

# obrtnik podjetnik

Aktualno:

Odškodninska odgovornost delodajalcev

# NAJ BO OMEJENA!



**Zmagovalci Avto Recek:**

»Ko stranka zadovoljna zapušča delavnico,  
je zadovoljstvo vsestransko.«



Že več kot 80 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si



**EOS  
2015**

OBRTRNO-PODJETNIŠKI  
**SEJEM**



**13.-16. MAJ**  
GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE



# 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](http://www.sejemeos.si)



OBRTNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA SLOVENIJE





# Ni prvoaprilska šala!

»Predsednik Meh, ali gre za prvoaprilsko šalo?« To ste me spraševali člani po mojem nastopu v Odmevih na Televiziji Slovenija, kjer smo obelodanili problematiko regresnih zahtevkov. Spoštovani člani, to ni prvoaprilska šala! Veliko delodajalcev se še ne zaveda razsežnosti problema regresnih zahtevkov, saj se s tem problemom še niso soočili. Poznamo pa primere, ko je moral obrtnik plačati 75 tisoč evrov in več za stroške zdravljenja delavca, četudi je bil za nesrečo kriv delavec. Problem je – ponovno – naša neustrezna zakonodaja in dejstvo, da v Sloveniji nimamo zavarovalnice, ki bi to zavarovala.

Na problem, zaradi katerega lahko gredo podjetniki celo v stečaj, smo opozorili ministra Počivalška, vsa pristojna ministrstva in socialne partnerje na Seji Ekonomsko-socialnega sveta. Naše stališče je, da je treba nujno spremeniti zakonodajo in limitirati odškodninsko odgovornost delodajalcev. Vse sile zbornice so sedaj usmerjene v reševanje tega problema. V nasprotnem primeru bo Zavod za zdravstveno zavarovanje Republike Slovenije od obrtnikov in malih podjetnikov samo v tem letu pobral 2,5 milijona evrov iz naslova regresnih zahtevkov. Obljubljam vam, da se na takšen način zdravstvena blagajna ne bo polnila, saj se bomo proti temu odločno uprli.

Tudi davčne blagajne še niso zaključena zgodba. Pristojnemu ministrstvu smo podali naše pripombe na zakon o potrjevanju računov. Še vedno smo trdno prepričani, da davčne blagajne ne bodo zajezile sive ekonomije in dela na črno. Če pa Vlada RS resnično vztraja pri uvedbi davčnih blagajn, potem naj stroške za nakup in vzdrževanje nosi kar sama. Obvezne pa morajo biti za vse, ki poslujejo z gotovino. Tudi anketa, ki smo jo skupaj z vašo pomočjo izvedli konec minulega meseca, je pokazala, da večina obrtnikov in podjetnikov – 90 odstotkov – nasprotuje uvedbi davčnih blagajn. Razlog je preprost – po uvedbi t. i. virtualnih blagajn julija 2013, ki onemogočajo brisanje računov, so davčne blagajne za gospodarstvo še ena velika finančna obremenitev. Po naših izračun namreč stroški nakupa in vzdrževanja teh blagajn na letni ravni znašajo od 1500 do 1800 evrov. Pa še nekaj – po uvedbi davčnih blagajn pričakujemo tudi analizo njenega »izplena«. In če rezultatov ne bo, že sedaj pozivam pristojne, da bodo za to tudi odgovarjali.

Dovolj nam je, da neprestano nosimo bremena, ki nam jih z absurdnimi ukrepi nalaga država. In ker je Vlada RS lansko leto uresničila le eno od desetih najpomembnejših Zahtev slovenske obrti in podjetništva, smo na zadnji marčevski seji Upravnega odbora OZS sklenili, da bomo šli z zavrnjenimi zahtevami v prihodnje v ustavno presojo. Letošnje zahteve pa bomo Vladi RS predstavili na Forumu obrti in podjetništva, ki bo 13. maja v Ljubljani.

V marcu smo zaključili tudi z regijskimi srečanji. Iskreno hvaležen sem za tako veliko podporo, ki ste nam jo člani izkazali. Seveda pa brez sodelovanja in volje do dela vseh zaposlenih in funkcionarjev zborničnega sistema takšne spodbude ne bi bili deležni. Zatorej srčna hvala članom, da ostajate z nami in nas podpirate, in hvala sodelavcem ter kolegom, ki si po najboljših močeh prizadevate delovati v korist obrtnikov in malih podjetnikov. Kjer je volja, tam je tudi pot. In mi smo na pravi poti!

**Branko Meh,**  
Predsednik OZS

**obrtnik**  
podjetnik

#### Kolofon

Letnik XLIV, številka 4, april 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:** 31.000 izvodov

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

**Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:**

02013-0253606416

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

**Tisk:** SET, d.o.o., Vevška 52, 1260 Ljubljana-Polje  
ISSN 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](http://www.mojobrnik.com)



## Izobražujte se na seminarjih in delavnicah

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

## Poiščite pomoč

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



## Povezujte se po panogah

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

## Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

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



## Bodite na tekočem

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



## Prihranite z Mozaikom podjetnih

Izkoristite mnoge ugodnosti, ki jih ponujajo partnerji Telekom Slovenije, Sberbank, Generali, Zavarovalnica Triglav, Merkur, Big Bang, DZS, Prigo, GA, Inpos in številni drugi, ki vam nudijo posebne popuste. [www.mozaikpodjetnih.si](http://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](mailto:info@ozs.si), spletna stran: [www.ozs.si](http://www.ozs.si)

AKTUALNO

4-9

ZMAGOVALCI

10-12

IZ OZS

14-20

ZDOPS

21

MOZAIK PODJETNIH

22-23

STROKOVNO

24-31

SEKCIJE

32-40

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

OOZ

58-63

PODJETNO

64-69

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

70-72

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

74-80

NAŠI ČLANI

82-86

OSEBNE ZGODBE

88-90

AVTO

92-93

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:

Foto: Žiga Okorn



## Ko je zadovoljna stranka, je zadovoljstvo vsestransko

Avto Recek je eno večjih, predvsem pa sodobnejših podjetij v občini Črenšovci. Letos beležijo trideseto obletnico izjemno razvejanega in močno razgibanega poslovanja. [stran 10](#)

## OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 41

## Pomembna je pot do cilja!

Podjetje FerroČrtalič je izrazito razvijno naravnano podjetje, katerega temelji segajo tri generacije nazaj. S svojimi stroji in tehnologijami peskanja so nepogrešljiv partner v evropski in svetovni industriji. Pogovarjali smo se s prokuristom podjetja, izkušenim Bojanom Črtaličem. [stran 70](#)



## Odškodninska odgovornost delodajalcev naj bo omejena!

OZS je svoje predloge za rešitev problema predstavila Ekonomsko-socialnemu svetu. Ustanovljena bo posebna skupina, ki bo predloge OZS preučila in poiskala ustrezno rešitev. [stran 4](#)



## »V politiko pa nikoli nisem želel«

Jože Zupan ima za seboj pestro poslovno pot. Še vedno se ni utrudil. Že vrsto let je predsednik sekcije vzdrževalcev tekstilij, kljub temu, da je upokojenec, pa je tudi v podjetju veliko prisoten; malo zato, ker ga potrebujejo, malo pa za svojo dušo. [stran 88](#)

PREDLOGI OZS ZA REŠITEV PROBLEMA VISOKIH REGRESNIH ZAHTEVKOV



# Odškodninska odgovornost delodajalcev NAJ BO OMEJENA!

*OZS je svoje predloge za rešitev problema predstavila Ekonomsko-socialnemu svetu. Ustanovljena bo posebna skupina, ki bo predloge OZS preučila in poiskala ustrezno rešitev.*

**O**ZS se strinja, da mora delodajalec postoriti vse, kar je v njegovi moči za zagotavljanje varnosti in zdravja pri delu, skladno z veljavnimi zakonskimi in podzakonskimi normami, čeprav je teh po njenem mnenju preveč.

Toda navkljub temu, da ima delodajalec področje zagotavljanja varnosti in zdravja pri delu urejeno, kot to od njega zahtevajo pozitivni predpisi, ima izdelano izjavo o varnosti z oceno tveganja, delavci so bili na predhodnem

in obdobjem zdravstvenem pregledu, delavci imajo opravljen izpit iz varstva pri delu, delodajalec jih sproti izobražuje, daje jim navodila glede ukrepov za zagotavljanje varstva pri delu ter jih opozarja na kršitve in na obvezo za nošenje zaščitnih sredstev ipd. –, pa absolutne varnosti pri delu delodajalec delavcem nikakor ne more zagotoviti.

V OZS nikakor ne nasprotujejo temu, da mora delodajalec povrniti škodo Zavodu za zdravstveno zavarovanje

Slovenije (ZZZS) in Zavodu za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (ZPIZ), če

**REGRESNI ZAHTEVK JE ZAHTEVK ZAVAROVALNICE DO POVZROČITELJA NEZGODE ZA POVRNITEV POVZROČENE ŠKODE.**

je ta nastala kot posledica delodajalčevih naklepnih dejanj ali opustitev.

Zagotovo sporni pa se jim zdijo primeri, ko je stopnja krivde delodajalca

nižja, torej ko škodni primer nastane iz malomarnosti, še posebej, če gre za lažjo malomarnost. V takšnih primerih številni sistemski predpisi omejujejo višino škode, ki jo mora plačati povzročitelj (na primer CMR konvencija, prevozi potnikov, letalske nesreče, odškodnina izbrisanim ...). Smisel omejitve je v tem, da se ne ogrozi obstoj subjekta, ki je povzročitelj škode. V primeru regresnih zahtevkov pa očitno zakonodajalec ni menil, bi bilo smiselno omejiti odgovornost, celo več, podjetjem niti ni omogočil, da ta tveganja zavarujejo.

### Predloge bo pregledala posebna delovna skupina

Za ustreznost ureditev tega področja zato OZS predlaga več možnosti, ki jih bo pregledala in ustrezno strokovno preučila delovna skupina, ustanovljena na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Zbornica pa je svojih pet predlogov predstavila tudi na seji Ekonomsko-socialnega sveta konec marca:

– Prva rešitev, ki jo predlaga OZS, je, da naj bo odškodninska odgovornost delodajalcev v primeru regresnih

### DELODAJALEC MORA ZA ZAGOTAVLJANJE VARNOSTI PRI DELU:

- ▶ imeti izdelano izjavo o varnosti z oceno tveganja;
- ▶ delavce poslati na predhodne in obdobjne zdravstvene preglede;
- ▶ delavce poslati na opravljanje izpita iz varstva pri delu;
- ▶ delavce sproti izobraževati;
- ▶ delavcem dajati navodila glede ukrepov za zagotavljanje varstva pri delu;
- ▶ delavce opozarjati na kršitve, na obvezo za nošenje zaščitnih sredstev ipd.

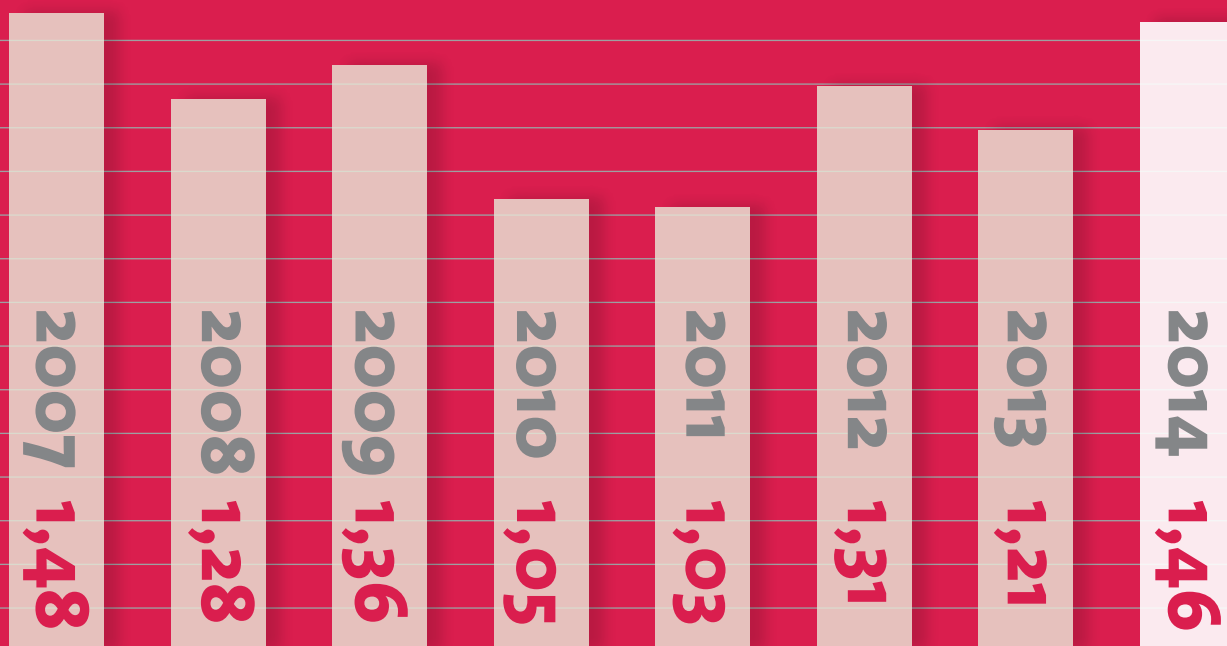
zahtevkov zavodov izključena, če je do škodnega dogodka prišlo zaradi lažje malomarnosti. V ta namen bi se morala ustrezno spremeniti Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju ter Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju.

– Druga rešitev je, da se odškodninska odgovornost delodajalcev omeji, če je škodni dogodek posledica malomarnosti.

– Tretja rešitev je, da se regresni zahtevki krijejo iz naslova posebnega prispevka za poškodbe pri delu, ki se mesečno plačuje v višini 0,53 % od plače oziroma zavarovalne osnove.



### VIŠINA IZTERJANIH REGRESNIH ZAHTEVKOV ZARADI NEZGOD PRI DELU V ZADNIH LETIH (V MILIJONIH EVROV)



Vir: ZZS

## DELJENA ODŠKODNINSKA ODGOVORNOST

– Četrta rešitev je, da se zakonsko predpiše obvezno zavarovanje za kritje regresnih zahtevkov, toda v okviru obstoječih prispevnih stopenj, brez dodatnih stroškovnih obremenitev gospodarstva.

– Kot peto rešitev pa OZS predlaga, da se v zakonodajo umesti določba, ki bo nedvoumno določala zahteve, ki jih mora izpolniti delodajalec, da bo »varen pred regresnim zahtevkom«. Delodajalcem je treba dati navodila oziroma orodje, s katerim mu bo omogočeno izvajati zakonske zahteve s področja varstva in zdravja pri delu. Posebej mora biti opredeljeno tudi izvajanje nadzora nad ukrepi za varno in zdravo delo. »Orodje« mora delodajalcu omogočiti, da bo lahko izvajal nadzor v praksi in dokazal, da je naredil vse za izvajanje ukrepov ter hkratno zavezo delavca k spoštovanju in izvedbi s strani delodajalca naloženih ukrepov za varno in zdravo delo.

Prevoznik in član UO sekcije za promet pri OZS Slavko Šega je na seji Ekonomsko-socialnega sveta poudaril, da je problem regresnih zahtevkov zlasti pereč za samostojne podjetnike, ki jamčijo z vsem svojim premoženjem. »Zaradi tega lahko gredo tudi v stečaj. In ker imamo takšno zakonodajo v Sloveniji, smo jutri lahko tudi delodajalci socialni problem. Kdo bo potem zaposloval,« se je spraševal Šega.

»Smisel omejitve je v tem, da se ne ogrozi obstoj subjekta, ki je povzročitelj škode. Slovenska zakonodaja pa podjetjem ne omogoča, da ta tveganja lahko zavarujejo. Takšna opustitev je ustavno sporna, zlasti v primerjavi z nekaterimi drugimi skupinami,« je pojasnil Iztok Mohorič, svetovalec OZS. Jernej Veberič iz Slovenskega zavarovalnega združenja je ob tem povedal, da po njegovem prepričanju zavarovalnice nimajo namena sklepati tovrstnih zavarovanj, ker to predstavlja prevelik riziko, zato se je strinjal s pobudo OZS za rešitev te problematike.

MIRA ČREŠNAR, IZTOK MOHORIČ

# Pomen soprispevka delavca

## k delovni nesreči oziroma škodnemu dogodku

V zadnjih mesecih smo predstavili že kar nekaj vidikov problema regresnih zahtevkov ZZS in ZPIZ ter aktivnosti OZS na tem področju. Želimo pa delodajalce opozoriti še na eno, zelo pozitivno spremembo v sodnih postopkih, ki izhaja iz Sklepa Vrhovnega sodišča RS št. III Ips 1/2014 z dne 25. 2. 2014 in se nanaša na primere, ko je tudi delavec soprispeval k nastanku delovne nesreče oziroma škodnega dogodka in krivda torej ni le na strani delodajalca.

Iz jedra omenjenega sklepa izhaja: »Če delodajalec ugovarja, da je za nastalo škodo soodgovoren tudi oškodovanec, njegov delavec, mora sodišče ugotavljati, ali so podani pogoji za deljeno odškodninsko odgovornost. V primeru soodgovornosti delavca je tožnikov regresni zahtevek omejen na del, za katerega odgovarja delodajalec.«

Do tega sklepa so sodišča v primeru delodajalčeve krivdne odgovornosti zavodu priznavala povrnitev celotnih stroškov zdravljenja poškodovanega delavca in se posledično niso ukvarjala z zatrjevano soodgovornostjo oziroma soprispevkom delavca k nastalemu škodnemu dogodku. Morebitna sokrivda oziroma soodgovornost poškodovanega delavca je bila lahko le predmet regresnega zahtevka delodajalca zoper delavca, ki pa je bil lahko spet dokaj zapleten, če delavec ni prostovoljno poravnal te svoje obveznosti.

Ker po veljavni delovni zakonodaji ZDR-1 delodajalec ne sme svoje terjatve do delavca brez njegovega pisnega soglasja pobotati s svojo obveznostjo plačila (enaka določba je veljala tudi v obdobju pred sprejetjem zadevnega sklepa), je bil torej delodajalec običajno prisiljen

ubrati sodno pot, na kateri pa je bil končni epilog lahko spet časovno odmaknjen in do določene mere tudi negotov, še posebej, če delavec ni imel dovolj finančne zmoglosti.

Čeprav se omenjeni sklep Vrhovnega sodišča RS nanaša le na postopek pred sodišči, pa ga delodajalci prav gotovo smiselno lahko uporabijo tudi že v pred-sodnem postopku, ko bodisi ZZS bodisi ZPIZ od delodajalca zahtevata povrnitev celotne škode, ki je nastala zaradi delovne nezgode, torej da poskušajo doseči zunajsodno poravnavo, v okviru katere pa izpostavijo tudi soprispevek delavca kot argument, na podlagi katerega izpodbijajo postavljeni zahtevek zavoda.

Zelo priporočam, da se morebitni soprispevek delavca izpostavi že tudi takoj po delovni nesreči in se to tudi ustrezno protokolira v zapisnik inšpektorja za delo. Vsekakor si že v tej fazi kaže pri-skrbeti tudi čim več dokazov (na primer priče, fotografije, skice, rekonstrukcija dogodka, zapisi oziroma interne poročila o dogodku ipd.). Če nima delodajalec že med zaposlenimi strokovnega delavca, ki mu je poveril opravljanje strokovnih nalog varnosti pri delu, pa naj že v tej fazi v razčiščevanje okoliščin škodnega dogodka vključi seveda tudi zunanega strokovnjaka, ki ima dovoljenje ministra, pristojnega za delo, za opravljanje strokovnih nalog, in kateremu je delodajalec že poveril opravljanje vseh ali posameznih strokovnih nalog varnosti pri delu (na primer izjavo o varnosti z oceno tveganja ipd.), ne nazadnje pa morda tudi pooblaščenega zdravnika medicine dela, h kateremu delodajalec napotuje svoje delavce na zdravniške preglede.

DUŠAN BAVEC



# Lani več kršitev kot leto prej

Inšpektorat RS za delo opozarja, da je delodajalec tisti, ki mora zagotoviti varnost in zdravje pri njem zaposlenih delavcev ter tudi drugih oseb v delovnem procesu, in v ta namen sprejeti ustrezne ukrepe, ki izhajajo iz tveganj in nevarnosti delovnega procesa in delovnega okolja, saj mu tako nalaga Zakon o varnosti in zdravju pri delu (Uradni list RS, št. 43/2011), ki opredeljuje pravice in dolžnosti delodajalcev ter delavcev v zvezi z varnim in zdravim delom ter ukrepe za zagotavljanje varnosti in zdravja na delovnem mestu.

IRSD je v letu 2014 na področju varnosti in zdravja ugotovil skupaj 18.834 kršitev. To je za 4,6 % več kot v letu 2013 in za 18,2 % več kot v letu 2012. Inšpektorji so največ kršitev ugotovili glede ocenjevanja tveganj in izdelave izjave o varnosti z oceno tveganja, sledijo pa kršitve glede usposabljanja delavcev za varno opravljanje dela ter glede zagotavljanja zdravstvenega varstva delavcev. Te kršitve ugotavljajo inšpektorji kot najbolj pogoste že vrsto zadnjih let.

V letu 2014 je skupni delež teh kršitev predstavljal 42,2 % vseh ugotovljenih kršitev, kar je več kot v letu 2013 (40,6 %). Največ nepravilnosti v absolutnem pomenu je bilo v dejavnosti gradbeništva, in sicer 20,9 % (2013: 23,7 %), temu sledijo dejavnost trgovine s 13,4-odstotnim deležem kršitev (2013: 17,2 %), gostinstva s 13,4-odstotnim deležem kršitev (2013: 12,5 %), proizvodnje kovin, kovinskih izdelkov in strojev z 11,4 % (2013: 8,5 %), proizvodnja živil in pijač s 4,9 % (2013: 3,6 %), strokovne, znanstvene in tehnične dejavnosti s 4-odstotnim deležem, lesna in pohištvena industrija s 3,8-odstotnim deležem kršitev (2013: 3,5 %) ter dejavnost prometa s 3,4-odstotnim deležem kršitev. V drugih dejavnostih je bilo ugotovljenih manj kot 450 (2,4 %) kršitev na posamezno dejavnost.

## Zagotavljanje varnega dela je dolžnost delodajalca

Delodajalci so dolžni zagotavljati varnost in zdravje delavcev pri delu ter v ta namen uvesti in izvajati ukrepe, potrebne za zagotovitev varnega in zdravega dela. Ti so sestavni del sprejetih internih aktov, najpogosteje Izjave o varnosti z oceno tveganja.

»Zelo pomembno je, da delodajalcev strokovni delavec in delodajalec strokovno in realno identificirata vsa možna tveganja oziroma nevarnosti, ki se pojavljajo v delovnem procesu in glede na (ne)sprejemljivost ugotovljenega tveganja sprejmeta ustrezne ukrepe, s katerimi se morebitna nesprejemljiva tveganja zmanjšajo na sprejemljiv in zakonsko opredeljen nivo,« pojasnjuje Slavko Krištofelc, direktor inšpekcije nadzora varnosti in zdravja pri delu in poudarja: »Strokovno opravljeno ocenjevanje tveganja torej predstavlja zelo pomemben proces, s katerim si delodajalec zagotovi kar najvišji nivo varnosti in zdravja pri delu.«

Hkrati Krištofelc še opozarja, da je treba vsebino tega dokumenta stalno posodabljanje in slediti spremembam v delovnem procesu. Dokument torej ni namenjen temu, da ga delodajalec pospravi v predal ter ga vzame iz njega le v primeru inšpekcijskega nadzora. »Žal pa ugotavljamo, da izjava o varnosti z oceno tveganja pri veliki večini, zlasti manjših delodajalcev v Sloveniji, ne predstavlja dokumenta, na katerem bi gradili svojo politiko varnosti in zdravja pri delu, temveč je namenjena predvsem 'obisku' inšpektorja in s tem izoginitvi globi zaradi nesprejetja tega dokumenta,« še dodaja.

Glede vprašanja regresnih zahtevkov zavarovalnic, ki izhajajo iz nezgod pri delu, v katerih so bili poškodovani delavci, direktor Krištofelc pravi, da se

## NAJPOGOSTEJŠE KRŠITVE S PODROČJA VARNOSTI IN ZDRAVJA PRI DELU SO POVEZANE Z:

- ▶ izjavo o varnosti z oceno tveganja,
- ▶ usposabljanjem delavcev za varno opravljanje dela,
- ▶ zagotavljanjem zdravstvenega varstva delavcev.

nezgodam pri delu ni mogoče izogniti, tudi če imajo delodajalci do popolnosti razvit in v praksi vpeljan sistem zagotavljanja varnosti in zdravja pri delu. »Nezgode pri delu so se dogajale in se bodo tudi v prihodnosti, tako da se ob nespremenjeni zakonodaji regresnim zahtevkom tudi v prihodnje verjetno ne bo mogoče izogniti. Glede na veljavno zakonodajo visok nivo zagotavljanja varnosti in zdravja nima vpliva na višino regresnega zahtevka, zagotovo pa se pri takšnih delodajalcih zgodi manj nezgod pri delu in posledično delodajalci prejmejo manj zahtevkov zavarovalnic,« je prepričan.

## NAJVEČ KRŠITEV INŠPEKTORJI UGOTOVIJO V:

- ▶ gradbeništvu,
- ▶ trgovini,
- ▶ gostinstvu,
- ▶ kovinarstvu.

Ob vsem pa je treba poudariti, da inšpektorat ni le represivni organ, temveč ima tudi svetovalno vlogo. Skladno z določilom 4. člena Zakona o inšpekciji dela (Uradni list RS, št. 19/2014; ZID-1) daje inšpektorat delodajalcem in delavcem strokovno pomoč v zvezi z izvajanjem zakonov in drugih predpisov, kolektivnih pogodb in splošnih aktov iz svoje pristojnosti. Tako inšpektorji svetujejo delodajalcem in delavcem med samimi inšpekcijskimi nadzori, strokovno pomoč pa jim nudijo tudi v odgovorih na pisna in telefonska vprašanja.

EVA MIHELČ

## IZJAVA O VARNOSTI

# Uporabna, kratka in jedrnata



**N**a eni strani je treba povedati, da regresni zahtevki v primeru hujše poškodbe pri delu za majhnega delodajalca vsekakor lahko pomeni zelo velik strošek ali celo prenehanje obstoja podjetja, zato bi bilo to potrebno urediti v okviru zavarovanja. Na drugi strani pa moramo priznati, da vsi obrtniki oziroma podjetniki nimajo v delovnem procesu dobro poskrbljeno bodisi za svojo varnost bodisi za varnost svojih sodelavcev. To pa lahko vodi do poškodb, poklicnih boleznih in drugih zdravstvenih obolenj in ne nazadnje visokih stroškov zdravljenja, ki so s tem povezani in jih nekdo mora poravnati.

Veliko obrtnikov oziroma podjetnikov v Sloveniji tudi ne ve, kaj varnost in zdravje pri delu v praksi sploh pomeni. To namreč ne pomeni to, da obrtnik oziroma podjetnik nekje naroči Izjavo o varnosti z oceno tveganja, ki je po možnosti neuporabna in je namenjena samo zato, da se jo lahko pokaže inšpekcijskim službam, temveč to pomeni, da je delovni proces urejen na takšen način, da zmanjšamo tveganje za nastanek nezgod pri delu, zdravstvenih obolenj ali poklicnih boleznih delavcev na najmanjšo možno mero.

Cilj varnosti in zdravja pri delu namreč je, da bo delavec prišel do upoko-

jitve zdrav, zato varnost in zdravje pri delu v praksi pomeni imeti takšno Izjavo o varnosti z oceno tveganja, ki je prilagojena na dejansko stanje v podjetju. Zato ocene tveganja tudi ni možno narediti na daljavo, ampak na konkretnem delovnem mestu. Narejena pa mora biti tako, da je za obrtnika oziroma podjetnika uporabna, kratka in jedrnata. Obvezno mora imeti priložen kratek načrt odpravljanja pomanjkljivosti, ki ga redno spremljata strokovni delavec za varnost in zdravje pri delu ter obrtnik oziroma podjetnik. Prav tako potrdilo o usposobljenosti delavca iz varnosti in zdravja pri delu nima nobene vrednosti, če delavec ni bil usposobljen za varno opravljanje dela na konkretnem delovnem mestu. Torej, da pozna nevarnosti v delovnem procesu ali na delovnem mestu in varnostne ukrepe, s katerimi se izogne poškodbam. Tudi delovni proces ne more biti varen, če nimamo vzpostavljenega rednega nadzora nad stanjem varnosti in zdravja pri delu in požarnega varstva in ne nazadnje, da tudi tveganja oziroma nevarnosti, ki jih ugotovimo, redno odpravljamo.

Zato je zelo pomembno, kakšnega strokovnega delavca oziroma podjetje

boste izbrali, da vam bo uredilo področje varnosti in zdravja pri delu, se pravi naredilo oceno tveganja, navodila za varno delo, izvedlo usposabljanja delavcev in zagotovilo ustrezne požarne varnostne ukrepe. Od tega je namreč odvisno tudi, koliko boste imeli poškodb pri delu, zdravstvenih okvar delavcev in požarov. In ne nazadnje tudi regresnih zahtevkov.

Stoodstotne varnosti vsekakor ni možno doseči na nobenem področju dela, lahko pa zmanjšamo tveganje za nastanek poškodb in zdravstvenih okvar delavcev ter tveganje za nastanek požara na najmanjšo možno mero. Če se varnosti in zdravja pri delu lotimo na pravi način, to ni birokratska ovira ali nepotreben strošek, temveč investicija, ki se dolgoročno bogato obrestuje. To namreč pomeni, da bomo v delovnem procesu zagotovili red in čistočo, delavcem pa varne in zdrave delovne pogoje. S tem pa bistveno zmanjšali tveganje za nastanek poškodb, zdravstvenih okvar, invalidnosti, izboljšali počutje zaposlenih na delovnem mestu, znižali bolniško odsotnost, povečali produktivnost in ugled svojega podjetja.

Zagotovo gredo trendi ne samo v Sloveniji, ampak tudi drugje v svetu v to smer, da se bodo stroški odškodnin zaradi slabe varnosti in zdravja pri delu ali požarnega varstva v prihodnosti povečevali in ne zmanjševali.

V nekaterih evropskih državah obstaja zavarovanje za primer poškodb pri delu, zdravstvenih obolenj in poklicnih boleznih. Posebno zavarovanje se običajno financira s prispevki delodajalcev, prispevki pa so odvisni od višine stroškov na področju zavarovanja, ki nastanejo pri posameznem delodajalcu. Sistem temelji na tem, da podjetniki, ki imajo dobro poskrbljeno za varnost in zdravje pri delu, plačujejo nižje zavarovalne premije, dobivajo takšne in drugačne spodbude s strani države, in nasprotno, podjetja, v katerih imajo slabo poskrbljeno za varnost, plačujejo višje zavarovalne premije.

REGOR GARTNER, DIPL. VAR. INŽ.

WWW.G-VAR.SI, INFO@G-VAR.SI

# Prve garancije za mala podjetja iz nove finančne perspektive

Tako kot že nekaj zadnjih let je tudi to pomlad Slovenski podjetniški sklad med drugim objavil javni razpis za mikro, mala in srednje velika podjetja za pridobitev garancij za bančne kredite. Za klasična podjetja, kamor lahko uvrstimo tudi tipična obrtna podjetja, je na voljo 48 milijonov evrov.

S pomočjo garancije Sklada podjetja lahko lažje pridejo do bančnega kredita, saj se zahteve bank po zavarovanju znižajo, prav tako pa je za podjetje kredit tudi ugodnejši, saj sklad subvencionira obrestne mere odobrenega kredita. Obrestna mere je 6-mesečni Euribor + 0,95 %.

Ker gre za povratno obliko finančne spodbude, je razpis odprtega tipa, kar pomeni, da je odpiranje vlog vsakega 7. dne v mesecu, prvi rok za oddajo prijave pa je 7. april 2015. Razpis je odprt do porabe sredstev, zato velja, da je, če podjetje ustreza pogojem, najboljšo vlogo oddati čim prej in ne čakati do zadnjega predvidenega roka za odpiranje, to je 7. oktober 2015.

Projekt, s katerim vlagatelj kandidira na razpis, mora izpolnjevati naslednje pogoje:

- ohranjanje zaposlenih (izhodišče je število zaposlenih delavcev na zadnji dan preteklega meseca glede na mesec oddaje vloge) do zaključka projekta (projekt se mora zaključiti najpozneje do 31. decembra 2017),

- izboljšati tehnološko opremljenost in delovne pogoje podjetja z vidika povečanja prihodka in dobička podjetja ali dodane vrednosti na zaposlenega,

- imeti zaprto finančno konstrukcijo in zagotovljeno likvidnost za dobo trajanja kredita,

- projekt mora biti realiziran v Republiki Sloveniji.

Garancija in subvencija obrestne mere se odobri za dolgoročni namenski kredit. Kredit se lahko porabi za:

- materialne investicije, ki pomenijo stroške nakupa nove tehnološke opreme, nakupa zemljišč, stroške komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, stroški gradnje in/ali nakupa objekta,

- nematerialne investicije, ki pomenijo prenos tehnologije v obliki nakupa patentiranih pravic, licenc, znanja in nepatentiranega tehničnega znanja,

- obratna sredstva (nakup materiala, blaga oziroma denar za financiranje storitev, promocije, plač, davčnih obveznosti, stroškov testiranja ...).

Med upravičene stroške ne sodi nakup cestno prevoznih sredstev.



Poslovni nasvet pred vašimi vrati

Vse podrobnosti postopka in pogojev kandidiranja so objavljene v razpisni dokumentaciji na spletni strani Sklada (<http://www.podjetniskisklad.si>), prav tako pa so informacije na voljo tudi na telefonskih številkah: 02 234 12 74, 02 234 12 88, 02 234 12 42 in 02 234 12 64 ali na e-naslovu: [bostjan.vidovic@podjetniskisklad.si](mailto:bostjan.vidovic@podjetniskisklad.si).

LARISA VODEB

SOP		Pokojninska zavarovanja						
Od leta 1956.		Info: 080 19 56 ali <a href="http://www.sop.si">www.sop.si</a>						
Pokojninsko zavarovanje	stanje na dan	letos	3 mes.	6 mes.	12 mes.	36 mes.	60 mes.	
PPZ-strateški	28.2.2015	3,74%	3,78%	5,99%	15,68%	36,66%	45,86%	
PPZ-dinamični	28.2.2015	5,03%	2,35%	16,39%	n.p.	n.p.	n.p.	
RPZ	31.12.2013	---	---	---	7,23%*	17,01%*	32,12%*	
IPZ - mladi	28.2.2015	7,03%	3,44%	4,84%	23,46%	24,65%	24,69%	
IPZ - izkušeni	28.2.2015	7,95%	4,85%	7,03%	22,37%	26,76%	33,38%	
IPZ - zreli	28.2.2015	8,25%	6,20%	8,66%	19,52%	30,41%	28,01%	
IPZ - pospešeni	28.2.2015	10,62%	9,33%	8,66%	20,99%	9,35%	n.p.	
IPZ - zmerni	28.2.2015	7,47%	7,42%	12,78%	20,63%	15,20%	n.p.	

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

**POČITNICE**

res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: [mozaikpodjetnih.si/pocitnice](http://mozaikpodjetnih.si/pocitnice)

## ZMAGOVALCI AVTO RECEK, ŽIŽKI PRI LENDAVI



# Ko je zadovoljna stranka, je zadovoljstvo vsestransko

*Prekmurska vas Žižki leži v občini Črenšovci, kjer je malo gospodarstvo dokaj dobro razvito, saj je aktivnih nekaj več kot 140 samostojnih podjetnikov in podjetij. Med večje, zlasti pa sodobnejše storitvene dejavnosti zagotovo sodi družinsko podjetje Avto Recek, ki letos beleži tretje desetletje izjemno razvejanega in močno razgibanega poslovanja.*

**Z**ačetki podjetja segajo v osemdeseta leta prejšnjega stoletja. Zakonca Cecilija in Štefan Recek sta bila kot tajnica podjetja in poklicni gasilec zaposlena v lendavski Nafti. V Žižkih sta gradila hišo in si v garaži omislila opravljati ličarsko obrt, Štefan pa je začel lakirati avtomobile. S privarčevanim denarjem sta vlagala v gradnjo dodatnih prostorov in

nakup ustrezne mehanizacije. Leta 1985 je bila ustanovljena za takratno obdobje zelo pogosta popoldanska obrt, z avtokleparsko-ličarsko dejavnostjo.

Štefan se zelo dobro spominja leta 1992, ko je dobil priložnost izobraževanja v Trstu, kmalu zatem pa je že kupil prvo lakirno komoro in mešalnico za barve. Tri leta pozneje so popoldansko obrt

spremenili v redno, saj je Cecilija pustila službo in se povsem predala novemu »poklicu«. »Udeleževala se je raznih izobraževanj in se naučila mešati barve, kar je bilo za lakiranje avtomobilov bistvenega pomena,« pove Štefan in nadaljuje: »Komora je pomenila širitev naše dejavnosti in s tem dodatne zaposlitve. Tudi oba otroka sta poprijela za delo. Starejši



sin Dejan, ki je specialist travmatolog, še vedno z veseljem – za svojo dušo – kaj opravi v kateri od delavnic, mlajši Darko pa je končal študij ekonomije v Ljubljani in opravil specializacijo iz menedžmenta ter nekaj časa delal v podjetju Renault Nissan Slovenija. Leta 2008 je doma odprl podjetje, pred štirimi leti pa smo prvotni s. p. zaprli, vso dejavnost in delovno silo pa prenesli na d. o. o.«

Darko, danes direktor podjetja Avto Recek, o odločitvi, da prevzame dejavnost po očetu, pove: »Že v otroštvu sem se seznanil s procesom dela v domači obrtni delavnici in praktično rasel s tem poslom. Po koncu študija sem si želel pridobiti nekatera dodatna znanja, zato sem se tudi zaposlil v podjetju Renault. Tam sem dobri spoznal tako vlogo delodajalca kot tudi zaposlenega delavca. Ko sem uvidel, da starša vsekoli ne bosta zmogla v celoti uresničevati zahteve vse bolj zahtevnega poslovanja v podjetju, sem sprejel odločitev o prenehanju delovnega razmerja v Ljubljani in se ustaliti doma ter prevzeti delovne procese v novoustanovljenem podjetju. Oče in mati sta še zmeraj aktivna in mi s svojimi izkušnjami nenehno pomagata.«

### Z novim vodstvom širitev ponudbe

»Ko smo dejavnost prenesli na d. o. o., se je začela tudi širitev obrtnih dejavnosti. Poleg prvotnih avtokleparsko-ličarskih del smo našim strankam želeli ponuditi nekaj več; od čiščenja in poliranja vozila, do menjave pnevmatik, vseh vrst popravil in ustreznega vzdrževanja ... V času 'remonta' seveda nudimo tudi nadomestno vozilo. Navezali smo stike

z zavarovalnicami in sklenili pogodbe o sodelovanju. Smo cenilci za vse slovenske zavarovalniške družbe, zato seveda uporabniki naših storitev pri nas uredijo vse potrebno. Po prijavi škode se na avtomobilu opravi tudi popravilo,« o širini storitev govori Darko, o konkretnem poslovanju pa pravi:

»Nekoč smo bili po-

godbeni partner s podjetjem Posedi in za njih opravljali avtokleparska in ličarska dela, danes je naš dolgoletni poslovni partner Avtohiša Kolmanič. Sodelujemo še z znanim podjetjem Medicoop, za katerega barvamo respiratorje. Leta 2012 smo zaradi povečanega obsega dela odprli novo poslovno enoto v Murski Soboti, leto pozneje zgradili dodatno lakirno komoro na sedežu podjetja, lani pa še avtopralnico. Sledili smo zakonodaji in si uredili tudi lastno mešalnico za vodne barve.«

### Vsi zaposleni so priučeni

Podjetje Avto Recek daje kruh čedalje več ljudem. »Trenutno jih je zaposlenih deset, od družinskih članov še mati in oče, ki je tudi solastnik podjetja. V poprečju letno zaposlimo vsaj enega delavca. Želimo in prizadevamo si izboljšati delovne pogoje za zaposlene. Delavnice bomo opremili do te mere, da ne bo več prašnih delcev, ki sedaj nastajajo ob brušenju. Vlagamo v infrastrukturo, kar sicer ni dobičkonosno, vendar se zavedamo, da je zdravje zaposlenih na prvem mestu. Le zdrav delavec je tudi uspešen delavec,« pravi 33-letni Darko Recek.

Štefan, ki je danes v vlogi soustanovitelja podjetja, ne pozabi povedati, da so bili v njegovem obdobju poslovanja naenkrat največ zaposleni štirje delavci, sicer pa se jih je vseh skupaj zvrstilo okoli petnajst. Izobraževali so tudi vajence, saj Štefan sodi v prvo generacijo obrtnikov, ki so v Mariboru opravili pedagoško-andrargoški seminar. S tem je izpolnil pogoj za pridobivanje dijakov iz murskosobotskih srednjih šol v uk za pridobitev poklica na področju vzdrževanja vozil.

Zanimivo je, da nihče od zaposlenih nima formalne izobrazbe s področja avtokleparstva ali avtoličarstva. »Prav vsi so priučeni, kar je zasluga očeta,« pove Darko. »V našo obratovalnico so prihajali turistični tehnik, natak, strojni tehnik ... v želji, da se preizkusijo v tovrstnem poklicu. Z mnogimi sploh ni bilo nobenih težav. Zelo hitro so dojeli smisel dela v vzdrževanju avtomobilov in se pri nas ustalili ter postali uspešni in strokovni,« je zadovoljen Štefan. Veliko pozornost namenja dodatnemu usposabljanju

*Revija*  
**Transport** & LOGISTIKA



**TRANSPORT SHOW LJUBLJANA 2015**

**PETEK**      **SOBOTA**

**22. - 23. maj**

**Ljubljana - BTC Logistični center**



**VSTOP PROST**

**eTransport.si**



**email: transport.show@tehnis.si**



lastnega kadra, zato delavce pošiljajo na izobraževanje v tujino (Nizozemska, Nemčija, Avstrija, Italija). »Delamo predvsem na team buildingu in vzpostavljamo učinkovite delovne odnose, zato se delavci med seboj odlično razumejo. Organiziramo skupne družabno-rekreativne dogodke, hodimo na izlete, skupaj počitnikujemo in gremo na morje,« doda Darko.

### Lani sedem inšpekcij

Kaj pa odnos države do podjetništva? »Dovolj zgovorno je dejstvo, da sem imel lansko leto kar sedem inšpektorskih nadzorov. Nisem bil v nasprotju z zakonom, vendar vse državne zahteve za nas pomenijo velik strošek. Naj navedem primer. Za pregled raztezne posode sem pred leti plačal eno ceno, zaradi starosti pa je na podlagi inšpektorskega nadzora bilo potrebno razširiti pregled te posode. S tem se povečajo stroški. Dejansko od inšpektorjev ne prejmem neposredne kazni, pač pa mi tovrstni pregledi vedno znova nalagajo dodatne stroške. Ob tem smo dolžni odvajati davek državi tudi od računov, ki nam jih stranka ne plača. Če greš v trgovino, ne moreš odnesti artikla, preden ga ne plačaš, avtomobila v delavnici pa ne morem zadržati toliko časa, da je račun dolžnika poravnan. Sem pristaš urejenih razmer, vendar ne razumem, da se dodatno nadzirajo podjetniki, ki v bilancah prikazujejo dobiček, prav nič pa se ne zgodi s tistimi, ki neprestano poslujejo z izgubo. Če še kar poslujejo, je najbrž z njimi nekaj narobe, a vendar jih državni organi ne nadzorujejo,« našteva Darko, ki močno pogreša tudi pomoč države mladim podjetnikom, ki prevzemajo obrtno dejavnost in nadaljujejo družinsko tradicijo: »Poznam mlade generacije, ki so od staršev prevzele kmetijo in jim je država izdatno pomagala. Podobno bi se moralo zgoditi tudi v gospodarstvu, v obrti in podjetništvu.«

### V prihodnje še širša paleta storitev

Uporabniki njihovih storitev v kar 85 odstotkih prihajajo iz domačega okolja, nekaj je tujcev (Avstrija, Nemčija), nekaj jih je iz drugih delov Slovenije in še kakšen naključni turist se najde, ki pride na

oddihi v Prekmurje. Darko Recek ne more mimo nelojalne konkurence: »Tisti, ki nimajo zavarovane škode na avtomobilu, si ga dajo popravljati pri zloglasnih šušmarjih, kjer je cena bistveno nižja. Žal je pri ljudeh še vedno najpomembnejši čim manjši izdatek.« Moti ga tudi dejstvo, da so cene avtokleparskih in avtoličarskih storitev, predvsem preko zavarovalnic, po Sloveniji različne. Ura opravljenega dela v osrednji Sloveniji je namreč izplačana tudi v enkrat višjem znesku, kot v Pomurju.

Pri Recekovih v Žižkih prisegajo na kakovostno opravljanje storitev. Ko stranka zadovoljna zapušča njihovo delavnico, je zadovoljstvo vsestransko. So podjetje z AA boniteto. Prijavljajo se na razpise in s pridobljenimi sredstvi uresničujejo razvojni program. Lani so dogradili avtopralnico, v prihodnje želijo dodati še kakšno servisno dejavnost. Poslovanje enote v Murski Soboti pa želijo približati poslovanju delavnic v Žižkih.

Zelo pohvalno sta se Darko in Štefan Recek izrazila o povezavi z OOO Lendava. Pravita, da je sodelovanje zelo korektno in velikokrat v pomoč, zlasti na področju zakonodaje. Štefan se je kot aktiven obrtnik redno vključeval v delovanje avtoservisne sekcije, sedaj pa si to želi tudi Darko, saj je prepričan, da podjetniki in obrtniki morajo imeti stanovsko organizacijo, ki jih povezuje in usmerja.

NIKO ŠOŠTARIČ

# BODITE VIDNI!



## Brezplačni mali oglasi

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

ZADENI

www.sop.si

ZADENI

ALI

VIKEND V TERMAH  
ZA 2 OSEBI!

NAGRADNA IGRA TRAJA  
OD 9. 3. DO 27. 11. 2015!  
SKLENITEV ZAVAROVANJA ZA SODELOVANJE  
V NAGRADNI IGRI NI POGOJI!

## Zadenite vikend v termah za 2 osebi ali pametni telefon!

Izpolnjen obrazec pošljite na SOP, Vošnjakova 6, 1000 Ljubljana s pripisom »za nagradno igro«.

Ime in priimek

Naslov  Poštna številka, kraj

Spol  M  Ž Datum rojstva

Telefon  Elektronska pošta

Ali poznate Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)? DA  NE

Kaj SOP ponuja na slovenskem trgu?

Ali ste že pokojninsko zavarovani? DA, pri  NE

Ali se nameravate v bližnji prihodnosti pokojninsko zavarovati? DA  NE

Ali želite, da vas kontaktira naš zastopnik? DA  NE

Podpis

Član SOP DA  NE



Z lepimi donosi poskrbite  
za lepo prihodnost!

**Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP)** je najstarejša slovenska ustanova z bogatimi izkušnjami na področju **prostovoljnih pokojninskih in rentnih zavarovanj**, zato ste lahko prepričani, da bomo za vas pripravili najboljše možno varčevalno zavarovanje po vaši meri.

Sami se odločate za stopnjo tveganja in oblikujete lastno premoženje na osebнем pokojninskem varčevalnem računu, iz katerega si boste lahko izplačevali dodatno pokojnino.

**Ne odlašajte predolgo – pokličite 01 300 36 21 ali brezplačno modro številko 080 1956 zdaj.**

Pravila nagradne igre najdete na <http://www.sop.si/>

S sodelovanjem v nagradni igri udeleženec nagradne igre dovoli organizatorju zbiranje, obdelovanje in hranjenje posredovanih osebnih podatkov, skladno z Zakonom o varstvu osebnih podatkov (Uradni list RS, št. 86/04 in 67/07). Organizator kot upravljavec bo osebne podatke, ki jih pridobi od udeležencev (naslov elektronske pošte, od izžrebancev pa tudi ime, priimek in naslov), uporabljal izključno za naslednje namene: izvedba nagradne igre v vseh vidikih, obveščanje nagradencev o rezultatu žrebanja nagradencev, pošiljanje nagrad, objava nagradencev na spletni strani nagradne igre, obveščanje o ponudbi in novostih SOP. S tem, ko po pozivu organizatorja, izžrebanci organizatorju sporočijo svoje ime, priimek in naslov, izrecno dovoljujejo objavo svojega imena in priimka na spletnem mestu nagradne igre, naslov pa bo uporabljen le za pošiljanje nagrad. Vsak sodelujoči lahko od organizatorja kadarkoli zahteva, da ta preneha uporabljati njegove osebne podatke. Če sodelujoči pred zaključkom nagradne igre zahteva blokiranje ali izbris osebnih podatkov, se s tem odpove sodelovanju v nagradni igri.

MODRA ŠTEVILKA

• 080 19 56



**SOP**  
Od leta 1956.

## DAVČNE BLAGAJNE

## Niso prava rešitev

*Davčne blagajne, ki jih namerava vlada uvesti, niso prava rešitev za zmanjšanje sive ekonomije in dela na črno, menijo obrtniki in mali podjetniki. Prakse tujih držav kažejo, da davčne blagajne ne prinesejo pravih učinkov, ampak pomenijo zgolj dodatno obremenitev gospodarstva. Predstavniki Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije namesto uvedbe davčnih blagajn predlagajo znižanje davčnih stopenj, uvedbo davčnih spodbud v obliki olajšave »vsak račun šteje« in dvig davčne morale.*

»Obrtniki smo morali že julija 2013 kupiti posebne programe, ki onemogočajo brisanje računov, ki po naši oceni povsem zadostujejo. Če pa želi vlada sedaj uvesti še davčne blagajne, naj tokrat stroške za nakup in vzdrževanje nosi sama. Obvezne pa morajo biti za vse, ki poslujejo z gotovino, tudi za odvetnike in zdravnike, denimo,« je stališče malega gospodarstva pojasnil predsednik OZS Branko Meh. Država po mnenju Meha s tem ukrepom krši tudi Socialni sporazum 2015–2016, v katerem ni predvidenih novih finančnih obremenitev gospodarstva, razen davka na nepremičnine. OZS zaradi tega predlaga rešitev v obliki posebne

motivacijske davčne olajšave po načelu vsak račun šteje in zmanjšanje davčnih stopenj. »Dejstvo pa je, da davčnih blagajn ne bodo uporabljali šušmarji, ki delajo na črno. Država tako ponovno obremenjuje zgolj tiste, ki že plačujemo davke in prispevke,« je še dodal Meh.

Sosednja Hrvaška je po uvedbi davčnih blagajn pobrala precej več davkov, zlasti v gostinstvu. Drago Delalut, predsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS, je pojasnil, da je razlog za to neke drugje: »Hrvaška je obenem znižala tudi davčne stopnje v gostinstvu, in sicer za prodajo pijač s 25 na 13 odstotkov. Če bi to storili pri nas, bi bil učinek

podoben. Sicer pa na Hrvaškem kljub nižanim davčnim stopnjam po uvedbi davčnih blagajn beležijo upad gostinskih obratov za 12 odstotkov. Na Švedskem pa so po uvedbi davčnih blagajn zaprli kar 17 odstotkov gostinskih obratov, saj so tam davčne stopnje še višje kot pri nas«. Delalut ocenjuje, da bo strošek nakupa in vzdrževanja davčnih blagajn od 1500 do 1800 evrov na leto, kar je za male obrtnike in podjetnike občutno preveč.

Da čas krize ni primeren za nobeno korenito reformo, kjer so potrebna izdatnejša finančna sredstva s strani davkoplačevalcev in države, je menila Božena Macarol, davčna svetovalka pri OZS.

## UPRAVNI ODBOR OZS

## »Če nas država ne bo upoštevala, gremo v ustavno presojo«

*Člani upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije so soglasno izrazili mnenje, da davčne blagajne ne bodo rešile problema sive ekonomije, temveč bodo le »molzna krava« gospodarstva. Ker Vlada RS v preteklosti ni zadostno realizirala zahtev slovenske obrti in podjetništva – letošnje zahteve bodo predstavljene 13. maja na Forumu obrti in podjetništva –, so člani UO menili, da bi se morali na zakonodajnem področju v večji meri posluževati ustavne presoje.*

Da davčne blagajne niso prava rešitev in da bi država morala sprejeti vrsto drugih ukrepov za zmanjšanje obsega sive ekonomije, med drugim predlog zbornice »vsak račun šteje«, so menili vsi člani UO OZS. »Stališče zbornice je, naj stroške nakupa in vzdrževanja davčnih blagajn nosi država ali jih da v brezpla-

čen najem, obvezne pa naj bodo za vse, ki poslujejo z gotovino,« je dejal predsednik OZS Branko Meh. In obenem izrazil pričakovanje, da bo za neuspeh davčnih blagajn pri zmanjšanju obsega sive ekonomije končno nekdo sprejel odgovornost.

Člani UO so soglašali tudi s predlogom OZS za spremembo zakonodaje, da

bi lahko upokojeni samostojni podjetniki obdržali celotno pokojnino in nadaljevali z dejavnostjo. Davčna svetovalka OZS Božena Macarol je izpostavila, da »delo po upokojitvi v sosednjih državah ni omejeno. V državah EU stari in mladi sodelujejo in delajo skupaj, pri nas pa je to na žalost drugače urejeno«. Iztok Mo-





## IZKUŠNJE NEKATERIH DRŽAV Z DAVČNIMI BLAGAJNAMI:

### ITALIJA:



- glavni vir davčnih utaj sta nezakonita trgovina in siva ekonomija,
- višje davčne stopnje povzročajo več davčnih utaj,
- pri nižji davčni stopnji se poslovne aktivnosti selijo iz sive v legalno ekonomijo,
- ni podatka o tem, da bi davčne blagajne bistveno vplivale na zmanjšanje neevidentiranega prometa in na upad sive ekonomije, kadar so stopnje davkov previsoke.

### ŠVEDSKA:



- davčne utaje ene najvišjih v EU – posledica previsokih davkov,
- davčne blagajne od leta 2010,
- večji prihodki na začetku uveljavitve za 5 %, dolgoročno za 1 % (ocena),
- v prvem letu uvedbe se je zaprlo 17 % gostinskih obratov.

### GRČIJA:



- davčne blagajne od leta 1988,
- kljub temu na vrhu davčnih utaj v EU,
- finančni minister se spogleduje s hrvaškimi modelom.

### MADŽARSKA:



- pripravljajo se nova pravila izdajanja gotovinskih računov,
- davčne blagajne se lahko prodajajo le registriranim davkoplačevalcem,
- davčnemu organu je potrebno javiti datum začetka uporabe davčne blagajne, lokacijo, vrsto programske opreme ...

### JAPONSKA:



- država spodbuja povečanje davčne morale,
- delajo na ozaveščanju davčnih zavezancev,
- držijo se načela, da rešujejo najprej težje davčne primere, nato lažje.

»Na zmanjšanje sive ekonomije vplivajo zmerne davčne stopnje in spodbujanje davčne morale z zgledom, šele potem pride do preusmeritve dejavnosti na legalno področje. Potrebno je povečati zapiranje državljanov v državo, s čimer bi dvignili tudi davčno moralo in zmanjšali davčne utaje,« je še dodala Macarolova.

Praksa tujih držav kaže, da uvedba davčnih blagajn ne vpliva bistveno na zmanjšanje sive ekonomije in dela na črno. Primer za to so Grčija, Švedska in Italija, kjer davčne blagajne imajo, vendar so davčne utaje še vedno velike.

MIRA ČREŠNAR, SLIKA: E. M.

horič, prav tako davčni svetovalec OZS, pa je dejal, »da bo Slovenija edina država, ki bo od upokojenih samostojnih podjetnikov zahtevala plačevanje polnih prispevkov za socialno varnost, če bodo ti želeli nadaljevati s svojo dejavnostjo«. OZS se bo proti takšni zakonodaji borila še naprej.

Takšno nasprotovanje davčnim blagajnam kot tudi reševanje problematike upokojenih obrtnikov bosta med desetimi najpomembnejšimi zahtevami obrti in podjetništva 2015. Poleg tega pa bodo v letošnjih zahtevah med ključnimi poudarki še reforma trga dela, zdravstvena reforma, prenova sistema javnih naročil, nepremičninski davek, plačilna nedisciplina, dostop do virov financiranja, sprememba zakonodaje v zvezi z regresnimi zahtevki, odprava administrativnih ovir ...



Na seji so predstavili tudi nadgradnjo projekta Mozaik podjetnih. Nekateri člani s kartico privarčujejo tudi 80 tisoč evrov na leto, nadgradnja kartice pa tako pomeni še več popustov in izkoriščenih ugodnosti pri partnerjih projekta.

M. Č.

# BODITE POZORNI!

## Račune za članarino

Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije boste predvidoma od maja dalje prejeli skupaj z revijo *Obrtnik podjetnik*.

## NA SEJME V TUJINO

## S pomočjo OZS in SPIRIT Slovenija

SPIRIT Slovenija, javna agencija v letu 2015 sofinancira enajst skupinskih sejemskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih specializiranih sejmi v tujini, in sicer v Nemčiji, Italiji, Srbiji, Veliki Britaniji, Nizozemski in Turčiji. SPIRIT Slovenija za podjetja v celoti financira najem neopremljenega razstavnega prostora na sejmi, tehnične priključke in vpis razstavljalcev v sejemski katalog.

**O**brtno-podjetniška zbornica Slovenije bo v sodelovanju s SPIRIT Slovenija, javno agencijo organizirala skupinsko predstavitev slovenskega gospodarstva na 59. Mednarodnem sejmu TEHNIKA, ki bo od 11. do 15. maja 2015 v Beogradu v Srbiji in skupinsko predstavitev sloven-

### PREDSTAVITE SE NA SEJMU AF – L'ARTIGIANO IN FIERA

Sejem, ki bo potekal v Milanu **od 5. do 13. decembra**, je namenjen predstavitvi izdelkov s področja domače in umetnostne obrti, na njem pa se vsako leto predstavi več kot 3000 razstavljalcev iz več kot 100 držav. Prijave so mogoče do zapolnitve razpoložljivega prostora, več informacij o sejmu je na voljo na spletni strani: [www.artigianoinfiera.it](http://www.artigianoinfiera.it) in pri sekretarju sekcije za domačo in umetnostno obrt Goranu Lesničarju (01 583 05 16, [goran.lesnicar@ozs.si](mailto:goran.lesnicar@ozs.si)).



SEJEM	TERMIN	DRŽAVA
AERO	15.–18. april	Nemčija
IDEF – International Defence Industry Fair	5.–8. maj	Turčija
59. Mednarodni sejem tehnike in tehničnih dosežkov	11.–15. maj	Srbija
PLMA's World of Private Label	19.–20. maj	Nizozemska
IBA	12.–17. september	Nemčija
100 % DESIGN	23.–26. september	Velika Britanija
ANUGA	10.–14. oktober	Nemčija
eCarTec	20.–22. oktober	Nemčija
METS – Marine Equipment Trade Show	17.–19. november	Nizozemska
SPS – IPC – DRIVES	24.–26. november	Nemčija
AF – L'Artigiano in Fiera	5.–13. december	Italija

skega gospodarstva na sejmu AF – L' Artigiano in Fiera, ki bo potekal od 5. do 13. decembra 2015 v Milanu v Italiji.

Izkušnje organizatorjev in dosedanjih razstavljalcev kažejo, da sodelovanje na sejemskih prireditvah omogoča malim in srednje velikim podjetjem dostop do novih informacij o tujih trgih, poslovnih priložnosti in možnosti neposrednega razgovora s potencialnimi poslovnimi partnerji ter uvajanje izdelka oziroma inovacij, prenos tehnologij in znanja ter pregled novosti in tuje konkurence.

SPIRIT Slovenija, javna agencija na podlagi vabila za posredovanje interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmi v tujini vsako leto pripravi program skupinskih predstavitev. Na podlagi prejetih interesov v letu 2014 so naredili izbor za sofinanciranje enajstih skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2015 (v preglednici).

Javna povabila in prijavnice za vsak sejem so objavljene na spletni strani [www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si) in na spletni strani [www.ozs.si](http://www.ozs.si).

EDINA ZEJNIC

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH  
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

**mozaikpodjetnih.si**

## Z novelo zakona do več reda

*Sredi minulega meseca je bil v Državnem svetu RS posvet z naslovom Delovanje kolektivnih organizacij, ki upravljajo z avtorskimi pravicami. Na njem so različni deležniki predstavili svoje videnje delovanja teh organizacij (Zavod IPF, SAZAS, ZAMP, SAZOR), med drugimi tudi ministrica za kulturo, direktorica urada za intelektualno lastnino, predstavniki kolektivnih organizacij, uporabniki in nekateri avtorji, primer hrvaške ureditve pa je predstavil predstavnik Hrvaškega društva skladateljev.*

V imenu Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je z vidika tako imenovanih malih uporabnikov avtorskih pravic problematiko predstavil državni svetnik Alojz Kovšca. Med drugim je izpostavil:

- previsoke tarife, ki jih morajo plačevati gostinci, frizerji, kozmetiki in drugi uporabniki, ki predvajajo javnosti glasbo v svojih poslovnih prostorih;
- zahtevo po pravici do obveščeniosti;
- zahtevo po uvedbi enotne položnice;

- problematiko ugotovljenih številnih nepravilnosti v delovanju in ravnanju kolektivnih organizacij, katerih negativne posledice takšnega stanja nosijo prav uporabniki avtorskih pravic, zlasti tako imenovani mali uporabniki (gostinci, frizerji, kozmetiki ...),
- izkoriščanje posameznih kolektivnih organizacij svojega monopolnega položaja in njihova nepripravljenost dogovoriti se za tarife;
- problem več tarif za ista nadomestila in njihov različno priznavanje.

Ob vsem tem pa je pozdravil dober namen predloga sprememb Zakona o avtorski in sorodnih pravicah po močnejšem nadzoru nad delovanjem kolektivnih organizacij ter uvedbi pravnih določil, ki bodo omogočala demokratičnost odločanja v teh organizacijah. Na predlog sprememb zakona, ki je bil do konca minulega meseca tudi v javni razpravi, je svoje pripombe posredovala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

SABINA RUPERT

## ZA OŽIVITEV LESNE INDUSTRIJE IN RAZVOJ IZDELKOV

### Pot lesa iz gozdov v peč ni prava

*Da je kurjenje lesa umno le v primerih, ko gre za lesne ostanke, ki nastajajo pri predelavi lesa, ne pa takrat, ko gre les iz gozdov direktno v peč, je na posvetu v Državnem svetu RS Gozd in les – slovensko narodno bogastvo za ponovni zagon lesne industrije opozoril predstavnik OZS Alojz Selišnik.*

Poleg tega je poudaril, da je v prihodnje nujno povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, od avtorjev zakonodaje pa pričakuje, da bo ta takšna, da bo opora slovenski lesnopredelovalni industriji. Le tako bodo po njegovem mnenju vsi člani v lesnopredelovalni verigi lahko dobro delali, s tem pa bo ta tudi lepo napeta in bo delovala.

Na dobro sodelovanje in povezanost vseh deležnikov v verigi so spomnili mno-

gi govorniki na omenjenem posvetu, tudi minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano Dejan Židan, ki je poudaril, da dobro delo z gozdom še ni dovolj – treba je spodbuditi in uskladiti dejavnosti tudi na žagah, kmetijah in v obrtništvu. Minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek pa je opozoril, da so na koncu gozdno-lesne verige potrošniki. »Kupovati in uporabljati moramo domače lesene izdelke,« je pozval in dodal, da



je treba iskati niše in oblikovati dobre blagovne znamke. Velik potencial vidi v sodelovanju lesno-predelovalnih podjetij z arhitekti in oblikovalci.

E. M.

## VODSTVO OZS NA BAVARSKEM

Predsednik OZS Branko Meh in direktor OZS Danijel Lamperger sta se na povabilo Obrtne zbornice za München in Zgornjo Bavarsko (HWK) udeležila odprtja mednarodnega obrtnega sejma IHM v Münchnu. Z vodstvom in strokovnimi službami HWK so se med drugim pogovarjali o možnostih sodelovanja pri EU projektih.



## Ekskluzivno v Big Bangu

Komercialni monitor in televizor v enem!

Monitor

**Samsung H48RMDPLGU**



Stara cena 839<sup>99</sup>  
**797<sup>99</sup>**

ZA ČLANE  
MOZAIK  
PODJETNIH

- + Komunicirajte z vašimi kupci vsako sekundo 16-urno dnevno.
- + Predvajanje oglasov za vaše artikle in storitve.
- + Enostavna uporaba programske opreme, vzdržljivost in 3 letna garancija.

partner.bigbang.si

**BIG BANG**

BOLJŠA STORITEV. BOLJŠI NAKUP.

## PREDSEDNIK OZS OBISKAL PREJEMNIKE PRIZNANJA OBRTRNIK LETA

Predsednik OZS Branko Meh je minuli mesec končal obiske članov, ki so od leta 2003, ko je OZS začela podeljevati priznanje Obrtnik leta, prejeli ta laskavi naziv. Nazadnje se je oglasil pri Borisu Mescu in Matjažu Miklavču iz OOO Škofja Loka. Pred tem se je srečal tudi s Francem Krevzlom, Markom Kajzerjem, Francem Jezerškom, Antonom Kambičem, Ernestom Bransbergerjem, Janezom Kodilo, Antonom Škrablom in Francem Piškom.

Z vsemi je predsednik Meh spregovoril o dejavnostih OZS, pri čemer je izpostavil predvsem prizadevanja zbornice za ureditev problematike regresnih zahtevkov in njena stališča glede uvedbe davčnih blagajn, predstavil jim je ugodnosti Mozaika podjetnih, načeli pa so še druga vprašanja povezana predvsem s poslovanjem in izobraževanjem.



## Obrtniki Počivalšku: zaradi regresnih zahtevkov podjetja tudi v stečaj

*Obrtniki in podjetniki so na prvem sestanku Sveta za obrt in podjetništvo v novi ministrski sestavi resornemu ministru Počivalšku predstavili aktualne probleme malega gospodarstva. Med najbolj perečimi ta hip je problem odškodninske odgovornosti delodajalca v primeru nesreče pri delu, saj mora podjetnik kriti stroške zdravljenja v celoti, kar lahko privede tudi do stečaja podjetja. Obrtniki so izpostavili še visoke stroške nakupa in vzdrževanja napovedanih davčnih blagajn ter neustrezen zakon o javnem naročanju.*

»**V**eliko delodajalcev se sploh ne zaveda razsežnosti problema regresnih zahtevkov, saj se s tem problemom še niso soočili. Poznamo pa primere, ko je moral obrtnik plačati 75 tisoč evrov in več za stroške zdravljenja delavca, četudi je bil za nesrečo kriv delavec. Problem je naša neustrezna zakonodaja in to, da v Sloveniji nimamo zavarovalnice, ki bi to zavarovala,« je pojasnil predsednik OZS Branko Meh.

Minister Počivalšek je pristal na pobudo Meha, da se v okviru gospodarskega ministrstva ustanovi posebna skupina iz vrst predstavnikov ministrstva in zbornice, ki bo čim prej poiskala rešitve za ta problem. Meh je izrazil tudi začudenje, kako je lahko ZZS za letošnje leto napovedal, da bo od delodajalcev izterjal okrog 2,5 milijona evrov regresnih zahtevkov. »Nedopustno je, da želijo zdravstveno blagajno napolniti na račun obrtnikov in podjetnikov. V lanskem letu so imeli 500 takšnih zahtevkov, pobrali so okrog 830 tisoč evrov, letos pa želijo prihodke iz naslova regresnih zahtevkov celo potrojiti,« je še dodal Meh.

Dodatna obremenitev gospodarstva pa za obrtnike in podjetnike predstavlja tudi nakup davčnih blagajn, ki naj bi bile od 1. januarja 2016 obvezne za vse, ki poslujejo z gotovino. »Gostinci smo morali že leta 2013 kupiti virtualne blagajne, ki onemogočajo brisanje računov, sedaj od nas zahtevajo, da kupimo še davčne blagajne. Dejstvo je, da davčne blagajne ne bodo pripomogle k zmanjšanju sive ekonomije, če se ne bodo sočasno znižali davki, kot so to storili na Hrvaškem. Poleg



tega pa so davčne blagajne strošek za gospodarstvo, kar pa je v nasprotju z zavezo v Socialnem sporazumu 2015–2016, da ne bo dodatnih obremenitev gospodarstva, z izjemo davka na nepremičnine,« je opozoril Drago Delalut, podpredsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS. Delalut, ki je obenem predsednik ZDOPS, je ministru omenil tudi možnost, da odstopijo od socialnega sporazuma, ki so ga sicer podpisali pred kratkim. Meh pa je ponovno poudaril stališče malega gospodarstva, da bi morala stroške nakupa davčnih blagajn kriti država, ter bojazen, da je v ozadju močan lobi, ki »želi mastno zaslužiti na ta račun«.

»Država bi morala poostreno nadzirati šušmarje, ki so za nas nelojalna konkurenca, ne pa, da s tem ponovno obremenjuje tiste, ki polnimo državno blagajno ter redno plačujemo davke in prispevke,« je še dodal Meh. Tudi sistem javnih naročil je velik problem v Sloveniji.

Javna naročila so namreč zaradi rigoroznih, previsoko postavljenih pogojev in kriterijev, administrativnih postopkov in neizpolnjevanja zahtevanih referenc težko dostopna manjšim podjetjem. »Kriterij najnižje cene ni tudi ekonomsko najugodnejša ponudba. Veliki sistemi, denimo inženiringi, na veliko služijo na račun malih. Dajo sicer najugodnejšo ponudbo na razpisu, vendar že vnaprej predvidijo, da podizvajalcev ne bodo poplačali. Vsa dodatna dela pa nato rešujejo z aneksi,« je problem pojasnil Alojz Kovšca, državni svetnik. Po mnenju Meha je nedopustno tudi to, da podjetja, ki niso poplačala svojih podizvajalcev, lahko še naprej sodelujejo na javnih razpisih.

Na sestanku so obravnavali še problem pokopališke in pogrebne dejavnosti, saj trenutna zakonodaja ne dopušča, da bi prekinili z monopolom komunalnih podjetij.

MIRA ČREŠNAR

## POSEBNI PRIZNANJI OZS

## Zlatku Krumpačniku in Francu Levačiču

*Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je s posebnima priznanjema izrekla zahvalo dolgoletnima članoma, ki sta s strokovnostjo in predanostjo pomagala ohranjati in bogatiti področje izobraževanja na OZS in med obrtniki.*

**Z**latko Krumpačnik, ki je posebno priznanje OZS prejel za dolgoletno strokovno sodelovanje pri verifikacijah učnih mest in za sodelovanje v poklicnem in strokovnem izobraževanju, pri verifikiranju obratovalnic sodeluje od leta 1991, od uvedbe prvih formalnih programov po usmerjenem izobraževanju, ki so delodajalcem omogočali več sodelovanja v izobraževanju dijakov ter bili predhodnica obdobju dualnega sistema in sedanji ureditvi. Njegovo dolgoletno tesno sodelovanje z OZS oziroma še prej Zvezo obrtnih združenj Slovenije je pripomoglo k vsakoletnemu večanju števila ustreznih obratovalnic za izvajanje praktičnega izobraževanja dijakov, hkrati pa tudi k boljšemu informiranju članov o izobraževanju in pomenu stanovske organizacije.

Franc Levačič pa je priznanje OZS prejel za dolgoletno strokovno sodelovanje pri uvajanju, izvajanju in razvoju mojstrskih izpitov za naziv mojster strojnih instalacij. Že konec devetdesetih let je kot multiplikator oziroma prenašalec



*Priznanja sta Zlatku Krumpačniku (drugi z leve) in Francu Levačiču (drugi z desne) podelila predsednik OZS Branko Meh (skrajno levo) in direktor OZS Danijel Lamperger (skrajno desno).*

znanj sodeloval pri ponovnem uvajanju mojstrskih izpitov v Sloveniji, pozneje pa je bil 12 let član izpitnega odbora za naziv mojster strojnih instalacij. S svojim strokovnim znanjem in bogatimi izkušnjami je pomagal pri nastajanju izpitnih katalogov, izpitnih pol, ocenjevalnih listov in

drugih strokovnih gradiv. Kot član izpitnega odbora pa je v dvanajstih letih do mojstrskega naziva pospremil navdušujoče število kakovostnih mojstrov strojnih instalacij – kar 120 mojstrov strojnih instalacij smo dobili v tem obdobju.

E. M.

## REGIJSKA SREČANJA

## Obrtniki in podjetniki nanizali težave

**O**brtno-podjetniška zbornica Slovenije je v sodelovanju z območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami v minulem mesecu pripravila niz regijskih srečanj. Na njih je predsednik OZS Branko Meh s sodelavci prisluhnil obrtnikom in podjetnikom, ki so izpostavili težave, s katerimi se srečujejo pri poslovanju. Ne glede na to, na katerem koncu Slovenije se je mudilo vodstvo OZS, povsod so bili izpostavljeni problemi podobni. Najpogosteje so omenjali delo na črno, sivo

ekonomijo, davčne blagajne, delovno zakonodajo, regresne zahtevke, problem kadrovanja in šolstva, javnega naročanja, dotaknili pa so se tudi sodelovanja pri pripravi zakonov in pravilnikov.

Predsednik OZS je bil deležen tudi pohval in izrazov podpore, sam pa je člane zbornice seznanil z aktivnostmi v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu, o uspehih pri zastopanju interesov malega gospodarstva in o ugodnostih Mozaika podjetnih.

E. M.



## XVI. POSVET ZDRUŽENJA DELODAJALCEV OBRTI IN PODJETNIKOV SLOVENIJE

## Delodajalci proti novim obremenitvam malega gospodarstva

*Delodajalci so na tradicionalnem posvetu govorili še o delovni zakonodaji, gospodarskih gibanjih, storitvah zavoda za zaposlovanje, delu delovne inšpekcije, gospodarski minister Zdravko Počivalšek pa je delodajalcem ponovno zagotovil, da dodatnih obremenitev gospodarstva ne bo.*

**K**ljub nekaterim spodbudnim kazalcem gospodarske rasti je treba biti previden, nekatere zahteve, predvsem sindikalne, gredo v smeri želje, da bi že vnaprej napravili nekaj, česar še nismo ustvarili, je posvet delodajalcev odprl predsednik ZDOPS Drago Delalut. Nerealne so zahteve po višji minimalni plači, kar ogroža del delodajalcev in s tem tudi zaposlene. Podobno so nerazumne zahteve po enormnem dvigu plač. Pogoji za poslovanje obrti in podjetnikov še vedno niso dobri, ureditev delovnih razmerij še ne omogoča ustrezne in moderne fleksibilnosti, trg dela bo moral poiskati dodatne spodbude za brezposelne in delodajalce za povečanje zaposljivosti, banke bodo morale začeti poslovati normalno, investicijski cikel bo treba čim prej povečati, je navajal Delalut.

Predsednik OZS Branko Meh je zbranim predstavil stališča OZS glede name ravane uvedbe davčnih blagajn in zbornična prizadevanja za ureditev problema visokih odškodninskih zahtevkov, zaradi katerih je lahko ogrožen obstoj posameznih gospodarskih subjektov.

»Novih dajatev za gospodarstvo ne bo,« je malim delodajalcem odločno za-trdil minister Zdravko Počivalšek, ki se je udeležil njihovega posveta. »Nepremičninski davek pa v povprečju ne bo višji od sedanjega nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča,« je še dejal in poleg podpore izvoznemu gospodarstvu in turizmu napovedal še oživitve lesne industrije (tudi s pomočjo novega direktorata za les).

Stalni gost posvetov ZDOPS je Peter Pogačar, od nedavnega državni sekretar na Ministrstvu za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS. Udeleženecem je predstavil nekaj izzivov, ki Slove-

### NA SKUPŠČINI SPREJELI PLANSKE DOKUMENTE IN PODELILI PRIZNANJA

Po posvetu so se zbrali še poslanci in poslanke skupščine Združenja delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije. Seznanili so se s poročilom predsednika združenja Draga Delaluta, poročilom predsednika nadzornega odbora združenja Antona Magdiča ter poročilom sekretarja združenja Igorja Antauerja ter vsa tri poročila, skupaj s predlogom programa dela in finančnega načrta, ki vključuje tudi določitev članarine za leto 2016, tudi potrdili.

Ob tej priložnosti so predsednik ZDOPS Drago Delalut, generalni sekretar ZDOPS Igor Antauer in predsednik skupščine ZDOPS Janez Šauperl podelili tudi pet priznanj Združenja delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije za lansko leto. Prejeli so jih Milena Brdnik (ki se podelitve ni uspela udeležiti), Danijel Zemljič, Alojz Buček, Alojz Tuhtar in Tomaž Bernik.



nijo čakajo na področju delovnih razmerij, trga dela in pokojninskega sistema v letošnjem letu. Eden od izzivov je tudi ta, da poenostavitev postopkov pri prekinitvi zaposlitve, ki nam jo je po reformi, ki smo jo izvedli, priznala tudi OECD, pride v zavest ljudi, delodajalcev in prakso sodišč. Pogačar je povedal, da se po spremembi zakona o delovnih razmerjih povečuje število pogodb za nedoločen čas, narašča pa tudi delež študentskega dela. »Rezultat reforme trga dela je večja pravna varnost in pozitivni učinki dogovarjanja v kolektivnih pogodbah,« je še dodal Pogačar, ki je ob tem izrekel tudi pohvalo: »Zakon o delovnih razmerjih omogoča, da se s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti, lahko nekatere stvari uredijo tudi drugače – kar gre zahvala ZDOPS in OZS, ki sta z dogovarjanjem s sindikati dokazala, da se

lahko doseže drugačna ureditev fleksibilnosti in drugačna ureditev glede stroškov dela. Mogoče je to recept za v prihodnje – zakon naj bi uredil samo osnovne stvari, podrobnosti pa bi bile dogovorjene v kolektivnih pogodbah.«

V nadaljevanju so se z delodajalci družili še mag. Boštjan Vasle, direktor Urada RS za makroekonomske analize in razvoj, ki jim je predstavil dejavnike gospodarske rasti in napovedi ter razmere na finančnih trgih, Mavricija Batič, generalna direktorica Zavoda RS za zaposlovanje je predstavila področja sodelovanja med zavodom in delodajalci, glavna inšpektorica za delo Nataša Trček pa je opozorila na najpogostejše napake manjših delodajalcev z vidika zakona o delovnih razmerjih in zakona o varnosti in zdravju pri delu.

M. Č., E. M.



ERSTE CARD – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

# Poenostavite si poslovanje s poslovno kartico Mozaik podjetnih Diners Club

Kupi zdaj, plačaj pozneje!  
S kartico Diners Club do 24 obrokov.



ERSTE Card Diners Club INTERNATIONAL

S plačilno kartico Mozaik podjetnih Diners Club smo lahko brez skrbi, saj lahko plačilo, kadar gre za večji nakup, razdelimo na do 24 mesečnih obrokov hitro in prijazno z le enim potegom po POS terminalu in s podpisom slipa. Tako je mogoče pametno razpolagati z denarnimi sredstvi podjetja, saj lahko kupite posamezni izdelek ali storitev, kadar ga potrebujete, ne pa šele čez recimo pol leta, ko prihranite dovolj sredstev.

## Prilagojena vašim potrebam

Diners Club je v Sloveniji že več kot 30 let. Od sredine leta 2013 je imetnik licence družba Erste Card, ki je del finančne skupine Erste Group. Kartica je v Sloveniji zelo priljubljena pri prodajni mreži z več kot 15.000 prodajnimi mesti po vsej Sloveniji in pri več kot 54.300 uporabnikih. Kartice Diners Club zagotavljajo uporabnikom več ugodnosti kot druge kartice. Najbolj znane so: plačilo na obroke do 24 mesecev, zbiranje nagradnih točk ali potovalnih milj, prost vstop v letališke salone, 24/7 avtorizacijski center, varnostno SMS-sporočilo in podobno. Kartica Mozaik podjetnih Di-

ners Club pa omogoča še vse ugodnosti programa Mozaik podjetnih.

Vsem uporabnikom je na voljo tudi nagradni program s številnimi popusti. Najdete lahko vrsto izdelkov, potrebnih v poslovnem ali zasebnem življenju. Uporabniki kartice Diners Club lahko prihranite tudi več kot 800 evrov na leto.

## Dve kartici v eni, številne prednosti

Kartica Mozaik podjetnih Diners Club omogoča uporabnikom pri poslovanju vrsto ugodnosti pri več kot 90 partner-

*Pri poslovanju in v prostem času čedalje bolj cenimo vse, kar nam poenostavi poslovanje in prihrani čas. Ne predstavljamo si več plačevanja samo z gotovino in vsakokratno čakanje pred bančnim okencem za dvig gotovine. To tudi ni varno.*

jih Mozaika podjetnih in tudi pri članih OZS v mreži popustov JAZ – TEBI, ki jo kolegom ponujajo posamezni obrtniki in podjetniki. Poleg plačevanja ima kartica tudi identifikacijsko funkcijo pri izkoriščanju storitev v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu. Kartico Mozaik podjetnih Diners Club lahko pridobi član Obrtne zbornice Slovenije, če izpolnjuje običajne pogoje za pridobitev plačilne kartice. Vsak novi član ali članica se na začetku lahko odloči, ali bo kartico Mozaik podjetnih uporabljal tudi kot plačilno sredstvo ali jo bo imel le za identifikacijo v obrtno-podjetniškem sistemu in jo pozneje nadgradil v plačilno kartico.

MATEJA PRINČIČ

**Kartica Diners Club** je najstarejša plačilna kartica na svetu. Njen začetek sega v leto 1949, ko je ugledni ameriški poslovnež Frank McNamara v restavraciji gostil svoje prijatelje. Ob kavi je ugotovil, da je doma pozabil denarnico. Nastalo težavo je odpravil z dogovorom z lastnikom restavracije. Ta mu je na njegovo vizitko zapisal zadolžnico v vrednosti računa, s čimer je nastala zamisel za kartično poslovanje. Leta 1950 je bilo ustanovljeno podjetje Diners Club International, ki je prvi izdajatelj večnamenske plačilne kartice na svetu.

**Kartica Diners Club** je dobrodošla v več kot 185 državah sveta na več kot 19 milijonih prodajnih mest, z njo lahko imetniki dvigujejo na več kot 675.000 bankomatih v več kot 75 državah sveta, omogoča pa tudi brezplačno uporabo letaliških salonov na 512 letališčih po vsem svetu.





## KOMPAS – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

*Kompas je uveljavljeno mednarodno turistično podjetje in ena najuglednejših blagovnih znamk slovenskega gospodarstva. V potovalni industriji nastopa že od leta 1951 dalje. Bistvo njihovega uspeha je predvsem poslovna filozofija, da le najbolj kakovostne storitve ustvarjajo zadovoljne potnike in da izpolnitev ter preseganje pričakovanj kupcev prinaša dolgoročne poslovne uspehe.*

**V**eč kot 150.000 potnikov se letno odloča za Kompasove storitve – počitnice, potovanja, križarjenja, tečaje tujih jezikov, nakupe letalskih vozovnic, obiske sejmov, kongresov ali pa za druge turistične storitve. V Kompasu je organiziran Poslovni center, kjer visoko izobraženo in dobro trenirano svetovalno prodajno osebje pripravlja za podjetja in posameznike najboljše potovalne rešitve. Prodajajo storitve praktično vseh letalskih prevoznikov, na čelu z domačo Adrio Airways, na rednih in izrednih letalskih linijah, seveda pa je mogoče naročiti tudi vse druge vrste turističnih storitev.

Na sodelavce Kompasa se lahko obrnete z najrazličnejšimi poslovnimi ali osebnimi potovalnimi željami. Organizirajo celotno potovanje ali poskrbijo le za posamezne storitve: za letalske vozovnice, nastanitve, vse vrste prevozov, vstopnice za prireditve, obiske sejmov, aktivnosti v prostem času, vizume, zavarovanja, druge oblike prevozov (ladje, rent-a-car ...).

### **Prednosti sodelovanja s Kompasom:**

– **Časovni prihranek** – čas, porabljen za organizacijo poti, je skrčen na kontakt z eno osebo, skrbnikom v Poslovnem centru; vsi zahtevki, povpraševanja, naročila so usmerjeni v en vstopni kanal,

# Vaš pravi kompas za počitnice



kar zmanjšuje možnost napak in omogoča pozitivne sinergijske učinke.

– **Podpora v tujini** – Kompas ima močno mrežo lastnih podjetij in predstavništev v tujini, kar zagotavlja tudi v tujini vselej popoln servis (prevoze, hotelske rezervacije, asistenco in drugo). To zagotavlja dodatno varnost ter maksimalno pomoč, ko jo potniki potrebujejo.

– **Garancija ekonomsko najuglednejše ponudbe** – Pri optimizaciji stroškov poti pomembno vlogo igrajo predvsem

Kompasove dolgoletne izkušnje in poznavanje trga, kamor gost potuje. S pomočjo svojih podjetij in predstavništev vedno poskušajo svetovati in najti najuglednejšo ponudbo.

– **Garancija kakovosti** – Kompas ima več kot 60-letno tradicijo in izkušnje. Zavezani so h kakovostnim storitvam ter k najvišjim standardom servisiranja strank.

MATEJA PRINČIČ

## **POSEBNE UGODNOSTI V OKVIRU MOZAIKA PODJETNIH:**

- 7 % na Mediteran (počitniški aranžmaji na območju Mediterana),
- 7 % na Jadran (počitniški aranžmaji na območju Jadrana),
- 5 % na Potovanja (potovanja in izleti po Evropi in Križarjenja ter iz katalogov Skrivnostne dežele in Sanjska potovanja),
- 5 % na Zima (smučanje in aranžmaji v Sloveniji).

## **OBISK SKANDINAVSKIH PRESTOLNIC CENEŽI ZA IMETNIKE KARTICE MOZAIK PODJETNIH!**

Imetnikom kartice Mozaik podjetnih Kompas ponuja 5-dnevno potovanje po skandinavskih prestolnicah **Od Osla do Helsinkov** po super ugodni ceni 499 oziroma 669 evrov (odvisno od števila oseb). **Odhod 25. junija** s posebnim letalom z Letališča Jožeta Pučnika.

**Preverite ponudbo v najbližji poslovalnici Kompasa!**



# Člani ugodneje do normativov Cening za elektro inštalacije

*Normativi za elektro inštalacije, ki jih je sekcija elektro dejavnosti doslej priporočala članom, so postali po strokovni plati neaktualni in kot takšni neprimerni za nadgradnjo. Orodja Cening omogočajo delo brez težav, brez podvajanja in ponavljanja že opravljenega dela.*

V sekciji se zavedajo, da trenutne tržne razmere zahtevajo tako dopolnjevanje in ažuriranje podatkov kot tudi računalniško podporo. Zato so s strokovnjaki iz sekcije poiskali najprimernejšega ponudnika strokovno aktualnih in sodobnih normativov, ki poleg knjižne verzije zagotavlja tudi računalniški paket. Po tehtni presoji so izbrali podjetje Inženiring biro Marinko, ki bo članom OZS preko Mozaike podjetnih omogočil ugodnosti pri nakupu izdelkov Cening.

V omenjenem podjetju zagotavlja, da bo počasno ročno delo in mnogo napak pri pripravi ponudb, iskanju cen, obračunavanju izvršenih del, situacij in računov ob uporabi Ceninga postalo preteklost. Orodja Cening omogočajo delo brez težav, brez podvajanja in ponavljanja že opravljenega dela, s pravilno pripravljenimi ponudbami in obračuni.

## Podatki s cenami

Cening Biznis Elektro inštalacije vsebuje popise s cenami s področja elektro inštalacij za pripravo ponudb. Vsaka postavka vsebuje opis, vrednost dela, vrednost materiala in čas.

Tipične postavke s cenami za **jaki tok** so: kabli, svetilke, transformatorji, razdelilne stikalne omare, razdelilna oprema; za **šibki tok**: telefonija, antenski sistemi,

domofoni, ozvočenje, univerzalno informacijsko ožičenje, požarno javljanje, detekcija plina, avtomatsko javljanje vloma; dodane pa so tudi postavke za **strelovod**. Vse postavke je mogoče prilagoditi, dopolniti, spremeniti ali dodati nove. Ob tem pa velja omeniti, da je Cening Biznis na voljo tudi za druga področja: gradbena dela, zaključna dela in strojne inštalacije.

## Preprosta priprava ponudb iz popisa

Z omenjenim orodjem je mogoče hitro pripraviti ponudbo iz popisa ali samostojno od začetka. Cening uvozi popis in za vsako postavko predlaga cene iz svojih podatkov in že pripravljenih ponudb. Tako odpade iskanje cen in pregledovanje starih ponudb, saj program pove, kdaj in po kakšni ceni je bilo kakšni stranki kaj



narejeno. Izračuni so pravilni; vse je sešteto in zmnoženo z obračunanim davkom in pripravljeno zelo hitro, tudi z rekapitulacijami. Za lažjo uporabo programa Cening so na voljo nazorna navodila in brezplačna pomoč po telefonu.

## Samodejni obračun in račun za izvršena dela

Pri posameznem projektu je običajna tudi knjiga obračunskih izmer (gradbena knjiga), pri čemer je bilo veliko ročnega prenašanja opisov, cen ... Z uporabo Ceninga tega ni več. Program Cening Obračun samodejno pripravi obračunske liste iz ponudbe, na katere je potrebno vnesti

## PODATKI V KNJIGI

Na terenu in takrat, ko pri roki ni računalnika, je na voljo Cening v knjižni obliki. **Cening Elektro inštalacije 73.** (junij 2014) v knjigi so preko sekcije elektro dejavnosti bistveno cenejše! Cena knjige znaša za člane OZS **57 evrov z DDV** in jo po dokazilu plačila prejmete po pošti na vaš naslov po pošti. Naročilnico za normative najdete na spletni strani sekcije elektro dejavnosti (zavihek Informativne cene – normativi). Več informacij pa je na voljo pri sekretarki sekcije Valentini Melkić (01 58 30 541, valentina.melkic@ozs.si).

samo izračun količin in odbitkov. Dodati je mogoče tudi opombe in slike, skratka vse, kar je potrebno, da je izvedena storitev jasno obračunana. Pri tem so dela po ponudbi in dodatna dela prikazana ločeno. Pripravljene situacije ali računi so narejeni takoj in pregledno izpisani, upoštevajo pa tudi morebitne avanse in zadržana sredstva.

### Celovita rešitev

Cening že uporabljajo mnogi obrtniki in podjetniki, institucije, sodni izvedenci in cenilci, priporoča pa ga tudi Sekcija elektro dejavnosti pri OZS. Znanje in izkušnje v obliki programov, knjig, izobraževanj in podpore podjetja Inženiring biro Marinko, ki že več kot 22 let izdaja Cening, so članom OZS s kartico Mozaik podjetnih dosegljive ceneje. Ugodnosti so navedene na spletni strani Sekcije elektro dejavnosti pri OZS (zavihek Informativne cene – ceniki) in na [www.cening.si/ozs](http://www.cening.si/ozs), preko

## POPUSTI, KI JIH ČLANI OZS PRIDOBIMO S PREDLOŽITVIJO VELJAVNE KARTICE MOZAIK PODJETNIH:

- 10-odstotni popust na programe Cening Biznis,
- 10-odstotni popust na program Cening Obračun Gradbena knjiga,
- 10-odstotni popust ob nakupu ene knjige Cening,
- 15-odstotni popust na letne knjižne naročnine kompleta štirih knjig,
- 15-odstotni popust na naročnino paketov Cening Premium,
- 15-odstotni popust na izobraževanja, tečaje in delavnice,
- 20-odstotni popust na individualno izobraževanje – »1na1« na izbrani lokaciji.

e-pošte [info@cening.si](mailto:info@cening.si) oziroma telefona: 01 432 72 35.

Partnerstvo Sekcije elektro dejavnosti in podjetja Inženiring biro Marinko, d. o. o. članom OZS prinaša tudi ugodnejša izobraževanja in seminarje, ki bodo vsebinsko vezani na potrebe uporabnikov izdelkov Cening. O seminarjih bodo člani obveščeni preko elektronske pošte, infor-

macije pa bodo objavljene tudi na spletni strani Sekcije elektro dejavnosti pri OZS (zavihek Aktualno).

Sekcija elektro dejavnosti bo skupaj s podjetjem Inženiring biro Marinko, d. o. o. organizirala tudi regijske predstavitve rešitev Ceninga. Prva takšna predstavitev bo že 9. aprila na OOO Murska Sobota.

SIMON MARINKO, VALENTINA MELKIČ

## POGREBNE DEJAVNOSTI

# V pripravi nov zakon o pogrebni dejavnosti in upravljanju pokopališč

*Tako pogrebna kot tudi kamnoseška dejavnost bi se morali v celoti izvajati v okviru proste gospodarske pobude, in sicer kot tržna dejavnost. Predlog zakona naj bi bil v kratkem v javni obravnavi.*

OZS se že več let zavzema, da bi se pogrebna dejavnost opravljala na trgu, seveda po določenih standardih in pogojih, ki jih je treba zapisati v zakonodajo. Med drugim tudi zato, ker stroške pogrebnih in pokopaliških storitev plača naročnik storitev sam (pogrebna je le še posebna oblika denarne pomoči za socialno najšibkejšo) in mora imeti možnost izbire izvajalca na trgu.

Ker je v pripravi nov osnutek zakona o pogrebni dejavnosti in upravljanju pokopališč, sta predsednik OZS Branko Meh in Jožica Coif, predsednica odbora pogrebnih dejavnosti, stališča zbornice ter odbora pogrebnih dejavnosti predstavila tudi ministru za gospodarski razvoj

in tehnologijo Zdravku Počivalšku. Med drugim sta poudarila, da odbor pogrebnih dejavnosti pri OZS zahteva, da avtorji zakona pri pripravi dosledno upoštevajo sklepe prejšnje Vlade RS, ki jih je sprejela 27. marca in 10. aprila lani, konec leta pa jih je potrdila tudi sedanja vlada. Ti med drugim določajo, da se bo pogrebna dejavnost izvajala v okviru proste gospodarske pobude kot tržna dejavnost, ob upoštevanju določenih pogojev, če pa določenih delov pogrebne dejavnosti ne more ustrezno zagotavljati trg, se lahko v tem segmentu organizira kot obvezna gospodarska javna služba. Upravljanje s pokopališči pa bi bila obvezna gospodarska javna služba. Poleg tega OZS zahteva,

da se pri pripravi predloga zakona, ki naj bi bil v kratkem v javni obravnavi, upoštevajo tudi ugotovitve, stališča, priporočila in mnenja Računskega sodišča RS in Javne agencije RS za varstvo konkurence.

Tudi sosednja Hrvaška je pravkar sprejela povsem nov zakon o pogrebni dejavnosti (*Zakon o pogrebni dejavnosti*), s katerim je pogrebna dejavnost povsem odprla trgu. Hrvati med drugimi poudarjajo, da gre za implementacijo evropske Direktive 2006/123/ES Evropskega parlamenta in Sveta iz decembra 2006 o storitvah na notranjem trgu v njihovo zakonodajo, na katero je tudi OZS že večkrat opozorila.

VLASTA MARKOJA

## KAKOVOST ZRAKA V SLOVENIJI

# Kakšen zrak dihamo?

*Odgovor na vprašanje, kakšen zrak dihamo, ni tako preprost, kot se prebere. Že kmalu se izkaže kot kompleksen problem, ki vključuje tako imenovano normalno in kakovostno življenje ter pomembna področja gospodarstva: energetiko, promet, kmetijski sektor, ravnanje z odpadki. Ti globoko posegajo v prav vsako poro človeškega življenja.*

Strokovni posvet v organizaciji Zveze ekoloških gibanj Slovenije in ZRS Bistra Ptuj na začetku marca v Moravskih Toplicah se je začel z uvodnimi besedami Karla Lipiča, predsednika Zveze ekoloških gibanj Slovenije, predstavnikov ministrstva za okolje in prostor, ki je bilo soorganizator posveta, ter Primoža Hainza, podpredsednika Državnega zbora RS.

## Kje smo po štiridesetih letih?

»Razlog posveta,« tako predsednik organizacijskega odbora Peter Novak iz Znanstvenega sveta pri Evropski okoljski agenciji: »je ugotovitev, da se pravzaprav doslej, po štiridesetih letih še vedno nismo ničesar naučili. Živimo dokaj normalno in kakovostno življenje, vendar gre ta kakovost na račun okolja, v katerem živimo. Če pomislimo, česa vse ne rabimo v takšnem življenju, ugotovimo, da smo potrošniška družba, ki ji ni kaj dosti mar za okolje in zrak, ki ga dihamo.«

Strokovno posvetovanje je bilo namenjeno tudi pregledu operativnega programa za zmanjšanje emisij TGP v Sloveniji do leta 2020, ki ga je vlada sprejela 17. decembra 2008 in poslala v Bruselj. Predlog operativnega programa ne zajema emisij prašnih delcev, zaradi katerih smo že bili opozorjeni. V skladu z odločbo 406/2009/ES se obveznosti Slovenije za zmanjšanje emisij in toplogrednih plinov nanašajo samo na emisije sektorjev, ki niso vključene v shemo trgovanja. Poleg tega pa je pomembno poudariti, da je na osnovi splošnih usmeritev glede energetske

učinkovitosti in obnovljivih virov energije v Sloveniji predvidena drugačna uporaba biomase, kot je opisana v operativnem programu.

## Zrak v Sloveniji ni niti dober niti slab

Da smo zmanjšali onesnaževanje okolja na znosno mejo, je bilo potrebnih nekaj 10 let borbe proti uporabi kurišč na drva in kurilno olje in le nekaj let, da smo ta trud izničili z neuravnoteženim razvojem prometa in trendom vračanja na kurišča z biomaso.

Vsekakor se je kakovost zraka v zadnjih letih poslabšala. Predvsem zaradi povečanja prometa s tovornimi in osebnimi vozili na dizelsko gorivo in po masovnem prehodu z dragih tekočih in plinastih goriv na kurjenje z lesom in lesnimi odpadki. Stanje pa ni nič kaj optimistično, saj so porasle emisije drobnih delcev (popisano v dveh dokumentih, ki jih je izdal ARSO v letu 2013) v velikosti PM 10 in PM 2,5, ki nastajajo pri nepopolnem izgorovanju biomase.

Delež delcev PM 10 je relativno majhen, vendar smo z njimi presegle dovoljene meje. Pri delcih z mero PM 2,5 nismo presegle meje, vendar so ti delci respirabilni in tako veliko bolj škodljivi zdravju.

Peči, ki so primerne za ogrevanje z biomaso, so peči z uplinjevalnim gorilnikom, druga kurišča so škodljiva zdravju; neposredno v prostoru, kjer kurimo, onesnažujejo pa tudi zrak.

Problem so tudi trgovci, ki niso vključeni v operativni program ukrepov za zmanj-

šanje toplogrednih plinov do leta 2020, ki med drugim predvideva povečanje deleža naprav na obnovljive vire energij, in sicer 46.500 na novo nameščenih kotlov na lesno biomaso v enodružinskih stavbah. Ta predlog po dosedanjih izkušnjah in na osnovi sedanjega stanja pri prodaji kurilnih naprav vodi v poslabšanje kakovosti zraka v Sloveniji.

Peter Novak je med drugim predlagal tudi nov pristop k razvoju energetike Slovenije na osnovi sonaravne rabe vseh virov, ki se obnavljajo in ne povzročajo škodljivih emisij. Takšna vizija sonaravne rabe pa mora naprej začeti z vizijo razvoja slovenske družbe.

## Problem onesnaženosti so osvetlili z različnih vidikov

V nadaljevanju strokovnega posveta so svoje programe in mnenja predstavili strokovnjaki z različnih področij in institucij ter občin. Tako je dr. Marta Ciraj, sekretarka na Ministrstvu za zdravje RS, izpostavila pravice do zdravja ter nekatere deležnike in dejavnosti, ki vplivajo na politiko Slovenije do okolja in zdravja, župan Mestne občine Murska Sobota dr. Aleksander Jevšek je predstavil ukrepe za preprečevanje onesnaževanja zraka v občini, kjer so največji onesnaževalec male kurilne naprave in promet. Predstavniki Ljutomerske občine Mitja Kolbl je spregovoril o celostni prometni strategiji občine, ki jo je Evropska komisija leta 2013 razglasila za eno izmed treh najboljših strategij v EU, predstavnika elektroinstituta Milan Vidmar iz Ljubljane Andrej Šuštaršič in Jaroslav Škantar pa sta govorila o varstvu zraka v energetiki ter monitoringu emisij snovi v zrak v energetiki. Podrobne meritve na tem področju so na voljo na spletni strani [www.okolje.info](http://www.okolje.info).

Poleg naštetega so se udeleženci strokovnega posveta seznanili še z vlogo kazalcev pri spremljanju doseganja ciljev na področju kakovosti zraka, z usposabljanjem za odkrivanje okoljskega kriminala na področju onesnaženosti zraka, z onesnaževanjem, ki ga povzročajo izpuhi dizelskega goriva, s krščanskim pogledom na ekologijo in s psihološkim vidikom stresa in onesnaženosti okolja, predstavili pa so se še trije pohvale vredni ekološko naravnani podjetniki.

ANDREJ POŽAR

# Avta s tem sistemom ne vozite k šušmarjem

Od 1. novembra 2014 dalje velja nova evropska zakonodaja, ki določa, da mora imeti vsak novi registrirani osebni avto serijsko vgrajen sistem TPMS (Tire Pressure Monitoring Systems) oziroma sistem za nadzor tlaka v pnevmatikah. To prinaša veliko prednosti, lahko pa tudi nekaj ne tako majhnih stroškov za lastnika.

**T**PM delovanje lahko najpreprostejše opišemo takole: ob izgubi tlaka na eni ali več pnevmatikah je voznik na to opozorjen neposredno prek zaslona ali ene od opozorilne lučke/znaka nekje v vozilu. Sistem naj bi načeloma deloval brez potrebe vzdrževanja, a se za lastnika lahko težave vseeno pojavijo, če je v njegov avtomobil vgrajen tako imenovan aktivni oziroma direktni TPMS, takšni pa so pravzaprav v večini. Pri pasivnem oziroma indirektnem sistemu TPMS računalnik ugotavlja le morebiten padec tlaka v pnevmatikah s pomočjo že vgrajenih obstoječih senzorjev za sistema ABS ali ESC, aktivni TPMS pa deluje s pomočjo lastnih senzorjev, ki so sestavni del ventila na notranji strani platišča.

Problemi se najhitreje in najpogosteje pojavijo zaradi:

- ▶ poškodovanega senzorja TPMS ali nedelujočega sistema,
- ▶ neprogramiranega senzorja TPMS oziroma, če ta ni usklajen z vozilom.

## Zakaj ne goljufati?

Avtomobilski računalnik je mogoče preslepiti, kar je bilo že mnogokrat dokazano – najpreprostejša varianta je, da se določen sistem preprosto izklopi. Ampak takšna praksa ima lahko nepričakovano hude posledice! Prva in najpomembnejša je varnost – v prometu pa se ta ne nanaša le na vas, ampak tudi na druge udeležence. Pomembno pa je poudariti, da pri zavarovalnici v primeru nesreče ne boste upravičeni do odškodnine.

## Izziv za vulkanizerje

Aktivni TPMS predstavlja torej največji problem za vulkanizerja. Ko bo pri takšnem avtu menjaval pnevmatike, bo moral biti ustrezno usposobljen za menjavo, da senzorjev ne bo poškodoval, imeti pa bo moral tudi ustrezno opremo za kalibracijo senzorjev z avtomobilskim računalnikom.

Lastnike vozil pa velja opozoriti na TPMS tudi ob menjavi pnevmatik, še posebej, če imajo pnevmatike že na platiščih! V primeru, da je TPMS že v vozilu, bo moral lastnik dokupiti tudi štiri senzorje za nova (stara) platišča. Še več: ker postaja TPMS obvezen, to pomeni, da bo moral sistem funkcionirati tudi, ko boste z avtomobilom opravljali tehnični pregled.

## Če se pojavi težava, naj jo popravi usposobljen vulkanizer

Kako ravnati, če po menjavi pnevmatik TPMS javlja napako? Vulkanizer, ki je menjal pnevmatike, mora sprejeti odgovornost! To so potrdili tudi na Zvezi potrošnikov Slovenije, kjer pravijo takole: »Za pravilno izvedbo storitve vedno odgovarja izvajalec storitve. Zakon o varstvu potrošnikov določa, da ima potrošnik pravico, če je bila storitev opravljena nepravilno, od izvajalca zahtevati, da odpravi pomanjkljivosti pri opravljeni storitvi ali storitev ponovno opravi ali vrne plačani znesek ali vrne del plačanega zneska v sorazmerju s pomanjkljivostjo pri opravljeni storitvi.«

Dodali pa so še nasvet, na katerega tudi v sekciji avtoserviserjev mnogokrat



Aktivni oziroma direktni TPMS deluje s pomočjo lastnih senzorjev, ki so sestavni del ventila na notranji strani platišča – meri lahko tudi temperaturo zraka v pnevmatiki.

opozarjamo člane pri njihovem komuniciranju z institucijami: »Na vsak način naj potrošnik pritožbo ureja pisno (tudi po elektronski pošti), izvajalec pa mu mora odgovoriti v osmih dneh.«

## Vulkanizerji se izobražujejo

Sekcija avtoserviserjev je za svoje člane in pri njih zaposlene organizirala več usposabljanj, saj se bo vsak, ki bo menjaval pnevmatike na vozilu, prej ali slej srečal s sistemom nadzora tlaka v pnevmatikah. Ker je sistemov več, ker so med seboj različni, je treba vedeti, za katere sisteme gre in kako ravnati, ter kakšni so problemi, s katerimi se lahko srečajo avtoserviserji in vulkanizerji pri zamenjavi pnevmatik.

Odziv članov na razpisana usposabljanja dokazuje, da se jih večina zaveda odgovornosti, ki jo prevzemajo. Na usposabljanju sredi marca je bilo treba udeležence celo razdeliti v več skupin, zaradi velikega zanimanja pa bo sekcija usposabljanje ponovila tudi v nekaterih OOO.

Predavatelj, sicer pa dolgoletni vulkanizer **Tilen Petrič** je prisotne na usposabljanju prepričal, da si je bilo smiselno vzeti čas. Udeleženci so videli različne sisteme in jih tudi preizkusili in bili z vsem skupaj izjemno zadovoljni. Predavatelja so pohvalili, saj je znal odgovoriti tudi na zelo specifična vprašanja, vezana na posamezno znamko ali tip vozil.

IGOR PIPAN

## POVEZANOST VOZNIH PARKOV V EVROPI

# Prihodnost je tukaj in zdaj



Dostava z multikopterji bo kmalu realnost!

*Telematiko danes večinoma enačimo s sledenjem vozil. Toda vsi moderni vozni parki, tako tovornjakov kot tudi avtobusov, že izkoriščajo tudi naprednejše storitve, kot so nadzor porabe goriva, daljinski zajem tahografskih podatkov in komunikacija z voznikom preko besedilnih sporočil. V času revolucije mobilnih naprav doživlja preporod tudi avtomobilska in logistična industrija.*

**M**arca je na Nizozemskem potekala dvodnevna konferenca z naslovom Connected Fleets Europe (Povezanost vozniških parkov v Evropi), katere glavno vodilo je že več kot deset let združevanje vseh sodobnih telekomunikacijskih rešitev za izboljšanje transporta v urbanem okolju in gospodarstvu. Prihajajo časi avtonomno vozečih vozil brez posadke, povezovanja tovornih vozil v bolj ekonomične konvoje in na novo definirana mobilnost posameznikov z ukinjanjem individualnega lastništva vozil in uvajanjem souporabe.

Na konferenci je kot vabljeni predavatelj na temo upravljanja voznega parka tovornih vozil in uporabe telematike v vsakodnevnem delovnem procesu sodeloval tudi Rok Peternel, ki nam je predstavil najnovejše trende na področju

telematike v cestnem transportu potnikov in blaga.

Glavna tema konference je bila razvoj tehnologije in trga na področju telematike v logistiki in transporta težkih tovornih vozil. Veliko je bilo govora o sodobni urbani mobilnosti in rešitvah sistema souporabe vozil (tako imenovani car sharing). Souporaba vozil na primer doživlja preporod povsod po Evropi. V Amsterdamu so že električna vozila, ki so na razpolago za kratkoročni najem, v kratkem pa jih lahko pričakujemo tudi

terih inovatorjev sodobnih telematskih sistemov ni več daleč čas, ko nas bodo vozila sama vozila naokrog, s tem pa se bo čar lastništva in uživanja upravljanja z vozilom postopoma razblinil.

Težave dostave blaga končnemu prejemniku na njegov naslov (tako imenovani B2C ali last mile delivery) so prav tako povezane s centri mest, kjer ni več prostora za tovornjake. Podjetje UPS na primer pošiljke do naslovnikov v centru Pariza dostavlja s kolesi ali celo peš, raznašalci jih prevzemajo v centralno po-



Razvoj vožnje v konvoju s pomočjo radarjev in komunikacije med vozili.

pri nas. Sodobne metropole so obremenjene z visokimi stroški transporta skozi center mesta, nekatere pa s posebnimi vinjetami že dodatno zaračunavajo vstop v center mesta. K razvoju souporabe vozil dodatno prispeva sodobna kultura urbanih ljudi predvsem mlajše generacije, ki jim lastništvo vozila ne predstavlja več statusnega simbola. Po besedah neka-

stavljenem kontejnerju, ki ga zjutraj dostavimo v središče mesta. Bolj vizionarski pogledi vključujejo tudi uporabo multikopterjev, prirejenih za dostavo paketov v do 3 kilometre od glavnih prometnic oddaljenih krajev.

Elektronsko cestninjenje je na evropskih telematskih konferencah že več let aktualna tema, vendar je še vedno



Pomoč voznikom, spletna stran s parkirišči in mnenji uporabnikov na [www.truckparkingeuropa.com](http://www.truckparkingeuropa.com).

izgubljeno v neuskkljenih predpisih posameznih držav. Tahografi so oziroma bi lahko bili odlično orodje za analizo vožnje, a so žal pri vsakdanjem delu transportnih organizacij prepogosto zlorabljeni. Na tem področju bo predvsem strožja evropska regulativa lahko naredila več reda in s tem povečala tudi varnost prometa. Zanimive so vizije vožnje vozil brez posadke in vožnja v konvojih s pomočjo radarjev in komunikacije med vozili (tako imenovani platooning). Povezujejo se logistične verige v celoti, predlagane so rešitve sistemov razkladanja v logističnih središčih, kjer transportne in skladiščne enote medsebojno komunicirajo.



Souporaba vozil – mala električna vozila za kratkoročni najem v Amsterdamu.

Posebej so izpostavili vpliv telematike na sodobno delovno okolje voznika. Konec prejšnjega stoletja je bilo predstavljeno GPS sledenje. Vozniki so mu sprva nasprotovali in se izogibali nadzoru »velikega brata«, sčasoma pa so tehnologijo bolj ali manj le sprejeli. Kljub temu veliko voznikov še vedno ne zaupa upravljanju in uporabi podatkov, ki jih o gibanju vozila zbira prevozno podjetje. K reševanju nezaupanja in napetosti med vozniki in upravljavci bo pripomogla za uporabnika zabavna tehnologija, ki vključuje tudi ocenjevanje voznikov z neposrednim vpogledom vseh vključ-

**ROK PETERNEL**, univ. dipl. ing. tehnologije prometa: »Vsakdanje delo prometnika v podjetju z gospodarskimi vozili je žal še vedno sestavljeno iz številnih telefonskih pogovorov s strankami in vozniki. Sodobna telematika že danes obvladuje tehnologija, ki lahko te postopke popolnoma avtomatizira. Tako kot lahko roboti sestavljajo vozila, lahko med seboj povezane naprave v transportnih sredstvih in logističnih središčih samostojno upravljajo z razpoložljivimi sredstvi in obveščajo lastnike blaga o pričakovanem prihodu blaga na cilj, same upravljavce pa o prometni situaciji, stanju vozila in ekonomičnosti uporabe.«



nih igralcev. Tako lahko voznik v toku delovnega dne neposredno pregleda oceno kakovosti svoje vožnje kot tudi vožnje svojih kolegov, to spodbuja zdrav konkurenco v celotnem voznem parku, saj vpogled ni več omejen zgolj na vodstvo prevozniškega podjetja. Voznik lahko sam sproti izboljšuje način vožnje, kar povečuje varnost vožnje in zmanjšuje stroške obratovanja. Nadzorniku voznega parka in vodstvu ni potrebno več na to opozarjati voznika, saj to neprijetno delo opravi sodobna telematika. Tudi nagrajevanje varčne vožnje je lahko zato bistveno bolj preprosto, voznik pa lahko nanj tudi nadzorovano vpliva. Ob tem se izboljšuje voznikovo zaupanje v pravilnost podatkov in predvsem poveča posameznikov trud za čim bolj varčno upravljanje vozila. Zajem podatkov z vozila danes tehnično obvlada večina telematskih podjetij. Z uporabniku prijaznim prikazom in neposrednim vpogledom v rezultate se podatki lahko spremenijo v iskano dodano vrednost. S tem lahko podjetje ne samo zmanjša stroške



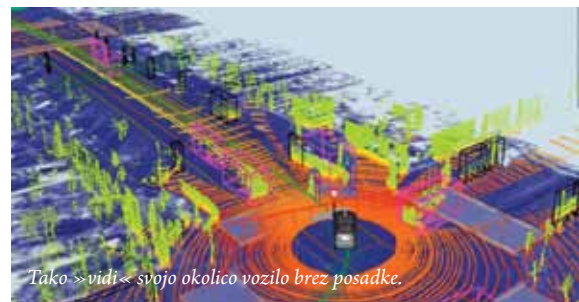
Primer prikaza podatkov analize ekonomičnosti vožnje, kot jo v svojem sistemu predvideva Volvo.

obratovanja, temveč poveča tudi varnost na cesti. Pri tovrstnih rešitvah trenutno prednjačijo rešitve originalnih proizvajal-

cev, ki imajo lažji dostop do podatkov v vozilu, v porastu pa so tudi rešitve neoriginalnih telematskih rešitev. Slednje so pogosto predstavljene na mobilnih platformah pametnih telefonov.

Sodobno delovno okolje voznika brez pametnih telefonov si danes že težko predstavljamo. Kot pomoč vozniku pri organiziranju poti so predstavili mobilno aplikacijo Truck Parking Europe, kjer si na podlagi socialne platforme lahko delijo mnenja o prijaznosti in ponudbi posameznih parkirišč.

Konferenca v Amsterdamu je torej



Tako »vidi« svojo okolico vozilo brez posadke.

ponudila nove poglede na prihodnji razvoj transportne tehnologije. S pocenitvijo stroškov mobilnih komunikacij in ob vedno bolj prisotnem povezovanju različnih naprav že postaja prihodnost, ki se morda danes zdi še vizionarska, dejansko pa je že tik pred vrati. Hitrost, s katero sodobna tehnologija prodira v naš vsakdanji svet, nas vedno znova preseneča. Čim prej se torej pripravite na revolucijo vsakdanjega življenja tudi na cesti.

ANTON ŠIJANEC,

SLIKE: ARHIV R. P. IN CFE 2015

## DIMNIKARJI

## Bodo državljani po novem odgovorni še za kurilne in dimovodne naprave?

*Prenos skrbi za kakovost zraka, požarno varnost, varstvo okolja in učinkovito rabo energije z države na državljane ne bi bilo odgovorno ravnanje zakonodajalca, so prepričani v Sekciji dimnikarjev pri OZS. Ministrstvo za okolje in prostor RS pravi, da trenutni sistem predstavlja administrativne ovire za njihovo delovanje, saj naj bi bili postopki podeljevanja 200 koncesij bolj zapleteni, kot pa nadzor nad okoli 500.000 napravami v Sloveniji. Sekcija dimnikarjev trdi, da argumenti ministrstva nikakor ne vzdržijo in se obenem sprašuje, kdo bo nosil posledice za morebitne požare in zastrupitve ljudi.*

»Oskrba kurilnih, dimovodnih in prezračevalnih naprav je že več kot 200 let naloga dimnikarske javne službe. Državljanji imajo na ta način zagotovljenega neodvisnega dimnikarja, ki izvaja meritve emisije dimnih plinov, pregledovanje in čiščenje kurilnih, dimovodnih in prezračevalnih naprav. Vsakdo ima zagotovljeno oskrbo v enakem obsegu, pod enakimi pogoji in za enako ceno. Ker gre pri tem za varnost v širšem smislu oziroma za javni interes, mora za to v prvi vrsti sistemsko poskrbeti država,« pojasnjuje predsednik sekcije dimnikarjev pri OZS Simon Dovrtel.

Vsako leto se v Sloveniji v povprečju zgodi 450 dimniških požarov, 9 zastrupitev z ogljikovim monoksidom in 3 smrtno zastrupitve z ogljikovim monoksidom zaradi kurilnih naprav. Vsako leto je v kar 70 do 80 % primerov evidentirana nepravilna vgradnja kurilnih naprav, 20 do 25 % pa se jih vgradi v lastni režiji. »Prav zato ukinitve preventive in systemskega nadzora s strani dimnikarske službe pomeni nazadovanje na področju varnosti ljudi,« pojasnjuje Dovrtel.

### Predpis že vsaj trikrat v rokah ustavnih sodnikov

V javnosti še vedno krožijo napačne informacije, da naj bi bila s trenutno zakonodajo kršena ustavna pravica, kljub temu, da je bil predpis že vsaj trikrat preverjen na Ustavnem sodišču RS. Vsakokrat je bila odločitev Ustavnega sodišča RS negativna. Ustavna pravica do nedotakljivosti stanovanja je v javnosti absolutizirana in izveta iz konteksta. Pravica

do zdravega življenjskega okolja in pravica do varnosti sta ravno tako pomembni ustavni pravici. Ker gre za javni interes, se mora pravica do nedotakljivosti stanovanja »ustrezno umakniti« pravicama do varnosti in zdravega življenjskega okolja. Gre za javni in ne zasebni interes. Tudi ko pride do požara, se nihče ne sprašuje, ali gasilec sme vstopiti v stanovanje. Se pa nikoli ne zgodi, da bi dimnikar samovoljno vstopil v stanovanje.

»Usmerjanje pozornosti v medijih na prosto izbiro izvajalca, ko je govora o javnem interesu, nikakor ni na mestu. Delo dimnikarja se bolj kot z zdravnikom lahko primerja le z inšpekcijsko službo ali s policistom. Namreč dimnikarska služba je dolžna neodvisno nadzorovati, spremljati in vzdrževati obratovanje naprav v javnem interesu. Ne glede na to pa imajo uporabniki možnost izbire konkretnega dimnikarja v posameznem podjetju, tako kot zdravnika v posameznem zdravstvenem domu. Trenutni sistem ni v nasprotju s predpisi EU, temveč celo pomaga pri uresničevanju zahtev Evropske unije,« poudarja predsednik sekcije Dovrtel.

### Mnenje o napravi »po naročilu uporabnika«

Če bi bila dimnikarska služba v prihodnosti urejena na prostem trgu, bi to pomenilo, da bo za pravočasno in pravilno oskrbo naprav v celoti odgovoren uporabnik. Problem je tudi ta, da bi dimnikarji svoja mnenja lahko začeli prilagajati volji uporabnika. Kakšno pa je lahko mnenje o napravi, če se ga izdelava »po naročilu upo-

ravnika« in ne v interesu javnosti? Na dolgi rok bi to lahko pomenilo, da se na napravah nepravilnosti ne bi več ustrezno identificirale in odpravljale, saj bi dimnikarja predvsem zanimalo, da bo stranko obdržal.

Ministrstvo za okolje in prostor RS v medijih pogosto pojasnjuje, da trenutni sistem predstavlja administrativne ovire za delovanje ministrstva. Postopki podeljevanja 200 koncesij naj bi bili bolj zapleteni, kot pa nadzor nad okoli 500.000 napravami v Sloveniji. Za vse te naprave sistemsko skrbi javna dimnikarska služba, prek območij, kamor sodi vodenje evidence, najavljanje storitev, obveščanje inšpektorata v primeru nevarnosti, tudi reševanje lastniških/uporabniških odnosov itd. Država teh nalog v trenutni finančni in kadrovske situaciji ne zmore prenesti na inšpektorate, še manj pa na ministrstvo.

V prostotržni dejavnosti takoj nastopi problem definiranja odgovornosti. Kateri dimnikar naj bi bil dolžan skrbeti za posamezno napravo? Ali bodo res vse naprave v državi oskrbovane? Kateri dimnikar odgovarja za varnost dimnikov v večstanovanjskih stavbah, kjer je na skupni dimnik priključenih več kurilnih naprav? Kateri dimnikar bi na primer v primeru dimniškega požara/zastrupitve preveril stanje naprav, priskrbel zgodovino ali opravil intervencijo ob 22. uri zvečer? Vse to so resni sistemski problemi, ki jih je pred drastičnimi spremembami treba obravnavati.

»Če pogledamo Nemčijo, ki je posodobila sistem, pri čemer so državljani Nemčije mnogo bolj zavedni. Nemčija nikakor



tako pomembne dejavnosti ni prepustila prostemu trgu oziroma državljanom, ampak ohranja koncesije in dopolnjuje naloge izvajalcev storitev. Odgovorna država namreč odgovornosti za tako pomemben segment javnega interesa nikakor ne bi prenesla na pleča državljanov. Tehnih argumentov za tako drastične spremembe sistema preprosto ni, nemogoče pa je trditi, da sprememba sistema želijo uporabniki. Devetdeset odstotkov uporabnikov je namreč s storitvami zadovoljnih,« je še prepričan Dovrtel.

MIRA ČREŠNAR



## PRIHODNOST JE PRIŠLA

NAJVEČJI INDUSTRIJSKI SEJMI NAJPOMEMBNEJŠIH PODROBNOSTI

**13. FORMA TOOL**  
orodja, orodjarstvo, stroji

**11. PLAGKEM**  
plastika, guma, kemija

**7. GRAF&PACK**  
grafika, papir, stroji, embalaža, pakiranje

**6. VARJENJE in LIVARSTVO**  
varjenje, rezanje, livarski stroji, oprema, materiali

Celjski sejem  
21.–24. april 2015

www.ce-sejem.si



## TEKSTILCI

# Blagovna znamka Izdelek slovenske obrti se širi

V sekciji tekstilcev in sekciji predelovalcev kož pripravljajo program strokovnega srečanja, ki bo 17. in 18. aprila v hotelu Barbara v Fiesi.

Člani upravnega odbora Sekcije tekstilcev pri OZS so se minuli mesec sestali v Mariboru, kjer so se družili s člani iz te regije. Na regijskem srečanju je predsednica sekcije Polona Rožman predstavila aktivnosti sekcije, ki so bile izvedene, in načrt dela sekcije za letos. Med drugim je izpostavila brošuro oziroma Priporočila o označevanju tekstilnih izdelkov, ki jo namerava pripraviti sekcija, predstavila je blagovno znamko Izdelek slovenske obrti in aktivnosti v povezavi z njo. Poudarila je, da je osnovni namen znamke razlikovanje tekstilnih izdelkov slovenskih obrtnikov od tekstilnih izdelkov z Bližnjega vzhoda in Kitajske. Vsak poslovni subjekt, ki pridobi pravico do uporabe kolektivne znamke Izdelek slovenske obrti, temu primerno označi

svoje izdelke in storitve, bodisi z obešanko bodisi z nalepkami, ki jih kupijo na OZS. Predsednica pa je z veseljem povedala, da se seznam članov, ki imajo pravico do uporabe te znamke, počasi večja.

ADRIJANA POLJANŠEK



Upravni odbor Sekcije tekstilcev pri OZS se je v Mariboru sestal s tekstilci iz regije.

## PLASTIČARJI

# Obiščite PLAST 2015!

Sekcija plastičarjev pri OZS organizira dvodnevno strokovno ekskurzijo (7. in 8. maja), namenjeno obisku vodilnega strokovnega sejma PLAST 2015, ki bo od 5. do 9. maja v Milanu. Udeleženci si bodo ogledali najnovije tehnologije in trende v plastičarski in gumarski dejavnosti ter zagotovo našli primerne rešitve s teh področij tudi za svojo proizvodnjo. Na sejmu bo razstavljalo več kot 1400 razstavljalcev, kar bo odlična priložnost za mreženje in navezavo poslovnih stikov.

Ker v tem času v Milanu poteka tudi svetovna razstava EXPO 2015, katere slogan se glasi »Hrana za planet, energija

za življenje«, si bo v okviru strokovne ekskurzije mogoče ogledati tudi to oziroma se sprehoditi po Milanu, prestolnici Lombardije.

Več o sejmu PLAST 2015 si lahko preberete na [www.plastonline.org](http://www.plastonline.org), o razstavi EXPO2015 pa na [www.expo2015.org](http://www.expo2015.org).

**Prijave do 15. aprila 2015** zbirajo na agenciji Euroval, d. o. o. Prijavnico in program najdete na spletni strani sekcije plastičarjev v okviru [www.ozs.si](http://www.ozs.si) pod zavihkom Aktualno oziroma ga dobite na OZS ali pri sekretarki sekcije Valentina Melkić, pri kateri lahko dobite dodatne informacije (01 58 30 541, [valentina.melkic@ozs.si](mailto:valentina.melkic@ozs.si)).

V. M.

## CIDESCO

## Do diplome Cidesco tudi v Sloveniji

*Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je članica Mednarodne organizacije za estetiko in kozmetologijo Cidesco od septembra 1999 dalje. Od takrat preko sekcije kozmetikov, v kateri deluje Cidesco sekcija Slovenije, promovira vrednote in filozofijo omenjene mednarodne organizacije.*

Zakreditacijo izbranih lepotnih salonov in SPA-jev ter diplomami, ki jih za svoje strokovno znanje prejmejo izvajalci kozmetičnih storitev, so strankam zagamčeni najvišji standardi storitev in higijene. Diploma Cidesco je svetovno najvišje priznana mednarodna kvalifikacija na področju lepote in SPA terapije. Pogoj za akreditacijo salona in možnost pridobitve diplome je članstvo v nacionalni sekciji Cidesco. Slovenska sekcija šteje približno 50 članic.

Pod okriljem Cidesco je mogoče pridobiti različne kvalifikacije (Beauty therapy diplomu,

Post graduate therapy diplomu, SPA therapy diplomu, Post graduate SPA therapy diplomu, Post graduate beauty & SPA management diplomu, Post graduate aroma therapy diplomu, Post graduate electrica epilation (electrolisis) diplomu in Media make-up diplomu).

Izobraževanje za osnovno Beauty Therapy diplomu v štiriletnem srednješolskem programu izvajajo na Srednji šoli za farmacijo, kozmetiko in zdravstvo, medtem ko se vsa podiplomska izobraževanja, priprave in organizacijo izpita izvajajo preko Cidesco sekcije Slovenije. Ta že vrsto let pripravlja tudi podiplomske izpite s področja nege oziroma tako imenovane PG izpite. Namen teh izpitov je ponuditi estetikom, ki imajo ustrezno izobrazbo in tri leta delovnih izkušenj v kozmetičnih salonih, možnost, da si pridobijo prestižno kvalifikacijo Cidesco international.

V štirideseturnih pripravah, ki jih vodi sekcija, se kandidati pripravijo na PG izpit iz nege obraza, nege telesa, manikire, depilacije, dodatnega predmeta in nato pod vodstvom mentorja izdelajo seminarsko nalogo. Po opravljenem izpitu prejmejo diplomu, ki v svetu predstavlja



prednost pri zaposlitvi lepotnih terapevtov, ker zagotavlja enotne standarde in kakovost.

Cidesco sekcija Slovenije ima tudi akreditacijo za izvajanje priprav in izpita SPA Therapy diploma, ki zajema 180 ur priprav na področju strokovne teorije in praktičnega dela. Izpit je mogoče opravljati v kombinaciji s PG diplomu ali samostojno (za tiste kandidate, ki že imajo diplomu Cidesco ali PG diplomu).

Mednarodna organizacija Cidesco ima sicer sedež v Zürichu, vendar pa letni kongres pripravi vsako leto v drugi državi članici. Slovenija je takšen svetovni kongres in razstavo gostila leta 2004 v Portorožu, letošnji pa bo od 22. do 25. maja potekal v Johannesburgu.

Na vsakoletnem kongresu se zberejo strokovnjaki s področja kozmetike z vsega sveta ter vrhunski predavatelji in proizvajalci opreme in preparativne kozmetike, ki predstavijo novosti in trende na področju estetike in lepote terapije. Kongresi CIDESCO so že od leta 1946 priložnost za srečevanje kolegov iz stroke, izmenjevanje idej, znanja, povezovanja ter navezovanja novih prijateljstev in poslovnih stikov.

DARIA BABŠEK, PREDSEDNICA ODBORA  
CIDESCO SEKCIJE SLOVENIJE

### SEKCIJA VZDRŽEVALCEV TEKSTILIJ

## Posvet o racionalizaciji pralnic

Sekcija vzdrževalcev tekstilij pri OZS v sodelovanju z izobraževalnim centrom čistilnice Labod za svoje člane ter za pralnice bolnišnic in domov za upokojece **10. aprila v hotelu M v Ljubljani** pripravlja posvet o uporabi ozona pri pranju, možnostih energetske sanacije pralnic, aktualnih razpisih Eko sklada ter o problematiki zelenega naročanja.

Predstavnika podjetja Otri ZT Milena Vatovec in Božidar Plavčak bosta predstavila uporabo ozona pri pranju perila. Med drugim bosta govorila o lastnostih ozona in njegovi uporabi v tehnološke

namene, nekaj časa pa bosta namenila tudi prihrankom pri sušenju perila. Udeleženci bodo lahko slišali še predstavitev programov financiranja Eko sklada, razpisov Slovenskega podjetniškega sklada in Uredbe o zelenem naročanju.

Posvet je za člane sekcije vzdrževalcev tekstilij brezplačen, za druge je cena 40 evrov + DDV. Izpolnjeno prijavnico, ki je objavljena na spletni strani sekcije, pošljite na naslov: Sekcija vzdrževalcev tekstilij, OZS, Celovška 71, 1000 Ljubljana, po faksu: 01 58 30 559 ali na e-naslov: mateja.loparnik@ozs.si. **M. L. U.**

**SPARKASSE**   
Drugačna banka

Daliborka Rozman

Poslovna enota Celje

+ Čaj

ki smo ga za vas  
zmešali bančniki!

## Dobrodošli v banki, ki nudi veliko!

- Vse storitve po meri, na enem mestu, pri enem svetovalcu.
- Hiter odziv svetovalcev, ki vas obiščejo v vaši pisarni.
- Ugodno dolgoročno financiranje z EIB sredstvi za mala in srednje velika podjetja.

Ob sklenitvi novega posla z banko vam podarimo paket čaja, ki smo ga za vas zmešali bančniki.

## POMLADNI SEJMI V CELJU

# Kjer je cvetje, so dobri ljudje

Čeprav sejmsko dogajanje na celjskem sejmišču odpirajo trije sejmi – Flora, Poroka in Altermed, zadnja leta pa jih dopolnjuje še čebelarska prireditev ApiSlovenija –, je letošnje dogajanje zaznamovala predvsem 20. obletnica sejma Flora, ki je v vseh teh letih ohranila tradicijo največjega sejma svoje vrste v Sloveniji in širše. Ves ta čas pa jo pomembno sooblikuje tudi sekcija cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS.

**P**redsednik sekcije cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS Simon Ogrizek je ob odprtju sejma izrazil veselje ob jubileju Flore, ki po njegovih besedah vsa ta leta neguje kulturo cvetja. »Tradicijo je treba ohranjati in negovati, prav tako pa tudi sejma Flora, saj ta združuje kulturo cvetja in tradicijo,« je med drugim dejal.

Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS je s svojimi člani obogatila razstaveni program sejma Flora in popestrila obsejni program s prikazom izdelave šopkov in predavanjem o negi orhidej, hkrati pa je v sodelovanju s Centrom RS za poklicno izobraževanje in Celjskim sejmom pripravila tradicionalno državno tekmovanje mladih cvetličarjev in vrtnarjev, ki je štelo tudi za izbor slovenskega predstavnika za tekmovanje Euroskills 2016.

Cvetličarji so sodelovali tudi na sejmu Poroka; 37 cvetličarjev je za razstavo pripravilo kar 44 poročnih šopkov, ki so bili na ogled vse dni sejma. Letos prvič je na sejmu Poroka sodelovala tudi sekcija zlatarjev in draguljarjev pri OZS z razstavo poročnih prstanov.

E. M., SLIKE: E. M., N. M.



Na tekmovanju mladih cvetličarjev je letos sodelovalo 22 tekmovalcev iz petih šol in treh cvetličarn. Pomerili pa so se v oblikovanju fantazijske kreacije, v roki vezanega šopka in presenečenja.



Devet ekip mladih vrtnarjev iz štirih šol je pripravljalo kreacije na temo Prijazno za čebele, prijetno za ljudi – medovite rastline in sprostitve.



V okviru skupinske predstavitve sekcije cvetličarjev in vrtnarjev je 29 članov na 500 m predstavilo trende na področju vrtnarske proizvodnje, parkovnih ureditev, cvetja in dekorja ter šopkov.



Ob 20-letnici sejma Flora je družba Celjski sejem za dolgoletno soustvarjanje sejmskega dogajanja in kreiranje kulture urejenega bivalnega okolja nagradila dolgoletne in najbolj zveste razstavljalce. Priznanja so prejeli Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS, podjetje MT Cvek iz Kranja, podjetje ROTO Slovenija iz Murske Sobotne in Vrtnarstvo Valner iz Šentjurja.



Slovenski cvetličarji so za letošnje razstavo pripravili kar 44 poročnih šopkov.



Poleg razstavnega značaja je imela razstava poročnih šopkov tudi tekmovalnih pridih; podjetje Smithers-Oasis Adria je tri najboljše ocenjene šopke nagradilo z izdelki v vrednosti 300, 200 in 100 evrov, zmagovalcu Marjanu Planinšku iz Cvetličarne Rožcar (na sliki v sredini) pa pripada še predstavitev v priložniku Poročni nasveti 2016. Na drugo mesto se je uvrstila Claudia Marolt iz Cvetličarne Rožcar, tretjevrščeni šopek pa je izdelala Mateja Iršič iz PUP, d. d. PE Vrtnarstvo iz Velenja.



Strokovna komisija v sestavi Franci Landeker, Ružica Polajžer in Dejan Rojko je ocenila, da je najboljša mlada cvetličarka Brigita Klinar iz Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje, ki se najboljše odrezala v vseh treh tekmovalnih kategorijah. Drugo mesto je osvojila Katja Podjed iz Biotehniškega centra Naklo, tretje mesto pa je osvojila še ena dijakinja Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje, Teja Prašnikar.



Med vrtnarji so se, po ocenah Tomaža Jevšnika, Simona Ogrizka in Simona Hlebca, ki so sestavljali strokovno komisijo, najboljše odrezali dijaki Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje, saj so osvojili prvo in drugo mesto. Prvo mesto sta osvojila Matej Podgoršek in Stojan Gaber, drugo mesto Miha Drolc in David Kreča, tretje pa dijakinja Biotehniške šole Ptuj, Anja Lovrec in Tadeja Kurnik.



Pod sloganom Gostüvanje v Prekmurju se je na sejmu Poroka predstavila tudi OOZ Murska Sobota s svojimi člani. Sodelovali so: Cvetličarna Andreja, Andreja Križman Gjergjek, s. p., RGT, d. o. o. – Gostilna Lovenjak, Polana; Zlatar-juvelir Vlado Mandič, s. p., Zvezda turizem, d. o. o., Murska Sobota in Gvant, d. o. o., Bakovci.



Na sejmu Poroka so se letos prvič pod okriljem Sekcije zlatarjev in draguljarjev pri OZS predstavili Zlatarstvo Skušek, Zlatarstvo Peter Dragolič, Zlatarstvo Trtnik, Zlatarstvo Matjaž Krajnc in Zlatarna Brežnik.

## PROMET

## Prevozniki ministru Gašperšiču predstavili svoje zahteve

*Predstavniki OZS in Sekcije za promet pri OZS so se minuli mesec sestali z ministrom za infrastrukturo dr. Petrom Gašperšičem in mu predstavili aktualno problematiko, ki tare prevoznike, opozorili pa so tudi na slabo zakonodajo s področja cest, prevozov in vozil.*

**P**revozniki zahtevajo, da se v določeni zakonih znižajo globe, uredijo zadeve na področju izrednih prevozov, drugače naj se uredi omejevanje tovornega prometa, zagotovi prost dostop do Luke Koper, omogoči naj se fleksibilna zaposlitev voznikov, uredi problematika taksi prevozov, urediti pa se mora tudi področje javnega prevoza potnikov. Prevozniki predlagajo ustanovitev mešanih komisij z Italijo, Srbijo in drugimi državami, kjer prevozniki skorajda vsakodnevno opozarjajo na težave. Nujno je treba sprejeti

tudi določila EU, ki urejajo področje vzdrževanja in popravila vozil.

Dogovorili so se, da bodo na nivoju ministrstva oblikovane delovne skupine za spremembo posameznega zakona in podzakonskega predpisa, ki bodo obravnavale predloge OZS ter tudi vključevale predstavnike OZS v pripravo sprememb teh predpisov. Minister Gašperšič je prevoznikom obljubil aktivno delo ministrstva pri reševanju problematike v cestnem prevozništvu.

M. Č.

### PREVOZNIKI ZAHTEVAJO NIŽJE GLOBE

Sekcija za promet pri OZS je pri sprejemanju Zakona o cestninjenju zahtevala znižanje glob, ki so v predlogu nenormalno visoke. Predlagane globe so primerljive s tistimi za zelo resne kršitve cestno-prometnih predpisov.

Cestni prevozniki se zavedajo odgovornosti za delo svojih voznikov, vendar globa v višini od 2 do 5 tisoč evrov po njihovem mnenju predstavlja nesorazmerno finančno obremenitev prevoznika glede na to, da ta ne more neposredno vplivati na dejanja voznika.

V večini držav je kazen za cestninske prekrške nižja. Tudi zato, ker se s sodobnimi nadzornimi sistemi vsaka kršitev ugotovi takoj, kršitelja se hitro identificira in tudi ustrezno sankcionira.

Zahteva prevoznikov, članov OZS, je bila jasno izražena v Državnem zboru RS, z njo pa je bil seznanjen tudi minister, pristojen za promet. Če bodo globe kljub temu sprejete, kot so predlagane, bo OZS vztrajala pri znižanju le-teh.

## PROMET

## Prevoznikom olajšave za nakup avtobusov

*V Sekciji za promet pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije so zadovoljni, da je Državni zbor RS konec marca potrdil spremembi zakonov o davku od dohodkov pravnih oseb in o dohodnini, ki avtobusnim prevoznikom priznavata 40-odstotne davčne olajšave pri nakupu novih, okolju prijaznejših avtobusov. Olajšave bodo veljale za nakup avtobusov z motorjem EURO VI, in sicer za nakupe od 1. januarja 2014 dalje.*

**A**vtobusni prevoznik Peter Mirt in član Upravnega odbora Sekcije za promet pri OZS ob tem pojasnjuje: »Počutili smo se odrezane, ker avtobusni prevozniki nismo imeli olajšav, medtem ko so jih prevozniki tovornih vozil imeli. Po večletnem boju z mlino na veter smo končno zakonsko uredili to področje, tako da smo sedaj izenačeni. Država s tem spodbuja našo konkurenčnost, saj veliko vozimo na evropskem trgu, ki pa od slovenskih prevoznikov zahteva naj sodobnejša ekološka

vozila«. Mirt še poudarja, da bi bilo smiselno imeti olajšave tudi za vozila standarda EURO V, ki so jih prevozniki kupili v letu 2014 in so tudi okolju prijazna vozila. Za to so si prevozniki prav tako prizadevali, vendar pa niso bili uslišani.

S sprejetjem zakonov se uveljavlja cilj spodbujanja nakupa novih avtobusov in s tem posodobitev voznega parka javnega potniškega prometa ter zmanjšanje negativnih vplivov na okolje. S spremembo zakonov se med drugim

izenačujejo zavezanci, ki opravljajo prevoz potnikov, in zavezanci, ki opravljajo prevoz tovora, saj se z uvedbo olajšav za avtobuse z motorjem standarda EURO VI izenačijo pogoji za uveljavljanje davčnih olajšav pri nakupu tovornih motornih vozil in avtobusov.

Pomembno vlogo pri sprejetju zakonov je odigrala stranka SD, ki je prepoznala problem prevoznikov in se aktivno vključila v iskanje rešitev.

M. Č.

## Srebrni jubilej strokovnih srečanj

*Na petindvajsetem strokovnem srečanju se bodo članom sekcije kovinarjev pridružili še člani sekcije plastičarjev. Dvoipoldnevno srečanje bo potekalo od 12. do 14. junija v Portorožu.*

**D**nevi kovinarjev bodo letos, ob 25. izvedbi, dobili še večje razsežnosti in možnosti mreženja, saj bosta sekciji kovinarjev in plastičarjev, katerih dejavnosti se v več segmentih prekrivajo, skupaj sooblikovali tudi program strokovnih predavanj.

Prvi dan srečanja, v petek, bo pozornost namenjena predvsem splošnim podjetniškim temam, ki bodo zanimive tako za plastičarje kakor tudi za kovinarje, nadgradili pa jih bodo z ogledom podjetja CIMOS v Kopru. Sobota bo namenjena strokovnim vsebinam. Predavanja bodo organizirana paralelno, ena bolj namenjena kovinarjem, druga bolj primerna za plastičarje. Po predavanjih bo sledila sprostitvev in prijetno druženje

z degustacijo vin v eni od okoliških vinskih kleti, dan pa se bo končal z večerjo s plesom. Ker bodo temperature v času srečanja najbrž že zelo prijetne in ker se bodo družili na slovenski obali, sekciji udeležencem ponujata še eno obliko druženja – piknik na ladjici, in sicer v nedeljo dopoldne. Vzdrževanje že spletenih osebnih vezi in navezovanje novih stikov bo ob vzdušju morja in sonca zagotovo obrodilo kakšno novo poslovno sodelovanje! Seveda tudi letos pripravljamo kakšno drobno presenečenje in poseben program za spremljevalke.

V sekciji kovinarjev in sekciji plastičarjev so prepričani, da se jim boste z veseljem pridružili in morebiti razmislili tudi o promociji svojega podjetja v zbir-

ni mapi srečanja. Ker pričakujejo več kot 100 udeležencev v sekcijah, vabijo, da se javijo tudi tisti, ki bi se na srečanju želeli predstaviti kot razstavljalci oziroma potencialni sponzorji. Dodatne informacije in pogoji sodelovanja so objavljeni na spletni strani sekcije kovinarjev (zavihek Aktualno iz sekcije), dobite pa jih tudi pri sekretarki sekcije Valentini Melkič (telefon: 01 58 30 541, e-pošta: valentina.melkic@ozs.si).

Program in prijavnico za srečanje boste člani sekcije kovinarjev in sekcije plastičarjev prejeli po e-pošti, objavljena bosta tudi na spletni strani sekcije kovinarjev (zavihek Aktualno iz sekcije), več o strokovnem srečanju pa bomo pisali tudi v majski številki revije Obrtnik podjetnik.

V. M.



## Pomagamo vam narediti prave korake pri širjenju poslovanja.

Vaše poslovne ideje lahko zaživijo hitreje z našimi ugodnimi krediti.

[www.abanka.si](http://www.abanka.si) | [info@abanka.si](mailto:info@abanka.si) | Abafon 080 1 360

**ABANKA**  
Banka prijaznih ljudi

## 2. DRŽAVNO TEKMOVANJE ZA DIJAKE IN ŠTUDENTE KOZMETIČNIH ŠOL

# Z znanjem do lepote

Na Srednji šoli za farmacijo, kozmetiko in zdravstvo je sredi marca 153 dijakinj in študentk kozmetike tekmovalo v naravni manikiri, permanentnem lakiranju, ličenju in celostni podobi. Tekmovanje je bila odlična priložnost za primerjavo spretnosti, pa tudi za izmenjavo izkušenj, druženje in iskanje poklicne poti.



V kategoriji celostna podoba so ekipe štirih tekmovalk letos ustvarjale na temo antičnih stripovskih junakov.

**T**ekmovanje je letos organizirala Srednja šola za farmacijo, kozmetiko in zdravstvo, soorganizatorici tekmovanja Mojca Janežič (Akademija studio lepota) in Tina Lasič Andrejevič (MUAC, Make Up Artist Center) pa sta z mednarodnimi izkušnjami in izbiro sodnikov zagotovili primerljivost s stroko v svetu. Sodniki so v kategorijah naravna manikira in permanentno lakiranje ocenjevali pripravo, oblikovanje nohta, obdelavo obnohtne kože, masažo, lakiranje in končni videz nohtov. Tekmovalke so morale nohte na eni roki lakirati z rdečim mat lakom, na drugi roki pa so naredile francosko manikuro.

V kategoriji celostna podoba so se združili bogato oblikovani nohti, poslikava, pričeska in kostum na določeno temo, ki jo razpiše Skupnost zdravstvenih, far-

maceutskih, kozmetičnih in kemijskih šol, v okviru katere poteka to tekmovanje. Letos so ekipe štirih tekmovalk ustvarjale na temo antičnih stripovskih junakov. Tema je bila izbrana kot povezava sodobnosti s pomembno obletnico, ki jo praznuje Ljubljana – 2000 let Emone. Tekmovalci so ideje črpali iz zgodovinskih likov in mitologije, ličenje pa je bilo prilagojeno stripovski risbi. Prevladovali so tridimenzionalni efekti z uporabo svetlobe in sence ter ostre linije. Celostna podoba je potekala kot projektno delo. Ob nastajanju lika so tekmovalci napisali tudi zgodbo, ki so jo predstavili na tekmovanju.



Antična nimfa Dafna (zmagovalna celostna podoba) je nastala na podlagi grške mitološke pripovedi o Apolonu in njegovi ljubezni do nimfe Dafne.



V četrti kategoriji se je 21 tekmovalk pomerilo na temo Fashion glamour s poudarjenim dramatičnim ličenjem za visoko modo. Tekmovalke so pokazale svojo izvirnost in dovršenost tehnik ličenja, ki so mejile že na umetnostno poslikavo obraza. Modeli pa so zablesteli pod žarometi na zaključni slavnostni podelitvi nagrad.

»Priprave smo začeli konec septembra lani, ko smo določili lokacijo, ker naša šola nima telovadnice ali večnamenskega prostora, ki bi sprejel okoli 300 ljudi za zaključno prireditev. Prijazno so nas sprejeli na OŠ Poljane. Oktobra smo pripravili osnutek urnika in seminar za mentorje tekmovalcev, kjer sta soorganizatorici predstavili področja tekmovanja. Dogodek je dragocen tako za šolo kot tudi za tekmovalce, ki lahko pokažejo svoje poklicne veščine in se pomerijo z vrstniki. Hkrati je srečanje odlična priložnost za izmenjavo izkušenj in mnenj učiteljev praktičnega pouka ter ravnateljev šol,« je o tekmovanju povedala Irena Svoltšak Mežnaršič, vodja in organizatorica tekmovanja.

BESEDILO IN SLIKI: SŠFKS

## SEKCIJA KOZMETIKOV

# Učinkovita komunikacija in nega diabetičnega stopala

*Sekcija kozmetikov pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije si je v svojem programu dela za letos zadala organizacijo regijskih posvetov. V sekciji so se odločili, da bodo ta srečanja pripravili v jesenskem času v obliki delavnic. Vsebinsko bodo enaka, predvidoma pa naj bi bila štiri.*

**T**emi jesenskih regijskih posvetov v obliki učne delavnice bosta učinkovita komunikacija in nega diabetičnega stopala. Sekcija kozmetikov dogodek pripravlja v sodelovanju s profesorico andragogike in mojstrico poslovne komunikacije Klaro Ramovš ter medicinsko sestro Miro Slak, ki že vrsto let dela v ambulanti za diabetično nogo v okviru UKC Ljubljana.

Na delavnici bodo udeleženske spoznale pomen učinkovitega sporazumevanja in se naučile ozavestiti, da je prav dobra komunikacija konkurenčna prednost, spoznati, da ves čas delujemo na več ravneh – ljudje nas gledajo, nas poslušajo

in nas čutijo, doživljajo, naučile se bodo natančno vedeti, kaj je diabetična noga, kako se jo zdravi in znanje utrdile s praktičnimi vajami.

Regijski posveti oziroma delavnice bodo:

- v soboto, 26. septembra v OOO Maribor,
- v soboto, 10. oktobra v OOO Nova Gorica,
- novembra in decembra predvidoma v Celju in Ljubljani.

Cena delavnice na udeleženko bo približno 48 evrov, o podrobnostih pa bodo članice in člani sekcije kozmetikov pravočasno obveščeni. **M. L. U.**

## KOZMETIKI

# Spet strokovno srečanje v hotelu M

*Glede na to, da so bile udeleženske novembrskega strokovnega srečanja v Ljubljani navdušene nad organizacijo srečanja, izbiro tem, lokacijo in delavnicami, bosta letos takšna strokovna dogodka za kozmetičarke kar dva. Prvo bo že 9. maja, drugo pa jeseni.*

**V**sekciji kozmetikov pri OZS so program tokratnega srečanja pripravili na podlagi predlogov in želja udeleženk prejšnjega srečanja. Da bodo vse udeleženske imele priložnost prisluhniti predavanjem, poleg tega pa še sodelovati na delavnicah in se družiti z razstavljalci, bo majsko srečanje organizirano tako, da bodo predavanja skoncentrirana v dopoldanskem času, po odmoru za kosilo pa bodo potekale delavnice.

Sekcija pripravlja štiri tematske sklope predavanj; s področja pedikure, der-

matologije, trženja in davčnega področja. Udeleženske se bodo med drugim seznanile z nego diabetičnega stopala, neželenimi učinki prekomernega izpostavljanja sončnim žarkom in pomenom ter oblikami ustrezne zaščite pred UV-žarki, z davčnimi novostmi v letu 2015 ter s komunikacijo s strankami v kozmetičnih salonih.

Na srečanju bodo tudi razstavljalci Etre-bele, d. o. o., Kana, d. o. o., AS-lepota, Parisax Slovenija, Desant, d. o. o., Linea kozmetika, Aromaherbal, d. o. o., Kremca-net, d. o. o., ILCSI naravna

kozmetika, Slavica Bizjan, Kemcel trade d.o.o., Dekleva commerce, import-export d.o.o., Akademija Studio lepota d.o.o., Kozmetika Afrodita d.o.o. in dr. Janja Klinčar. Razstavljalci bodo predstavili svojo ponudbo, poleg tega pa pripravili še praktične delavnice.

Članice bodo o podrobnostih dogodka še obveščene, informacije pa bodo na voljo tudi na območnih obrtno-podjetniških zbornicah, na spletni strani in na Facebooku.

**MATEJA LOPARNIK UČAKAR**

## SLIKOPLESKARJI

## V Avstrijo po nova znanja

*Sekcija slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri OZS je skupaj s podjetjem Saint Gobain Rigips minuli mesec organizirala strokovni ogled tovarne prašnih proizvodov Rigips v Puchbergu v Avstriji.*



Člani sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev so si z zanimanjem ogledali proizvodni proces prašnih proizvodov.

**S**adra, surovina za izdelke iz mavca, je naravni mineral, ki se nahaja v sedimentnih kamninah in je nastala pred 100 milijoni let, ko je izhlapela voda iz morij, ki so takrat še prekrivala celine. Surovino pridobivajo na odprtem kopu, jo vozijo v tovarno in meljejo ter ustrezno izboljšujejo oziroma dodelujejo. Ob tem je zanimivo, da omenjena tovarna surovino pridobiva v neposredni bližini in to že več kot 100 let!

Zelo zanimiv je bil ogled celotnega proizvodnega procesa, še bolj zagreto pa so člani spremljali praktične predstavitve izdelkov tovarne, saj so pri tem lahko tudi sodelovali. Največ pozornosti med izdelki, ki jih proizvajajo v tovarni v Puchbergu, je bilo namenjene mavčni gladilni masi Rimano, ki se jo lahko nanaša

tankoslojno ali debeloslojno in je namenjena obdelavi špalet pri zamenjavi oken ali sanaciji odpadlih notranjih ometov in je tudi paropropustna, disperzijski gladilni masi ProFinish, ki jo je mogoče ročno ali strojno nanašati, različnim fugirnim masam in zaščitnim vogalnikom.

Člani sekcije so se izkazali za prave mojstre svojega poklica, saj so demonstratorjem zastavljali tehtna vprašanja, ti pa so nanje suvereno odgovarjali in jim dajali koristne nasvete.

Nad odzivnostjo in sodelovanjem naših članov so bili navdušeni tudi predstavniki podjetja Rigips Slovenija, ki so obljubili, da bodo pripravili še kakšen podoben dogodek.

I. P.

## TEKSTILCI IN PREDELOVALCI KOŽ

## Vabljeni na strokovno srečanje v Fieso!

*V sekciji tekstilcev in sekciji predelovalcev kož pripravljajo program strokovnega srečanja, ki bo 17. in 18. aprila v hotelu Barbara v Fiesi.*

**O**rganizatorji obljublajo zanimiv program tako za ustvarjalce in izdelovalce modnih oblačil, pletenin, delovnih oblačil, dekorativnega programa za dom in gospodinjstvo, spodnjega perila in spalnega programa, kot tudi za vse člane sekcije predelovalcev kož.

K sodelovanju so letos povabili tudi strokovnjake iz OZS, ki bodo predstavili predvidene spremembe zakona o varstvu potrošnikov in finančne spodbude, zanimive za mikro podjetja. Poleg tega bodo udeleženci deležni hitrega tečaja stilskega in barvnega svetovanja, v okviru katerega bo govor o proporcijah ženskega in moškega telesa, različnih oblikah, linijah in izdelavi oblačil, o usklajevanju oblačil, prikrivanju telesnih pomanjkljivosti in poudarjanju prednosti. Popoldanski del sobotnega programa bo namenjen zboru članov Sekcije tekstilcev pri OZS, prijetno celodnevno druženje pa se bo končalo z večerjo in s plesom. Sobotno dopoldne bo namenjeno strokovnim temam in motivacijskemu predavanju z naslovom »15 korakov do več strank in več denarja v letu 2015«.

Vabilo s prijavnico in podrobnimi informacijami bodo člani prejeli po pošti, že prej pa si lahko rezervirajo prenočišča v hotelu Barbara v Fiesi (telefon: 05 61 790 00, e-pošta: hotel.barbara@siol.net). Nočitev z zajtrkom v enoposteljni standard sobi stane 47 evrov na osebo, nočitev za dve osebi v dvoposteljni standard sobi pa 32 evrov na osebo.

A. P.

# POSEBNA PONUDBA ELEKTRIKE in ZEMELJSKEGA PLINA

samo za imetnike kartice

MOZAIK  
PODJETNIH

**AKCIJSKE CENE** lahko  
izkoristite samo  
do konca aprila!

PROMOCIJSKA KODA:  
**APRIL**

Izkoristite ugodnosti Elektro energije:

- ⇒ Električna in zemeljski plin po **nižjih cenah**
- ⇒ Menjava dobavitelja – **hitro in brezplačno**
- ⇒ V kolikor je vaša priključna moč nad 41 kW vam bomo pripravili **individualno ponudbo**



VEČ INFORMACIJ IN NAROČILA

telefonska številka: **01 / 320 64 27**

elektronski naslov: **prodaja@elektro-energija.si**

spletna stran: **www.zanesljivo.si/OZS**

osebno: **poslovalnice Elektro energije**



## MARIBOR

## Obrtniki in podjetniki iz Štajerske regije pozivajo Cerarja k ukrepanju

*Obrtniki in podjetniki iz Štajerske regije predsednika Vlade RS dr. Mira Cerarja javno pozivajo k ukrepanju in izvajanju Programa spodbujanja konkurenčnosti Maribora s širšo okolico. Predsednik OOO Maribor Aleš Pulko je na Cerarja naslovil pismo oziroma javni poziv, v katerem med drugim opozarja, da Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS Programa spodbujanja konkurenčnosti Maribora s širšo okolico več kot leto in pol po sprejetju še vedno ne izvaja po pričakovanjih malega in srednjega gospodarstva Štajerske regije.*

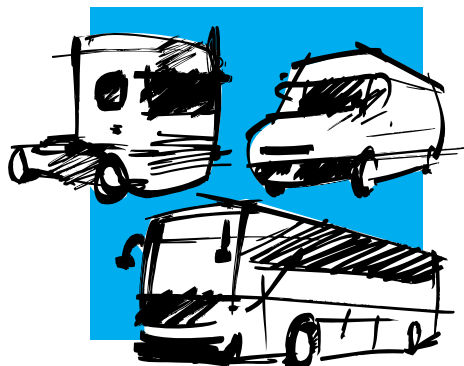
» **V** Območni obrtno-podjetniški zbornici Maribor zgroženi ugotavljamo, da gre za nespoštovanje suverene odločitve Vlade RS in s tem kršenje sprejetega zakona. Pozivamo vas, da v skladu z javnimi obljubami takratne vlade nemudoma poskrbite za izvajanje sprejetega zakona in tako regiji, ki je bila prepoznana kot problemska, zagotovite prepotrebno pomoč in podporo pri ohranjanju obstoječih ter zagotavljanju novih delovnih mest. Vsakodnevno nas člani ogorčeni opozarjajo na posledice neizvajanja zakona in pasivnost Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Program namreč zagotavlja sredstva v skupni vrednosti 32 milijonov evrov in neposredno pomoč podjetjem in brezposelnim na območju, ki poleg mariborske zajema še občine

Ruše, Pesnica, Kungota, Hoče-Slivnica, Selnica ob Dravi, Podvelka, Ribnica na Pohorju in Radlje ob Dravi. Čeprav se obrtniki in mali podjetniki skrbno pripravljajo na razpis za dodeljevanje sredstev, pa z razočaranjem ugotavljamo, da sta do danes bila delno uspešno izvedena zgolj dva razpisa, pa še ta z veliko neizkoriščenimi sredstvi. Prvi, ki ga je razpisalo Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS v aprilu leta 2014, je bil po našem mnenju izveden v nasprotju s prakso in pravili.

Spoštovani predsednik Vlade RS, zagotovo se zavedate, da so posledice neizvajanja programa katastrofalne za Maribor s širšo okolico. Regijo pesti visoka stopnja brezposelnosti, prebivalstvo je v vse večji socialni stiski. Mikro in mala podjetja so postala osrednji

steber regionalnega gospodarstva, zato je pomembno, da mu zagotovimo vso obljubljeno podporo, potrjeno s sklepom Vlade RS. Vse s ciljem, da se gospodarska in socialna situacija v regiji še dodatno ne poslabša. Verjamemo, da se zavedate resnosti položaja in boste ukrepali. Prosimo vas, da nas o vaših aktivnostih obvestite v roku desetih dni od prejete tega dopisa. V nasprotnem primeru bomo primorani iskati druge oblike legalnega in legitimnega boja za izvajanje omenjenega programa,« so še zapisali Mariborčani v javnem pozivu Cerarju.

M. Č.



**GOSPODARSKO  
VOZILO LETA 2015**

Revija  
**Transport** >  
& LOGISTIKA

[www.eTransport.si](http://www.eTransport.si)

[www.gvl.si](http://www.gvl.si)

Glasuj za  
svojega favorita



**MEHANIKA**  
in VOZNIK

**Prometni  
vestnik**

obrtnik podjetnik

## O težavah obrtnikov in podjetnikov s poslanci

*Z namenom vzpostavitve neposrednega stika med OOO Nova Gorica in goriškimi poslanci v Državnem zboru RS ter predstavitve problematike obrti in podjetništva na Goriškem in širše sta se sredi marca z vodstvom OOO Nova Gorica in vodstvom OZS srečala poslanka Mirjam Bon Klanjšček in Matjaž Nemec.*

**P**o pozdravnem nagovoru predsednika OOO Nova Gorica Zorana Simčiča in izpostavitvi najbolj perečih problemov, s katerimi se srečujejo obrtniki in podjetniki, je direktorica OOO Nova Gorica Boža Loverčič Špacapan predstavila vlogo in dejavnosti novogoriške OOO, ki nudi članom širok nabor storitev, ki jih potrebujejo za svoje nemoteno delo. Predsednik OZS Branko Meh je nato orisal stanje na področju obrtnišтва in podjetništva v Sloveniji, kjer je izpostavil pomen nekaterih izmed najbolj perečih problematik, kot so: javna naročila, regresni zahtevki, davčne blagajne, deregulacija poklicev, stečajni postopki in problem upokojenih podjetnikov. Kljub dobremu sodelovanju med nekaterimi predstavniki vlade in obrtno-podjetniško zbornico je po njegovih besedah zaznati občutek, da se država pravzaprav ne zaveda, kakšna je

njena vloga pri reševanju problematik, s katerimi se srečujejo obrtniki in manjša podjetja, tisti stebriči gospodarstva, ki se trudijo preživeti v nenehno se razvijajoči zgodbi zapiranja obrti in podjetij. »Brez dobrega gospodarstva ni dobre sociale. Pogoji morajo biti enaki za vse in ne, kot je pri nas folklor, da se favorizirajo velika podjetja in poznanstva. To ne more biti izhod iz krize, to nas je pravzaprav pahnilo vanjo,« je poudaril.

Kljub vsebinsko zahtevni tematiki je tudi po zaslugi povabljenih poslancev na srečanju zavel optimistični duh: »Midva z Mirjam vzorno sodelujeva, boljše kot tako skoraj ne bi mogla. Vašemu vabilu sva se rade volje odzvala prav zato, da vidiva, kako lahko pomagava pri reševanju problematike obrtnišтва in malega gospodarstva. Veseli naju,« je v imenu obeh zaključil Nemec, »da ste nama



plastično in konkretno prikazali najbolj pereče probleme vašega področja in da sedaj pravzaprav boljše razumeva določene pomanjkljivosti in vrzeli v zakonodaji, ki bi jim lahko skupaj poiskali rešitve.«

BARBARA POŠA BELINGAR

### DOMŽALE

## Zbornica dela

*Letos so na OOO Domžale začeli s tako imenovano multi info točko, vsak dan pa imajo polne roke dela s samostojnimi podjetniki in lastniki družb z omejeno odgovornostjo, ki jih obiščejo v okviru točke e-VEM. Ponosni so, da so bili v letu 2014 med vsemi OOO e-Vem točka z najvišjim številom vpisov novih podjetij oziroma postopkov sprememb.*

**A**jpes vsako leto konec januarja pošlje preglednico vseh aktivnosti v okviru e-VEM točk. To pomeni, da za vse izpostave z dovoljenjem za opravljanje te dejavnosti preveri, koliko je bilo na njej opravljenih vpisov, izbrisov ali sprememb s. p.-jev, ter koliko registracij ali sprememb d. o. o.-jev. Oboji lahko v Domžalah oddajajo tudi tako imenovane davčne podatke.

V Domžalah s ponosom ugotavljajo, da so uvrščeni prav na vrh lestvice: med vsemi OOO (in OZS) so na domžalski zbornici po številu postopkov na prvem mestu; samo lani so jih opravili kar 865! Naj za primerjavo povemo, da je OOO, ki sledi kot prva v sistemu, opravila 625 takšnih postopkov, najnižje uvrščena e-VEM točka iz primerljivo velikega in razvitega mesta, kot so Domžale, pa je

opravila več kot 100-krat manj vpisov, le 8. Ob tem na e-VEM točki obiskovalcem tudi brezplačno svetujejo in odgovarjajo na številna vprašanja, ki so mnogo širša od postopka vpisa ali spremembe. V Domžale prihajajo stranke iz vse Slovenije in za vsako se potrudijo s profesionalnim odnosom.

K. V.

## IZOLA

## Polepšajmo dan

Območna obrtno-podjetniška zbornica Izola se je ponovno odzvala povabilu Doma upokojencev Izola k izvedbi prireditev Polepšajmo dan. Druženje obrtnikov in stanovalcev doma je tako postalo že tradicionalno, izolski obrtniki pa so obljubili, da ponovno pridejo.



**N**amen dogodka je bil predvsem oskrbovancem doma pričarati drugačen dan, z novimi obrazy, s prijetnim druženjem in seveda tudi s »korisnimi

opravili«. Obrtniki in podjetniki so se s stanovalci doma družili 9. marca in na neki način podaljšali praznovanje mednarodnega dneva žena. Uvodoma sta

stanovalce in sodelujoče obrtnike pozdravila direktor doma Vasja Medvešček in podpredsednik OOO Izola Edvin Salvi, ki je vsem oskrbovankam v imenu zbor-

## METLIKA

## Pomoč in podpora članom kot doslej

**S**redi marca so se člani OOO Metlika zbrali na letnem zboru, na katerega so povabili tudi vodstvo Občine Metlika in upravne enote ter predstavnike lokalnih bank in zavarovalnic. Številne aktivnosti zbornice v minulem letu je uvodoma povzel predsednik zbornice Stanislav Križ. Izpostavil je predvsem zahteve po spremembah pri obračunavanju stroškov za oskrbo s pitno vodo, opozorila domačih podjetnikov na težave pri pridobivanju gradbenih del v občini ter na potrebo obr-



nice izročil šopek, ki ga je pripravila cvetličarka Nada Jerman Čibej.

Nato so pridne roke frizerk Irene Apollonio s sodelavkami in Sandre Jelić v prijetnem vzdušju oblikovale pričeske damam, pa tudi kakšen možakar se je opogumil. Ob prijetni, sproščujoči glasbi pa je Jelka Perčič masirala dlani, ramena in roke ter poskrbela za izboljšanje počutja. Ker se vsak dogodek enkrat konča, prijeten pa še toliko hitreje, in da ne bi tako kmalu šel v pozabo, je poskrbel fotograf Branko Furlanič. Vsak izmed sodelujočih obrtnikov je čutil zadovoljstvo ob ponovnem dokazu, da je zelo malo potrebno, da nekoga osrečiš; potreben je le prijazen nasmeh, vesel pogovor in topel stisk rok. Ob slovesu so si vsi zaželeli vse najboljše in si obljubili, da se ponovno vidijo.

Na prireditvi so sodelovali Nada Jeraj Čibej (Cvetličarna Mimi), Irena Apollonio s sodelavkami (Frizerski salon Irena), Sandra Jelić (Frizerstvo Sani), Jelka Perčič (Miden) in Branko Furlanič (FUF – Fotografška dejavnost), ki se jim OOO Izola iskreno zahvaljuje.

TANJA ŽLOGAR,  
SLIKE: BRANKO FURLANIČ

tnikov in podjetnikov po postavitvi obvestilnih tabel ob občinskih in državnih cestah na območju občine.

Zbrani so dobili podrobne informacije o ugodnostih Mozaika podjetnih in prihrankih, ki jih uporaba kartice prinaša članom, predstavniki občinske uprave so predstavili subvencije, ki jih občina namenja malemu gospodarstvu, vodstvo OOO Metlika pa je zatrdilo, da bo zbornica ohranila sedanjo raven strokovne pomoči članom vse dni v tednu, enake pa bodo ostale tudi druge ugodnosti in storitve, ki jih zbornica zagotavlja članom.

J. B.

Predsednik OOO Metlika Stanislav Križ in sekretarka Jožica Bajuk sta ob koncu srečanja podelila še jubilejna priznanja. Pet članov je prejelo priznanje za 10 let, 11 članov za 20 let, podjetje ITC Kovinska oprema, d. o. o. za 30 let ter Avtoprevoznišvo Anton Plut, s. p. in Avtoprevoznišvo Jože Škrinjar, s. p. za 35 let opravljanja dejavnosti.

PTUJ

## Šolarji polepšali železniško postajo

*V sklopu prostovoljske akcije 6. Dan za spremembe, vseslovenske prostovoljske akcije, katere nacionalni nosilec in koordinator je Slovenska filantropija, so prostovoljci in učenci osnovnih šol med 23. in 27. marcem ustvarili lepšo podobo podhoda na železniški postaji na Ptuj.*

Center interesnih dejavnosti (Cid) Ptuj, Društvo za šport invalidov (DŠI) Most Ptuj in Slovenske železnice so letos, kot novost v projektu, skupaj z OZS, OOO Ptuj in Slikopleskarstvom Branko Gorican ter Mestno občino Ptuj predstavili poklic slikopleskarja.

Predstavitve poklica so se udeležili učenci osnovnih šol Ljudski vrt, Olga Meglič, Mladika in Breg ter osnovne šole dr. Ljudevita Pivka. Praktično delo slikopleskarja so spoznali tudi uporabniki Zavoda za usposabljanje, delo in varstvo otrok dr. Marjana Borštarnja – organizacijska enota Varstveno-delovnega centra Budina. V promocijo poklica slikopleskarja je bilo vključenih več kot 50 učencev, ki so spoznali vse faze slikopleskarskega

dela. Podhod je bilo namreč potrebno pred začetkom dela ustrezno pripraviti in zaščititi, nato pa opraviti vse faze slikopleskarskega dela. Del podhoda je bil namenjen tudi ustvarjanju grafitov, ki so jih ustvarjali dijaki Ekonomske šole Ptuj in grafitar Marko Gavez Kolarič.

Ob koncu krajše slovesnosti, ki so se je udeležili tudi predstavniki OZS in OOO Ptuj, je Silva Razlag iz DŠI Most Ptuj dodala: »Gre za medgeneracijski prostovoljski projekt, s katerim želimo nadaljevati lani začeto delo in železniškemu podhodu dati novo podobo. Istočasno pa so lahko učenci osnovnih šol praktično spoznali lep slikopleskarski poklic.«

BORIS REPIČ, SLIKA: CID PTUJ



Mladi so sodelovali pri vseh fazah slikopleskarskega dela.

## SEŽANA

## Tri delavnice v okviru programa animacije in razvoja podeželja

*V sodelovanju z Razvojnim društvom Pliskovica, TIC Sežana, Zavodom Eko Humanitatis in Središčem Rotunda je OOO Sežana v okviru programa animacije in razvoja podeželja pripravila tri zanimive delavnice. Zbralo se je več kot 50 udeležencev, med njimi tudi obrtniki in podjetniki s podjetniškimi idejami in načrti na podeželju.*

**N**ov program sofinanciranja za razvoj podeželja »Sodelovanje« je predstavil dr. Boštjan Kos, ki je poudaril, da se bo treba v novi finančni perspektivi prilagoditi novih zahtevam programov in ukrepov, saj je v njej velik poudarek prav na povezovanju in sodelovanju, brez katerega bo v prihodnje zelo težko uspeti na razpisih. Udeleženci so se seznanili še z novim konceptom politike Evropske unije – EIP oziroma evropsko inovacijsko partnerstvo.

Druga delavnica je bila zelo ustvarjalno in praktično naravnana. Tomaž Stritar

iz podjetja Uspešen podjetnik je udeležencem podal napotke, kako se lotiti vitkega podjetništva. Skozi delavnico so udeleženci v skupinah identificirali probleme in oblikovali poslovne modele za rešitev problemov.

Na zadnji delavnici na temo socialnega podjetništva sta s predstavitvijo uspešnih praks udeležence navdušila Dane Podmenik in Denis Goja iz Istre; predstavila sta Zavod Eko Humanitatis in projekt Padna – oživiljanje vasi.

MARIJA ROGAN ŠIK

## LENJA PONOVO NAVDUŠILA UDELEŽENCE SEMINARJA

Kot je zapisala na Facebooku ena izmed udeleženk seminarja, Nives Mahne Čehovin, »je na dan, ko je burja na Krasu lomila semaforje, prišla na OOO v Sežano marketinška gurujka Lenja Faraguna – simpatična, energična, obvlada 100 na uro ... in še duhovita je.« Lenja vselej navduši udeležence seminarjev; s pozitivno energijo, konkretnimi marketinškimi napotki, uporabnimi napotki za današnji zahteven podjetniški svet, marketing in komunikacijo s strankami in simpatičnim štajerskim naglasom se je Lenja zasidrala v srca in misli udeležencev že njenega drugega seminarja v Sežani. To dokazujejo tudi številne pobude in predlogi, da jo na Kras še povabimo.



M. R. Š.

## NA SEJMU AB HOF V WIESELBURGU

### Zastopane tudi slovenske barve

**P**red dobrimi dvajsetimi leti, ko so v Wieselburgu blizu Linza prvič pripravili kmetijski sejem, je na njem sodelovalo 80 razstavljalcev. Po skromnih začetkih je danes sejem z okoli 300 razstavljalci eden pomembnejših kmetijskih sejmov v bližnji Avstriji, ki ga obišče več kot 35 tisoč ljudi. Sejem je postal merilo za potrošnike, ki cenijo kakovostno hrano in izdelke z jamstvom porekla, zaradi dobrega odziva potrošnikov pa so zadovoljni tudi razstavljalci.

Sejem je že pred leti dobil značaj mednarodnega. Tega mu daje tudi udeležba slovenskih obrtnikov in podjetnikov s ponudbo izdelkov za potrebe različnih kmetijskih dejavnosti. Na letošnjem sejmu, ki so ga v Wieselburgu pri-



pravili na začetku marca, so se avstrijski javnosti predstavili štirje: Kotlarstvo Godec, Marko Godec iz Litije, Kotlarstvo in žganjekuha Kralj, Zlatko Juhart, s. p. iz Slovenske Bistrice, Plevnik inženiring in proizvodnja, d. o. o. iz Dobrove ter VI-JA, d. o. o. iz Žalca.

E. M.





## Na zboru članov tudi priznanja jubilentom

**N**a predvečer mednarodnega dneva žena – predstavnice nežnejšega spola so bile zaradi tega deležne posebne pozornosti – so se člani OOOZ Črnomelj zbrali na tradicionalnem zboru članov v restavraciji Štajdohar. Predsednik zbornice Stanislav Malerič je v uvodu zbranim predstavil uspehe obrtno-podjetniškega zborničnega sistema in delo zbornice v preteklem letu, pozdravili pa so jih tudi županja Občine Črnomelj Mojca Čemas Stjepanovič, ki je spregovorila o aktivnostih v gospodarstvu občine in reševanju odprtih zadev, načelnica upravne enote Črnomelj Irena Luič in direktor predstavništva Zavarovalnice Tilia v Črnomlju Dubravko Čengija. Zbrani so dobili tudi podrobne informacije o kartici Mozaik podjetnih.

Tako kot vsako leto sta ob koncu predsednik in sekretarka OOOZ Črnomelj



Na letošnjem zboru članov v Črnomlju so podelili 21 jubilejnih priznanj za 10, 20 in 30 let uspešnega dela v obrti in podjetništvu.

podelila jubilejna priznanja za 10, 20 in 30 let uspešnega dela v obrti in podjetništvu. Izpostaviti velja predvsem podjetji

Kambič laboratorijska oprema, d. o. o. in Inštalaterstvo Janko Šveb, s. p., ki sta prejeli priznanji za 30 let. **T. A.**

## MURSKA SOBOTA



**Vabljeni na golf!**

**O** bmočna obrtno-podjetniška zbornica Murska Sobota v sodelovanju s Pomursko gospodarsko zbornico in Golf klubom Moravske Toplice **v soboto, 30. maja 2015, ob 10.00 na igrišču za golf**

**Livada Moravske Toplice** pripravlja 13. državno prvenstvo obrtnikov in podjetnikov v golfu.

Tekmovali bodo lahko člani in članice priznanega kluba z veljavnim član-

stvom 2015 s HCP do 54, člani območnih obrtno-podjetniških zbornic, člani obrtno-podjetniških zbornic iz tujine, člani Gospodarske zbornice Slovenije ter njihovi zaposleni – ekipe in posamezniki. Vsako ekipo posameznega podjetja ali samostojnega podjetnika – moško, žensko ali mešano – bodo sestavljali največ trije igralci; štel bo bruto rezultat dveh boljših posameznikov, nagrajeni pa bodo tudi posamezniki.

Prijave zbirajo na igrišču za golf Livada Terme 3000 Moravske Toplice na telefon: 02 512 5066, faks: 02/512 50 85 ali e-naslov: [golfshop@terme3000.si](mailto:golfshop@terme3000.si), **najpozneje do 29. maja 2015**. Posamezne območne obrtno-podjetniške zbornice lahko prijavijo več ekip ali posameznikov. Dodatne informacije v zvezi s tekmovalcem: Ernest Bransberger (041 617 641) ali na igrišču za golf Livada Moravske Toplice (02 512 5066) ali Jože Pucko (041 717 103).

**J. G.**

IZBIRA JE POMEMBNA

# Menedžerji naj se učijo od velikih kuharskih mojstrov

*Ste že kdaj doma v pečici pekli krompir in rezultat ni bil lepo zlatorjavo in hrustljivo zapečen krompir, kot ga naredijo v kuharskih oddajah? Se vam kaj podobnega dogaja tudi v podjetju? Vsakdo se je verjetno že kdaj lotili kakšnega projekta in rezultat ni bil takšen, kot so to obljubljala prvotna pričakovanja. Slabi rezultati, podobno kot krompir, ki je zažgan ali surov, pustijo grenak priokus.*



Vsem, ki vodite obrti in podjetja, predlagam, da v naslednjih dneh za nekaj minut odložite svoje delo in se posvetite ogledu kuharskih oddaj vrhunskih kuharjev, z namenom odkrivanja njihovih skrivnosti, ki prispevajo k doseganju dobrih in odličnih rezultatov. Seveda moj namen ni, da bi vas vabil k učenju kuhanja. Kuharske mojstre bi tokrat izkoristil zato, da se od njih učimo modrosti za doseganje uspeha pri delu.

Način učenja, kot ga predlagam, se imenuje modeliranje. Zanj potrebujemo sistemski način razmišljanja, s

katerim lahko prepoznavamo vzorce in strukture. Ti so ključni zato, da nas pripeljejo do strategije za doseganje želenega rezultata. Koristne vzorce lahko prepoznamo v naravi, v drugih okoliščinah, od drugih ljudi ali drugih strok. Potem pa jih prilagodimo, prenesemo in vključimo v svoje strategije doseganja rezultatov. Primer tega so inženirji, ki na podlagi strukture kože morskega psa lahko razvijejo prevleke za površino plovil iz izjemnimi lastnostmi ali pa zmagovite plavalne drese. Ali primer, ko povzamemo način kompetenčnega

razvoja vojaških specialcev za vodenje skupine, ki načrtuje izvesti izjemen poslovni podvig.

Nekaj učenj lahko prevzamemo tudi od kuharskih mojstrov. Tokrat se bomo osredotočili predvsem na eno učenje, ki je najbolj bistveno zato, da jed uspe.

V neki oddaji so prikazali, kako je zelo opevani kuharski mojster že navsezgodaj, pred drugimi potrošniki raziskoval po tržnici in zbiral zelenjavo ter sadje za pripravo jedi. Sestavine je izbiral z vsemi čuti. Zelenjavo je skrbno prebiral, jo prijemal v roke, si jo ogledoval, tr-

kal po njej, jo vonjal in sem ter tja tudi kaj okusil. Zanj je bilo pomembno, da so bile sestavine privlačne na pogled, da so imele primerno zrelost in svežino, ustrezen vonj in okus.

Kot laični kuhar sem se čudil vsem podrobnostim, ki jih je pozorno in brez-kompromisno opazoval in ocenjeval. Takrat sem si mislil, kaj vendar kompli-cira, ko pa je bila vendar vsa zelenjava na televiziji videti čudovita. Potem se je preselil v ribarnico in zgodba se je tam ponovila. Prevzelo me je, koliko energije je ta kuharski mojster v svojem razvoju posvetil znanju o sestavinah. Primer-nost in kakovost rib je razločeval ena-ko spretno, kot prej zelenjavo in sadje. Enako je bilo še pri mesarju in drugih dobaviteljih. Presenetilo me je, da je ta vrhunski kuharski mojster porabil celo-tno jutro in pol dopoldneva za iskanje ustreznih surovin, namesto, da bi delal v kuhinji.

## O rezultatu odločajo izhodišča

Stvar me je pritegnila in odločil sem se, da raziščem, kakšen odnos imajo do tega še drugi prepoznani kuharji. In spet se je zgodba o izbiri surovin, pri ti-stih, ki so prepoznani kot vrhunski ku-harji, pojavila znova in znova.

V oddajah se kuharski mojstri nikoli ne ukvarjajo s tem, kako bi spekli krom-pir, ki ni prave sorte za pečenje, ali kako bi odvezli vonj piščančjemu fileju, ki mu je že pred tremi dnevi pretekel rok, ali kako bi pretentali avokado, da bi za na-maz deloval zrelo že teden dni prej, kot je sicer nameraval dozoreti. To je zato, ker je za njih kakovostna izbira sestavin oziroma virov samoumevna in integri-rana v njihovo delo.

Ključni vir vsakega podjetja so lju-dje, zato velja podobno kot za kuharske mojstrovine. Meje možnega za dosega-nje rezultatov in doseganje kakovosti so tudi v vašem podjetju na neki način

določene že v trenutku, ko sestavljate skupino sodelavcev, ki naj bi rezul-tate ustvarila. Če želite dosegati boljše rezultate v podjetju, boste do tega na najboljši način prišli tako, da izboljšate svoja znanja, povezana z vodenjem in izborom ter razvojem kadrov.

Vaša skrivnost naj bo védenje, da s kadri, ki se kompetenčno, osebno ali motivacijsko ne ujemajo s potreba-mi delovnega mesta, ne moreš ustvariti tega, kar se od njih pričakuje. Kot pravi mojstri moramo biti vedno pozorni na oboje: na lasten kompetenčni razvoj s področja izbire, razvoja in vodenja ka-drov in hkrati na uporabo tega znanja za izbor kakovostnega kadra.

MIHA BAVEC

TRANSFORMACIJA, RAZVOJ ČLOVEŠKIH

POTENCIALOV, D. O. O.

WWW.TRANSFORMACIJA.COM



**Eko sklad**

Slovenski okoljski javni sklad

**Eco Fund**

Slovenian Environmental Public Fund

## Javni pozivi za dodeljevanje spodbud Eko sklada tudi v letu 2015!

### Objava novih javnih pozivov bo predvidoma v aprilu 2015!

#### Nepovratna sredstva za občane:

- ukrepi za učinkovito rabo energije in rabo obnovljivih virov energije v stanovanjskih stavbah
- trajnostna mobilnost (nakup ali predelava vozila na električni pogon)

Omenjena nepovratna sredstva bo možno kombinirati s kreditom Eko sklada po ugodni obrestni meri 3 mesečni EURIBOR + 1,5 %.

#### Nepovratna sredstva za pravne osebe:

- trajnostna mobilnost (nakup ali predelava vozila na električni pogon)

#### Kredit: Objavljeni bodo javni pozivi za:

- občane
- pravne osebe, samostojne podjetnike in zasebnike
- lokalne skupnosti.

Namen: Poleg ukrepov učinkovite rabe energije in rabe obnovljivih virov energije bo možno zaprositi za kredit za naložbe na vseh področjih varstva okolja, ki izkazujejo ugoden okoljski učinek.

SPREMLJAJTE SPLETNE STRANI EKO SKLADA, ZBIRAJTE INFORMACIJE, DA BOSTE LAHKO PRAVOČASNO ZAPROSILI ZA SREDSTVA EKO SKLADA ZA VAŠE OKOLJU PRIJAZNE NALOŽBE!

KAJ VAM PREPREČUJE, DA POSLOVNE PRILOŽNOSTI PRETVORITE V NAROČILA?

# Ključna prioriteta so priložnosti

Mnoga podjetja si v današnjem času želijo več poslovnih priložnosti pretvoriti v naročila. Zakaj? Ker razumejo, da ob njihovi izgubi tvegajo veliko količino zaslужka ali dobička, lahko pa gre za tveganje izgube strateškega kupca oziroma prodaje strateškega produkta. V trenutnih razmerah na trgu je vprašanje upravljanja s ključnimi priložnostmi nujno, kot je nujno, da z njimi primerno ravnamo.

## Podjetja pod pritiskom

V Mercuri International so direktorjem podjetij z različnih koncev sveta postavili štiri vprašanja v zvezi z upravljanjem s priložnostmi.

Rezultati so pokazali, da prodajniki v povprečju pridejo v stik s 5 do 10 večjimi priložnostmi na leto, povprečna stopnja uspešnosti pa je 3:1 (od treh večjih priložnosti pridobijo eno naročilo, torej je uspešnost približno 34-odstotna). Da bi lažje razlikovali med uspešnimi in manj uspešnimi prodajniki, lahko pogledamo še malce globlje.

Ni presenetljivo odkritje, da najuspešnejši delajo z manjšim številom priložnosti, pri katerih imajo večjo stopnjo uspeha oziroma pretvorbe v naročila. Zmožnost osredotočenja na prave prioritete pri pravih priložnostih je eden izmed ključnih dejavnikov uspeha, kjer se najuspešnejši razlikujejo od vseh drugih.

## DVE OD TREH VEČJIH PRILOŽNOSTI STA V POVPREČJU IZGUBLJENI

Na vprašanje, kaj so glavni razlogi za izgubljene priložnosti, je velika večina odgovorila: »priložnosti so bile izgubljene, ker so tekmeči ponudili cenejšo rešitev in ker nismo uspeli stopiti v stik z odločevalci«. Izkušnje kažejo, da so razlogi za izgubljene priložnosti na račun

cenejših rešitev lahko naslednji:

1. Prioritete pri priložnostih niso bile primerno opredeljene (kdaj vstopamo v nakupni proces, s kom se pogovarjamo, na kakšen način zastavljamo strategijo rešitve za stranko ...).
2. Priložnosti niso bile prave.
3. Strankinih izzivov nismo povsem dobro razumeli.
4. Dodana vrednost za stranko ni bila jasno definirana in predstavljena na prepričljiv način.
5. Prodajnik ni razumel prodajne situacije, v kateri se je nahajal (kadar prodajamo, je treba razumeti tako nakupno kot tudi konkurenčno situacijo).

Posebej velja izpostaviti, da so najuspešnejši prodajniki navedli ceno kot razlog za izgubljen posel veliko redkeje in se osredotočili na prodajo vrednosti produkta ali rešitve bolj od manj uspešnih kolegov.

Kaj opažajo v Mercuriju v procesu svetovanja njihovim strankam? Podjetja pogosto ne izvajajo postopkov primerne ocenjevanja priložnosti in pogosto v procesu dela s prodajnimi priložnostmi posledično vire usmerjajo v nedobič-



konosne aktivnosti. Če želijo podjetja predrugačiti lastno uspešnost pri zagotavljanju rezultata ali optimizirati porabo časa in alokacijo človeških virov, sta ključnega pomena dve stvari – ena je **pravilna določitev prioritet pri obravnavi priložnosti** (vse priložnosti gotovo niso enako pomembne ali privlačne), druga pa je **zagotovitev prodajne učinkovitosti podjetja**.

Izsledki raziskave so tudi jasno pokazali, da najuspešnejši prodajniki ali podjetja v procesu upravljanja priložnosti uporabljajo strukturirana orodja in pristop, kjer s preprostim ocenjevanjem priložnosti zagotavljajo izboljšanje učinkovitosti (saj že na začetku prodajnega procesa izluščijo tiste prave in izločijo tiste z najmanjšo verjetnostjo realizacije).

Druga past v procesu učinkovitega upravljanja priložnosti pa je **napačna ocena prodajne situacije**. Vprašati se moramo: Ali imamo poglobljeno razumevanje

prodajnih situacij? Ali smo seznanjeni z odnosom in močjo odločevalca oziroma ali poznamo vse odločevalce? Ali vemo, na podlagi česa bodo odločevalci tehtali med našo in konkurenčno ponudbo? Ali vemo, kako bi znali videti našo ponudbo v primerjavi s konkurenčno (kot boljše, slabšo, enakovredno) in zakaj?

V Mercuriju ugotavljajo, da je pomanjkanje poznavanja prodajne situacije precej običajno in ima zelo negativen vpliv na zmožnost pretvorbe priložnosti v naročila.

### USPEŠNA PODJETJA IMAJO JASNO DOKUMENTIRAN PROCES, KAKO PRIDOBIVAJO POSEL IN KATERA ORODJA UPORABITI V POSAMEZNEM KORAKU PROCESA.

#### Najuspešnejši investirajo

Ko so v raziskavi spraševali respondente, kakšne ukrepe najpogosteje uporabljajo za učinkovitejše upravljanje prodajnih priložnosti, se jih je kar 62 % opredelilo, da je najpogostejši ukrep izvedba rednih internih sestankov, namenjenih poročanju o delu s priložnostmi.

Kakor koli, najuspešnejša podjetja (v primerjavi s povprečnimi in manj uspešnimi) imajo zelo jasno dokumentiran proces prodaje oziroma obvladovanja prodajnih priložnosti (najsí gre za pro-

#### O AVTORJU ČLANKA:

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



dajo projektov, večjih volumnov, prodajo tehnično zahtevnih rešitev ...), prav tako pa imajo tudi definirana orodja, ki se uporabljajo pri posameznem koraku prodajnega procesa.

Povsem razumljivo je, da ogromno podjetij želi izboljšati stopnjo uspešnosti pretvorbe večjih priložnosti v naročila. Najuspešnejša investirajo vire v razvoj sistema za določanje prioritet, procesa in orodij, ki zagotavljajo večji prodajni uspeh.

### 40 % IZGUBLJENIH PRILUŽNOSTI BI LAHKO PRIPISALI IZOSTANKU DELA Z ODLOČEVALCI.

#### Kaj torej počnejo najboljši?

Podjetja, ki so uspešna pri pretvorbi priložnosti v naročila, glede na izsledke in praktična opažanja počnejo predvsem naslednje:

- ▶ Imajo jasno opredeljene prodajne procese z opredeljenimi prodajnimi orodji za pomembnejše prodajne aktivnosti.
- ▶ Znajo uskladiti proces odločanja pri stranki z internimi viri, predvsem človeškimi.
- ▶ Znajo pravilno ocenjevati in prioritizirati obstoječe priložnosti, pogosto tudi s pomočjo tehnološko podprtih rešitev.
- ▶ Nenehno sledijo tako lastni uspešnosti kot tudi vprašanju dobičkonosnosti posamezne prodaje ali celotnih prihodkov.

www.sparkasse.si  
((080 18 02))

Ob sklenitvi novega posla z banko prejmete paket čaja, ki so ga zmešali bančniki.

V banki Sparkasse nudimo strankam **storitve po meri, na enem mestu, pri enem svetovalcu**. Celostno bančno ponudbo dopolnjujejo faktoring, lizing in storitev International desk - podpora mednarodnemu poslovanju. Svetovalec stranko po dogovoru obiše tudi v podjetju.

Banka Sparkasse nudi **ugodno dolgoročno financiranje malim in srednje velikim podjetjem**. Zaradi ugodnega vira refinanciranja pri Evropski investicijski banki (EIB) je obrestna mera za stranke nižja za vsaj 0,25% do 1% od redne cene istovrstnih produktov. Pogoji za odobritev financiranja se določajo individualno, glede na želje stranke in njeno bonitetno oceno. Namen je financiranje obratnih sredstev in investicij.

**SPARKASSE**  
Drugečna banka

## TRJE KONKRETNI PRIMERI MARKETINŠKIH AKTIVNOSTI

# Kako lahko sami poskrbite za promocijo podjetja?

*Manjša podjetja se vedno nahajajo pred težko izbiro. Ali investirati v marketinške aktivnosti, in če da, koliko. Dilema izhaja predvsem iz dokaj nizkega prometa, ki ga takšna podjetja dosegajo. Običajno gre vedno za borbo »iz meseca v mesec«, zato je odločitev za investicijo težka. Kljub temu pa morajo tudi manjša podjetja poskrbeti za svojo vidnost in prepoznavnost, če želijo obstati in rasti v današnjem konkurenčnem okolju.*



**S**veda je jasno, da se bo le redkokdo odločil za vložek večjih zneskov. A tudi manjši zneski bodo prinesli pozitiven učinek. V nadaljevanju boste na primeru treh manjših podjetji dobili nekaj idej, kako se tudi vi lahko lotite svojih marketinških aktivnosti.

## Lokalna trgovina na živahni ulici

Eko-štacunca je ime nove lokalne trgovine z zdravo prehrano. Nahajajo se na glavni ulici v manjšem mestu. Njihov glavni problem je ta, da za njih ve premalo strank. Andreja, lastnica trgovine,

se je odločila, da bo to spremenila. Ker je ulica, na kateri so, zelo frekventna, se je najprej odločila, da bo dobro označila lokacijo. Naročila je svetlobni znak, ki so ji ga namestili nad vhod. Na pločnik pa vsak dan postavi stojalo z dvema plakatom, ki ju enkrat mesečno zamenja. Na plakatih običajno predstavi neko ugodno ponudbo, ki stranke privabi v trgovino.

Andreja je aktivna tudi na internetu. Sicer ga ne obvlada povsem, a dovolj, da je za Eko-štacunca vzpostavila Facebook stran. Tisti, ki jo všečkajo (lajkajo), imajo v njeni trgovini različne ugodnosti, za katere izvejo na Facebooku. Na to opozori tudi stranke v trgovini in jim omogoči, da Facebook stran povšečkajo kar na njenem računalniku. Facebook stran uporablja za objavo različnih nasvetov in ugodnih ponudb, ki so na voljo v njeni trgovini.

Nekaj mesecev po označitvi trgovine se je lastnica odločila za naslednji korak. Sicer je to želela storiti že prej, a ji finance tega niso dopuščale. Pri lokalnem tiskarju je naročila 3000 letakov. Na letaku je povedala nekaj o trgovini, objavila lokacijo in kontaktne podatke. Na hrbtni strani pa je promovirala ugodne ponudbe, za katere je bila prepričana, da bodo k njej pripeljale stranke. Letake je

v nabiralnike razdelila sama s pomočjo moža. Na lepo sončno nedeljo sta šla na nekoliko daljši sprehod in s skupnimi močmi uspela razdeliti vse (seveda sta pazila, da sta letake podeljevala samo v tiste nabiralnike, ki niso imeli nalepke, ki delitev prepoveduje). Z učinkom je bila Andreja zadovoljna, tako da bo letake razdeljevala vsaj na vsaka dva meseca.

## Avtomehanična delavnica

Marko je avtomehanik, lastnik srednje velike mehanične delavnice. Ker je bil njegov oče vulkanizer, so stranke navajene, da se obrnejo nanj v obdobju, ko je potrebno menjati gume. Takrat je prometa toliko, da mora delavnica obratovati pozno v noč. Sicer delavnica dela dokaj uspešno, a Marko želi večje število strank tudi v drugih obdobjih. Pripravi je obrazec, ki ga ob obisku podpiše vsaka stranka. Na ta način pridobi njeno dovoljenje za uporabo podatkov. Obe-

sprejemnik stranko pokliče in se poizkuša dogovoriti za termin obiska. Ta način prodaje se je izkazal za uspešnega, tako da ga bo Marko zagotovo izvajal tudi v prihodnje. Nove stranke pa Markovo delavnico pokličejo tudi v primeru okvar in drugih problemov z vozilom.

Dvakrat letno je mogoče Marka slišati tudi na radijskih valovih. Običajno stranke spomni na menjavo gum. Tako poleg starih strank vsakokrat dobi tudi nekaj novih, ki jih potem s pomočjo direktne pošte privabi tudi takrat, ko morajo opraviti servis. Da je strošek oglaševanja čim bolj ugoden, se je z radijsko postajo dogovoril za ugodno ceno, poleg tega pa jim tudi servisira službeno vozilo, kar pomeni, da namesto plačila izvedejo kompenzacijo.

Promocijo servisne delavnice so preizkusili tudi na plakatih in v lokalnem časopisu, a v Markovem primeru učinek ni bil zadovoljiv.

Poskušala je marsikaj. Postavila je spletno stran. Oglaševala na Facebooku. Po telefonu je klicala potencialne stranke in jih prepričevala, naj pridejo k njej. Nobena od teh taktik ni prinesla zelenega uspeha. Nekaj strank je sicer pridobila, a ne dovolj, da bi bilo njeno podjetje uspešno. Ugotovila pa je nekaj drugega. Kar nekaj strank je do nje prišlo, ker so poznali katerega od njenih prijateljev in znancev. Ti so iskalcem računovodske storitve dali njen kontakt in jo priporočili. Tina se je zato lotila sistematičnega obveščanja prijateljev in znancev o tem, kaj počne. Povabila jih je na kosilo, če ni bilo, časa na kavo, dala svoj kontakt in prosila, da jo priporočijo, ko bodo nalezeli na koga, ki išče računovodjo. Učinek ni bil takojšen, so se pa kmalu začeli nanjo obračati podjetniki in podjetnice, ki so z njo izvedeli preko njenih kolegov. Ker so z njenim delom zadovoljne, jo priporočajo tudi njene obstoječe stranke, tako da ji posel ves čas tudi raste.



nem pa preveri tudi to, kdaj bo stranka predvidoma morala opraviti servis vozila. Pri tem se posebej posveti voznikom znane francoske znamke, ki jo vozi tudi sam in o kateri on in njegovi sodelavci vedo največ.

Takrat, ko pride čas, da bo morala stranka opraviti redni servis, ji pošlje pismo z vabilom na servis. Obljubi tudi nekaj dodatnega popusta za rezervne dele. Nekaj dni po prejemu pošte pa

## Računovodski servis

Povsem drugačna pa je izkušnja z marketingom, ki jo ima Tina. Tina je računovodkinja, ki je kar nekaj let delala v večjem računovodskem podjetju. Tam je skrbela za manjše naročnike. Po vrnitvi s poročniškega dopusta ji ni več ustrezalo delo v glavnem mestu, zato se je odločila, da bo šla »na svoje«. Odprla je s. p. in začela iskati stranke.

Izkušnje zgoraj naštetih podjetnikov so različne. Nekaterim določeni prijemi prinesejo pozitiven rezultat, drugim žal ne. Zato priporočam, da preizkusite čim več različnih aktivnosti, dokler ne najdete nečesa, kar bo delovalo pri vas. Kar deluje, obdržite in ponavljajte, kar ne, pa opustite. Sčasoma boste oblikovali tisto kombinacijo marketinških aktivnosti, ki vam bo prinašala najboljše rezultate in rast prodaje.

MIHA AHAČIČ

## PRENOS ZNANJA JE DVOSMEREN PROCES

# Pomembna je pot do cilja!

*Vemo dovolj, smo dovolj pametni, se bodo sploh pogovarjali z nami, bomo lahko hodili v korak z njimi in podobno, so pogosti dvomi vseh tistih, ki se odločajo, da prvič dvignejo telefonsko slušalko in dajo pobudo izobraževalni ali raziskovalni organizaciji za sodelovanje. Ne! Z dvomi proč, pomislite, koliko energije in znanja ste vložili v to, da ste sploh prišli do tega, da je v vas dozorelo spoznanje, da potrebujete sodelovanje tako imenovanih centrov znanja.*

V nobenem primeru se ne smete počutiti, da ste kakor koli v podrejenem položaju. Ste partner, ste sodelavec, na področju razvoja svojega proizvoda ali storitve ste največji strokovnjak! S sodelovanjem lahko partnerji v tem procesu le pridobijo. Z izjemo res redkih izjem na strani centrov znanja je prav stran industrije, obrti in podjetništva tista, ki praviloma daje pobude za sodelovanja. To je značilno za podjetniški način razmišljanja in delovanja. Dogaja se praviloma šele takrat, ko potrebe po raziskavah in znanju presežejo nivo ali opremljenost hišnih laboratorijev v podjetjih, kjer gojimo vsak svoj razvoj.

Tokratni prispevek smo pripravili skupaj z izrazito razvojno naravnanim obrtnim podjetjem, katerega temelji segajo že tri generacije nazaj. S svojimi stroji in tehnologijami peskanja so nepogrešljiv partner v evropski in svetovni industriji. Obiskali smo podjetje FerroČrtalič, d. o. o. s Sel pri Dolenjskih Toplicah,

pogovarjali smo se z Bojanom Črtaličem, prokuristom podjetja.

**S katerimi izobraževalnimi in raziskovalnimi institucijami v vašem domačem okolju sodelujete, kako poteka sodelovanje z njimi, imate kakšne konkretne koristi od sodelovanja z njimi?**

»V domačem okolju še največ sodelujemo s Šolskim centrom iz Novega mesta, ki poleg srednješolskega združuje tudi višješolski študij strojništva. To sodelovanje obravnavamo zelo dolgoročno. Z njimi imamo pogodbo, da lahko njihovi dijaki pri nas opravljajo obvezno prakso, občasno pa mi izvedemo strokovne seminarje na sami šoli. Tako jih seznanimo z našim delom in nekatere pritegnemo k sodelovanju tudi pozneje. Kar nekaj smo jih pri nas že zaposlili. Ugotovili smo namreč, da moramo šoli na srednješolskem in višješolskem nivoju predvsem dajati. Znanje, ki ga tam dijaki in študenti pridobijo, je enako že zadnjih 30 let in

dejansko zaostaja za realnim stanjem v tehnologijah, ki nas obkrožajo danes in tu. Problem je v tem, da šolski program teh tem še ne predvideva, tudi profesorji o tem ne vedo dovolj, zato se mladi teh tehnologij niti ne zavedajo, čeprav so tehnologije obdelave površin materialov izrednega pomena. Mi pa potrebujemo kader, ki bo iz šol prišel vsaj seznanjen s tehnologijami, ki se v sedanjem času uporabljajo. Zato težimo k temu, da bi vsako leto in vsaki generaciji lahko predstavili naše procese in tehnologijo. Znanja je pri nas veliko, zbiramo ga z vsega sveta, spremljamo strokovno literaturo in delo najbolj znanih institutov, udeležujemo se kongresov ter sodelujemo na projektih. Drugi zelo pomemben vir znanja in novosti so posredno tudi zahteve naših uporabnikov, predvsem najzahtevnejših kupcev, ki pred nas postavljajo svoje zahteve in potrebe, s katerimi se soočajo. Reševanje teh izzivov je za nas obenem odličan vir znanja. Na teh osno-



Pester dnevni utrip v prvem nadstropju, kjer domujejo »možgani«  
podjetja FerroČrtalič, d. o. o.





Moja Č. Andolšek in Bojan Črtalič, hči in oče, predstavnika druge in tretje generacije uspešnega družinskega podjetja FerroČrtalič, d. o. o.

vah smo naredili izobraževalni seminar, ki ga sedaj naši zaposleni izvajajo za dijake šole, dobro je sprejet, veliko mladih je še vedno vedoželjnih, nekateri so tudi zelo odzivni. Edino na ta način bomo lahko v okolju, v katerem živimo in delamo, našli dovolj izobraženega in zainteresiranega kadra.«

**Veliko se posvečate kadrom, povedali ste mi, kako težko ste našli primerne projektne naravnane razvojne inženirje, kaj potrebujete.**

»Vsi, ki kar koli proizvajamo, potrebujemo enak tip inženirja, potrebujemo povezovalnega inženirja, ki zna povezati vsa znanja, od tehničnih znanj, veččin vodenja projekta in razvoja, do prodaje samega izdelka, ki še zdaleč ni pomembna samo zaradi finančnega učinka, temveč predvsem zaradi razumevanja potreb kupcev in vključevanja le-teh v nadaljnji razvoj.

Lep primer, kako je potrebno izobraževati kadre, je eden naših poslovnih partnerjev iz mesta Böblingen v Nemčiji, podjetje, ki zaposluje okrog 2500 ljudi. Ko prideš k njim na sestanek ali pogajanja, te pot najprej vodi mimo njihovega srednješolskega centra. Iz potrebe po profiliranem kadru, ki bo po srednji šoli poleg splošnega obvladal tudi specialna znanja, so preprosto ustanovili svojo srednjo šolo, ki ima tudi državno verificiran program. Ljudje, ki to šolanje končajo, so celoviti, široki, poznajo in razumejo vse faze konstrukcijskega in delovnega pro-

cesa, in kar je še posebej dobro, je to, da se po srednji šoli seveda prosto odločajo glede na lastne interese. Lahko končajo šolanje in se zaposlijo in delajo svoje poklicno delo, ali pa nadaljujejo študij na fakulteti, vendar v primerjavi z drugimi po končanem študiju poznajo podrobnosti celotnega procesa, so široki, so povezovalni in kot takšni bistveno bolj konkurenčni.«

**Glede na to, da intenzivno rastete in veliko vlagate v razvoj, kako sodelujete z izobraževalnimi in raziskovalnimi institucijami na najvišjem nivoju?**

»Imamo sicer dobre izkušnje s sodelovanjem s centri znanja, vendar je teh za naše potrebe premalo oziroma primerne profila ni. To, kar manjka, smo uspeli nadomestiti kar sami s projekti, ki jih izvajamo, bodisi v okviru kakšnih evropskih projektov ali projektov, ki jih razpisujemo sami. Kandidirali smo na primer na evropskem projektu Remanufacturing, namenjenem obnavljanju avtomobilskih delov, z naslovom CleanER, kjer smo sodelovali z inštitutom Fraunhofer iz Berlina, Tehnično univerzo iz Bayreutha in ljubljansko Fakulteto za strojništvo. Naše podjetje je bilo nosilec aplikativnega dela projekta. Lahko se pohvalim, da je bil ta projekt takrat v konkurenci 200 prijavljenih projektov najvišje uvrščen! Na naši strani smo sestavili projektno ekipo študentov dodiplomskega in podiplomskega študija ter profesorjev s Fakultete za strojništvo in smo tri leta delali skupaj z našimi razvojnimi inženirji in s številnimi drugimi z našega podjetja. Opravili smo serijo več tisoč testiranj. Poleg izvrstnih strokovnih rezultatov moram kot zelo pomembno pridobitev izpostaviti to, da smo vsi skupaj dobili vpogled v to, kako se sploh takšni projekti odvijajo in se jih naučili izvajati. Sedaj pri vseh naših projektih vemo, zakaj se jih lotevamo, k čemu stremimo, kaj želimo doseči, kako se moramo pripraviti, koga pritegniti, do tega, kaj in kako bo kdo v timu delal. Vse to je potrebno, da potem prideš do tistih minimalnih korakov, ki ti zagotavljajo uspeh raziskovalnega projekta, merljive rezultate, njihovo oceno in kontrolo ter na koncu poročilo, ki pa ne sme biti zadnja faza, slednje mora na koncu vseeno

biti še osnova za preglednico, ki bo omogočala, da boš lahko pridobljene rezultate in znanje posredoval naprej tudi širšemu krogu. In ker smo se naučili, kako velika dodana vrednost je v projektne pristopu, smo ob dejstvu, da je do evropskih in drugih razpisanih projektov zelo težko priti, da je njihova ročnost za industrijo kar malce dolga in da je že dokumentacija za kandidacijo pretirano obsežna, začeli projekte razpisovati in organizirati sami za svoje potrebe. Imeli smo in vedno prihajajo novi izhodiščni problemi, ki jih zaznavamo predvsem pri potrebah



Prodajni inženir Matej Miklavčič pred novim izdelkom podjetja FerroČrtalič – avtomatskim strojem za kontrolirano segmentno precizno peskanje. Med drugim skrbi tudi za izobraževalne programe, s katerimi mladim iz novomeškega Šolskega centra srednjih in višjih šol vsako leto širijo obzorje.

in izzivih naših kupcev, kako jih rešiti, pa se vrsto let kar po pravilu prepušča nam samim.«

**Torej, čeprav ste še vedno relativno majhno podjetje, vseeno imate svoj lastni raziskovalni oddelek. Kako to poteka?**

»Že iz doslej povedanega vidite, da ga pravzaprav nujno moramo imeti. Sedaj izvajamo raziskovalni projekt s področja priprave kovinskih materialov za emajliranje, sestavili smo ekipo naših razvojnih inženirjev in se povezali s Kemijskim inštitutom v Ljubljani, s katerim res dobro sodelujemo. Z njihove strani smo k sodelovanju pridobili enega od doktorjev kemijskih znanosti, ki smo mu pri nas v podjetju uredili delovno mesto in sedaj na tem projektu dela občasno kar pri nas. V našem hišnem laboratoriju, ki obsega računalniško vodene in nadzorovane stroje za peskanje ter tudi večjo ko-



Notranjost specialne kabine za peskanje sintranih titanovih izdelkov s curkom abraziva, vrednega več kot 200 dolarjev za kilogram. Postopek teče v kontrolirani atmosferi, polucije v prostor in okolici so enake nič.

moro za peskanje, smo do sedaj na tem projektu opravili serije že več kot 300 testiranj. Sodelovanje smo razširili tudi na podjetje Emo Frite, d. o. o., ki ima svojo raziskovalno ekipo in laboratorijsko peč z nadzorovanimi parametri in na ta način tudi preizkušamo rezultate naših različnih obdelav površin različnih materialov pred emajliranjem na končno kakovost emajliranja. Sodelovanje tako različnih, a komplementarnih partnerjev sedaj že kaže rezultate in rojeva novo znanje, ki ga bomo v obliki znanstvenega prispevka že lahko predstavili na prihodnjem svetovnem kongresu emajlerjev maja letos v Italiji. Žal pa za takšne projekte običajno takrat, ko bi jih potreboval, ni na voljo evropskih ali domačih sredstev ...»

***Vezano na vaše izkušnje, ko povežete svoje znanje in raziskovalne potenciale z znanjem in potenciali drugih podjetij, lahko sedaj že govorimo o novi obliki grozdenja, o znanstveno-raziskovalnih podjetniških grozdih, katerih namen ne bo neposredno ustvarjanje dobička, temveč predvsem skupinsko ustvarjanje znanja in razvoja.***

»Da. To je preprosto nuja, saj mi v podjetjih, ki smo kakor koli razvojno in raziskovalno naravnani, vemo, kaj potrebujemo. Bodimo zelo konkretni, mi vemo, kaj bi radi raziskali, kako in s čim,

vendar se nam dogaja, da preprosto nimamo opreme, ki je večinoma tako zahtevna in draga, da si je ne moremo privoščiti ali pa bi bila potem neizkoriščena. Zato se moramo na takšen način povezovati in iz majhnih delčkov raziskovalne opreme, ki je v posesti različnih podjetij, sestavimo verigo naprav in človeškega potenciala, ki je sposoben podpirati projekt do konca. Pri nas imamo zelo veliko raziskovalnih in izobraževalnih institucij, ki imajo v svojih rokah opremo, o kateri lahko mi v podjetjih le sanjamo. V veliki večini primerov s težavo pridemo do nje, pa čeprav ta oprema še zdaleč ni izkoriščena. Če pa se že uspemo dogovoriti za sodelovanje, je sodelovanje predrago ali dogovarjanje predolgo in zakomplicirano. Način financiranja teh ustanov, ki so še vedno večinoma v državni lasti, je popolnoma napačen. Morali bi jih vsaj delno financirati tako, kot se financirajo podobne zasebne ustanove, torej projektno in aplikativno. Država bi morala del sredstev za njihovo delovanje preoblikovati v vavčerje, ki bi jih lahko dodelila zainteresiranim podjetjem, ta pa bi jih lahko unovčila pri svojih potrebah v raziskavah in razvoju. Država bi na ta način lahko pomagala gospodarstvu, še vedno financirala svoje ustanove, preko nekaj tako obveznega dela pa hkrati tudi spodbujala sodelovanje, raziskave in razvoj.«

***V podjetju ste izrazito razvojno naravnani, zvedavi, iščete predvsem nove rešitve, vse to seveda izvira iz posameznikov, vas osebno. Svoje delo očitno obravnavate tudi kot poslanstvo s pozitivnim odnosom do razvoja celotne družbe. Ste na področju raziskav in razvoja aktivni tudi zunaj podjetja?***

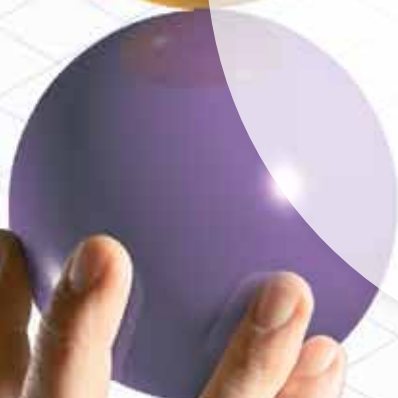
»Seveda. Meje svojega podjetja moram prestopiti, to vsekakor učinkuje na celovito rast človeka. Moraš biti družbeno odgovoren, moraš imeti poslanstvo. Vsaka takšna aktivnost se na dolgi rok obrestuje tudi v podjetju. Aktivno sodelujem v Odboru za znanost in tehnologijo pri OZS. Odbor je zasnovan pametno, njegovo osnovno poslanstvo je povezovanje izobraževalnih in raziskovalnih institucij z industrijo, v tem je prihodnost. Predsednik odbora Janez Škrlec naredi res veliko, odpira številna vrata, mi člani odbora pa tem prizadevanjem po najboljših močeh sledimo. Pogrešam tovrstno organiziranost tudi na lokalnem nivoju in pa seveda povezovanje. Mnogi obrtniki in podjetniki se še vedno bojijo povezovanja, bodisi imajo nepotrebno strahospoštovanje do centrov znanja ali pa svojih internih razmišljanj in raziskav nočejo deliti z drugimi. Pa ne gre drugače. Sam nikoli ne veš vsega, danes so vse stvari do te mere prepletene, da je sodelovanje različnih strokovnjakov nujno. Še bolj moramo k sodelovanju pritegniti šole, boljše rečeno, jih razgibati na vseh stopnjah izobraževanja! Žal so danes šole preveč samozadostne in rigidne, pravi razvoj teče mimo njih, mladi bi bili lahko bistveno bolj seznanjeni s tehniko in z njenim razvojem.

Torej to, da ima že praktično vsak učenec, dijak ali študent neprestano v rokah svoj pametni telefon ali tablico, še zdaleč ni dovolj. Ti ponujajo izključno instantne odgovore, pri tem pa manjka razmišljanje in prizadevanje, kako priti do cilja. Na prvi pogled je seveda povsem udobno, če je cilj dosegljiv že na dlani, vendar to vodi v lenobo razuma in razmišljanja. Skrbeti bi nas moralo, kako bomo kot družba živeli v prihodnje, če cele generacije ljudi ne bodo več znale najti poti do cilja in prav pot je tista, ki zagotavlja cilj.

ANTON ŠIJANEC

SLIKE: ARHIV PODJETJA FČ IN A. Š.

# Portal Tax-Fin-Lex



Portal Tax-Fin-Lex je osrednje mesto na internetu v Sloveniji, kjer lahko uporabnik na enem mestu dobi ažurne in med seboj povezane informacije z davčnega, računovodsko – finančnega in pravnega področja.

## **Komu je portal Tax-Fin-Lex namenjen?**

Namenjen je vsem, ki potrebujejo ažurne davčne, računovodsko-finančne in pravne informacije, vsem, ki želijo biti dnevno obveščeni o novo sprejetih ali spremenjenih predpisih, o novih predlogih v obravnavi in o drugih zakonodajnih novostih.



**Tax-Fin-Lex<sup>®</sup>**

Tax-Fin-Lex d.o.o.  
Dunajska 20  
1000 Ljubljana, Slovenija  
Telefon: 01 432-42-43  
[www.tax-fin-lex.si](http://www.tax-fin-lex.si)

UVODNA LETOŠNJA SEJEMSKA PRIREDITEV V GORNJI RADGONI

# Predstavitve obrtnih poklicev pritegnile mladino

Spomladanski sejmski dogodek v Gornji Radgoni so pomembno zaznamovali tudi obrtniki in podjetniki ter pomurske obrtno-podjetniške zbornice. Predstavitve obrtnih poklicev so pritegnile rekordno število osnovnošolcev.

Štiridnevni pomladni sejem gradbeništva, energetike, komunale in obrti na Pomurskem sejmu v Gornji Radgoni je prav gotovo nakazal nova pričakovanja vsaj na dveh področjih, ki optimistično napovedujeta nadaljnji razvoj gospodarstva. Zaradi nujnosti upoštevanja naravnih materialov in obnovljivih virov energije je letošnja sejmska prireditev pokazatelj ponovnega vzpona gradbeništva, še bolj kot v predhodnih letih pa so bili v ospredju samostojni obrtniki in podjetniki, ki so z neposrednim prikazom nekaterih dejavnosti pritegnili rekordno število osnovnošolcev, ki so znova izrazili interes po izobraževanju, kjer bodo pridobili vse bolj cenjen poklic v malem gospodarstvu.

»Projekt Pravi poklic za razvoj je končan, nadaljevali pa smo ga v obliki predstavitve poklicev na sejmišču v tako imenovani Obrtni ulici,« je povedala koordinatorica zelo odmevnega dogodka Jožica Gergorec, sekretarka OOO Murska Sobota. Sodelovalo je 25 obrtnikov in podjetnikov, ki so mlade udeležence do podrobnosti seznanili z zidarstvom, tesarstvom, kleparstvom-krovstvom, dimnikarstvom, elektroinstalaterstvom,



Dijaki so se pomerili v polaganju keramike. Prvo mesto je osvojila ekipa Srednje gradbene šole in gimnazije Maribor, druga je bila ekipa Srednje gradbene in lesarske šole Šolskega centra Novo mesto, tretja pa Srednja ekonomska, storitvena in gradbena šola Šolskega centra Kranj.

slikopleskarstvom, mizarstvom, avtoservisierstvom, prvič pa so predstavili tudi poklic voznika in strojnika težke gradbene mehanizacije. Tovrstne predstavitve se že izkazujejo kot izjemno koristne, saj se je v minulem obdobju povečal vpis dijakov v tehnične izobraževalne ustanove. »Tudi tokrat so delodajalci izrazili potrebo po mladem strokovnem kadru v številnih poklicih, zato si na OOO prizadevamo, da bi učne programe na področju obrtniško-podjetniške stroke, ki so se v



Pri predstavitvi obrtnih poklicev je sodelovalo 25 obrtnikov in podjetnikov.



OOO Gornja Radgona, Lendava, Ljutomer in Murska Sobota (tokrat se jim OOO Ormož ni pridružila) so pridobile brezplačen notranji prostor in na informativnem pultu zastopale lastne člane z njihovim promocijskim gradivom.

Murski Soboti že izvajali, ponovno dobili nazaj,« je poudarila Gergorčeva.

Podobnega mnenja je bila tudi Jelka Jež, vodja urada za delo v Ljutomeru in Gornji Radgoni: »Po mnogih letih se je miselnost vendarle spremenila. Za obrtne poklice se zanima vse več mladih,« je zatrdila in povedala, da je bil odziv učencev sedmih in osmih razredov pomurskih osnovnih šol izjemen. Iz sedemindvajse-

tih šol jih je prispelo 168, ob spoznavanju poklicev pa je bilo sestavljenih tudi 25 ekip s po tremi učenci, ki so tekmovali v izdelovanju maket in stanovanjskih objektov iz papirja in kartona, z namenom, da pokažejo svojo kreativnost in ročno spretnost. Prednjačili so učenci osnovne šole Negova, ki so zmagali pred OŠ Grad in OŠ Gornja Radgona.

NIKO ŠOŠTARIČ

# Letos kar nekaj novosti

*Obrtno-podjetniški sejem EOS, ki bo od 13. do 16. maja 2015 potekal v slovenski prestolnici, bo predstavil dosežke ter inovativne potencialne obrti in podjetništva. V preteklih letih se je na sejmu predstavilo več kot 1000 domačih in tujih podjetij.*

**O**brtno-podjetniški sejem na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani je v štirih ponovitvah v preteklih letih že dobil svojo zvesto javnost. Organizatorja sejma, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Gospodarsko razstavišče, sta si zadala cilj, da po štirih letih dodata sejmu dodatne dimenzije – želita ga tako konceptualno kot tudi vsebinsko obogatiti in ga odpreti v tujino ter tako uresničiti osnovni cilj sejma – pomagati slovenskim obrtnikom in podjetnikom pri prodoru na tuje trge, hkrati pa jih povezati z novimi kupci na domačem trgu.

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.

Že minule sejme so zaznamovale tudi predstavitve območnih obrtno-podjetniških zbornic. Ena takšnih je predstavitev

OOZ Radovljica. Zbornici in njenim obrtnikom in podjetnikom se bodo na letošnjem sejmu pridružili lokalni gostinci, restavracije in lokalni dobavitelji hrane in pridelkov ter rokodelci, združeni pod blagovno znamko Okusi Radol'ce. Cilj njihovega povezovanja je poživiti doživetje za mizo, kjer ne šteje samo jed, ampak tudi sestavine, ki so v jedeh, pogrinjek, keramika ... Poleg omenjenih bodo na sejmu sodelovali kmetija Turk, kmetija Pr' Mrkot in Kmetijsko-gozdarska zadruga Sava, z.o.o. Za obiskovalce sejma bodo Radovljičani pripravili poseben dogodek, ki so ga poimenovali Dan OOO Radovljica, na katerem bo med drugim Uroš Štefelin iz Vile Podvin predstavil lokalne jedi.

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

## NOVO NA LETOŠNJEM SEJMU – ZA RAZSTAVLJAVCE:

1. Nižja cena najema razstavnega prostora – že od 35 evrov/m<sup>2</sup>.
2. Cena 4-dnevne parkirne dovolilnice je 15 evrov.
3. Zagotovljena promocija sejma v medijih.
4. Razstavni prostor v najboljših dvoranah Gospodarskega razstavišča – A, A2.
5. V času sejma bo potekala svetovna in večkrat nagrajena razstava 1001 izum.

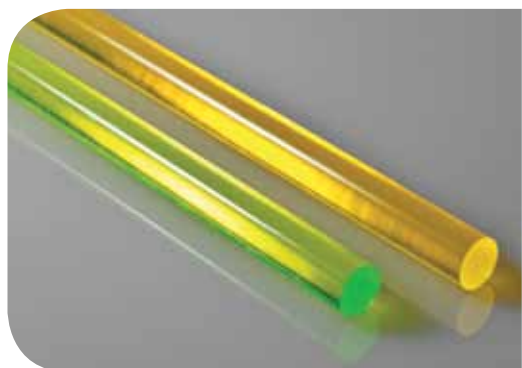
## NOVO NA LETOŠNJEM SEJMU – ZA OBISKOVALCE:

1. Brezplačna vstopnica.
2. Sejmski popusti.
3. Kulinarčno-glasbeni program območnih obrtno-podjetniških zbornic.
4. Brezplačna strokovna svetovanja.
5. Nagradno žrebanje strokovnih izobraževanj.

predstavitev obrtnih poklicev pa se je izkazala za učinkovito, OZS podobno predstavitev pripravlja tudi za letošnji sejem.

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

EVA MIHELICH



## Plexi nam je izziv

- Vse vrste izdelkov iz plexi stekla
- Plošče, bloki, cevi, palice, profili, krogle, kupole, ...
- Laserski razrezi in gravure

pečenko



Gerbičeva 50, 1000 Ljubljana | T +386 1 281 11 47 | [www.acrytech.si](http://www.acrytech.si)

## 48. MOS

# Za tiste, ki želijo biti korak pred konkurenco

Čeprav nas do letošnjega 48. MOS-a loči še več mesecev, v Celjskem sejmu skupaj s partnerji že aktivno oblikujejo obsejmski program, ki bo dopolnjeval dogajanje na razstavnih prostorih. Od 8. do 13. septembra 2015 se bo tako v Celju mogoče udeležiti nekaj tradicionalnih dogodkov, kot so Dan gospodarske diplomacije, srečanje slovenskih županov ter Mednarodnega poslovnega srečanja malih in srednje velikih podjetij iz držav Evropske unije in Jugovzhodne Evrope, ki ga pripravlja OZS.

**V**Celjskem sejmu so zadovoljni z dosedanjim odzivom razstavljalcev, saj je velika večina prijavnic za 48. MOS že prispela.

## Zakaj je predstavitev na MOS pomembna?

**mag. Mitja Terče**, direktor, ECE, Elektro Celje Energija, d. o. o.: »MOS-a v Celju se redno udeležujemo. Menimo, da gre za dogodek, ki ustreza naši viziji komuniciranja z obstoječimi in potencialnimi kupci ter pripomore k dvigovanju prepoznavnosti in ugleda podjetja. Sejem je odlična priložnost za srečanje s kupci in konkurenco ter seveda za ugotavljanje splošne gospodarske klime. MOS se je z leti razvil v dogodek, ki tako po strokovni kot tudi komercialni plati omogoča razstavljalcu dodano vrednost. V prihodnje pričakujemo še več razstavljalcev in še več zanimivih vsebin za obiskovalce.«

**Tanja B. Puncer**, menedžerka, Freedom center Celje: »V Freedom centru Celje sledimo našim strankam, ljubiteljem kampinga in karavaninga ter aktivnega preživljanja prostega časa. Ker zanje pri nas ni več »pravega« sejmskega dogodka, prav na MOS-u v zadnjih letih na ogled postavimo nove kolekcije počitniških prikolic Hobby, T@B, šotorskih prikolic Camp-let in Comanche, baldahinov Isabella in kamp opreme. Ker je tistih, ki prisegajo na drugačen, svobodnejši življenjski slog v svojih začasnih domovih na kolesih vedno več, je vse več tudi obiskovalcev na našem, sicer največjem razstavnem prostoru MOS-a. To nam

daje zagon, da je naša predstavitev sveta kampinga in kravaninga vsako leto večja in boljša. Komaj čakamo sejem!«

**Tomaž Krajncič**, marketing in komuniciranje, direktor, Hypo Alpe Adria: »Mednarodni sejem obrti in podjetnosti, s katerim v Hypo Alpe Adria sodelujemo aktivno že sedem let, petkrat kot generalni pokrovitelj, daje podjetjem, ki šele začenjajo s poslovanjem, priložnost za uveljavitev na slovenskem in mednarodnem trgu. Celjski sejem jim nudi okolje, v katerem lahko izkoristijo svoje potencialne, se pokažejo in izmenjajo izkušnje. Kot finančni partner pa vsem podjetjem, že uveljavljenim kot tistim šele v nastajanju, nudimo dolgoročno partnerstvo, ki temelji na zaupanju, podpori in razumevanju. V Hypu poskrbimo, da njihova finančna vprašanja postanejo naša skrb,

oni pa se v celoti in brez skrbi lahko posvetijo izključno poslu.«

## V Celju bodo dobre prakse iz leta 2014 še nadgradili

V Celjskem sejmu še pojasnjujejo, da bodo ohranili in dodali še kakšno novost, ki so jo uvedli na 47. MOS-u (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., SLIKA: ARHIV CELJSKEGA SEJMA





**že 45 let**



**OBRNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA  
SLOVENIJE**

***zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo***

FORMA TOOL, PLAGKEM, GRAF&amp;PACK, VARJENJE IN LIVARSTVO 2015

# Štirje aprilski sejmi v Celje prinašajo najboljše iz industrije

*Od 21. do 24. aprila 2015 bodo v Celju štirje mednarodni strokovni sejmi. Na sejmih orodjarstva Forma tool, plastike, gume in kemije Plagkem, grafike in pakiranja Graf&Pack ter sejmu Varjenje in livarstvo se bo predstavilo več kot 650 razstavljalcev. V družbi Celjski sejem pojasnjujejo, da bo na sejmskem četverčku daleč največja ponudba te industrije v zadnjih letih. Razstavne površine so v primerjavi s predhodnimi sejmi povečali za dve sejmski dvorani. Skupaj s partnerji pripravljajo tudi strokovni program, ki izhaja iz potreb industrije. S Sekcijo grafičarjev pri OZS tako prvi sejmski dan (21. 4.) pripravljajo Dan grafičarjev pri OZS, Sekcija kovinarjev OZS Maribor pa tretji sejmski dan (23. 4.) vabi na Dan slovenskih kovinarjev.*

**N**a strokovnem četverčku se bodo aprila zbrali tako najboljši domači ponudniki te industrije kot tudi najpomembnejše svetovne blagovne znamke. V okviru skupinskih predstavitev pa se bodo predstavila podjetja iz Italije, Kitajske, Rusije, Srbije in Tajvana.

Razstavljalci napovedujejo številne novosti v svoji ponudbi. Predstavljene bodo nove tehnične rešitve na področju preoblikovanja pločevine, energijsko varčne izvedbe strojev in industrijski roboti. Ogledati si bo mogoče stroje za obdelavo kovin, za optično merjenje, za

predelavo umetnih mas, CNC obdelovalne stroje ter rezilna in ročna orodja. Predstavljeni bodo novi izdelki za obdelavo kovin, ki bistveno zmanjšajo obrabo in podaljšajo življenjsko dobo orodja. V razstavnem programu so tudi industrijska maziva, olja, masti, emulzije, čistila in industrijske pralne naprave. Predstavili se bodo ponudniki različne programske opreme, tehničnega svetovanja in servisne podpore, ponudniki grafičnih storitev, izdelkov in storitev za industrijsko označevanje, pakirnih strojev in materialov. Na sejmišču si bo mogoče ogledati

vse za varjenje in rezanje, livarske stroje, opremo in materiale. Med novostmi bo tudi simulator varjenja.

## Dnevi strok za izmenjavo dobrih praks in hitrejši razvoj panog

Spremljajoči program bodo zaznamovali dnevi strok oziroma tematsko obarvani dnevi, ki bodo posvečeni posamezni industrijski panogi. Dnevi ponujajo platformo za izmenjavo dobrih praks ter s tem še hitrejši razvoj teh panog.

Prvi sejmski dan (torek, 21. april) bo v znamenju grafične industrije in industrije pakiranja. Med drugim bo govora o aktivni in inteligentni embalaži v trajnostnem in tehnološkem razvoju, kako je varnost izdelka in potrošnika urejena v regulativi EU, predstavljeni bodo primeri prakse oziroma dobre rešitve v embalažnih podjetjih. Drugi sejmski dan (sreda, 22. april) se bodo na sejmišču zbrali strokovnjaki s področja plastičarstva in livarstva. Predstavili bodo nove postopke obdelave materialov, razvojne projekte in opremo. Tretji sejmski dan (četrtek, 23. april) bo Dan kovinske industrije. V tem sklopu bo tudi 2. mednarodno poslovno mreženje kovinske industrije in industrije plastike, s poudarkom na avtomobilski industriji P3M = Plastics and Metal Meet & Match. V petek, 24. aprila, pa bo v Celju še Dan varilne tehnike s tradicionalnim državnim tekmovanjem varilcev.

## STROKOVNI POSVET GRAFIČARJEV NA SEJMU GRAF&PACK

Sekcija grafičarjev pri OZS že prvi sejmski dan, **v torek, 21. aprila**, pripravlja izobraževanje na 7. sejmu Graf&Pack, ki bo od 21. do 24. aprila potekal v Celju. Grafičarji so v goste spet povabili dr. Gorazda Goloba, ki bo govoril o tem, kako zmaguje digitalni tisk, sledila pa bo razprava članov sekcije glede informativnih cen v tisku, ki jo bo vodil Bernard Bucik, predsednik Sekcije grafičarjev pri OZS. Člani sekcije imajo možnost za prvi dan sejma preko spleta naročiti brezplačno vstopnico.

Sicer pa bo na 7. sejmu Graf&Pack področje grafike zastopano predvsem skozi ponudbo storitev in izdelkov za pakirno industrijo. Obiskovalci bodo na sejmišču lahko videli široko ponudbo izdelkov in storitev za industrijsko označevanje, pakirne stroje in materiale, predstavljena bo ponudba tiskalnikov, grafičnih rezalnikov, programske opreme za grafično industrijo in tiskarske storitve. Sejmsko dogajanje pa bo znova zaznamoval tudi spremljajoči strokovni program, ki ga Celjski sejem pripravlja v sodelovanju z domačimi in tujimi partnerji. Dnevi strok oziroma tematsko obarvani dnevi bodo posvečeni posamezni industrijski panogi in ponujajo platformo za izmenjavo dobrih praks ter s tem še hitrejši razvoj teh panog.

A. P.



## Več sto mladih na Poučnem dnevu na sejmišču

V Celjskem sejmu so k sodelovanju povabili tudi izobraževalne inštitucije. Šolam in fakultetam so omogočili, da predstavijo posebne dosežke – nagrajene raziskovalne naloge, inovacije, prototipe ipd. – svojih dijakov in študentov v okviru Platforme znanja za prihodnost. Poseben program, ki so ga poimenovali Poučen dan na sejmišču, v Celju pripravljajo v četrtek, 23. aprila. V sodelovanju z razstavljalci bo ta dan potekala predstavitev orodjarskih poklicev, Tehnološki dan za posebej vedoželjne s predstavitvijo problematike zelo trdih materialov, predstavitev usposabljanj za tehnične poklice in predstavitev kovinarskih poklicev. V Celjskem sejmu jih veseli, da je zanimanje s strani izobraževalnih institucij veliko, zato samo v četrtek pričakujejo več sto mladih, ki se izobražujejo na teh področjih.

Štiri mednarodne industrijske sejme je mogoče obiskati od 21. do 24. aprila



od 9.00 do 17.30. Odrasli bodo za dnevno vstopnico odšteli 7, učenci, dijaki in študenti pa 5 evrov. Vsak obiskovalec

sejmišča prejme brezplačno sejmski katalog.

N. V. F.

**ALEJA**  
F I N A N C E

☎ 01 729 5210

WWW.ALEJA-FINANCE.SI

- ✔ FAKTORING
- ✔ KOMPENZACIJE
- ✔ ODKUP ZAPADLIH IN NEZAPADLIH TERJATEV

*do finančnih sredstev že v enem dnevu*

# Sejemski napovednik

maj 2015

## 5. – 8. 5. INTERZUM

(mednarodni sejem repromaterialov v pohištveni industriji, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)  
Köln, Nemčija

**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>, <http://www.slovenien.ahk.de>

## 5. – 8. 5. TRANSPORT LOGISTIC

(mednarodni sejem transporta, logistike in telematike, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci in široka publika)  
München, Nemčija

**Informacije:** Stanislav Terlep s. p.,  
Mlinska pot 20, 1231 Ljubljana Črnuče, telefon/faks: 01 56 13 816, GSM: 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si

## 5. – 9. 5. PLAST

(mednarodni sejem gume in plastike, vsaka tri leta, poslovni obiskovalci)  
Milano, Italija

**Informacije:** Fiera Milano, Milano, Italija, tel.: 0039 02 499 71, faks: 0039 02 4997 7379, e-pošta: fieramilano@fieramilano.it

## 6. – 9. 5. EXPOKOS

(mednarodni sejem gradbeništva, lesne industrije, energetike, rudarstva in tehnike, poslovni obiskovalci in široka publika)  
Priština, Kosovo

**Informacije:** CEO, 10000 Priština, Kosovo, telefon/faks: 00381 38 220 003, faks: 00381 38 225 092, e-pošta: info@ceokos.com

## 9. – 15. 5. MEDNARODNI KMETIJSKI SEJEM

Novi Sad, Srbija

**Informacije:** Veritas & Co d.o.o., Zdenko Jager, Želimirje 73, 1291 Škofljica, tel./faks: 01 366 14 38, GSM: 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritas.co

## 10. – 13. 5. EUROCARNE

(mednarodni sejem tehnologije za predelavo, konzerviranje, hlajenje in prevoz mesa, vsaka tri leta, poslovni obiskovalci)  
Verona, Italija

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

## 11. – 15. 5. LIGNA

(svetovni sejem za gozdarstvo in lesno predelovalno industrijo, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)  
Hannover, Nemčija

**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

## 11. – 15. 5. MEDNARODNI SEJEM TEHNIKE

Beograd, Srbija

**Informacije:** Veritas & Co d.o.o., Zdenko Jager, Želimirje 73, 1291 Škofljica, tel./faks: 01 366 14 38, GSM: 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritas.co

## 13. – 16. 5. STONE + TEC

(mednarodni sejem naravnega kamna, izdelkov iz naravnega kamna in tehnologije obdelave kamna, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)  
Nürnberg, Nemčija

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

## 19. – 21. 5. PULIRE

(mednarodni sejem profesionalnega industrijskega čiščenja, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)  
Verona, Italija

**Informacije:** MŽ Consulting & Fairs, mag. Matjaž Žigon, Grčarevec 8, 1370

Logatec, telefon: 01 750 94 90, GSM: 041 395 377, faks: 01 754 36 58, e-pošta: info@mz-consulting.org

## 19. – 21. 5. SENSOR+TEST

(mednarodni sejem senzorike, merilne in preizkusne tehnike, poslovni obiskovalci), PCIM Europe – Power Electronics, Intelligent Motion, Power Quality (mednarodni sejem in konferenca, poslovni obiskovalci)  
Nürnberg, Nemčija

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

## 19. – 23. 5. IPACK – IMA

(mednarodni sejem embalaže, transporta in strojev za predelavo hrane, vsaka tri leta, poslovni obiskovalci), INTRALOGISTICA ITALIA (mednarodni sejem logistike, vsaka tri leta, poslovni obiskovalci)  
Milano, Italija

**Informacije:** Fiera Milano, Milano, Italija, tel.: 0039 02 499 71, faks: 0039 02 4997 7379, e-pošta: fieramilano@fieramilano.it

## 20. – 24. 5. AUTOPROMOTEC

(mednarodni sejem opreme in proizvodov za avtomobilsko industrijo, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)  
Bologna, Italija

**Informacije:** PROMOTEC S.p.A., Anzola Emilia, Italija, telefon: 00 39 051 6424000, faks: 00 39 051 731886, e-pošta: info@autopromotec.it

## 27. – 30. 5. INTERGRAFIKA

(mednarodni sejem grafične industrije in industrije papirja, vsako drugo leto, široka publika), MODERNPAK (mednarodni sejem embalaže in pakiranja, vsako drugo leto, poslovni obiskovalci in široka publika)  
Zagreb, Hrvaška

**Informacije:** Zagrebački velesajam, Avenija Dubrovnik 15, 10020 Zagreb, Hrvaška, telefon: 00385 1 6503 111, faks: 00385 1 6550 619, e-pošta: zagvel@zv.hr

**Razširjen seznam sejmov za leto 2015 najdete na [www.ozs.si/obrtnik](http://www.ozs.si/obrtnik)**

# 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.

TATJANA – STORITVE V ŠPORTU, KLAKOČAR TATJANA, S. P., CELJE

## Moja izbira – šport kot način življenja in dela

»Če nekaj rad in z veseljem delaš, se za to področje dela tudi neprestano izpopolnjuješ in pridobivaš znanja, te ljudje prepoznajo in z veseljem delajo s teboj. Na mojem področju dela je najboljša vrsta promocije preko ustnih priporočil zadovoljnih udeležencev vadb in mreženje,« z zadovoljstvom pripoveduje Tatjana Klakočar, profesorica športne vzgoje, ki je že 10 let samostojna podjetnica.



Škrabčev trg 9a  
1310 Ribnica

**Slovenski regionalno razvojni sklad** obvešča, da je v Uradnem listu Republike Slovenije, št. 21, z dne 27.3.2015, objavljen **Javni razpis za ugodna posojila projektom na področju obdelave in predelave lesa.**

Razpis nudi posojila z ugodnimi posojilnimi pogoji:

- ▶ Euribor (trimesečni) s pribitkom od 0,80% do 1,20% letno,
- ▶ ročnost vračila do 12 let,
- ▶ možnost koriščenja tri letnega moratorija.

Roka za oddajo vlog sta:

**30.4. in 30.6.2015.**

Sklad najavlja tudi javne razpise s področja kmetijstva, občin in pred-financiranja projektov z odobrenimi evropskimi sredstvi ter razpis za podporo projektom na območjih, ker živita avtohtoni narodni skupnosti.

### Informacije na:

telefonu: **(01) 836-19-53**

e-naslovu: **info@regionalnisklad.si**

### Objava razpisov na:

▶ **[www.regionalnisklad.si/razpisi/aktualni-razpisi](http://www.regionalnisklad.si/razpisi/aktualni-razpisi)**

▶ **[www.regionalnisklad.si](http://www.regionalnisklad.si)**

**SPODBUJAMO ZDRAVO RAST**



Glede na to, da je Tatjana zagovornica gibanja na svežem zraku, vsako leto prireja tudi tako imenovane »boot campe« na morju in v bližnji okolici, ki se jih iz leta v leto udeležuje več ljudi.

V navadi je, da so profesorji športne vzgoje zaposleni v šolstvu, le peščica jih dela in posluje v zasebnem sektorju. Tatjana Klakočar je nosilka mnogih licenc za trenerje in je svojo karierno pot sicer začela v osnovnošolskem izobraževanju, a je že po štirih letih krenila na lastno podjetniško pot – najprej s fitnessom. Z vztrajnim delom in neprestanim vlaganjem v nova znanja pa je uspela ne le kot voditeljica raznovrstnih vadb, od skupinskih kondicijskih treningov, individualnih treningov, skupinskih in individualnih kinezioloških treningov, treningov za aktivne seniorje v Celju in Medical centru Rogaška Slatina, ampak tudi kot predavateljica na Višji strokovni šoli za gostinstvo in turizem Maribor, kjer predava študentom v programu velnes.

V Slovenski Bistrici izvaja vadbne s tamkajšnjimi podjetnicami že 10 let dvakrat tedensko, že ob 8. uri zjutraj. To je čas, ki si ga ženske vzamejo zase in naredijo nekaj za svoje zdravje še pred

opravljanjem vsakodnevnega dela, saj je pozneje v dnevu zaradi njihovega načina dela težko načrtovati vadbene aktivnosti. Zavedajo se namreč, da je treba paziti na svoje zdravje, saj le zdrav človek lahko dolgo ustvarja. Tako Tatjana sodeluje na neformalen način v promociji zdravja, ki je eno izmed pomembnih področij pri varovanju zdravja podjetnikov in njihovih zaposlenih.

»V zadnjem času imajo ljudje vedno več težav z zdravjem in vedno manj časa za telesne aktivnosti, zato se je bilo treba tudi v športu in treningih prilagoditi temu načinu, da v najkrajšem času daš ljudem kar največ. Pristop do človeka mora biti učinkovit in individualiziran,« pravi Tatjana in nadaljuje: »Težim k temu, da vadbne izvajamo v manjših skupinah od starosti 11 pa tja do 70 let. Prav ta raznolikost udeležencev omogoča ljudem, da se vključujejo v vadbne takrat, ko za to dejavnost najdejo čas. Vaje izvajajo glede na lastne zmožnosti in se morajo



»Glede na to, da smo podjetniki in obrtniki vedno več časa na delovnem mestu, prav tako pa tudi vsi zaposleni, je treba narediti korak naprej za svoje zdravje. Večina ljudi potrebuje spodbudo, da začnejo aktivno življenje, ki vključuje tudi vadbo. Vedno pogosteje se name obračajo ljudje, ki že imajo zdravstvene težave, jaz pa priporočam čim več gibanja že kot preventivo,« na srce polaga Tatjana Klakočar.

zavedati, da ne tekmujejo s soudeleženci, temveč sami s seboj. Zame pa je to pravi izziv, saj moram znati dobro opazovati, poslušati ljudi in imeti izjemno velik in raznolik repertoar vaj. Saj je izredno pomembno, da je vaja prava za posameznika, da jih ta izvaja v mejah svojih zmožnosti in sposobnosti ter tako tudi osebno napreduje.«

Pri svojem delu že vrsto let sodeluje z zdravniki, fizioterapevti in kot trenerka zaokrožuje celostno obravnavo človeka, ki ima težave z zdravjem ali s poškodbami. Veliko dela ima tudi v Medical centru Rogaška Slatina, kjer dela ne samo s pacienti, ampak tudi z zaposlenim osebjem, ki se udeležuje vaj.

Za namene pridobivanja znanja se Tatjana vključuje tudi v projekte mobilnosti prek projektov Erasmus +. Uporablja internet in e-knjige, v svojo ponudbo pa uvaja nove pristope vadbe in pripomočke.

Pred dvema letoma je s selitvijo v Celje postala članica OOO Celje in se takoj vključila v sekcijo Podjetnic in obrtnic. Svoje delo je prek OOO Celje predstavila tudi drugim sekcijam, katerih člani so se odzvali pozitivno in se vključujejo v njene vadbe.

TATJANA ŠTINEK

**ZNAK KAKOVOSTI V GRADITELJSTVU  
TUDI DRUŽINSKEMU PODJETJU AJM, D. O. O.**

## Potrditev dobrega dela v preteklosti in velika obveza za prihodnost

*Na letošnjem sejmu Dom v Ljubljani sta bili podeljeni le dve priznanji, in sicer za vgradnjo zunanjega stavbnega pohištva. Prejeli sta ga podjetji AJM in Jelovica okna.*

**M**erila za pridobitev priznanja ZKG so izrazito trajnostno naravnana. Pri vrednotenju se upoštevajo najnovije tehnično-tehnološke zahteve glede izvedbe storitve, poslovni proces prijavitelja, postopki vgradnje in uporabe materialov za vgradnjo ob vzpostavljenem sistemu stalnega razvoja in izboljšav, odnos do družbe in okolja, ekonomski vidik ter obvladovanje celotnega življenjskega cikla vgrajenega izdelka. Kakovostna vgradnja ima odločilen pomen za zagotavljanje trajne funkcionalnosti in zadovoljstvo uporabnika ter ne nazadnje tudi ekonomičnost investicije in varovanje okolja. Ocenjevanje izvajajo neodvisni strokovnjaki z različnih strokovnih področij, kar daje priznanju še večji pomen. ZKG je edini okolijski certifikat v Sloveniji na področju graditeljstva, ki označuje le najboljše izdelke, storitve, tehnologije in naprave ter hkrati postavlja standarde in dviga nivo. Prijavitelju prinaša veliko odgovornost, saj se šele s pridobitvijo priznanja začne trnova pot pri razvoju novih storitev in utrjevanju kakovosti.

Letošnji priznanji, ki sta ju podelila dr. Miro Cerar, predsednik Vlade RS, in doc. dr. Marjana Šijanec Zavrl, vodja Centra za bivalno okolje, gradbeno fiziko in energijo na Gradbenem inštitutu ZRMK, sta prejela Gregor Benčina v imenu podjetja Jelovica okna in Trivo Krempl v imenu družinskega podjetja AJM okna-vrata-senčila.

Po podelitvi nam je Trivo Krempl, direktor AJM, d. o. o., povedal: »Proces pridobitve Značka kakovosti v graditeljstvu je izredno zahteven. Čeprav je to že naše peto priznanje, še vedno pomeni veliko potrditev naše kakovosti in zagotovo,



*Vlada podpira prizadevanja podjetij pri skrbi za družbo in okolje. Trivo Krempl, direktor AJM, d. o. o., (na desni) v družbi dr. Mira Cerarja, predsednika Vlade RS, in doc. dr. Marjane Šijanec Zavrl, Gradbeni inštitut ZRMK, na podelitvi letošnjega Značka kakovosti v graditeljstvu GI ZRMK.*

da delamo dobro. Znak je pomembna informacija za kupca, saj mu pove, da so naši izdelki in storitve na visoki ravni in da zagotavljajo to, kar jim ob nakupu obljublamo: energetska učinkovitost, kakovost, dolgo življenjsko dobo in zanesljivost. Tudi sicer v podjetju posvečamo veliko pozornosti razvoju novih izdelkov. Lahko se pohvalimo, da smo v zadnjih petih letih naredili korenite razvojne korake, ki nas uvrščajo med vodilne razvojno naravnane proizvajalce v regiji. Seveda sem zelo ponosen na svoje sodelavce, ki so v veliki meri zaslužni za to priznanje in ga jemljem kot potrditev našega dobrega dela.«

A. Š., SLIKA: ARHIV ZRMK

MEGATERM NOVA GORICA – TRGOVINA ZA TOPEL DOM

## Pred vrati okroglega jubileja

*Ko se ena vrata zaprejo, se druga odprejo. Tako nekako bi lahko v stavku opisali poslovno pot Dorjana Birse, ki že dvajseto leto uspešno vodi podjetje Megaterm iz Nove Gorice. Trgovina za topele dom, to je njihov slogan, pod katerim se skriva specializirano podjetje za prodajo materialov za ogrevanje, hlajenje, vodovod, sončnih sistemov in toplotnih črpalk. A bolj kot ponudba so v podjetju pomembni ljudje. Ti pišejo zgodbo o uspehu. Tudi v Megatermu.*

» **B**il sem pred velikim vprašanjem in dilemo, kako naprej,« Birsa začne najin pogovor. Po stečaju podjetja, kjer je Dorjan delal tri leta, je zagrizel v jabolko. Takrat še ni vedel, ali bo kislo ali sladko. Začel je dobredno iz nič. Brez kapitala, le z voljo in veliko željo. A danes vidi, da je bila odločitev prava. Leta 1995 je namreč stopil na pot samostojnega podjetništva. »Dva zaposlena, najemniški prostori v Šempetru pri Gorici, precej tveganja, a tudi precej energije in jasna vizija, to so začetki Megaterma,« pove. Po štirih letih se je trgovina preselila na železniško postajo v Novo Gorico, leta 2004 pa v Industrijsko cono v Kromberk. S selitvami se je širila tudi dejavnost podjetja in ponudba, število zaposlenih pa je raslo. Stranke so bile zadovoljne, promet se je večal, s tem pa tudi želja po lastnih prostorih. Leta 2012 se je ponudila odlična priložnost, ki jo je Dorjan prijel z obema rokama. Z nakupom in selitvijo na novo, kar 1500 m<sup>2</sup> veliko lokacijo, prav tako v Kromberku, kjer je sedež podjetja še danes, so svojo že tako obsežno ponudbo še povečali, izdelke pa lahko primerno razstavili. »To je bila življenjska poteza,« z veseljem pove.

Podjetje Megaterm ima poleg matičnega podjetja še dve poslovalnici. Prvo so leta 2008 odprli v Postojni, drugo pa lani v Kopru. Obe sta bili »zadetek v polno«. Promet trgovine v Kopru bo, kot kaže, celo presegel promet novogoriške. Začeli so opremljati še en hotel, navezali pa so tudi stike s tujimi investitorji na slovenski obali.

Ogrevalni sistemi so še vedno paradni konj Megatermove prodaje, vedno več pa je povpraševanja po hlajenju. Izzivov za nove produkte pa je tudi še precej, priznava. Dorjan pravi, da je naj-



*»Za nami je posebno, lepo obdobje,« se na prehojeno pot ozira Dorjan Birsa, direktor in lastnik podjetja, ki bo letos praznovalo 20. obletnico, in zagotavlja, da bo s svojo ekipo pogumno korakal po začrtani poti še naprej.*

bolj ponosen na svojo uigrano ekipo. Le skupaj s strokovnim, visoko izobraženim kadrom lahko dosega takšne rezultate. Danes jih je v podjetju trinajst. Stranke so z njihovim delom zelo zadovoljne. Stranki ponuditi več, še boljše, s pravim pristopom in razumevanjem, to je tisto, kar daje poslu dušo. In zato trdi, da brez prave duše sodelavcev Megaterm danes ne bi bil to, kar je. Pohvali se, da v vseh dvajsetih letih ni bil niti en dan v rdečih številkah. Krize se ni ustrašil, čeprav je denarja na trgu manj.

Dorjan je ponosen, da je bil pred časom eden izmed pobudnikov za ustanovitev sekcije trgovcev pri OOO Nova Gorica – prve tovrstne sekcije na Goriškem. Danes sedi v upravnem odboru. Tudi tu ima, skupaj z drugimi aktivnimi člani, jasno začrtano pot. Program sek-

cije bo usmerjen predvsem v spremljanje zakonodaje s področja dejavnosti sekcije, strokovna izobraževanja, skupno promocijo, povezovanje in sodelovanje. Na lokalni ravni se bodo sprva lotili problemov, ki jih imajo člani zaradi slabo dostopnih lokalnih cest do trgovin, umiritve prometa in označevalnih tabel.

Podjetje Megaterm bo letos avgusta praznovalo 20. obletnico. »Za nami je posebno, lepo obdobje,« pravi direktor in lastnik, ki v posel uvaja tudi svoje tri otroke. To bo velik praznik, kako ga bodo proslavili danes sicer še ne ve. Zanesljivo pa bo s svojo ekipo pogumno korakal po začrtani poti še naprej. Združujejo jih strokovnost, vztrajnost in poštenost. Birsa si želi, da bi bilo tudi v prihodnje tako.

MARTINA ARČON

# 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 Ljubljana  
tel.št. 01/583 05 00  
www.ozs.si  
info@ozs.si



STUDIO B, FRIZERSTVO IN KOZMETIKA BARBARA PODGRAJŠEK, LOČE

## Zrcalce, zrcalce na steni povej ...

V majhni vasici Loče pri Poljčanah je nastal Studio B, kjer se vrhunska ekipa frizerk in kozmetičark vsak dan trudi čim bolj približati in ustreči svojim strankam. Pri svojem delu in v zadovoljstvo strank uporabljajo najboljše izdelke iz široke ponudbe frizerskega in kozmetičnega materiala in ličil.

Vedno so v koraku s časom in trendi, saj veliko pozornosti posvetijo izobraževanju in nadgrajevanju svojega znanja. Posebno skrb pa posvečajo mladim praktikantkam, saj želijo, da bi prav one nekoč nadaljevale njihovo delo, je med drugim povedala Barbara Podgrajšek.

V sodobno opremljenih prostorih skupaj s sodelavkami razvaja stranke v frizerskem in kozmetičnem salonu in zanje poskrbi od glave do pete. Barbara je srednjo frizersko šolo opravila v Mariboru, prakso pa v Zrečah. Nato je odšla v kozmetično šolo v Ljubljano, prakso pa je opravljala v Celju. Ker je bilo službo težko dobiti, je nadaljevala šolanje na fakulteti v Portorožu, v tem času pa je slučajno zašla tudi v frizerski salon Fru-Fru v Slovenski Bistrici. Njihov kreativni način dela jo je navdušil, saj so ji dovolili, da je delala na svoj način.

Barbara je vedno polna idej, ki jih želi uresničiti. Sama pravi, da je njen poklic njen hobi, ki jo navdušuje, tako da o svojem delu in načrtih sanja celo ponoči. Po štirih letih dela v drugih salonih se je odločila, da bo začela na svoje. Čeprav živi v Slovenskih Konjicah, je poslovne prostore najela v Ločah. Nikoli ji ni bilo žal za to odločitev. Pravi celo, da je sedaj postala že prava Ločanka. In ker dober glas seže v deveto vas, so ljudje hitro izvedeli, da je v Ločah odličen frizerski salon in danes ima strank več kot dovolj. Prihajajo iz bližnjih in daljnih krajev in prav vse odhajajo zadovoljne in se redno vračajo.

Po petih letih uspešnega dela se je Barbara odločila, da bo razširila svojo dejavnost in poleg frizerskih storitev ponudila strankam tudi kozmetični salon, saj je prav kozmetika Barbarina velika ljubezen in želja. Obnovila je obstoječe prostore frizerskega salona in dodala nove prostore za kozmetične storitve. Prostorji obsegajo 100 m<sup>2</sup> ter imajo moderno in etnotno

podobo. V frizerskem delu so dodali »wash room«, kjer se pranje glave spremeni v pravo razvajanje z barvno terapijo, kozmetične storitve pa so v rokah priznane kozmetičarke s 17-letnimi izkušnjami, gospe Jelke Strmšek.

MARIJA GOLČER

*Trenutno ekipa Studia B šteje štiri zaposlene, poleg tega pa imajo še pet mladih asistentov, ki izpopolnjujejo svoje znanje in so zagotovilo, da se bo delo v salonu enako kakovostno in uspešno nadaljevalo tudi v prihodnje.*



MALERIČ, PODLOG PRI ČRNOMLJU

## Po novem tudi glamping

Glamping Malerič je nov butični kamp na obronkih krajinskega parka Lahinja v Beli krajini. Stanislav Malerič, član UO OZS in predsednik OOO Črnomelj, je namreč v vasi Podlog pri Črnomlju postavil štiri butične mobilne hiške, ki jih odlikuje modern dizajn in kakovostni materiali, ki so v celoti izde-

lani v Sloveniji. Vsaka od štirih hišk na 40 kvadratnih metrih ponuja vse, kar potrebuje štiričlanska družina za prijeten oddih – kuhinjo, dnevno sobo, kopalnico, spalnico in otroško sobo. Pred hiškami je tudi plavalni ribnik, ki doda piko na »i« glampingu oziroma glamuroznemu kampiranju v naravi.

M. Č.



*Štiri mobilne hiške dopolnjujejo turistično ponudbo podjetne družine Malerič, ki je pred nekaj leti lepote Bele krajine obiskovalcem približala s svojo apartmajsko ponudbo.*





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**

OSEBNE ZGODBE JOŽE ZUPAN, ČISTILNICA IN PRALNICA LABOD, LJUBLJANA



# »V politiko pa nikoli nisem želel«

*Jože Zupan ima za seboj pestro poslovno pot. Še vedno se ni utrudil. Že vrsto let je predsednik sekcije vzdrževalcev tekstilij, kljub temu, da je upokojenec, pa je tudi v podjetju še občasno prisoten; malo zaradi izkušenj, ki jih prenaša, malo pa za svojo dušo.*

**O**d vsega začetka svoje poklicne kariere se je Jože Zupan ukvarjal z organizacijo dela, standardizacijo in kakovostjo. Začel je že leta 1965, ko je v BPT Tržič prevzel vodenje tega oddelka in ga iz majhne enote treh laborantk povečal v kolektiv s 30 zaposlenimi, ki so delali na področju kakovosti. »Hitro sem videl, da se bo treba na področju tekstilne industrije lotiti standardizacije kakovosti. Zato sem poskušal čim več prispevati na tem področju. Pogosto sem v razpravah o standardizaciji in kakovosti Slovenijo zastopal tudi v Beogradu, saj sem bil v Sloveniji eden redkih, ki se je poklic-

no ukvarjal s tem področjem,« Zupan pripoveduje o svojem delu. Ko je sredi sedemdesetih let odšel iz BPT, je v Zveznem tekstilnem centru v Kranju skrbel za izboljšanje produktivnosti in organizacije tekstilnih tovarn po vsej takratni Jugoslaviji, na gospodarski zbornici pa je sodeloval v komisiji za kakovost in standarde za področje tekstilne industrije. »Vsako leto smo pripravili letno poročilo za 72 tekstilnih tovarn z več kot 50.000 zaposlenimi. Resno smo se ukvarjali s standardi in kakovostjo in se približevali tudi evropski zakonodaji,« pojasnjuje.

Kmalu zatem se je javil na razpis za

delovno mesto direktorja čistilnice in pralnice Labod, takrat družbenega podjetja. Takratni direktor, ki zaradi razmer, ki so takrat vladale v gospodarstvu, ni videl druge rešitve, kot da odstopi položaj drugemu, je med tremi prijavljenimi kandidati izbral Jožeta, ki se spominja: »Ker sem veliko delal na zvezni ravni in imel tudi precej poznanstev, sem neka-ko prišel do deviz za uvoz prepotrebne- ga materiala, da smo vsaj lahko delali.« Pozneje pa je poskrbel za celotno dejavnost: »Zdelo se mi je nepošteno, da bi sredstva za opremo in material in dovoljenje za višje cene dobivali samo mi v

družbenem sektorju, čeprav je bilo obrtnikov v tej dejavnosti več kot nas. Zato sem se povezal s komaj nastalo sekcijo kemičnih čistilcev na obrtni zbornici in tako pomagal, da smo vsi dobivali devizna sredstva za opremo, uredili pa smo tudi cene. Čeprav so me kolegi iz družbenega sektorja precej kritizirali, češ, kaj pa imamo mi z obrtniki, se mi je zdelo, da je takšno sodelovanje edina prava pot. Veliko lažje smo prišli do vsega, če smo sodelovali. Večkrat sem imel priložnost, da bi se spustil tudi v politične vode, ampak si tega res nikoli nisem želel.«

### Znanja nikoli ni preveč

Jože Zupan se je že v sedemdesetih letih začel ukvarjati z izobraževanjem. Pripravil ali sodeloval je pri številnih izobraževalnih programih, od srednješolskega programa za vzdrževalce tekstilij do mojstrskih izpitov in nacionalnih poklicnih kvalifikacij. »Žal zanimanja za srednješolsko izobraževanje ni bilo. Le nekaj jih je opravljalo tako imenovano 'večerno šolo'. Znanja pa je vedno manjkalo tudi med vzdrževalci tekstilij.

V preteklosti smo imeli nekaj predavanj, tudi s področja tekstilij, vendar to ni to. Sam imam štiri leta srednje tekstilne šole in še fakulteto, kar ti da širši pogled na tekstilije, na surovine. Veš, kaj se z njimi dogaja ob posameznem postopku. Tega večini manjka.

Pred leti smo pripravili tudi projekt učnih učilnic, za katerega se mi je zdelo, da je odlična oblika izobraževanja v gospodarstvu, sploh za dejavnosti, kot je vzdrževanje tekstilij. Pa se učne delavnice niso prijele. Pri nas ne, so pa zato v Turčiji nad tem projektom navdušeni,« pove Zupan, ki je že leta 1988 napisal knjigo o podjetništvu, med drugim pa se je veliko ukvarjal tudi s socialnim podjetništvom in invalidskimi podjetji.

### Prvo invalidsko podjetje v Kočevju

»Leta 1978 je prišla pobuda s kranjske območne enote zavoda za zaposlovanje, da bi naredili nekaj na področju invalidov. Imenovana je bila skupina za ustanovitev rehabilitacijskega centra Gorenjske, v kateri sem sodeloval. Čez čas so se vsi umaknili, sam pa sem projekt končal,



vendar centra nikoli ni bilo. Vse je bilo pripravljeno, delo bi dobilo kakšnih sto ljudi, na ministrstvu sem že dobil denar, potem pa se je politika premislila. Tega centra mi je res žal,« odločitev takratne politike obžaluje Zupan.

S tem se je začel ukvarjati z invalidi, pozneje v devetdesetih letih, ko se je začelo razvijati tudi podjetništvo, pa sem ustanovil raziskovalno podjetje Cempo – Center malih podjetij. Med drugim so napravili triletno raziskovalno nalogo o kočevski regiji, kjer je bilo ustanovljeno tudi prvo invalidsko podjetje Recinko. Med tem, ko je pomagal ustanovljati več kot 30 invalidskih podjetij, je eno ustanovil tudi sam. Storitveni center oziroma Storic je hčerinsko podjetje Laboda, med njima pa je sklenjen sporazum o sodelovanju in najemu prostorov in prezaposlitvi dela delavcev, predvsem invalidov. Danes je v Storicu zaposlenih 17 delavcev, v Labodu pa 30.

### 170 let nege tekstilij v Ljubljani

Čistilnica in pralnica Labod se lahko pohvali z bogato in dolgoletno tradicijo. Njena predhodnica je bila namreč Tovarna barvanja vsakovrstnih predmetov, kemično snaženje, plisiranje in likanje oblek, pralnica in svetlolikalnica Josip Reich Ljubljana, ki je bila ustanovljena leta 1845, stala pa je na Poljanskem nasipu.

Potrebe meščanstva Ljubljane, gostiln, zdravstva in drugih so bile spodbu-

da, da je Josip Reich ustanovil obrat za nego tekstilij, ki je izvajal pranje in čiščenje, pa tudi barvanje in prve načine plemenitenja. Posebnost je bilo plisiranje po različnih postopkih (na primer sončni plise), pozneje pa je celo vezel vzorce in napise na svileni, volneno in bombažno posteljino.

Na začetku je oskrboval potrošnike kar z ročnim vozičkom, pozneje pa s konjsko vprego. Že pred in kmalu po 1. svetovni vojni je tovarna imela približno 3000 m<sup>2</sup> zemljišča in 1000 m<sup>2</sup> proizvodnih površin. V letih 1939 in 1940 je kot prvo podjetje pri nas uvedlo strojno kemično čiščenje s trikloretilenom, ki pa je precej strupen in je bil v šestdesetih letih prepovedan.

Leta 1948 je bilo podjetje Reich nacionalizirano, nastalo pa je podjetje v družbeni lasti Labod. S prihodom sintetičnih vlaken je bila postopno ukinjena dejavnost barvanja tekstilij, plisiranja in vezenja.

Število zaposlenih se je vedno gibalo okrog 50, podobno kot danes. Posebej po letu 1975 je Labod veliko vlagal v modernizacijo kemičnega čiščenja in pranja ter postal najsodobnejše podjetje na Balkanu za nego tekstilij. Labod je bil tudi prvi pri nas, ki se je ukvarjal z obdelavo hlač iz džinsa.

V letu 1992 je stekel postopek denacionalizacije podjetja, ki je bil končan leta 1994, ko je Labod postal družba z omejeno odgovornostjo v lasti zapo-

slenih. Najprej je bilo dedičem vrnjeno nepremično, nato pa premično premoženje. Nepremičnine so dediči takoj prodali Kranjski investicijski družbi, ki je na Poljanskem nasipu zgradila poslovno-stanovanjski objekt Kapitelj, premičnine in naziv družbe pa so odkupili delavci Laboda in tako postali lastniki celotnega podjetja, ki je se preselilo na sedanjo lokacijo na Vič, kjer so kupili del objektov tovarne IGO v stečaju.

Selitev, ki je pomenila tudi novo fazo modernizacije, je bila končana leta 1997. Zamenjana je bila celotna oprema za kemično čiščenje in večina pralnih strojev. Novozaposleni strokovni kadri so omogočili dvig kakovosti storitev, razvoj tehnike in tehnologije pa je omogočil tudi prenašanje znanja v druge podjetja preko sekcije vzdrževalcev tekstilij pri OZS.



V čistilnici in pralnici Labod se tako lahko izvajajo mojstrski izpiti in preverjanje znanja za pridobitev certifikata NPK vzdrževalca tekstilij.

### Prihodnost ni rožnata

V Sloveniji deluje približno 220 čistilnic in/ali pralnic. Čeprav Evropska unija že od leta 1990 dalje beleži velik upad števila podjetij za nego tekstilij (okrog 50 %), se je v Sloveniji za sedaj ohranila še večina, vendar stanje na tem področju ni obetavno. To se kaže predvsem v zastarelosti strojnega parka in vse manjšem interesu za usposabljanje in izobraževanje, kar posledično pomeni znižanje kakovosti storitev nege tekstilij.

Labod za sedaj še ohranja svoj položaj na trgu s tem, da ohranja tudi

mrežo sprejemališč (Ljubljana, Domžale, Kamnik, Kranj), pogodbeno podjetja pa sprejemajo usnje in preproge v čiščenje še v nekaterih drugih mestih (Maribor, Celje).

»Na osnovi stalnega spremljanja novosti na področju nege tekstilij, z dvigom nivoja in širitvijo ponudbe nege tekstilij in vlaganjem v razvoj trga je uspel ohraniti fizični obseg storitev, žal pa ne more vplivati na stroške predvsem energije in drugih fiksnih stroškov,« ob tem pove Zupan in doda: »Povprečje plač je nad nivojem v dejavnosti, s čimer ohranja ustrezno produktivnost in pripadnost zaposlenih do Laboda. Večletna zamrzitev cen storitev in zavedanje, da dvig ni mogoč, onemogoča ustvarjanje dobička. Brez sprememb davčne in drugih politik je obstoj Laboda v prihodnosti celo ogrožen. Nič boljša niso pričakovanja v družbi Storic, d. o. o.«

Jasno je, da je vizijo obeh podjetij na takšni osnovi težko oblikovati. Labod v prihodnosti načrtuje še več aktivnosti na trgu in nekaj sprememb v ponudbi storitev, predvsem z večjim poudarkom na pranju srajc.

S sodelovanjem z drugimi čistilnicami oziroma pralnicami bi povečali deleže nege talnih oblog in usnjenih ter krznenih oblačil, ki zahtevajo posebno tehnologijo čiščenja. Kot poudarja Zupan, bosta posebno pozornost Labod in Storic še naprej namenjala dvigu kakovosti storitev predvsem s stalnim usposabljanjem zaposlenih.

»Letos bomo nadaljevali z modernizacijo tehnologije in tehnike ter informatike. Naša vizija je kar najboljše zadovoljevanje potreb potrošnikov in oblikovanje take mreže ponudbe, da bi storitve nege tekstilij postale kar najbolj dostopne na trgu, ki ga pokriva Labod.

Ne glede na prej omenjene 'črne oblake', ki zakrivajo dejavnost nege tekstilij, upamo, da 170-letnica Laboda ne pomeni upada, pač pa še naprej ohranjanje in razvoj,« je kljub temu optimističen Zupan.

O svoji sedanji vlogi v podjetju Jože pravi takole: »Ko sem se upokojil, sem prvemu sinu Marijanu prepustil vodenje Laboda, drugemu sinu Alešu podjetje



Cempo, ker dela ogromno na evropskih projektih, tretji sin Janez pa vodi invalidsko podjetje. Kar se poslovnega dela tiče, sem povsem brez skrbi.«

### Ozavestiti je treba potrošnike

Glede na to, da je v zahodnih državah zaprla vrata skoraj polovica podjetij v dejavnosti vzdrževanja tekstilij, je Zupan prepričan, da bi morali resno razmisliti, kako naprej. »Že pred časom sem predlagal nekakšno obliko ceha, ki bi bdel in skrbel za kakovost opravljenih storitev, da bi imel tudi kakšno besedo v primeru reklamacij. Ker to, kar se dogaja sedaj okrog mediacije, ne bo v redu,« opozarja, ko ima v mislih 40. člen Zakona o varstvu potrošnikov, ki govori o nadomestilu izgubljenega ali poškodovanega izdelka in že dlje časa buri duhove. Zupan dodaja še: »Vse vpletene strani se strinjajo, da ga je treba spremeniti tako, da se v njem upošteva tudi amortizacija izdelka. Nerazumno je, da bi moral za star izdelek, ki se je poškodoval, izvajalec storitve plačati novega. Na tem delamo, videli pa bomo, kam bomo prišli.«

Tudi zato je po njegovem mnenju ozaveščanje potrošnikov nujno potrebno: »V Nemčiji in Avstriji so stranke precej bolj ozaveščene – razumejo, kaj se da očistiti in koliko, in česa ne. Pri nas pa pričakujejo nemogoče, potem se še čistilci trudijo preko mere, pa se potem zgodi, da se material poškoduje.«

EVA MIHELIČ

Jeep, in

INFO

Jeep.si

BODI TO, KAR SI

Poiščite nas na [f](#) [You](#) [Tube](#)

**NOVI JEEP. RENEGADE. Del mene.** Jeep

Povprečna poraba goriva: 6,1 – 4,6 l/100 km. Emisije CO<sub>2</sub>: 160 – 120 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: Euro 5 in Euro 6. Specifične emisije NOx: 0,1688 – 0,0168 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,0006 – 0,0005 g/km. Ogljikov dioksid (CO<sub>2</sub>) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM<sub>10</sub> in PM<sub>2,5</sub> ter dušikovih oksidov.

										OKRASNA RASTLINA S SULICASTIMI LISTI IN Z RUMENIMI IN RDEČIMI DIŠEČIMI CVETI, KUKAVIČEVKA	MESTNI PREDEL LJUBLJANE	ARHITEKT MIHEVC	NAŠ ALPINIST (ROMAN)	NAŠ NAJBOLJ PRIZNAN HARMONIKAR	BELKAST, PEKOČ IZPUŠČAJ V USTIH	
										NAŠ SLIKAR (NIKOLAJ)						
										GENERAL IN PESNIK MAISTER						
										NAŠA TV VODITELJICA (TJAŠA)						
										KRAJ PRI LJUBLJANI		IGRALKA GARDNER PRIPOVEDNO PESNIŠTVO				
										GOZDNA PTICA PEVKA SORTA JABOLK					VELIKA ŽABA Z DEBELIMI BRADAVICAMI	
													OSKAR KOGOJ FRANC. KEMIK (ANTOINE)			
OBRTNIK	REČNA VLUJGA, OKLJUK	KULTURNA RASTLINA Z RUMENIMI CVETI	UREJENOST	SPAKA, KREATURA	KATJA TRATNIK	KRAJ PRI SEVNICI	SKUPINA ČEBEL POJEDINA, GOSTIJA					DEJNI PRITOK MORAVE V SRBIJI				
PENA PRI VALOVANJU MORJA												POŽIVILNA PLJAČKA				
PRESJEŽEK ELEKTRONOV NA TELESU											FRANC. ETNOLOG (MARCEL) MNOŽICA, LJUDSTVO					
NEKDANJA RTV SPIKERKA KALAN					NAČIN OBRAVNAVANJA POZEJDOVNOV SIN							LUČAJ GLAVNO MESTO MAROKA				
NICK NOLTE			ŽIVALSKI VRT NOČNO ZABA-VIŠČE				ODMIRANJE TKIVA Z GNITJEM IME VEČ PAPEŽEV									
GLAVNO MESTO SENEGALA						ŠPORTNA DISCIPLINA SLAVNA IGRALKA							IZTOK ČOP POSEST, PREMOŽENJE			
DALJŠE ČASOVNO OBDOBJE				REZULTAT SKLADATELJ SAVIN						LITA KOVINSKA PALIČICA						
VEČ REBER, REBRA										MOŠTVO, EKIPA ZADNJE PREDIVO				BIVŠI KANADSKI SMUKAČ (KEN)	MAZILO, KREMA	
AMERIŠKI POLITIK IN PISATELJ (THOMAS) NAŠ STAND UP KOMIK (TADEJ)							PROSTOR ZUNAJ IGRISČA	OTO VRHOVNIK ZAČIMBA IZ MORJA				ENERG. STOPNJA ATOMA TIBETAN. GOVEDO				
PALICA BOGA DIONIZA					PRENEHANJE NAPREDOVANJA								EKONOMISTKA PETRIN LOJZE ROZMAN			
STAR IZRAZ ZA KIS					KRALJEVO PREBIVALIŠČE						TELOVADEC PEGAN					
DESERT IZ JAJC IN PREVRETEGA VINA					BIVŠI ALPSKI SMUČAR SKAARDAL						UČITELJ Z NJO PIŠE PO TABLI					

Pravilna rešitev marčevske križanke je **GIZZMOLOGIJA**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tisto, ki jo je poslal **Bojan Žvikart iz Cerkelj na Gorenjskem**. Za nagrado, ki jo podarja podjetje Val skupina, bo prejel prenosni zvočnik Shakey in slušalke. Iskrene čestitke!

**Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki** (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA**. Pri žrebanju bomo upoštevali vse dopisnice, ki bodo prispele na naš naslov do 20. aprila 2015.

Sponzor tokratne križanke je podjetje Avto Triglav d.o.o., ki za reševalce pripravlja deset praktičnih nagrad.

*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 poravnava podeljemalec nagrade.*

AKTUALNO

# Elektromobilnost



Na hitri polnilni postaji je napolnjen v petinštiridesetih minutah, doma pa v osmih urah.



Mešanček med skuterjem in avtomobilom je zelo okreten v mestni gneči.

*Glede na mobilni trend urbanizacije se naše potrebe po mobilnosti hitro povečujejo, istočasno pa standardi za čistejši zrak, kontrolo hrupa in zaščito klime postajajo vse strožji.*

**N**aš planet je onesnažen in veliko krivic za to pripisujemo prometu. Zaradi tega smo danes skoraj prepričani, da prihodnost prometa pripada električni. Trenutno so električni avtomobili le niša, a do leta 2020 naj bi njihova uporaba postala bolj masovna. Seveda se bomo takoj vprašali, ali je proizvodnja električne energije čista. Če jo pridobivamo iz obnovljivih virov, potem v veliki meri je.

Vsak ljubitelj avtomobilov ve, da prav vsi proizvajalci avtomobilov na svetu razvijajo, nekateri pa že tudi prodajajo lastna električna vozila. Ta vozila več niso novorojenci. Tudi v Sloveniji so na voljo že nekaj časa. Kakor se znižujejo cene teh vozil, se dviga povpraševanje. Danes je električni avtomobil zmožen prepeljati od 100 do 200, nekateri tudi več kilometrov dolge razdalje z enim polnjenjem. To zadostuje kar 50 odstotkom ljudi, ki se vsakodnevno vozijo v službo in naredijo manj kot 100 kilometrov. Avtomobile polnimo doma preko klasične vtičnice celo noč. Nato se z njim odpeljemo v službo in ga tudi tam polnimo med našim delovnim časom. Popoldan lahko z njim obiščemo kakšen šoping center in ga polnimo tudi tam, gremo na kakšno športno aktivnost, pobereмо otroke v šoli ... Zanimivo je, da javne polnilnice niso postavljene na klasičnih bencinskih servisih, temveč v trgovskih centrih, na parkiriščih restavracij in letališčih. Zamišljaj odlična, ko greste zapravljat denar, se zabavate ali ukvarjate s športom, naj se ta čas vaš elektromobil polni.

Električni napredek bodo v mestu zagotovo krojili malčki in dva predstavnika tega razreda sta smart in twizy.

Smart vnaša revolucijo v mestno mobilnost že od leta 1998. Kompakten, okreten, eleganten in ekološko sprejemljiv malček je sedaj na voljo z električnim pogonom tudi v Sloveniji. Baterijski sklop zagotavlja približno 100 kilometrov vožnje do naslednjega polnjenja, ki traja, če ste na hitri polnilnici, manj kot eno uro, sicer pa od 6 do 8 ur na klasični vtičnici doma. Malček je tih in v zrak ne spušča nič škodljivih snovi, saj za pogon skrbi elektromagnetni motor z močjo 55 kW in 130 Nm navora. Motor zmora malčka pognati do 60 km/h v vsega petih sekundah, tako da boste od semaforja do semaforja skoraj zagotovo prvi. Do 100 km/h potrebuje 11 sekund, končna hitrost pa znaša 125 km/h. Litij-ionska baterija ima kapaciteto 17,6 kWh.

Ob večji rešetki hladilnika s posebnim logotipom, stilskih LED lučeh, širših pragovih in nekaj predelavah na zadku je malček veliko bolj dinamičen od svojega bencinskega brata. Paket electric pa prinaša še kristalno bele dele karoserije ter bela platišča in elektro zelena vzvratna ogledala in zeleno tridion varnostno kletko. Nekaj zelenih detajlov je tudi v notranjosti, še posebej merilniki, ki kažejo napetost in stanje baterije ter način delovanja vozila.

Cena takšnega smarta pri nas znaša 24.280 evrov, če od cene odštejemo 5 tisočakov državne subvencije (če bo na voljo), pa je malček s ceno že izpod 20.000 evrov.

Še manjši in še bolj primeren za mesto je renaultov twizy, ki je nekakšen križanec med skuterjem in majhnim mestnim avtomobilčkom, z ne povsem zaprto bočno stranjo in praktično brez prtljajnika.

Twizy je na voljo v dveh izvedbah, in sicer kot twizy 45 in twizy 80. Prvi ima vsega 4 kW moči doseže 45 km/h, zato je primeren za prve vozniške podvige in ga lahko vozijo mladi od 16 let naprej. Drugi razvije 13 kW moči in doseže 80 km/h. Vozilce je le malo večje od skuterja, a ima vseeno 4 kolesa, volan in stopalke in celo zračno blazino. Elektromotor se nahaja v zadku in tako poganja zadnja kolesa. Baterija s kapaciteto 7 kWh je nameščena pod voznikovim sedežem in omogoča avtonomijo okoli 100 kilometrov. Prvi doseže polno hitrost v devetih sekundah, drugi pa v šestih sekundah. Polnjenje doma iz klasične vtičnice traja približno 3 ure. Zanimiv je tudi menjalnik, ki ima le tri stikala – za naprej, nazaj in nevtral. Zaradi odsotnosti zadnjega stekla prav pridejo vzvratna ogledala in senzorji za parkiranje. Na voljo so tri izvedbe – urban, techno in sport. Serijsko je v vseh vozilih na voljo vzdolžno pomičen voznikov sedež, ogrevano vetrobransko steklo in dva predala za rokavice na armaturni plošči.

Z dolžino 2,3 metra in s širino 1,2 metra twizy nima nikakršnih težav v gostem mestnem prometu.

Twizyja so razvili pri Renault Sport Technologies, motorizirali v slovenski Letriki, izdelujejo pa ga v Renaultovi tovarni v Valladolidu v Španiji. Z dajatvami vred v Sloveniji stane od 6490 evrov (Urban 45).

NASVETI

## Koktajli za hlajenje

**T**ekočine za hlajenje motorjev niso le preproste mešanice vode in sredstev proti zmrzovanju. Današnji visokotehno- loški koktajli ščitijo motor preko celega leta, predvsem pred pregrevanjem, zmrzovanjem, korozijo ...

Kaj so imeli skupnega porsche 911, VW hrošč in Citroënov spaček? Eno skrb manj, saj njihovim lastnikom ni bilo treba skrbeti glede kakovosti hladilne tekočine, ker je motorje njihovih vozil hladi zrak. Za vse druge pa velja staro pravilo: »Pazite na vodo.«

Po kanalih za hlajenje motorjev se danes pretakajo visokotehno- loške tekočine različnih barv, s čimer se te tekočine ločijo po proizvajalcih.

Zahteve, ki so postavljene pred tekočine za hlajenje, so danes izjemno visoke. Aditivi v teh tekočinah skrbijo za zaščito pred korozijo sistema, stabilizirajo razlike v električni prevodnosti, čistijo sistem ... Znano je, da je korozija elektrokemijski proces oksidacije kovin, zato obstaja bojazen, da v sistemu nastanejo razpoke, preko katerih prihaja do izgube tekočin. Od teh tekočin je odvisna tudi življenjska doba vodne črpalke ter tesnil in gumijastih cevi. Napačna ali neustrezna tekočina lahko zamaši tudi kanale v glavi motorja, kar privede do pregrevanja in do deformacij zaradi previsokih temperatur, pozimi pa do zmrzali.

Tekočine za hlajenje je najboljšje nabaviti pri pooblaščenih serviserjih. Seveda pa podobna sredstva prodajajo tudi v tr-

Pravilen nivo tekočine za hlajenje



## Močan in strupeno rumen

*Vsa moč je na voljo po pritisku gumba RS, ko se spremni tudi zvok na koncu Akrapovičevega izpuha.*

govinah z rezervnimi deli in na bencinskih servisih. Na embalaži lahko preverite, do katere temperature sredstvo ščiti vaš motor. Če niste prepričani o kakovosti vaše tekočine, potem je najboljšje, da kupite merilec, ki meri specifično gostoto mešanice in vam pokaže najnižjo temperaturo. V primeru, da merilec pokaže vrednost manj kot  $-20^{\circ}\text{C}$ , priporočamo, da tekočino povsem zamenjate. Če boste to izvedli sami, pazite, da bo motor ohlajen.

Poleti je na prvem mestu hlajenje, zato mora biti nivo tekočine v ekspanzijski posodi vedno med črticama, ki označujeta minimalno in maksimalno vrednost. Sčasoma sredstvo za hlajenje zastari in povzroča kavitacijo, kar pomeni, da se v sistemu ustvarjajo drobni mehurčki zraka, ki, ko počijo, ustvarijo nevarne tlačne udare v zaprtem sistemu, kar lahko privede do uničenja tankih kovinskih cevčic v hladilniku ali na glavi motorja.

Če vaš proizvajalec v rednem servisnem obdobju ne predpiše drugače, je dobro tekočino zamenjati na 3 do 4 leta, vmes pa večkrat preveriti celoten sistem. Star pregovor pravi, da tudi najboljše sredstvo hladi motor le, če pravilno deluje celoten sistem.

**R**enault je svojega najmočnejšega megana, ki ga poganja dvolitrski turbinski motor, še dodatno navil za 10 konj, tako da sedaj premore 202 kW/275 KM. Celotna moč omogoča šprint do 100 km/h v vsega šestih sekundah in končno hitrost 255 km/h. Krivec za povečano moč pa je tudi slovensko podjetje Akrapovič, ki je ekskluzivno za ta avtomobil razvilo poseben izpušni sistem, narejen iz titana. Ta izpuh je precej lažji od standardnega, ob tem pa ponuja tudi odlično zvočno kuliso. Avtomobil je standardno postavljen na Cup šasijo, na voljo pa so še posebni Öhlinsovi blažilniki, ki omogočajo prilagoditev trdote podvozja in odzivnosti.

Megane RS je navzven prepoznaven po strupeno rumeni barvi in 19-palčnih platiščih črne barve. V notranjosti sta najbolj opazna Recaro dirkalna sedeža spredaj, odeta v usnje in alkantaro ter obšita z rdečim šivom. V alkantaro je odet tudi volanski obroč in ročica ročne zavor. O porabi nima smisla izgubljati besed, saj je zelo odvisna od načina vožnje, je pa cena, ki znaša dobrih 30 tisočakov, povsem sprejemljiva.

**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 oglasih (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 **17 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 podjetnik, Celovška 71, Ljubljana
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

**STROJI IN OPREMA**

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

**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

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

**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](http://www.ika.si)

Tel.: 04 518 44 44  
Faks: 04 518 44 00  
E-mail: [info@ika.si](mailto:info@ika.si)

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 TRADICIJO** navijanja transformatorjev in tuljav zaradi preusmeritve proizvodnje proda svoj know-how, kompletno strojno opremo z bazo kupcev, dobaviteljev in zalogami re-promateriala. Informacije po tel. 041 623 205. Šifra oglasa: 15-02-005

**PRODAM TRI VELJAVNE CERTIFIKATE** in vso ostalo spremno dokumentacijo za proizvodnjo lesenih požarnih vrat (enokrnlina in dvokrnlina vrata v lesenem podboju ter enokrnlina vrata v kovinskem podboju). Cena: 15.000 €. Informacije po tel. 041 630 066 ali e-pošti: [pethras@gmail.com](mailto:pethras@gmail.com). Šifra oglasa: 15-02-010

**SERVIS IN PRODAJA** opreme za bazene. Prodaja in servis mehčalnih naprav za rever-

**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 **majski** Obrtnikovi borzi je **20. april 2015**.

**NAROČILO NA REVISO OBRTNIK PODJETNIK**

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

**Naročite se lahko po:**

- e-pošti: [revija.obrtnik@ozs.si](mailto:revija.obrtnik@ozs.si)
- faksu: 01 51 93 496
- navadni pošti na naslov:  
OZS, Celovška c. 71,  
1000 Ljubljana



zno osmozo. Informacije: Abes, d. o. o., tel. 031 685 521, e-pošta: [abes@seba.si](mailto:abes@seba.si). Šifra oglasa: 15-02-011

**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](mailto:jbb@siol.net). Šifra oglasa: 15-03-002

**IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLAČKOV** 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 delitacijski profili in profesionalni premazi za različne površine in izzive (zaščite za kovine, strehe, anti-korozivni premazi, protidrnsni premazi, spreji,...). 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](http://www.panstan.si). Šifra oglasa: 15-03-005

**KOVINSKA GALANTERIJA** Mojmir Zorko s. p. nudi pestro ponudbo izdelave različnih vrst kovinskih izdelkov - ograj, stopnišč, nadstreškov in drugih kovinskih konstrukcij. Informacije: Mojmir Zorko s. p., Veliko Mraševo 49, 8312 Podbočje, tel. 031 391 425. Šifra oglasa: 15-03-008

**NAREDITE NEKAJ ZASE - SOLNI HRAM** v središču Koroške! Vse na enem mestu za dobro počutje in sproščeno telo: solne terapije, sprostitvene in protibolečinske masaže, pedikura, nega obraza, presoterapije itd. Informacije: [www.solnihram.si](http://www.solnihram.si), Šentjanž 175, 2372 Šentjanž pri Dravogradu, tel. 041 481 902. Šifra oglasa: 15-03-009

**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](http://dvigala-bartol@siol.net), [www.dvigala-bartol.si](http://www.dvigala-bartol.si)



**NUDIMO VAM** energetska sanacijo objektov, vpihovanje celuloznih in drugih izolacij, suhomontažna, slikopleskarska dela, izdelavo in obdelavo fasad. Smo prejemniki zlatega znaka kakovosti od leta 2006. Prepričajte se o naši kakovosti in nas pokličite: Montažer Založnik d. o. o., Gozdarska cesta 72, 2382 Mislinja, tel. 02 88 57 641, 041 653 908, e-pošta: info@montazer.si. Šifra oglasa: 15-03-010

**ČIŠČENJE TAPISONA**, preprog in sedežnih garnitur nudimo v vašem poslovnem prostoru ali na domu. Imamo 36-letne delovne izkušnje. Storitve opravljamo s profesionalnimi stroji in švicarskimi čistili. Kolovič Matjaž s.p., Tržaška cesta 41, 1000 Ljubljana, tel. 01 25 68 001, 031 219 289, e-pošta: matjaz.kolovic@siol.net. Šifra oglasa: 15-03-011

## 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

## POMOČ PRI POSLOVANJU NA NEMŠKO GOVOREČEM TRŽIŠČU



AVSTRILIJA, NEMČIJA, ŠVIČA  
WWW.VM-GROUP.CO

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

**OPRAVLJAMO FINANČNO-RAČUNOVODSKE** in svetovalne storitve za gospodarske družbe, samostojne podjetnike in zadrage. Informacije: Obrtna zadruga Železopromet, Podmilščakova ul. 18, 1000 Ljubljana, tel. 01 23 14 441. Šifra oglasa: 15-04-006

**POMOČ PRI POSLOVANJU** na nemško govorečem trgu - Avstrija, Nemčija, Švica. Informacije: Danielle Kollmann s. p., Ulica arhitekta Novaka 9, 9000 Murska Sobota, tel. 031 344 709, e-pošta: si.office@vm-group.co. Šifra oglasa: 15-04-007

## NEPREMIČNINE

**V ANKARANU**, 100 m od morja in centra so naprodaj gradbene parcele brez provizije. Elitna lokacija, južna lega in direktni pogled na morje, od 600 do 1.900 m<sup>2</sup> ali v kompletu 6.725 m<sup>2</sup> (z ali brez objekta). Vsa infrastruktura je urejena. Ponudbe pošljite po e-pošti: franjo\_nemec@t-2.net. Šifra oglasa: 15-07-008

**UGODNO ODDAM V NAJEM DELOVNI PROSTOR (stol)** na naslovu: TIA FRIZERSKI STUDIO, Usnjarska ulica 7, 2000 Maribor. Za več informacij prosim pokličite po tel. 041 448 377. Lokal se nahaja v središču Maribora na Lentu. Šifra oglasa: 15-07-009



**POSLOVNO - STANOVANJSKI OBJEKT**, 514 m<sup>2</sup>, na parceli 2.167 m<sup>2</sup>, z lastnim parkiriščem, prodajno/razstavni/delovni prostor 73 m<sup>2</sup>, 4 skladišča, pisarna, kuhinja, jedilnica, dnevna s., 12 sob, 3 kop., info: rofra@siol.com, 041626586, **Cena 199.000 €**

## 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 razrezi in gravure

počenko

## RAZNO

**SLOVENSKO PODJETJE**, ki se ukvarja s proizvodnjo kovinskih regalov za dnevne sobe, pisarne in shrambe, išče distributerje za slovenski, hrvaški in avstrijski trg. Več informacij o izdelkih najdete na spletni strani: www.policekaplja.com, e-p: info@policekaplja.com ali po tel. 040 612 124. Šifra oglasa: 15-09-007

**STE AMBICIOZNI, VZTRAJNI** in pripravljeni na nov izziv, želite začeti nov projekt? Išče mo nove samostojne sodelavce s poslovno žilico in željo po dodatnem zaslužku. Informacije: Maja Pavšek s. p., Čolnišče 28, 1410 Zagorje ob Savi, tel.: 041 649 610, Fani. Šifra oglasa: 15-09-008

## EEN BORZA

### INFORMACIJE:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije**  
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana  
Kontakt: Jana Vidic,  
tel. 01 58 30 810  
e-pošta: een@ozs.si

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

**Univerza na Primorskem**,  
Znanstveno-raziskovalno središče Koper  
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

Britansko medijsko podjetje išče nove in inovativne izdelke na tem področju tiskanih medijev iz vzhodnoevropskih in srednjeevropskih držav. Proizvajalcem tovrstnih produktov ponujajo svoje storitve kot trgovinski posredniki (zastopnik/distributer) v Veliki Britaniji. **EEN-mar-01**

## 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



Oglase s ponudbami in povpraševanjem tujih podjetij si lahko ogledate na našem spletnem naslovu: [www.ozs.si/obrtnik](http://www.ozs.si/obrtnik)

Izkušeno britansko svetovalno podjetje, ki se ukvarja z energetskimi in okoljskimi dejavnostmi, išče priložnost, da razširi svojo paletto izdelkov s tehnološkimi izdelki visoke kakovosti s področja biomase. Podjetje ponuja sporazume o trgovskem zastopanju ali distribucijske dogovore za biomasne sisteme, opremo in dodatke povezane s tovrstnimi tehnologijami. Podjetje predvideva, da bi sporazumi pokrivali tudi trženje produktov na celotnem ozemlju Irske. **EEN-mar-02**

Bolgarsko podjetje išče proizvajalce vijačnega materiala s konkurenčnimi cenami. Družba želi delovati kot distributer za tovrstne izdelke na bolgarskem trgu. **EEN-mar-03**

Grški proizvajalec vrhunskih oliv, ekstra deviškega oljčnega olja in tradicionalnih grških testenin išče distributerje za svoje izdelke v tujini. **EEN-mar-04**

Britansko podjetje je razvilo inovativen brezvodni encimski sistem za biološki nadzor vonjav iz pivoarjev, ki pomaga v boju proti vodnemu kamnu brez uporabe kemikalij. Sistem uporablja biološki

blok na dnu pisaarja, ki sprošča prijeten vonj in prispeva k zmanjšanju stroškov vode ter zagotavlja boljše uporabniško izkušnjo. Podjetje išče zastopnike in/ali distributerje. **EEN-mar-05**

Glavni britanski dobavitelj za telefonsko infrastrukturo mednarodno znane blagovne znamke, IKT opreme za shranjevanje podatkov in mrežne opreme išče zastopnike in/ali distributerje teh proizvodov v Evropi. Partner bo imel dostop do prodajnih akreditacij britanske družbe, kot tudi dostop do financiranja in tehnično podporo. **EEN-mar-06**

Britansko podjetje je razvilo inovativno vodoodporno prevleko za kamen, ki prepreči vdor poplavne vode v betonske, kamnite in opečnate stene. Uporablja se kot sestavni del sredstev za varstvo pred poplavami stavb. Podjetje išče distributerje. **EEN-mar-07**

Podjetje iz Velike Britanije, specializirano za elektronske identifikacijske rešitve, išče distributerje na ključnih evropskih trgih za enega od njihovih vodilnih izdelkov, ki so ga zasnovali na osnovi RFID tehnologije in razvili za zaščito osebja pri naključnih trkih vozil. Primeren za vse vrste industrijskih vozil, viličarje in kompaktne stroje kot so bagri in nakladalniki. **EEN-mar-08**

Litovsko podjetje, specializirano za proizvodnjo naravnih kozmetike, išče trgovske posrednike (agenti, distributerji, predstavniki). **EEN-mar-09**

Francosko podjetje, specializirano za nanotehnologijo, za biološke aplikacije išče distributerje za trženje diagnostičnega kompleta za vode. Izdelek uporablja patentirano tehnologijo, ki temelji na DGL tehnologiji in omogoča kvantifikacijo celotnega števila bakterij v vodi z ATP-metrijo. **EEN-mar-10**

Britansko podjetje nudi storitve razvoja multiplatformnih mobilnih aplikacij (Android, iOS, BlackBerry in Windows), kakor tudi tehnično svetovanje in usposabljanje za integracijo v brezžična omrežja, testiranje, oblikovanje in optimizacijo. Ponujajo se kot podizvajalci z mobilnimi operaterji in dobavitelji brezžične opreme za telekomunikacije. **EEN-mar-11**

Vodilno britansko izvozno podjetje, specializirano za trženje in distribucijo britanskih blagovnih, znamk išče distributerje za poslovno sodelovanje. Podjetje trži globalno priznane britanske blagovne znamke za hrano (prigrizki, žita, otroška hrana, pecivo, piškoti, mlečni namazi, slaščice), pijačo (sokovi, čaj) in toaletne blagovne znamke (izdelki za nego kože in kopanje). **EEN-mar-12**

Britanski trgovec na debelo z zdravimi živili (superfoods) kot so npr. kakavovi izdelki, kokosovi izdelki, jagode, razna semena, ajurvedska zelišča, ki dobavlja tovrstne izdelke iz dokazano strokovnih in ustrezno reguliranih dobaviteljev iz vsega sveta, išče trgovske zastopnike in distributerje ter želi razširiti svoj trg. **EEN-mar-13**

Francosko malo podjetje, ki vodi "kitesurfing" šolo in je distributer "kitesurfing" opreme, razvija edinstvene "kitesurfing" izlete v regiji Languedoc Roussillon (južna Francija). Podjetje išče partnerstva z organizatorji specializiranih športnih potovanj ali ponudniki izletov v naravo. Trenutno podjetje

ponuja en turistični paket/potovanje, vendar je sposobno razviti več ponudb glede na potrebe interesentov, vključno z drugimi vodnimi športi (windsurf, kajak, ...). **EEN-mar-14**

Finsko podjetje je razvilo mobilni informacijski sistem za zbiranje, analizo in izmenjavo podatkov med zdravstvenimi delavci in bolniki s sladkorno boleznijo ali drugimi kroničnimi boleznimi. Podjetje išče zastopnike/distributerje, interese za pridobitev licence in poslovne partnerje za spodbujanje in trženje storitev na podlagi sporazuma o storitvah. **EEN-mar-15**

Norveško manjše podjetje je specializirano za proizvodnjo enostavne dvizne opreme za čolne. Podjetje išče proizvodne partnerje za proizvodnjo opreme za dvigovanje. Iskani proizvodni partner mora biti visoko usposobljen, skrbeti mora za zagotavljanje kakovosti in imeti izkušnje na področjih varjenja nerjavečega jekla, upogibanja cevi, montaže in pakiranja. Podjetje ponuja proizvodni dogovor. **EEN-mar-16**

Britansko podjetje z desetletnimi izkušnjami v sektorju obnovljivih virov energije, ki dobavlja in montira različne ogrevalne sisteme vključno s solarnimi, fotovoltaike, razsvetljava in električnim ogrevanjem, ponuja svoje storitve kot distributer za nove in inovativne izdelke proizvajalcev, ki želijo razširiti svojo mrežo na nove trge. Prav tako je podjetje zainteresirano za ustanovitev skupnega podjetja za razvoj novih izdelkov. **EEN-mar-17**

Belgijsko podjetje specializirano za modo in otroške izdelke za nosečnice ponuja franšize in/ali lokalno distribucijsko pogodbo za podjetja v sektorju trgovine na drobno, ki imajo interes za sodelovanje in prevzamejo koncept in zunanjo podobo družbe. **EEN-mar-18**

Britansko podjetje ponuja gurmanske prehranske pakete in luksuzne darilne košare. V sodelovanju z lokalnimi proizvajalci in dobavitelji, so njihovi paketi in košare napolnjeni s kakovostnimi lokalnimi proizvodi iz regije Yorkshire. Podjetje išče zastopnike ali distributerje po Evropi. **EEN-mar-19**

Belgijsko podjetje je specializirano za proizvodnjo desertnih čokolad in čokolade, ki vsebuje pivo, ter čokolade s tekočim polnilom. Razvili so mednarodno priznane različne okuse. Podjetje išče distributerje ter sodelovanje s pivovarjami, ki želijo ponuditi tovrstne izdelke oz. razviti svoj čokoladni produkt z uporabo njihovega piva. V sodelovanju z drugimi proizvajalci čokolade lahko s znanjem belgijskega podjetja razvijete tudi lastno blagovno znamko za liker ali čokolado s pivom. **EEN-mar-20**

Britansko podjetje z dolgoletnimi izkušnjami pri razvoju inovativnih zdravstvenih/prehranskih dopolnil išče distributerje za njihov nov izdelek. Gre za hialuronsko prehransko dopolnilo v obliki tekočine, ki se je izkazalo za zelo učinkovito pri premaganju težav s sklepi. Podjetje ponuja potencialnim novim partnerjem usposabljanje glede novega izdelka, stalno tehnično podporo in dostop do več novih izdelkov, ki so trenutno v razvoju. **EEN-mar-21**

Nizozemsko podjetje, proizvajalec pekarskih sestavin, je razvilo nov koncept produkta »speci si svoje-

ga«, ki temelji na visoki kakovosti krušnega kvasca. Ta koncept je zanimiv tako za profesionalne uporabnike (hotele, restavracije in gostinska podjetja) kot tudi za potrošnike. Podjetje išče distributerje, trgovce na debelo in drobno ter partnerje, ki imajo dostop do trgovin in/ali maloprodajnih podjetij. **EEN-mar-22**

Belgijsko podjetje, ki proizvaja mikroalge »nannochloropsis« in »isochrysis« v velikem obsegu išče zastopnike ali distributerje po Evropi. Izdelki so pakirani kot zmrznjena/posušena biomasa, pripravljena za uporabo pri vzreji brancinov, v gojiščih orad in ostrig. **EEN-mar-23**

Britansko podjetje z več kot 100-letno tradicijo je vodilni proizvajalec številnih izdelkov za opremljanje in urejanje doma. Njihovi kakovostni gradbeni materiali, kot so predpakirana topila, razredčila, olja za les in tapetna lepila, uživajo velik ugled. Podjetje išče distributerje za prodajo in trženje proizvodov v EU. **EEN-mar-24**

Francoski proizvajalec koles in koles išče distributerje/poslovne partnerje. Podjetje izdeluje tudi vozičke, vrata in strojno opremo. **EEN-mar-25**

Raziskovalna skupina madžarskega univerzitetnega spin-off podjetja je razvila napravo za avtomatsko ocenjevanje kakovosti higiene rok. Naprava omogoča objektivno oceno čistote rok osebja, učinkovito zmanjšuje bolnišnične okužbe. Naprava se lahko uporablja v zdravstvu, domovih za ostarele, gostinski in prehranski industriji, v clean-tech proizvodnji ter proizvodnji povezani z biotehnologijo. Podjetje išče distributerje ali trgovske zastopnike, ki prodajajo higienske, medicinske proizvode. **EEN-mar-26**

Nemški proizvajalec vgradnih sistemov za pohoštvo in stavbe ponuja široko paleto drsnih vrat za steklena in lesena vrata, kot tudi vseh drugih komponent za notranja vrtljiva vrata. Podjetje išče partnerje za distribucijo v Evropi. **EEN-mar-27**

Majhno britansko podjetje, razvijalec in proizvajalec zobnih in ustnih higienskih izdelkov, je razvilo vrsto zobnih past in ustnih vod, ki vsebujejo aktivne sestavine, ki so popolnoma naravne. Podjetje ponuja potencialnim novim partnerjem usposabljanje glede poznavanja izdelkov, tehnično podporo in dostop do več novih izdelkov, ki so trenutno še v razvoju. Podjetje išče distribucijske partnerje, ki so prisotni na trgu produktov za ustno in zobno higieno. **EEN-mar-28**

Poljsko podjetje, dejavno v trgovini s hrano, išče dobavitelje repičnega olja. Podjetje ima močan prodajni kanal na Poljskem. Oskrbuje restavracije in trgovine z živili z vsemi vrstami živil. Podjetje išče dolgoročno dobavitelja repičnega olja za kuhanje. **EEN-mar-29**

Poljsko podjetje, dejavno na področju domačega/hišnega kina, išče dobavitelja stolov za hišni kino. Podjetje ponuja celovite rešitve za hišni kino za poljske stranke. Trenutno iščejo alternativnega pogodbenega proizvajalca stolov za hišni kino. **EEN-mar-30**

Špansko podjetje iz elektro-sektorja je razvilo tehnološke rešitve za proizvajalce elektroagregatov. Tehnologija omogoča različne prilagoditve in re-

šitve elektroagregatov. Podjetje išče proizvajalce elektroagregatov, ki bi želeli integrirati omenjeno tehnološko rešitev v svojih izdelkih. **EEN-mar-31**

Italijansko podjetje distribuira dietno hrano, ki je povezana z znanstvenim protokolom (pet korakov nizkokalorične diete), ki omogoča proces hujšanja in uravnoveša glavne dejavnike tveganja, povezane s prekomerno telesno težo in debelostjo. Podjetje išče distributerje tovrstnih živilskih proizvodov (testenine, pecivo, omlete, itd). **EEN-mar-32**

Nemško manjše podjetje, ki deluje kot svetovalno podjetje v gradbenem sektorju, ponuja izdelek za uničevanje plesni, ki nastaja v zaprtih prostorih. Gre za prvi izdelek, ki omogoča dolgotrajni razkuževalni učinek kombinacije alkohola in apna. Podjetje išče distribucijske partnerje. **EEN-mar-33**

Britansko podjetje ponuja nanotehnološke proizvode za zaščito objektov/predmetov pred skoraj vsem, kar lahko povzroča propadanje in poškodbe (oja, vremenski vplivi, slana voda, ipd.). Podjetje želi razširiti svojo mrežo partnerjev, zastopnikov in distributerjev za globalno prodajo nanotehnoloških premazov. **EEN-mar-34**

Nemško podjetje iz Bavarske, specializirano za proizvodnjo in distribucijo črpalk, išče dolgoročne poslovne partnerje v Evropi, da bi vzpostavili poslovno sodelovanje za svojo produktivno linijo obtočnih črpalk. Podjetje išče trgovske posrednike, zastopnike in distributerje. **EEN-mar-35**

Poljski proizvajalec laboratorijske in znanstvene elektronske opreme išče distributerje za laboratorijsko in raziskovalno opremo za analitično pravo vzorcev in mikrovalovno izboljšano sintezo organskih in anorganskih spojin, vključno z inženiringom farmacevtskih produktov in nanomaterialov. Ponujajo licenčni dogovor. **EEN-mar-36**

Poljska prevajalska agencija ponuja »outsourcing« storitve. Podjetje ima dolgoletne izkušnje v prevajalski »industriji« in odlične odnose z ekipo strokovnih prevajalcev. Podjetje sodeluje z zanesljivimi prevajalci, vključujoč zaprižene prevajalce, kot tudi lektorje. Podjetje išče možnosti dolgoročnega sodelovanja s podjetji, ki potrebujejo prevajalske storitve. **EEN-mar-37**

Majhno italijansko podjetje, specializirano za oblikovanje in trženje pohištva za dom, pisarne ali hotele, ponuja arhitekturno svetovanje od projektnih idej do realizacije, s ciljem zadovoljiti potrebe kupca iz estetskega, funkcionalnega in ekonomskega vidika. Podjetje išče partnerje (arhitekte, gradbenike, nepremičninske agente), da bi jim ponudili svoje storitve kot podizvajalec. **EEN-mar-38**

Britansko podjetje izdeluje in dobavlja paleto inovativnih hladilnih pivojev, za večkratno uporabo, ki se uporabljajo v medicinski in športne namene. Išče distributerje za dobavo in trženje izdelkov na novih trgih. **EEN-mar-39**

Belgijsko podjetje ustvarja in proizvaja žensko modno kolekcijo, ki temelji na edinstvenem konceptu modularnih »zip« kosov oblačil. Podjetje s svojimi kreacijami sledi novi filozofiji modnega ustvarjanja, ki je del novega gibanja t.i. »počasne« mode. Podjetje išče distributerje in/ali zastopnike. **EEN-mar-40**



# MOS<sup>48.</sup>

## Celjski sejem, 8.-13. september 2015

**6**  
sejemskih dni,  
od torka do  
nedelje

**Dobro je vedeti!**

- **Dobre prakse zadnjega sejma bodo dobile ugodne dodatke** (simbolična vstopnina prvi dan sejma, cenejše vstopnice po 16. uri, ugodnejše cene gostinskih storitev ...)
- **Brezplačne e-vstopnice za vsak m<sup>2</sup> najetega razstavnega prostora** (PRIMER: 50 m<sup>2</sup> = 50 brezplačnih unovčenih e-poslovnih vstopnic).
- **b2b srečanja za nove poslovne priložnosti**

Novosti, ki jih ne smete zamuditi:

**Zgodba o lesu**  
– celostna predstavitev gozdno-lesne verige

**Kamping & Outdoor ponudba**



# Evropa je izbrala.



## Novi Passat. Evropski avto leta 2015.

Tako suveren kot vi.

58 strokovnjakov, 22 držav, en zmagovalec. Evropski člani žirije so novi Passat izbrali za evropski avto leta 2015. Nekaj razlogov za to boste odkrili na prvi pogled, še več pa jih lahko odkrijete med testno vožnjo.



**Das Auto.**

---

Emisije CO<sub>2</sub>: 140–105 g/km. Kombinirana poraba goriva: 5,4–4,0 l/100 km. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM<sub>10</sub> in PM<sub>2,5</sub> ter dušikovih oksidov. Podatki veljajo za modela Passat in Passat Variant. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.