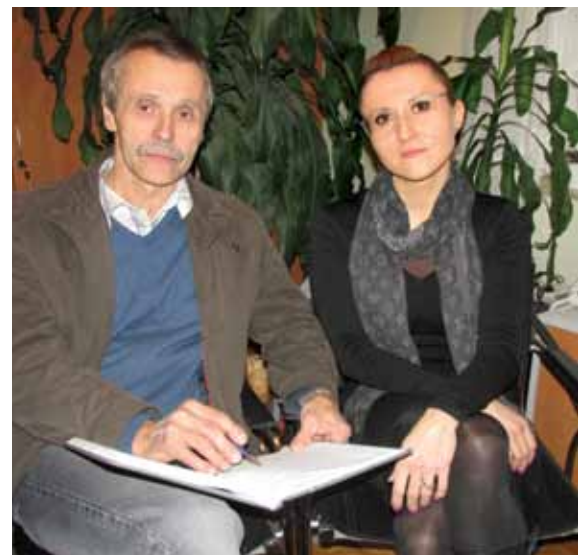
Kako bomo polovili »fušarje«?

Težko bo, so se strinjali vsi. Nekoliko lažje pa vseeno, če bo izmenjava informacij med obrtniki in uradnimi organi dobro tekla, je bilo rečeno na strokovnem srečanju treh sekcij OZS konec januarja v Zrečah. [stran 26](#)



◀ Kupec (n)ima vedno prav

V prodajni in marketinški literaturi je prisotna stara »modrost«, da ima kupec vedno prav. To naj bi v bistvu pomenilo, da so vsi kupci podjetja dobri kupci in da mora podjetje ustreči vsem upravičenim in neupravičenim zahtevam kupcev. [stran 62](#)



SOCIALNI SPORAZUM

Novih davkov ne bo!

Vlada, delodajalci in sindikati so pred dnevi parafirali Socialni sporazum za obdobje 2015–2016. Ta vsebuje naloge vlade, delodajalcev in sindikatov v prihodnjih dveh letih na področju financ, gospodarskega razvoja, investicij, javnega sektorja, zdravstva, vzgoje in izobraževanja, trga dela, pokojninskega sistema, pravne varnosti in izvajanja evropske kohezijske politike. Upravni odbor OZS je soglašal s podpisom sporazuma, ki bo v teh dneh.

Zadnji socialni sporazum je bil sklenjen pred petimi leti, za obdobje 2007–2009, zato so bili podpisniki po uspešno končanih usklajevanjih še toliko bolj zadovoljni. Med njimi tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je med drugim dejal: »Dogovarjanje je edina pot, če hočemo gospodarstvu dobro. Nekoliko so popustili sindikati, nekoliko mi, gospodarstvo pa ne bo obremenjeno z novimi davki. V takšnih pogojih bodo podjetniki lahko poslovali in tudi zaposlovali.«

Podpisani socialni sporazum bo veljal do konca leta 2016, v vmesnem obdobju pa bodo podpisniki na sejah ekonomsko-socialnega sveta dvakrat (septembra 2015 in septembra 2016) obravnavali ureničevanje njegovih določb.

Cilji socialnega sporazuma

- Nov razvojni zagon, temelječ na znanju, izkušnjah in inovativnosti za nova kakovostna delovna mesta, višjo dodano vrednost in trajnostni razvoj družbeno odgovornega gospodarstva in javnega sektorja.

- Zmanjševanje brezposelnosti s posebnim poudarkom na ranljivih kategorijah.

- Uvedba aktivnosti za odpravo krize vrednot v naši družbi, ki se kaže v nespoštovanju zakonov in predpisov, korupciji, neupravičenem bogatenju posameznikov in vedno večji neenakosti, načrtnem uničevanju podjetij, prenašanju denarja

v davčne oaze, izogibanju plačevanja davkov in prispevkov za socialno varnost.

- Krepitev konkurenčnosti poslovnega okolja za vzdržno gospodarsko rast in povečanje globalne konkurenčnosti Slovenije z zmanjšanjem administrativnih obremenitev gospodarstva, zagonom investicij in spodbujanjem gospodarskega sodelovanja.

- Ustvarjanje pogojev za zagotovitev ohranitve in razvoja ekonomske in socialne varnosti ter učinkovitega sistema socialnega varstva, temelječega na načelu pravičnosti, solidarnosti in enakega dostopa.

- Dosledno spoštovanje načel Resolucije o normativni dejavnosti pri oblikovanju in sprejemanju zakonodaje in podzakonskih aktov.

- Krepitev in razvoj ekonomske demokracije.

- Krepitev notranjega povpraševanja.

- Krepitev optimalnosti, učinkovitosti in kakovosti javnega sektorja.

- Ureditev sistema dolgotrajne oskrbe in osebne asistence, pri čemer bo, ob soglasju socialnih partnerjev glede temeljnih vprašanj, v letu 2015 vloženi predlog zakona v zakonodajni postopek.

- V letu 2016 se opravi izračun višine minimalnih življenjskih stroškov in v skladu z obstoječo zakonodajo tudi uskladitev višine minimalnega dohodka, ki je podlaga za izračun socialnih transferjev.

Finance

Bistven ukrep na področju financ, ki se tiče gospodarstva, je zagotovilo, da se v letu 2015 in 2016 dosedanje nominalne stopnje davkov, taks, prispevkov in drugih javnofinančnih **dajatev ne bodo povečevale, niti se ne bodo uvajale nove oblike** javnofinančnih obremenitev gospodarstva, razen v primeru višje sile, ko mora Vlada RS nujno ukrepati, ker so se zaradi višje sile nepričakovano spremenile makroekonomske okoliščine. To sicer ne preprečuje uvedbe davka na nepremičnine, vendar bo ta nadomestil dosedanje nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča, v splošnem pa se skupna obremenitev gospodarstva, ki je že do sedaj plačevalo to dajatev, in posameznikov ne bo povečala.

V letu 2015 bo Ministrstvo za finance RS pripravilo celovito analizo obstoječih javnofinančnih bremen in usmeritve za prestrukturiranje le-teh, ki se bo začelo realizirati v letu 2016 (na primer davčne razbremenitve plač, regresa ipd.).

Poleg tega je v socialnem sporazumu zapisano, da je treba nadaljevati in povečati učinkovitost izterjave neplačanih obveznosti do vseh javnih blagajn, uvesti dodatne ukrepe za boj proti sivi ekonomiji ter vsem oblikam izogibanja plačila davkov, vključno s prenosom sredstev v davčno ugodnejša območja in prispevkov za socialno varnost, posebej z okrepitevijo preglednosti in učinkovitosti inšpekcijskega nadzora.



Spreminjanja zakonodaje se je treba lotiti sistematično. Treba je poenostaviti postopke (na davčnem področju, pri javnem naročanju, investiranju ...), deregulacija in odpravljanje administrativnih ovir na področju izpolnjevanja davčnih obveznosti pa ne sme biti na škodo učinkovitosti nadzora in pregona nedovoljnih ravnanj.

Vzdržen model gospodarskega razvoja

Na področju gospodarskega modela lahko izpostavimo ukrepe, kot so vzpostavitev VEM točk za tuje investitorje in domača podjetja, presoja vpliva zakonodaje z vidika obremenitev za gospodarstvo, še posebej za MSP (MSP test), zagotavljanje večje plačilne discipline vključno z državo, boljše črpanje sredstev EU, podpora razvojnemu prestrukturiranju podjetij, pametno preoblikovanje ne-povratnih subvencij v ugodna povratna sredstva, spodbujanje turizma, prometne panoge in sonaravnega kmetijstva.

Nov zagon investicij

Na tem področju so ključni cilji:

- izboljšanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, še posebej gradbeništva,
- učinkovit sistem javnega naročanja in vzpostavitev sistema javno zasebnih partnerstev,
- izboljšanje infrastrukture na področjih trajnostne energetike, regionalnega razvoja in trajnostnega prometa,
- povečanje rabe slovenskega lesa in izboljšanje konkurenčnosti slovenske

gozdno lesne verige, vključno s papirno industrijo,

- izboljšanje ugleda Slovenije za investicije in kot turistične destinacije.

Javni sektor

Ključni cilji, ki se nanašajo na to področje:

- učinkovit, kakovosten, prijazen in uporabniku usmerjen javni sektor,
- kakovostna in enostavna zakonodaja, debirokratizacija, kjer je ta smiselna, enostavno poslovno/zakonodajno okolje za razvoj gospodarstva, zadovoljstvo državljanov in administrativna razbremenitev javnega sektorja,
- vzpostavitev trajnostnega, stabilnega in finančno vzdržnega delovanja javnega sektorja,
- kakovostno upravljanje s človeškimi viri v javnem sektorju – večja fleksibilnost (kadri, plače, nagrade),
- razvoj strokovnih in funkcionalnih kompetenc znotraj javnega sektorja.

Zdravstvo

Temeljni cilj na področju zdravstva je ohranitev pravic iz obveznega zdravstvenega zavarovanja, korektiv obstoječega zdravstvenega sistema v smeri krepitve javne zdravstvene službe in zagotavljanje njegove dolgoročne finančne vzdržnosti, kar naj bi socialni partnerji dosegli z izboljšanjem poslovanja na vseh ravneh, s spremembami na področju financiranja, **ki ne bodo pomenile dodatnih obremenitev za delodajalca**, z ločitvijo izvajanja javne zdravstvene službe in zasebne zdravstvene dejavnosti ter s krepitvijo vloge in odgovornosti ZZS za določanje obsega in standarda pravic.

Med pomembnejšimi ukrepi so zagotavljanje enake dostopnosti do storitev, razvijanje in spodbujanje preventivnih programov za krepitev splošnega in poklicnega zdravja in varnosti, promocijskih programov za zdrav življenjski slog in programov za zgodnje odkrivanje bolezni, optimizacija mreže javne zdravstvene službe na vseh ravneh zdravstvene dejavnosti, ureditev področja koncesij, razbremenitev zdravstvene blagajne izdatkov, ki niso zdravstvenega značaja in nimajo podlage v zavarovanju, ukinitve dopolnilnega zdravstvenega zavarovanja z ustrezno nadomestitvijo, ki ne bo dodatno obremenjevala delodajalca.

Plače

V tem poglavju socialnega sporazuma so nakazane usmeritve glede usklajevanja plač. Pri tem naj se pri kolektivnih pogodbah zasebnega sektorja upošteva inflacija in rast produktivnosti dela po panogah. Kolektivne pogodbe dejavnosti namreč predstavljajo temelj za določanje višine in načina obračuna plač v zasebnem sektorju.

Trg dela

Na področju zaposlovanja je ključni cilj postopno dvigovanje stopnje zaposlenosti v populaciji med 20. in 64. letom starosti v smeri doseganja cilja EU 2020, ki znaša 75-odstotno stopnjo zaposlenosti. Poleg tega je treba omogočiti ter spodbuditi hitrejši vstop na trg dela mladih in drugih težje zaposljivih skupin ter doseči ustrezno razmerje med varnostjo zaposlitve, fleksibilnostjo zaposlovanja in zmanjšanjem segmentacije na trgu dela.

Vsi ukrepi tega poglavja se izvajajo ob sodelovanju socialnih partnerjev, za morebitno spremembo Zakona o delovnih razmerjih pa je potrebno njihovo soglasje.

Spremembe na področju delovno-pravne zakonodaje se bodo pripravile po potrebi in po predhodni razpravi na ekonomsko-socialnem svetu. Kot je bilo že obljubljen s strani pristojnega ministrstva, bodo pripravili sistemsko rešitev glede dela upokojujencev; na to smo opozorili s strani OZS, ko smo se z ministrom dogovarjali o podaljšanju preho-

dnega obdobja za upokojene s. p.-je do konca leta 2015. Uvedene bodo spodbude za delodajalce za večjo uporabo dela za krajši delovni čas v okviru delitve delovnega mesta, mentorskih shem, dela na domu in dela na daljavo. Pripravil naj bi se tudi predlog za vzpostavitev sklada za odpravnine, za kar se OZS zavzema že dlje časa.

Pokojninski sistem

Do konca leta 2015 bodo pripravljena strokovna izhodišča za reformo pokojninskega in invalidskega zavarovanja po letu 2020, katerih namen bo predstaviti nabor možnih rešitev, ki bodo zagotovile javnofinančno vzdržnost pokojninskega sistema in dostojne pokojnine. Drugi ukrepi so še: priprava sprememb invalidskega zavarovanja, spremembe poklicnega zavarovanja, vzpostavitev demografskega sklada v okviru preoblikovanja Kapitalske družbe pokojninskega in invalidskega zavarovanja ter preučitev in pri-

prava podlage za ustanovitev enotnega izvedenskega organa na ravni države.

Izvajanje evropske kohezijske politike

Bistveni cilj je učinkovito črpanje evropskih kohezijskih sredstev, podpora ukrepov z vidika sodelovanja socialnih partnerjev v okviru Operativnega programa za izvajanje evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020 in doseganje krovnih ciljev Strategije Evropa 2020.

Kakovosten sistem vzgoje in izobraževanja

Izobraževalni programi morajo zagotoviti znanja in kompetence za zaposljivost in ustvarjalno delo tudi za čas brezposelnosti. Ukrepi, ki bodo k temu prispevali, so med drugim tudi sistemska ureditev vajeništva ob zagotovitvi stabilnega in dolgoročnega financiranja, promocija poklicnega in strokovnega izobraževanja med mladimi, delodajalci in

starši ter vzpostavitev učinkovitega sistema karijerne orientacije po vsej izobraževalni vertikali.

Pravna varnost/država

Medsebojno povezan in usklajen pravni sistem, zlasti pa njegovo učinkovito delovanje, je osnovni temelj za zagotavljanje pravne varnosti in družbenega okolja, ki spodbuja gospodarsko rast, zmanjšuje delež sive ekonomije, korupcije, preprečuje nelegalno konkurenco ter ustvarja trajnostni razvoj in družbeni napredek.

Jasna, razumljiva, pregledna in nedvoumna zakonodaja je temelj za zagotavljanje zaupanja ljudi v pravni red ter spoštovanje zakonskih določil. Delovanje vseh državnih organov ter institucij mora biti neodvisno, hitro, pregledno in učinkovito, tako pristojnih inšpekcijskih služb, nadzornih služb kot tudi policije, tožilstva in sodstva.

MAJA RIGAČ

DELOVNI PREIZKUS ZA MLADE 2015

Priložnost za preizkus kandidata pred zaposlitvijo

Zavod RS za zaposlovanje je minuli mesec objavil javno povabilo delodajalcem za izvedbo programa Delovni preizkus za mlade 2015. Vanj se lahko vključijo brezposelni, prijavljeni na Zavodu, ki še niso dosegli starosti 30 let. Na voljo je 1 milijon evrov za vključitev 1250 mladih brezposelnih.

Program delodajalcem omogoča, da z delovnim preizkusom mlade brezposelne osebe pred zaposlitvijo spoznajo in preizkusijo na konkretnem delovnem mestu. Zavod delodajalcu povrne upravičene stroške delovnega preizkusa, udeleženec pa prejme dodatek za aktivnost in za prevoz. Program oziroma takšen preizkus traja od najmanj 100 ur do največ en mesec. Udeleženec se na konkretnem delovnem mestu ob zagotavljenem mentorstvu preizkuša praviloma polni delovni čas, en mentor pa lahko hkrati spremlja največ pet, v delovni preizkus vključenih udeležencev.

V program se lahko vključijo mladi brezposelni, stari do vključno 29 let oziroma pred dopolnjenim 30. letom starosti, delovni preizkusi pa se morajo končati do 31. oktobra 2015. Dovoljeno število oseb v posameznem podjetju in pogoji glede zaposlitve po končanem delovnem preizkusu so navedeni v petem poglavju povabila.

Na javno povabilo se delodajalec prijavi tako, da na območno službo Zavoda pošlje ponudbo. Ponudbe sprejemajo **do porabe sredstev oziroma najdlje do 10. septembra 2015.**

Zavod bo sprejel ponudbo tistih delodajalcev, ki bodo izpolnjevali vse zah-

tebane pogoje in ki bodo v okviru meril za sprejem vsaj pri enem od posameznih predlaganih delovnih preizkusov dosegli minimalno število točk (merila za ocenjevanje ponudb so navedena v devetem poglavju povabila). Prejete ponudbe bodo namreč obravnavale najmanj tričlanske strokovne komisije na pristojnih območjih službah.

Celotno povabilo je objavljeno na spletni strani Zavoda RS za zaposlovanje, dodatne informacije o pogojih prijave in druge podrobnosti pa so na voljo na telefonski številki: 080 20 55.

E. M.

Na voljo tudi na obrtno-podjetniških zbornicah

S spremembami Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o davčnem postopku bodo 31. januarja dosedanje paragonske bloke zamenjali računi iz vezane knjige računov, ki jo je izdala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

Vlada se je s odločila za postopno uvedbo tako imenovanih davčnih blagajn. Tako bodo davčni zavezanci od 31. januarja 2015 naprej evidentirali gotovinski promet le še s takšnimi elektronskimi blagajnami, ki bodo omogočale brisanje, dodajanje ali popravljanje evidentiranega prometa na podlagi sledljivosti teh sprememb (revizijska sled), vendar te blagajne še ne bodo povezane s finančno upravo. Manjši davčni zavezanci bodo še vedno lahko izdajali ročno izpisane račune, vendar ne več na tako imenovanih paragonskih blokih, ampak le na predpisanih in prednatisnjenih obrazcih iz vezane knjige računov, ki jih bo za svoje člane izdala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

Pred prvo uporabo obrazca VKR so davčni zavezanci dolžni potrditi njegovo uporabo pri Finančni upravi republike Slovenije (FURS) preko portala e-davki. Obrazec računa je namenjen predvsem tistim poslovnim subjektom, ki evidentirajo gotovinski promet blaga in storitev ročno, dolžni pa so ga imeti tudi tisti, ki za evidentiranje prometa uporabljajo elektronske naprave (ali računalniške programe) za evidentiranje prometa v času, ko naprava iz različnih vzrokov ne bo delovala (okvara, izpad elektrike ipd.). Uporabniki bodo v obrazcu izpolnjevali različne podatke, ki bodo odvisni od tega, ali opravljajo obdavčen ali oproščen promet, ali izstavljajo račune za opravljeni promet zavezancem za DDV oziroma tistim, ki kot poslovni subjekti niso zavezanci za DDV, ali pa končnim potrošnikom. V določenih primerih so poslovni subjekti dolžni na računu napisati tudi klavzulo za DDV (okvirček »drugi podatki«). Poleg predpisov s področja

DDV je treba pri izstavljanju računov za gotovinski promet upoštevati tudi slovenske računovodske standarde, računovodske sklepe ali notranje pravilnike o računovodstvu. Napačnih podatkov na računu ne bo dovoljeno popravljati z brisanjem, črtanjem in kakršnim koli prekrivanjem prvotnih podatkov, ampak bo mogoče napačen račun le prečrtati in izstaviti novega. Vsak blok računov je treba hraniti 10 let, šteto od dneva izdaje zadnjega seta računov. Seveda je priporočljivo, da si poslovni subjekti na prvo stran vsakega bloka računov napišejo

Že od 3. februarja 2015 naprej bodo lahko člani kupili obrazce vezane knjige računov v svojih **območnih zbornicah**, in to po ugodnejši ceni od drugih ponudnikov. Obrazec bo vseboval tudi kratke napotke o tem, kaj je potrebno vedeti pri izdajanju računov.



datum, do kdaj so ga dolžni hraniti, in se na takšen način zavarujejo pred tem, da bi kaj spregledali.

B. M.

Vse objavljene cene so informativne narave. Več na www.kompas.si

MOZAIK PODJETNIH

KOMPAS

Dubai

DIREKTNI LET IZ ZAGREBA

7% POPUST ZA IMETNIKE KARTICE MOZAIK PODJETNIH

Zagotovljeni odhodi
17. 2., 24. 2., 10. 3., 24. 3., 28. 4. 2015
 Kompasov slovensko govoreči predstavnik

- 6 dni, 5 noči že od **799 €**
- 6-dnevne počitnice z vključenimi tremi izleti SAFARI z večerjo, KRIŽARJENJE z večerjo in ogled MESTA - že od **879 €**

*Slovenski državljani ne potrebujejo vizuma

že od **799 €** NA OSEBO

Poslovalnice Kompas d.d. • 01 2006 111 • info@kompas.si www.kompas.si • www.mozaikpodjetnih.si

REGRESNI ZAHTEVKI ZZZS IN ZPIS

Povračilo škode naj se omeji!

V zadnjem času je Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije začel intenzivnejše uveljavljati in izterjevati regresne zahtevke, ki so posledica poškodb pri delu. Problem je v tem, da je odgovornost za nastale poškodbe pri delu večinoma prevajena na delodajalca, čeprav gre v mnogih primerih tudi za delojemalčevo neupoštevanje delodajalčevih navodil glede varnosti pri delu.

V zadnjih letih predstavlja za male delodajalce velik problem njihova odškodninska odgovornost v zvezi z regresnimi zahtevki Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije in Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Slovenije, ki izhajajo iz nesreč pri delu zaradi neupoštevanja predpisov s področja varnosti in zdravja pri delu. Takšna odgovornost delodajalca je do neke mere sprejemljiva, če predpise krši delodajalec namenoma ali iz hude malomarnosti. Ko pa je vzrok za poškodbo na strani delavca ali pa tedaj, ko gre za manjšo delodajalčevo malomarnost, pa nikakor ne. Še posebej je sporna odškodninska odgovornost delodajalca v primerih, ko ima ta bolj ali manj izpolnjene vse obveznosti, ki mu jih narekuje zakonodaja, vzrok za nesrečo pa je na strani delavca. Ni neobičajno, da do nesreče pri delu pride predvsem zaradi tega, ker delavec ne upošteva varnostnih predpisov ali delovnih navodil delodajalca. Niso tudi redki primeri, ko je delodajalec delavca, ko je zaznal njegove kršitve, potem večkrat opozoril, tako ustno kot tudi pisno, a opozorilo še vedno ni zaleglo.

Problem z regresnimi zahtevki se je za male delodajalce v zadnjem času še zaostрил, saj v praksi zakonodajalec in zdravstvene zavarovalnice vso odgovornost za izvajanje ukrepov varnosti in zdravja pri delu večinoma prevajajo na delodajalca, čeprav je jasno, da brez dobre volje in sodelovanja zaposlenih delavcev ukrepov varnega dela in zdravja ni možno izvajati v celoti. Pri presojanju o odgovornosti za nesreče pri delu bi bilo vsekakor treba doslednejše upoštevati deljenost vlog ter deljenost pooblastil in obveznosti med delodajalcem in delojemalcem. Pomembno je, da delodajalci skrbijo za varno delovno okolje in delovne razmere delavcev ter za njihove pravice iz delovnega razmerja, delavci pa morajo pri svojem delu ravnati skrbno in odgovorno, paziti morajo na svojo lastno varnost in upoštevati pravila in predpise s področja varnosti pri delu.

Delodajalec se glede odškodninske odgovornosti delodajalca nahaja v še posebej težavnem položaju v primeru, ko posluje v statusni obliki samostojnega podjetnika posameznika (oziroma s.

p.-ja), saj za kritje poslovnih obveznosti odgovarja tudi z vsem svojim osebnim premoženjem. Ker večina članov posluje v omenjeni statusni obliki – kar pomeni, da gre za množičen in s tem za »kapitalen« obrtniški problem –, je zaradi tega Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na ekonomsko-socialni svet naslovila predlog, da ta uvrsti problematiko regresnih zahtevkov na dnevni red svoje prve naslednje seje, in pri tem ponudila tudi svoje rešitve.

OZS primarno predlaga omejitev višine regresnega zahtevka, ki je po njenem prepričanju nujna, ker lahko visoki odškodninski zahtevki manjšim podjetjem, kakršne po večini zastopa, resno ogrozijo poslovanje ali celo obstoj, poleg tega pa se pri samostojnih podjetnikih lahko poseže tudi po njihovem osebnem premoženju. Meni, da bi bila predlagana ureditev tudi konsistentna, saj bi zakonodaja še naprej omogočala, da se od delodajalca zahteva povračilo celotne škode, če bi škodni dogodek nastal zaradi opustitve potrebnih varnostnih ukrepov, ki je posledica naklepa. Zato predlaga spremembo zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju ter zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju tako, da se povračilo škode omeji oziroma limitira, razen seveda v primeru, če je škoda povzročena naklepno.

Glede na dejstvo, da se za poškodbe pri delu, ki jih plačuje delodajalec pri vsaki plači, zbirajo namenski prispevki, zbornica predlaga, da se to upošteva kot dodatni argument k njenemu predlogu o omejitvi višine regresnega zahtevka.

IZTOK MOHORIČ

BOJAN ŽELEZNIK: »Nedopustno je, da mora s. p. jamčiti s svojim osebnim premoženjem v primeru nesreče pri delu, kljub temu, da je poskrbel za varnost pri delu. Nismo v enakopravnem položaju, če pride do nesreče v obratovalnici, saj je delodajalec v skoraj vsakem primeru kriv, v vsakem primeru pa odgovoren. V primeru nesreč, ki se končajo z invalidnostjo, pa smo dolžni poškodovanemu delavcu plačevati rento do smrti, kar pomeni, da na takšen način posegamo tudi v našo pokojnino.«



EOS 2015

OBRTNO-PODJETNIŠKI SEJEM

13.-16. MAJ

GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE



- razstavno-prodajni program
- predstavitev aktualnega dogajanja v slovenski obrti in podjetništvu (Forum obrti in podjetništva)
- predstavitev poklicnih priložnosti v obrti in podjetništvu
- aktualne izobraževalne vsebine
- predstavitev pozitivnih izkušenj slovenske obrti in podjetništva
- predstavitev možnosti učinkovitega zmanjševanja stroškov poslovanja
- dogodek »TEDxUniversityofLjubljana«
- raznoliko strokovno obsejmsko dogajanje
- predstavitve najnovejših trendov električnih vozil (predstavitev električnih vozil, skirojev, koles idr.)

www.sejemeos.si



OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE





»Hlapca« v vsako hišo

Inovativni kovinar Janez Vovk s Spodnje Slivnice pri Grosupljem vsako leto na trg pošlje okoli 15 izboljšav ali novih izdelkov. »Hlapec« iz naslova seveda ni brezpravni delavec, miri sindikaliste, temveč njegova najnovejša iznajdba držala za metlo in drugo orodje, ki je pred spomladanskim čiščenjem nepogrešljivo v vsaki hiši in delavnici. V 35 letih obratovanja si je pridobil trdna poslovna partnerstva, zato krize ne občuti.

»**K**raj Spodnja Slivnica, ki leži dober kilometer južno od občinskega središča Grosuplja, je bilo v osemdesetih letih, ko sem začel z obrtjo, značilno kmečko-delavsko naselje z dobrimi 150 prebivalci, danes pa nas je že blizu 500. Kmetijstva ni več, v naselju pa je registriranih okoli 15 podjetij. Očitno že veliko prebivalstva diha z novim trendom malega podjetništva,« začne pripovedovati obrtnik Janez Vovk, ki se v svoji delavnici ukvarja z oblikovanjem kovinskih izdelkov z dodano vrednostjo.

Vajeniška in delovodska šola

Obdelavo kovin mu je približal njegov oče: »Moji starši so bili kmečkega stanu, vendar moj oče ni bil povprečen vaščan. Kot samouk je opravljal kar šest poklicev in eden izmed njih je bilo tudi kovaštvo. Že od majhnih nog sem ga opazoval pri delu in to je verjetno pripomoglo k odločitvi, da sem se leta 1964 odločil za triletno vajensko šolo in pristal med vajenci podjetja današnjega Kogast Kovinastroj na Grosupljem.« Vovk poudari, da je bil takratni vajeniški sistem

dobro organiziran, saj je združeval teorijo v šoli in prakso v podjetju. V Kogastu, ki že 55 let izdeluje gostinsko opremo, je takoj začel samostojno opravljati strokovno delo orodjarja, poklic, ki je bil in je še cenjen. Nato je ob delu še dve leti in pol obiskoval delovodska šola v Ljubljani: »Ta izobrazba me je oblikovala v dobrega mojstra in vodjo, saj so tam učili najboljši mojstri stroke.« Po 13 letih zaposlitve v Kogastu, kjer je opravljal delo vodje orodjarne, je začutil, da je napočil čas za spremembe.

Iz domače garaže leta 1987 v novo delavnico

»S kolegom Viljemom Krajncem, s katerim sva bila sodelavca že v podjetju Kogast Grosuplje, sva se leta 1980 odločila za samostojno obrt, saj sva se čutila dovolj sposobna za opravljanje samostojnega poklica. Prvo leto sva izdelovala torzijske osovine za tovrstne prikolice, ki sva jih prodajala po vsej Jugoslaviji, ker na našem trgu ni bilo tovrstne ponudbe. Proizvodnjo sva začela z dvema rabljenima strojema, nove smo pozneje uvozili iz Avstrije in Italije, kar je bilo še deset let prej povsem nedojemljivo,« pripoveduje Vovk.

Prve proizvodne prostore smo uredili v stari hiši in garaži. »Pozneje sva z ženo Jožico, ki je po rojstvu hčerke leta 1982 ostala v domačem podjetju, z lastnimi sredstvi zgradila novo delavnico, kar je bil za tiste čase kar lep dosežek,« pove Janez Vovk in se s hvaležnostjo ozre na svojo ženo: »Z gotovostjo lahko rečem, da jaz ne bi bil tako uspešen oziroma bi bil položaj našega podjetja bistveno drugačen, če ne bi ona stoodstotno obvladovala administracije. Ona je zaslužna, da je proizvodnja lahko normalno tekla, saj je poskrbela za vse drugo: nabavo, prodajo, trženje, obračun plač ...«

»Z Viljemom sva se po nekaj letih skupnega dela sporazumno razšla. Razdelila sva si proizvode in šla vsak zase, brez jeze in si tudi nisva tekmeča. Ostajamo družinski prijatelji,« zatrdi Vovk, ki se je v svoji obrti usmeril na predelavo in izdelavo izdelkov iz nerjavnega jekla, predvsem v krivljenje različnih cevi, kar še danes predstavlja večji del njihove proizvodnje.

90 odstotkov izdelkov za izvoz

V dveh proizvodnih prostorih stojijo štiri programske stroje, ki so jih postopoma nabavili z lastnimi sredstvi in z nekaj malega kredita. »Z ženo sva vedno realno ocenjevala situacijo in nikoli nisva šla v investicije, s katerimi bi izpostavljala podjetje. Rajši sva nekoliko manj ambiciozna, kot pa da bi ogrožala podjetje in s tem delovna mesta,« je realističen Vovk, ki sicer še za letos napoveduje povečanje strojne zmogljivosti, kar si lahko privo-

ščijo iz lastnih sredstev, saj letno beležijo kar nekajodstotno rast prihodkov.

»Kupce imamo po vsej Sloveniji. Največ sodelujemo s švicarsko-nemškim podjetjem Belimed z Grosupljega, ki stroje za potrebe medicine izvaža po vsem svetu. Za potrebe podjetja Kogast smo razvili tečaje za njihove velike profesionalne kuhinje, ki jih večinoma prodajajo v Rusijo. V zadnjem času sodelujemo tudi z idrijskim Kolektorjem. Za Mestno občino Ljubljana smo izdelali vse ulične table in tudi druge pripadajoče proizvode. Imamo tudi kar nekaj manjših, občasnih kupcev naših izdelkov in polizdelkov. Štirikrat letno neposredno izvozimo nemškemu kupcu proizvode, ki jih trži po vsej Evropi. Z njim korektno sodelujemo že 12 let. Prek 90 odstotkov naše proizvodnje posredno ali neposredno prodamo v tujino,« pove Vovk in doda, da so si zaupanje partnerjev pridobili »z veliko truda, inovativnostjo, dolgoletnim kakovostnim delom in rednim dobavljanjem proizvodov.« »Včasih je tudi kar nekaj nervoze,« ga dopolni žena, saj »pride naročilo v petek in je dobavni rok že v ponedeljek ali torek, včasih še materiala ni ...« V takšnih primerih štejeta prilagodljivost in odzivnost. »Nekaj polizdelkov in materialov imamo zmeraj pripravljenih. Je pa v sedanjih časih strašen tempo. Če je sila, grem tudi sam za stroj,« prizna sicer že upokojeni kovinar, ki še vedno ostaja glavno gonilo obrti.

Podjetje ostaja v družinskih rokah

Po 40 letih delovne dobe se je leta 2011 upokojil, vodenje podjetja pa je zupal hčerki Nini: »Zaradi zakonodaje smo šli v reorganizacijo podjetja iz s. p.-ja v d. o. o. Glede na to, da gre za specifično stroko, je oče še vedno zelo vpet s svojimi izkušnjami in znanjem ter poslovnimi kontakti,« pove direktorica podjetja Vovk, d. o. o. »Nina je pravnica in v malem podjetju, kot je naše, nam je manjkalo znanja s tega področja. Zdaj imamo brezplačno pravno svetovanje,« se pošali oče, ki še vedno prispeva večino poslovnih idej. »V svoji karieri sem razvil vsaj 15 inovacij. Poleg tega s fanti – v podjetju so stalno zaposleni trije – skoraj dnevno



izboljšujemo kakovost svojih proizvodov oziroma optimiziramo proizvodni postopek,« še doda. Vovk s ponosom omeni še sina Uroša, doktorja elektronike, ki kot zunanji sodelavec občasno sodeluje pri inovacijah: »Skupaj sva nadgradila stroj za krivljenje cevi, za katerega se že zanima italijanski kupec. Tudi hči Nataša – ekonomistka – že nekaj let občasno sodeluje pri reševanju problemov na področju administrativnih del v podjetju. Tako s skupnimi močmi sodelujemo na vseh področjih.«

Stavijo na inovativne proizvode z dodano vrednostjo

Dohodek podjetja tudi v kriznih letih raste za nekaj odstotkov letno, z zadovoljstvom ugotavlja sogovornik. »Stalno rast dosegamo tako, da vsako leto menjamo okoli 20 odstotkov proizvodnje, poiščemo nove kupce oziroma povečamo kooperacijo z obstoječimi strankami ter na trg plasiramo nove izdelke,« pojasni. Ob tem pokaže nosilec za metle, ki ga je v šali poimenoval kar »hlapce«. »Kdo drug pa pometa pri hiši?« se smeji in dodaja: »Hlapce bomo izdelovali v dveh cenovnih razredih: kovinskega in dražjega, lesenega, s čimer bodo delo dobili tudi lokalni kooperanti.« Držalo bo vsak čas na trgovskih policah, saj je spomladansko čiščenje tik pred vrati. »Iščemo še način, kako hlapca spraviti v vsako hišo, ne da bi pri tem največ zaslužili trgovci,« na glas razmišlja neumorni obrtnik.

»Naša proizvodnja je maloserijska, izdelujemo serije od 10 do 300 kosov, za nekatere naročnike izdelamo tudi po tisoč kosov. Navajeni smo, da se na povpraševanja po več sto tisoč kosov ali celo milijonski seriji sploh ne odzovemo, ker vemo, da so vmes posredniki, ki poberejo denar, proizvajalcu pa na koncu ostane samo za material.«

»V nerjavnem jeklu je veliko titana, mangana in cene kovin rastejo. A so bili še hujši časi, ko je cena 'rosfreja' dosegala kar polovico vrednosti zlata. Z globalizacijo so se cene normalizirale, saj ni več monopola,« razloži Jožica Vovk, ki je še vedno glavna nabavnica. »Bolj se nagibamo k temu, da imamo svoj izdelek, saj se tako lažje pogajamo za ceno in

ustvarimo višjo dodano vrednost. Ta je zadovoljiva in raste,« pohvali Vovk, ki se tudi tekmecev ne boji: »S podjetji, s katerimi sodelujemo, skupaj razvijamo (pol) izdelke po njihovih potrebah in željah, zato smo korak pred konkurenco. Prisotni smo pri vsakem koraku proizvodnje in svojim kupcem tudi svetujemo pri iskanju optimalnih rešitev. Tako da se naslednje desetletje nimamo ničesar bati,« je samozavesten in izpostavi, da ima njihovo podjetje tudi optimalno lokacijo: »Ker smo samo 1,5 kilometra stran od Grosupljega, imamo 30 odstotkov več možnosti, da ostanemo dobavitelji lokalni industriji. V Belimedu so pred dvema letoma zreducirali dve tretjini dobaviteljev. Mi smo ostali v tretjini dobaviteljev prav zaradi bližine, odzivnosti in večletnega korektnega sodelovanja.«

Ponosen, da je sodeloval pri razvoju malega gospodarstva

Janez Vovk je bil v osemdesetih letih dva mandata podpredsednik OOO Grosuplje. To mu je, kot pravi, dalo novo kakovost v poslovanju in v svojem orodjarskem poklicu. Bil je na tekočem glede dogajanja na področju obrti, vse pomembne člene zakonov je znal skoraj na pamet, saj smeje priznati, da je revijo Obrtnik 'čital' kot obrtniško sveto pismo. »Vseh 35 let sem član zbornice, saj nas stanovska organizacija povezuje in se bori za naše pravice. Mladi obrtniki nimajo predstave, da so bili v prejšnjem režimu pogoji delovanja zasebnega sektorja dosti težji. Izboriti smo si morali priznanje pokojninskega zavarovanja, zaposlovanje delavcev, uvoz strojev ..., danes je to samoumevno, a ne bi bilo tako, če ne bi bili povezani v zbornico«, je prepričan in meni, da bi moralo ostati obvezno članstvo.

»Tako kot naša država tudi zbornica v preteklosti, ko je bilo še dovolj denarja od članarin, ni racionalno delovala. Mislim, da so še notranje rezerve in da v zadnjih letih svojemu članstvu nudi boljše usluge. Žena je izračunala, da se splača biti član že zato, ker nam nudi toliko ugodnosti. Glede na to, da smo kar velik potrošnik električne energije, s kartico ugodnosti Mozaik podjetnih kar precej prihranimo. Udeležujemo se različnih

brezplačnih izobraževanj. S prihrankom ene kotizacije lahko pokrijemo članarino za tri ali celo štiri mesece. Večkrat smo se udeležili MOS-a kot razstavljalci in slušatelji strokovnih predavanj. Nisem pa ravnodušen do tistih, ki so samo koristili ugodnosti, niso pa ničesar prispevali in nekateri še kritizirali, da jim zbornica nič ne nudi. Člani bomo, dokler bom imel kaj besede v podjetju,« je odločen Vovk.

Če bi imeli spletno stran, bi dobili preveč naročil

Vovk prisega na zmerno rast, ki jo v podjetju še lahko obvladajo s tremi zaposlenimi in občasno študentsko pomočjo. »Ostajamo malo družinsko podjetje. Obseg produkcije in kadrov bomo v prihodnje prilagajali potrebam trga. Bolj pomembno je, da se večata tako dobiček kot tudi dodana vrednost. Naši programski stroji so v koraku s časom, letos bomo nabavili še nov programski stroj. Na novinarkino čudenje, zakaj podjetje Vovk nima svoje spletne strani, se obrtnik nasmeji: »Bojimo se, da bi dobili preveč naročil in jim ne bi bili kos, zato rajši nismo na spletu. Morda bo imela nova generacija drugačne poglede na poslovanje in bo bolj globalno gledala na tržišče. Kot dolgoleten obrtnik sem najbolj ponosen na to, da sva vsa ta leta imela jasno slika podjetja in nikoli nisva šla preko zmožnosti. Ponosen sem, da smo vedno spoštovali državo in poravnali vse obveznosti iz naslova podjetja. Niti enkrat nismo kasnili s plačili, ki so tudi nekoliko višje od povprečja v dejavnosti.«

»Iz lastnih izkušenj vem, da mladi potrebujejo izziv in možnost soustvarjanja v ekipi, da lahko svoje znanje in zamisli uporabijo za razvoj podjetja in osebni razvoj. Zato smo v našem podjetju dali možnost mladim, neizkušenim kadrom. Fantje v delavnici so že v nekaj letih postali strokovnjaki vsak na svojem področju, tako da tudi oni prispevajo k izboljšavam,« pravi ustanovitelj podjetja, ki povsem zaupa tudi svoji mladi direktorici, ki bo postopoma v celoti prevzela skrb za koordinacijo in prodajo.

ANITA IVAČIČ



MOS^{48.}

Celjski sejem, 8.–13. september 2015

6
sejemskih
dni,
od torka do
nedelje

Novosti, ki jih ne smete zamuditi:

Zgodba
o lesu
– celostna
predstavitev
gozdno-lesne
verige

Kamping
& Outdoor
ponudba



DOBRO JE VEDETI!

S prijavo do 27.2.2015 izkoristite nižje cene razstavnega prostora.



UPRAVNI ODBOR OZS

Kljub visoki brezposelnosti kakovostnih kadrov še vedno primanjkuje

Četudi je brezposelnost v Sloveniji visoka, je na trgu težko dobiti kakovosten kader, ki zna delati, so bili na januarski seji upravnega odbora OZS soglasni obrtniki in podjetniki. Prav zato OZS podpira uvedbo vajeniškega sistema, vendar pričakuje od države finančno podporo pri izobraževanju mladih kadrov in zaščito delodajalcev v primeru nesreče pri delu.

Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport RS ima v načrtu pripravo posebnega zakona o vajeništvu, ki odpravlja ovire pri zaposlitvi vajencev, in sicer na način, kot imajo to urejeno v Avstriji in Nemčiji. »Imamo veliko prvih iskalcev zaposlitve, ki so jim vrata do trga dela hermetično zaprta. Z vajeništvom bi se jim odprle možnosti priti do dela. Izkušnja Avstrije kaže, da se mladi rajši odločajo za določen poklic, če vedo, da bodo potem lahko dobili zaposlitev. V interesu delodajalca pa je, da dobijo usposobljenega delavca,« je dejala ministrica dr. Stanka Setnikar Cankar. Glede deregulacije poklicev pa je dejala, da je bila ta v preteklosti pre nagljena. »Tukaj velja načelo hiti počasi,« je še poudarila. Ministrica je izpostavila še pomen sodelovanja z OZS, ki bi opozarjala na potrebe delodajalcev po določenih kadrih. Branko Meh, predsednik OZS, pa je dejal, da je sodelovanje z ministrstvom nujno, saj »delodajalci vemo, kakšen kader potrebujemo«.

Drago Delaluč, podpredsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS, pravi, da prav v gostinstvu primanjkuje kadrov, četudi je brezposelnost v Sloveniji visoka. »Napaka naše družbe je, da naš kader ne gre skozi vse procese izobraževanja in zato ne zna delati. Šole je treba preoblikovati in kader usposobiti za delo. V praksi je tako, da delodajalec dobi izšolanega natakara, ki pa ne zna skuhati niti kave.« Na ta problem je opozoril tudi Bernard Bucik, predsednik sekcije grafičarjev pri OZS: »Po eni strani je država ukinila sistem vajeništva, sedaj pa smo ugotovili, da to nujno potrebujemo. V praksi obrtniki ugotavljamo, da kadri, ki pridejo iz šole, nimajo nobenih izkušenj.«

Predsednik sekcije kovinarjev pri OZS Ivan Meh pa je izpostavil negativen od-



»Z vajeništvom bi se mladim odprle poti do dela,« je med drugim dejala ministrica dr. Stanka Setnikar Cankar na seji upravnega odbora OZS.



Direktor Urada RS za makroekonomske analize in razvoj mag. Boštjan Vasle je obrtnikom in podjetnikom predstavil najnovejše kazalnike gospodarske rasti.

nos predstavnikov šolskega sistema do obrtnih poklicev. »Nekatere učiteljice že majhne otroke učijo, da če ne bodo

pridni, bodo morali opravljati obrtne poklice,« je pojasnil svojo izkušnjo Meh. Alojz Kovšca, državni svetnik, pa je dejal,

da zbornica ne more zagotoviti finančnih sredstev za vajeniški sistem, zato pričakuje pomoč ministrstva oziroma države. Ministrica dr. Stanka Setnikar Cankar mu je odgovorila, da teh sredstev nimajo na voljo, niti se o financiranju še ne pogovarjajo, saj trenutno potekajo pogovori o pravnih rešitvah uvedbe vajeništva. Kot je pojasnil Boštjan Zgonc z ministrstva, je treba med drugim doseči družbeni konsenz o strategiji razvoja poklicnega izobraževanja vsaj do leta 2020. Dogovoriti se je treba o partnerstvu, glede na to, da poklicno izobraževanje temelji na socialnem partnerstvu, in najbrž pripraviti poseben zakon o vajeništvu.

Gospodarske razmere so boljše

Najnovejše kazalnike gospodarske rasti je na seji predstavil direktor Urada RS za makroekonomske analize in razvoj (UMAR) mag. Boštjan Vasle. »Na trgu dela je leta 2008 prišlo do preobrata, saj

je število brezposelnih strmo naraslo. Trg dela se je s povečano gospodarsko aktivnostjo okrepil. Tako smo lani zabeležili 120 tisoč brezposelnih, za letos pa pričakujemo zmanjšanje števila brezposelnih na okrog 116 tisoč,« je poudaril Vasle. O bančnem sistemu pa je dejal, da se delež slabih posojil v slovenskih bankah povečuje, kljub sanaciji bank pa te še vedno nezadovoljivo kreditirajo podjetja. »Gospodarske razmere v Sloveniji so se sicer izboljšale, vendar na račun boljših razmer v mednarodnem okolju,« je še menil Vasle.

Ključni za preobrat v domačem okolju so produktivnost (ta je trenutno na predkrizni ravni), primanjkljaj v javnih finančnih in staranje prebivalstva. Vasle je opomnil, da se bo demografska slika še spreminjala. Delež prebivalstva nad 60 let se bo v prihodnjih tridesetih letih podvojil, kar za javne finance pomeni, da bo več denarja namenjenega sistemom socialne zaščite, manj pa za druge stva-

ri. Sistemom socialne zaščite je trenutno namenjenih 20 odstotkov bruto domačega proizvoda (BDP), delež pa se bo zvišal na 30 odstotkov.

Edini dejavnik, ki mu kaže boljše kot leta 2008, je izvoz. Ta je lani po Umarjevi oceni beležil nekaj več kot petodstotno rast. Krepi se na vseh območjih, slabši je le v Rusijo, kar pa je seveda povezano z rusko-ukrajinskim sporom.

K rasti BDP v letu 2014 so pomembno vplivale tudi investicije, ki naj bi se okrepile za približno šest odstotkov. K temu so pripomogle predvsem javne investicije, medtem ko so vlaganja v zasebnem sektorju še skromna. Krepi se je začela tudi potrošnja prebivalstva (po ocenah za okoli 1 odstotek), potem ko je v kriznih letih padla za več kot 10 odstotkov.

Vasle je dejal še, da so se razmere v domačem gospodarstvu stabilizirale, do preobrata pa še ni prišlo.

M. Č.

Se podajate v podjetniške vode? Izberite NLB Poslovni Start.

Ob prvih korakih po odprtju d.o.o. ali s.p. potrebujete prave rešitve, da vam olajšajo vstop v podjetniški svet. Zato smo za vas pripravili paket osnovnih bančnih storitev za vsakodnevno poslovanje po zares ugodni ceni.

Ob registraciji d.o.o. ali s.p. se srečate tudi s poslovnim računom

Ko prejmete sklep o registraciji, se še isti dan odpravite v banko, odprite poslovni račun in izkoristite ugoden paket NLB Poslovni Start. Potrebujete samo veljaven osebni dokument in davčno številko zakonitega zastopnika oz. nosilca dejavnosti, preostalo dokumentacijo, potrebno za odprtje računa, pridobimo v banki.

Izberite paket po meri

NLB Poslovni Start je priložnost za hitro, preprosto in ugodno vsakodnevno poslovanje, s katerim vam bodo prihranjeni skoraj vsi stroški, s katerimi se navadno srečate ob začetku sodelovanja z banko. Glede na trenutne poslovne potrebe in želje lahko izbirate med dvema različicama:

► Za samo **1 evro na mesec** boste lahko uporabljali NLB Poslovni račun in NLB Poslovno kartico BA Maestro ter prejeli dnevne izpiske po elektronski pošti. Po želji lahko v paket vključite tudi NLB Teledom brez pristopnine.

► Za **6 evrov na mesec** se lahko odločite za elektronsko različico, v kateri so NLB Poslovni račun, NLB Poslovna kartica BA Maestro in elektronska banka NLB Proklik za hitro in pregledno urejanje poslovnih financ na enem mestu. Izkoristite priložnost! Ponudba velja za novoustanovljena podjetja, podjetnike in zasebnike iz segmenta malih podjetij (mikro in majhne družbe), ki na trgu poslujejo manj kot eno leto. Paket NLB Poslovni Start je omejen na obdobje 18 mesecev od odprtja poslovnega računa.

Vas zanima kaj več?

Obiščite nas v kateri koli NLB Poslovalnici ali pokličite

01 477 20 00. Več informacij dobite tudi na www.nlb.si/poslovni-start in www.nlb.si/odpiram-podjetje.

Prepričani smo, da boste našli pravo rešitev. Nove rešitve pa spomladi poiščite tudi v NLB Centru inovativnega podjetništva na Trgu republike 2 v Ljubljani, s katerim stopamo na novo pot sooblikovanja podpornega podjetniškega okolja.

5. OBRNO-PODJETNIŠKI SEJEM EOS 2015

Sejem v Ljubljani z novim imenom

Obrtno-podjetniški sejem na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani je v štirih ponovitvah v preteklih letih že dobil svojo zvesto javnost. Z mednarodnim značajem, ki se po novem odraža tudi v imenu, pa sejem nagovarja še širšo javnost.

5. Obrtno-podjetniški sejem EOS 2015, ki bo od 13. do 16. maja 2015 potekal v slovenski prestolnici, bo predstavil dosežke ter inovativne potenciale obrti in podjetništva. V preteklih letih se je na sejmju predstavilo več kot 1000 podjetij. Poleg slovenskih obrtnikov in podjetnikov so že v preteklosti na sejmju razstajljali tudi obrtniki in podjetniki iz tujine, zato organizator temu sledi sedaj tudi z imenom.

Organizatorja sejma – Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Gospodarsko razstavišče – sta si zadala cilj, da po štirih letih dodata sejmju dodatne dimenzije – želita ga tako konceptualno kot tudi vsebinsko obogatiti in ga odpreti v tujino ter tako uresničiti osnovni cilj sej-

ma – pomagati slovenskim obrtnikom in podjetnikom pri prodoru na tuje trge, hkrati pa jih povezati z novimi kupci na domačem trgu. Obljubljata, da bo EOS 2015 odlična priložnost za vse obrtnike in podjetnike, saj bodo s svojo prisotnostjo imeli možnost vzpostavitve številnih novih poslovnih stikov.

Sejem oblikujejo razstavljalci, njihova ponudba pa bo razdeljena na posamezne razstavne sklope. Med drugim bodo predstavljene različne poslovne storitve, oprema za ureditev poslovnih prostorov in objektov, varčevanje z energijo, logistika in embalaža, živilski in gostinski program, lepota in nega in še mnogo drugega.

Veliko zanimanja je v prejšnjih letih požela Ulica obrti, v okviru katere so bili predstavljeni tradicionalni in sodobni obrtni poklici po načelu »vse na enem mestu«. Ker se v Sloveniji že več let soočamo s pomanjkanjem zanimanja otrok za izobraževanje na srednji poklicni ravni, čeprav so potrebe po strokovno izobraženih kadrih vse večje, takšna predstavitev obrtnih poklicev pa se je izkazala za učinkovito, OZS podobno predstavitev pripravlja tudi za letošnji sejem.

Poleg razstavno-prodajnega programa bo imel EOS 2015 tudi bogat spremljevalni program:

- Forum obrti in podjetništva,
- predstavitev poklicnih priložnosti v obrti in podjetništvu,
- aktualna izobraževanja,
- dogodek Podjetniški preskok (predstavitev pozitivnih izkušenj) za spodbujanje slovenske obrti in podjetništva,
- predstavitev možnosti učinkovitega zmanjševanja stroškov poslovanja,
- dogodek TEDx mladi,
- predstavitev najnovejših trendov električnih vozil (avtomobilov, koles, skirojev ...).

Na razstavnem prostoru OZS bodo potekala brezplačna podjetniška svetovanja s področja davkov, delovnega prava, gospodarskega prava, varnosti in zdravja pri delu, varstvo okolja in razpisov Evropske unije.

V reviji Obrtnik podjetnik bo pred sejmjom izšla posebna sejemska priloga, EOS 2015 pa bo najavljen in predstavljen tudi v številnih drugih medijih. Vsak član Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije bo prejel dva brezplačna kupona za ogled sejma, vsak razstavljalavec pa brezplačna poslovna vabila za obisk sejma, ki jih bo lahko razdelil med svoje partnerje.

EVA MIHELČ



PRIJAVE RAZSTAVLJAVCEV DO 7. APRILA

OZS in Gospodarsko razstavišče sta za člane OZS, ki bi se predstavili na sejmju **EOS 2015** (od 13. do 16. maja), pripravila zelo ugodno ponudbo. Cene razstavnih prostorov so nižje od lanskih, nove so ugodnosti za zgodnje prijavitelje, posebnih ugodnosti pa bodo deležni razstavljalci preteklih let in seveda imetniki kartice Mozaik podjetnih.

Zadnji rok za prijavo je **7. april 2015!**

Vabilo in razpisna dokumentacija sta objavljena na spletni strani OZS, za vse dodatne informacije in pojasnila pa sta na voljo Gregor Primc (e-naslov: gregor.primc@ozs.si, telefon: 01 58 30 557) in Edina Zejnic (e-naslov: edina.zejnic@ozs.si, telefon: 01 58 30 586).

SKUPŠČINA OZS

Poslanci so sprejeli planske dokumente za leto 2015

Predsednik OZS Branko Meh se je na skupščini konec minulega meseca ugodoma zahvalil vsem, ki delujejo v korist in skrbijo za dobro delovanje obrtno-podjetniškega zborničnega sistema. Izpostavil je nekaj dosežkov OZS v preteklem letu – padec zakona o davku na nepremičnine, sprememba pavšalne obdavčitve, podaljšanje prehodnega obdobja za nadaljevanje dejavnosti po upokojitvi – in v zvezi s tem poudaril, da imamo skupno zavezo s pristojnim ministrstvom, da dokončno uredimo status upokojencev, da bodo lahko opravljali dejavnost in prejeli pokojnino.

Poslanci skupščine OZS so obravnavali in sprejeli načrt dela, finančni načrt in sklepe o določitvi načina plačevanja članarine za letos, poleg tega pa še nov Poslovnik o delu skupščine ter dve spremembi Statuta OZS. V statutu je po novem določeno, da je mandat direktorja zbornice vezan na mandat predsednika in da v času prostovoljnega članstva častno sodišče ni več potrebno. Poslanci OZS so potrdili tudi poslovno poročilo o delu OZS za leto 2013. M. R.



Paket NLB Poslovni Start za samo 1 EUR/mesec.

Ob prvih korakih po odprtju **svojega d.o.o. ali s.p.** potrebujete prave rešitve, da vam olajšajo vstop v podjetniški svet. Za vas imamo paket Poslovni Start, ki združuje osnovne bančne storitve za vsakodnevno poslovanje. Obiščite nas v kateri koli NLB Poslovalnici, spoznajte prednosti paketa in plačajte **samo 1 evro na mesec***.

*Ponudba velja za novoustanovljena podjetja, podjetnike in zasebnike iz segmenta malih podjetij (mikro in majhne družbe), ki na trgu poslujejo manj kot eno leto. Paket je omejen na obdobje 18 mesecev od odprtja NLB Poslovnega računa.

Pospešeno naprej!



www.nlb.si/poslovni-start

01 477 20 00

BODITE VIDNI!



Brezplačni mali oglasi

Člani OZS lahko v reviji Obrtnik objavite svoj brezplačni mali oglas. Več na strani 86.

48. MOS

Sooblikujte predstavitev obrtno-podjetniškega zborničnega sistema



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije vabi območne obrtno-podjetniške zbornice, njihove strokovne sekcije, sorodne organizacije in organizacije, ki tvorijo podjetniško podporno okolje, da se ji tudi

letos pridružijo na 48. Mednarodnem sejmu obrti in podjetnosti, ki bo od 8. do 13. septembra 2015 v Celju in tako obogatijo sejmsko ponudbo ter sooblikujejo obsejmski program s svojimi dogodki.

OZS se bo tudi letos predstavila v delu dvorane L1, ki je namenjena predstavitvi delovanja obrtno-podjetniškega zborničnega sistema Slovenije, skupaj s strokovnimi sekcijami pri OZS, strokovnimi službami in območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami ter domačimi in tujimi partnerji OZS. Letošnja novost pa je, da se lahko strokovne sekcije pri OZS in OOZ s člani po ugodnih pogojih predstavijo tudi v drugih sejemskih dvoranah.

V času 48. MOS bo OZS tradicionalno pripravila mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz Evropske unije in Jugovzhodne Evrope, z brezplačnimi podjetniškimi in pravnimi svetovanji bo obstoječim in prihodnjim članom zagotavljala celovite rešitve na enem mestu, najboljšim razstavljavcem sejma pa bo podelila najvišja zbornična sejmska priznanja – cehe.

Rok za prijavo je **30. april 2015**. Dodatne informacije in prijavnice so objavljene na spletni strani OZS, pod rubriko Za člane/Internacionalizacija/Sejmi, lahko pa se z vprašanji obrnete tudi na Edino Zejnic (01 58 30 586, edina.zejnic@ozs.si) ali Gregorja Primca (01 58 30 557, gregor.primc@ozs.si).

E. M.

ZIMSKE ŠPORTNE IGRE

Smučarska sobota v Kranjski Gori



OZS bo ponovno organizirala smučarsko-družabni dogodek. Zimske športne igre obrtnikov in podjetnikov bodo **v soboto, 28. februarja 2015 v Kranjski**

Gori. Če se želite razgibati, sprostiti in preživeti dan v športnem vzdušju se nam pridružite na zimskih športnih igrah. Prijavite se lahko na svoji OOZ. Dodatne in-

formacije, navodila, razpis in roki prijave so objavljeni na spletni strani OZS.

Vabljeni!

OZS

Oddaja poslovnih prostorov v najem

Decembra lani je OZS prenovila poslovne prostore na Celovški cesti 69a, ki jih je po novem mogoče tudi najeti za različne dogodke. Poslovni prostori obsegajo računalniško učilnico v velikosti 59 m², ki je opremljena s tablo, projektorjem ter 11 računalnikov in lahko sprejme 33 slušateljev. Zraven učilnice je prostor v velikosti 50 m², ki se ga lahko uporabi kot učilnico ali pa za pogostitve. Na lokaciji sta tudi moški in ženski WC.

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

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



elektroobločna varilna oprema za vrhunske dosežke

CE

159⁶⁰



Xenta 140 TC (PRO)

- vari brez prestanka z elektrodo 2,5 mm
- v kompletu: kabli, elektronska varilna maska, kladivo in ščetka



Arc Force ▪ Anti sticking ▪ Hot Start ▪ Lift arc ▪ Priklop na generator ▪ 2 leti garancije

188⁴⁰



Xenta 160 TC (PRO)

- vari brez prestanka z elektrodo 3,2 mm
- v kompletu: kabli, elektronska varilna maska, kladivo in ščetka



Arc Force ▪ Anti sticking ▪ Hot Start ▪ Lift arc ▪ Priklop na generator ▪ 2 leti garancije

428⁸⁰



Xenta 250 TC (PRO)

- vari brez prestanka z elektrodo 4,0 mm
- 3x400 V
- v kompletu: kabli, elektronska varilna maska



Arc Force ▪ Anti sticking ▪ Hot Start ▪ Lift arc ▪ Priklop na generator ▪ 2 leti garancije

Iskravar

®

Iskra Varjenje d.o.o.

Stegne 21 C/1, 1000 Ljubljana, Slovenija

T: +386 1 511 13 01, F: +386 1 511 10 03 | E: info@iskra-varjenje.si, www.iskra-varjenje.si

Maska gratis!



CERKNICA

Je treba delat

Glasbenik Adi Smolar je na začetku januarja v Kulturnem domu v Cerknici poskrbel za prijetno vzdušje, tudi s svojo skladbo Je treba delat. Čeprav cerkniški obrtniki in podjetniki to še kako dobro vedo, ta večer niso delali, ampak so slovesno, še v pridihu novoletnega vzdušja, obeležili 45 let delovanja Območne obrtno-podjetniške zbornice Cerknica.

Novomeška zbornica je stara natanko toliko kot njena krovna mati, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, in je igrala vidno vlogo pri ustanovitvi skupne zbornice, ki danes šteje več kot 30 tisoč članov. To, kar je bila poglavitna naloga v prvih dneh, velja še danes: spodbujanje podjetniške kulture. V novomeškem hramu kulture, Kulturnemu centru Janeza Trdine, je najprej zbrane nagovorila prva ženska predsednica v zgodovini novomeške zbornice, Mojca Andolšek, ki je izpostavila, da tudi v težkih trenutkih probleme spreminjajo v izzive.

V letu 1969 je bilo v Cerknici na pobudo majhnega števila obrtnikov ustanovljeno Združenje samostojnih obrtnikov, ki je pozneje doživelo več preimenovanj

vse do današnje Območne obrtno-podjetniške zbornice Cerknica, ki teritorialno pokriva občine Bloke, Cerknica in Loška dolina. Združenje samostojnih obrtnikov je v letu ustanovitve postalo tudi eno od enajstih ustanovnih združenj krovne obrtne organizacije.

Ustanovitvi združenja je botrovala takratna vsesplošna nenaklonjenost, tako oblasti kot tudi občanov, obrtniški veji gospodarstva, ki tako že desetletja tudi s pomočjo zbornice premaguje hude preizkušnje, kamor sodijo tudi nikoli dovolj potešeni apetiti čedalje bolj lačne države.

Predsednica OOOZ Cerknica Marija Branisel je v svojem nagovoru med drugim opozorila na nujnost povezovanja,



Predsednica OOOZ Cerknica Marija Branisel je v svojem nagovoru poudarila pomembnost ohranjanja dosedanje organiziranosti obrtno-zborničnega sistema ter se članom, ki so ostali in na novo postali prostovoljni člani zbornice zahvalila za zaupanje.

PODELJENA TUDI JUBILEJNA PRIZNANJA



Predsednica zbornice in predsednik skupščine zbornice, Marija Branisel in Janez Puntar, tudi sama jubilarita, sta ob priložnosti jubileja zbornice podelila jubilejna priznanja članom OOOZ Cerknica. Priznanja **za 10 let delovanja** so prejeli: Klemen Govednik, Valter Ivančič, Viljem Milavec, Benjamin Zalar; **za 20 let delovanja**: Boris Koren, Vlado Milavec, Mihael Umek, Janez Petrovčič, Aleš Hace, Vojko Klančar, Helena Kraševc, Slavko Puntar; za 25 let dejavnosti: Roman Žnidaršič, Danilo Drobnič, Jože Virant, Srečko Gruden, Zmago Drobnič, Janko Vidrih, **za 30 let delovanja**: Peter Vesel, Slavko Petrič, Marija Branisel, **za 35 let dejavnosti**: Janez Puntar, Anton Udovič; **za 40 let opravljanja dejavnosti** Marko Kranjec.

česar so se dobro zavedali obrtniki že pred petinštiridesetimi leti, ko so s cilji in nameni, da bi postali močnejši in vplivnejši in da bi se lažje pogovarjali z državo, ustanovili svojo organizacijo. Poudarila je, da mora zbornica ostati pomemben partner državi ob sprejemanju zakonodaje. »Ne smemo dovoliti, da bi močni gospodarski lobiji preglasili interese malih v gospodarstvu. Le razvojno naravnani in gospodarsko uspešni bomo imeli socialno državo in blaginjo,« je še dodala.

Slovesnosti so se, poleg članov zbornice, upokojenih članov, predsednika



Predsednik OZS Branko Meh je Bojanu Kraševcu, članu OOOZ Cerknica, podelil Bronasti ključ OZS za dolgoletno uspešno delo v obrti in organih vodenja zbornice.

OZS Branka Meha, direktorja OZS Danijela Lampergerja, generalnega sekretarja ZDOPS Igorja Antauerja, predstavnikov OOOZ Izola, Koper, Logatec, Piran, Postojna, Ribnica in Vrhnika, udeležili še župan Občine Cerknica Marko Rupar in župan



Glasbenik Adi Smolar je na začetku januarja v Kulturnem domu v Cerknici poskrbel za prijetno vzdušje na slovesnosti ob 45-letnici OOOZ Cerknica.

Občine Loška dolina Janez Komidar, načelnik UE Cerknica Maksimiljan Turšič ter poslanka Iva Dimic. Med gosti večera sta

bila tudi ustanovna in častna člana zbornice, Anton Lampič ter Jože Žnidaršič.

SILVA ŠIVEC, SLIKE: JOŽE ŽNIDARŠIČ

METLIKA

Gostinci na ponovoletnem druženju

Tradicionalni regijski gostinski ples dolenjsko-belokranjske regije je tudi letos lepo uspel. Okoli 90 gostincev in njihovih zaposlenih iz petih OOOZ – Črnomelj, Metlika, Novo mesto, Trebnje in Kočevje – se je prvi letošnji ponedeljek zabavalo v Gostišču Kapušin na Krasincu.

Gostinci v regiji se na ta način srečujejo prvi ponedeljek v novem letu že okoli 30 let. Namen prireditve je, da se tudi neformalno med seboj spoznajo in izmenjajo izkušnje, obenem pa nadoknadijo še praznični december, ko so sami najbolj zaposleni.

Glavni organizator srečanja je vsako leto druga OOOZ v regiji po vnaprej dogovorjenem vrstnem redu – letos je bila na vrsti OOOZ Metlika. Sodelujoče zbornice pokrijejo del skupnih stroškov, drugo pa udeleženci sami. Vzdušje je vedno prijetno, predvsem pa organizatorje veseli podatek, da se regijskega gostinskega plesa udeležuje veliko mladih gostincev, zaradi česar bodo te dogodke organizirali tudi v prihodnje. **J. B.**



Tradicionalnega regijskega gostinskega plesa dolenjsko-belokranjske regije se je udeležilo 90 gostincev in njihovih zaposlenih.

REGIJSKI POSVETI

Vodstvo OZS med člani

Februarja in marca 2015 bo v okviru obrtno-zborničnega sistema devet regijskih posvetov vodstva Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije s člani. Regijski posveti bodo potekali v sodelovanju z območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami (OOZ), z namenom seznanitve članov z aktivnostmi sistema, na drugi strani pa bodo člani imeli ob tem priložnost vodstvu zbornice predstaviti svoje pobude in predloge.

ilustracija: Žiga Okorn

Termini regijskih posvetov:

▶ Koroška regija	▶ 9. februar ob 16.00 na OOZ Ravne na Koroškem
▶ Celjsko-savinjska regija	▶ 11. februar ob 17.00 na OOZ Celje
▶ Ljubljanska in Osrednjeslovenska regija	▶ 12. februar ob 16.00 na OOZ Ljubljana Vič
▶ Gorenjska regija	▶ 16. februar ob 16.00 na OOZ Radovljica
▶ Zasavsko-posavska regija	▶ 19. februar ob 16.00 na OOZ Hrastnik
▶ Dolenjska-belokranjska regija	▶ 23. februar ob 16.00 na OOZ Metlika
▶ Notranjsko-primorska regija	▶ 4. marec ob 16.00 na OOZ Koper
▶ Pomurska regija	▶ 11. marec ob 10.00 na OOZ Vehnika
▶ Podravska regija	▶ 11. marec ob 16.00 na OOZ Ormož

Vabljeni na tradicionalni XVI. Posvet delodajalcev



Zdrženje delodajalcev obrti
in podjetnikov Slovenije GIZ

Tudi v letu 2015 organiziramo enodnevni **XVI. tradicionalni Posvet delodajalcev, ki bo letos 9. marca 2015 v Hiši Kulinarike Jezeršek, Sora pri Medvodah.**

V obdobju, v katerem se odvijajo ključni dogodki za izhod tako iz gospodarske kot tudi iz finančne krize bomo z resornimi ministri, predstavniki institucij na trgu dela in predstavniki in-

špekcijskih služb izmenjali informacije in stališča o tem, kako naprej.

Dogodek je odlična priložnost, da predstavimo izvršni oblasti svoje poglede, zagate in predloge rešitev za razvoj obrti in podjetništva.

Posvet bo potekal v dopoldanskem času med 9. in 14. uro in bo **brez kotizacije**. Podroben program posveta bo objavljen na spletni strani: www.zdops.si.

V popoldanskem času pa bo potekala **2. redna seja skupščine** Zdrženja delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije.

Vljudno vabljeni vsi, ki menite, da je v konstruktivnem dialogu možno usmeriti trende gospodarstva v pozitivno smer, saj se glas gospodarstva vse premalo sliši.

ZDOPS

NOVA GORICA

Ustanovljena nova sekcija trgovcev

OOZ Nova Gorica, ki se v lokalnem okolju čedalje bolj uveljavlja kot institucija, kjer obrtniki in podjetniki dobijo celovito podporo na enem mestu, je enajstim sekcijam, ki delujejo v okviru zbornice, dodala še sekcijo trgovcev – prvo takšno na Goriškem.

Zbornica je z uvedbo prostovoljnega članstva sicer doživela določen osip članstva, vendar pa so tisti, ki se zavajajo pomena mreženja v lokalnem okolju in celovite pomoči na enem mestu, ostali v zbornici, pridružujejo pa se jim tudi novi.

Člani na zbornici iščejo predvsem svetovanja z različnih področij, izobraževanja, ugodnosti in popuste, ki jim jih prinaša kartica Mozaik podjetnih, računovodstvo in druge storitve, pomembna pa sta tudi informiranost in povezovanje. Znotraj sekcij se srečujejo obrtniki in podjetniki, ki opravljajo isto dejavnost in na ta način organizirajo skupna izobraževanja, promocijo, dajejo pobude in predloge na zakonodajo, ki se nanaša na določeno dejavnost, dosegajo boljše pogoje pri nabavi in s tem skrbijo za ra-

cionalnejše poslovanje ter izmenjujejo informacije in iščejo skupne sinergije.

Med člani OOO Nova Gorica je vedno več subjektov, ki se primarno ukvarjajo s trgovino, zato je iz njihovih vrst prišla pobuda za ustanovitev sekcije trgovcev, kar je upravni odbor OOO Nova Gorica tudi podprl.

Na ustanovni seji je bil izvoljen petčlanski upravni odbor sekcije, ki ga vodi Primož Černic, direktor podjetja Apia, d. o. o., eden izmed glavnih pobudnikov za ustanovitev sekcije. Program sekcije, ki bo natančno izdelan na prvi seji sekcije v tem mesecu, bo usmerjen predvsem v spremljanje zakonodaje s področja dejavnosti sekcije, strokovna izobraževanja, skupno promocijo, povezovanje in sodelovanje znotraj sekcije in z drugimi sekcijami. Sekcija si želi čim več članov in



Člani OOO Nova Gorica, ki se ukvarjajo s trgovino, imajo odslej svojo sekcijo.

vabi vse zainteresirane obrtnike in podjetnike, da se jim pridružijo.

B. L.

V SLOVO

JOŽE ZALAR

Obrtniki in podjetniki OOO Ljubljana Vič smo se decembra poslovili od našega častnega člana in nekdanjega člana skupščine območne zbornice gospoda Jožeta Zalarja.

Obrtniška pot Jožeta Zalarja se je začela leta 1970, ko se je vrnil iz tujine in za očetom prevzel domačo delavnico ter se usmeril v izdelavo kovinskih kulis, scenskih in igralških pripomočkov za film, televizijo, gledališče, konstrukcij za predstavitev na razstavah, sejnih in uprizoritve na prostem. Ker je bil že po naravi umetniška duša, so naročniki radi upoštevali njegove neprecenljive ideje. Bil je človek, ki smo ga spoštovali, saj je v svojem življenju nesebično daroval del sebe za skupno dobro, za dobro obrtnikov in podjetnikov.

Jožeta Zalarja se bomo na zbornici spominjali po njegovih organizacijskih sposobnostih in marljivem delu. Spomnili se ga bomo kot človeka, ki je s svojim pozitivnim pristopom znal med ljudmi spodbuditi pozitivno razpolo-

ženje in se s svojo samozavestjo ni nikoli ustrašil novih delovnih nalog.

Že od svoje mladosti je bil strasten športnik ter se udeleževal tekaških tekmovanj doma in v tujini. Dolga leta je bil aktiven član športne sekcije na OOO Ljubljana Vič. Med drugim je bil v kegljaški ligi in nekaj časa tudi njen predsednik. Kar šest mandatov je bil član skupščine OOO Ljubljana Vič.

Jože Zalar je s svojo vedrino pustil pečat na vseh stanskih kolegih naše zbornice. Spominjali se ga bomo kot človeka, ki je s svojo delavnostjo in pokončno držo postal zgled za vsakega izmed nas.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljubljana Vič



CELJE

Prvo leto Sekcije podjetnic in obrtnic

Nedavno so celjske podjetnice in obrtnice praznovale prvi rojstni dan svoje sekcije pod okriljem Območne obrtno-podjetniške zbornice Celje. Vsaka izmed članic uspešno deluje v svoji dejavnosti, zato je njihov osnovni cilj biti uspešen tudi v prihodnje.

Pred letom so se celjske podjetnice in obrtnice povezale z namenom izmenjave izkušenj, spodbujanja strokovnega razvoja in sodelovanja na poslovnem področju, pa tudi zato, ker verjamejo v vse, kar ima pozitiven učinek na celotno družbo.

Predsednica sekcije **Alenka Vodončnik**: »Vesele smo in ponosne, da praznujemo prvi rojstni dan in smo v tem kratkem obdobju naredile kar veliko stvari in se povezale z drugimi sekcijami žensk v Sloveniji. Sem optimistična glede nadaljevanja našega dela.«

Podpredsednica **Katarina Hohnjec**: »Prav je, da se združujemo, izmenjujemo mnenja in načrtujemo sodelovanja tudi z drugimi, ki še niso naše članice. Z druženjem pridobimo nove izkušnje in s pomočjo članic sekcije lahko rešimo marsikatero težavo.«



Celjske podjetnice so obeležile prvo obletnico svoje sekcije.

ŠENTVIŠKI MIZARJI

Njihove zgodbe bodo izšle v zborniku

V Sloveniji ni območja, ki bi se glede bogate mizarске tradicije lahko kosal s šentviško-vižmarskim. Glede na to, da imajo v severnem delu Ljubljane tako bogato mizarско tradicijo, ki je preveč dragocena, da bi šla v pozabo, so se v sekciji lesnih strok OOO Ljubljana Šiška odločili, da zgodbe mizarjev zberejo v zborniku, ki nosi delovni naslov Šentviški mizarji.

Vknjigi, ki bo izšla junija letos, bodo šentviške mizarске rodbine dobile trajen zapis svoje obrtniške poti, hkrati pa bo knjiga tudi promocija mizarскеga poklica. V knjigi namreč nameravajo predstaviti tudi pozitiven in spodbuden pogled v prihodnost dejavnosti, ki sicer z nemalo truda obrtnikom in podjetnikom ponuja številne priložnosti.

»Vonj lesa je nekaj opojnega, in kogar se dotakne, ima privilegij ustvarjanja izdelkov iz enega najbolj neverjetnih

materialov, kar jih ponuja narava. Les je preprost za oblikovanje, topel in prijeten, izjemen s svojimi lastnostmi. Mizarški poklic je eden najlepših, kar jih je. Med šentviško-vižmarskimi mizarji pa nas je mnogo tudi takšnih, ko je poklic našel nas, saj smo se rodili v družine, v katerih smo lahko že kot otroci ure in ure preživljali v obrtniških delavnicah, eksperimentirali, ustvarjali lastne izdelke ... in čez leta postali mojstri v tem, kar delamo,« je v uvodu nastajajoče knjige

zapisal Marko Kajzer, predsednik sekcije lesnih strok OOO Ljubljana Šiška, ki je ob tej priložnosti v imenu vseh, ki pripravljajo zbornik, prosil tiste, ki podpirajo njihova prizadevanja, da izkoristijo priložnost in tudi finančno pomagajo. Na neki način bo donacija tudi promocija njihovega podjetja, saj se jim bodo izdajatelji za donatorstvo zahvalili z objavo v zborniku.

E. M.

LAŠKO

Cajhen novi predsednik



Matjaž Cajhen, novi predsednik OOO Laško

Poslanci skupščine Območne obrtno-podjetniške zbornice Laško so sredi minulega meseca izvolili novega predsednika za mandatno obdobje 2014-2018. Vodenje OOO Laško so zaupali Matjažu Cajhnu, inženirju strojništva, podpredsednik zbornice pa je postal Drago Pušnik. V upravni odbor OOO Laško so bili poleg omenjenih dveh izvoljeni še Brigita Veber, Zdenko Leljak, Jože Sadar, Franc Derhovšek, Klemen Cokan in Janez Zimšek.

A.R.

Članica nadzornega odbora OOO Celje je **Lena Korber**: »Vesela sem, da se nam je uspelo povezati v tem kratkem času in izmenjati veliko izkušenj. Pri svojem delu smo bile uspešne. Naš cilj je, da se nam pridružijo še nove ženske podjetnice. Zato dajem pobudo predvsem mlajšim podjetnicam, da se nam pridružijo, saj lahko z njimi podelimo naše izkušnje in jim olajšamo začetek vstopa na podjetniško pot.«

Sicer pas so cilji delovanja Sekcije podjetnic in obrtnic OOO Celje:

- Povezovanje podjetnic in obrtnic v smislu izmenjave izkušenj, znanj in dobrih praks.
- Utrditev vloge žensk v poslovnem svetu s krepitvijo osebne moči, znanja za učinkovitejši zagon in razvoj lastnega podjetja ter s širjenjem poslovnih mrež.

- Izobraževanje, usposabljanje, razvoj mrež in sodelovanje med članicami sekcije in navzven.

- Spodbujanje podjetniškega razmišljanja in podjetništva med mladimi ženskami kot način življenja.

- Promocija podjetništva s poudarkom na ženskah.

- Vključevanje v nacionalne in mednarodne mreže ženskega podjetništva.

- Sodelovanje s sorodnimi organizacijami: Regijski svet poslovnih žensk in podjetnic pri Štajerski gospodarski zbornici Maribor, Ekonomski inštitut Maribor, Zavod Meta ...

- Organizacija, izvajanje in vrednotenje projektov.

TATJANA ŠTINEK



V knjigi o šentviških mizarjih bo tudi zgodba o nastanku klopi, ki krasijo šentviško cerkev. Nastajale so namreč v dvanajstih različnih delavnicah, delo pa so si lokalni mizarji, ki na fotografiji sedijo v teh klopih, razdelili po fazah dela.



Izračunaj si svoj prihranek

Kalkulator ugodnosti najdete na: mozaikpodjetnih.si/kalkulator

Sami preverite koliko lahko privarčujete na leto!

STROKOVNO SREČANJE GRADBINCEV, KLEPARJEV KROVCEV IN INŠTALATERJEV-ENERGETIKOV

Kako bomo polovili »fušarje«?

Težko bo, so se strinjali vsi. Nekoliko lažje pa vseeno, če bo izmenjava informacij med obrtniki in uradnimi organi dobro tekla, je bilo rečeno na strokovnem srečanju treh sekcij OZS konec januarja v Zrečah.

Opreprečevanju dela na črno in zaščiti domačih izvajalcev pred nelojalno konkurenco je namreč tekla beseda na okrogli mizi, na kateri so poleg predsednikov vseh treh sekcij in predsednika OZS sodelovali še predstavniki Finančne uprave RS in Inšpektorata RS za delo, predstavniki Tržnega inšpektorata RS pa se okrogle mize niso uspeli udeležiti.

Slovenski obrtniki in podjetniki, ki delujejo na področju gradbeništva, se soočajo s konkurenco izvajalcev iz tujine. Pogosto je bilo že slišati opozorili, na strokovnem srečanju v Zrečah pa so zopet ponovili, da ti izvajalci v večini primerov predstavljajo nelojalno konkurenco domačim izvajalcem. Delodajalci iz tujine v večini primerov zaposlujejo cenejšo delovno silo, poleg tega pa delavcem ne zagotavljajo vsega, kar jim morajo domači delodajalci, zato so seveda pri konkuriranju za posle cenejši.

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije so prepričani, da je izvajalcev iz tujine bistveno več, kot pa kažejo podatki. OZS je namreč pristojni organ, pri katerem morajo ponudniki pred prvim občasnim opravljanjem dejavnosti predložiti prijavo. Glede na to, da je teh prijav zelo malo, je več kot očitno, da nadzor na tem področju peša. Vse, kar si želijo slovenski obrtniki, je, da tujci v Sloveniji delajo pod enakimi pogoji, kot morajo sami.

Delo v lastni režiji pogosto delo na črno

Poleg nelojalne konkurence slovenskim obrtnikom težavo predstavlja tudi delo na črno. Predsednik sekcije kleparjev-krovcev Franček Stropnik je na okrogli mizi poudaril, da se veliko dela na črno skriva pod krinko dela v lastni režiji. »Registrirani obrtniki smo podvrženi številnim predpisom, samograditelji ne potrebujejo ničesar, delo pa tako ali tako v večini primerov opravijo »fušarji«. Zato



Strokovnega srečanja v Zrečah se je udeležilo 170 gradbincev, kleparjev krovcev in instalaterjev-energetikov.



Na okrogli mizi o nelojalni konkurenci in delu na črno v gradbeništvu so sodelovali (z leve): Damjan Mašera, inšpektor s področja delovnih razmerij, Slavko Krištofelc, Direktor Inšpekcije nadzora varnosti in zdravja pri delu, Branko Meh, predsednik OZS, Alenka Kovač Arh, Finančna uprava RS, Zoran Simčič, predsednik sekcije gradbincev, Franček Stropnik, predsednik sekcije kleparjev in krovcev ter Andrej Papež, predsednik sekcije instalaterjev-energetikov.

predlagamo novo sistemsko ureditev na področju gradnje objektov. Predlagamo, da se v novem zakonu o graditvi objek-

tov gradnja v lastni režiji omeji na manjše objekte za lastne potrebe in kmetijstvo,« je pojasnil Stropnik.

Pritrdil mu je tudi predsednik sekcije gradbincev Zoran Simčič, ki je prepričan, da bi z ukinitvijo dela v lastni režiji delo na črno zmanjšali vsaj za 50 %. Ob tem je na finančno upravo naslovil prošnjo, da obrtnikom pomaga v njihovih prizadevanjih v tej smeri.

Podpirajo ga tudi trgovci

Andrej Papež, predsednik sekcije inštalaterjev-energetikov, pa se je dotaknil še enega vprašanja – prodaje materialov in izdelkov za vgradnjo končnim kupcem. Predlagal je, naj se preveri, koliko blaga trgovci prodajo podjetjem, koliko pa končnim kupcem. »Trgovci končnim kupcem prodajajo iste izdelke in material, kot ga mi kupujemo za profesionalno vgradnjo. Nihče ne nadzira tega materiala, ki je vgrajeno z delom na črno,« je dejal Papež in še opozoril: »Če posplošimo, lahko vsakdo kupi svojo peč in si jo vgradi. Kot vemo, pa je nestrokovna vgradnja na primer peči lahko tudi zelo nevarna. Nestrokovno opravljena storitev ne zagotavlja varnosti, to je treba poudariti.«

Predsednik OZS Branko Meh je pojasnil prizadevanja OZS na področju preprečevanja dela na črno. »Ves čas opozarjamo, da je siva ekonomija neloyalna konkurenca našim članom. Včasih vlada naša prizadevanja narobe razume. Ko opozarjamo na sivo ekonomijo, opozarjamo predvsem na tiste, ki ne plačujejo davkov in prispevkov, našim članom pa jemljejo delo. Želimo, da se poostri nadzor nad njimi in želimo, da se izenačijo kazni za šušmarje in za registrirane



Medtem ko so gospodje zbrano poslušali strokovna predavanja, so se njihove spremljevalke na delavnici, ki jo je vodila Manja Zaplatil, seznanile s filcanjem.



Na srečanju so se predstavili še pokrovitelji in razstavljalci, ki kot dobavitelji na gradbenem, kleparsko-krovnem in inštalaterskem področju igrajo pomembno vlogo pri kakovostni izvedbi storitev, ki jih kot gradbena in montažna podjetja izvajajo na trgu.

subjekte,« je med drugim povedal Meh, ki je opozoril tudi na predlog OZS »vsak račun šteje«, ki bi po njegovem mnenju prinesel boljše rezultate v boju z delom na črno in sivo ekonomijo, kot davčne blagajne.

Prijave morajo biti kakovostne

Ob tem je Alenka Kovač Arh iz Finančne uprave RS dejala, da je država za boj proti delu na črno in sivi ekonomiji razvila nova orodja in ima nove ideje, če pa te ne bodo ustrezne, pa je prepričana, da se bo spet mogoče pogovarjati tudi o takšnih predlogih, kot je »vsak račun šteje«. Kovač Arhova je sicer na okrogli mizi poudarila, da so področje nadzora nad delom na črno z združitvijo davčne in carinske uprave prevzele mobilne enote prejšnje carinske uprave. Pojasnila je, da delujejo na podlagi prijav in na podlagi uradne dolžnosti. Poleg gradbeništva pregledujejo še trgovino, prevoze, gostinstvo in tudi druge dejavnosti. »Te enote so zelo odzivne, če je treba, lahko ukrepajo že v dveh urah. Njihovi rezultati so dobri, na podlagi dosedanjih izkušenj pa bodo svoje delovanje še izboljšale,« je še povedala Kovač Arhova.

Prijave inšpekcijskim službam pa ne prihajajo samo s strani državljanov, ampak tudi v obliki organiziranega prija-

vljanja s strani poštene konkurence. V tej smeri so se predstavniki OZS pogovarjali s predstavniki finančne uprave za sodelovanje. Predvsem je treba kakovost prijav izboljšati, da bodo inšpektorji dobili uporabne informacije, da bodo prijave imele pozitiven učinek. Poleg tega sta se obe strani dogovorili, da bodo prijave iz obrtno-podjetniškega zborničnega sistema obravnavane prednostno.

V nadaljevanju pester program za posamezno sekcijo

Nekaj vprašanj udeležencev strokovnega srečanja je tudi v okviru okrogle mize nanese na delovno zakonodajo. Ta so bila tako iztočnica za predavanje Dušana Bavca, specialista za delovno pravo v Svetovalnem centru OZS, ki je nadaljeval strokovno srečanje.

Popoldanski del srečanja je bil namenjen strokovnim temam, posebej za gradbince, kleparje-krovce in inštalaterje-energetike. Prvi so med drugim poslušali predavanje o gradnji masivnih stavb v pasivni oziroma nizkoenergijski tehnologiji, kleparji-krovci o oblogah prezračevalnih fasad in izvedbi ravnih streh, inštalaterji-energetiki pa o vplivu korozije kovinskih inštalacijskih materialov na kakovost kotlovske vode.

EVA MIHELIČ

PRIJAZNEJŠA OKOLJSKA REGULATIVA ZA LESARJE

Lesarji (končno) lahko kurijo lesne ostanke

Sekcija lesnih strok si je vrsto let prizadevala, da bi lesarji končno lahko lesne ostanke iz proizvodnje kurili in jih tako na primer uporabili kot kurilni material za ogrevanje poslovnih prostorov. To ji je končno uspelo, saj je bil v letošnjem Uradnem listu RS, št. 2, objavljena spremenjena uredba.

Uredba omogoča kurjenje neonesnaženih lesnih in biomasnih ostankov iz proizvodnje pohištva (tudi iz proizvodnje živil in pijač). Lesarji lahko naravni les v vseh oblikah (drva, žagovina, kosi, odrezki, lubje, storži) in lesne ostanke, ki nastajajo pri obdelavi in predelavi lesa ter proizvodnji pohištva (barvan ali lakiran les, iverne in vlaknene plošče ter drugi lepljeni izdelki), po novem uporabijo za ogrevanje, pri čemer jim bo prihranjeno zamudno in drago pridobivanje okoljevarstvenih dovoljenj za predelavo odpadkov. Bistvena sprememba uredbe je v tem, da lesnih ostankov iz proizvodnje pohištva ne obravnava več kot odpadke – pod pogojem, da njihova škodljiva emisijska vsebnost ne preseže predpisanih mejnih vrednosti.

Spremenjena uredba pa ni pisana za »splošno rabo«, ampak to pravico podeljuje izključno lesarjem oziroma lesno-

predelovalnim obratom, saj je dovoljeno le kurjenje lesnih ostankov, ki nastajajo v proizvodnem procesu. Tako na primer podjetniku/obrtniku iz katere od drugih dejavnosti ni dovoljeno kurjenje lesenih palet, kajti paleta v njegovem proizvodnem procesu velja za odpadke in ne za ostanek. To hkrati pomeni, da pa lahko lesar, ki izdeluje palete, kuri njihove ostanke.

Kriterij so mejne vrednosti onesnaževanja

Uredba po novem operira samo s pojmom ostanek, ni več pojmov stranski proizvod in odpadke. Vendar pa ima uredba tudi prilogo (priloga 4), ki jo predstavlja preglednica mejnih vrednosti onesnaževanja za male in srednje kurilne naprave (mejne vrednosti so povzete iz avstrijske zakonodaje o kurjenju lesnih ostankov). Lesni ostanke, ki bi pri kur-

jenju emitirali večje onesnaževanje od mejnih vrednosti, se tako uvrščajo med odpadke, z njimi pa bi se postopalo na podlagi predpisov o odpadkih. Dokler pa te vrednosti niso presežene, je kurjenje in dajanje na trg lesnih ostankov izključno iz mehanske obdelave (žagar, tesar, brez premazov, brez lakov ...) popolnoma prosto, torej ni potrebne nobene papirologije dokazovanja (analize, evidence, poročila). Ustrezne pogoje za kurjenje lesnih ostankov bo lahko inšpektor preveril v samem proizvodnem procesu, kjer bo vidno, da je les obdelan le mehansko, v obratih, kjer poteka proizvodnja pohištva (barvan ali lakiran les, iverne in vlaknene plošče ter drugi lepljeni izdelki), pa bo treba opraviti le kemijsko analizo. Če bo ta pokazala, da mejne vrednosti niso presežene, bodo lesne ostanke lahko kurili tudi v teh obratih.

Lahko samo enkratna meritev

Uredba določa tudi termine meritev nevarnih snovi v lesnih ostankih. In sicer je predvideno, da se mora meritev opraviti pred prvo uporabo ali dajanjem odpadkov na trg in v roku 30 dni po uvedbi novega ali spremembi obstoječega tehnološkega procesa proizvodnje lesnih izdelkov, ki vključuje nove vhodne lesne materiale, predhodno že obdelane s kemičnimi sredstvi, ali drugačne sestavine lepil, premazov in drugih kemičnih sredstev za pripravo ali zaščito lesa, ki se uporabljajo pri obdelavi lesa in proizvodnji pohištva, ali v roku 30 dni po uvedbi novega ali spremembi obstoječega tehnološkega procesa obdelave biomase, posledica česar je drugačna kemična sestava biomasnih ostankov.

Če v proizvodni tehnologiji ni sprememb, zadošča že ena meritev oziroma analiza emisij onesnaževal. Skratka, ni ne-

MEJNE VREDNOSTI ZA VSEBNOST NEVARNIH SNOVI V OSTANKIH IZ BIOMASE (iz priloge 4)

Onesnaževalo	Mejna vrednost za ostanke iz neonesnažene biomase (mg/kg) (za male kurilne naprave)	Mejna vrednost za ostanke iz onesnažene biomase (mg/kg) za srednje kurilne naprave
Arzen	1	2
Baker	10	20
Fluor	50	100
Kadmij	1	2
Klor	400	600
Krom	15	30
Pentaklorfenol	1,5	3
Svinec	15	30
Živo srebro	0,2	0,4

Opomba: Vrednosti onesnaževal v levem stolpcu so za male kurilne naprave do 1 MW (neonesnaženo), v desnem pa za srednje kurilne naprave od 1 MW do 50 MW (onesnaženo). Posamezno onesnaževalo lahko mejno vrednost presega za 25 odstotkov, če so vrednosti drugih onesnaževal v dovoljenih mejah.

kih predpisanih časovnih ciklov (na primer enoletna meritev, meritev na dve leti ...).

Meritve lahko izvajajo tiste inštitucije, ki so akreditirane na podlagi standarda SIST EN ISO/IEC 17025. Te akreditacije trenutno nima še nihče, zato v uredbi obstaja prehodna določba, ki pravi, da lahko meritve izvaja tisti, ki ga pooblasti pristojno ministrstvo, in to do izteka 18 mesecev po uveljavitvi uredbe. Za zdaj sta pooblaščenca dva izvajalca: ERICo Velenje, Inštitut za ekološke raziskave, d. o. o. in Nacionalni laboratorij za zdravje, okolje in hrano, ki ima sedež v Mariboru.

Za marsikatero podjetje ključ do preživetja

S spremembo uredbe so v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije izjemno zadovoljni, saj so dolgoletna prizadevanja

Z uredbo se ščitijo tudi potrošniki, ki so po letu 2012 kupili malo kurilno napravo slabše kakovosti. Dimnikarske službe so namreč Ministrstvo za okolje in prostor RS seznanile s primeri, ko so bile pri prvih meritvah, izvedenih pri prvem zagonu omenjenih malih kurilnih naprav, izmerjene emisije dušikovih oksidov nad mejno vrednostjo. Potrošniki so takšne male kurilne naprave lahko nemoteno nabavili, ker država ni uredila nadzora tega tržnega segmenta. Zato se začasno zvišujejo mejne vrednosti za male kurilne naprave z nazivno toplotno močjo, manjšo ali enako 400 kW, ki uporabljajo plinsko olje ali plinasto gorivo. Dimnikarske službe bodo takšne naprave lahko vpisale v svoje evidence. Da bi se takšnim situacijam izognili v prihodnje, se z uredbo uvaja nadzor trga malih kurilnih naprav na plinsko olje in plinasto gorivo.

končno obrodila žlahten sad. To namreč lesarjem prinaša velike prihranke, tudi več tisoč evrov na leto, saj se bodo lahko po novem ogrevali z lesnimi ostanki in ne več z dragimi energenti, poleg tega jim tudi ne bo treba več plačevati za odvoz

lesnih ostankov. Kot je v eni izmed svojih izjav poudaril predsednik zbornice Branko Meh, bo ta dosežek rešil pred propadom marsikatero lesnopredelovalno podjetje.

IRIS KSENIJA BRKOVIČ,
JANEZ KUKOVICA

SPOMLADANSKI SEJEMSKI TROJČEK MED 13. IN 15. MARCEM V CELJU

Jubilejna Flora osvežena

Sejemsko sezono v Celju tradicionalno začneja spomladanski sejemski trojček Flora, Poroka in Altermed ter srečanje čebelarjev ApiSlovenija. Dogajanje bo tako kot že vrsto let zaznamovala sekcija vrtnarjev in cvetličarjev pri OZS, ki k sodelovanju vabi tudi obrtnike in podjetnike iz drugih dejavnosti.

Tokratni sejem Flora, ki bo že 20. po vrsti, bo zastavljen bolj sveže kot prejšnja leta. Celotno dogajanje se bo preselilo v dvorano L, kjer bo članom OZS za potrebe razstavljanja (ne pa za neposredno prodajo) na voljo skupaj 500 m² razstavnega prostora. Pripravljeno bo vse potrebno za skupinsko predstavitev domače vrtnarske proizvodnje, parkovnih zasaditev, ponudbe cvetja in dodatkov, šopkov, poskrbljeno bo za tekmovanje mladih cvetličarjev in vrtnarjev in še bi lahko naštevali.

Razstavni prostor, ki ga sekcija vrtnarjev in cvetličarjev ponuja članom, je namenjen tako cvetličarjem in vrtnarjem kot tudi vsem drugim zainteresiranim članom OZS – predvsem tem, ki izdelujejo ali ponujajo cvetličarske in vrtnarske potrebščine, lonce, korita, okrasno posodje, namakalne naprave, zbiralnike de-

ževnice, kosilnice in vrtno orodje, izdelke iz naravnega kamna, tlakovce, rastlinjake, kompostnike, bazene, bazensko tehniko, vrtno ribnike in opremo zanje, panelne ograje, kamnite košare, ograje in ograjna vrata ... Povabilo, pogoji razstavljanja in prijavnica so objavljeni na spletni strani www.florist.si, kjer bo pozneje objavljen tudi podroben program obsejemskih dogodkov.

Sekcija vrtnarjev in cvetličarjev zbira prijave razstavljalcev do 20. februarja.

Cvetličarji lahko sodelujejo tudi na sejmu Poroka, v okviru katerega bo tudi letos promocijska razstava poročnih šopkov. Člani sekcije bodo lahko brezplačno predstavili enega ali več poročnih šopkov, ob njem oglaševali svojo dejavnost, hkrati pa bodo za svoje delo lahko tudi bogato nagradjeni.

E. M.



NEMŠKO OBRAČUNAVANJE S TUJO KONKURENCO

Na nemških cestah le vozniki z najmanj 8,5 evra bruto na uro

Z letošnjim letom je Nemčija uveljavila predpis, ki od vseh prevoznikov, ki prevažajo blago ali potnike v Nemčiji (tudi tranzitni in kabotažni prevozi), zahteva dokazilo, da imajo njihovi vozniki zagotovljeno plačilo najmanj 8,5 evra bruto na uro.



samo za kabotažne prevoze na območju Nemčije.

Prav zaradi tega sta se obe zbornici v imenu svojih avtoprevoznikov odločili s problemom seznaniti tudi evropsko komisarko za transport Violeto Bulc. Poleg tega problema zbornici v dopisu komisarki Bulčevi opozarjata še na probleme v mednarodnem prevozu potnikov. Tudi na tem področju obstaja v Uniji heterogena zakonodaja in posamezne države zahtevajo od prevoznika plačilo davka tudi za del poti, ki ga je opravil v tranzitu preko te države. V zvezi s plačevanjem davka je, kot ugotavljata zbornici, veliko zapletov, veliko administriranja, problem pa so tudi različne davčne stopnje, zato zagovarjata prizadevanja za odpravo teh preprek oziroma enotno ureditev teh vprašanj na ravni EU.

Po neuradnih informacijah partnerske organizacije iz Nemčije, pa v primeru tranzita čez Nemčijo plače voznikov ne bodo pod nadzorom. Tako naj bi veljalo vse do takrat, ko bo o tem vprašanju v celoti svoje pravno mnenje dala Evropska unija.

»Preventivna« priporočila za avtoprevoznike

Dokler pa nemški predpis ostaja v veljavi, pa zbornici svojim članom, ki opravljajo prevoze po ali preko Nemčije, priporočata, da mu skušajo kar najbolj zadostiti. Zato naj nemški carini na predpisanem obrazcu posredujejo načrt transportnih poti za največ šest mesecev vnaprej. Po neuradnih informacijah

Omenjeni zakonski ukrep nemške države je povzročil dokaj burno reakcijo med slovenskimi mednarodnimi avtoprevozniki, ki ocenjujejo, da gre za enostransko dejanje, ki sproža kar nekaj vprašanj o njegovi pravni in strokovni korektnosti. Oцени, da je nemški predpis močno vprašljiv z vidika pravne korektnosti, pa se pridružuje tudi Ministrstvo za infrastrukturo Republike Slovenije. Problematično naj bi bilo predvsem izvajanje nadzora nemških državnih organov in vpliv na konkurenčnost avtoprevoznikov ter spoštovanje enega od temeljnih načel Evropske unije – načela prostega pretoka storitev.

Obe zbornici menita, da slovenski mednarodni cestni prevozniki blaga in potnikov izpolnjujejo zahtevo, ki jo nalaga Nemčija glede minimalnega plačila voznikov. Hkrati menijo, da bi bilo nemško pravilo eventualno sprejemljivo

PREVOZNIKI

Po Madžarski prevozi blaga samo z identifikacijsko številko

Madžarska je z letošnjim letom na področju prevoza blaga uvedla elektronski sistem za nadzor cestnega prevoza blaga (EKAER). Tako bo moral

pošiljatelj ali prejemnik za blago, ki bo prepeljano po madžarskih cestah, prevozniku posredovati identifikacijsko številko (EKAER) za vsak prevoz posebej, ki jo

IZMENJAVA INFORMACIJ MED AVTOPREVOZNIKI TUDI NA FACEBOOKU

V upravnem odboru sekcije za promet so se odločili, da skušajo obogatiti oziroma spodbuditi medsebojno informiranje članov sekcije tudi preko Facebooka. V ta namen so ustanovili skupino Slovenski avtoprevozniki – člani OZS, ki je dostopna na <https://www.facebook.com/groups/1531959593719978>. Člane seveda vabijo, da jo čim pogosteje uporabijo in vanjo tudi vpišejo kako koristno informacijo ali komentar.

se lahko obrazec s podatki o voznikih posreduje za obdobje naslednjih šestih mesecev in potem ni več treba sporočati posameznih voženj. Obrazec je treba posredovati pravočasno, to je, preden voznik vstopi v Nemčijo. Vozniku v vozilu ni treba imeti dodatnih zapisov, ki bi bili pomembni z vidika omenjenega nemškega predpisa.

Če se bo nemška carina v primerih suma kršitve njihovega predpisa odločila izvesti nadzor za preteklo časovno obdobje, bo lahko zahtevala dokazila o izplačilih voznikom in druge evidence o delovnem času, ki se sicer hranijo na sedežu podjetja v Sloveniji.

Ker je v zvezi z izvajanjem problematičnega nemškega predpisa še veliko nejasnosti in dilem, bodo v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije oziroma njeni sekciji za promet skušali preko dostopnih vzvodov vplivati na to, da se ta problem čim prej reši. Prepričani so, da bo nemški predpis zaradi preveč očitnih problemov, ki jih je povzročil evropskim cestnim prevoznikom, moral slej ali prej doživeti takšno ali drugačno spremembo.

JANEZ KUKOVICA

bo prejel po vnosu podatkov o prevozu v sistem. Številka EKAER bo veljala 15 dni od datuma izdaje. Praviloma se bo dodelila samo za prevoze z vozili nad 3,5 tone skupne teže, za katere se plačuje cestnina, razen v primeru prevoza nevarnih živil s težo več kot 200 kg ali neto vrednosti blaga 250.000 madžarskih forintov ter v primeru prevozov drugih nevarnih izdelkov z več kot 500 kg ali neto vrednosti 1 milijona madžarskih forintov.

V primeru, da pošiljatelj ali prejemnik ne bi izpolnil te obveznosti, bi se takšno blago lahko štelo za blago nepreverjenega izvora, kar bi imelo za posledico kazen v višini do 40 % vrednosti zaseženega blaga. Namen predpisa je zaježiti verižno goljufanje z davkom na dodano vrednost, zato lahko prevozniki oziroma njihovi vozniki pričakujejo kontrolna preverjanja na cestah.

J. K.

KOZMETIKI

Odločno v boj proti delu na črno

Ena pomembnejših nalog sekcije kozmetikov pri OZS, ki so si jo zadale članice upravnega odbora, je zaježitev dela na črno. Poleg tega pa bodo sekcijske aktivnosti namenjene še izobraževanju, oblikovanju panožne zakonodaje, druženju in povečanju števila članic oziroma članov.

Glede na to, da je na področju kozmetične dejavnosti delo na črno zelo razširjeno, so se v sekciji kozmetikov odločili, da ta pojav zaježijo. Odločili so se, da se bodo osredotočili na potrošnike in jih informirali o tem, da so kozmetične storitve lahko tudi nevarne. Izpostavili bodo predvsem vprašanje varovanja zdravja in higiene, ki je v kozmetičnih salonih, kjer je oprema sterilizirana in kjer uporabljajo pregledane in deklarirane proizvode, neprimerljiva s tisto, ki jo lahko zagotavljajo tisti, ki kozmetični salon prinesejo »v kovčku« stranki na dom. V ta namen bodo izdelali plakate in dejavnost kozmetike predstavili javnosti tudi preko televizije.

Sicer pa so članice upravnega odbora nanizale še vrsto aktivnosti, ki bodo članicam koristile na vseh področjih njihove dejavnosti, hkrati pa bodo pritegnile tudi nove. Med takšne aktivnosti sodi priprava strokovnih srečanj, obveščanje, organizacija enodnevnih strokovnih srečanj in delavnic, sofinanciranje strokovnih ekskurzij, ogledov strokovnih sejmov v tujini (sejem kozmetike Cosmoprof v Bologni, sejem Beauty Forum v Münchnu, kozmetični sejem v Parizu, sejem Dodir Pariza v Beogradu).

Kar zadeva izobraževanje in dvig strokovne ravni, bo sekcija sodelovala pri prenovi mojstrskih izpitov, pri oblikovanju novih poklicnih standardov in pri oblikovanju novih NPK; stekli so že pogovori za uvedbo NPK za tetoviranje. Članice pa so se dogovorile tudi o vključitvi sekcije kozmetikov v mednarodno organizacijo C.E.P.E.C. in o bolj poglobljenem sodelovanju s sekcijo Cidesco.

Na področju zakonodaje bo sekcija sodelovala pri oblikovanju predpisov, zakonov in podzakonskih aktov, ki se nanašajo na dejavnosti članic sekcije, ter pripravila okroglo mizo, na katero bo povabila zdravstvene inšpektorje, ker se na terenu po Sloveniji pojavljajo različna tolmačenja glede zahtev Pravilnika o minimalnih sanitarno zdravstvenih pogojih za opravljanje dejavnosti higienske nege in drugih podobnih dejavnosti.

V sekciji kozmetikov vabijo vse člane in članice, da sodelujejo pri oblikovanju aktivnosti ter svoje ideje, predloge in pripombe pošljejo na e-naslov: mateja.loparnik@ozs.si ali petra.mrhar@gmail.com.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

PONOVNO STROKOVNO SREČANJE V HOTELU M

Glede na to, da so bile udeleženke novembrskega strokovnega srečanja v Ljubljani navdušene nad organizacijo srečanja, izbiro tem, lokacijo in delavnicami, bosta letos takšna strokovna dogodka za kozmetičarke kar dva. Prvi bo **prvo soboto v maju** (9. maj), drugi pa **prvo soboto v novembru** (7. november). Srečanja bosta potekali v hotelu M v Ljubljani. Na podlagi odzivov udeleženk zadnjega srečanja so v sekciji pripravili že okvirni program za majsko srečanje. Med drugim bodo predstavili sekcijo Cidesco, nego diabetičnega stopala, problem vraščenih nohtov, sodobne načine manikire, Gersonovo terapijo, pa tudi teme s področja ličenja, dermatologije in trženja. Predavanja bodo spremljale strokovne delavnice ter razstava ponudnikov opreme in izdelkov za salone ter sponzorjev srečanja.

ENERGETSKE IZKAZNICE

Še nekaj dni do popolne uveljavitve

Energetske izkaznice so, ne glede na to, da so bile predpisane že pred nekaj leti, popolnoma zaživele šele v tem mesecu. Kljub dolgotrajnim pripravam so najbolj pereča vprašanja ostala odprta do konca. Za poslovni svet je ena od bolj zanimivih tem obveznost pridobivanja energetske izkaznice v primeru oddajanja poslovnih stavb ali njihovih posameznih delov v najem.

Po zagotovilih ministrstva za infrastrukturo za **podaljševanje obstoječih najemov poslovnih prostorov** ni potrebno pridobivati energetske izkaznice, podobno kot to velja za podaljševanje že obstoječih najemov stanovanj. Da gre za najemna razmerja, ki že obstajajo, bo po potrebi potrebno dokazati z najemnimi pogodbami.

Če poslovno zgradbo ali njen posamezni del želimo oddajati na novo in bo

najem trajal eno leto ali več, je pridobitev energetske izkaznice po 23. februarju 2015 obvezna. Če so najemi krajši od enega leta, energetske izkaznice ni potrebno pridobiti. Za oglaševanje tako prodaje kot tudi najemov za eno leto ali več, pa je potrebno energetske izkaznice imeti že od 1. januarja 2015 dalje. V oglasu je namreč potrebno navesti kazalnike energetske učinkovitosti iz izkaznice za vsako posamezno stavbo ali njen del. Če

v skladu s predpisi to ni potrebno (izjeme so določene v energetskega zakonu), potem mora biti v oglasu navedeno, zakaj ti podatki niso navedeni (na primer objekt kulturne dediščine ipd.).

Energetske izkaznice je vedno potrebno pridobiti tudi v primeru novogradenj. Na javnem mestu morajo imeti nameščeno vsaj prvo stran energetske izkaznice vsi javni objekti nad 500 m² površine, od 9. julija 2015 dalje pa vsi

GRAFIČARJI

Ne pozabite na načrt gospodarjenja z odpadki

Uredba o odpadkih govori o ravnanju z odpadki, preprečevanju nastajanja odpadkov in uporabi neizogibnih odpadkov kot vir. Poleg tega pa med drugim od povzročiteljev odpadkov, pri katerih v posameznem koledarskem letu nastane skupaj več kot 150 ton odpadkov ali skupaj več kot 200 kilogramov nevarnih odpadkov, zahteva načrt gospodarjenja z odpadki.

Odgovorno ravnanje z odpadki je eden ključnih dejavnikov varovanja in ohranjanja okolja. Cilj, ki ga zasledujemo pri ravnanju z odpadki, je zmanjševanje količin odloženih odpadkov in povečevanje deleža njihove ponovne uporabe oziroma recikliranja. Eden izmed pogojev, da bi odpadki lahko ponovno postali koristne surovine, je njihovo ločevanje in pravilno odlaganje. Da bi se približali družbi recikliranja (dolgoročnemu cilju Tematske strategije o preprečevanju in recikliranju odpadkov), je bila že pred leti sprejeta Uredba o odpadkih (Uradni list RS, št. 103/2011), ki govori o ravnanju z odpadki in je osredotočena na preprečevanje nastajanja odpadkov in uporabo neizogibnih odpadkov kot vir.

Po omenjeni uredbi je povzročitelj odpadka oseba, katere delovanje ali dejavnost povzroča nastajanje odpadkov. Imetnik odpadkov pa je povzročitelj odpadkov (pravna ali fizična oseba), ki ima odpadke v posesti. Pomembno je vedeti, da so odpadki razvrščeni v skupine. Posamezni odpadki so uvrščeni v skupino s klasifikacijskega seznama odpadkov, tako da se mu dodeli šestmestna klasifikacijska številka odpadka. Nevarni odpadki so v klasifikacijskem seznamu dodatno označeni z zvezdico.

Povzročitelj odpadkov mora odpadke razvrstiti v klasifikacijski seznam, razen v primeru prepuščanja, ko gre za komunalni odpadki. Ločimo nevarni odpadki, ki ima eno ali več nevarnih lastnosti, in

nenevarni odpadki, kar so vsi odpadki, ki se ne uvrščajo med nevarne odpadke. Izvirni povzročitelj odpadkov ali drug imetnik odpadkov mora zagotoviti obdelavo odpadkov, tako da jih:

- obdela sam,
- odda ali prepusti zbiralcu ali
- odda izvajalcu obdelave (lahko jih proda trgovcu, če ta za odpadke zagotovi predelavo).

Izvirni povzročitelj mora nastale odpadke oddati ali prepustiti zbiralcu, če tako določajo posebni predpisi, ki urejajo ravnanje s posamezno vrsto odpadkov (na primer odpadna električna in elektronska oprema). Dokazilo o tem, da je izvirni povzročitelj odpadkov ali drug imetnik odpadkov zagotovil ustrezno

javni objekti nad 250 m² površine.

Energetska izkaznica glede na določila energetskega zakona ni zahtevana za:

- stavbe, ki se oddajajo v najem za obdobje, krajše od enega leta,
- stavbe, ki so varovane v skladu s predpisi o varstvu kulturne dediščine,
- stavbe, ki se uporabljajo za obredne namene ali verske dejavnosti,
- industrijske stavbe in skladišča,
- nestanovanjske kmetijske stavbe, če se v njih ne uporablja energija za zagotavljanje notranjih klimatskih pogojev,
- preproste in nezahtevne objekte,
- samostojne stavbe s celotno uporabno tlorisno površino, manjšo od 50 m²; tukaj gre za celotne stavbe, ne posamezne dele.

Med industrijske stavbe, za katere ni potrebno pridobivati energetskih izkaznic, glede na Enotno klasifikacijo vrst objektov (CC-SI) Uradni list RS, št. 109/11 sodijo: stavbe za proizvodnjo, kot so to-

varne, delavnice, klavnice, pekarnice, pivovarne, montažne hale, tiskarne, avtomehanične, mizarne in podobne delavnice, ter rezervoarji, silosi in skladišča.

Energetske izkaznice se lahko izdajajo tudi za posamezni del stavbe, na primer za **posamezno stanovanje**, ali drugi del stavbe, kadar tehnične lastnosti stavbe in vgrajenih sistemov omogočajo celovito analizo energetske učinkovitosti posameznega dela stavbe. To velja tudi v primeru, če je posamezni del stavbe z drugimi posameznimi deli stavbe povezan s skupnim **ogrevalnim sistemom**. Pogoj je, da je v stavbi **vzpostavljena etažna lastnina**. V stavbah, kjer etažna lastnina ni vzpostavljena in zato posamezno stanovanje ali drug prostor v prostorskih evidencah nima svoje **identifikacijske številke**, se energetska izkaznica lahko izdela samo za celotno stavbo.

Glede **cene izdelave energetskih izkaznic** smo pozvali nekaj izdelovalcev

iz različnih krajev, da za člane OZS podajo svoje ponudbe. Pridobili smo samo eno pisno ponudbo, in sicer podjetja iz osrednje Slovenije, ki za izdelavo **računske** energetske izkaznice za stanovanja zaračunavajo od 0,90 do 0,99 €/m², za stanovanjske hiše od 0,85 do 1,30 €/m², za nestanovanjsko gradnjo, za katero se praviloma izdeluje tako imenovana merjena energetska izkaznica, pa od 0,70 do 2,00 €/m², odvisno od velikosti posamezne enote. V teh cenah niso upoštevani potni stroški v primeru ogleda, pridobivanje dokumentacije, če ni popolna, izdelava izmer na objektu ipd. in DDV. Navedene cene lahko služijo kot orientacija pri pridobivanju drugih ponudb. Kontaktni podatki navedenega izvajalca so dosegljivi na OZS.

JANKO ROZMAN

obdelavo, je elektronsko podpisan evidenčni list iz sistema IS-Odpadki, če je odpadke oddal v Sloveniji, oziroma lista iz Uredbe 1013/2006 ES, če gre za čezmejne pošiljke odpadkov.

Če izvorni povzročitelj ali drug imetnik odpadkov ni registriran pri Agenciji RS za okolje, kot uporabnik informacijskega sistema IS-Odpadki, lahko evidenčni list v njegovem imenu izpolni in elektronsko podpiše zbiralec ali izvajalec obdelave, če ga je za to pisno pooblastil. Ob tem naj opozorimo, da trgovcev in posrednikov pri prodaji odpadkov ni možno pooblastiti za pripravo in podpisovanje elektronskih evidenčnih listov, ker zakonodaja tega ne dopušča.

V primeru dajanja pooblastil drugim osebam naj obrtniki in podjetniki obvezno zahtevajo kopijo evidenčnega lista, saj ga potrebujejo kot sestavni del evidence o nastajanju odpadkov.

Naj opozorimo še na eno obveznost povzročitelja odpadkov – povzročitelj odpadkov, pri katerem v posameznem koledarskem letu zaradi njegove dejavnosti nastane skupaj več kot **150 ton odpadkov ali skupaj več kot 200 kilogramov nevarnih odpadkov**, mora imeti **načrt gospodarjenja z odpadki**, v skladu

ČLANI SEKCIJE UGODNEJE DO NAČRTA GOSPODARJENJA Z ODPADKI

Sekcija grafičarjev v sodelovanju s podjetjem Kemis svojim članom ponuja izdelavo načrta gospodarjenja z odpadki po posebni akcijski ceni. Do konca marca 2015 bodo tisti, ki se bodo odločili in jim zaupali izdelavo načrta gospodarjenja z odpadki za svojo dejavnost, namesto 95 evrov (brez DDV) zanj odšteli 50 evrov (brez DDV).

Podjetje Kemis je registrirano za zbiranje odpadkov v Sloveniji. V primeru oddaje odpadkov njim omogočajo brezplačno izdelavo elektronskih evidenčnih listov in pomagajo pri pripravi podatkov za letno poročanje. Kontaktna oseba v podjetju Kemis je Irena Vadjunec (telefon: 01 729 50 34, e-pošta: irena.vadjunec@kemis.si). Več informacij o podjetju najdete na www.kemis.si. Za koriščenje akcije do konca marca se sklicujte na sekcijo grafičarjev pri OZS in članstvo dokažite s kartico Mozaik podjetnih.

s katerim izvaja ukrepe preprečevanja in zmanjševanja nastajanja odpadkov ter ravnanja z odpadki. Načrt se pripravi za obdobje 4 let, vsako leto pa ga je potrebno pregledati in dopolniti, če so nastale spremembe. Načrt mora vsebovati:

- podatke o količinah odpadkov ter virih in kraju njihovega nastajanja po klasifikacijskih številkah in predvidenih trendih njihovega nastajanja,

- opis obstoječih in predvidenih tehničnih, organizacijskih in drugih ukrepov za preprečevanje in zmanjševanje nastajanja odpadkov ter njihovih škodljivih vplivov na okolje in človekovo zdravje,

- preglednico z navedbo rokov izvedbe predvidenih ukrepov,

- opis obstoječih in predvidenih načinov ravnanja z odpadki s podatki o začasnem skladiščenju, ločenem zbiranju, oddaji ali prepuščanju ter obdelavi podatkov in lastni obstoječi ali načrtovani napravi za obdelavo odpadkov.

ADRIJANA POLJANŠEK

NACIONALNA KONFERENCA O ALKOHOLNI POLITIKI

Gostinci svarijo pred nepremišljenimi ukrepi

Predstavniki Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS so se sredi januarja udeležili okrogle mize v okviru 3. nacionalne konference o alkoholni politiki. Opozorili so, da je potrebno pred uvedbo kakršnih koli ukrepov dobro pretehtati pozitivne in negativne posledice, ki bi jih ukrepi utegnili imeti.

Na okrogli mizi z naslovom Izzivi, priložnosti in ovire v Sloveniji, vezane na ukrepe omejevanja dostopnosti in cenovne ukrepe pri prodaji in ponudbi alkohola, so bila predstavljena različna stališča vpletenih deležnikov. Blaž Cvar, član upravnega odbora sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS, je izpostavil probleme, ki jih gostincem povzročajo obstoječa zakonodaja, že vrsto let pa na to opozarjajo v zahtevah slovenske obrti in podjetništva (težko ugotavljanje očitnih

znakov opitosti pri posameznih gostih in še težje v skupinah, na primer ob porokah, neustrezen nadzor policije v smislu represije z legitimacijami ter nadzora ob lokalih ali celo na cesti ...). Glede drugih ukrepov, kot je licenciranje prodajaln ali uvedba minimalne cene na enoto alkohola, pa je Cvar dejal, da je stališče sekcije, da je najprej potrebno podrobno premisliti o smotrnostih takšnih ukrepov v Sloveniji, podrobno je potrebno preučiti morebitne posledice teh ukrepov in

domisliti tudi podeljevanje in odvzem licenc, da bo to za vse pravično.

Poleg tega je Cvar na okrogli mizi opozoril še, da pri minimalni ceni lahko dosežemo tudi nasprotni učinek zaradi bližine sosednjih držav, ki bi omogočal razcvet sivega trga. Že sedaj so trošarinske stopnje za alkohol v Sloveniji bistveno višje od stopenj v sosednjih državah. »Po eni stani si v državi želijo zmanjšati porabo alkohola, po drugi strani pa predlog sekcije za gostinstvo in turizem o znižani stopnji DDV za prodajo brezalkoholnih pijač v gostinstvu vedno znova naleti na gluha ušesa,« je poudaril. Sicer pa si sekcija za gostinstvo in turizem želi, da bi bili aktivno vključeni v pripravo tovrstnih predpisov ter da bi pripravljavci upoštevali tudi stališča sekcije.

Pred okroglo mizo so udeleženci imeli priložnost slišati, kako je z licenciranjem prodaje alkohola na Nizozemskem, gost iz Škotske pa je spregovoril o izzivih in priložnostih uvedbe minimalne cene za enoto alkohola. Slišali so več rešitev, ki bi jih lahko uporabili tudi v Sloveniji, kot je na primer prepovedano posedovanje alkohola mlajšim od 18 let na javnih površinah ter umestitev določila v zakon, da bi se moral vsak, za katerega prodajalec ocenjuje, da je mlajši od 25 let, pri nakupu obvezno izkazati z osebno izkaznico. Najpomembnejše pa so ugotovitve govorcev, da največji problem alkoholiziranosti ni pri mladih, ampak pri srednjem sloju, ki kupuje najcenejše alkoholne pijače v prodajalnah. Ugotovili so, da so problemi pri trgovinah in ne v gostinskih lokalih, ter da je velik problem pitje alkohola doma, kar pa je skoraj nemogoče nadzorovati.

VLASTA MARKOJA

GOSTINCI PRI MINISTRU ŽIDANU

Predsednik OZS Branko Meh in predstavniki Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS so se udeležili sestanka pri ministru za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano mag. Dejanu Židanu. Sestanek je bil sklican na pobudo sekcije zaradi problematike nadzora, ki ga izvajajo inšpektorji Uprave RS za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin pri gostincih. Dogovorili so se, da skupaj pripravijo navodila predvsem glede predelave domačih izdelkov in izdelkov iz vrtov ter nakupa izdelkov s kmetij, saj je pri tem največ nejasnosti in zato tudi največ težav. Predstavniki ministrstva so na sestanku predstavili tudi skupne rezultate inšpekcijskih pregledov v letu 2014. Opravljenih jih je bilo skoraj 1500 pregledov, v večini primerov pa ni bilo ugotovljenih večjih nepravilnosti.



Navajanje alergenov je možno tudi v obliki šifranta

V prejšnji reviji smo v članku o označevanju alergenov med drugim posebej poudarili, da označevanje alergenov, kjer so posamezni alergeni označeni s številkami, črkami ali kodami, ni ustrezno. Vendar pa so v minulih dneh na Upravi RS za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin spremenili svoj odgovor na vprašanje, če se posamezni alergeni lahko označijo na primer s številkami, črkami, kodami ... Njihov odgovor, ki so ga mimogrede popravili le na spletu, se po novem glasi: »Takšno navajanje alergenov je možno, če so izpolnjene zahteve 13. člena Uredbe 1169/2011, in sicer, da morajo biti označeni na dobro

vidnem mestu tako, da so zlahka vidni, jasno čitljivi in neizbrisni, ter 3. člena Uredbe o izvajanju uredbe (EU) o zagotavljanju informacij o živilih potrošnikom, torej, da so alergeni v živilih, ki se prodajajo v obratih javne prehrane, navedeni na najmanj enem od mest, kjer je predstavljena ponudba jedi (na primer jedilni list, pano, ekran itd.).«

V skladu s popravkom je sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS spremenila tudi osnutek Smernic za obvladovanje in označevanje alergenov v gostinskih obratih in ga popravljenega objavila na spletni strani sekcije.

V. M.

ZLATARJI IN DRAGULJARJI

V ospredju izobraževanje in promocija

Člani upravnega odbora sekcije zlatarjev in draguljarjev so si na začetku leta zadali številne naloge, največ pozornosti pa bodo namenili izobraževanju in promociji. Pod okriljem sekcije si bodo tako člani lahko ogledali strokovne sejme v tujini (Inhorgenta, Bazel World, Vicenza), predstavili se bodo na prihajajočem sejmu Poroka, ki bo od 13. do 15. marca v Celju, če bodo izrazili zanimanje pa tudi na Evropskem obrtnem sejmu v Ljubljani in na MOS-u v Celju.

Poleg tega oktobra načrtujejo strokovno srečanje zlatarjev in draguljarjev, ki bo v času razstave Svetloba ujeta v kamnu v Prirodoslovnem muzeju v Ljubljani. V sklopu srečanja bo sekcija pripravila delavnico na temo Izdelava nakita in izpiranje zlata in razstavo izdelkov članov sekcije na temo Plemeniti kamni v sodobnem nakitu.

Na področju promocije si je sekcija zadala nalogo izdelave oziroma nadgra-

dnje spletne strani (zlatar.si) in izvedbo dobrodelne prireditve.

Da bodo posamezne aktivnosti v sekciji lažje izpeljali, bodo tudi letos zbirali dodatna finančna sredstva, tako imenovano članarino B, sicer pa se bodo ves čas trudili, da bodo aktivnosti dobro pripravljene in izpeljane in da bi na ta račun medse dobili tudi nove člane.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

VZDRŽEVALCI TEKSTILIJ

Srečali se bodo maja ob slovenskem morju in še enkrat jeseni

Aktivnosti sekcije vzdrževalcev tekstilij bodo v letošnjem letu usmerjene v dodatno izobraževanje članov in dvig strokovnosti pri opravljanju storitev.

Sredi maja se bodo člani sekcije zbrali na strokovnem srečanju ob slovenskem morju, ko bodo del dneva namenili strokovnim vsebinam, med drugim bo govor o impregnaciji in mokrem čiščenju, detaširanju ter pranju z uporabo ozona, popoldne pa bo namenjen predvsem druženju. Sekcija bo pripravila tudi več seminarjev, namenjenih dopolnilnemu izobraževanju; že v prvi polovici leta bo na vrsti seminar o projektu mokrega čiščenja, sledili pa bodo še seminarji s področja zagotavljanja kakovosti nege, reševanja ugovorov kakovosti, ter izvajanja izobraževanj za konkretna dela in naloge v pralnicah in kemičnih čistilnicah, jeseni pa bo organizirala strokovno ekskurzijo v podjetje Primus oziroma Burnus.

Sekcija bo delovala tudi na področju reševanja problematike odnosov s potrošniki. V ta namen bo sekcija s serijami člankov v medijih informirala javnost o dejavnosti nege tekstilij. Obenem pa bo pripravila tudi nove splošne pogoje poslovanja pralnic in kemičnih čistilnic.

Poleg naštetega si bodo v sekciji prizadevali za aktivnejšo vključitev širšega kroga članov v aktivnosti sekcije in pridobivanje novih članov, kot že nekaj let pa bodo tudi letos zbirali dodatna finančna sredstva (članarina B), da bodo načrtane naloge lahko izpeljali.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

IFAM-INTRONIKA 2015

Sejem odlično obiskan

V času od 28. do 30. januarja 2015 je v Celju v organizaciji ICM potekal specializiran sejem IFAM-Intronika, ki pokriva številna tehnična in tehnološka področja, kot so avtomatika, robotika, mehatronika, profesionalna elektronika, merilna tehnika in drugo. Odlično je bila letos zastopana tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS se je letos predstavil v okviru Fakultete za elektrotehniko, računalništvo in informatiko Univerze v Mariboru. Na svojem razstavnem prostoru pa se je predstavila še Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS; poleg članov sekcije tudi dve šoli – STPŠ Trbovlje in ŠC Novo mesto. V okviru celovite sejemske predstavitve so na velikem platnu potekale strokovne predstavitve in predavanja, med drugim je odbor za znanost in tehnologijo predstavil primere dobre prakse sodelovanja med gospodarstvom ter akademsko in znanstveno sfero. Med predstavljenimi partnerji so bili: FERI-Univerza v Mariboru, Institut

Jožef Stefan, Kemijski inštitut v Ljubljani, Fakulteta za elektrotehniko, Univerze v Ljubljani, Univerza v Mariboru, Univerza v Novi Gorici, Center odličnosti Namaste, Center odličnosti za nanoznanosti in nanotehnologijo Nanocenter in drugi. Sejem IFAM-Intronika je bil vse tri dni odlično obiskan, kar brez dvoma potrjuje, da je v Sloveniji veliko ljudi, ki se ukvarjajo s propulzivnimi tehničnimi področji, ki so močno povezana z industrijo in gospodarstvom. Letošnji sejem je obiskalo veliko mladih, predvsem dijakov strokovnih srednjih in višjih strokovnih šol in študentov različnih fakultet in univerz, kar je organizatorje in sodelujoče še posebej razveselilo.



Sejem IFAM-Intronika 2015 si je ogledal tudi predsednik OZS Branko Meh. Na sliki v družbi predsednika odbora za znanost in tehnologijo Janeza Škrleca in predsednika sekcije elektronikov in mehatronikov Joška Rozine.

J. Š.

OBČINA OSILNICA

Ponuja prostore in opremo

Občina Osilnica se je na Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, predvsem pa na njene člane obrnila z željo, da se najde obrtnik oziroma podjetnik, ki bi v najem vzel objekt z nekaj opreme.

Občina, deset deklet in njihovih družin se je namreč znašlo v nezavidljivem položaju, ko je prejšnji najemnik objekta na hitro zaprl obrat v Osilnici in preprosto odšel.

Med dekleti, ki so ostale brez dela, so poklicne šivilje in dekleta, ki so si te veščine priučile, saj so se s tem kar nekaj let ukvarjale. Gre za delavke, ki so svoje delo opravljale kakovostno in z veliko volje, tudi za učenje.

Glede na demografsko ogroženost območja je vsaka izguba delovnih mest

za občino velik šok, zato v Občini Osilnica poudarjajo, da bi bili zelo veseli, če bi se našel obrtnik, ki bi izkazal zanimanje za najem objekta, še posebej pa, če bi pripomogel k zmanjšanju brezposelnosti v kraju.

Neto površina objekta, ki je na voljo, je 265,80 m². Objekt ima pritličje in mansardo, ki bi jo bilo prav tako mogoče preurediti v poslovne namene. Fasada je bila obnovljena leta 2004, objekt je priključen na električno energijo, vodo, kanalizacijo, čistilno napravo in ima mo-

žnost centralnega ogrevanja. Od opreme pa so v objektu ostale odlagalne police, garderobne omarice, stoli in štirje šiviljski stroji. Dodatne informacije so na voljo na Občini Osilnica (obcina@osilnica.si).

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije ob tem pozivajo vse, ki imajo proste zmogljivosti in bi jih želeli oddati v najem, naj to sporočijo, zbornica pa bo z objavo poskušala pomagati.

E. M.

Vpiši se na mojstrski izpit in POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

- mojster si pridobi srednjo strokovno izobrazbo
- mojster lahko nadaljuje izobraževanje na višjih strokovnih šolah
- mojster izpolnjuje izobrazbene pogoje za opravljanje določenih obrtnih dejavnosti
 - mojster je lahko mentor dijakom in študentom
 - mojster je lahko odgovorni vodja posameznih gradbenih del (za dela, za katera ima pridobljen mojstrski naziv)
- mojster je blagovna znamka, ki na trgu pomeni znak za odličnost izdelkov in storitev
 - mojster je lahko član Kluba mojstrov Slovenije



Več informacij na
Obrtno-podjetniška
zbornica Slovenije
Celovška 71
1000 Ljubjana
tel.št. 01/583 05 00
www.ozs.si
info@ozs.si



POVZROČITELJI ODPADKOV POZORI!

Do konca marca je potrebno oddati letno poročilo

Vsi povzročitelji odpadkov, pravne ali fizične osebe, ki opravljajo dejavnost, pri katerih v enem koledarskem letu nastane več kot 10 ton odpadkov ali 5 kg nevarnih odpadkov, so dolžni na Agencijo RS za okolje (ARSO) najpozneje do 31. marca za preteklo koledarsko leto poslati poročilo o ravnanju z odpadki.

Poročilo so dolžni posredovati tudi vsi tisti, ki so kadar koli v preteklem letu zaposlovali 10 ali več ljudi, ne glede na vrsto zaposlitve; tudi če so zaposlovali študente, dijake in podobno. Kadar pa v dejavnosti nastajajo odpadna olja, mora podjetnik poročati v vsakem primeru, ne glede na količino.

Sporočanje zahtevanih podatkov je obvezno na podlagi Uredbe o odpadkih (Uradni list RS, št. 103/2011) ter drugih predpisov s področja ravnanja z odpadki, Zakona o državnih statistiki (Uradni list RS, št. 45/1995 in št. 9/2001) in Letnega programa statističnih raziskovanj (Uradni list RS, št. 97/2013). Neizpolnjevanje te obveznosti pomeni kršitev določil, zapisanih v omenjenih predpisih.

Agencija RS za okolje na podlagi letnih poročil o nastajanju odpadkov v proizvodnih in storitvenih dejavnostih pridobiva podatke o vrstah in količini odpadkov, nastalih v poslovnem subjektu pri izvajanju njegove proizvodne ali storitvene dejavnosti, ter o načinih ravnanja z njimi.

Na kaj je treba biti pozoren pri poročanju?

Obrazec in navodila za poročanje so objavljeni na spletni strani Agencije RS za varstvo okolja (www.arso.gov.si). Izpolnjeni **originalni** obrazec lahko na Agencijo RS za okolje najpozneje do **31. marca 2015** pošljete:

POMOČ IN INFORMACIJE GLEDE LETNEGA POROČANJA:

– **Agencija RS za okolje (ARSO)**,
odpadki.arso@gov.si,
telefon: 01 478 45 36, 478 45 59,
– **Statistični urad RS**, porocanje.
surs@gov.si, telefon: 080 18 48,
www.stat.si/vprašanje.asp.

– po navadni pošti na naslov: Agencija RS za okolje, Vojkova 1b, 1001 Ljubljana, s pripisom *Poročilo ODP 2014* ali
– po elektronski pošti: na obrazcu v Excel (xlsx) obliki na e-naslov: odpadki.

KLUB MOJSTROV SLOVENIJE

Prekmurje je navdušilo

Člane Kluba mojstrov Slovenije je pot nedavno peljala na severovzhodni konec Slovenije. Zgodbe o uspehu prekmurskih obrtnikov in podjetnikov so mojstre navdušile in jim ponudile tudi marsikatero novo idejo, ki jo bodo koristno porabili v svojih podjetjih.

Za začetek so mojstre iz različnih dejavnosti toplo sprejeli na Območju obrtno-podjetniški zbornici Murska Sobota, ki je pomagala pripraviti program strokovne ekskurzije. Pozdravila sta jih predsednik OOO Murska Sobota Vlado Mandič ter Štefan Pavlinjek, dolgoletni funkcionar OZS in lokalne zbornice,

predvsem pa uspešen podjetnik, ki je v nadaljevanju prevzel tudi vlogo vodiča.

Ogledali so si nekaj turističnih znamenitosti in naravnih lepot Prekmurja, med drugim tudi Bukovniško jezero in Plečnikovo cerkev v Bogojini, ter obiska-

li podjetje Ocean Orchids, kjer vzgajajo najlepše orhideje daleč naokoli in z njimi dosejajo tudi visok delež izvoza.

Dan so mojstri sklenili z večerjo in druženjem ob glasbi v Lovenjakovem dvoru, zjutraj so spoznali še skrivnost



Mojstre so toplo sprejeli v OOO Murska Sobota. Na sliki z leve: Štefan Pavlinjek, Vlado Mandič in Marko Kajzer, predsednik Kluba mojstrov Slovenije.

NE ZAMUDITE SEMINARJA O POROČANJU

Sekcije **kovinarjev, plastičarjev, elektronikov in mehatronikov, elektro dejavnosti ter lesarjev** pri OZS vabijo svoje člane, ki želijo na to temo slišati kaj več, da se udeležijo seminarja, ki bo **5. marca 2015 v veliki predavalnici Obrtno-podjetniške zbornice Slovenija, Celovška 69, Ljubljana, ob 10. uri**. Po vsebini bo prilagojen omenjenim dejavnostim omenjenih sekcij, na njem pa bodo udeleženci izvedeli več o:

- zahtevah, ki jih morajo izpolnjevati povzročitelji odpadkov po Uredbi o odpadkih (vodenje evidenc o nastalih odpadkih, izdelava načrtov gospodarjenja z nastalimi odpadki, ravnanje z nastalimi odpadki, shranjevanje in

označevanje odpadkov, obveznosti v primeru predelave odpadkov pri povzročiteljih ...),

- pooblastilih za izpolnjevanje elektronskih evidenčnih listov zbiralcem in obdelovalcem odpadkov in na kaj je treba biti pozoren,
- pripravi oziroma izpolnitev Letnega poročila o nastajanju odpadkov v proizvodnih in storitvenih dejavnostih, primeri odpadkov pri plastičarjih, kovinarjih, elektronikih in mehatronikih, elektro dejavnostih ter lesarjih,
- pripravi oziroma izpolnjevanju Letnega poročila o predelavi/odstranjevanju odpadkov,
- ravnanju z odpadno embalažo in zavezancih za ravnanje z odpadno embalažo in za plačilo okolijskih dajatev,

- zakonskih novostih in obveznostih pri kurjenju lesnih ostankov.

Predavala bo mag. Katarina Železnik Logar, specialistka svetovalka za področje okolja. Cena seminarja bo 20 evrov na osebo (brez DDV) za člane OZS in njihove zaposlene ter 40 evrov na osebo (brez DDV) za prijavitelje, ki niso člani OZS.

Prijave za udeležbo na seminarju lahko pošljete **do petka, 27. februarja 2015**, prijavnice in dodatne informacije o seminarju pa so objavljene na spletnih straneh omenjenih sekcij pod rubriko Aktualno, lahko pa izpolnite tudi spletno prijavo pod zavihkom Dogodki.

arso@gov.si, zadeva *Poročilo ODP 2014*. Izpolnjenega obrazca ne tiskajte, ampak ga posredujte kot priponko! V tem primeru pošiljanje obrazca v papirni obliki ni potrebno!

Na agencijo je treba vrniti vse obrazce, tudi tiste, ki jih iz objektivnih ra-

zlogov niste izpolnili! Na zadnjo stran neizpolnjenega obrazca v tem primeru napišite razlog za njegovo neizpolnitev. Razloge za neizpolnitev lahko v obliki kratkega dopisa sporočite tudi po elektronski pošti (zadeva *Poročilo ODP 2014*) in se s tem izognete opozorilom.

Sicer pa velja priporočilo, da obrazce fotokopirate in shranite v svoj arhiv, saj vam bodo fotokopije izpolnjenih obrazcev, ob morebitnem obisku inšpektorja za okolje, služile kot dokazilo o poročanju po Uredbi o odpadkih.

VALENTINA MELKIČ

priprave prekmurske gibanice, pred vrtnitvijo v Ljubljano pa so obiskali še podjetje ROTO. Ustanovitelj in lastnik podjetja Štefan Pavlinjek, ki je tudi sam član Kluba mojstrov Slovenije, je kolegom predstavil svojo zgodbo in zgodbo podjetja.

Udeleženci strokovne ekskurzije so se domov vračali navdušeni in polni pozitivnih vtisov. Marsikdo je dobil tudi kako novo idejo, ki bo zaživela v njegovem podjetju; če bi bilo domače poslovno okolje bolj urejeno in privlačno, bi bili njihovi koraki in odločitve prav gotovo še veliko bolj smeli.

Mogoče je bila takšna tudi odločitev slovenskega tiskarja, ki svojo dejavnost opravlja na italijanski strani meje. Mojstri bodo imeli priložnost to izvedeti iz prve roke, saj Klub mojstrov Slovenije za jesensko strokovno ekskurzijo načrtuje prav pot v Primorje oziroma na Goriško.

E. M.



Med drugim so si ogledali tudi tropski vrt v podjetju Ocean Orchids.

Štefan Pavlinjek je udeležence strokovne ekskurzije popeljal skozi svoje podjetje in jih navdušil.



VZORCI POGODB

Tožba na dobavo predmeta pogodbe

PTudi v razmerjih med obrtniki pogosto prihaja do sporov, ki so povezani z nezanesljivostjo ali celo z nepoštenostjo ene od pogodbenih strank. Obstajajo primeri, ko denimo ena stranka drugi ne dobavi nekega predmeta ali ne opravi neke storitve oziroma je pri tem v zamudi, čeprav se je to zavezala storiti in je za predmet oziroma za storitev že prejela kupnino oziroma plačilo.

V skladu z Obligacijskim zakonikom je prodajalec dolžan izročiti kupcu stvar v času in na kraju, ki sta določena v pogodbi. Prodajalec izpolni obveznost izročitve kupcu praviloma tedaj, ko mu izroči stvar ali listino, s katero je stvar mogoče prevzeti. Če je ne izpolni, ga lahko kupec tudi toži.

BOŠTJAN J. TURK

Vzorec

Vzorec tožbe:

I.

Med pravnima strankama je bila dne _____ sklenjena prodajna pogodba, s katero se je toženec zavezal, da bo proti plačilu kupnine tožniku izročil specialno orodje za popravilo stroja za izdelavo plastične mase znamke _____ . Tožnik je v dogovorjenem roku kupnino poravnal.

V pogodbi je določen fiksni dan izpolnitve pogodbe, in sicer _____. Toženec na ta dan pogodbe ni izpolnil, tožnik je pozneje urgiral telefonsko, po elektronski pošti, pa tudi s priporočenim pismom, vendar toženec na to ni reagiral.

Tožnik predmet pogodbe (specialno orodje) nujno potrebuje za popravilo glavnega stroja v proizvodnji. Vsak dan zamude mu povzroča nadaljnje stroške, saj proizvodnja stoji in si tožnik pridržuje uveljavljati to škodo naknadno.

Dokaz: – pogodba z dne _____

– pozivi za toženca _____

– zaslišanje strank _____

Tožnik predlaga naslednjo

S O D B O

Toženec je dolžan izpolniti pogodbeno obveznost, določeno s pogodbo, sklenjeno dne _____, po kateri je bil dolžan tožniku na dan _____ izročiti _____, ter povrniti tožniku pravdne stroške, vse to v osmih dneh, da ne bo izvršbe.

MOZAIK PODJETNIH

Za krajši oddih ali počitnice



Obrtno-podjetniški zbornični sistem ponuja tudi možnost oddiha.

Območne obrtno-podjetniške zbornice, ki imajo svoje počitniške hišice ali apartmaje, jih preko Mozaika podjetnih po ugodnih cenah dajejo na razpolago vsem obrtnikom in podjetnikom, članom OZS. V kapacitetah območnih obrtno-podjetniških zbornic je tako mogoče uživati ob morju, v slovenskih termalnih kopališčih oziroma zdraviliščih ali pa v

neokrnjeni naravi, v bližini smučišč.

Tokrat kot primer izpostavljamo ponudbo OOO Tržič, ki ima apartma v Termah Olimia v Podčetrtku. Po ugodnih cenah namreč dajejo v najem štiriposteljni apartma z ločeno kuhinjo v skupni velikosti 30 m², ki je bil v letu 2009 generalno prenovljen. Nahaja se v vasi Lipa, na odlični lokaciji ob robu gozda.

Bogato ponudbo Mozaika podjetnih poleg več kot 90 partnerjev dopolnjujejo tudi območne obrtno-podjetniške zbornice. Posebej smo na enem mestu zbrali njihovo ponudbo počitniških zmogljivosti.

Cena najema apartmaja na dan znaša za člane OZS 30 €, za druge pa 69 €. Člani OZS pa imajo še dodatno ugodnost, in sicer 30-odstotni popust na vstopnice za bazene centra Termalija in Termalni park Aqualuna. Če bi torej radi obiskali Podčetrtek, se kopali ali naužili narave, so dodatne informacije na voljo na telefonu: 04 592 33 40 in 031 365 842 ali na e-naslovu: ooztrzic@siol.net.

Druga ponudba je objavljena na <http://www.mozaikpodjetnih.si/pocitnice>. Ob tem vabimo tudi območne obrtno-podjetniške zbornice, da dodajo svojo ponudbo, če tega še niso storile.



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

SLOVENSKE KONJICE

Obrtniki v svojih vrstah pozdravili tudi župnika

Konec januar so se na že tradicionalnem poslovnem srečanju sestali župani konjiške, zreške in vitanjske občine, predsedniki odborov za drobno gospodarstvo vseh treh občin, predsednik OZS Branko Meh, poslanec DZ RS Branko Podkrajšek in člani upravnega odbora OOO Slovenske Konjice. Tokratno poslovno srečanje je bilo namenjeno aktualnim temam podjetništva.

Na srečanju je predsednik OZS Branko Meh novemu članu, župniku iz Gorenja pri

Zrečah Stanku Krajncu, slavnostno predal kartico Mozaik podjetnih. Stanko Krajnc je ob tem povedal, da je postal član zbornice ne samo zaradi nešteti ugodnosti, ki jih nudi kartica Mozaik podjetnih, ampak predvsem zaradi moralne podpore obrtnikom in podjetnikom pri delu.

M. B.

Predsednik OZS Branko Meh je med člani OZS pozdravil župnika Stanka Krajncu. Na fotografiji se jima je pridružil še predsednik OOO Slovenske Konjice Marjan Borovnik (desno).





POS ELEKTRONČEK – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

Preprosto in hitro delo, ki poveča učinkovitost

V več kot desetletnem delovanju so v podjetju POS Elektronček z upoštevanjem osnov dobrega gospodarjenja in posebnosti dejavnosti z lastnim znanjem in izkušnjami razvili celovite programske rešitve za blagajniško in materialno poslovanje za gostinstvo. Lasten razvoj programske opreme jim omogoča, da so rešitve lahko popolnoma prilagojene uporabnikovim zahtevam. Celovito ponudbo programske opreme dopolnjujejo še svetovanje o dobri poslovni praksi v gostinstvu, učinkovito vzdrževanje programske opreme in sistem organizirane telefonske pomoči za uporabnike.

Trenutno programsko opremo tržijo pod blagovno znamko Prestige. Gre za modularno rešitev, ki nudi centralni nadzor in je zastavljena tako, da uporabnik lahko v vsakem trenutku iz enega ali več mest nadzira poslovanje enega ali več podjetij na vseh ravneh, od poslovne eno-

te, skladišč do posamezne blagajne. Kot poudarjajo v podjetju, je delo s to programsko opremo zelo preprosto, funkcionalno in pregledno.

Programska oprema omogoča analitiko nabave, prodaje in zalog iz enega mesta, kar uporabniku daje možnost raznovrstnih analiz in kontrole, ki so potrebne za uspešno poslovanje podjetja. Omogoča tudi povezovanje z različnimi dodatnimi programi in orodji, kot so: daljinsko naročanje (Geoffrey Sidekick, Orderman), lojalnostni sistemi, šankomati, recepcijski programi, kontrola pristopa, kontrola bazenskega pristopa, tehtnice in računovodski programi, še dodatno učinkovitost in nadzor v gostinskem poslovanju pa omogoča programska oprema GIS Prestige.

Prestige je razvit za uporabo v operacijskih okoljih MS Windows in uporablja SQL podatkovno zbirko. Podatkovna baza je centralna, aplikacijo pa je možno namestiti na strežnik, tako da delo poteka prek oddaljenega namizja. Aplikacijo lahko namestimo na posamezne delovne postaje, ki se preko LAN in WAN omrežij povezujejo na podatkovno bazo. Blagajne po želji delujejo neodvisno od povezav, v tako imenovanem »offline« načinu (samostojno).

Med produkti tudi modul za e-račune in alergene

Poleg zgoraj omenjenih produktov velja omeniti še mobilno blagajno – Android, ki je namenjena za prodajo na terenu in v lokalu, za vse storitvene dejavnosti, kmečke turizme, vinarje, frizerje, dimni-

POS Elektronček se ukvarja z razvojem, prodajo in vzdrževanjem programske opreme za področja hotelirstva in gostinstva, storitvenih dejavnosti in trgovine. Svoje produkte nenehno razvija in nadgrajuje v sodelovanju z uporabniki ter na ta način omogoča kakovostno in sprotno spremljanje poslovanja ter zagotavlja njihovo preprosto uporabo.

karje, razne zdravniške storitve, prodajo na tržnicah ... Mobilna blagajna deluje samostojno, brez internetnih povezav, podatki pa se na zahtevo uporabnika ali samodejno pošiljajo na strežnik oziroma v oblak, kjer je poskrbljeno tudi za varnostno kopijo.

V zadnjem času je veliko govora okrog označevanja alergenov v živilskih in gostinskih dejavnostih. Tudi za to področje so poskrbeli v podjetju POS Elektronček. Oblikovali so namreč modul alergen, ki omogoča vnos podatkov o alergeničnih snoveh, ki služijo za pregled alergenov po prodajnih artiklih za pripravo jedilnih listov.

Modul eRačun pa omogoča izdajanje e-računov, kar je po 1. januarju 2015 pogoj za poslovanje z javno upravo. POS Elektronček je z Upravo RS za javna plačila sklenil pogodbo o izmenjavi e-računov in bo omogočal izdajanje e-računov proračunskim uporabnikom.

Svetovanje, podpora in servis

POS Elektronček s svojimi zaposlenimi skrbi za strokovno svetovanje kupcem in usmerjanje v pravilno uporabo aplikacije s postavitvijo kontrolnih točk. Naročnik lahko učinkovito vodi in nadzira poslovanje določenega segmenta ali celotnega poslovanja v hotelu, gostinskem obratu ali trgovinski dejavnosti. Servisna služba podjetja pa zagotavlja učinkovito vzdrževanje programske opreme preko help desk ali direktno na terenu vse dni v tednu.

MATEJA PRINČIČ



V OKVIRU MOZAIKA PODJETNIH POS ELEKTRONČEK NUDI UGODNOSTI PRI NAKUPU POS PROGRAMSKE OPREME PRESTIGE ZA GOSTINSTVO, HOTELIRSTVO IN TRGOVINO:

- ▶ 10 % pri nakupu programske opreme Prestige za gostinstvo in trgovino,
- ▶ 10 % pri najemu programske opreme Prestige s strojno opremo (All in One),
- ▶ 10 % pri uvajanju v programsko opremo Prestige,
- ▶ 12 % pri najemu blagajne Android.



GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH



Kjer so doma odmevni sejmi

Ključno vprašanje za vsakega obrtnika ali podjetnika: zakaj na sejem? Ker sejmi so in ostajajo nepogrešljivo srečanje v živo – za proizvajalca stik z obiskovalci, pa tudi pregled nad konkurenco. Nekakšen kompas torej, kje je posamezno podjetje s svojo ponudbo.

Gospodarsko razstavišče je kot osrednji prireditveni center idealna lokacija za sejmsko in kongresno dejavnost ter razne družabne, kulturno-zabavne prireditve. Letno se tam zvrsti do 20 sejmskih prireditev, šest največjih izmed njih, hkrati pa tudi najbolj usidranih in prepoznanih, pa je v organizaciji Gospodarskega razstavišča. Januarja skupaj s sejmom Gast & Expo s področja gastronomije, slaščičarstva in sladoleda v organizaciji Primorskega sejma prirejajo turistični sejem Alpe-Adria z destinacijami znotraj regije Alpe-Jadran, pa tudi daljnimi, ter s poudarkom na aktivnem turizmu. Marca pa pripravljajo njihov največji sejem glede na razstavne površine, število razstavljalcev in obiskovalcev: mednarodni sejem s področja graditeljstva – **Dom**.

Obrtno-podjetniški sejem EOS 2015

Od 13. do 16. maja 2015 bo na Gospodarskem razstavišču potekal 5. obrtno-podjetniški sejem EOS 2015, ki ga pripravljajo skupaj z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije. Tudi letos bodo v tem terminu na Gospodarskem razstavišču štiri sejmske dni osrednjo pozornost namenjali izdelkom in storitvam naše obrti in podjetništva – od tistih s tradicijo oziroma z etnografskim pridihom do najsoodobnejših tehnologij in inovacij.

Sejem že od samih začetkov nikoli ni bil zasnovan kot klasičen sejem s stojnicami in razstavljalci. Kar ga dela drugačnega od drugih podobnih sejmov po Sloveniji, je pestro dogajanje, ki domiselno

dopolnjuje stojnice z razstavami, kot sta Zlata vitica – razstava vrhunskih izdelkov domače in umetnostne obrti ali razstava dobitnikov priznanj Obrtnik leta. Na Ulici obrti bodo predstavljeni obrtni poklici, kjer bodo izkušeni obrtniki poskušali spodbuditi mlade, da svojo poklicno prihodnost poiščejo prav med njimi, saj jim zagotavljajo delo in dostojen zaslužek in so glede na gospodarsko krizo oziroma brezposelnost med njimi toliko bolj aktualni. Sejem letos odpira svoja vrata v Evropo in postaja v pravem pomenu besede mednarodni.

Lani junija so na Gospodarskem razstavišču ponovno obudili prireditev **Vino Ljubljana** – Mednarodno ocenjevanje vin, ki velja za eno najstarejših na svetu, jeseni pa so pripravili še 50. Mednarodni vinski sejem.

Ambient Ljubljana – sejem pohištva postavlja v ospredje oblikovanje. Poleg

razstav modernega dizajna držav partneric ter nagrajenih izdelkov sejma TOP 5 velja omeniti vedno bolj odmevno razstavo in borzo Top ideje, ki predstavlja mlade, še neveljavljene arhitekta in oblikovalce.

Sejem **Narava-zdravje** sredi novembra predstavlja vsebine s trendovskih področij zdravega življenjskega sloga, ki privabijo številne obiskovalce, ki jih zanimajo izdelki in storitve z atributi ekološki, trajnostni, zdravi, alternativni ... Sejem je tudi prodajni, predvsem pa pravi maraton delavnic, svetovanj, predavanj s področij prehrane, zdravja, gibanja, wellnesa, naravne kozmetike in zelenega sobivanja.

Na Gospodarskem razstavišču vabijo, da se na katerem od sejmov pridružite kot razstavljalcev ali pa, da jih obiščete in se prepričate o tem, zakaj so sejmi tako privlačna oblika promocije še dandanes. Dobrodošli v njihovem prireditvenem centru in njegovi pestri ponudbi!

MATEJA PRINČIČ

UGODNE CENE ZA RAZSTAVLANJE NA EOS 2015

Letos so za člane OZS na Gospodarskem razstavišču pripravili še bolj ugodne cene. Za imetnike veljavne kartice Mozaik podjetnih, ki so hkrati razstavljalci sejma EOS preteklih let, so ceno neopremljenega prostora na EOS 2015 še dodatno znižali – na 35 EUR/m². Hkrati s tem so se znižale tudi cene že opremljenih razstavnih prostorov. Preverite ponudbo na www.sejemeos.si in **še posebej ugodne prijavnne pogoje do 28. 2. 2015**. Kontakt: 01 300 26 00.

Ponovno se boste lahko osredotočili na svoje poslanstvo!

V majhnih podjetjih je največkrat lastnik sam odgovoren za vse funkcije podjetja. V eni osebi združuje direktorja, razvojnika, tržnika, vodjo nabave, pa še vodjo proizvodnje in finančnika. Predvsem obrtniki so veliki strokovnjaki na svojem področju, naprednega znanja s področja financ pa nimajo. In v idealnih razmerah, ko se odhodki redno pokrivajo s prilivi, to niti ni potrebno.

Razmere na trgu, tako kot življenje samo, nikoli niso idealne, v obdobju recesije pa je to le še bolj opazno. Podjetnik se sooča s plačilno nedisciplino svojih kupcev, hkrati pa želi pravočasno poravnati svoje obveznosti do dobaviteljev. Tako se hitro znajde v situaciji, ko se mora odločiti, kako bo pokrival likvidnostno vrzel med prihodki in odhodki. Takrat podjetnika začne skrb za finance omejevati, največkrat do mere, ko se ne more več osredotočiti na osnovno dejavnost in stvari, ki so ga motivirale, da se je podal na podjetniško pot, postanejo drugotnega pomena. Kako naj se podjetnik s tem spopade? Svetujemo, naj se obrne na **bančnega poslovnega skrbnika, ki mu zaupa**. Čim prej. Če še ni v situaciji, ko se mu zdi, da potrebuje pomoč bank, tem boljše. Zakaj?

Tveganja malih podjetij

Plačilno tveganje je sicer najočitnejše, še zdaleč pa ni edino tveganje, s katerim se soočajo podjetniki. V vlogi kupca prevzemajo tudi tveganje izvedbe obveznosti svojega prodajalca; gre za **kakovost** prejetega blaga ali storitve in **pravočasnost** dobave.

Še pomembnejše je tveganja zavarovati, kadar gre za večje nakupe, investicije v stroje, opremo ali za poslovanje z novim poslovnim partnerjem.

Vsi ti dejavniki lahko povzročijo ne-

predvidene likvidnostne prepeke med plačilom dobavitelju in prejemom plačila s strani kupcev ali celo izgube dohodka. Ocena stopnje tovrstnih tveganj podjetniku pomaga pri odločitvi, če je potrebno tveganja omejevati in kako. Če se tveganja ustrezno ocenijo in pravočasno obvladajo, do likvidnostnih težav sploh ne pride.

Pomembna vloga bančnih svetovalcev

Zaupanja vreden poslovni skrbnik že dolgo ni več le prodajalec bančnih storitev, pač pa izkušen svetovalec, ki bo podjetniku pomagal oceniti tveganja ter predstavil možnosti zavarovanja le-teh in financiranja posla s pomočjo instrumentov trgovinskega bančništva. Osnovna instrumenta trgovinskega bančništva sta dokumentarni akreditiv in bančna garancija. Oba predstavljata nepreklicno bančno jamstvo in zagotavljata plačilo upravičencu. Za izbiro pravega instrumenta je glede na vsebino posla ter udeležence v poslu najboljšo čim prej vključiti banko. Vsak posel je namreč zgodba zase in ni preprostega odgovora, kateri je najboljši. To je odvisno od pogodbenih obveznosti, predvsem vrste blaga oziroma storitev, likvidnostnih potreb strank in tveganj, ki jih želimo zavarovati.

Bančna garancija je instrument zavarovanja finančnih ali nefinančnih obve-

znosti. Omogoča zmanjševanje tveganja neizpolnitve katere koli od pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih.

Dokumentarni akreditiv je plačilni instrument, ki s pogojno plačilno obvezo banke zmanjšuje večino tveganj v kupoprodajnem poslu. Omejuje tako prodajalčevo plačilno tveganje kot tudi kupčeva tveganja kakovosti in pravočasnosti. Hkrati lahko služi tudi kot podlaga za financiranje in omogoča cenejše financiranje dobavnih verig.

Kadar je glavni namen uporabe instrumentov trgovinskega financiranja financiranje posla, svetujemo tudi nov instrument na trgu – **bančno plačilno obvezo ali BPO**. Nastal je kot odgovor na potrebe trga po instrumentu plačila in zavarovanja, ki bi varoval kupca in prodajalca (kot na primer dokumentarni akreditiv), hkrati pa bi bil hiter, varen in preprost kot plačilo s prostim nakazilom. Hitrost, preprostost in objektivnost je zagotovljena s tem, da plačilo banke sproži elektronska primerjava podatkov iz naročila s podatki o dejanski dobavi blaga ali opravljeni storitvi.

Uporaba bančnih instrumentov v domačem plačilnem prometu raste

Majhnost slovenskega trga omogoča, da se poslovni partnerji med seboj lahko poznajo. Zato se ocena tveganj zdi

lažja, tveganja se zdijo nizka in posledično uporaba instrumentov trgovskega bančništva ali celo vključevanje banke nepotrebno. Žal stanje plačilne discipline v državi, zadolženost podjetij ter težave pri financiranju poslov kažejo nasprotno in prav kličejo po iskanju novih rešitev. Že nekaj let opažamo porast uporabe instrumentov trgovskega bančništva v domačem plačilnem prometu; celo fizične osebe se čedalje bolj odločajo za plačevanje večjih investicij s pomočjo dokumentarnih akreditivov.

Kako instrumenti trgovskega bančništva pomagajo financirati posel?

Posli, kjer je poraba sredstev namenjena, kjer verjamemo, da bo investicija povrnjena, in kjer vidimo, da je denarni tok predvidljiv, se lažje financirajo. Vse to je zagotovljeno prav z uporabo instrumentov trgovskega bančništva. Tudi financiranje med poslovnimi partnerji brez bančnih posojil je lažje, če je povezano z obvezo banke za plačilo. Akreditivno obvezo banke na primer upravičenec lahko prenaša svojim dobaviteljem s prenosom akreditiva ali pa prenese le pravico do priliva z asignacijo. Dobavitelji so tudi pripravljene podaljšati plačilni rok, če vedo, da bo strogo spoštovan, kar jim zagotavlja nepreklicno bančno jamstvo. Dokumentarni akreditiv ali bančna garancija za pravočasno plačilo lahko učinkovito nadomestita avans, saj je prodajalčevo plačilno tveganje v tem primeru močno zmanjšano.

Instrumenti trgovskega bančništva v praksi

V nadaljevanju navajamo nekaj primerov uporabe instrumentov trgovskega bančništva, s katerimi so na banki rešili konkretne težave obrtnikov in podjetnikov.

Vprašanje: V državi, od koder uvažamo, je nestabilna, negotova krizna situacija. Gre za visokotehnološke izdelke, za katere plačujemo 50-odstotni avans. Kako lahko zavarujemo to plačilo in za katere primere velja?

Odgovor: Razmislite o spremembi plačilnih pogojev in se dogovorite za plačilo z dokumentarnim akreditivom. Tako

boste zavarovani, da se vrednost blaga izplača šele po dokazani odpremi blaga, vaš dobavitelj pa bo imel obvezo vaše banke za izplačilo kupnine.

V nasprotnem primeru pa priporočamo, da v svojo korist od partnerja zahtevate garancijo za vračilo avansa, izdano s strani njegove poslovne banke. V primeru, da vam vaš partner izdelkov ne bo dobavil v dogovorjenem roku, boste vi, kot upravičenec garancije, garancijo lahko unovčili in tako dobili nazaj vplačani avans.

Vprašanje: Sem lastnik proizvodnega podjetja s petimi zaposlenimi. Dnevno se soočam z zamudami plačil svojih kupcev, kar mi zelo otežuje načrtovanje denarnega toka. Velikokrat se znajdem v likvidnostni luknji, ko sem primoran zamužati s plačili tudi sam. To kviri moj ugled in odnose z dobavitelji. Nekajkrat sem si pomagal z bančnim kreditom, vendar to pomeni, da stroške financiranja svojih kupcev in dobaviteljev v celoti prevzamem sam. Kaj mi svetujete?

Odgovor: Načrtovanje pričakovanih prilivov in odlivov bo bistveno lažje, če se boste s svojimi kupci dogovorili za plačilo z dokumentarnim akreditivom. Kljub odloženemu roku plačila banka namreč plača točno na določen rok in načrtovanje denarnega toka je preprosto. Hkrati vam dokumentarni akreditiv omogoča financiranje nakupa surovin vašim dobaviteljem. Ena od možnosti je, da dobaviteljem odstopite del pričakovanega priliva. Z banko se lahko tudi dogovorite za odkup pričakovanega priliva po akreditivu, ki je bistveno ugodnejši od odkupa nezavarovane terjatve.

Vprašanje: Smo le posredniki pri poslu, kjer je naša provizija zelo nizka, zneski in tveganje plačila pa visoki. Je možno posel speljati neposredno z asignacijo plačila, pri čemer nam izplačate le provizijo?

Odgovor: Odstop denarnih sredstev ali asignacija predstavlja odstop dela pričakovanega plačila, zato se z uporabo asignacije prodajalčevo plačilno tveganje ne zmanjša. Če potrebujete zavarovanje plačilnega tveganja, je uporaba asignacije smiselna le v primeru plačila z dokumentarnim akreditivom.

Kot posredniku bi vam najprej sve-

tovali uporabo prenosnega akreditiva, ki je bil namensko oblikovan za posredniške posle. Prenosni akreditiv je urejen z mednarodnimi pravili, omejuje plačilno tveganje, hkrati pa vam, posredniku, omogoča varno in neposredno izplačilo vašega deleža.

Vprašanje: Kupec iz zahodne Evrope pred plačilom zahteva garancijo za izpolnitev obveznosti po pogodbi. Kakšno tveganje sprejemamo s podpisom takšne pogodbe in kaj se zgodi, če res zamudimo z dobavo?

Odgovor: Zahteva vašega kupca po predložitvi garancije za dobro izvedbo posla je v poslovni praksi običajna. Vaš kupec se želi zavarovati pred primerom, da vi svojih obveznosti, dogovorjenih v pogodbi, delno ali v celoti ne boste izpolnili. Če na primer zamudite z dobavo, bo vaš partner takšno garancijo unovčil, če se z njim ne boste uspeli dogovoriti za podaljšanje roka izpolnitve svoje pogodbene obveznosti. Priporočljivo je, da se za podaljšanje roka izvedbe svoje pogodbene obveznosti dogovorite z aneksom k osnovni pogodbi. Garancijo za dobro izvedbo posla po vašem nalogu izda vaša poslovna banka.

Kako drago in zapleteno pa je tovrstno zavarovanje?

Predsodki, ki spremljajo poslovanje s pomočjo dokumentarnih bančnih poslov, so visoka cena in zapletenost postopka. Pa je to res? Presodite sami: povprečna minimalna cena dokumentarnega akreditiva v domačem plačilnem prometu je okrog 120 evrov za kupca in 100 evrov za prodajalca. Kar zadeva zapletenost postopka, dobra banka brezplačno svetuje in pomaga pri pripravi dokumentacije.

Še enkrat pa nasvet – uporabite banko! Če svojega bančnega svetovalca nimate, se obrnite na svojo banko. Izkušen bančni svetovalec ima širino znanj na področju financiranja in obvladovanja tveganj ter podporo mreže specialistov. Skupaj najdemo prave rešitve tudi v primerih, kjer je to na prvi pogled nemogoče. Vsak primer je zgodba zase.

ERIKA LOČIČNIK STRLE, SPECIALISTKA TRGOVSKEGA BANČNIŠTVA V NLB

SO VSI KUPCI VREDNI POZORNOSTI?

Kupec (n)ima vedno prav



figStockphoto

V prodajni in marketinški literaturi je prisotna stara »modrost«, da ima kupec vedno prav. To naj bi v bistvu pomenilo, da so vsi kupci podjetja dobri kupci in da mora podjetje ustreči vsem upravičenim in neupravičenim zahtevam, poleg tega pa tudi vedno kimati, ko kupec izrazi neko zahtevo.

Sam pa se ob omembi te misli vedno spomnim na zaplet v eni od ameriških nanizank. V čakalnici zobozdravnika

je uslužbenka žrtev napadalne stranke, sicer neke vrste poslovneža, ki na vsak način vztraja, da njegovo zavarovanje

pokriva vse storitve, da ni dolžan ničesar in da je gospodična popolnoma nesposobna. V prepir se vmeša zobozdravnik,

ki nažene stranko iz svoje ordinacije, saj je po lastnih besedah tukaj zato, da pomaga ljudem s problemi, ne pa da trpi izpade takšnih kot je ta pacient. Stranka arogantno odide, zobozdravnik pa jo pričaka na parkirišču in ji izpuli dva zoba, za katera ni dobil plačila.

Toplo priporočam, da s strankami ne postopate tako kot ta hollywoodski »junak«, vseeno pa dobro razmislite, ali so res prav vsi kupci vredni maksimalnega napora.

Zagotovo ne!

Na splošno se pri vseh kupcih držite tega, da mora biti vaš odnos do njih vedno pozitiven. Do vseh bodite prijazni. Kupcem pomagajte, ko se obrnejo na vas. Bodite jim na razpolago za vprašanja in morebitne razlage. Vedno čimprej, a najkasneje v 24 urah (po mojem mnenju je pozno tudi to) odgovorite na njihovo elektronsko pošto. Skratka poskrbite za to, da bodo kupili pri vas, da bodo po nakupu zadovoljni, da se bodo vrnili ter vas priporočili prijateljem in znancem. To so vse popolnoma zdravorazumske smernice, ki jih upoštevajte pri vseh strankah.

Žal pa se najdejo tudi kupci, ki se obnašajo tako, da z njimi ni smiselno sodelovati.

Kateri so torej slabi kupci?

To niso nujno tisti, ki kupujejo najmanj. To so tisti, ki vam poberejo največ energije, ko se z njimi ukvarjate. To so tisti, s katerimi imate več stroškov, kot prihodkov. To so tisti, ki vam neupravičeno kradejo čas ter jemljejo energijo, ki bi jo koristneje porabili pri delu z drugimi strankami. Slabi kupci bodo ob vsakem nakupu kradli čas vam in vašim prodajalcem, izsiljevali bodo dodatne ugodnosti, po nakupu bodo z neupravičenimi pritožbami skušali pridobiti dodatne koristi, poleg tega pa bodo morda grozili z

raznimi inšpekcijami, da bi dosegli neko ugodnost, ki jim sicer ne pripada. Slabi kupci so nesramni. Tudi slabi plačniki so slabi kupci.

Skratka to so tisti, ki so pozabili, da se jim trudite ustreči in da konec koncev tudi vi pošteno delate ter da morate pri svojem delu zaslužiti.

Med slabe kupce nikakor ne uvrščajte tistih, pri katerih ste storili napako vi. V kolikor ste mizar in ste kupcu naredili mizo napačnih dimenzij, imate trgovino in ste kupcu prodali pralni stroj, katerega dobava zamuja, ali pa ste stranko v frizerskem salonu ostrigili več kot je naročila, naredite popolnoma vse, da odpravite strankin problem. Stranka vam je zaupala in si zasluži vašo 100% pozornost in napor, da se njena težava uredi. Tudi če je napako storil nekdo drug: vaš dobavitelj, zaposleni ali kdo drug v verigi, se potrudite, da nesporezum odpravite tako, da bo stranka na koncu popolnoma zadovoljna. Prebarvajate mizo, dostavite stranki boljši model pralnega stroja ali pa ji brezplačno podaljšajte lase. Napako odpravite tudi za ceno dodatnega stroška. Dolgoročno se vam bo to izplačalo, saj se bo stranka vrnila oziroma vas priporočila drugim. Poleg tega pa se iz vsake pritožbe lahko takoj nekaj naučite in to popravite tako, da se vam ne bo zgodilo pri drugih kupcih.

Kako se znebiti slabih strank?

Za prekinitev razmerja s stranko se nikoli ne odločite na vrat na nos. Vedno dobro premislite ali si lahko to dejanje privoščite, saj je jasno, da morate poslovati pozitivno in če izgubite velikega naročnika si boste lahko storili slabo uslugo. Vedno naredite analizo, s katero ugotovite, katere bodo pozitivne posledice in katere negativne. Če bodo pozitivne prevagale se na vsak način odločite za prekinitev razmerja.

Slabe stranke se lahko znebite na različne načine. V kolikor vam cena, ki jo zahteva stranka ne prinaša dobička, ne pristanite na znižanje. Stranki, ki vam krade čas postavite takšno ceno, da bo sama poiskala drugega ponudnika. V izjemnih primerih pa stranki zavrnete možnost nakupa. Tudi s tistimi, ki izsiljujejo ravnajte odločno, posebej v primeru, da niste storili napake. Rešite se jih in se posvetite dobrim kupcem.

Slabi kupci in Paretovo načelo

Vilfredo Pareto je bil italijanski ekonomist, ki je ugotovil, da za večino stvari velja razmerje 80/20. 20 % nalog v podjetju prinese 80 % učinka. 20 % prodajalcev naredi 80 % prometa. Se pravi, manjši delež nekega napora prinese večinski delež učinka. Razmerje v realnosti sicer ni vedno 20:80, a se giba nekje v teh okvirjih.

Podobno je s slabimi strankami. Običajno jih le peščica, mogoče manj kot 1% vseh, povzročijo pa vam 99 % ali več odstotkov sivih las. Zato se verjetno tudi na vašem prometu ne bo poznalo, če se jih boste znebili. Boste pa vi in vaši zaposleni imeli bistveno več časa in energije za ukvarjanje s hvaležnimi strankami, ki vam prinesejo 99 % vseh prihodkov.

Če je teh strank manjše število in vam naredijo veliko večino prometa pa z njimi potrpite, saj bi bila norost se jim odpovedati. Poizkusite pa jih prevzgojiti tako, da se bodo bolj držale vaših pravil. Ugotovite zaradi česa prihaja do večine konfliktov. Analizirajte procese in točke komunikacije s stranko ter poizkusite odpraviti razloge za nesoglasja.

Lahko pa je teh slabih strank pri vas cela množica. Če jih je številčno veliko in tudi ustvarjajo pomemben promet pa dobro razmislite, kaj počnete narobe, da jih imate toliko.

MIHA AHAČIČ



Izračunaj si svoj prihranek

Kalkulator ugodnosti najdete na: mozaikpodjetnih.si/kalkulator

Sami preverite koliko lahko privarčujete na leto!

PRAKSA ŠTUDENTOV MLC FAKULTETE ZA MANAGEMENT IN PRAVO

Podjetja »v živo«

Študentje ljubljanske Fakultete za management in pravo bodo odslej v okviru študija spoznavali tudi podjetje Kampo. Lastnik podjetja Marko Kajzer in dekan fakultete Srečko Devjak sta prepričana, da bodo rezultati tega sodelovanja koristili tako študentom kot tudi podjetju.



Marko Kajzer, lastnik podjetja Kampo, in Srečko Devjak, dekan MLC Fakultete za management in pravo, sta sodelovanje potrdila s podpisom.

njene fakultete Srečko Devjak podpisala še sporazum o sodelovanju pri praktičnem izobraževanju študentov. Fakulteta MLC Ljubljana s svojim sodobnim načinom v prakso usmerjenega študija namreč pripravlja študente za uspešno vključevanje v poslovno okolje.

V ta namen na MLC gradijo mrežo tako imenovanega partnerstva za znanje z organizacijami, ki so pomembne za kakovost študijskega procesa, zaposljivost diplomantov in raziskovalno ter svetovalno delo fakultete, vanjo pa vključujejo tudi podjetja, ki so primer dobrih praks in uspešnih zgodb. V enem študijskem letu tako študentje spoznajo od osem do deset različnih podjetij.

Eno takšnih je po novem tudi podjetje Kampo. Dekan Devjak je povedal, da so se za podjetje Kampo odločili na

podlagi referenc podjetja, na odločitev pa je pomembno vplivalo tudi to, da lastnik podjetja Marko Kajzer, ki je bil izbran tudi za obrtnika leta 2012, vselej poudarja pomen izobraževanja, tudi praktičnega.

»Izkazalo se je, da je redkokdo pripravljen sodelovati v procesu izobraževanja. Naj bo to v dopolnilnem izobraževanju ali pa v poklicnem in srednješolskem izobraževanju,« je ob tem dejal Kajzer in dodal: »Študentom bomo naše podjetje poskušali predstaviti v obliki delavnice. Zelo interaktivno, da se bodo lahko videli znotraj takšnega podjetja. Samo predavanje bi bilo preveč suhoparno.«

Prednost takšnega praktičnega izobraževanja je predvsem v tem, sta poudarila oba sogovornika, da študentje vidijo proizvodnjo, spoznajo, kako je v

Po letu in pol od podpisa sporazuma o sodelovanju med Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, Klubom mojstrov Slovenije in MLC Fakulteto za management in pravo Ljubljana, na osnovi katerega je članom OZS, njihovim družinskim članom in zaposlenim študij managementa in prava lažje dosegljiv, sta Marko Kajzer, lastnik podjetja Kampo, in dekan ome-

praksi videti vodenje podjetja, kje so čari in kje pasti, hkrati pa vidijo, kje v podjetju se odrazijo podjetniške veščine lastnika oziroma menedžerja podjetja. »Študentje se v tej obliki naučijo, da znajo na podjetje pogledati, da znajo vprašati in komentirati. Najboljši pogled na podjetje prav gotovo dobijo od podjetnika. Na ta način dobijo tudi pregled nad razlikami v podjetjih in da je več receptov oziroma poti za uspeh,« je dodal Devjak, ki je izpostavil še eno dodano vrednost takšnega sodelovanja: »Spoznavanje podjetij in učenje na realnih situacijah je absolutna prednost tudi pri prijavi in pripravi različnih aplikativnih projektov. Uspešen projekt pa koristi tako študentom kot tudi podjetnikom.«

Fakulteta MLC omogoča študij poslovno-kulturnega okolja v širši regiji Alpe-Adria. Pri tem je izjemnega pomena povezava s Slovensko gospodarsko zvezo iz Celovca, ki omogoča študijske obiske pri uspešnih podjetjih v Avstriji. Fakulteta sodeluje z izobraževalnimi ustanovami in podjetji s tega območja tudi v okviru evropskega programa Erasmus, ki je eden od načinov spoznavanja tujega okolja.

Večinoma študenti iz podjetniških okolij

Na fakulteti MLC Ljubljana se večinoma šolajo študentje, ki že imajo svoja podjetja oziroma so iz družin, ki imajo podjetniško tradicijo. Vpišejo se zaradi želje po lažjem uresničevanju podjetniških ambicij, nadgrajevanju tehniških znanj z nujnimi znanji menedžmenta in poslovnega prava, pridobitvi kombinacije znanj, ki znižujejo tveganja v modernem podjetništvu ali dokončati že začeti visokošolski študij in s tem povečati svojo zaposljivost.

Študenti fakultete MLC Ljubljana kot razloge za študij na fakulteti izpostavljajo predvsem predavatelje, strokovnjake, ki odlično povezujejo teorijo s prakso, osebni odnos fakultete do profesionalnega razvoja študentov, fleksibilnost pri določanju in opravljanju študijskih obveznosti, močno medsebojno povezanost študentov in prijetno socialno klimo na fakulteti.

EVA MIHELIC

PRILožNOST ZA MOJSTRE?

Znano je, da je za vpis v študij na visoke ali višje šole pogoj zaključena V. stopnja izobrazbe. Ker mojstrski naziv prinaša V. stopnjo izobrazbe, sta Klub mojstrov Slovenije in fakulteta MLC Ljubljana prizadevata, da bi mojstri lahko nadaljevali študij na MLC Ljubljana brez opravljanja dodatnih študijskih pogojev.

MLC Fakulteta za management in pravo Ljubljana je tako decembra lani akreditirala nove vpisne pogoje za študijski program Management in pravo VS. Skladno z visokošolsko zakonodajo je pridobila soglasje Nacionalne agencije RS za kakovost v visokem šolstvu za vpis v program Management in pravo VS vseh, ki so pridobili V. stopnjo oziroma srednjo izobrazbo; splošno ali strokovno.

V kolikor se ne bodo pojavile nepredvidljive težave bo vpis v študij za mojstre možen že v študijskem letu 2015/16.

BIG BANG PARTNER



Ekskluzivno v Big Bangu Komerčni monitor in televizor v enem!



Monitor
SAMSUNG H48RMDPLGU

redna cena ~~839⁹⁹~~
797⁹⁹

ZA ČLANE **MOZAIK POJETNIH**

- **Komunicirajte** z vašimi kupci vsako sekundo 16-urno dnevno
- **Predvajanje oglasov** za vaše artikle in storitve (npr. med 8.00 in 9.00 vse kave -20%)
- **Enostavna uporaba** programske opreme, vzdržljivost in **3 letna garancija**
- **Predstavite svoje dražje artikle**, storitve in prosite za podporo svoje partnerje - dobavitelje
- **Investicija in ne strošek**, ki se vam lahko povrne že v 6 mesecih
- Preverite ponudbo pri naših skrbnikih na:

<http://partner.bigbang.si/mp/>



Pomembne smernice tudi za sodobno obrt in podjetništvo

V naslednjih letih nas čaka izjemno veliko tehnoloških novosti. Zagotovo bomo priča izjemnim dosežkom na področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij, proizvodnih tehnologij, povečani industrijski avtomatizaciji in robotizaciji, razvoju in uporabi interneta stvari, razvoju novih pametnih materialov, nanotehnoloških produktov, razvoju 4D-tiskanja in drugo.

Danes uporabljamo vedno večje število različnih tehnologij v sodobnih bivalnih prostorih, poslovnih prostorih, skladiščih in transportnih objektih. Te tehnologije so: klimatske naprave in prezračevalni sistemi, varovanja in zaščita objektov, razsvetljava, multimedijske tehnologije in drugo. Doslej so bili ti sistemi običajno slabo povezani med seboj in so pogosto ustvarjali težave pri delovanju, usklajevanju, upravljanju in vzdrževanju. Veliko težav je bilo doslej povezanih tudi z različnostjo tehnologij in pomanjkanjem potrebnih standardov. V naslednjih letih bomo priča večjemu usklajevanju tehnologij in uvajanju enotnejših standardov, predvsem pa bodo naši slovenski standardi skoraj povsem harmonizirani z evropsko zakonodajo. S

tem bomo zagotovili večji pretok informacij, bolj funkcionalne naprave in sisteme, ki bodo vodili v celostni pristop in v graditev različnih inteligentnih objektov.

Hitrejši razvoj električne mobilnosti

Čedalje bolj se krepí optimizem za doseganje zastavljenega cilja, po katerem bo leta 2020 na svetovnih cestah 20 milijonov električnih avtomobilov. Lani se je prodaja električnih avtomobilov globalno podvojila. Ob tem so se na določenih trgih električni avtomobili uveljavili do te mere, da dosegajo že povsem zgledne prodajne deleže. V Sloveniji se bo v naslednjih letih razširila predvsem proizvodnja komponent za izdelavo električnih vozil, predvsem elektromotorjev,

mehatronske sklopov in akumulatorjev. Pričakujemo lahko, da se bo Slovenija intenzivno odzvala tudi v proizvodnji drugih pomembnih gradnikov električnih vozil in razvoju celovite mreže električnih polnilnic.

Generator razvoja bo avtomobilska industrija

Pomemben generator razvoja bo zagotovo avtomobilska industrija. Ker je Slovenija močno povezana s tujo avtomobilsko industrijo, predvsem kot pomemben dobavitelj posameznih sklopov in sestavnih delov, bo razvoj v naslednjih letih potekal predvsem v smeri informacijske podpore logističnim procesom v proizvodnih podjetjih in informacijskim rešitvam za povečanje učinkovitosti pro-

izvodnje. V zaostrenih pogojih poslovanja na mednarodnih trgih se močno povečuje zahteva po sledenju izdelkov in to skozi njihov celotni življenjski cikel. Te zahteve izhajajo predvsem zaradi izpolnjevanja specifičnih zahtev panoge, okolijskih zahtev tehnološkega izdelka in velikokrat zelo določene zahteve kupca.

V prihodnjih letih bo tako poudarek na uvedbi informacijsko podprtega spremljanja izdelka, kar pomeni, da se bodo razvili standardni gradniki za avtomatsko identifikacijo izdelka in tehnološke rešitve za sledenje izdelka po njegovi distribucijski poti. Razvile pa se bodo kompleksne informacijske rešitve sledenja izdelka skozi ves njegov življenjski cikel, rešitve pa bodo integrirane s poslovnimi informacijskimi sistemi podjetji. Nesporno bo izjemno velik poudarek na povečanju učinkovitosti, konkurenčnosti, zanesljivosti in varnosti proizvodnih procesov.

Ko pogledamo v tehnološko prihodnost, nam je seveda jasno, da je pred nami tudi nova doba računalništva, še zlasti nesluhen tehnološki napredek mobilnega računalništva in kognitivnega računalništva v oblaku. Ne moremo si zatiskati oči pred dejstvom, da bo vse to vplivalo na razvoj novih poslovnih modelov in povsem drugačno uporabo informacijskih rešitev tudi v Sloveniji. Ni skrivnost, da inovacije, ideje in razvoj sodobne programske opreme omogoča povsem nove pristope pri ustvarjanju poslovne vrednosti.

4D-tiskanje veliko obeta

Na splošno lahko rečemo, da 4D-tiskanje poskuša kombinirati pametne materiale s 3D-tiskanjem. V proizvodnji bi to pomenilo, da lahko prilagodimo in spremenimo obliko, smer in lastnosti oblikovanja. Pri konceptu 4D-tiskanja je 3D-tiskanju dodan še element časa. Vse predelovalne panoge bodo v prihodnje dodale ta element v proizvodnjo oziroma ga bodo poskušale vključevati v proizvodni proces, o pametnih materialih pa tako ali tako tudi že razmišljajo v vsaki industriji. 4D-tiskanje je v osnovi 3D-tiskanje, izdelek pa je natisnjen na predmet, ki je sposoben samostojne sestave ali preoblikovanja glede na čas in spremembe v

okolju, v katerega je postavljen. Glavni nosilci razvoja 4D-tiska prihajajo iz medicinskih krogov, saj je 3D-tisk z živimi celicami, ki po tiskanju rastejo, po definiciji prav 4D-tiskanje. Dostopnost različnih materialov že nekaj časa omogoča širok nabor funkcionalnosti natisnjenih predmetov. 4D-tiskanje omogoča prvi vpogled v »programljivost« materialov s poenostavljenim postopkom proizvodnje in pasivno energetsko transformacijo. Učinkovitost 4D-tiskanja se bo povečala tudi z uporabo novih pametnih materialov in nanotehnologije.

Poudarek bo na razvoju novih izdelkov

Do leta 2020 lahko pričakujemo, da se bo Slovenija še bolj učinkovito vključila v razvoj in izdelavo novih tehnoloških izdelkov, kot so pametni senzorji, specialni mehatronski sistemi in namensko razviti in izdelani krmilniki. Razvoj mehatronskih sistemov v avtomobilski industriji narekujejo vse večje zahteve po zanesljivosti, udobju, varnosti, energetski

učinkovitosti in ekologiji. V Sloveniji lahko v naslednjih letih pričakujemo intenzivnejšo uporabo pametnih materialov in nanomaterialov. Pričakujemo lahko še intenzivnejši razvoj elektrokatalizatorjev in že prve tovrstne izdelke, predvsem kot gradnike hladilno-grelnih sistemov.

Slovenija ima veliko znanja in uspešno sledi tehnološkemu trendom. Največja težava Slovenije pa je nepriljavno poslovno okolje, preveč obdavčeno delo, premalo namenskega financiranja razvoja v nove izdelke in storitve z visoko dodano vrednostjo, ter premalo povezovanja med gospodarstvom in znanostjo. Če Slovenija ne bo takoj razbremenila gospodarstva, bodo nove tehnologije in tehnološki razvoj odšli v tujino. V tujino bodo odšli tudi najboljši kadri. Slovenija bo v naslednjih letih uspešna le, če bodo izpolnjeni pogoji, da bodo podjetja lahko razvijala nove izdelke in posodabljala proizvodnjo ter zaposlovala izobražen inženirski kader.

JANEZ ŠKRLEC, PREDSEDNIK ODBORA ZA ZNANOST IN TEHNOLOGIJO PRI OZS



Tehnološki razvoj na nekaterih področjih prehiteva celo napovedi tehnoloških analitikov.

ŠOLSKI CENTER KRANJ

Dan poklicev za bodoče dijake

Na Srednji ekonomski, storitvena in gradbeni šoli v Kranju so sredi januarja pripravili prireditev, ki so jo poimenovali Dan poklicev. Glede na vabila so se nadejali večjega obiska.

Za mlade, ki jih zanimajo poklici ekonomski tehnik, trgovec-prodajalec, frizer, gradbeni tehnik, slikopleskar-črkoslikar in pečar-polagalec keramičnih oblog, in njihove starše so dijaki šole skupaj s profesorji pripravili različne delavnice, predstavili poklice in šolo.

Jože Verbič, ki na Srednji ekonomski, storitveni in gradbeni šoli skrbi za organizacijo praktičnega izobraževanja bodočih pečarjev-polagalcev keramičnih oblog, nam je povedal, da so se glede na to, da so povabili učence iz številnih osnovnih šol, nadejali večjega obiska. Ob tem je izrazil obžalovanje, da poklicne šole še vedno nimajo takšne veljave, kot bi jo morale imeti: »Še vedno se vpisuje precej otrok samo zaradi tega, ker morajo nekje biti. Potem pa jim je dolgčas in motijo tiste, ki jih šola in poklic zanima.«

Na Srednji ekonomski, storitveni in gradbeni šoli so lani odprli delavnico, kjer poteka praktično izobraževanje pečarjev-polagalcev keramičnih oblog. Jože Verbič se je kar pet let trudil in zbiral donacije, da se dijaki lahko spoznavajo delo v živo. Veliko truda je vložil v to in, kot pravi sam, bi bila velika škoda, če bi pro-

jekt propadel. Zato nagovarja obrtnike in podjetnike, če želijo kakor koli sodelovati pri praktičnem izobraževanju ali pa

le pomagati, da se bodo bodoči pečarji lažje učili, naj se mu oglasijo.

E. M.



Na Dnevu poklicev so bodoči pečarji prikazali postavitev kmečke peči.



V delavnici za praktični pouk, ki je v enem delu pravi razstavnici salon, je Jože Verbič obiskovalcem predstavil lepote poklica, predvsem pa pomen praktičnega izobraževanja.





že 45 let



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE**

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo

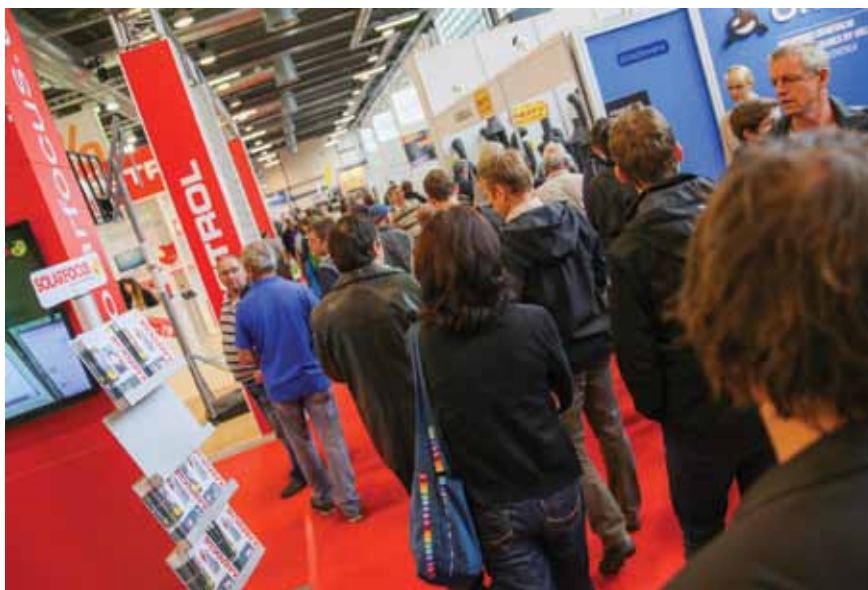
48. MOS

S prijavo do konca februarja izkoristite nižje cene

Največji sejem regij 48. MOS bo letos v Celju potekal od torika do nedelje (8. do 13. september 2015). Celjski sejem skupaj s partnerji, med katerimi je dolgoletni partner OZS, pripravlja številne novosti. Med drugim bodo letos posebno pozornost namenili lesu, za vse ljubitelje kampiranja pa pripravljajo 1. veliko razstavo kampinga in karavaninga. Obrtniki in podjetniki, ki bi se želeli predstaviti na sejmu, lahko s prijavo do 27. februarja 2015 izkoristijo nižje cene razstavnega prostora.

Osebnost, prepoznavnost in velik obisk so največje prednosti MOS, kot jih naštevajo razstavljalci na zadnjem sejmu v 2014. Vse na enem mestu, lokacija sejmišča, novosti in tradicija, pa so prednosti, ki jih za MOS navajajo obiskovalci. Pravzaprav rezultati raziskave, ki jo v Celjskem sejmu redno izvajamo med obiskovalci in razstavljalci, govorijo sami zase. Na preprost in direkten način vsem, ki želijo povečati svojo prepoznavnost ter nagovoriti obstoječe in nove kupce, predstavijo, zakaj se investicija v sejmski nastop na MOS obrestuje, pojasnjujejo v Celjskem sejmu.

Več kot 76 % razstavljalcev na 47. MOS je svoj nastop ocenilo za uspešen oziroma zelo uspešen, 33 % anketiranih razstavljalcev je na sejmu sklenilo konkreten poslovni dogovor, in sicer jih je največ našlo novega kupca. Vse to so razlogi, da MOS beleži veliko zvestobo razstavljalcev. 77,5 % razstavljalcev se je namreč v letu 2014 na MOS predstavilo že najmanj tretjič v času svojega poslovanja.



Širok razstavni program nudi veliko priložnosti za predstavitev

Na MOS so tradicionalno najbolj zastopana podjetja, ki so ponudniki izdelkov in storitev na področju zaključnih del v gradbeništvu (energijsko varčna okna, strešna okna, vrata, notranja in zunanja senčila, strešne kritine, gradbena keramika, opažni sistemi in fasadne plošče). Predstavijo se najboljši domači in tuji ponudniki izdelkov in storitev za ogrevanje (peči, kamini, štedilniki, radiatorji, toplotne črpalke), hlajenje in prezračevanje, ter materialov za energetsko učinkovito gradnjo ali obnovo stanovanjskih in industrijskih stavb. Rdeča nit predstavljenih vsebin je energetska učinkovitost in odgovornost do okolja.

V razstavnem programu so stroji in oprema za kovino, les, elektro in varil-

na tehnika, čistilne naprave, komunalna oprema in zaščitna delovna oblačila. Predstavijo se ponudniki notranjega pohištva in opreme gospodinjskih aparatov in opreme za dom, šport in aktivno preživljanje prostega časa. Zastopan je živilski in gostinski program, osebna in gospodarska vozila ter blago široke potrošnje. Predstavijo se tuje države ter domače in tuje zbornice, ponudniki bančnih in zavarovalniških storitev, finančnih storitev in poslovnega svetovanja. Med razstavljalci so ponudniki informacijsko-komunikacijskih tehnologij, operaterji telekomunikacij, ponudniki tiskarskih in marketinških storitev.

Na 48. MOS posebna pozornost lesu

V letu 2015 pa bodo na MOS posebno pozornost namenili lesu. Zakaj les? Kot



opozarjajo strokovnjaki, je les sopotnik človeka skozi ves njegov razvoj. Je material, ki omogoča tehnološki razvoj z najmanjšim vplivom na človeka in okolje. V sklopu sejma tako načrtujejo izvedbo projekta o lesno-gozdni tematiki z naslovom »Od gozda do lesenega izdelka – zgodba o lesu na 48. MOS«. Namen projekta je na enem mestu predstaviti celovito zgodbo lesa in prikazati možnosti njegove poti do končnih kupcev ter tujih trgov. S strokovnimi dogodki želijo podpreti tudi čimprejšnjo realizacijo akcijskega načrta za povečanje konkurenčnosti gozdno-lesne verige v Sloveniji »Les je lep« in predstaviti možne poti do dviga višje dodane vrednosti lesnim izdelkom in storitvam. Cilj je torej povezovanje posameznih panog, graditev uspešnega sodelovanja in iskanje novih mednarodnih povezav.

Kot novost 48. MOS v Celju skupaj s partnerji pripravljajo za vse ljubitelje kampiranja 1. veliko razstavo kampinga in karavaninga. Predstavili se bodo vidnejši slovenski in tuji razstavljalci s priznanimi blagovnimi znamkami prikolic, avtodomov, šotorskih prikolic, šotorov itd. Skupaj z razstavljalci bodo pripravili tudi zanimiv spremljevalni program s prikazi različnih adrenalinskih aktivnosti, obiskovalci pa bodo lahko na zanimiv način spoznavali čare kampiranja in odkrivali različne načine preživljanja aktivnega časa v naravi.

V Celju bodo dobre prakse iz 2014 še nadgradili

V Celjskem sejmu še pojasnjujejo, da bodo ohranili in dodali še kako novost, ki so jo uvedli na 47. MOS (simbolična vstopnina prvi dan sejma, cenejše vstopnice po 16. uri, ugodnejše cene gostinskih storitev, posebne vsebine za posamezne ciljne skupine ...). Razstavljalci pa bodo znova lahko izkoristili tudi brezplačne e-poslovne kupone oziroma e-vstopnice za povabilo svojih poslovnih partnerjev za vsak kvadratni meter najetega razstavnega prostora. Za obiskovalce iz tujine pa unovčenih poslovnih kuponov v Celju ne bodo zaračunali.

N. V. F.

Pomladni sejem bodo zaznamovali tudi obrtniki in podjetniki

Prvi od petih letošnjih sejmov, ki ga bo na sejmišču v Gornji Radgoni pripravila družba Pomurski sejem, bo v znamenju gradbeništva (MEGRA), energetike (ENGRA), komunale (KONGRA) in obrti (POS). V času od 26. do 29. marca se bo na okoli 10.000 m² razstavnih površin predstavilo več kot 200 udeležencev iz blizu 20 držav.

Posebna pozornost bo tudi tokrat namenjena malemu gospodarstvu, pomurskim območnim obrtno-podjetniškim zbornicam in njihovim članom. Kot je povedal projektni vodja pomladnega sejma Robi Fišer, so se o obliki tokratnega sodelovanja že pogovarjali s predstavniki OOO pomurske regije (Gornja Radgona, Lendava, Ljutomer, Murska Sobota, Ormož) in se dogovorili o skupnem nastopu. »Zbornice bodo imele informacijske stojnice v dvorani A1, kjer bodo možnost predstavitve imeli tudi posamezni člani, sicer pa bodo glede na dejavnosti lahko locirani na različnih lokacijah notranjih in zunanjih prostorov. Njihov nastop bomo obravnavali pod ugodnimi pogoji, zato smo prepričani v množičen odziv,« pravi Fišer.

Sejem bodo pomembno sooblikovale tudi strokovne sekcije. Obrtno-podjetniški zbornični sistem si bo prizadeval, da bi bile sekcije čim bolj zastopane. Še zlasti bo njihova vloga pomembna pri izvedbi že tradicionalne obrtniške ulice v osrednji sejmski dvorani, kjer bodo posamezni obrtniki in podjetniki prikazovali svoj delovni proces, proizvodnjo izdelkov in opravljanje storitev. »Seveda bomo tudi letos na sejem pripeljali učence 7. in 8. razredov pomurskih osnovnih šol. Predstavili jim bomo obrtniške poklice in jim dali koristne nasvete o možnostih izobraževanja na področju obrti in podjetništva. Verjamem, da bodo mladi zaradi vse težje zaposljivosti z zanimanjem prisluhnili predstavitvi in začeli vse

bolj tehtno razmišljati o številnih ugodnostih pri vključevanju v izobraževanje na tovrstnem področju,« je povedal projektni vodja gradbenega sejma Robi Fišer.

Sicer pa bo v okviru sejma POS organizirano poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz Slovenije, Hrvaške, Avstrije in Madžarske, predzadnji dan sejma (28. marca) bodo obrtniki in podjetniki lahko prisluhnili zanimivemu seminarju z izjemno aktualno tematiko – kako pridobiti javna naročila za male obrtnike in manjša podjetja, vsem, ki bi se želeli podati na pot samostojnega osebnega dela, pa bodo na sejmu na voljo koristne informacije pri ustanavljanju novih obrti in podjetij.

Letošnji Pomurski obrtno-podjetniški sejem tudi tokrat ne bo minil brez tradicionalnega sodelovanja strokovne sekcije kleparjev in krovcev pri OZS. Že štirinajstič bodo pripravili državno tekmovanje mladih kleparjev in krovcev.

Razlogov za sodelovanje ali obisk Pomladnega sejma v Gornji Radgoni je več kot dovolj. Novo priložnost za svojo predstavitev pa bodo tako zbornice kot tudi njeni člani imeli na naslednji (največji) pomurski sejmski prireditvi – kmetijsko-živilskem sejmu AGRA, ki bo potekal od 22. do 27. avgusta.



Robi Fišer, Pomurski sejem

NIKO ŠOŠTARIČ

Sejemski napovednik

marec 2015

3. – 7. 3. GRADBENIŠTVO

Skopje, Makedonija (mednarodni sejem gradbeništva)

Informacije: Skopski saem, Belasica 2, 1130 Skopje, Makedonija, telefon: 00 389 2 3218 388, faks: 00 389 2 3218 375, e-pošta: skfair@t-home.mk, <http://www.skopjefair.com.mk>

4. – 8. 3. GAST

Split, Hrvaška (mednarodni sejem prehrane, pijač, hotelske in gostinske opreme)

Informacije: SPLITSKI SAJAM, Zoraničeva 61 a, 21210 Solin, Hrvaška, telefon: 00 385 21 43 55 30, faks: 00 385 21 43 55 33, e-pošta: info@sajamsplit.hr, <http://www.sajamsplit.hr>

4. – 8. 3. ITB

Berlin, Nemčija (mednarodna turistična borza)

Informacije: Sejemski nastopi, Miha Čebulj s.p., Tomšičeva 3, 1000 Ljubljana, telefon: 05 905 14 10, 031 312 914, faks: 05 905 11 11, e-pošta: miha.cebulj@messe-berlin.si, <http://www.messe-berlin.si>

5. – 15. 3. Mednarodni avtomobilski salon, Ženeva, Švica

Informacije: Comité Permanent du Salon International de l'Automobile, Ženeva, Švica, telefon: 00 41 22 761 1111, faks: 00 41 22 761 1643, e-pošta: info@palexpo.ch

7. – 15. 3. WOHNEN & INTERIEUR

Dunaj, Avstrija (mednarodni sejem opreme stanovanja, oblikovanja, dodatkov in opreme za vrt)

Informacije: REED MESSE WIEN GmbH, Messeplatz 1, 1021 Dunaj, Avstrija, telefon: 00 43 1 727 200, faks: 00 43 1 727 20 443, e-pošta: info@messe.at, <http://www.messe.at>

10. – 14. 3. ISH

Frankfurt, Nemčija (svetovni sejem sanitarne opreme, inštalacij, ogrevanja,

klime in obnovljivih virov energije, vsaki dve leti)

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Ulica Rozike Usenik 10, Ljubljana, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messefrankfurt.com>

10. – 15. 3. DOM

Ljubljana (mednarodni sejem ponudbe za dom, gradbeništvo in stavbno pohištvo, ogrevalna in hladilna tehnika, notranja oprema, varovanje in urejanje okolice)

Informacije: Gospodarsko Razstavišče d.o.o. Dunajska cesta 18, 1000 Ljubljana, tel.: 01 300 26 11, faks: 01 300 26 28, e-pošta: info@gr-sejem.si, <http://www.gr-sejem.si>

11. – 17. 3. I.H.M.

München, Nemčija (mednarodni obrtni sejem)

Informacije: Stane Terlep s.p., Mlinska pot 20, Ljubljana, tel./faks: 01 56 13 816, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eu-net.si, <http://www.messe-muenchen.de>

13. – 15. 3. FLORA

(sejem vrtnarstva, cvetličarstva in krajinske arhitekture), POROKA (sejem vse za poroko), ALTERMED (sejem za tiste, ki jim je zdravje pomembno) Celje

Informacije: Celjski sejem d.d., Dečkova 1, 3102 Celje, telefon: 03 54 33 000, faks: 03 54 19 164, e-pošta: info@ce-sejem.si, <http://www.ce-sejem.si>

16. – 20. 3. CeBIT

Hannover, Nemčija (svetovni sejem in konferenca IT digitalnega sveta)

Informacije: DESLO d.o.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 54, faks: 01 252 88 69, e-pošta: danijel.gostencnik@ahkslo.si, <http://www.dihk.si>, <http://www.slowenien.ahk.de>

19. – 22. 3. COSMOPACK

Bologna, Italija (mednarodni sejem embalaže v parfumeriji in kozmetiki)

Informacije: SoGeCos spa, Milano, Italija, tel.: 00 39 02 796 420, faks: 00 39 02 795 036, e-pošta: sogecos@cosmoprof.it, <http://www.bolognafiere.it>

20. – 22. 3. Mednarodni sejem pogrebne opreme

Novi sad, Srbija

Informacije: Veritas & Co d.o.o., Zdenko Jager, Želimlje 73, 1291 Škofljica, telefon/faks: 01 366 14 38, 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritasco.si, zdenko.expositil@sbb.rs, <http://www.nsfair.co.yu>

20. – 23. 3. COSMOPROF

Bologna, Italija (mednarodni sejem parfumerije in kozmetike)

Informacije: SoGeCos spa, Milano, Italija, tel.: 00 39 02 796 420, faks: 00 39 02 795 036, e-pošta: sogecos@cosmoprof.it, <http://www.bolognafiere.it>

20. – 29. 3. Mednarodni avtomobilski salon

Beograd, Srbija (vsaki dve leti)

Informacije: Veritas&Co d.o.o., Zdenko Jager, Želimlje 73, 1291 Škofljica, telefon/faks: 01 366 14 38, 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritasco.si, <http://www.sajam.co.rs>

22. – 24. 3. GAST

Celovec, Avstrija (mednarodni sejem gastronomije in hotelirstva)

Informacije: KLAGENFURTER MESSE mbH, Messeplatz 1, 9021 Celovec, Avstrija, telefon: 00 43 463 568 000, faks: 00 43 463 568 00 28, e-pošta: office@kaerntnermessen.at, <http://www.kaerntnermessen.at>

24. – 29. 3. MEBEL

Skopje, Makedonija (mednarodni sejem pohištva)

Skopski saem, Belasica 2, 1130 Skopje, Makedonija, telefon: 00 389 2 3218 388, faks: 00 389 2 3218 375, e-pošta: skfair@t-home.mk, <http://www.skopjefair.com.mk>

**26. – 29. 3. POMLADNI SEJEM
GRADBENIŠTVA, ENERGETIKE,
KOMUNALE IN OBRTI, GREEN**

Gornja Radgona (mednarodni sejem trajnostnih tehnologij in zelenega življenjskega sloga)

Informacije: POMURSKI SEJEM d.o., Cesta na štadion 2, 9250 Gornja Radgona, telefon: 02 564 21 00, faks: 02 564 21 60, e-pošta: info@pomurski-sejem.si, <http://www.pomurski-sejem.si>

27. – 29. 3. BEAUTY INTERNATIONAL

Düsseldorf, Nemčija (mednarodni sejem za profesionalno kozmetiko)

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Ulica Rozike Usenik 10, Ljubljana, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>

27. – 29. 3. H + H COLOGNE

Köln, Nemčija (mednarodni sejem za obrt in hobi)

Informacije: DESLO d.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 70, faks: 01 252 88 69, e-pošta: karin.crepinko@ahkslo.si, <http://www.dihk.si>, www.slowenien.ahk.de

28. – 29. 3. TOP HAIR INTERNATIONAL

Düsseldorf, Nemčija (mednarodni sejem za frizerstvo)

Informacije: APR Predstavništvo tujih sejmov, Andrej Prpič s.p., Ulica Rozike Usenik 10, Ljubljana, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>



Razširjen seznam sejmov za leto 2015 najdete na www.ozs.si/obrnik

POSLOVNO SREČANJE

Thinkwood v okviru sejma v Veroni

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Center za sodelovanje z gospodarstvom Univerze na Primorskem, v sodelovanju z EEN ter tujimi partnerji, vabita na obisk mednarodnega lesnega sejma Legno & Edilizia 2015 v Veroni in udeležbo na poslovnem srečanju Thinkwood, ki ga bodo pripravili v času omenjenega sejma.

Poslovno srečanje bo v **petek, 20. februarja 2015**, na sejmišču v Veroni in je namenjen podjetjem v lesnem sektorju iz vseh evropskih držav, zlasti Srednje Evrope in Balkana. Organizatorji so za fokusne sektorje poslovnega srečanja izbrali:

- inovativne in učinkovite ekotehnologije v lesarstvu,
- lesni izdelki: X-lam plošče, lesene konstrukcije in okvirji, lesena okna in vrata, lesene strehe oziroma ostrešja,
- les za socialna stanovanja in večstanovanjske lesene zgradbe,
- inovativno oblikovanje lesa,
- certificiran CoC les.

Ogled sejma in udeležba na B2B dogodku sta brezplačna ob predpogoj obvezne registracije. Zainteresirana podjetja se morajo registrirati na spletni strani:

http://www.legnoedilizia.com/exhibition_participants/new in objaviti svoj profil podjetja s predlogom za B2B sodelovanje na posebni spletni strani: <https://www.b2match.eu/thinkwood/registration>.

V primeru dovolj velikega števila prijav bomo organizirali obisk sejma z avtobusnim prevozom, bo pa strošek posameznega udeleženca. Končna cena in program potovanja bosta znana po zaključenem roku za prijave, saj sta odvisna od števila udeležencev.

Svojo željo za ogled sejma z avtobusom in udeležbo na poslovnem srečanju sporočite na e-naslov: gregor.primc@ozs.si oziroma na telefon: 01 583 05 57 ali na e-naslov: sebastjan.rosa@zrs.upr.si oziroma na telefon: 05 663 77 13.

E. M.

OBRTNI SEJEM V MÜNCHNU

Vabljeni na ogled sejma IHM!

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije v sodelovanju z Obrtno zbornico za München in Zgornjo Bavarsko pripravlja obisk mednarodnega obrtnega sejma IHM v Münchnu. Slovenski obrtniki in podjetniki bodo ob tej priložnosti s predstavniki nemških podjetij lahko opravili tudi individualne razgovore glede potencialnega poslovnega sodelovanja.

Obisk sejma IHM in poslovni razgovori bodo v **četrtek, 12. marca 2015**,

in **petek, 13. marca 2015 na sejmišču v Münchnu.**

V primeru zadostnega zanimanja bo organiziran tudi skupen prevoz ter nočitev v Münchnu, pri čemer naj bi bila cena za prevoz in nočitev med 170 in 220 evrov na osebo. Končen program in cena bosta znana po zaključenem roku za prijave, saj sta odvisna od števila udeležencev. Prijavite se lahko na elektronskem naslovu: gregor.primc@ozs.si do zapolnitve prostih mest.

E. M.

ŠTEFAN MATJAŠEC, TURNIŠČE

S kakovostno ponudbo bodo vaše gostilne znova pridobile veljavo

Štefan Matjašec prav gotovo sodi med staroste zasebnega gostinstva na Slovenskem. V tej zelo zahtevni gospodarski panogi vztraja že polnih 45 let.

Začetki gostinske tradicije Matjašec segajo v leto 1960, ko je obrat vodila še Štefanova tašča Helena Pergar. Ko se je leta 1968 Štefan poročil s Helenino hčerko Danico, sta začela svojo samostojno gostinsko pot. Pri tem je zanimivo, da niti Danica niti Štefan ni gostince po izobrazbi. Štefan se je izučil za kmetovalca, žena je trgovka, ki je kot samouk svoj poklic nadaljevala in ga še nadaljuje v kuhinji.

»Leta 1969, ko sem odprl obrt, časi v zasebništvu niso bili rožnati. Prav nasprotno. Šlo je za golo preživetje. Ni bilo ustreznih poslovnih prostorov, primanjkovalo je kvalificirane delovne sile, kupna moč na vasi, ki je premogla dve gostilni, pa več kot slaba,« se spominja začetkov Štefan Matjašec. V veliko oporo je bila takratna gostinska šola v Radencih, kjer je bilo možno z uspešno opravljenim strokovnim tečajem pridobiti poklic natakarka in kuharja. Tudi Štefan si ga je. »Leta 1976 smo dogradili gostinski objekt z dvorano za 200 gostov, kar se je pozneje obrestovalo, saj smo dobili prostor za zaključene družbe, za praznovanje gostij, rojstev, življenjskih jubilejev in tudi sedmin. Najprej sva delala sama z ženo, pozneje so se priključili zaposleni delavci. Izučila sva kar nekaj gostinskih delavcev, tudi hčerki Romana in Alenka sta se odločili za izobraževanje v gostinstvu,« pove Štefan. Obe sta sedaj zaposleni doma in kot kaže bojazni za nadaljevanje bogate gostinske tradicije Matjašec v Turnišču ni.

»Seveda so bila v našem poslovanju tudi obdobja razcveta,« pravi Štefan: »Še zlasti, ko je v Turnišču blestel obrat tovarne Planika, z obutveno proizvodnjo in lastno trgovino. Že davnega leta 1979 je bilo zaposlenih okoli 550 ljudi, leta 1993 pa več kot 800. Močan delavski utrip je čutila tudi naša gostilna, poleg tega pa so se v ta del Prekmurja zgrinjali avtobu-

si domačih in tujih turistov. Ker smo se trudili z našo klasično domačo kuhinjo in s številnimi kulinaričnimi specialitetami pokrajine, smo bili zelo uspešni. Gostov nam ni primanjkovalo,« se spominja Štefan, katerega delo v zasebnem gostinstvu je tesno povezano tudi z vključevanjem v stanovsko organizacijo. Že leta 1970 se je aktivno povezal s takratnim združenjem obrtnikov in gostincev Pomurja, ki je delovalo na bazi prostovoljnega članstva, v njem pa so se združevali gostinci iz občin Murska Sobota, Gornja Radgona in Lendava. V tem obdobju je postal tudi podpredsednik obrtnega združenja Lendava, potem pa je v naslednjih štirih mandatih obrtniško organizacijo v Lendavi vodil kot predsednik.

S posebnim zadovoljstvom se spominja minulega obdobja, ko so se na področju samostojnega osebnega dela zgodili številni premiki v korist obrtnikov in podjetnikov. Še zlasti se je zavzel za »malega« obrtnika, ki je s svojo obrtjo komajda shajal in ob tem moral preživljati še številno družino. Lahko se pohvali, da je mnogim pripomogel nekaj finančnega dodatka ob njihovem upokojevanju, obrtniška beseda je nekaj pomenila tudi v političnih krogih, reševanje obrtniške problematike je bilo na zavidljivi ravni, zastavljene planske naloge pa so bile skorajda v celoti uresničene. Štefan poudarja, da je veliko zaslug za usklajeno delo takrat pripadalo ne le funkcionarjem, pač pa vsem aktivnim članom v upravnem odboru, skupščini, in strokovnih sekcijah.

Štefan vztraja v stanovski organizaciji že polnih 45 let. Na območju lenda-



Štefan Matjašec in starejša hči Romana za domačim točilnim pultom.

vske zbornice je edini s tako častitljivim jubilejem. Je ponosen, a hkrati zaskrbljen nad usodo zborničnega delovanja, ki je desetletja obrtnike povezoval, danes pa jih razdvaja.

Sicer pa Štefan Matjašec še naprej ostaja vsakodnevno vpet v poslovanje gostinskega obrata. Njegov delavnik se začne ob 6. uri zjutraj in konča pozno zvečer. Še vedno rad posedi v točilnici s prijatelji in znanci, pomaga pri tem ali onem opravilu, sicer pa kar nekaj časa na dan preživi v svojem vinogradu, kjer neguje okoli 3000 vinskih trsov. Njegova soproga ostaja »glava« kuhinje, z odlično pomočjo hčerke Alenke in zeta Jožeta, ki v celoti skrbi za catering, starejša hči Romana pa je zadržana za natakarska opravila. Aktualna zakonodaja Štefanu kot upokojevcu še to leto dovoljuje biti nosilec obrtne dejavnosti. Za tem se bo, kot pravi, povsem umaknil, saj verjame v uspešno nadaljevanje gostilne Matjašec, ki jo že prevzema mlajša generacija!

NIKO ŠOŠTARIČ

S klikom ali dotikom do Mojega obrtnika!

Spletni portal OZS - Promocijski kanal za obrtnike in podjetnike

Ponudbo izdelkov in storitev članov OZS širši javnosti predstavljamo v obliki sodobnega in uporabnega kataloga izdelkov in storitev.

Obrtnik ali podjetnik v žepu



Mobilna aplikacija za pametne telefone

Mobilna aplikacija je dostopna za android in iPhone - naložite si jo brezplačno

Interaktivni zemljevid z označeno lokacijo



MOJ OBRRTNIK - spletni in mobilni katalog izdelkov in storitev obrtnikov in podjetnikov

Najhitrejša pot do obrtnikov
WWW.OZS.SI

Vaša predstavitev na spletu je že skoraj nujna

Če nimate svoje spletne strani, vas sedaj Google najde v katalogu *Moj obrtnik*. Preverite svoje podatke in si jih brezplačno posodobite. **Postali ste vidni in lažje najdljivi!**

»Če vas ni na spletu, potem je že skoraj tako, kot da vas sploh ne bi bilo« je eden od pogostih stavkov strokovnjakov, ki se ukvarjajo s trženjem in promocijo. Po zadnjih raziskavah uporablja internet preko 70 % prebivalcev Slovenije v starosti od 10 do 75 let. Predvsem mlajše generacije brez interneta ne morejo več zdržati. Pogovarjajo se preko Facebooka, Twitterja, Skypa ... vse to so popolnoma vsakdanje stvari. Tudi pametni telefoni, ki so pravi »mali računalniki«, omogočajo vse omenjene komunikacijske poti in njihova prodaja v zadnjih parih letih strmo narašča.

Pri iskanju obrtnika ali podjetnika tradicionalno še vedno velja, da najprej povprašamo prijatelje in znance, če nam lahko koga priporočijo. A vse bolj se uveljavlja tudi iskanje po spletu. V enega od iskalnikov (pri nas je najpogosteje uporabljen Google ali Najdi.si) vpišemo ključne besede in v parih sekundah imamo pred sabo zelo veliko zadetkov, ki jih moramo pregledati. Najbolj gledana je prva stran izpisanih zadetkov, le redkokateri je dovolj vztrajen, da išče tudi na naslednjih straneh.

Mnogi obrtniki in podjetniki se zavedajo izjemne moči interneta in del

denarja namenijo predstavitvi na spletu, mogoče celo spletnemu oglaševanju. Veliko pa je še vedno takšnih, ki imajo zaenkrat dovolj dela in se z internetom nimajo časa ukvarjati.

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije smo **za vse člane** na njeni spletni strani objavili katalog izdelkov in storitev članov OZS Moj obrtnik. Člani si lahko svoje podatke, ki smo jih »uvozili« iz obrtnega registra, **brezplačno** posodobijo, popravijo, dodajo slike, opišejo svoje izdelke in storitve ipd. Uporabnikom, ki iščejo v katalogu Moj obrtnik, je na vstopni strani na voljo iskalnik s številnimi kategorijami (filtri) za bolj ali manj omejeno iskanje. Dodan je tudi interaktivni zemljevid (Google zemljevid) z označeno lokacijo obrtnika.

Katalog si lahko uporabniki brezplačno naložijo tudi na svoj pametni telefon. Ko najdejo obrtnika, ga lahko takoj **pokličejo, mu pošljejo elektronsko sporočilo ali pa izpišejo pot do poslovalnice**. Bistvo mobilne aplikacije je lokacijska vezanost, kar pomeni, da uporabnik ob iskanju ponudnika določenega izdelka ali storitve dobi rezultate svojega iskanja razvrščene glede na oddaljenost od svoje trenutne lokacije.

PENZEL, ALEKSANDER GOREČAN, S. P., ŠENČUR

Dekorativa je kot začimba

»Mora je biti ravno prav,« pravi izkušeni Aleksander Gorečan, ki vodi podjetje, v katerem se še posebej posvečajo dekorativnim tehnikam v slikopleskarstvu. Odlikuje jih kakovost opravljene storitve in to, da se vedno držijo dogovorov. Tudi zato je Gorečanovo ekipo mogoče srečati povsod po Sloveniji.

Čeprav opravljajo tudi klasične slikopleskarske storitve, je ekipa Penzel poznana predvsem po dekorativi, saj obvladujejo različne tehnike notranjih dekoracij, polagajo tapete in vgrajujejo štukature. Sodobni materiali, ki se na trgu pojavljajo pod različnimi trgovskimi imeni, omogočajo izdelavo najrazličnejših dekorativnih učinkov. Z različnimi načini obdelave je mogoče ustvariti vtis teksture kamna, usnja, platna, lesa, neba in še mnogo drugega.

»Z uporabo dekorativnih tehnik lahko prostoru vdihnemo prefinjeno eleganco ali pa vnesemo domačnost in toplino. Možnosti je toliko, kolikor ima domišljije tisti, ki dela,« pravi Aleksander.

Pri dekorativnih tehnikah so pomembne podrobnosti in kakovost izdelave, zato ljudje, ko se odločijo za takšne dekorativne elemente v svojem stanovanju, običajno ne gledajo najprej na ceno storitve. Prednost manjšega podjetja, kot je Aleksandrovo, saj jih skupaj z njim v podjetju dela šest, je v popolni prilagodljivosti strankam. Vsaki se posvetijo, poslušajo njene želje, svetujejo in pripravijo vzorce ter izračune, ki se jih, to Aleksander še posebej poudarja, tako kot rokov izdelave, vedno držijo.

Pri delu uporabljajo visokokakovostne materiale, ki zadovoljijo potrebe tudi najzahtevnejših naročnikov. Poleg številnih možnosti dekorativnih učinkov in barv so materiali odporni tudi proti poškodbam in umazaniji, s posebnimi premazi pa tudi vodoodbojni, zato so primerni tudi na bolj obremenjenih površinah, kot so stopnišča, hodniki in otroške sobe.

Vsi v podjetju se redno izobražujejo in nabirajo znanja o novih materialih. Te večinoma pripravljajo proizvajalci



Ekipa Penzel

materialov, katerim so zelo dobrodošle tudi povratne informacije uporabnikov. Predvsem vodilnega domačega proizvajalca na področju stenskih barv takšne informacije zelo zanimajo in z njim Aleksander Gorečan že vrsto let tesno sodeluje. Poleg dvosmernih informacij glede uporabe različnih materialov, je Aleksandrova ekipa nedavno pomagala tudi pri razvoju novega materiala na področju dekorative.

Da je sama belina na zidovih pusta, je prepričan tudi Aleksandrov sin Peter, ki očeta spremlja že od sredine osnovne šole, danes kot diplomirani ekonomist z že kar bogatimi delovnimi izkušnjami v domačem podjetju in umetniško žilico pa se počasi privaja tudi na vodenje podjetja v prihodnje. Aleksander, ki ne skriva zadovoljstva, da se je sin odločil za domačo dejavnost, kljub temu, da ga bolj odrival stran kot spodbujal, si želi

prenesti dejavnost na Petra čim prej, kljub temu, da njemu samemu še ne zmanjkuje idej.

»Radi se pokažemo na sejnih, kjer ljudem predstavimo storitve, materiale in možnosti, ki jih ti ponujajo,« pravi Peter in dodaja, da bi v prihodnje šli tudi na kakšen sejem v tujino, saj bi s svojim znanjem zelo radi dosegli tudi stranke zunaj meja Slovenije.

Aleksander ob svojem delu najde čas tudi za aktivno delo v upravnem odboru sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri OZS, poleg tega pa se trudi tesneje povezati slikopleskarje na območju OOO Kranj. Prepričan je namreč, da bi s tesnejšo povezanostjo naredili sami sebi in dejavnosti veliko uslugo.

EVA MIHelič

Uresničene otroške sanje

Frizerki in kozmetičarki Sandri Edšid so se z odprtjem lastnega salona uresničile otroške sanje. S svojimi že kar bogatimi strokovnimi izkušnjami se veseli vsakega dneva v salonu in z optimizmom zre v prihodnost.

Grabonoš, naselje v občini Sveti Jurij ob Ščavnici, kjer na dobrih pet kvadratnih kilometrov živi okoli 230 ljudi, je širše po Sloveniji postal znan šele pred nekaj leti, ko je bila zgrajena in namenu predana pomurska avtocesta. Prav omejena cesta je pospešila razvoj tega dela države, in prav Grabonoš, zaradi številnih obrtnikov in samostojnih podjetnikov ter s tem dobre zaposlenosti krajanov, sodi med najbolj razvite in napredne vasi. Jeseni lani se je tamkajšnjim obrtnikom in podjetnikom pridružila tudi mlada frizerka in kozmetičarka Sandra Edšid. Po končanem porodniškem dopustu je namreč Sandra v prizidku ob hiši svojega partnerja Simona Šipka odprla nov frizerski salon, ki ga v kraju in okoliških vaseh še ni bilo. S tem je Sandra, ki je po poklicni frizerski šoli ter dodatnem dveletnem kozmetičnem izobraževanju kar 13 let nabirala prakso v Frizerskem ateljeju Vesna v Črešnjevcih pri Gornji Radgoni, izpolnila svojo dolgoletno željo, da bi nekoč imela lasten frizerski studio. Priljubljena in prijazna Sandra je v tem času pridobila veliko zaupanje strank iz okolice ter tudi iz sosednje Avstrije. Zato je prepričana, da bo tudi v svojem salonu imela veliko strank, tako moških kot še zlasti žensk, ki imajo rade lepe in sodobne pričeske. »V mojem novem prebivališču Grabonošu je zelo lepo živeti in tudi pogled naprej je obetaven. Kljub temu sem v minulih mesecih nekaj pogrešala, nekaj povezanega z mojim delom in poklicem. In ker smo ob moževem domu imeli lepo možnost, smo sedaj uredili salon, kjer pričakujem uspešno delo,« je med drugim dejala mojstrica škarij in glavnika Sandra Edšid.

Ob otvoritvi nove pridobitve v Grabonošu, kjer je bilo veliko sorodnikov, sosedov, prijateljev in poslovnih partnerjev, je poleg Sandre spregovoril tudi župan Občine Sveti Jurij ob Ščavnici An-



Sandra Edšid v svojem frizerskem salonu v Grabonošu.

ton Slana, ki je izrazil zadovoljstvo, da se mladi ljudje odločajo za samostojno podjetniško pot. Po njegovem sta prav obrtništvo in podjetništvo, poleg turizma in kmetijstva, najpomembnejša razvojna dejavnika. Podobno je mladi podjetnici, ki je svoj salon poimenovala po treh črkah »S« (Sandra, Simon in hčerka Sara), veliko uspeha pri delu in družinskem življenju zaželel tudi župnik iz

Svetega Jurija ob Ščavnici Boštjan Ošljaj.

Sandra se je na začetku lastne poslovne poti takoj včlanila v Območno obrtno-podjetniško zbornico Gornja Radgona, saj pravi, da prav zbornica lahko veliko pomaga. Poleg bogatih nasvetov, povezanih z birokracijo, OOOZ po njenem mnenju z različnimi seminarji zelo lepo poskrbi tudi za dodatno in dopolnilno izobraževanje.

O. B.



Pokojninska zavarovanja

Info: 080 19 56 ali www.sop.si

Pokojninsko zavarovanje	stanje na dan	3 mesecev	6 mesecev	12 mesecev	36 mesecev	60 mesecev
PPZ - strateški	31.12.2014	1,37%	4,59%	14,38%	35,12%	42,13%
PPZ - dinamični	31.12.2014	3,49%	18,45%	n.p.	n.p.	n.p.
RPZ	31.12.2013	---	---	7,23%	17,01%	32,12%
IPZ - mladi	31.12.2014	-2,97%	5,21%	14,25%	28,89%	15,66%
IPZ - izkušeni	31.12.2014	-2,03%	5,72%	12,83%	26,26%	24,12%
IPZ - zreli	31.12.2014	-0,66%	5,89%	12,15%	25,66%	19,61%
IPZ - pospešeni	31.12.2014	-0,24%	5,14%	7,54%	4,35%	n.p.
IPZ - zmerni	31.12.2014	2,91%	8,95%	13,56%	9,89%	n.p.

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

OTMAR TOMANIČ, TOMAR, PRAGERSKO

Za vsak poklic moraš biti rojen

Raziskovalec, inovator, ustvarjalec predvsem pa podjetnik s Pragerskega, ki je sicer rojen Bistričan, je eden izmed tistih ljudi, ki hodijo skozi življenje z odprtimi očmi. Njegove zamisli so vselej usmerjene k izboljšavam in inovacijam, s katerimi je tako sebi tudi kot drugim olajšal življenje in delo.

Otmar Tomanič je izjemno dosleden, natančen in zanesljiv, skratka discipliniran, kar je podedoval po očetu, ki je bil vlakodjca, po materi pa delavnost. In prav ti dve vrlini sta ga v življenju peljali skozi mnoge vzpone, pa tudi padce, ki so bili vselej posledica sistema ali tretje osebe. Vseeno meni, da moraš biti za posamezen poklic rojen, pomembno pa je, da imaš podporo in pomoč tudi v družini. Sam je imel veliko pomoč ob ženi Slavici, ki je bila tako rekoč desna roka podjetja Tomar.

Otmar Tomanič je bil TAM-ov študent, ki je leta 1964 po končani Srednji tehnični šoli v Mariboru kot tehnik začel delati v tem podjetju. Že po dveh letih si je ustvaril zaupanje delodajalca in je postal tehnolog. V tem delu se je čutil izpolnjenega, zato je v podjetju ostal kar 12 let. Potem pa se je nenadoma počutil utujenega in nesvobodnega, zato se je leta 1974 odločil za samostojno podjetniško pot.

Ustanovil je podjetje Tomar in postal kooperant Mariborske livarne in zanje opravljal obdelavo kovin na stružnih avtomatih. Dolga leta je bil tudi kooperant Železarne Štore, za katero je izdeloval dele za traktorje. Ker je bilo dela dovolj, je zaposlil osem ljudi. To so bili po navadi nekvalificirani delavci, ki jim je dal možnost, da se izobrazijo.

Dobre delavce je treba dobro plačati

Vsak delavec, ki dela vestno in dobro, si zasluži tudi dobro plačilo. Ker je Otmar kot delodajalec zahteval od delavcev maksimum, pravi, da bi ga bilo sram, če bi jih slabo plačal. V tem obdobju se je vrnil v TAM; najel je namreč dvorano s stružnimi avtomati in izdeloval distančnike za avtomobilsko industrijo za tujino. Z delom je odplačeval stroje in vse bi bilo dobro, če se ne bi začeli kazati prvi znaki

gospodarske krize v TAM-u, katere posledica je bila izguba dela z Nemci.

Prava katastrofa je bil za podjetje Tomar tudi razpad Jugoslavije. Zaradi izgube trga so bili prisiljeni zmanjšati delovno silo za polovico in po dokaj nizki ceni prodati stroje, da so lahko poplačali najemnino. Otmarja ti udarci niso zlomili. Nasprotno, spodbudili so ga, da je iskal nove rešitve in ideje.

Leta 1995 je podjetje kupilo stroje za brizganje plastike. Povezali so se z drugimi obrtniki izvozniki in začeli brizgati ročaje za nože za nemško podjetje Solingen, vendar so po desetih letih spet ostali brez posla, saj je šlo posredniško podjetje v stečaj. Inovativna žilica Otmarja Tomaniča je podjetje popeljala naprej k izdelavi plastičnih pokrovčkov za termo in elektronske sveče. Naredil je načrt in začel izdelovati orodja za brizganje plastičnih pokrovov. Postal je sam svoj menedžer in distributer. Svoj izdelek je preko interneta ponudil svečarjem in delo je lepo steklo. Nekaj njihovih izdelkov so veliki svečarji plasirali tudi na španski in poljski trg.

Dober instinkt za posel človeka nikoli ne pusti na cedilu

Otmar je vselej imel »nos« za novosti in za praktične, uporabne izdelke, ki jih še ni bilo. Njegova prednost je bila tudi v tem, da je vedel, kaj želi ponuditi na trgu. Pozneje so Poljaki začeli sami izdelovati in prodajati pokrove po



Otmar Tomanič v delavnici.

Otmarjevemu dizajnu, zato so v Tomarju zmanjšali proizvodnjo.

Ker Otmar nenehno opazuje, kaj manjka na trgu, se je odločil za nov izdelek, ki ga je najprej prijavil na uradu za patente, da dobi certifikat in to pomlad bi naj bil izdelek na tržišču. Gre za klin s priponko, ki se uporabljajo za pritrditev koprene za vrtove in gredice. Na trgu doslej tega ni bilo, zato so vrtničarji, cvetličarji in kmetje za pritrditev koprene uporabljali vse mogoče materiale, od kamenja, letev in drugih materialov, da jim veter ne bi odpihnil koprene z gredic. Z uporabo klinov ne bo več težav.

Podjetje Tomar nima naslednika

Čeprav sta Otmarjeva hči Maja in sin Marko izjemno delovna in vestna, nista šla po očetovi poti. Hčerka Maja je direktorica Slovenskega podjetniškega sklada, sin Marko pa magister ekonomije, zaposlen pri NKBM. Podjetje Tomar za zdaj še živi, kaj bosta prinesla prihodnost in sistem, pa bomo videli, pravi Otmar.

ZDENKA DETIČEK OPIČ



MOZAIK
PODJETNIH

mreža popustov

Spoštovani član!

Ste že vključeni v mrežo popustov jaz-TEBI?

Mreža popustov **jaz-TEBI** deluje v okviru projekta Mozaik podjetnih in že njeno ime pove, da je, s tem ko si obrtniki in podjetniki izmenjujete popuste za blago in storitve, namenjena navezovanju in utrjevanju poslovnih stikov med vami. Verjamemo, da je vključitev v to mrežo za vas dodana vrednost, saj vam poleg povezovanja omogoča tudi:

- ★ **brezplačno promocijo** vaše ponudbe na spletnem mestu Mozaik podjetnih in v okviru promocije kartice Mozaik podjetnih,
- ★ pridobitev nalepk za označevanje prodajnih mest, ki **pritegnejo pozornost kupcev in povečajo možnosti za uspešno poslovanje.**

Želimo si, da bi se v mrežo popustov jaz-TEBI vključilo čim več obrtnikov - članov OZS vseh dejavnosti, tako storitvenih kot proizvodnih.

Če bi želeli tudi vi sodelovati v mreži popustov izpolnite priloženi pristopni obrazec in ga posredujte na e-naslov: **mozaik.podjetnih@ozs.si**, sočasno pa navedite tudi število nalepk **Mozaik podjetnih/jaz-TEBI** za svoje poslovalnice. Za vse dodatne informacije se lahko obrnete na gospo Barbaro Peteros, tel. 01 5830 507 ali na brezplačno telefonsko številko 080 12 42.

Vljudno prosimo, da pristopni obrazec izpolnite tudi tisti, ki ste v preteklosti sodelovali v mreži popustov član-članu, saj želimo to mrežo ažurirati in posodobiti ter vključiti v sistem ugodnosti Mozaik podjetnih. Preko obrazca nam sporočite morebitne dopolnitve ali spremembe glede nujenja popustov.

Izkoristite priložnost ter z vključitvijo v mrežo popustov jaz-TEBI povečajte svojo prepoznavnost in pridobite nove stranke.



MODRA ŠTEVILKA
080 12 42

mozaikpodjetnih.si/jaztebi



Če bi se kolo časa zavrtelo nazaj, bi bil spet kolar

Že trinajsto leto upokojeni kolar Stanislav Umek z Vrhnike je svoje obrtniško življenje posvetil izdelavi lesenih koles in vozov, ki jih lahko danes vidimo le še v turistične namene, saj so jih v osemdesetih letih s cest povsem pregnala motorna vozila. Izpod njegovih rok so prišli tudi drugi leseni izdelki, od oltarne mize do mlinkega kolesa.

Ko se je 24. februarja 1941 Stanislav Kolar rodil kot prvi od štirih otrok, so po Sinji Gorici, vasi v bližini Vrhnike, po kolovozih še drdrali vozovi z rezgatajočo se konjsko vprego. »Včasih se je vse z živino vozilo. Kmetje so potrebovali takšne lesene vozove tako za prevoz pridelkov, lesa, listja, kot tudi za prevoz ljudi. Bogatejši kmetje in meščani so imeli tudi kočije, s katerimi so se ob nedeljah odpeljali k maši ali na luksuz, na primer na sejem, in tam zapravljali. Od tod tudi poimenovanje zapravljivček za

lesene kočije, s kakršnimi se lahko danes turisti zapeljejo okoli Bleda,« razloži izkušeni rokodelca, ki je tudi sam izdelal enega takšnih. »Tudi moj oče je imel doma lesen voz. Vanj sva jeseni vpregla konja in odpeljala k teti v Ljubljano pridelke in tudi kaj kupila za dom.« Seveda ni šlo tako hitro, kot danes po avtocesti. »Za okoli 20 kilometrov sva s 'kolami' z Vrhnike v Ljubljano potrebovala okoli dve uri,« se spominja svoje težke povojne mladosti, ko so morali starši in otroci težko delati, da so se postavili na noge.

Danes manjka vajeniška doba

Čeprav bi bilo morda preprostejše delo v vrhniški usnjarski industriji, kjer je bil zaposlen že njegov oče, je Stanislavu že od malega dišal les, zato se je odločil za lesarsko šolo. »Po končani nižji gimnaziji sem šel v uk k mojstru kolarju Francu Žitku na Vrhniki. Učna doba je trajala tri leta. V tem času sem pridobil veliko znanja, predvsem praktičnega. Tega danes manjka. Zjutraj in dopoldan sem bil vajenec pri mojstru v delavnici, popoldan pa je potekal pouk, ki je včasih trajal tudi do

večera. Tako da sem bil ves dan zdoma, domov sem hodil le spat,« se nasmeji. »Samo nedelja je bila 'fraj'. Vsako leto smo imeli še vajeniški izpit, vedno pri drugem mojstru. Po koncu treh let uka sem moral izdelati celotno kolo, za kate-rega sem takrat porabil dvakrat več časa kot izurjen kolar,« se spominja. Izdelava je seveda odvisna od velikosti oboda in števila špic. Umek še razloži, da imata prvi kolesi po deset špic, zadnji pa po 12 špic, ki so vse ročno izrezane in zbrušene.

»Kolo je moralo biti trdno narejeno, saj je bilo na vozove naloženo tudi po 1500 kilogramov in več tovora. Obod lesenega kolesa, ki ga je sestavljalo pet ali šest ukrivljenih delov, je nato okoval kovač. Na kolo je nadel 'šino', vroč kovinski obroč, in ko se je železo ohlajalo in krčilo, je tesno stisnilo les. Tako da je bil v vsaki vasi poleg kolarja še kovač,« razloži postopek izdelave kolesa, pri katerem se niso uporabljala lepila ali vijaki.

Med prvimi izdelovali smuči

»Mojster Žitko, pri katerem sem se izučil, je bil eden zadnjih, ki je še učil kolarskega poklica. Bil sem zadnja generacija vajencev. Vajeniško dobo sem končal leta 1959. Kolarji niso izdelovali samo koles in vozov, temveč tudi smuči in sani, tako za otroke kot tudi vprežne sani. V glavnem smo uporabljali jesenov les, ki je trden in elastičen hkrati, da se zlahka upogne. Jesen raste po hribovskih kmetijah, od koder smo ga odkupovali. Les je treba najprej kuhati na sopari, da se zmehča, in ga nato po modelu ukriviti na zeleno obliko. Pri Žitku smo med prvimi izdelovali lesene smuči in jih prodajali trgovini Slovenijašport v Ljubljani, saj je smučanje v šestdesetih letih že postajalo priljubljeno. Tudi z družino smo šli v Kranjsko Goro večkrat smučat, a ne z lesenimi smučmi,« smeje prizna Umek.

Bo 'gnar' za »bognarja«?

Leta 1968 se je Umek odločil, da postane samostojni obrtnik: »Takrat so v okolici delovale še tri kolarske delavnice, ena v Borovnici, druga na Drenovem Griču in tretja v Podlipi. Vsi smo imeli zadosti dela. Sprva sem imel prostore za najemu pri mojstru Žitku, pozneje sem si delavnico uredil v domači hiši.« A že

v dobrem desetletju so lesene vprežne vozove izrinili traktorji in jih pregnali v pozabo ali v najboljšem primeru v muzeje, kot je Tehniški muzej v Bistri, kjer prikazujejo stare poklice, med drugim poklic kolarja ali »bognarja«, kar je popačenka iz nemške besede »wagner« z istim pomenom. Kolarska obrt je najbolj cvetela v 18. stoletju, ko je na Kranjskem delovalo veliko kolarjev, koliko jih je bilo, pa še danes ni znano.

»V moji generaciji se je izučilo kar nekaj kolarjev, vendar sem bil jaz med zadnjimi. Pozneje pa ni bilo več zanimanja za ta poklic. Po eni strani ni bilo dovolj posla, po drugi strani pa tudi izučenihih kadrov ne, saj je vrhniška industrija zaposlovala precej delovne sile. Če si šel delat v tovarno, si takoj dobil denar, če pa si se hotel izučiti rokodelstva, si imel kot vajenec najprej tri leta le minimalno podporo,« pripoveduje Umek. K temu doda, da si tudi z njegovo obrtjo družina ni mogla privoščiti razkošja. »Glede na to, da je bila kolarska dejavnost takrat že v zatonu, nikoli nisem imel zaposlenih. Dohodki so ravno pokrivali dajatve in mojo plačo. Dosti je bilo fizičnega dela. Ko je bilo treba plohe prenesti v delavnico, mi je na pomoč večkrat priskočila žena. Tudi hčerki sta pomagali pri brušenju, pakiranju ali drugih lažjih delih,« je družini hvaležen za podporo. »V večje stroje nisem vlagal, ker sem v delavnici delal samo jaz, poleg tega nisem imel nasledstva, tako da sem delavnico poleg osnovnih strojev opremil še z ročnimi električnimi stroji, ki so brneli kar v spodnji etaži družinske hiše,« pove. »Brnenja se navadiš. Ko sta hčerki študirali za izpite – ena je ekonomistka, druga zdravnica –, sta celo pogrešali zvoke delavnice, prahu pa res ne pogrešamo, imamo ga po vsej hiši,« se namuzne žena, ki si je z redno službo lažje privoščila kredit in po potrebi pokrpala družinski proračun.

Med soustanovitelji OOZ Vrhnika

»Vrhnika je bila včasih zelo obrtniško razvita. Vrhniški obrtniki so že pred 2. svetovno vojno ustanovili nabavno in prodajno zadrugo. Obstajal je tudi sklad obrtnikov, v katerega smo obrtniki prostovoljno vplačevali prispevke za starost, saj obrt v prejšnjem sistemu ni bila preveč podpirana. Obrtna zbornica je izbrila, da smo se lahko tudi obrtniki vključili v ZPIZ,« o obrtniškem boju za pravice razlaga Stanislav Umek, ki je bil »od vsega začetka zraven« pri ustanovitvi vrhniškega obrtnega združenja leta 1976 in pozneje še pri postavitvi lastnega Doma obrtnikov.

»Vsak je prispeval po svoje, eni z denarjem, drugi z opremo, veliko je bilo udarniškega dela,« pripoveduje dolgoletni oskrbnik doma, v katerem poleg društvenih prostorov uspešno posluje tudi današnja Območna obrtno-podjetniška zbornica Vrhnika. »Prej smo najemali prostore, z ureditvijo lastne zgradbe pa smo dobili prostore za seminarje, kongrese, seje ... Spodnji prostori so namenjeni družabnim srečanjem, kjer je bilo ob sredah veselo; smo tudi zapeli in zaplesali,« je nostalgичen Umek. »Danes je drugače, saj ni več veliko prostega časa,



ZBORNICA MORA PRITEGNITI VEČ MLADIH OBRNTNIKOV

Stanislav Umek delovanje OZS ocenjuje kot dobro in nasprotuje prostovoljnemu članstvu: »Zbornica se mora obdržati, kajti skupaj lahko dosežemo zelene cilje. Sam nisi nič, tudi če se na glavo postaviš. Če so združeni pod pravim vodstvom – in kolikor vidim, se zdajšnji predsednik Meh precej trudi –, so vidni tudi pozitivni učinki. Menim, da bi moralo biti več povezovanja in sodelovanja tako med obrtniki kot tudi med osrednjo in lokalnimi zbornicami. S tistimi, ki pravijo, da nimajo nič od članstva, se ne strinjam. Zbornica organizira koristne seminarje in pomaga pri informacijah. Vse, kar sem vprašal, sem tudi izvedel. Žal mi je za lesno stroko v celoti, ki je popolnoma kapitulirala, čeprav je les naravno bogastvo Slovenije. V zbornico bi morali pritegniti več mladih in jih navdušiti za rokodelske poklice, ki so na robu izumrtja.«

vsak se bori za posel. Ne znam si razložiti, zakaj danes ni časa za druženje, saj se v preteklosti ni nič manj delalo,« se sprašuje Umek, ki je tudi ponosni praporčak OOO Vrhnika. »Prapor, ki je bil včasih ponos naših obrtnikov, zdaj sameva v kotu. Enkrat ali dvakrat letno nas še pokličejo na večje prireditve, z njim pa se poslovimo tudi od preminulih članov.« Hkrati pa je prepričan, da bo kljub prostovoljnemu članstvu in izpisu nekaterih članov zbornica preživela, česar za kolarsko obrt ne more z gotovostjo trditi.

Izdelal vse – od oltarne mize do mesarskih »čokov«

Kolarstvo, ki temelji na ročnem delu, ni bila donosna obrt, »a nekako se je dalo živeti«, pravi Umek, ki se je po zatonu lesenih vozov znašel in preusmeril na druge lesene izdelke. Nekaj časa je izdeloval še tako imenovane gumi vozove, ki so imeli namesto lesenih gumijasta kolesa, ki so po asfaltu manj ropotala. Ko so prišli traktorji, so šli tudi ti v pozabo. Nekaj časa je izdeloval lesene karoserije za avtomobile, pozneje pa je začel izdelovati specializirane izdelke za mlekarne in mesarije. »Na Vrhniku je bila pred leti močna mlekarina, saj pri nas mleko s hribov v dolino teče. Izdelovali so znani sir Jazon. Žal je vse propadlo. Za vrhniško mlekarino je že mojster Žitko izdeloval modele za sirove hlebce, sam sem jih veliko naredil za hrvaško mlekarino Zdenka (Veliki Zdenci). Pozneje sem začel izdelovati tudi mesarske 'čoke' in deske za Emono, Mercator, MIP ...,« na naštevajo svoje naročnike, ki jih je našel na sejmu v Gornji Radgoni, kjer se zbere največ mesarjev na kupu. »Dajali smo jim vizitke, da

so videli, kaj delamo. Vsak dan sem bil že ob šestih zjutraj v delavnici, delal sem do kosila, po kosilu pa spet nazaj. Če je bila sila, sem potegnil v noč in družina mi je priskočila na pomoč,« pravi Umek.

Tudi v hiši njegovih izdelkov ne manjka. V fotografskem albumu s številnimi izdelki, ki so jih izdelale njegove večje roke, ponosno pokaže na leseno oltarno mizo in govorniški pult, ki krasita Slomškovo cerkev v Zgornji Rečici pri Laškem: »Cerkev je delo Plečnikovega učenca. Po zamisli akademske kiparke Dragice Čadež Lapajne sem izdelal mizo z ročno izrezljanimi podobami hostije in vina, govornica pa je v obliki knjige, po kateri se vije vinska trta«. Umek je za Turistično društvo Vrhnika izdelal tudi mlinsko kolo s premerom treh metrov, ki stoji v Starem malnu, a zaradi nedokončanega projekta celotnega mlina zdaj žalostno propada.

Kolarji rešujejo slovensko kulturno dediščino

Zadnja leta se odnos do starin vendarle spreminja na boljše, opaža Stanislav Umek, čigar kolarsko delavnico obišče marsikdo, ki je morda podedoval staro kmetijo in pod kozolcem našel zaprašen in polomljen lesen voz. »Kdor ima spoštovanje do kulturne dediščine, starega voza ne bo razsekjal za kurjavo, ampak ga pripelje v popravilo. Večinoma so zgolj za okras, nekateri ga uporabljajo tudi za turistične vožnje. Kolarstvo je zanimiv posel, čeprav marsikdo sploh ne ve, kaj je to. Imel sem veselje do njega in ga imam še vedno,« pravi od leta 2002 upokojeni obrtnik, ki ga občasno prek spleta najde tudi kdo, ki želi lesena ko-

lesa uporabiti kot luči za lokal. V njegovi delavnici nastajajo tudi »štili«, nastavki za gradbeno orodje, od lopate do kladi-va.

Država bi vzela že vplačane pokojnine

Obrt nadaljuje bolj zaradi veselja in navade, kot pa zaradi zaslužka. Večjih naročil nima, zato se tudi ne strinja z rešitvijo ZPIZ-2, da bi morali upokojeni obrtniki, ki so obdržali dejavnost, plačevati višje pavšalne prispevke ali celo vračati del že vplačanih prispevkov za pokojnino: »Imam 41 let, 4 mesece in 18 dni delovne dobe. Vsa leta sem plačeval prispevke v pokojninsko blagajno, zdaj pa bi mi neupravičeno odvzeli del pokojnine. Vsebina zakona ni stimulaturna za ljudi, ki želijo še naprej opravljati delo po svojih močeh in zanj tudi plačujejo davke, ki predstavljajo dodaten dohodek za državo.« Svoje stališče je Stanislav Umek poslal tudi pristojni ministrici za delo in pričakuje od države, da bo popravila neenak položaj upokojenih obrtnikov.

»Delal bom, dokler mi bo zakonodaja to dopuščala. V primeru višjih prispevkov pa bom prisiljen obrt zapreti. Država bi se morala zavedati, da upokojeni obrtniki in podjetniki prispevamo del sredstev v proračun. S tem ne bo na izgubi le država in moja družina, ampak bo izgubljeno tudi znanje, ki ga še imamo stari kolarji, saj ne bo nikogar več, da bi nadaljeval tradicijo kolarske obrti na Slovenskem,« je razžaloščen nad nerazumevanjem Ministrstva za delo RS.

Po 47 letih kolarstva je še vedno vesel novih izzivov

»Ponosen sem, da sem toliko časa vzdržal v svojem poklicu. Žal mi je, da med mladimi ni zanimanja zanj. Podpiram, da bi v poklicne šole ponovno uvedli prakso. S sodobnimi stroji in računalniki je res manj ročnega dela, a brez poznavanja lesa in dela z njim tudi stroji ne pomagajo,« meni Stanislav Umek, ki ima še vedno veselje do obdelave lesa. »Rad se lotim kakega novega izdelka, rad ustvarjam in se še česa naučim,« še dodaja.

BESEDILO: ANITA IVAČIČ,
SLIKE: A. I. IN OSEBNI ARHIV

 						OBRTRNIK	DÖBROSRČEN, STAR MOŽIČEK IZ KEKCA	NEOKRETNOST, NERODNOST,	VULKANSKI IZMEČEK	AZIJSKA DRŽAVA (MASKAT)	VLADIMIR NAZOR	ZITO AZIJSKIH TROPOV	NEGATIVNO NAELEKTREN ION	CILJ STRELCEV		
 <p>Kompas članom OZS in imetnikom kartice Mozaik podjetnih na svojih prodajnih mestih nudi 5% POPUSTA na vse produkte iz kataloga.</p> <p>Poslovalnice Kompas d.d. • 01 2006 111 • www.kompas.si</p>						PRIPRAVA ZA ROCNO PREDENJE										
						OSTANEK IZ PRETEKLOSTI, FOSIL										
						NOCNA PTICA, SIMBOL MODROSTI				PLOD BUKVE						
						KIP MOLIVCA V KRŠČANSKI UMETNOSTI				KANON		OLGA ČEČKOVA MARIŠI POKONČNI KLAVIR				
						BORIS NOVKOVIC			OKRAS, ORNAMENT	KOŽICA, MEMBRANA METULJ Z OCESCI NA KRILIH						
						GOROVJE V BOLGARIJI RUSKI SLIKAR (VASILIJ)							VOTLA MERA ZA TEKOCINE	PODLOZNIKO DELO		
OBRTRNIK	CETRTI MESEC V LETU	DISECE MAZILO ZA LASE	UDAREC S SEKIRO	OLIVER MLAKAR	SEZNAM STVARI VNUTJE KOŽE, EKCEM								NIZEK ZENSKI PEVSKI GLAS			
STUDENTKA PRED-DIPLOMO													AFRISKI VELETOK PASJI ZAJE-DAVEC			
PRED-SEDNIK VLADE								KRIVULJA, PO KATERI SE GIBLJE NEBESNO TELO V GIBANJU								
GLAS POBESNEGA BIKA				MOSKI, KI POTUJE Z DVIGNJENIM PALCEM				LOVSKA NASTAVA	ARTHUR (KRAJSE)				KRAJ PRI KOCEVJU UPRAVNA ENOTA, ZUPNIJA			
IVAN LOTRIČ				PRILOGA JEDEM NA ZARU									RASTLINSTVO UZIVALEC RENTE			
NAJRAZVITEJŠA BITJA				ZADNJA BESEDA, POGOJ	AMERISKA IGRALKA (SANDRA)									HČERIN MOZ	NEKD. AMERISKA DRŠALKA ZAYAK	SAMOPOSTREZNA TRGOVINA
AVTOR: MARKO DRESCEK	MOCNO ANGLE-SKO PIVO ANTICNO IME ZADRA				ZLITINA ZA SPAJKANJE DAEWOO-JEV AVTO					KOSARKAR LORBEK KOREJSKI AVTO						
ZANIMANJE ZA KAJ									ORIENT. BARVILO ZA LASE IN NOHTE TRESENJE					PISATELJICA PEROCI REKA V FRANCIJI		
OČKA, ATEK				VOLJA PO JEDI, SLAST IZTOK COP									FILMSKA ZVEZDA GORA V POSOCJU			
NAS NEKDANJI FIZIK (VIKTOR)					PEVKA KRANER SIMBOL ZA NATRIJ									IVANA KOBILCA IVAN SIVEC		
IZENACEVANJE										NEKD. BRITANSKI DIRKAC (EDDIE)						
SKUPINA OTOKOV V ALEUTIH				FLAMSKI PISATELJ (HUGO)						IZRAELSKI PARLAMENT						

■ Pravilna rešitev januarske križanke je **POTUJ S KOMPASOM**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tisto, ki jo je poslal **Gregor Trontelj iz Ivančne Gorice**. Za nagrado bo prejel smučarski izlet za dve osebi s Kompasom!

■ 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 prispale na naš naslov do 20. februarja 2015.

■ Tudi tokrat je sponzor križanke Kompas d. d., ki nemu od reševalcev podarja dve dnevni smučarski vozovnici za Krvavec oziroma Vogel.

Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodki, 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

Po cesti ali zunaj nje

Povišana karoserija še ne obljublja večjih avantur zunaj urejenega cestišča, za to je potreben še integralni pogon, je pa vozilo bolj opazno. Tokrat vam predstavljamo zanimiv crossover cactus, ki navdušuje z izgledom in inovativnimi domislicami, SUV CX-5, tehnološko zelo napreden avtomobil ter terensko potenten X-trail.

Citroën C4 cactus HDi 92

Kot že ničlikokrat, Citroën predstavlja avtomobil, ki je povsem drugačen od današnjih avtomobilskih trendov. Že na začetku je bilo njegovo poslanstvo jasno: biti zabaven in praktičen avtomobil ter na ulici izzvati čim večje zanimanje mimo-idočih.



To je avtomobil, ki je v avtomobilsko industrijo vnesel veliko novega. Na prvem mestu so to posebne bočne obloge »air-bump«, sestavljene iz številnih majhnih žepkov, napoljenih z zrakom. Še ena svetovna novost je sovoznikova zračna blazina, ki je nameščena v streho, ročice na vratih so kot pri starih kovčkah, sprednja sedeža pa izgledata kot starodavna zofa iz dnevnice in ponuja veliko udobja med križarjenjem po mestu. K atraktivnosti notranjosti pripomore tudi premišljena barvna kombinacija in zanimiva postavitev robotiziranega 6-stopenjskega menjalnika, kjer na sredinski armaturi najdemo le tri stikala »D, N in R« (vozi, nevtralno in vzvratno), ni klasične ročice, lahko pa prestave menjamo s pomočjo ročic izza volanskega obroča.

Kaj bo poganjalo cactus, je stvar izbire posameznika. V testnem modelu je bil to 1,6-litrski HDi motor z močjo 67 kW/92 KM, kar vozilu ponuja solidno poskočnost ob nizki porabi.

Kot pripadnik crossover segmenta je cactus radikalno drugačen od vseh avtomobilov na našem trgu. Z njim boste opazni, zaradi povišane karoserije pa boste tudi vi lažje opazovali okolico.

Mazda CX5 CD 150

Številnim ljubiteljem SUV vozil Mazda ponuja CX5, model s tehnologijo Skyactiv, ki združuje vrhunske dosežke na različnih



področjih: dizelskih motorjih (Skyactiv-D), samodejnih (Skyactiv-Drive) in ročnih menjalnikih (Skyactiv-MT), podvozju (Skyactiv-Chassis) in karoseriji (Skyactiv-Body). Pa ne le tehnološko, mazda CX5 je prijetna tudi na pogled, saj oblikovalski jezik »Kodo« ponuja številne, očesu prijazne linije.

Izza oznake »Kodo« se skriva skupek Mazdinih oblikovalskih domislic, ki danes krasijo vse modele tega japonskega proizvajalca avtomobilov. Osebnost vozilu daje velika maska in elegantne linije pokrova motorja. Zadek krasijo prepoznavne luči, poudarjen strešni spojler in dve veliki izpušni cevi na vsaki strani odbijača.

Notranjost sicer ni spektakularna, a je ergonomija vzorna, merilniki pregledni, ponudba prostora na vseh pozicijah pa razkošna. Tudi prtljažnik, ki se razteza od 503 do 1620 litrov, bo povsem zadostil potrebe lastnika.

Prepričljiv 2,2litrski »turbodizelaš« zmora 110 kW/150 KM moči in zahvaljujoč najsodobnejši tehnologiji že zadovoljuje ekološke norme Euro 6. Motor navdušuje z visoko stopnjo navora že pri nizkih vrtljajih, v podporo pa mu je ročni 6-stopenjski menjalnik, ki je izjemno natančen, ročica pa kratkega hoda. Avtomobil je bil opremljen s pogonom na vsa kolesa, kar obljublja tudi kakšen skok na manj utrjene podlage. Upravljanje s pogonom je povsem zaupano elektroni, ki po tistem, kar sem lahko preizkusil, svoje delo opravlja hitro in učinkovito.

Mazda CX-5 ni kakšen konfekcijski korejski SUV z vprašljivi izgledom in ni evropski model, nastal na hitro zaradi mode in trenda. Mazda CX-5 deluje športno, močno in prostorno. Je eden večjih modelov v razredu, a vseeno ni prevelik in spremlja ga avra dragega nemškega avtomobila.

Nissan X-trail 1,6 dCi 4x4

Če je cactus novinec na trgu, je X-trail že stari znanec, saj ga poznamo že od leta 2001. Tokrat se srečujemo s tretjo generacijo, ki se je glede na velik uspeh druge generacije qashqai oblikovno obrnila v njegovo smer, in tako izgleda X-trail kot napihnen qashqai. Dimenzijsko je avtomobil enak prejšnji generaciji, ampak ima podaljšano medosje in s tem tudi podaljšan potniški prostor. Sedaj se lahko v njem pelje tudi 7 oseb, ob tem pa se spreminja velikost prtljažnika od 145 preko 550 do 1982 litrov. Zaradi lepih, fluidnih linij in velikih svetlobnih sklopov izgleda avtomobil zelo moderno.

Ob pogledu na maso vozila, ki znaša dobre 1,6 tone, bi pričakovali, da ga poganja robusten, velik motor, a X-trailu zadoštuje že 1,6-litrski dCi z močjo 96 kW/130 KM, ki vas navduši takoj ob prvem pritisku stopalke za plin. Pospešuje 11 sekund in doseže 186 km/h končne hitrosti, ob porabi 6,5 litra na 100 kilometrov.

Ne smem pa pozabiti povedati, da je X-trail med tokrat predstavljenimi avtomobili edini, s katerim se lahko spustite tudi v bolj zahtevno off-road avanturo, kar dovoljuje njegov 4x4 pogon. V osnovi je pogon speljan na sprednji kolesni par, s preklpom stikala pa lahko sistem sam prilagaja pogon med sprednjo in zadnjo osjo, lahko pa pogon tudi zaklenemo. Če-



prav nima klasične blokade diferenciala, pogon nadzira ESP, ki bo tudi v primeru, da se dve diagonalni kolesi nahajata v zraku, poslal pogon na kolo, ki ima največ oprijema. V sistemu transmisije se nahaja še ročni 6-stopenjski menjalnik.

Nissan X-trail je eden redkih avtomobilov, ki ima skoraj enako dobre vozne lastnosti na asfaltu in zunaj njega. S tem je X-trail vedno pripravljen tudi na zahtevnejše naloge.

VARNOST V PROMETU

Sol ni problem

Nekoč smo sol v velikih količinah posipavali po cestah. Posledica se je odražala v onesnaženem okolju in rjastih avtomobilih. Današnja moderna tehnologija posipanja dozira sol na minimum.

Ekologi obtožujejo sol za umiranje drevoredov ob cestah, povišana koncentracija soli v tleh pa povzroča tudi izpiranje hranilnih snovi in izsuševanje zemlje prav v področju korenin rastlin. Zaradi tega te rastline pozneje ozelenijo in imajo manjše liste, ki tudi prej odpadejo. Tako je bilo včasih, danes pa je



sol, ki jo posipavajo po cesti, v zelo omejeni količini. Medtem ko smo še pred tridesetimi leti posipavali do 40 g soli po kvadratnem metru, je ta količina danes manjša od 10 g. Ob tem si sol za posipavanje ne smete zamisliti kot majhna bela zrnca, kot sol za kuhanje, temveč je to mešanica natrijevega klorida, kalcijevega klorida in magnezijevega klorida. Posipavanje cest strogo regulirajo številni predpisi. Ponekod je še vedno dovoljeno posipavati pesek. Pesek danes veliko bolj uničuje avtomobile kot sol, saj kamenčki poškodujejo lak in zlomijo marsikatero vetrobransko steklo.

Kako pomembno je posipavanje po zimi, pove tudi podatek, da vozilo pri 50 km/h na ledeni podlagi do popolne zaustavitve prevozi še 100 metrov. Na zasneženi podlagi pri enaki hitrosti prevozi še 40 metrov, medtem ko na mokri podlagi po posipavanju le še 20 metrov. Seveda je za dobro zaustavitev potrebno imeti tudi brezhribne zavore in kakovostne pnevmatike, medtem ko verige na zasneženih cestah delujejo pozitivno, na le mokrih cestah pa močno podaljšujejo zavorno pot in ob tem uničujejo tudi pnevmatike.

BORUT ŠTAJNAHER

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

- Cena malega oglasa (do 30 besed) je **17 EUR** (+ 22 % DDV).
- **1 cm stolpca** okvirjenega malega oglasa na barvni podlagi stane **25 EUR** (+ 22 % DDV).

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si.
 - faksu: 01 51 93 496
 - klasični pošti na naslov: OZS, Revija Obrtnik podjetniki, Celovška 71, Ljubljana
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

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 **marčevski** Obrtnikovi borzi je **20. februar 2015.**

NAROČILO NA REVIZIJO 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 51 93 496
- navadni pošti na naslov: OZS, Celovška c. 71, 1000 Ljubljana



STROJI IN OPREMA

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

Ročni paletnik

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

Slika je simbolična. **Cena samo 240 €** brez DDV www.ika.si

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

PRODAM STROJE: za krivljenje cevi (na trn), fi 5 do fi 32 (levi in desni stroj), avtomat za krivljenje cevi in profilov do fi 42 mm, stroj za krivljenje cevi in profilov (brez trna), do 60 mm, stroj za prebijanje cevi in profilov do 90 mm, stroj za brušenje cevi do 120 mm, s sesalnikom, stroj za reduciranje cevi do fi 42 mm, stiskalnico (100 t) s segmentno prizmo (1000 mm), stroj za rezanje cevi do fi 120 mm (polavtomat), kovičnik do fi 12 mm, vse v delovnem stanju. Informacije po tel. 041 639 737. Šifra oglasa: 15-02-003

PODJETJE Z DOLGOLETNO TRADICIJU navijanja transformatorjev in tuljav zaradi presusmeritve proizvodnje proda svoje znanje, kompletno strojno opremo z bazo kupcev, dobaviteljev in zalogami repromateriala. Informacije po tel. 041 623 205. Šifra oglasa: 15-02-005

HIDRAVLIČNO STISKALNICO INOOS, 60 t, in brizgalni stroj BOY 22S, letnik 1992 (2 kosa),

s sušilnikoma Piovana, ugodno prodamo. SM STROJKOPLAST d.o.o., Maribor, tel. 041 290 380, Lorenčič. Šifra oglasa: 15-02-006

OBRTNE STORITVE

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

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

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

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

IZDELAVA POLIETILENSKIH VREČK: vrečke po naročilu in željah kupca, vrečke za smeti (veliko različnih dimenzij in barv), nosilne vrečke, ZIP vrečke, vrečke za vakumiranje, strehe folija, vrečke za pasje iztrebke, bio vrečke za smeti (kompostne). NOVO - natron vrečke za začimbe in čaje, tudi v spletni trgovini na www.vrecke.net. Jožko Mlakar s. p., Šebrelje 13, 5282 Cerklje, tel. 051 428 594. Šifra oglasa: 15-03-001

IZDELUJEMO VSE VRSTE KLOBUKOV, narodne noše, čebelarске, lovске cilindre, nudimo popravila. Informacije: KLOBUČARSTVO Željko Tomažin s. p., Glavni trg 17, 3000 Celje, tel. 040 520 643. Šifra oglasa: 15-03-003

NUDIMO PREVOZE ležečih in sedečih bolnikov, po potrebi s strokovnim spremstvom. GOSENAR, d. o. o., Blatnik pri Črnomlju 6, Črnomelj, tel. 041 324 667, 07 35 40 345, <http://prevozi-bolnikov-gosenar.webs.com/>. Šifra oglasa: 15-03-004

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV v vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije na strehe, terase, zelene strehe, tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, naravni/umetni kamen, beton ... NOVO: v ponudbi so tudi dilatcijski profili in profesionalni prema-

Plinske vzmeti
VORTE
Proizvodnja plinskih vzmeti
Boletova ulica 11, 1000 Ljubljana
www.vorte.si
Email: vortepj@gmail.com
GSM: +386(0)31/871 829
Tel: +386(0)1/519 0643
Fax: +386(0)1/510 8975

zi za različne površine in izzive (zaščite za kovine, strehe, antikoroziivni premazi, protidrnsni premazi, pršila,...). Skupaj z vami poiščemo rešitev in svetujemo. Svoj izziv si lahko izvedete sami ali z nami. Kmalu tudi spletna trgovina. PanStan, d. o. o., Plemljeva 2, Ljubljana, tel. 059 053 340, 041 334 809, www.panstan.si. Šifra oglasa: 15-03-005

IMAMO PROSTE ZMOGLJIVOSTI za peskanje v peskalni komori v izmeri 18 m x 5 m x 6 m, za drobni material ali varjence. Informacije: AKZ, d. o. o., Lokovica 6 a, 3325 Šoštanj, tel. 041 714 459, Milan. Šifra oglasa: 15-03-006

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

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

NEPREMIČNINE

ODDAM POSLOVNI PROSTOR na Brnčičevi ulici (GT center) v Ljubljani v izmeri 80 m² z galerijo, v prvem nadstropju, lastnimi števeci, ogrevanje na plin z novo kondenzacijsko pečjo, nizki stroški. Najemnina 600 €/mesec, vseljivo takoj, neopremljeno. Informacije po tel. 041 942 622, Alenka. Šifra oglasa: 15-07-002

PRODAMO ALI ODDAMO v najem obrat žage za razrez hlodovine (70 cm premera), z vsemi pripomočki (viličar) in asfaltiranim skladiščnim prostorom v izmeri 800 m². Informacije po tel. 041 269 561 ali e-pošti: nadaz.295@gmail.com. Šifra oglasa: 15-07-003

ODDAMO POSLOVNI PROSTOR, sobe v velikosti cca 20 m², samostojna kopalnica z WC-jem in tušem, internet, TV in telefonski priključek. Novogradnja, možna najema za daljše obdobje za opravljanje storitev (računovodstvo, masaže, kozmetika, svetovanje itd.). Grajman d. o. o., IOC Zapolje, Logatec, tel. 041 634 195, e-pošta: grajman@siol.net. Šifra oglasa: 15-07-004

V NAJEM ODDAM POSLOVNI PROSTOR v OIC Trzin (tesarski in žagarski obrat), velikosti 4.000 m², pokritih površin 850 m². Informacije po tel. 041 612 124. Šifra oglasa: 15-07-005

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, krogle, kupole, ...
- Laserski rezrezi in gravure

pečenko

RAZNO

ODDAJAMO SOBE S KOPALNICAMI, z mesečnim najemom, za dnevne počitke in tudi prenočišča v okolici Ljubljane. Ograjeno parkirišče, mirno okolje in zasebnost. Informacije po tel. 031 882 130. Šifra oglasa: 15-09-002

PROFESIONALNI VARILNIKI IN STROJI

ZA PAKIRANJE V TERMOSKRČLJIVO FOLIJO

NUDIMO VRHUNSKO POLIOLEFINSKO FOLIJO
Z MOŽNOSTJO TESTIRANJA PAKIRANJA
Zagotovljeni rezervni deli in odziven servis!

25 LET
mednarodnih
IZKUŠENJ

STROJPLAST

+386 7 356 80 60 | www.strojplast.si

PRODAM DOBRO VPELJANO PODJETJE, ki nudi storitve laserskega varjenja. Prodaja se v kompletu, z vso opremo (3 x laserski varilni aparat, 1 x profesionalni tig aparat), vključno z delom. Informacije po tel. 031 629 602. Šifra oglasa: 15-09-003

PRODAM VPELJANO TISKARSKO PODJETJE flekso tisk rotacija - zaradi upokojitve prodam z vsemi stroji in pripadajočo opremo ter strankami. Nudim pomoč pri zagonu, lahko prodam tudi po delih. Informacije po tel. 041 699 369. Šifra oglasa: 15-09-004

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.

Pobreska 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
Garibaldijeva 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

Norveško oblikovalsko podjetje išče proizvajalce namiznih izdelkov iz kaljenega stekla. Za izdelke bo podjetje proizvajalcu predložilo načrte in določilo specifikacije, po katerih naj bi bili izdelki narejeni. Seveda so možna tudi naročila iz standardnega proizvodnega asortimaja proizvajalca. Začetno sodelovanje bo omejeno na en ali dva izdelka v količini med 50 in 5000 kosov, pozneje se bo sodelovanje razširilo na več izdelkov. **EEN-januar-01**

Italijansko podjetje, ki se ukvarja z razvijanjem rešitev s področja informacijsko-komunikacijske tehnologije in zagotavljanjem odprtokodnih rešitev in rešitev v oblaku, išče partnerje v Evropi in želi v sodelovanju z njimi razviti nove dejavnosti, nove projekte in izdelke. **EEN-januar-02**

Poljsko elektrotehniško podjetje želi posedovati pri prodaji izdelkov tujih firm na poljskem trgu. Ima veliko izkušenj kot veletrgovca tako z majhnimi, individualnimi kupci, kot z večjimi industrijskimi enotami. Za poljski trg želi prevzeti ekskluzivno zastopstvo. **EEN-januar-03**

Romunsko podjetje, ki se ukvarja s prodajo gradbenih materialov na romunskem trgu, išče dobavitelje/proizvajalce kakovostnih gradbenih materialov. Posebej iskani so dobavitelji bakrene pločevine in drugih metalurških izdelkov. **EEN-januar-04**

Večje tekstilno podjetje iz Egipta (z okoli 1000 zaposlenimi, že prisotno na večjih evropskih trgih), ki je specializirano za izdelavo široke palete perila in vrhnjih oblačil za dojenčke, otroke, ženske in moške, se želi širiti na nove evropske trge, zato išče trgovske posrednike. **EEN-januar-05**

Podjetje iz Romunije, ki deluje na področju avtomatizacije industrijskih in stanovanj-

Odvetniška pisarna
POLANC

Spoštovane partnerje in stranke obveščamo, da smo s 1. 1. 2015 spremenili sedež, ki je odslej Vipavska cesta 58, Rožna Dolina, Nova Gorica.
Odvetniška pisarna Polanc, d.o.o.



Oglaševanje s ponudbami in povpraševanjem tujih podjetij si lahko ogledate na našem spletnem naslovu: www.ozs.si/obrtnik

skih objektov, je pripravljeno prevzeti trgovsko posredniške storitve, vzajemno proizvodno in podizvajanje/zunanje izvajanje storitev (outsourcing). **EEN-januar-06**

Britansko podjetje išče inovativne obnovljive vire energije ali rešitve za učinkovito rabo energije. S partnerji želi skleniti sporazum o zastopanju oziroma trgovski sporazum za prodajo teh sistemov na britanskem trgu. Zanimajo jo inovativni energetski sistemi tako za vgradnjo v stanovanjskih kot industrijskih objektih. **EEN-januar-08**

Hrvaško podjetje, specializirano za proizvodnjo pomorske opreme (vrata, jambori, žerjavi, gredlji, naprave za privezovanje itd.), kovinskih konstrukcij, opreme za elektroindustrijo, je na prodaj v celoti ali delno. Pripravljeno je sprejeti tudi sporazum o podizvajanju za proizvodnjo omenjenih izdelkov. **EEN-januar-09**

Romunsko podjetje, specializirano za veleprodajo strojnega orodja, želi postati trgovski zastopnik tujih firm za romunski trg. Poleg tega ga zanima tudi skupno vlaganje. **EEN-januar-11**

Špansko podjetje s področja zdravstvenih in prehranskih dodatkov se ukvarja z razvijanjem, proizvodnjo in prodajo visoko kakovostnih farmacevtskih izdelkov. Za prodajo svojih nutritivnih, nutrizozmetičnih in prehranskih dodatkov na novih trgih išče zastopnike/trgovinske posrednike. **EEN-januar-12**

Potovalna agencija iz juga Italije išče nove poslovne partnerje, ki so zainteresirani med svoje turistične destinacije uvrstiti tudi Pompeje. **EEN-januar-13**

Poljsko podjetje, ki vodi inovativno verigo 7 restavracij s poudarkom na organski vegetarijanski, brezglutenski hrani, ponuja sodelovanje na podlagi franšize. Obstaja tudi možnost za skupna vlaganja. **EEN-januar-14**

Češko podjetje, ki izdeluje oblačila za invalide osebe oz. osebe, ki uporabljajo invalidske vozičke, išče trgovske posrednike ali podjetja, ki bi ta oblačila ponudila na trg pod lastno blagovno znamko. Oblačila so modna in prilagojena za različne potrebe. **EEN-januar-15**

Italijansko trgovsko podjetje, posrednik na trgu električnih, elektromehanskih in elektonskih naprav, išče proizvodna podjetja, ki bi želela svoje izdelke ponuditi na italijanskem trgu. **EEN-januar-16**

Znano litovsko podjetje, specializirano za trgovanje z delovnimi oblačili, išče dobavitelje delovnih oblačil, delovne obutve, izdelkov za enkratno uporabo in osebno varovalno opremo. **EEN-januar-17**

Francosko podjetje je specializirano za označevanje naprav v biomedicinskih delovnih okoljih. Je eno vodilnih evropskih podjetij na tem področju in ima bogate izkušnje z delom na materialih, kot so silikoni, poli-

meri, kovine in tekstil. Ponuja podizvajalske storitve. **EEN-januar-19**

Podjetje iz Velike Britanije je specializiran razvijalec izobraževalnih aplikacij s poudarkom na mikrobioloških laboratorijskih tehnikah. Podjetje išče partnerje za ustanovitev skupnega podjetja ali za sodelovanje z odstopom pravice uporabe njegove programske opreme na podlagi licenčne pogodbe. **EEN-januar-20**

Švedsko trgovsko podjetje išče proizvajalca pip iz lite medenine. Proizvajalec mora nuditi litje, poliranje in nikljanje ter biti sposoben za izdelavo oblikovno kompleksnejših izdelkov. Ponujajo proizvodno pogodbo ali pogodbo o podizvajanju. **EEN-januar-21**

Špansko podjetje, ki se ukvarja s trženjem strojnih orodij tujih izdelovalcev na domačem industrijskem trgu, išče proizvajalce inovativnih strojnih orodij za naslednje postopke: ekstrudiranje, žičenje, krivljenje cevi, profiliranje, varjenje mrež in ojačenje jekla. Podjetje ponuja trgovsko posredniške storitve (trgovsko zastopanje). **EEN-januar-22**

Podjetje iz Velike Britanije išče trgovske posrednike in zastopnike za svoje izdelke, namenjene preprečevanju drsnosti mokrih površin in s tem zagotavljanju večje pohodne varnosti (npr. za akrilne tuš kadi). **EEN-januar-23**

Avstrijsko-rusko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo opreme in naprednih programov za industrijsko avtomatizacijo in avtomatske nadzorne sisteme, ponuja stojala, škatle, šasije, ohišja in embalažne elemente embalaže za vgradnjo elektronske opreme (standardna dimenzija 19 palcev). Podjetje išče nove trgovinske partnerje za prodajo svojih izdelkov na tujih trgih. Prav tako je pripravljeno skleniti za sporazume o skupnih vlaganjih. **EEN-januar-24**

Vodilno egiptovsko podjetje za proizvodnjo in izvoz različnih aromatičnih olj (npr. iz čebule, česna, janeža, pelina itn.), ki se uporabljajo v prehranski, farmacevtski, kozmetični in kemični industriji, išče trgovske posrednike (trgovce na debelo, zastopnike, trgovce na drobno). **EEN-januar-25**

Podjetje iz Velike Britanije, ki deluje na področju hortikulture in sadjarstva, išče podobne organizacije, s katerimi želi poslovno sodelovati pri odkrivanju in razvoju novih, naravi prijaznih preparatov in tehnologij za zatiranje škodljivcev. Sodelovanje želi vzpostaviti zlasti s subjekti z območja centralne Evrope, kot obliko sodelovanja pa vidi skupna vlaganja (joint venture). **EEN-januar-26**

Nemški proizvajalec, ki ima veliko izkušenj pri razvijanju in izdelavi svetlobnih naprav, išče trgovske posrednike za svoj modularni sistem LED-razsvetljave. Izdelek je široko uporabljen, stroški za njegovo vgradnjo pa so bistveno nižji od stroškov pri klasičnih sistemih. **EEN-januar-27**

Italijansko podjetje, ki je specializirano za izdelavo zaščitnih filmov, iz plasti polietilena in lepilnega dela, išče partnerje, ki bi prevzeli prodajo tega izdelka na svojih nacionalnih trgih. Podjetje se je z izdelkom že uveljavilo v svetovnem merilu, saj ga odlikuje zanesljivost, mnogostranska uporabnost in ekološka prijaznost. **EEN-januar-28**

Poljsko podjetje deluje na področju proizvodnje izdelkov za okolju prijazno čiščenje v gospodinjstvu. Njihovi izdelki temeljijo na izbrani uporabi bakterij in encimov, ki so neškodljivi človeku in okolju. Zanima ga sodelovanje s partnerjem, ki deluje na trgu okolju prijaznih izdelkov. **EEN-januar-29**

Italijansko podjetje je razvilo model upravljanja presežnih zalog za področje proizvodnje električnih, elektronskih in elektromehaničnih komponent (električni kabli, spojni elementi, releji, stikala, konektorji itd.). Zanima se za sodelovanje s proizvodnimi podjetji, katerim ponuja svoje upravljalško znanje na tem področju. **EEN-januar-30**

Črnogorska družba, specializirana za proizvodnjo lesenih hišic, išče trgovske posrednike, pripravljena je skleniti tudi pogodbo o podizvajanju. **EEN-januar-31**

Belgijsko podjetje, specializirano za tehnične rešitve zapiranja oz. pečatenja vreč, je zainteresirano za trgovske posredniške storitve. Potencialni partnerji so industrijske dejavnosti, ki se ukvarjajo s polnjenjem (pakiranjem) različnih prehranskih vsebin v vreče (živalska krma, sladkor, moka, gnojila ...). Poleg tega proizvaja varilsko opremo in šivalne stroje za profesionalno rabo. **EEN-januar-32**

Specializiran proizvajalec s severa Nemčije ponuja gamaše in kavbojke za konjske navdušence, prav tako tudi jahalne hlače, izdelane iz najbolj trpežnih, a hkrati udobnih materialov. Najboljša ročna izdelava in vrhunska kakovost surovinskih materialov. Podjetnik išče trgovske posrednike. **EEN-januar-33**

Črnogorsko podjetje že več kot 40 let deluje pri organizaciji sejmov, razstav, različnih prireditvev, poslovnih dogodkov, vključno s konferencami, delavnicami itd. Ponuja podizvajalske storitve za tuje partnerje, ki bi želeli organizirati tovrstne dogodke v Črni gori. **EEN-januar-34**

Indijsko podjetje, ki deluje na področju avtomatizacije procesov in se ukvarja s programabilnim logičnim krmiljenjem, išče proizvajalce solarnih fotovoltaičnih celic, od katerih pričakuje močno tehnično znanje. Trenutno si prizadevajo razširiti aktivnosti na področju proizvodnje sončne energije. Partnerstva, ki pridejo v poštev, so: trgovsko zastopanje, sporazum o trgovskih storitvah, sporazum o opravljanju storitev, franšizni sporazum. **EEN-januar-35**

Izraelski trgovec medicinskih pripomočkov in farmacevtskih izdelkov išče proizvajalca tovrstnih izdelkov. Izraelsko podjetje je hkrati tudi proizvajalec, razvijalec in tržnik farmacevtskih,

posebnih prehranskih dodatkov in zdravstvenih pripomočkov. Podjetje ponuja svoje storitve tujim proizvajalcem podobnih izdelkov in želi skleniti licenčni sporazum in sporazum o trgovskem posredovanju. **EEN-januar-36**

Italijansko zastopniško podjetje išče tuja podjetja, ki bi želela prodajati svoje kmetijske in prehranske izdelke (vina, žgane pijače, jedilna olja, sadni sokovi, obdelano meso, slaščice ...) na italijanskem trgu. Omenjene izdelke lahko ponudi v supermarketih, nakupovalnih središčih, hotelskih in restavracijskih verigah, trgovini na drobno in v gostinskih objektih. **EEN-januar-37**

Švedsko podjetje, ki prodaja različne čaje in praline iz čokolade, polnil in karamele, v svojstveno dizajnirani embalaži, išče proizvajalce piškotov in polnil z različnimi okusi. Podjetje je uveljavljeno na švedskem trgu in želi svoj prodajni asortima. **EEN-januar-38**

Francoski proizvajalec naravne kozmetike in mil, ki jih izdeluje na podlagi zahtev konkretnega kupca, želi skleniti partnerstva na podlagi pogodbe o trgovskem zastopanju ali sporazuma o trgovskih storitvah. Tujim podjetjem ponuja tudi svoje proizvodne storitve. Nekatere vrste mil imajo tudi izrazite terapevtske lastnosti (blažijo luskavico, ekceme ...). **EEN-januar-39**

Majhno nemško podjetje, ki nudi rešitve za »ničelne emisije« na področju elektromobilnosti in fotovoltaičnih sistemov, išče partnerje za prodajo svojih produktov na tujih trgih. Podjetje je del večje poslovne skupine in ima dolgoletne izkušnje v trgovanju s Kitajsko in v sodelovanju v mednarodnih projektih na področju fotovoltaičnih sistemov. **EEN-januar-40**

Italijansko podjetje, specializirano za tehnološke rešitve s področja zdravstvenih in lepilnih tretmajev, išče trgovske posrednike v Evropi. Izdeluje visoko kakovostne električne naprave, ki se uporabljajo v lepilni tehniki in osebni negi, razvija modularno opremo, ki povezuje več tehnoloških rešitev za obdelavo gub, ohlapne kože, celulita, maščobnih tkiv, podočnjakov, nezaželene dlakavosti itn. **EEN-januar-41**

Italijansko podjetje je razvilo vodno fontano (po vzoru romanskih akvaduktov), namenjeno ponudbi pitne vode (navadna, gazirana) na izrazito prometnih javnih površinah. Gre za alternativo ustekleničeni pitni vodi, kjer so problem odpadne plastenke. Fontana je računalniško krmiljena in zelo energetsko varčna, voda je mogoče kupiti s pametno kartico ali s kreditno kartico. Izdelek je tudi »odporen« na grafite. **EEN-januar-42**

Švedsko podjetje je patentiralno metodo za sanacijo dotrajenih in poškodovanih kanalizacijskih cevi v zgradbah. Končni izdelek je certificiran, z življenjsko dobo najmanj 40 let, opravilo pa vzame le delček stroškov in časa, ki je potreben za zamenjavo cevi. Podjetje išče podizvajalce, trgovske posrednike (agente, predstavnike) ali podjetja, ki želijo vstopiti v franšizni odnos. **EEN-januar-43**

Spoznajte svojega novega poslovnega asistenta, ki vam dnevno ponuja sveže informacije o:

poslovnih dogodkih ✓
prostih delovnih mestih ✓

narokih ✓

insolventnostnih postopkih ✓

blokadah TRR-jev ✓



Preveri prenovljeni **bizi.si**

100 MILIJONOV EVROV

SPODBUDNIH KREDITOV

ZA ŠIRITEV POSLOVANJA.

1000
milijonov €



*ugodnih kreditov za podpora
zgodbam uspešnih podjetij.*

Imate pripravljena svoja?



BANKA KOPER

NAŠI REGIJSKI DIREKTORJI PRIČAKUJEJO VAŠ KLIC.

OSREDNJA REGIJA - Borut Kocič; 051 309 650 • ZAHODNA REGIJA - Sebastjan Švab; 041 325 052 • VZHODNA REGIJA - Tadej Pintarič; 031 390 130

Banka Koper je ponosna članica bančne skupine Intesa Sanpaolo, ene večjih bančnih skupin s 100.000 strokovnjaki v 40 državah, ki ponuja izdelke in storitve 19 milijonov komitentom, tako za prebivalstvo kot tudi za podjetja in velike družbe. Pri poslovanju z javnimi in zasebnimi poslovnimi partnerji smo kot skupina od nekdaj zavezani trajnostnemu razvoju in učinkoviti rabi virov. Svoje vrednote, zavzetost, izdelke in storitve bomo prispevali tudi za uspeh dogodka Milano Expo 2015. To bo priložnost, da storimo nekaj dobrega za prihodnost našega planeta. In mi bomo zraven.

SVET PRILOŽNOSTI.

Intesa Sanpaolo Group
Official Global Partner



www.banka-koper.si/priloznost

BANK OF INTESA SANPAOLO GROUP
INTESA  SANPAOLO