

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

Za OZS je predlog

NESPREJEMLJIV!



Ignac Cugelj:

»Trgu smo uspeli ponuditi toploto in estetiko lesa v kombinaciji z napredno tehnologijo.«

Že več kot 80 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si





48.

MOS

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 m² najetega razstavnega prostora** (PRIMER: 50 m² = 50 brezplačnih unovčenih e-poslovnih vstopnic).
- **b2b srečanja za nove poslovne priložnosti**

- **Ne pustite se prehiteti!**
- **Osebni stik, prepoznavnost in velik obisk** – največje prednosti MOSa po priporočanju razstavljalcev
- **Vse na enem mestu, lokacija sejmišča, novosti in tradicija** – največje prednosti MOSa kot jih navajajo obiskovalci
- **Pridružite se nam in si zagotovite prednost pred konkurenco!**

Novosti, ki jih ne smete zamuditi:



Zgodba o lesu

Celotna predstavitev gozdno-lesne verige



Kamping & Outdoor ponudba

1. velika razstava kampinga in karavaninga



Največja predstavitev kitajskega gospodarstva v regiji

Premium Brands China (8.-11. september, sejemska dvorana A)





Skupaj z vami se bomo borili še naprej!

Želel bi si, da vsaj enkrat začnem uvodnik s pozitivnimi novicami in pohvalami dela Vlade ter resornih ministrstev. A žal ne morem. Obrtniki in mali podjetniki smo ponovno povsem upravičeno razočarani nad zadnjim predlogom zakona o javnem naročanju, ki ga je pripravilo ministrstvo za javno upravo. Razočaralo pa nas je tudi ministrstvo za finance, ki je z uvedbo davčnih blagajn naložilo dodatno finančno in administrativno breme gospodarstvu.

Razočarani smo ugotovili, da je predlog zakona o javnem naročanju dobesedno škodljiv za podizvajalce, saj bodo ti lahko tudi v prihodnje ostali nepoplačani, seveda pa za to ne bo odgovarjal nihče. Še več - izvajalci, ki ne bodo poplačali svojih podizvajalcev, bodo lahko še naprej sodelovali na javnih razpisih. Država tako dopušča, da se bodo še naprej dogajale zgodbe o nepoplačanih podizvajalcih, kot jih poznamo v primeru Vegrada in SCT-ja. Nemalokrat so takšne zgodbe obupanih podizvajalcev pripeljale celo do samomorov. Tega preprosto ne smemo in ne bomo dopustili! Ministrstvo smo zato ponovno pozvali k treznemu premisleku in popravku predloga zakona, ki bo skladen s pripombami naše zbornice. V nasprotnem primeru nam ne preostane drugega kot oster protest.

Razočarani smo tudi, ker se je država odločila, da uvede davčne blagajne in tako kaznuje legalne obrtnike in podjetnike. Davčnih blagajn namreč šušmarji, ki so naša neelojalna konkurenca, ne bodo uporabljali. Poleg tega pa država s kaznovanjem potrošnikov, če ti ne bodo hranili računov, dobesedno preusmerja potrošnike k šušmarjem. Tam ni ne računov ne kazni. Najprej nas torej finančno obremenijo, nato pa nam odvrčajo še kupce. Vse bolj se sprašujem, ali si na ta način država res prizadeva pomagati slovenskemu gospodarstvu. Trdno smo prepričani, da je uvedba davčnih blagajn parcialen ukrep, ki ne bo zajezil sive ekonomije in dela na črno, bo pa zaradi visokih stroškov nakupa in vzdrževanja blagajn (tudi do 1800 evrov na leto) propadel marsikateri obrtnik ali podjetnik, ki je že sedaj na robu preživetja. Ob tem naj poudarim, da smo v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije izjemno razočarani, da nas v naših prizadevanjih proti uvedbi davčnih blagajn ni podprla Gospodarska zbornica Slovenije. Kaj ni naloga zbornic, ki domnevno zastopajo interese gospodarstva, da le-tega razbremenijo, ne pa da mu nalagajo še nova bremena. Tega preprosto ne morem razumeti!

V začetku junija se bo odvil največji zbornični dogodek leta – Forum obrti in podjetništva, na katerem bomo predsedniku Vlade in celotni ministrski ekipi predstavili letošnje zahteve slovenske obrti in podjetništva. O tem, kaj so nam obljubili in kaj bodo dejansko tudi storili za malo gospodarstvo, pa boste izvedeli že v naslednji številki naše revije.

Na koncu pa iskrena zahvala vsem članicam in članom, ki mi osebno, prek telefona ali pisem vsak dan dajete spodbudne besede in pohvale za naša prizadevanja. Brez Vas nam to ne bi uspelo, zato hvala, ker ostajate naši člani tudi v prihodnje. Povezani smo močnejši!

Branko Meh,
Predsednik OZS

obrtnik
podjetnik

Kolofon

Letnik XLIV, številka 6, junij 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 2385-9849

Postanite član OZS!

Brezplačno predstavite svoje izdelke in storitve

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

www.mojobrnik.com



Izobražujte se na seminarjih in delavnicah

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

Poiščite pomoč

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



Povezujte se po panogah

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

Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

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



Bodite na tekočem

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



Prihranite z Mozaikom podjetnih

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



VAŠA



**OBRTRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Pokličite nas, pišite nam, obiščite nas!

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

AKTUALNO

4-9

ZMAGOVALCI

10-12

IZ OZS

13-19

MOZAIK PODJETNIH

20-21

STROKOVNO

22-26

SEKCIJE

28-42

OBRTNIKOV SVETOVALEC

43

OOZ

56-53

PODJETNO

64-71

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

72-77

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

78-80

NAŠI ČLANI

82-87

OSEBNE ZGODBE

88-90

AVTO

92-93

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:

Foto: Bigstockphoto in Žiga Okorn



»Mistično« okno ► prepričalo zahteven nemški trg

Podjetje Cugelj PVC okna iz Ivančne Gorice je marca letos trgu predstavilo okno MYSTIC, ki združuje inovativno tehnologijo in obliko. S svojo novo linijo aluminijastih oken so se prvič predstavili javnosti na sejmu Dom 2015. [stran 10](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 41

Imamo tudi izvrstne ► šole, le sodelovati moramo začeti

Po nekaj prispevkih in iskanju dobrih praks prenosa znanj iz šol in raziskovalnih institucij v industrijo in obrt smo na strani obrtnikov in podjetnikov že zaznavali, da je z našim šolskim sistemom nekaj hudo narobe. A vendarle ni vse tako črno.. [stran 74](#)



◀ Hribovska idila, le streljaj od prestolnice

Posest na Govejku, ki jo je skupina ljubljanskih obrtnikov leta 1935 odkupila na dražbi, je 80 let pozneje priljubljena izletniška točka s planinsko kočo, imenovano po nekdanjem sekretarju Planinskega društva Obrtnik Mihelčiču. [stran 88](#)



Za OZS je predlog zakona NESPREJEMLJIV!



Konec maja se je končala javna obravnava predloga novega zakona o javnem naročanju, ki ga je pripravilo Ministrstvo za javno upravo RS. Svoje pripombe na predlog zakona je posredovala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, ki je do predloga izjemno kritična, saj ta z ničimer ne štiti podizvajalcev in ni nič bolj socialno naravnan od prejšnjega zakona. O predlogu zakona so razpravljali tudi na zadnji majski seji upravnega odbora OZS, na kateri so bili člani soglasni, da je predlog škodljiv za podizvajalce, saj dopušča, da se bodo še naprej dogajale zgodbe Vegrada in SCT-ja o nepoplacanih podizvajalcih.

Iz predloga zakona so črtana vsa varovala, da bodo podizvajalci res poplačani, javno naročilo pa se bo še vedno lahko oddajalo po dampinški ceni, ne po ekonomsko najugodnejši ceni. Želimo, da naročnik podizvajalce direktno po-

plača, sicer bo ponovno prišlo do zlorab. Naši člani nas že pozivajo k protestom, če ministrstvo ne bo ustrezno popravilo predloga zakona,« je stališče OZS strnil njen predsednik Branko Meh.

Tudi gradbinci so ogorčeni. Predse-

dnik sekcije gradbincev pri OZS Zoran Simčič pravi, da je predlog zakona preveč ohlapen in nepregleden. »Podizvajalci bi morali biti znani že pred oddajo prijave na razpis, sicer pride do manipulacij s podizvajalci. Nesprejemljivo je, da tisti,

KLJUČNI Poudarki Malega gospodarstva na področju javnega naročanja so:

1. Zagotoviti je treba dostopnost javnih naročil tudi manjšim gospodarskim subjektom. Mala podjetja se velikokrat zaradi nepotrebnih rigoroznih pogojev, neizpolnjevanja zahtevanih referenc, omejitev in administrativnih postopkov težko prijavljajo na javne razpise.
2. Javno naročilo mora temeljiti na institutu »ekonomsko najugodnejše ponudbe« in ne na najnižji ceni, s čimer bi se zagotovila izbira kakovostnega izvajalca.
3. Izločitev neobičajno nizkih ponudb.
4. Zakonsko je treba zagotoviti plačila vsem podizvajalcem v verigi, to je od prvega podizvajalca naprej.
5. Zmanjšanje korupcijskih tveganj.
6. Odgovornost javnega naročnika.
7. Zahteve glede ekonomskega in finančnega položaja ponudnikov.
8. Pripravi in predpiše se obvezna uporaba standardiziranih popisov del in splošnih in posebnih tehničnih pogojev gradnje. Pripravi in predpiše se standardna gradbena pogodba (za javna naročila).
9. Ob razpisu naročila se objavi ocenjena vrednost naročila in v primeru naročila inženirskih storitev tudi investicijska vrednost.
10. Na portalu javnih naročil po zaključku javnega naročila naročnik objavi končno obračunsko vrednost celotne investicije.
11. Naročilo se lahko razpiše samo ob 100-odstotno zagotavljenem financiranju oziroma ob »zaprti finančni konstrukciji« že ob sami objavi razpisa.

ki nastopa na javnih razpisih, nima delovne sile. Problem je tudi pri bančnih garancijah, saj te podjetnike izčrpavajo. Mi zastavljamo vse svoje premoženje za bančne garancije,« je pripombe gradbincev izpostavil Simčič. Gradbinci pričakujejo, da bo ministrstvo pripravilo takšen zakon o javnem naročanju, ki bo sprejemljiv tudi za podizvajalce.

»S predlogom zakona se ne rešujejo najbolj pereči problemi v sistemu javnega naročanja. Iz predloga zakona so namreč črtana varovala za poplačilo podizvajalcev, tako da se bodo še naprej

dogajale zgodbe, kot so Vegrad in SCT. Oddaja javnih naročil pod ceno pa je eden ključnih vzrokov za nepoplačilo podizvajalcev,« je poudarila Sabina Rupert, pravna strokovnjakinja pri OZS, članica skupine pri OZS, ki je pripravila pripombe na predlog zakona. »Glede na specifično slovenskega trga javnih naročil javna naročila še vedno ne bodo bolj dostopna malim subjektom, javna naročila pa se še vedno lahko oddajo ob nepopolno zaprti finančni konstrukciji. Podizvajalci morajo dati garancijo, da bodo delo kakovostno opravili, naročniku pa ni treba dati ga-

rancije, da bo poplačal podizvajalce, kar je krivično,« je še prepričana Rupertova.

Javno naročilo se ne konča s sklenitvijo pogodbe z izbranim ponudnikom, temveč z njegovo izvedbo. Naročnik bi moral veliko bolj spremljati potek izvajanja investicije in skrbeti, da imajo izvajalci vse potrebne podatke za nemoteno delo, predvsem pa se ves čas obnašati kot dober gospodar. Pri nas nihče ne odgovarja za malomarno pripravo razpisne dokumentacije, za malomarno spremljanje izvajanja investicije, za nepravilno vodenje postopka in lažne izjave. Kje so kazenske odgovornosti za takšna ravnanja javnih naročnikov?

Dejstvo je, da javni naročniki nosijo enak del krivde za nepoplačila podizvajalcev, kot sami izvajalci. Alojz Kovšca, državni svetnik, pričakuje, da bo država s tem zakonom uvedla tudi odgovornost naročnika. To, da bodo mali podizvajalci ostali nepoplačani, države očitno ne zanima več.

V OZS ugotavljajo, da se tudi s tem osnutkom ne rešujejo najbolj pereče zadeve v javnih naročilih, na katere smo predstavniki gospodarstva enoglasno opozarjali naslovni organ in apelirali, da naj novi zakon poseže v to problematiko. Prav tako se tudi osnovne smernice novih direktiv, ki naj bi se implementirale v novi zakon, ne odražajo v osnutku na način, ki bi zagotovil potrebne spremembe (denimo glede večje dostopnosti naročil malim podjetjem preko delitev javnega naročila na sklope in izbire zmagovalne ponudbe po principu ekonomsko najugodnejše ponudbe). Določbe, ki naj bi urejale to problematiko, so pisane za javne naročnike ohlapno in povsem nezavezujoče, kar pomeni, da bo sistem marsikje ostajal še naprej takšen, kot je. Rezultat tega bodo zgrešene, nekakovostne in napol ali celo nedelujoče investicije. Negativne učinke takšnega ravnanja pa na koncu nosimo davkoplačevalci. A odgovornosti na strani javnih naročnikov na žalost nikoli nihče ne prevzame, pa tudi v osnutku zakona znova ni predvidena. S sprejetjem novega zakona o javnem naročanju bi bila sedaj odlična priložnost, da se to reši v največji možni meri.

MIRA ČREŠNAR

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.

Vlada krši dogovor, da ne bo dodatno obremenila gospodarstva

Vlada se je odločila, da se bo z davčnimi blagajnami pospešeno lotila boja proti sivi ekonomiji in delu na črno. Pa se bo res? V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije so prepričani, da bo to zgolj velik strošek za gospodarstvo, pravih učinkov na zmanjšanje obsega sive ekonomije in dela na črno pa ne bo. Vlado opozarjajo, da se je v Socialnem sporazumu 2015–2016 zavezala, da gospodarstva ne bo dodatno obremenila, z uvedbo on-line davčnih blagajn pa ta dogovor krši! Če učinkov ne bo, v OZS pričakujejo odgovornost tistih, ki so zakon o potrjevanju računov spisali in podprli.

» Obrtniki in podjetniki smo morali že 31. julija 2013 kupiti posebne programe, ki onemogočajo brisanje računov. Od 31. januarja letos pa so elektronske davčne blagajne obvezne za vse, ki prometa ne evidentirajo ročno. To po naši oceni povsem zadostuje. Še enega finančnega bremena marsikatero podjetje ne bo preneslo, zato vlado v primeru nezadovoljivih učinkov po uvedbi davčnih blagajn že sedaj pozivamo k odgovornosti. Davčnih blagajn pa ne bodo uporabljali šušmarji, tako da država s tem ukrepom ponovno kaznuje legalne obrtnike in podjetnike, ki plačujejo davke in prispevke,« je prepričan Branko Meh, predsednik OZS.

V OZS so predlagali, da v primeru uvedbe davčnih blagajn stroške nakupa in vzdrževanja – ki povprečno znašajo od 1500 do 1800 evrov na leto – nosi država sama. Obvezne pa morajo biti za vse, ki poslujejo z gotovino. OZS namesto uvedbe davčnih blagajn predlaga znižanje davčnih stopenj, uvedbo davčnih spodbud in dvig davčne morale. Kot primeren ukrep, ki bi celovito posegel na področje sive ekonomije in davčnih utaj, je OZS Ministrstvu za finance RS že predlagala sistem obdavčenja dohodkov fizičnih oseb, ki so ga poimenovali »vsak račun šteje«. Ta sistem obdavčenja ne bi temeljil na prisili, pač pa na motiviranju fizičnih oseb, da svoje prihodke trošijo le pri tistih ponudnikih, ki za opravljeno storitev oziroma dobavo izdajo račun. S tem bi se bistveno zmanjšale davčne utaje tako pri neregistriranih dejavno-

stih kot tudi pri registriranih. Zahteva potrošnikov, da ponudnik storitve oziroma blaga izda račun, bi povzročila, da se tisti subjekti, ki opravljajo neregistrirano dejavnost, registrirajo in izdajajo račune, posledično pa plačujejo davke in prispevke. S tem pa bi se pomembno zmanjšalo tudi število nezaposlenih, saj je splošno znano dejstvo, da je med tako imenovanimi iskalci zaposlitve veliko oseb, ki delajo oziroma opravljajo dejavnost na črno. OZS je razočarana, da vlada tega predloga ni upoštevala!

Za vse, ki ne evidentirajo prometa ročno, so od 31. 1. 2015 obvezne elektronske davčne blagajne oziroma uporaba računalniških programov, ki onemogočajo brisanje računov. Edino Hrvati imajo trenutno takšne blagajne, ki so povezane neposredno z davčno upravo, druge evropske države pa šele uvajajo sistem, ki ga v Sloveniji že imamo (denimo Avstrija in Madžarska). Zakaj torej neučakanost in spreminjanje sistema

po manj kot letu dni, če še nismo uspeli izračunati dosedanjih ekonomskih učinkov elektronskih davčnih blagajn?

Čas krize ni primeren za nobeno korenito reformo, kjer so potrebna izdatnejša finančna sredstva davkoplačevalcev in države. Na zmanjšanje sive ekonomije vplivajo zmerne davčne stopnje in spodbujanje davčne morale z zgledom, šele potem pride do preusmeritve dejavnosti na legalno področje.

Prakse tujih držav pa kažejo, da davčne blagajne ne prinesejo pravih učinkov, ampak pomenijo zgolj dodatno obremenitev gospodarstva. Primer za to so Grčija, Švedska in Italija, kjer davčne blagajne imajo, vendar so davčne utaje še vedno velike.

Če predvidenega izplena ob uvedbi on-line davčnih blagajn ne bo, v OZS pričakujejo, da bo nekdo prevzel odgovornost za nepotrebno obremenitev gospodarstva.

MIRA ČREŠNAR

SOP		Pokojninska zavarovanja						
Od leta 1956.		Info: 080 19 56 ali www.sop.si						
Pokojninsko zavarovanje	stanje na dan	letos	3 mes.	6 mes.	12 mes.	36 mes.	60 mes.	
PPZ-strateški	30.4.2015	6,24%	3,54%	6,68%	15,40%	38,46%	44,99%	
PPZ-dinamični	30.4.2015	11,66%	7,58%	13,23%	51,37%	n.p.	n.p.	
RPZ	31.12.2013	---	---	---	7,23%*	17,01%*	32,12%*	
IPZ - mladi	30.4.2015	10,66%	6,24%	8,79%	24,39%	33,32%	20,47%	
IPZ - izkušeni	30.4.2015	11,45%	6,76%	10,46%	24,93%	31,88%	30,29%	
IPZ - zreli	30.4.2015	11,06%	6,48%	11,32%	22,26%	33,00%	29,17%	
IPZ - pospešeni	30.4.2015	14,87%	8,12%	15,26%	25,75%	13,37%	n.p.	
IPZ - zmerni	30.4.2015	6,16%	2,14%	9,40%	19,82%	14,09%	n.p.	

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

Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2015

13. Forum

obrtni in podjetništva

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na Bledu 5. junija 2015 slovenski vladi predstavlja letošnje »Zahteve slovenske obrti in podjetništva – Za boljše poslovno okolje«.

Letošnjih 106 zahtev slovenske obrti in podjetništva je razdeljenih na deset poglavij:

- spodbudnejše davčno okolje,
- delovna razmerja,
- pokojninski in zdravstveni sistem,
- za učinkovitejšo izterjavo – za večjo plačilno disciplino,
- odprava administrativnih ovir,
- spodbudno poslovno okolje in dostop do virov financiranja,
- siva ekonomija,
- pomen poklicnega in strokovnega izobraževanja,

- čezmejno opravljanje storitev,
- varstvo okolja in ukrepi za posamezne dejavnosti.

Predloge za letošnje Zahteve slovenske obrti in podjetništva so posredovali območne obrtno-podjetniške zbornice, strokovne sekcije in odbor pri OZS, strokovne službe OZS in Sklad obrtnikov in podjetnikov.

Letošnje zahteve z delovnim naslovom »Za boljše poslovno okolje« so usmerjene predvsem v strukturne reforme, reformo trga dela, zdravstveno

reformo, odpravo administrativnih ovir, spodbudnejše davčno in poslovno okolje z lažjim dostopom do virov financiranja. Podrobneje so bile že predstavljene v prejšnji številki revije Obrtnik podjetnik, dostopne pa so tudi na naši spletni strani.

Izpostavljam deset letošnjih najpomembnejših zahtev.

O poteku, sklepih in dogovorih s foruma pa v naslednji številki revije Obrtnik podjetnik.

MAJA RIGAČ



10 NAJ ZAHTEV SLOVENSKE OBRTI IN PODJETNIŠTVA 2015

1. Drugačna umestitev davčnih blagajn
2. Drugačna ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu (regresni zahtevki)
3. Ustrezna obdavčitev nepremičnin z davkom na nepremičnine
4. Razbremenitev stroškov dela
5. Znižanje stroškov omrežnin
6. Sprememba Zakona o delovnih razmerjih
7. Učinkovita izvršba in urejena insolvenčna zakonodaja za boljšo plačilno disciplino
8. Celovita prenova sistema javnega naročanja
9. Učinkovito črpanje evropskih sredstev in dostop do virov financiranja
10. Učinkovitejši sistem poklicnega izobraževanja v povezavi s premišljeno deregulacijo poklicev

UDELEŽBO NA FORUMU SO POTRDILI:

- dr. Miro Cerar, predsednik Vlade RS,
 - Boris Koprivnikar, podpredsednik Vlade Republike Slovenije in minister za javno upravo,
 - dr. Anja Kopač Mrak, ministrica za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti,
 - dr. Maja Makovec Brenčič, ministrica za izobraževanje, znanost in šport,
 - Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo,
 - Gorazd Žmavc, minister za Slovence v zamejstvu in po svetu,
 - mag. Mateja Vraničar, državna sekretarka na ministrstvu za finance,
 - mag. Janko Burgar, državni sekretar na ministrstvu za javno upravo
- ter drugi državni sekretarji, poslanci Državnega zbora Republike Slovenije in predstavniki inštitucij.



Fotoaparat
NIKON COOLPIX S33 KIT

Potrebujete fotoaparat, ki ga boste lahko uporabljali na svojih potovanjih in celo pod vodo? Izjemno trpežen fotoaparat COOLPIX S33 s 13 milijoni slikovnih točk je preprost za uporabo in primeren za vse pogoje.

Omogoča:



Redna cena **109⁹⁹**
99⁹⁹

za imetnike kartice:
MOZAIK
PODJETNIH

ali nakup na **2 obroka**
(z Mozaik podjetnih Diners Club kartico)

BIG BANG

BOLJŠA STORITEV, BOLJŠI NAKUP.

ZMAGOVALCI: CUGELJ PVC OKNA, IGNAC CUGELJ, S. P.



»Mistično« okno prepričalo zahteven nemški trg

Podjetje Cugelj PVC okna iz Ivančne Gorice je marca letos trgu predstavilo okno MYSTIC, ki združuje inovativno tehnologijo in obliko. S svojo novo linijo aluminijastih oken so se prvič predstavili javnosti na sejmu Dom 2015 na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani, kjer so dobili tudi prva naročila za svoje inovativno stavbno pohištvo.

»**P**roizvajalci stavbnega pohištva težko cenovno konkuriramo trgovcem, ki PVC okna prodajajo pod nemškimi blagovnimi znamkami, čeprav so izdelana na Poljskem, kjer država subvencionira izvoz. PVC okna imajo zaradi močne konkurence premalo dodane vrednosti. Zato smo vsa prizadevanja naše družbe usme-

rili v razvoj in proizvodnjo zahtevnejšega izdelka, to je aluminijastih oken v kombinaciji z lesom,« direktor podjetja Ignac Cugelj uvodoma predstavi njihov novi izdelek, okno MYSTIC, ki je po sejmski predstavitvi zdaj razstavljen tudi v prodajnem salonu Diamant v BTC v Ljubljani ter na sedežu družbe v Ivančni Gorici.

Konec marca so ga predstavili tudi na sejmu Bauen–Wohnen Modernisieren v Göppingenu v Nemčiji.

Okno MYSTIC – nevidna tehnologija in topla lepota

»Trgu smo uspeli ponuditi toploto in estetiko lesa v kombinaciji z napre-

dno tehnologijo. Okna MYSTIC dosegajo izredno nizko toplotno prehodnost (0,9 W/m²K), kar je znotraj parametrov, ki se uporabljajo pri gradnji pasivnih hiš. Vgrajujemo aluminijaste okenske profile starwood italijanskega proizvajalca, ki trenutno veljajo za najboljše na trgu,« dodaja Cugelj, ki se zaveda, da bo preteklo še kar nekaj znoj, preden se bodo povrnili investicijski stroški, še posebej v zastoju gradbeništva, ki smo mu priča. Vendar je prepričan, da bo njihova nova linija oken prepričala najzahtevnejše kupce – tudi v Nemčiji in Avstriji, kjer podjetje jeseni odpira predstavništvo –, ki ne iščejo le vrhunske kakovosti in visoke toplotne izolativnosti, ki ustreza pasivni gradnji, temveč so pozorni tudi na estetiko in močnost individualne prilagoditve.

»Danes kupci želijo slišati besedo 'unikaten'. Naša okna MYSTIC jim omogočajo, da lahko sami izberejo notranjo leseno dekorativno oblogo bodisi iz klasičnega ali belega hrasta, češnje, tika, javora ali smreke, bodisi katere koli druge vrste masivnega lesa. S takšnim pigravanjem z barvami se okna vklopijo v prostor kot del notranje stanovanjske opreme,« je Cugelj zadovoljen s fleksibilnostjo in estetiko njihovega izdelka, katerega maloserijsko proizvodnjo so zagnali spomladi letos in zbirajo prva naročila. »Največ zanimanja je med arhitekti in notranji oblikovalci, ki zahtevajo veliko mero fleksibilnosti stavbnega pohištva, da lahko ustvarijo dialog z vsemi vrstami okolja.«

Lastna proizvodnja in montaža stavbnega pohištva

Cugelj ima že od leta 1998 dalje, ko je začel izdelovati stavbno pohištvo, v ponudbi proizvodnjo in prodajo PVC oken in vrat. »Ravno smo kupili parcelo, začeli graditi in smo potrebovali okna. Tedaj sem začel razmišljati, kaj če bi jih začel kar sam izdelovati. Imel sem sredstva, prihranjena za nakup novega tovarnjaka, saj sem se od leta 1991 dalje ukvarjal s prevozništvom, ker pa ga nisem mogel pripeljati v Slovenijo, sem jih skupaj s kreditom vložil v ureditev proizvodnje v domači garaži v Stični. V dveh mesecih je proizvodnja stekla. 11. februarja 1999 smo že izdelali prva PVC

okna,« se natančno spominja. »Prišli so inštruktorji iz Nemčije. Sprva sem delal sam, leta 2000 sem zaposlil prve fante in potem skoraj vsako leto koga na novo. Danes nas je 25. V proizvodnji so večinoma okoličani iz Ivančne Gorice, Trebnjega, Šentvida, Stične, s Krke ... Imamo 2 oziroma 3 mizarje, večina proizvodnih delavcev pa ima poklicno ali osnovno šolo. Pri meni formalna izobrazba ni merilo, saj takoj veš, ko komu v roke pogledaš, ali zna delati. Če je volja, se vsega priučiš,« iz lastne izkušnje govori Cugelj, po izobrazbi avtomehanik, zdaj direktor podjetja s skoraj tremi milijoni evrov letne realizacije.

Cugelj je svojo proizvodnjo postopoma širil na »balkonska vrata, mobilne drsne stene, aluminijasta okna in vrata, steklene fasade, zimske vrtove ter vse sisteme rolet. Proizvajamo tudi zunanje 'krpan' žaluzije, lahko z vgrajenim elektromotorjem, na senzor, daljinsko upravljanje, vse to sodi zraven,« našteva široko paleto stavbnega pohištva, s katerim opremljajo individualne hiše in večje objekte po vsej Sloveniji, od Šentilja do Kopra in od Idrije do Vinice, zadnja leta pa vse bolj pogledujejo tudi prek severne meje.

Nov poslovni objekt se bo izplačal v desetih letih

V domači delavnici kmalu ni bilo več dovolj prostora za bogat proizvodni program, zato se je Ignac Cugelj leta 2008 odločil za nakup zemljišča v Ivančni Gorici. »To so bili časi, ko je bila zemlja precej cenjena. Poleg tega so me pri pridobivanju dokumentacije za leto in pol zadržali arheologi. Saj nimam nič proti, če iščejo, kar so naši predniki tu zapustili, ampak ne na naše stroške! Na odločbo za 650 tisoč evrov sem se pritožil na Ministrstvo za kulturo RS. To, da arheologi kopljejo na stroške investitorja, je povsem zgrešeno. Kako je mogoče, da je neko zemljišče zazidljivo, nato pa je treba izvesti še raziskave in izkopavanja?« je ogorčen Cugelj. A to ga ni zaustavilo, da maja 2010 ne bi pridobili gradbenega dovoljenja in 3,5 milijona evrov kredita za novo zgradbo in stroje. »Junija smo začeli zidati 2500 m² proizvodnih in 1000 m² skladiščnih prostorov, decembra smo se





selili in januarja 2011 začeli delati, ravno takrat, ko se nas je že začela dotikati kriza,« pove Cugelj. V celoti 5 milijonov evrov težka investicija naj bi se povrnila do leta 2020.

Usmerjeni na individualne stranke

»V Sloveniji nas je mnogo preveč, gradbeni sektor pa je, žal, povsem padel. Nas je rešilo to, da smo imeli ves čas večinoma manjše, individualne objekte, vmes pa smo opremili še kakšen večji objekt. Leta 2006 smo v 13 šolah po Ljubljani zamenjali okna in vrata; to so bila zlata leta. S stavbnim pohištvo smo opremili tudi novo šolo v Zagradcu, lakirnico Revoza v Novem mestu in nekaj večstanovanjskih blokov. Leta 2013 smo za SIJ izvedli celoten objekt s prezračevano fasado, vrednost projekta je bila milijon evrov. Čaka nas projekt izgradnje urgence v Novem mestu,« kar bruhla iz energičnega Cuglja. »Hitro živim, razmišljam in delam. Življenje te pripelje do tega. Enkrat sem ugotovil, da sem imel 252 klicev v enem dnevu. Če bi z vsakim govoril pet minut, ne bi ničesar naredil. Nimam časa za sestanke, imam delo,« se pošali.

Učinkoviti so tudi monterji. »Naši fantje na objektu z 20 do 30 okni in vrati te vgradijo ali zamenjajo v enem dnevu. Nimamo kooperantov za montažo. Le pri senčilih sodelujemo z drugimi ponudniki, stranke lahko pri nas naročijo screene, plise zavese in druge tekstilije, a še najraje jim damo neposreden kontakt. Zakaj

bi prevzemali odgovornost za delo drugih? Mi imamo svojo zgodbo,« pove.

Dodatna oprema se boljše prodaja na tujem trgu

»V povprečju proizvedemo tisoč kosov na mesec, imamo pa še dvakrat tolikšno proizvodno zmogljivost. Nismo za masovno prodajo prek trgovcev, saj preveč pritiskajo na cene. Naš interes ni proizvajati in nato prodajati po dampinških cenah, kot to delajo nekateri in brezglavo spuščajo cene, brez kalkula-

cije. Tako na dolgi rok ne moreš obstati. Jaz sem obrtnik od leta 1991 dalje. Za poslovanje odgovarjam z vsem svojim imetjem, medtem ko se lahko razni d. o. o.-ji poslužujejo umazanih iger in na hitro zaprejo podjetje,« Cugelj izpostavi poznano težavo slovenskega gospodarstva, ki škoduje tudi poštenim obrtnikom.

»Vsi naši izdelki imajo CEO oznako, ki jamči sledljivost. Stranka točno ve, kdo ga je izdelal in kdo ga je montiral. V osemnajstih letih še nismo zamenjali okna zaradi kakovosti,« se upravičeno pohvali Cugelj, ki stavi na individualni pristop do kupcev in doda, da jih »stranke v 90 odstotkih ocenijo z odlično. Meni je zadoščenje, če je stranka zadovoljna in te priporoča naprej. Pohvala in priporočila strank so tudi najboljša reklama za nas«.

Zaradi doseganja višje dodane vrednosti se Cugelj vse bolj usmerja v proizvodnjo stavbnega pohištva višjega cenovnega razreda. »Novi MYSTIC je vrhunski izdelek in je cenovno primerljiv z aluminijastimi okni. Verjetno ga bo težko prodajati v Sloveniji. Tudi za drago dodatno opremo, avtomatiko in senzorje se praviloma stranke pri nas ne odločajo«. Zato sta zanje toliko bolj zanimiva nemški in avstrijski trg z večjo kupno močjo. »V tujino smo se začeli obračati leta 2013, ko smo bili že na »nuli«. Prek znancev, referenc in sejemske predstavitev smo pridobili nekaj poslov v Göppingenu, Stuttgartu, Frankfurtu ... Nekaj projektov smo imeli v Italiji. V

avstrijskem Celovcu nameravamo septembra odpreti predstavništvo,« direktor razloži vzroke za internacionalizacijo poslovanja in doda: »Leta 2010 smo imeli dobre poslovne izide, od leta 2011 do leta 2013 pa je šlo navzdol. Zdaj se spet dvigujemo. Naš cilj se je vrniti na raven iz leta 2010, ko smo imeli štiri milijone evrov prometa«. Direktor še doda, da tudi v krizi niso odpuščali, saj je podjetje izpad proizvodnje reševalo z lastnimi prihranki.

Cuglju tudi prodaja na cenovno občutljivem hrvaškem trgu ni v interesu, bi pa tja morda v prihodnje preselili proizvodnjo, če se bodo davčni pritiski na gospodarstvo pri nas še stopnjevali. »DURS ti hitro zapre račun. Tako je najlažje stisniti obrtnika. Tudi o regresu in višanju minimalne plače je birokratom lahko govoriti. Z veseljem dam nagrado pridnim delavcem, a kaj, ko se država takoj prilepi na dohodek. In kako lahko ministrstvo ali občina izbere za izvajalca gradbenih del nekoga, ki še kladiva nima? Takšno 'inženirsko' podjetje se še prijaviti ne bi smelo, ne pa da z dampinško ceno dobi posel in potem izkorišča podizvajalce, samo pa nima drugega orodja, kot računalnik,« je kritičen do ureditve.

»Naš interes je dobro delati in dobro zaslužiti. Navsezadnje moram v petih letih zaslužiti 2 milijona evrov, da bom lahko kupil nove stroje, če hočem ohraniti konkurenčnost in obstati. Za takšen posel vsekakor moraš imeti železno kožo, saj se stalno soočamo s plačilno nedisciplino in s pritiski z vseh strani. 'Gušt' mi je delati, včasih tudi po 15, 16 ur dnevno, predstavlja mi izziv. Zame ne obstaja beseda »se ne da«. Tudi če je ovira, moraš videti sliko za oviro in potem boš čezno tudi prišel. Razmišljati moraš pozitivno, biti pošten in vztrajen, pa tudi malo neumen, da vse to prestaneš,« se zasmije. »Ponosen sem, da sem vse življenje odvisen od sebe. Samozaposlen sem od samostojnosti Slovenije. Ko odplačam kredit, bomo videli, kako naprej. Obe hčerki sta zaposleni v podjetju, morda ga bo katera od njiju pripravljena prevzeti. Morda čez pet let ne bom več delal oken, idej imam še veliko,« pogovor in svojem 'mističnem' slogu zaključuje Ignac Cugelj.

ANITA IVAČIČ

SODELOVANJE MED GOSPODARSTVOM IN ZNANOSTJO

Kemijski inštitut v Ljubljani podaja roko sodelovanja

Delegacija Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je 27. maja 2015 obiskala Kemijski inštitut v Ljubljani. Z besedami je težko opisati vse zanimive stvari, njihove projekte, številne sodobno opremljene laboratorije in že povsem konkretne izdelke, namenjene industriji, ki so jih udeleženci srečanja lahko videli.



Sprejem delegacije OZS na Kemijskem inštitutu v Ljubljani.

Člani delegacije OZS so bili navdušeni in hvaležni za prisrčen sprejem, pozornost in izkazano spoštovanje gostiteljev do njihovega dela. Srečanje je pripravil odbor za znanost in tehnologijo pri OZS, vodil pa ga je njen predsednik Janez Škrlec. Obiskali so celoten Kemijski inštitut, tudi povsem nov Preglov raziskovalni center in številne laboratorije. Seznanili so se z izjemnim znanstvenim in tehnološkim razvojem, ki se ustvarja na tem inštitutu, ter z novimi materiali, ki bodo oblikovali našo prihodnost. Predstavljene tehnologije so zanimive za industrijo in koristne tudi za širše gospodarstvo, še zlasti za mala, srednja in mikro podjetja. Obisk delegacije iz OZS je bil še en korak bližje k uspešnejšemu povezovanju gospodarstva in znanosti in boljšemu prenosu novih tehnologij v gospodarski sektor.

Akademik, prof. dr. Janez Levec, v. d. direktorja Kemijskega inštituta v Ljubljani, je ob prihodu vsem zaželel dobrodošlico, predstavil inštitut ter njihovo poslanstvo in vizijo. V nadaljevanju je vodja

Laboratorija za biotehnologijo prof. dr. Roman Jerala predstavil sintezno biologijo na področju bionanomaterialov za medicinske aplikacije. Predstavitev razvojnih dosežkov je za večino ljudi nepredstavljiva, saj vstopa v ekstremne meje znanosti, vendar točno z določenim ciljem, da z znanstvenimi dosežki dosežejo možnost zdravljenja danes neozdravljivih bolezni.

Izredni prof. dr. Matjaž Kunaver iz Laboratorija za polimerno kemijo in tehnologijo je predstavil povsem nov način pridobivanja revolucionarnega materiala, nanoceluloze, kot izjemno priložnost za industrijo in gospodarstvo. Vodja laboratorija za anorgansko kemijo in tehnologijo prof. dr. Nataša Zabukovec - Logar je predstavila svetovno novost principa shranjevanja toplote v nanoporoznih materialih, načine optimizacije materialov za izboljšanje gostote shranjevanja in zmogljivosti hranilnikov, ki so trenutno na trgu. Vodja Laboratorija za okoljske vede in inženirstvo prof. dr. Albin Pintar je predstavil mikrobovo produkcijo



vodika iz odpadne biomase. Predstavil je priložnosti za implementacijo njihovih razvojnih dosežkov v gospodarstvo.

Doc. dr. Robert Dominko iz Laboratorija za kemijo materialov je predstavil razvoj baterij in e-mobilnost, njihove dosedanje odlične rezultate ter izjemno vizijo, ki jo ima Kemijski inštitut. Doc. dr. Ivo Jerman iz istega laboratorija je kot strokovnjak za razvoj komponent za energetske sisteme, ki izkoriščajo obnovljive vire energije, predstavil prevleke kot materiale prihodnosti, ki so fokusirani že v leto 2020. V laboratoriju L10 za kemijo materialov je demonstriral nekaj razvojnih primerkov, ki se mnogim zdijo kot znanstvena fantastika. Na koncu je dr. Goran Dražič delegaciji OZS predstavil še enega najboljših mikroskopov v tem delu Evrope, ki omogoča znanstvenikom vstop v svet atomov in molekul. Takšen mikroskop je dandanes pri razvoju nanomaterialov postal preprosto nuja, zato smo vsi, tako raziskovalci kot tudi obrtniki in podjetniki, lahko s svojim razvojem vsaj malo v prednosti, saj imamo doma instrument, kakršnega konkurenca v širši okolici nima.

Obisk Kemijskega inštituta nas je prepričal, da so zelo dobro pripravljene na prihodnost. Njihovo kakovostno delo, sodelovanje s številnimi globalnimi partnerji ter resno odgovorno sodelovanje z industrijo in gospodarstvom pa se vklaplja tudi v okvir ustvarjanja vrednostnih verig, ki so opredeljene v Strategiji pametne specializacije Republike Slovenije. Vabimo vse, ki ste iz navedenih področij in predstavitev prepoznali možnost sodelovanja, da se oglasite odboru za znanost in tehnologijo pri OZS in Kemijskemu inštitutu predlagate sodelovanje.

J. Š., A. Š.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na podlagi sklepa, sprejetega na 23. redni seji Upravnega odbora OZS dne 21. 4. 2015 in Pravilnika o podeljevanju naziva častnega člana, odlikovanj in priznanj Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (od 14. do 19. člena)

objavlja RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA OBRTNIK LETA 2015

Priznanje OBRTNIK LETA je namenjeno članom Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije za izjemne dosežke, pri čemer se upoštevajo naslednji kriteriji:

- poslovna uspešnost, razvoj dejavnosti, trajnost dosežkov, poslovna odličnost, uvajanje inovacij in sodobne tehnologije, skrb za varstvo okolja, skrb za kadre in njihovo usposabljanje, strategija razvoja, prispevek k razvoju okolja, v katerem posluje in aktivnosti v stanovskih vrstah;
- izpolnjevanje navedenih kriterijev se ugotavlja najmanj za zadnje 5-letno obdobje poslovanja.

Prejemniku priznanja OBRTNIK LETA 2015 se podeli:

- pisno priznanje
- umetniška skulptura

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

- predsednik in podpredsednik OZS,
- skupščina OZS in upravni odbor OZS,
- upravni odbori strokovnih sekcij pri OZS,
- upravni odbori OOO oziroma njihovi predsedniki,
- upravni odbori obrtnih zadrug.

Rok za prijave je 30. junij 2015!

Prijava mora biti podana na obrazcu, ki ga najdete na intranetu, in poslana v zaprti kuverti na naslov:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Komisija za priznanje Obrtnik leta
Celovška cesta 71
1000 LJUBLJANA**

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavitelca. Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja OBRTNIK LETA 2015 je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatno zahtevane podatke.

Branko Meh
Predsednik OZS



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na podlagi sklepa, sprejetega na 23. redni seji Upravnega odbora OZS dne 21. 4. 2015 in Pravilnika o podeljevanju naziva častnega člana, odlikovanj in priznanj Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (od 96. do 101. člena)

objavlja
**RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA
NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA
LETA 2015**

Priznanje NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA LETA je namenjeno članom Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, pri čemer se upoštevajo naslednji kriteriji:

- najdaljše obdobje opravljanja dejavnosti

Prejemniku priznanja NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA LETA 2015 se podeli:

- pisno priznanje

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

- predsednik in podpredsednik zbornice,
- skupščina zbornice, upravni odbor, organizacijsko-kadrovska komisija zbornice,
 - upravni odbori strokovnih sekcij zbornice,
- upravni odbori območnih obrtno-podjetniških zbornic oziroma njihovi predsedniki,
 - upravni odbor obrtnih zadrug.

Rok za prijave je 30. junij 2015!

Prijava mora biti podana na obrazcu, ki ga najdete na intranetu, in poslana v zaprti kuverti na naslov:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Komisija za priznanje Najstarejši/a obrtnik/ca leta
Celovška cesta 71
1000 LJUBLJANA**

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavitelja. Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA LETA 2015 je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatno zahtevane podatke

Branko Meh
Predsednik OZS



Srečanje mojstrov s humanitarno noto



Kljub bojazni, da bo sprememba termina izvedbe srečanja vplivala na število prijavljenih udeležencev, se to ni zgodilo. V zadovoljstvo organizatorjev se je minuli mesec v Zrečah zbralo še nekaj več mojstrov kot prejšnja leta. Navdušeni so bili nad temami predavanj in organizacijo, s sodelovanjem v srečelovu pa so zbirali dobrodelna sredstva za nakup defibrilatorja, ki bo nameščen na javno lokacijo.

Poleg tem, namenjenih sodnim izvedencem in cenilcem, ki jih organizatorji srečanja članov Kluba mojstrov Slovenije vedno vključijo v program in so vedno zanimive, je tokrat izstopalo predavanje o blagovnih znamkah, o pomenu blagovne znamke in znamčenju nasploh. Predavatelj dr. Andrej Pompe se je osredotočil na pomen blagovne znamke, njeno jasnost in tisto, kar želi blagovna znamka pokazati javnosti. Med drugim je spregovoril tudi o odnosu lastnika blagovne znamke do nje in odnosu potrošnika do blagovne znamke. Udeleženci so se strinjali z njim, da je treba doseči, da nam Vzhod ne bo konkurenca. Izpostavil je še avtomobilsko industrijo, v kateri lahko govorimo o šolskih primerih urejenosti blagovnih znamk. Če je na primer avtomobilska znamka sinonim za kakovost določenega izdelka, si mora vsak po njegovih besedah graditi svojo blagovno znamko, da postane »mercedes« na svojem področju.

Dal jim je tudi nekaj konkretnih predlogov za posodobitev blagovne znamke Mojster, ki so jih udeleženci sprejeli z

navdušenjem. Ker so udeleženci pokazali velik interes za nadaljevanje predavanja o blagovnih znamkah, bo tej temi namenjen prihodnji klubski večer, ki bo tudi letos organiziran na igrišču za golf v Smedniku, v čudoviti dvorani, ki jo Klubu mojstrov Slovenije za organizacijo klubskega večera v uporabo odstopi Erste Card, partner kartice Mozaik podjetnih.

Druga tema, ki je prav tako navdušila mojstre, je bilo zunajsodno reševanje sporov. Ljubljanske območne obrtno-podjetniške zbornice so pred časom izrazile pobudo, da bi se mojstri (sodni izvedenci in cenilci) kot mediatorji vključili v reševanje sporov, ki nastanejo v primerih reklamacij. Mnogo naročnikov in izvajalcev se v primerih, ko naletijo na težavo pri nakupu izdelkov ali izvedbi storitev, že sedaj obrne na sodne izvedence. Zato je v Klubu mojstrov Slovenije zadnja leta ideja o nadgradnji znanja na področju mediatorstva zelo živa. Kajti kompetence mojstrov, sodnih izvedencev jim omogočajo presojo kakovosti izdelkov in storitev, ob ustreznem doda-

tnem usposabljanju pa bi se lahko vključili tudi v mediacije.

Srečanja mojstrov se je udeležil tudi direktor Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Danijel Lamperger, ki je zbranim zagotovil, da njihova prizadevanja v celoti podpira tudi vodstvo OZS.

Ker v nobeni situaciji ni tako slabo, da ne bi človek mogel narediti kaj dobrega za sočloveka, so se mojstri odločili za dobrodelno dejanje in nakup defibrilatorja, ki v trenutkih, ko je odločilna vsaka minuta, rešuje življenje. V ta namen so na večernem druženju v Zrečah, ki ga je že tradicionalno popestrila Alenka Godec, pripravili srečelov. Nagrade za srečelov – vse srečke so bile dobitne – so prispevali mojstri, razstavljalci, ki so predstavili udeležencem srečanja (Debitel, Sklad za razvoj kadrov, AS Impeks) in drugi donatorji, glavna nagrada pa je bila slika akademskega slikarja Borisa Zaplatila. Organizatorji z zadovoljstvom ugotavljajo, da sredstva od prodanih srečk skoraj v celoti zadostujejo za nakup omenjenega defibrilatorja.

EVA MIHELIČ, SLIKE: ARHIV KMS



Predsednik Kluba mojstrov Slovenije Marko Kajzer se je zahvalil članom upravnega odbora KMS v prejšnjem mandatu.



Letos so pri izvedbi srečanja pomagali Debitel, Sklad za razvoj kadrov in AS Impeks, EwoPharma, ki svoje izdelke in storitve udeležencem predstavili v predverju predavalnice in v času predavanj.

Mojstri so pohvalili organizacijo srečanja in izbor predavanj.



Andrej Murko (levo) je na večernem srečelovu »zadel« glavno nagrado. Na sliki z avtorjem slike, akademskim slikarjem Borisom Zaplatilom.

POVABILO K SODELOVANJU

»OBISKI PRI
DELODAJALCIH – SKUPAJ
IŠČEMO PRILOŽNOSTI!«

Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje bo skupaj z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije ter Združenjem delodajalcev obrti in podjetništva Slovenije v četrtek, 18. junija 2015, organiziral dan pri malih in mikro podjetjih. Dogodek smo poimenovali »Skupaj iščemo priložnosti«, z njim pa želimo okrepiti sodelovanje med podjetji, zavodom ter zbornico in združenjem delodajalcev. V ta namen bodo zavodovi svetovalci obiskali 600 delodajalcev malega gospodarstva po vsej Sloveniji.

Obiski svetovalcev pri delodajalcih se bodo odvijali v obratovalnicah od 8. do 15. ure in bodo vnaprej dogovorjeni. Druga možnost srečanja med svetovalci Zavoda in podjetji pa je srečanje v območnih zbornicah.

Namen obiskov in srečanj je, da gospodarstvo čim bolj spozna storitve in ukrepe, ki jih zavod kot javna služba za zaposlovanje izvaja za zmanjševanje brezposelnosti in spodbujanje zaposlovanja. Njihove aktivnosti so na primer programi za zaposlovanje mladih, oprostitev plačila prispevkov in davčne olajšave. Zavodovi predstavniki bodo na srečanjih s podjetji lahko prepoznali njihova pričakovanja in potrebe ter v prihodnje temu primerno oblikovali svoje programe.

Če vas takšno srečanje z zavodovimi svetovalci zanima, se za dodatne informacije obrnite na vašo OOZ.

MAJA RIGAČ

ZDOPS

Prispevek za usklajevanje in izvajanje Kolektivne pogodbe za obrt in podjetništvo

Spoštovani obrtniki in podjetniki!

Konec maja 2015 ste prejeli poziv za plačilo položnice za izvajanje Kolektivne pogodbe za obrt in podjetništvo (KPOP) (Uradni list RS, št. 92/2013; sopodpis OZS, Uradni list RS, št. 16/2014; razširjena veljavnost, Uradni list RS, št. 59/2014; spremembe in dopolnitve, Uradni list RS, št. 28/2015). KPOP s komentarjem je objavljena na spletni strani www.zdops.si.

81. člen KPOP med drugim določa, da delodajalci enkrat letno ob izplačilu plač za mesec maj plačajo Združenju delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije 2,00 EUR po zaposlenem delavcu za plačevanje stroškov usklajevanja in izvajanja KPOP. Ta prispevek so dolžni plačati vsi delodajalci, ki opravljajo kot glavno dejavnost skladno z zakonom obrtno dejavnost ali so člani ZDOPS oziroma OZS.

Zavedamo se, da je v teh kriznih časih vsak evro pomemben za podjetja, vendar verjamo, da se zavedate pomembnosti in koristnosti svoje delodajalske organizacije ZDOPS in na ta način omogočate njeno delovanje, zastopanje VAŠIH interesov tako pri sklepanju kolektivnih pogodb kakor tudi pri uveljavljanju vaših interesov predvsem v času,

ko se politiki ukvarjajo sami s seboj in ne z razvojnimi programi, usmerjenimi v povečanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Po drugi strani pa naše zahteve preprečujejo, da bi politika sprejemala ukrepe, ki bi položaj slovenskega gospodarstva, predvsem delodajalcev, še poslabšal, kar je v teh kriznih časih še toliko bolj pomembno. Prosimo vas, da svoj letni prispevek v višini 2,00 EUR na zaposlenega delavca za leto 2015 nakažete po položnici, ki ste jo prejeli.

V primeru, da položnice niste prejeli, vas prosimo, da stopite z nami v kontakt na telefonski številki: 01/5830-572 in 01/5830-577 ali preko e-pošte: info@zdops.si za določitev sklica in nakazilo sredstev na TRR ZDOPS št. 03160-1001022028 pri SKB, d. d., Ajdovščina 4, 1513 Ljubljana.

Prosimo, da sredstva nakažete pri izplačilu plač za mesec maj 2015.

Skupaj lahko dosežemo več!

DRAGO DELALUT, PREDSEDNIK ZDOPS
JANEZ ŠAUPERL,
PRESEDNIK SKUPŠČINE ZDOPS
IGOR ANTAUER,
GENERALNI SEKRETAR ZDOPS

9 dni - Tajska - krožno potovanje!

Bangkok • Hua Hin • Ayutthaya • Kanchanaburi

Vključen let in nočitve z zajtrki ter 5 vključenih vodenih ogledov!

Osebnostno izbrani hoteli
s 4 in 5 zvezdicami!

od **1099,-** EUR

Termini potovanja:
21.08. + 17.09.2015
18.10.2015

Pokličite čim prej - na voljo zadnja mesta - odhod zagotovljen!

Brezplačna telefonska številka: ☎ 0807357

Več informacij najdete na:
www.nikal.si

Koda za rezervacijo:

SI 15 OB 202

Vaša turistična agencija: NIKAL d.o.o. • Zagrebška cesta 40A • 2000 Maribor • SI-AB-01-080761107



Poleti krediti za samostojne podjetnike

SID banka je v zadnjih letih za mikro, mala in srednje velika podjetja razvila že pet specializiranih kreditnih linij, s katerimi izvaja neposredno financiranje njihovega tekočega poslovanja, naložb in zaposlovanja, razvoja in inovacij, energetskih naložb itn. V pogovoru za revijo Obrtnik je njen izvršni direktor Roman Rojc že kmalu, predvidoma letos poleti, napovedal tudi kredite za samostojne podjetnike.

Kako to, da zadnja leta razvijate toliko novih produktov prav za malo gospodarstvo?

V Sloveniji mala in srednje velika podjetja težko pridejo do ustreznega financiranja, kar že nekaj let kažejo tudi analize – zadnja je analiza Evropske komisije. Mnogim podjetjem je dostop do financiranja povsem zaprt, številna druga pa lahko pridobijo le kredite, ki so v evropskem prostoru primerljivo manj ugodna in bistveno zmanjšujejo njihovo konkurenčnost.

Ker so se v krizi pokazale številne pomanjkljivosti bančnega in javno spodbujevalnega sistema, smo dobili mandat za intervencijo tudi na tem področju. Za ta podjetja smo tako razvili že pet direktnih posojilnih linij, ki delujejo na stalni osnovi in so že v roku enega leta postale najpomembnejši posamični ukrep države na tem področju. Samo v prvem letu je pri nas kredite dobilo skoraj 400 podjetij, ki so imela težave s tem pri svojih poslovnih bankah. S tem SID banka postaja značilna banka za malo gospodarstvo.

Poleg kreditov za omenjena podjetja zdaj razvijate tudi kreditno linijo za samostojne podjetnike. Kako daleč ste z razvojem?

V praksi se je izkazalo, da s. p.-jev ne gre tlačiti v isti koš, kot druga mala in srednje velika podjetja. Finančnih kriterijev, ki so omogočali financiranje teh podjetij do meje kreditne sposobnosti, v trenutnih razmerah preprosto ni bilo možno uporabiti za podjetnike. Analize so pokazale, da bi dosegle le njihov manjši segment.

Tisto, kar je res pomembno, je dobro poznavanje vsakega posameznika in njegove poslovne zgodbe. Avtomatična uporaba kriterijev in postopkov, ki veljajo za večja podjetja, je zgrešena. Ne gre tudi pozabiti, da večina teh podjetnikov jamči s svojim lastnim premoženjem in da bo

takšen podjetnik verjetno naredil vse, da bo ohranil eksistenco za svojo družino. Seveda obstajajo primeri, ko to na žalost marsikomu ni uspelo, slabe prakse obstajajo tudi tukaj. Bi pa poglobljena analiza verjetno pokazala zelo zanimive vzroke, zakaj do tega prihaja.

Dodatno spodbudo za oblikovanje posebne kreditne linije, prilagojene s. p.-jem«, smo dobili od Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ki je preverjala, če pripravljamo kakšen poseben program za njene člane. Hitro smo vzpostavili dialog in produkt kar se da prilagodili tudi sugestijam vodstva zbornice. Trenutno smo že v fazi preverjanja pogojev pri komercialnih bankah, ki bodo izvajale ta program.

To pomeni, da bodo morali podjetniki po kredit na drugo banko, ne na SID banko? Zakaj?

SID banka nima lastne mreže poslovalnic, po drugi strani pa je pri obravnavi s. p.-jev zelo pomembno tudi osebno poznavstvo. Mi tega informacijskega potenciala nimamo, imajo pa ga njihovi skrbniki v bankah. Poleg tega se je na naše direktne linije pritožilo kar nekaj bank z argumentom, da jim prevzemamo stranke. Država te pritožbe jemlje resno in je naročila posebno študijo, s katero bo ugotovila, kje sploh so še tržne vrzeli oziroma kje je intervencija SID banke še upravičena. Do takrat smo tako vezani na delovanje preko poslovnih bank. Tudi naše obstoječe linije za mala in srednje velika podjetja so podaljšane le do konca leta 2015.

Ampak, kot poslušamo naše obrtnike, jih banke zelo nerade financirajo ali pa jim ponujajo zelo drage kredite ...

Ključno je spodbuditi banke, da začnejo aktivnejše financirati vse s. p.-je, predvsem pa tiste s slabšo bonitetno oceno.



Roman Rojc

To želimo doseči z znižanjem naših obrestnih mer, tako da bodo zanimive tudi v obstoječih razmerah. Ker so sredstva namenska, jih bodo banke lahko uporabile le za financiranje s. p.-jev. Da bi banke res naslovile predvsem marginalne skupine podjetnikov, bomo tiste banke, ki bodo najmanj 60 % posojil dale podjetnikom s slabšo boniteto, nagradili s 25-odstotnim znižanjem, tiste, ki bodo dosegle prag 80 %, pa s kar 50-odstotnim znižanjem naše cene. Poleg tega bomo bankam ponudili možnost sklepanja več manjših aranžmajev, da ne bi bile v negotovosti, ali bodo ta prag dosegle ali ne, in da so linije dosegljive tudi manjšim kreditnim ustanovam, kot so na primer hranilnice.

Kakšna pa bo obrestna mera?

Obrestna mera za podjetnika bo verjetno nekje med 1,50 in 3,80 % letno, povečana za euribor, ki pa je trenutno zelo nizek.

Kdaj in pri katerih bankah bomo lahko pridobili te kredite SID banke?

Odziv bank je zelo pozitiven, tako da računamo, da bodo krediti pri bankah na voljo najpozneje v dveh mesecih. Program, vključno z bankami, ki bodo v njem sodelovale, bomo objavili na naši spletni strani www.sid.si in v reviji Obrtnik podjetnik.

P. B.



ELEKTRO ENERGIJA – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH

Sledijo potrebam odjemalcev in širijo nabor ugodnosti zanje

Elektro energija je eden ključnih ponudnikov energentov v Sloveniji in regionalno prepoznaven trgovec električne energije. Je dinamična, moderna in stalno razvijajoča se energetska družba, ki izhaja iz 120-letne tradicije zanesljive oskrbe z energenti. Kot hčerinska družba Elektra Ljubljana in po prvih treh letih samostojnega poslovanja na trgu energentov, se je uspešno prestrukturirala in njen temeljni cilj še naprej ostaja dolgoročno zaupanje odjemalcev. Zaupa jim skoraj četrta milijona odjemalcev, med njimi poleg gospodinjstev tudi veliko poslovnih ter obrtnikov in podjetnikov. Odjemalci so zanje vedno na prvem mestu, njihovo zaupanje pa še nadgrajujejo. Pogovarjali smo se z mag. Bojanom Kumrom, direktorjem podjetja.

Kaj je Elektro energija v tem trenutku?

Lahko rečem, da je Elektro energija danes dinamična, moderna in tržno usmerjena družba, ki se je v letošnjem letu uspešno prestrukturirala in se uspešno prilagaja trenutnim tržnim razmeram. Prepričan sem, da smo najboljša izbira pri dobavi energentov s konkurenčno ceno, osebnim pristopom in naprednimi produkti. Predvsem sem ponosen tudi na to, da smo družbeno odgovorna družba. Že 10 let podpiramo delovanje društva Rdeči noski pri pomoči najbolj ranljivim, smo tudi podporniki akcije Botrstvo in v okviru svojih zmožnosti pomagamo pomoči potrebnim in s tem vračamo nazaj tako okolju in družbi nasploh.



Andrej Kravos, Kravos Galvanizacija

600€
na leto

»Kartico Mozaik vedno nosim s seboj in večkrat sem jo tudi priložnostno izkoristil. Ugodnosti, ki jih redno izkoriščam, pa so naslednje:

- pri zavarovalnici Triglav, po obračunu vseh pripadajočih in komercialnih popustov, še dodatnih 7 %,
- mesečni popust pri telekomunikacijah,
- popust pri vodenju bančnega računa in elektronski banki,
- pri vseh poslovnih nakupih v trgovinah Merkur itd.

Moj letni prihranek na račun kartice Mozaik tako znaša okoli 600 evrov. <<

Katere so glavne konkurenčne prednosti vaše družbe?

Elektro energija ima skoraj 120-letno tradicijo oskrbe z elektriko. Naša poglobljena prednost je v strokovnem znanju, izkušnjah, veščinah in motiviranosti zaposlenih, ki so na voljo preko brezplačne številke klicnega centra in poslovalnic v Ljubljani, Novem mestu, Trbovljah in Kočevju. Ključna prednost podjetja

je tudi v zaupanju odjemalcev. Optimizacija, sinergije in učinkovito obvladovanje tveganja odkupa, trgovanja in prodaje energije zagotavljajo optimalne nakupne pogoje za odjemalce. Ponujamo dva energenta: električno energijo in zemeljski plin.

Imamo sistem grajenja lojalnosti preko različnih ugodnosti. Kot prvi v Sloveniji že 10 let ponujamo 100 % čisto energijo – Zeleno energijo. Dolgoletna družbena odgovornost se kaže v podpori humanitarnim projektom pomoči najbolj ranljivim, pomagamo tudi perspektivnim športnikom ter ohranjamo kulturno in tehnično dediščino. Konkurenca na trgu je v tem trenutku velika. Veseli nas, da je podjetje Gen-i izrazilo namero, da bi vstopil v našo lastniško strukturo preko strateške-

PRIMER IZRAČUNA PRIHRANKA, KI JE MOŽEN S KARTICO MOZAIK PODJETNIH:

OBRTNIK S PREDVIDENO LETNO PORABO 50.000 KWH

bi imel letno potrošnjo samo za porabljeno električno energijo v višini 2560 evrov (niso vključeni DDV, trošarina in uporaba omrežja) oziroma skupaj s popustom 2450 evrov,

KAR POMENI LETNI PRIHRANEK V ZNESKU 110 EVROV.

ga partnerstva. Trenutno se namera presoja na agenciji za varstvo konkurence. Po mojem mnenju bi lahko iz tega nastala lepa slovenska zgodba, v kateri bi povezali največje slovenske dobavitelje energije.

Načrtujete ponudbo novih storitev? Katere so ugodnosti, ki jih poleg ugodne cene el. energije ponujate vašim strankam?

Poznamo potrebe in želje naših odjemalcev in konkurenčno ponudbo nenehno prilagajamo njihovim potrebam. Še posebej ugodno ceno električne energije nudimo odjemalcem s porabo nad 5.000 kWh/letno, lastnikom toplotnih črpalk in lastnikom električnih vozil, odjemalcem, ki se odločijo za skupno dobavo elektrike in plina ali za sinergijo s partnerskimi podjetji (telekomunikacijske storitve). Odjemalci se lahko odločijo tudi za prejetje računov v samo elektronski obliki, plačevanje računov preko SEPE (trajnika) in skupen račun za električno energijo in zemeljski plin, za kar so tudi dodatno nagrajeni. V letošnjem maju smo odjemalcem v sodelovanju z zunanjimi partnerji in partnerji v okviru skupine Elektro Ljubljana d.d. ponudili nakup toplotnih črpalk in IR panelov za energetske varčno ogrevanje prostorov. Lastnikom električnih avtomobilov že sedaj zagotavljamo ugodne cene električne energije, v prihodnje pa načrtujemo tudi možnost namestitve domače polnilne postaje. Odjemalcem ponujamo tudi izdelavo energetskega izkaznika, pa tudi vedno dosegljivo in hitro odzivno asistenco za pomoč na domu.

Poslovnim odjemalcem svetujemo pri učinkoviti rabi energije in brezplačno posredujemo pri sklepanju pogodb o dostopu do distribucijskega omrežja. Nudimo jim tudi sodobno podatkovno storitev za nadzor podatkov o dinamiki odjema za učinkovito in enostavno spremljanje odjema električne energije. Storitve omogoča podroben pregled odjema oziroma proizvodnje električne energije po merilnih mestih za določen časovni interval. Kot prvi v Sloveniji že drugo leto zapored sodelujemo pri zagotavljanju terciarne rezerve za sistemskega operaterja (ELES) z virtualno elektrarno. Vsakemu partnerju se osebno posvetimo in poiščemo najboljše rešitve pri porabi energentov. Obrtnikom in manjšim podjetnikom z ugodno ceno električne energije in zemeljskega plina pomagamo k lažjemu poslovanju in omogočamo hitrejši razvoj. Če pa so imetniki kartice Mozaik podjetnih, nudimo še dodatne ugodnosti: popuste do 10 % na redne cene električne energije in zemeljskega plina ter dodatne individualne akcijske ponudbe.

Kako izboljšujete kakovosti svojih storitev?

Usmerjamo se predvsem na konkurenčnost cene, kvaliteten in osebno odnos ter napredne produkte. Seveda, pa kar naprej izboljšujemo kakovost svojih storitev glede na potrebe naših odjemalcev. S ciljem večje prepoznavnosti in ločljivosti od drugih dobaviteljev, prilagajanja zahtevam trga in pričakovanjem, željam in potrebam naših odjemalcev ponudbo redno razširjamo z novostmi. Ker želimo svojim odjemalcem uporabno in jasno predstaviti našo ponudbo smo z majem 2015 v celoti prenovili tudi našo spletno stran www.elektro-energija.si.



**Irena Gregorič,
Tapetništvo – gostinstvo Toptap**

1700 €
na leto

»Kartico Mozaik podjetnih je treba uporabljati, saj le z njeno uporabo lahko privarčujemo. Sama sem privarčevala z uporabo kartice pri zavarovanju nepremičnin in strojev pri Zavarovalnici Triglav približno 500 € v enem letu. Poleg tega sem kartico uporabila še v Merkurju, Inposu in Big Bangu. Sedaj bom poskusila prestaviti še elektriko, kjer so mi naredili izračun za prihranek v višini 1200 €. Menim, da si s kartico Mozaik podjetnih delamo temelje za rast članstva...«

ELEKTRO ENERGIJA
Zanesljivo z vami

100 %
predani
skupni
rasti.

Še

mag. Bojan Kumer, direktor Elektro energija, d. o. o.

MATEJA PRINČIČ

Primer novega mikrovalovnega sistema za cestninjenje v prostem toku vozil, ki bi ga že zdavnaj lahko imeli tudi na naših cestah, deluje lahko pri polni hitrosti in popolnoma nič ne ovira pretoka vozil.

Neurejeno cestninjenje tovornih vozil

Naša država ima zastarel cestninski sistem, novih ABC tablic ni možno več dobiti. Vedno več tovornih vozil zato čaka na gotovinsko plačilo cestnine. Razmere so za prevoznike nerentabilne in tudi že postajajo nevarne, saj se kolone čakajočih tovornjakov na cestah mešajo s hitrim tekočim prometom ostalih vozil.

Člani sekcije za promet na OZS, ki si zelo prizadevajo za normalizacijo cestninjenja na slovenskih avtocestah, so na zadnji sestanek njihovega upravnega odbora povabili tudi predstavnika podjetja Kapsch TrafficCom d.o.o., hčerinskega podjetja Kapsch iz Dunaja, ki velja za referenco in enega vodilnih podjetij na področju izdelave opreme za elektronsko cestninjenje na svetu. Pa to še zdaleč ni bil prvi poskus slovenskih avtoprevoznikov, da uredijo nekaj, kar bi že zdavnaj morala urediti država. Na zvezi so ves čas seveda tudi z DARS-om, vse skupaj pa se vrti okrog dveh dejstev. Tega, da Slovenija zaradi neurejenega in zastarelega cestninjenja vozil, težjih od 3,5 t vsako leto izgubi po nekaterih ocenah okrog 60 milijonov evrov, in tega, da bodo za-

radi pomanjkanja naprav, t.i. ABC tablic, za cestninjenje v tekočem prometu (ABC steze) razmere na cestah postale kaotične, saj bodo kolone na gotovinsko plačilo cestnine čakajočih tovornjakov dobesedno zadušile naše avtoceste.

Slovenski avtocestni križ s svojimi 122 odseki obsega 607 kilometrov hitrih cest. Cestnini se jih s 27 postajami, ki definirajo 26 cestninskih odsekov, ki so neverjeten splet treh različnih sistemov cestninjenja. Prepletajo se zaprt in odprt sistem obračunavanja cestnine v kombinaciji s prostimi odseki, kjer cestnine ni potrebno plačevati. Vse skupaj zato še zdaleč ni v skladu z evropsko direktivo, ki predvideva plačilo cestnin po dejansko prevoženih kilometrih. Prvi problem, za okrog 60 milijonov evrov nepobranih

cestnin letno, sicer ni neposredno stvar avtoprevoznikov, je pa skrajno neodgovorno dejanje odgovornih za korektno poslovanje DARS. Je posledica nerazumljivega že večletnega zavračanja z začetkom prenove več kot 20 let starega brezgotovinskega sistema cestninjenja v prostem pretoku vozil (ABC). Evropska direktiva v praksi uporabniku cest določa plačilo cestnine po dejansko prevoženih kilometrih in hkrati zahteva uporabo enega od dveh sistemov cestninjenja, na celotnem območju EU, ta sta mikrovalovna tehnologija (sodobnejši ABC) ali satelitsko pozicioniranje in s tem zaračunavanje cestnin, hkrati pa je tako zagotovljena tudi možnost, da lahko na celotnem področju EU uporabljamo en sam sistem ali napravo v vozilu. Če že večmi-



Jože Hebar, direktor podjetja Kapsch TrafficCom je članom UO Sekcije za promet pri OZS pojasnil svoj pogled na rešitev cestninjenja tovornih vozil v Sloveniji.

lijonska izguba z nepobrano cestnino ni zadosten razlog za takojšnjo prenavo, bi morala biti to vsaj evropska direktiva, absurd pa je še večji, če si iz podatkov izračunamo dejstvo, da bi bil goli strošek vzpostavitve novega sistema enak le eni sami letni izgubi zaradi nepobranih cestnin.

»Pozabljene« ABC tablice

Poleg navedenih težav, ki bi torej morale skrbeti predvsem državo in njen DARS, se avtoprevozniki ukvarjajo tudi s povsem konkretnimi težavami, ki izhajajo iz zastarelega cestninjenja. Kot prvo so izpostavili kritično pomanjkanje ABC tablic, ki jih je DARS s februarjem letos celo prenehal izdajati. Avtoprevozniki jih potrebujejo zato, da se lahko brez zaustavljanja peljejo po ABC stezi in tako brezgotovinsko in v prostem toku plačajo cestnino. Če ABC tablice nimaš, moraš pač v kolono za plačilo z gotovino, te pa so spričo tega dejstva vedno daljše. Lahko si predstavljate, da tudi do že 45 minut čakanja na plačilo cestnine res ne more biti poslovno učinkovito, da o onesnaženju okolja in tempirani bombi z vidika varnosti na avtocestah raje ne govorimo, saj smo na slovenskih av-

tocestnih cestninskih postajah že priča mešanici hitrega tekočega prometa in dolgih stoječih kolon na plačilo cestnine čakajočih tovornjakov. Ko so se avtoprevozniki, člani OZS, spoznali s situacijo na tem področju in pri tem pridobivali nove informacije, so odkrili tudi to, da obstaja še 400 takih tablic pri osnovnem dobavitelju Kapsch, kar pa je bolj kaplja v morje. Ob tem so odkrili nekaj bolj zastrašujočega, in sicer da ima DARS na zalogi kar 40.000 takih tablic, ki so po uvedbi vinjet za vozila, lažja od 3,5 tone, ostale vrnjene in jih ima DARS v hrambi. To se sicer sliši obetavno, ampak te tablice so večinoma neuporabne, saj so njihove baterije prazne, zato bi jih bilo potrebno strokovno zamenjati in naprave preprogramirati ter jih dati naprej v uporabo avtoprevoznikom. Strošek za obnovo ene bi po oceni Kapscha bil le okrog 8 evrov, kar je bistveno manj, kot stane eno samo čakanje tovornjaka na gotovinsko plačilo. In zakaj tega še niso storili? Kdo ve? Kot povsod drugod v naši državi je tudi v tem primeru prepletenih strašansko veliko interesov, zato si bodo prevozniki iz OZS še naprej prizadevali, da se iz tega potegne najboljšo rešitev. Drugi problem pa je nekorektno cestninjenje, ki zaradi mešanice različnih tipov avtocestnih odsekov in zastarelega cestninjenja na nekaterih odsekih zaračunava bistveno preveč, na spet drugih odsekih pa sploh nič. In DARS je to uredil tako, da tam, kjer lahko zaračunava, zaračunava več vsem, zato marsikdo precej preplača svojo pot. Dogaja se tudi to, da se tovornjak, na eni glavnih smeri skozi Slovenijo, lahko brez težav izogne eni sami cestninski postaji in tako prevozi tudi 100 km avtoceste popolnoma brezplačno. To počnejo predvsem tuji prevozniki, ki imajo popolnoma brezosebni in brezimni odnos do morebitnega nadzora prometa, če bi jih ta že slučajno ujel pri sicer nedovoljenem obvozu cestninske postaje. Vse te nedorečenosti in izgube pri zaračunavanju cestnin pa je DARS ponovno rešil tako, da je pač vsem dvignil ceno osnovne cestnine, ki je sedaj med najdražjimi v Evropi. No, slednje pa je problem slovenskih prevoznikov, saj imajo ponovno opravka s posredno ne- lojalno konkurenco.



Zadnje čase zelo zaželeno vsem znana ABC tablica, 40.000 takih imajo v Darsovem skladišču, vendar žal ne morejo do naših prevoznikov, cena obnove ene tablice stane manj kot eno čakanje tovornjaka v koloni za gotovinsko plačilo cestnine.



Take nove tablice bi ob vzpostavitvi novega mikrovalovnega cestninjenja lahko uporabljala naša tovorna vozila.

Predstavniki sekcije za promet pri OZS si bodo še prizadevali za pošteno in dosledno cestninjenje tovornih vozil. Delovali bodo predvsem povezovalno in skušali premostiti tudi trenutni komunikacijski molk, ki ga je zaslediti na relaciji med DARS-om in podjetjem Kapsch TrafficCom. Slednjega sicer nočemo favorizirati, je pa dejstvo, da je ravno to podjetje vzpostavilo trenutno že 20 let uspešno delujoči sistem ABC brezgotovinskega cestninjenja v prostem toku in da je hkrati tudi edino, ki lahko posodobi obstoječih 40.000 ABC tablic v DARS-ovih skladiščih, ki jih avtoprevozniki nujno potrebujejo. Kot nam proti koncu redakcije je uspelo izvedeti, so se predstavniki slednjih skupaj s člani sekcije za promet pri OZS že uspeli sestati in si zato lahko obetamo ugoden razplet nastalih težav.

ANTON ŠIJANEC

RAZSTAVA GOSPODARSKIH VOZIL IN SREČANJE PREVOZNIKOV

Transport Show 2015

Transport show je prireditev, ki ima poleg tehničnih strokovnih vsebin tudi močno razvedrilno noto; letos je njen razvedrilni del povezovala Mama Manka.



Konec maja se je v BTC Logistični center odvila že peta sejmsko zabavna prireditev Transport Show, ki jo tradicionalno organizira revija Transport in Logistika. Praznik prevoznikov in šoferjev je minil v znamenju druženja, razstave gospodarskih vozil in opreme in predvsem dobre volje.

Prireditev Transport show je presegla vsa pričakovanja, saj se je na razstavnem prostoru predstavilo kar 35 razstavljalcev, ki so prikazali zadnje novosti iz svojega prodajnega programa vozil in opreme, ponujali ugodne zavarovalniške rešitve, ugodnosti kartičnega poslovanja, prednosti sledenja vozil in novosti na področju borze tovarov.

Prireditev je v petek slovesno odprl predsednik uprave BTC Jože Mer-

mal, ki je v nagovoru poudaril pomen logistike in prevoznništva za slovensko gospodarstvo ter samo družbo BTC d. d. Sledila je slovesna podelitev naslova za gospodarsko vozilo leta, ki ga revija Transport&Logistika s partnerskimi mediji organizira že deseto leto.

Po uradnem delu so ustvarjalci revije Transport skupaj z udeleženci otvoritve proslavili 15 let izhajanja revije, kjer je urednik Borut Štajnahr poudaril, da so v

tem času izdali preko 150 revij in popisali več kot 11.000 strani ter tako postali prvi medij slovenskega prevoznništva.

Sobota je minila v znamenju ogleda sejma, strokovnih srečanj, izmenjavi mnenj med prevozniki ter zabavnega programa. Obiskovalci so si lahko ogledali tekmovanje za najmočnejšega Slovenca iz serije tekmovanja Martin Krpan, popoldne so se na prizorišču ustavili motoristi iz Goldwing zveze Slovenija, za vročico sta poskrbeli mladenki, ki sta brižno oprali veliko masko mogočnega Peterbilta (pa tudi kakšnega razgretega opazovalca), vse skupaj pa je kot po navadi na svoj zabaven način povezovala Mama Manka.

Ob robu sejmskega dogajanja so se v soboto na strokovnem posvetu srečali tudi predstavniki sekcije za promet pri OZS in Združenja za promet pri GZS ter razpravljali o spremembi zakona o pre-

GOSPODARSKO VOZILO LETA 2015

1. **Tovornjak leta:** Mercedes-Benz Actros SLT
2. **Dostavnik leta:** Renault Trafic/Opel Vivaro
3. **Avtobus leta:** MAN Lion's City CNG

* Nagrajence so izbrali bralci revij Transport&Logistika, Mehanik in voznik, Prometni vestnik, Obrtnik ter strokovna žirija.

Na razstavnem prostoru v ljubljanskem BTC-ju se je predstavilo kar 35 razstavljalcev.



Letošnji tovornjak leta je postal Mercedes-Benz Actros SLT.



Nagrajenci (z leve): nagrado za avtobus leta je prejel Martin Strier, direktor MAN Truck & Bus Slovenija. Borut Gazvoda, direktor Opel Slovenija je prejel nagrado za dostavnik leta, Miguel Angel Calderon, direktor Marketinga za regijo Adriatic pri podjetju Renault Nissan je prevzel nagrado za dostavnik leta in Damjan Cirman, direktor področja gospodarska vozila pri podjetju Autocommerce, pa je prevzel nagrado za tovornjak leta.

vozi v cestnem prometu. Od resornega ministrstva sta izposlovali, da se ponovno odpre zakon o prevozi v cestnem prometu in da se popravijo nekatera določila, ki bi bolj prišla do živega nelojalni konkurenci.

Dvodnevna tradicionalna prireditev je bila tako odlična poslovna priložnost ako za obiskovalce kot tudi za razstavljalce in strokovno javnost, organizator pa je že napovedal naslednji Transport Show, ki bo večji in bogatejši, z željo da resnično postane praznik in srečanje vseh slovenskih prevoznikov.

BORUT ŠTAJNAHER



Aparat za kavo ILLY X7.1 IPERESPRESSO

Skodelica espressa illy je kratka, vendar intenzivna izkušnja, ki neguje čute, prebudi duha in odpre um. Od prvega požirka kave illyjeva bogata, dišeča aroma in prepoznaven, dosleden okus, zagotovita pristno italijansko izkušnjo kave.

Omogoča: **ERSTE** Card **Diners Club INTERNATIONAL**



Redna cena **213⁹⁹**
192⁵⁹

za imetnike kartice: **MOZAIK PODJETNIH**

ali nakup na **2-4 obrokov** (z Mozaik podjetnih Diners Club kartico)

BIG BANG
BOLJA STORITEV BOLJI NAKUP.

Bodo uvedene licence tudi za vozila pod 3,5 tone skupne teže?

Med dogodki v okviru prireditve Transport show je bil tudi posvet avtoprevoznikov, ki sta ga pripravili sekcija za promet pri OZS in združenje za promet pri GZS, beseda pa je tekla o nekaterih verjetnih spremembah Zakona o prevozih v cestnem prometu ter o predlogu Uredbe o izvajanju uredbe 1071/2009, ki govori o odvzemu (in ponovni pridobitvi) dobrega ugleda oziroma o odvzemu licenc.

Da znova prihaja na dnevni red odpiranje zakona o prevozih v cestnem prometu, si je mogoče pojasniti s tem, da se je v zadnjem obdobju nabralo kar nekaj pripomb na nekatera določila obstoječega zakona, nekaj je k spoznanju

govori v prid razširitvi sistema licenc, je tudi to, da na tak način razmišlja vse večji del Evrope. Razprava na posvetu pa ni dala jasne opredelitve prevoznikov. Če je en del avtoprevoznikov menil, da je treba pogoje izenačiti za vse prevoznike, ki opravljajo komercialno dejavnost, je njihov drugi del menil, da širjenje licenc prinaša še več papirologije in administracije, problem nelojalne konkurence pa da je mogoče zaježiti že samo z učinkovitim inšpekcijskim nadzorom in pravičnim sankcijskim sistemom.

Med predlogi za zakonske spremembe se je znašel tudi predlog glede oznak na vozilu. Medtem ko v na državni strani favorizirajo nalepko, ki bi bila na določenem delu vozila, vsebovala pa bi temeljne podatke o firmi, so udeleženci posveta bili odločno za to, da ostane »grafična podoba« njihovih vozil v njihovi domeni, saj jih ta podoba na nek način tudi promovira.

Na udeležence posveta je bilo nato naslovljeno še vprašanje o možnostih dela oziroma zaposlovanja voznikov v prevoznikiških podjetjih na podlagi podjemnih pogodb. Povedati kaže, da pristojno ministrstvo in inšpektorat dopuščata nekaj možnosti za takšne zaposlitve, seveda ob omejenem številu delovnih ur, tej možnosti pa nasprotujejo v sindikatih, ker v tem vidijo uvajanje elementov rednega dela. Avtoprevozniki so se absolutno zavzeli za zaposlovanje na

podlagi podjemnih pogodb, saj menijo, da jim mora biti dana možnost občasnega zaposlovanja ob povečanem obsegu dela. Kot so poudarili, to možnost brez problemov izkoriščajo v mnogih drugih gospodarskih panogah, medtem ko pa se avtoprevoznikom, ne da bi se točno vedelo zakaj, odreka oziroma omejuje ta pravica.

V nadaljevanju je bil predstavljen še predlog Uredbe o izvajanju Uredbe 1071 iz leta 2009. Uredba – ki je povzetek nizozemske uredbe – določa, kdaj pravna ali fizična oseba (oziroma upravljavec prevozov) nima dobrega ugleda, kdaj ga izgubi in kdaj ponovno pridobi, kdaj in na kakšen način se izvede začasni in trajni odvzem izvodov licence EU ali licence EU, kdaj se upravljavca prevozov razglasi za neprimerne in kdaj spet pridobi primernost.

Kot je bilo povedano, je že dosedanja zakonodaja omogočala odvzem licence, vendar bi z omenjenim dokumentom dorekli postopkovno plat in s tem olajšali delo izdajateljicam licenc, na prevoznikiških pa je, da tak dokument bodisi sprejmejo ali pa ga zavrnejo. Glede na to, da je dokument uperjen proti nelojalni konkurenci, za katero se prevozniki deklarativno radi izrekajo, pa je razprava na to temo presenetljivo pokazala, da bi nekateri še vedno radi imeli visoke tolerančne meje do kršitev, tudi hujših.

JANEZ KUKOVICA



o potrebnosti sprememb zakona dodala domača in tuja sodna praksa, vsekakor pa je na to pomembno vplivalo dejstvo, da so predstavniki avtoprevoznikov zastopani v delovni skupini, ki analizira avtoprevozniške probleme in oblikuje izboljšane zakonske rešitve, in da imajo njihova stališča in predlogi pri tem pomembno težo.

Kapitalno vprašanje, ki so si ga zastavili udeleženci posveta, je bilo, ali uvesti licence tudi za tovorna vozila do 3,5 tone skupne teže. Razlogi za razmišljanje o takšni razširitvi sistema licenc so tako ali drugače povezani z razmišljanji o tem, kako zaježiti nelojalno konkurenco v avtoprevozništvu, pomembno dejstvo, ki

Storitev Si.blagajna

Celovita rešitev za podjetja ob uvedbi davčnih blagajn

Nova zakonodaja o davčnih blagajnah predvideva ustrezni blagajniški program in povezljivost prek mobilnega ali fiksnega interneta, zato je Si.mobil za podjetja že pripravil celovito rešitev Si.blagajna. Gre za rešitev, ki bo v koraku z zakonskimi novostmi ponudila celostno storitev, skladno z novimi zahtevami za izdajanje računov.

Si.blagajna – za takojšen in ugoden prehod na novo obliko izdajanja računov

Si.blagajna omogoča izdajanje računov za gotovinsko ali kartično poslovanje prek POS-terminala. Je storitev prijazna uporabniku in je **na voljo za takojšnje uporabo**. Kar pa je najpomembnejše – uporaba Si.blagajne od podjetja **ne zahteva visokih začetnih stroškov**, saj lahko storitev plačujete v obliki mesečnega najema.

Prek Si.blagajne boste lahko izdajali račune, skladne z novimi zahtevami, naredili povzetek dnevnega poslovanja, imeli pregled nad zalogami, pripravljali poročila za računovodstvo, nastavljali merske enote za hiter izračun cen, se povezali z bazo PIRS za lažji vnos podatkov pravne osebe (kupec/dobavitelj) in dostopali do podatkov o prodaji z analizo prometa celo prek svojega mobilnega telefona ali tablice. Če delo opravljate sezonsko, pa je na voljo tudi možnost, da uporabo Si.blagajne začasno zamrznete.

Si.blagajna – za vse pravne osebe, ne glede na panogo ali obseg poslovanja

Si.blagajna je namenjena vsem pravnim osebam, ne glede na panogo ali obseg poslovanja. Storitve je primerna tako za **male podjetnike**, ki za izdajo računov uporabljajo paragonske bloke ali starejše registrske blagajne (gostinski lokali, manjše trgovine, frizerski in kozmetični saloni, zlatarji, pekarnice ipd.), kot tudi za **podjetnike na terenu**, ki zaradi narave svojega dela potrebujejo prenosni blagajniški sistem (dimnikarji, taksisti, serviserji, prodajalci na stojnicah ipd.). Uporabljajo pa jo lahko tudi **zahtevnejši uporabniki** (npr. zobozdravniki, notarji in odvetniki), ki iščejo ugodno rešitev za prehod na nov način poslovanja.

Si.blagajna – brez strahu pred izgubo podatkov

Si.blagajna je storitev, ki:

- › Deluje v **računalniškem oblaku**, zato se vsi podatki samodejno arhivirajo. Tako vam ni treba skrbeti, če napravo izgubite, vam jo ukradejo ali se vam izbrišejo podatki.
- › **Se redno in samodejno posodablja**. Odmislite lahko skrbi z nadgradnjo računalniškega programa glede na novejša različice ali na potencialne nove zakonske spremembe. Pri Si.mobilu je poskrbljeno za vse.
- › **Storitev deluje tudi v primeru izpada internetne povezave**.

Si.blagajna – izberite le tisto, kar potrebujete

Storitev Si.blagajna je zasnovana modularno. Tako si lahko izberete tisto možnost, ki najbolj ustreza vaši dejavnosti in obsegu posla ter se tako izognete nepotrebnim stroškom. Seveda so vam pri tem vedno na voljo tudi Si.mobilovi svetovalci za nasvet in pomoč.

› Možnost 1 – najem programa Si.blagajna

Do 1. 10. 2015 na voljo brezplačno, nato po promocijski ceni **14,99 € na mesec + DDV**.



› Možnost 2 – zakup hitrega interneta

Vsi naročniki storitve Si.blagajna lahko izberejo pakete Mobilni internet v najsoodnejšem Si.mobilovem omrežju 4G/LTE po ugodnejši ceni:

	Mesečna naročnina	Vključen prenos podatkov
Mobilni internet 300MEGA	4,91 € 2,45 €	300 MB
Mobilni internet 1GIGA	7,37 € 5,53 €	1 GB
Mobilni internet 3GIGA	9,83 € 7,73 €	3 GB

Cene so brez DDV.

› Možnost 3 – nakup naprave na obroke (tablice, pametnega telefona) in **nakup** prenosnih ali stacionarnih tiskalnikov za tiskanje računov.

› Možnost 1+2+3 – celostni najem rešitve Si.blagajna (program + internet + naprava).

Primeri in načini uporabe storitve Si.blagajna:

1. Delo opravljate na terenu

Potrebujete:

- › program Si.blagajna in
- › prenosni brezžični tiskalnik.

Akcijska ponudba do 1. 10. 2015: 3,60 € x 24 mesecev
Skupna cena po 1. 10. 2015: 18,59 €/mesec

Cena je brez DDV in velja tako za najem storitve kot tudi za obročno odplačevanja tiskalnika.

2. Delo opravljate v gostinskem lokalu ali salonu

Potrebujete:

- › program Si.blagajna,
- › tablični računalnik Samsung Galaxy TAB 3 7',
- › USB-tiskalnik in
- › paket Mobilni internet 300 MB.

Akcijska ponudba do 1. 10. 2015: 9,99 € x 24 mesecev
Cena po 1. 10. 2015: 24,99 €/mesec

Cena je brez DDV in velja tako za najem storitve kot tudi za najem oz. obročno odplačevanja navedenih naprav.

Si.blagajna – brezplačni preizkus do 1. 10. 2015!

Da bo prehod na nov način poslovanja čim lažji, vam Si.mobil ponuja **brezplačen preizkus storitve Si.blagajna v promocijskem obdobju do 1. 10. 2015**. Storitve Si.blagajna je za uporabo izjemno enostavna, z njo pa lahko upravlja prav vsak. Brez velikih naporov in s priloženim priročnikom za uporabo storitve.

Pri izboru najboljše rešitve za vaše podjetje vam bodo z veseljem pomagali Si.mobilovi svetovalci:

- › na telefonski številki **040 40 40 10** ali
- › prek e-naslova **poslovni.info@simobil.si**.

Več informacij o rešitvi Si.blagajna: www.simobil.si/blagajna.

UREJENOST DIMNIKARSKE SLUŽBE

Za splošno varnost in kakovost zraka je nujna sistemsko urejena javna služba

Strokovni sekciji instalaterjev-energetikov in dimnikarjev ter odbor pečarjev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije opozarjamo na izjemno vlogo sistemskega in enotnega nadzora nad kurilnimi, dimovodnimi in prezračevalnimi napravami in svarimo pred napovedanimi drastičnimi spremembami.

Ogrevanje stavb in priprava sanitarne tople vode je sestavni dela našega vsakdanjika. Pri tem se soočamo s stroški energije, vzdrževalnih posegov, dimnikarskih storitev, nastavitvev zgorevanja, nemalokrat pa tudi s stroški zaradi nesreč, stroški popravil zaradi neustrezne vgradnje ali celo nezgodami, npr. zastrupitvami z ogljikovim monoksidom in posledično žal tudi življenjsko usodnimi primeri.

Poplava (tudi kakovostno sumljivih) izdelkov

Od vključitve Slovenija v EU pa se vedno bolj pogosto srečujemo s poplavo ponudbe izdelkov, ki jih lahko kupimo in vgradimo v naše objekte. In vedno težje se je pametno odločiti.

Kurilne naprave na tekoče, plinasto ali trdo gorivo vplivajo na varnost prebivalcev in javni interes. Vplivajo na požarno varnost stavbe (dimniški požari, prenosi požara po stavbi), lahko povzročijo uhajanja dimnih plinov v prostor (iz kurišča, iz dimnika), onesnažujejo zrak z emisijami (NOx, CO, CO₂, praši delci) in

v splošnem vplivajo na stavbo, v kateri je naprava vgrajena in na širšo okolico.

Ta tematika je neposredno povezana z oskrbo in nadzorom kurilnih, dimovodnih in prezračevalnih naprav, kar v naši državi od vedno izvaja dimnikarska služba, podobno kot je to tudi v razvitih sosednjih državah. Pristojno ministrstvo za okolje in prostor v teh dneh razmišlja o prihodnji ureditvi dimnikarske službe, ki naj bi bila v korist državljanov vzpostavljena do 1. januarja 2016. Način ureditve nesporno močno zadeva državljane in njihove ustavne pravice do varnosti in zdravega življenjskega okolja. Po drugi strani pa organiziranost službe vpliva tudi na panoge načrtovanja, vgradnje, servisiranja kurilnih ter dimovodnih in prezračevalnih naprav. Ne govorimo torej le o dimnikarski službi, temveč o delovanju več panog in državljanov, na katere te panoge vplivajo. Tematiko je torej treba obravnavati mnogo bolj široko, kot pa je to mogoče razbrati iz dosedanjih javnih razprav.

V sekciji instalaterjev-energetikov pri OZS menimo, da je trg izvajalcev vgra-

jevanja kurilnih in dimovodnih naprav v zadnjem času zelo nelojalen in nepregleden. Posamezni izvajalci ne izstavljajo računov, delo se pogosto izvaja na črno, brez zahtevane izobrazbe in ustreznega obrtnega dovoljenja, prav tako pa se na račun slabše kvalitete in tudi varnosti in zdravja pri delu pogosto znižuje strošek vgradnje. Za ureditev tega širokega področja v državi inšpekcijske službe nimajo dovolj kadra niti finančnih sredstev, sicer pa po uradni dolžnosti vodijo določene postopke za preprečevanje dela na črno in sive ekonomije, kar pa tega pojava ne more ustrezno zaježiti.

V razvitih državah je tako kot pri nas za ta del nadzora zadolžena dimnikarska služba, ki pa ji država v Sloveniji v zadnjem času ne nudi zadostne podpore. Še več, v zadnjem času se celo razmišlja, da bi to službo modificirali v prosto, tržno dejavnost, kar pa v ničemer ne bo prispevalo k ureditvi razmer na trgu. V sekciji instalaterjev-energetikov menimo, da so naloge dimnikarjev pri nadzoru celo preozko določene, npr. v smislu kontrole, da naprave lahko vgrajujejo

samo inštalaterji in pečarji z veljavnim obrtnim dovoljenjem, in da bi bilo nujno potrebno poskrbeti za dodatno usposabljanje in usklajevanje tako inštalaterjev, pečarjev kot dimnikarjev.

Prosti trg na področju dimnikarstva krepi nered, ne zdravo konkurenco!

Sekcija instalaterjev-energetikov pri OZS torej vidi dimnikarja v vlogi »orodja« za izvajanje kontrole in nadzora na terenu. Zato menimo, da je dosednji način opravljanja dimnikarske službe oziroma obvezen nadzor še kako potreben. Z dopolnitvijo, da je nujno potrebno vpeljati formalno periodično strokovno usposabljanje in bolj enotna pravila delovanja te službe. Evidenca kurilnih naprav mora biti centralizirana, v elektronski obliki ter na razpolago javnim inštitucijam in državljanom. Pridobitev koncesije za posamezno geografsko območje pa mora bazirati po principu konkurenčnosti, minimalne kadrovske ustreznosti in premoženjsko odškodninske odgovornosti.

Nikakor pa si ne moremo zamisliti, da bi dimnikar svoje delo kot nadzornik opravljal na prostem trgu. To bi pomenilo še bolj neenotno postavljanje pogojev do nas izvajalcev in nelojalno konkurenco pri inštalacijah peči, dimnikov in zračnikov. Zahteva po prostem trgu bi morda lahko bila legitimna za storitev čiščenja dimovodov in peči. Za nadzor nad prvo vgradnjo, kontrolne meritve in vodenje evidenc pa v sekciji instalaterjev-energetikov pri OZS menimo, da je izključno predmet koncesijske dejavnosti.

Na področju vgrajevanja naprav bi kakršnakoli liberalizacija nadzorne funkcije pomenila veliko škodo in še večji nered na trgu. V takem primeru nihče ne bi nadziral trga vgrajevanja, sanacij in servisiranja cca 500.000 naprav, ki obratujejo na območju naše države. Državljanom bi se v primeru take spremembe zmanjšale pravice oziroma zaščita in varnost, saj bi se ukinil nujen nadzor! To je podobno, kot da bi se ukinil policijski cestni nadzor, ker da naj bi cestnoprometni predpisi že sami po sebi urejali, kaj je dovoljeno in kaj ne (vožnja pod vplivom alkohola, prehitra vožnja itd.), menijo tudi v odboru pečarjev, ki delu-

je v sekciji gradbincev na OZS. Tovrstno urejanje razmer bi v praksi mogoče celo delovalo, vendar za kakšno ceno in na čigav račun? Ali država resnično nima več namena preverjati upoštevanje predpisov in stanja tehnike? Vgradnja naprav je povezana z odgovornostjo in številne vgradnje kaminov v lastnih režiji v zadnjem času, ki niso bile izvedene povsem v skladu s predpisi, so pokazatelj, da je nadzor in ustrezno osveščanje uporabnikov še kako potrebno.

Predsednik sekcije dimnikarjev pri OZS Simon Dovrtel opozarja, da izvajalci dimnikarskih storitev naloge čiščenja, pregledovanja in meritev emisij dimnih plinov neodvisno lahko opravljajo le pod pogojem, da imajo za to ustrezna pooblastila. V nasprotnem primeru vloge nadzorne funkcije dimnikarska podjetja zaradi konflikta interesov in zahtev uporabnikov naprav ne morejo zagotavljati učinkovito, neodvisno in strokovno. S podobno težavo se soočajo tudi inštalaterji in pečarji, saj velikokrat šele mnenje dimnikarja pri naročniku vpliva, da se lahko izpolnijo varnostne in druge zahteve iz predpisov. V tem trenutku so te naloge in dolžnosti opredeljene v koncesijah, ki določajo naloge in poslanstvo izvajalcev dimnikarskih storitev za točno določena geografska področja. S tem je zagotovljena evidenca in tudi oskrba ter nadzor vseh kurilnih in dimovodnih naprav v državi, v enakem obsegu, pod enakimi pogoji in za enako ceno.

Dimnikarska podjetja se bodo prilagodila, državljanji ne

Ko država razmišlja o spremembi dimnikarske službe, v osnovi sploh ne gre samo za to, kako bo urejena dimnikarska služba. Gre predvsem za to, kako bodo urejene pravice državljanov, kako bo nadzorovana vgradnja naprav, kako bodo spremljani vplivi na zrak in okolje, kako bo vsem dostopna oskrba naprav, tudi tistim v bolj odročnih krajih, kako bo urejena evidenca naprav v državi itd... Zgolj ozek pogled, da naj bi se s spremembami urejalo samo poslovanje dimnikarskih podjetij, je vse prej kot realen. Dimnikarska podjetja se bodo hitro prilagodila glede na zahteve, vendar pa je treba odgovoriti na vprašanje, kakšno

oskrbo naprav bodo imeli uporabniki? Bo to še javni interes, če gre za tržno dejavnost – četudi v sistemu licenc (dokazil o usposobljenosti)? Dimnikarska podjetja bodo iz finančnih razlogov storitve raje nudila v mestih, vasi in odročni kraji pa bodo finančno bolj obremenjeni ali pa bodo ostali brez oskrbe, pojasnjuje Dovrtel, predsednik sekcije dimnikarjev pri OZS. Kdo bo državljanje opozarjal na nevarnost požara ali zastrupitve? Kdo bo naročnike opozoril, da so vgrajeni materiali neustrezni? Kdo bo spremljal trg vgradnje kurilnih naprav in dimnikov? Kdo bo skrbel za vpeljavo in nadzor zahtev, ki jih določa EU in RS? Dimnikar na prostem trgu bo tako kot ostali ponudniki zgolj opravljal delo, ki ga želijo stranke – tukaj pa se javni interes konča. Nadzor nad upoštevanjem predpisov bo moral posledično opravljati nekdo tretji – in to na strošek uporabnikov.

To je le nekaj odprtih dilem, ki bi bile ob morebitni drastični spremembi prenesene z države na uporabnike. Uporabniki bodo potemtakem morali odgovarjati tudi za posledice nekakovostnega zraka v državi. In to naj bi se zgodilo pod »razlago«, da bodo državljanji sedaj lahko sami izbirali podjetje, ki bo izvajalo oskrbo in nadzor nad kurilnimi in dimovodnimi napravami? Dve analizi javnih mnenj, iz leta 2012 in 2015, kažeta, da so državljanji z oskrbo kurilnih in dimovodnih naprav zadovoljni. Čemu torej sploh poteka debata o celovitih spremembah sistema oskrbe in nadzora? Stroka je tukaj enotna, prav tako pa strokovne sekcije pri OZS sporočamo, da trg sam po sebi ničesar ne uravnava in če panoge (stroka) med seboj ne bomo delovale v soodvisnosti in z usklajenimi nalogami, potem bodo uporabniki napake in težave v prihodnosti lahko reševali le še na sodiščih – kjer pa so postopki zapleteni, dolgotrajni in veliko dražji. Sedaj glavni del teh opravil, ki se tičejo varnosti in nadzora, opravi javna dimnikarska služba. In to je zagotovo tudi v javnem interesu.

SIMON DOVRTEL, SEKCIJA DIMNIKARJEV,
JURIJ HROVAT, ODBOR PEČARJEV
IN ANDREJ PAPEŽ,
SEKCIJA INSTALATERJEV-ENERGETIKOV

IZOBRAZBENE ZAHTEVE V TRGOVINI

Bo res že vsak lahko trgovec?

Polemika, ali naj za prodajalca in poslovodjo v trgovini obstaja nek z zakonom določen minimalni pogoj, je partnerje v ekonomsko-socialnem svetu postavila na dva bregova. Na enem sta vlada in Trgovinska zbornica Slovenije z velikimi trgovci, ki se zavzemata za ukinitev izobrazbenih pogojev, nekje vmes je GZS, ki se nagiba k ukinitvi pogojev v primeru, da to potrdijo analize, v nasprotnem ne, proti spremembam trenutne ureditve pa so predstavniki sekcije trgovcev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije kot tudi sindikati.

Kljub temu, da v ekonomsko-socialnem svetu o predlaganih spremembah ni bilo doseženega soglasja, je vlada aprila sprejela predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o trgovini in ga tudi poslala v obravnavo državnemu zboru.

Sekcija trgovcev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije tej »deregulaciji« ves čas ostro nasprotuje, saj je vodstvo sekcije prepričano, da odločitev zakonodajalca o predlagani deregulaciji poklica prodajalca in trgovskega poslovodja ni dobro pretehtana in bo imela (če/ko bo sprejeta) več negativnih kot pozitivnih učinkov, ki jih bodo čutili predvsem potrošniki ter mala in srednje velika podjetja.

Več negativnih kot pozitivnih učinkov deregulacije

Čeprav predlagatelj predloga zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o trgovini le-tega utemeljuje z deregulacijo poklica, je poklic prodajalca in poslovodje že dereguliran z obstoječo rešitvijo, predpisana je le minimalna stopnja izobrazbe, ne pa smer, s čimer je zagotovljena določena kakovost opravljanja trgovinske dejavnosti oziroma trgovinskih storitev, prav tako pa taka normativna ureditev zagotavlja določeno stopnjo varnosti za zaposlene ter za uporabnike storitev.

Trditve, ki jih navaja predlagatelj v oceni stanja in razlogih za sprejem predloga zakona, temeljijo na nereálnih predpostavkah pozitivnih posledic, ki pa bodo ob morebitnem sprejetju zakona prinesle več negativnih učinkov.

Nekaj trditev, zakaj se minimalne

stopnje izobrazbe v trgovini ne bi smelo ukinjati:

Opravljanje trgovinske dejavnosti je povezano z dobrim poznavanjem in izvajanjem zakonodaje, ki med drugim vpliva tudi na varnost in zdravje prebivalstva. Večji trgovski sistemi imajo to področje že sedaj dobro urejeno in na ustreznih mestih tudi zaposlene kvalificirane in izobražene ljudi, problem pa lahko nastane predvsem pri malih trgovcih, od katerih se zahteva vsaj neka minimalna stopnja izobrazbe in se s tem predpostavlja, da je oseba, ki je dosegla to izobrazbo, tudi sposobna vsa ta znanja osvojiti. Od osebe, ki ni dokončala niti osnovnošolskega izobraževanja ali pa le osnovno šolo, pa tega ne moremo pričakovati.

Na udaru predvsem mali trgovci in zaposleni

Če bo s totalno deregulacijo omogočeno, da lahko opravlja trgovinsko dejavnost kdorkoli, bo zakonodajalec tvegal, da se bo s sprostitvijo zaradi neznanja z veliko verjetnostjo povečalo število nepravilnosti, ki bodo vplivale:

- na nelojalno konkurenca predvsem med malimi trgovci in posledično povečala možnost zapiranja obstoječih malih trgovin (izguba obstoječih zaposlitvev);

- velika verjetnost je, da se bo povečalo število propadlih malih podjetij na področju trgovinske dejavnosti, ki se bodo zapirale zaradi neustreznih znanj (predvsem neznanj poslovodij);



- slabša bo zaščita zaposlenih in večja bo verjetnost izgube zaposlitve v takšnih firmah;

- z ukinitvijo izobrazbenih pogojev se bo v par letih povečal pritisk na niževanje plač prodajalcev in poslovodij (nižji tarifni razredi), kar je sedaj sicer urejeno s kolektivno pogodbo, ki pa jo lahko podpisnik na delodajalski strani tudi odpove;

- zmanjšala se bo konkurenčnost predvsem malih in srednje velikih podjetij;

- večja bo izpostavljenost dobaviteljev;

- zmanjšala se bo varnost potrošnikov.

Podobne obrazložitve je bilo slišati tudi v obravnavi predloga zakona v Odboru za gospodarstvo, ki članov odbora niso prepričale, tako da je moč pričakovati, da za prodajalce in poslovodje v trgovini kmalu ne bo nikakršnih izobrazbenih pogojev.

M. R.



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

SKUPNO STROKOVNO SREČANJE SEKCIJE KOVINARJEV IN SEKCIJE PLASTIČARJEV PRI OZS

Kovinarji in plastičarji, vabljeni v Portorož!

V Portorožu bodo sredi junija, natančneje od 12., 13. in deloma 14. junija, potekali tradicionalni dnevi kovinarjev in plastičarjev.

Dogodek bo organiziran pod enotnim »dežnikom«, cilj takšnega organizacijskega pristopa pa je v prvi vrsti možnost dodatnega povezovanja oziroma mreženja članov, razstavljalcev in sponzorjev v različnih segmentih, kjer se dejavnosti strokovno prekrivata ali dopolnjujeta. Seveda pa je v ozadju tudi potreba sekcij po varčevanju pri stroških organizacije takšnega dogodka. Na ta način smo lahko pripravili še bolj pester program, s poudarkom na kakovostnih in aktualnih strokovnih splošno podjetniških vsebinah.

Strokovno srečanje kovinarjev bo letos, ob 25. izvedbi, še dodatno slavnostno obarvano, saj je sekcija ponosna na svojo 25-letno tradicijo, da se člani vsakoletno srečajo, izmenjajo izkušnje in se poleg sproščenega, neformalnega druženja tudi kakovostno izobražujejo.

Sobotni večer bo v ta namen udeležencem srečanja ponudil tudi program presenečenja.

Strokovno srečanje se bo letos v hotelu Slovenija začelo že v jutranjih petkovih urah, ko bo pozornost namenjena predvsem splošnim podjetniškim temam, aktualnim tako za plastičarje kakor tudi za kovinarje. Sobotna strokovna predavanja bodo za stroki kovinarstva in plastičarstva potekala vzporedno, na isti lokaciji, zato bo tudi ta dan mogoče navezovati stike in izmenjevati potrebne informacije. Oba dneva bo v popoldanskem času tudi dovolj časa za poglobljeno druženje. V petek bo organiziran ogled podjetja CIMOS v Kopru, v soboto degustacija vina v okoliški vinski kleti, zvečer pa še večerja s plesom in zabavo. Tudi na tem dogodku ne bomo pozabili na spremljevalke: program zanje bo po-



tekal tako v petek kakor tudi v soboto.

V nedeljo dopoldne se letošnje leto udeležencem ob primernem vremenu in zadostnem številu prijavljenih ponuja še ena oblika druženja, značilna za obalne kraje – piknik na ladjici in ogled Pirana. Slovo do prihodnjega leta bo tako sklenjeno v slogu morja in sonca.

Ker so prijave že v polnem teku, nedeljski program in nočitve po ugodnejši ceni pa je potrebno rezervirati do 3. junija 2015, vas vljudno vabimo, da čim prej prijavite svojo udeležbo na dogodku.

Podroben program in dodatne informacije ste člani sekcij že prejeli po e-pošti, objavljene pa so tudi na spletni strani sekcij kovinarjev in plastičarjev (zavihek Aktualno iz sekcije). Eventualna vprašanja lahko naslovite tudi na sekretarko sekcije Valentino Melkić (telefon: 01 58 30 541, e-pošta: valentina.melkic@ozs.si) ali na Edino Zejnic (telefon: 01 58 30 586, e-pošta: edina.zejnic@ozs.si).

V. M.

Se počasi izboljšujejo možnosti za zaposlovanje frizerjev?

Sekcija frizerjev pri OZS je 18. maja letos v Hotelu Mons (Four points by Sheraton) organizirala strokovni posvet, ki se ga je udeležilo več kot 60 frizerjev in poslovnih partnerjev.

Prisotne je uvodoma pozdravil predsednik OZS Branko Meh, nato pa so sledile zanimive teme. Najprej so frizerji poslušali strokovnjaka družabnih omrežij Mateja Špeharja, ki je predstavil, kako lahko frizerji s pomočjo spleta pripeljejo stranke v salon. Na posvetu so se predstavili tudi partnerji kartice Mozaik podjetnih, ki so frizerjem predstavili ugodnosti in popuste, ki jih nudi ta kartica.

Interaktivno predavanje z naslovom »Pozitivna naravnost pri delu s težavnimi strankami in sodelavci« je pripravila Katja Bizjak, frizerji pa so se naučili, kako biti pozitivno naravnani in kako to lastnost ohranjati tudi pri vsakodnevnih odnosih s sodelavci in strankami. Naučili so se preprostih načinov, kako izboljšati medosebne odnose, kako motivirati sebe, sodelavce in stranke.

V drugem delu posveta je davčna svetovalka Božena Macarol pripravila predavanje z naslovom »Kaj mora frizer/ka vedeti o svojih davkih in računih«, pri čemer so frizerji izvedeli tudi, kakšne novosti jih še čakajo v tem letu, še posebej glede davčnih blagajn.

Na koncu sta predstavnici Zavoda Republike Slovenije za zaposlovanje Barbara Vrtačnik in Vesna Petric - Uran predstavili aktualne informacije, med katerimi so tudi spodbude za zaposlovanje brezposelnih, pisarne za delodajalce in druge novosti ter aktivnosti, ki jih uvaja ZRSZ z namenom, da bi bili



Predavateljica Katja Bizjak (desno) med motivacijsko delavnico na strokovnem srečanju frizerjev.

bolj prijazni do delodajalcev. Predstavili sta tudi statistiko registriranih brezposelnih za poklic frizer v Sloveniji in po posameznih območnih službah. Konec leta 2014 jih je bilo 401, medtem ko je bilo aprila 2015 registriranih brezposelnih za poklic frizer 392 oseb, od tega jih je neposredno zaposljivih le okoli 160. Prostih delovnih mest za poklic frizer je bilo 301 v letu 2014, medtem ko jih je bilo v letu 2015 do aprila že 113. Na koncu sta predstavili tudi primer dobre prakse mini zaposlitvenega sejma, ki jih v sode-

lovanju z OZS in agencijami organizira ZRSZ po posameznih regijah za točno določene poklice. ZRSZ v sodelovanju z OZS in ZDOPS 18. junija letos organizira skupno akcijo z obiski pri delodajalcih z naslovom »Skupaj iščemo priložnosti«, zato vse zainteresirane frizerje, ki bi želi, da se ta dan srečajo s sodelavci ZRSZ, prosimo, da to čim prej sporočijo Vlasti Markoja, sekretarki sekcije frizerjev, po e-pošti vlasta.markoja@ozs.si ali se obrnejo na svojo območno zbornico.

V. M.

MOZAIK
PODJETNIH
POČITNICE

res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

KOZMETIKI

Beljenje zob v kozmetični dejavnosti

Mnoge članice bi želele v kozmetičnem salonu poleg siceršnje dejavnosti opravljati tudi dejavnost beljenja zob s 6-odstotnim hidrogen peroksidom. Predpisi jim to dovoljujejo.

Beljenje zob je APJES oziroma Statistični urad Republike Slovenije umeštil v dejavnost 96.022 – Kozmetična in pedikerska dejavnost (nega obraza in telesa, depilacija). Glede določitve dejavnosti beljenja zob je statistični urad posredoval naslednjo razlago o določitvi dejavnosti beljenja zob:

Beljenje zob s hidrogen peroksidom (belilnim gelom) v koncentraciji do 6 %, je, upoštevajoč jamstveno izjavo in deklaracijo o varnosti uporabe izdelkov za beljenje zob v lepotnih in SPA salonih, kozmetični postopek in se uvršča v podrazred 96.022 – Kozmetična in pedikerska dejavnost. SURS upa, da bodo uporabniki upoštevali tudi priporočilo navedene izjave in se pred uporabo resnično posvetovali s stomatologom. Prav tako so navedli, da beljenje zob ne spada v postavko 86.230 – Zobozdravstvena dejavnost.

Jamstvena izjava in deklaracija o varnosti uporabe izdelkov za beljenje zob v lepotnih in SPA salonih

1. V skladu z Direktivo EU o kozmetičnih proizvodih (Directive 76/768/EEC Article I / M21):

Kozmetični izdelek je vsaka snov oziroma spojina, ki je namenjena nanosu oziroma stiku z različnimi zunanji deli telesa (koža, lasje, nohti, ustnice, zunanji deli genitalnih organov) ali z zobmi in mehki deli v ustni votlini z izključnim

oziroma poglavitnim namenom očistiti, nadišaviti oziroma spremeniti izgled in/ali izboljšati telesni vonj in/ali z namenom zaščite oziroma ohranjanja v dobrem stanju.

2. Poročilo Znanstvenega komiteja za varstvo potrošnikov (objavljeno: 28. marca 2006):

... "Pravilna uporaba belilnih izdelkov za zobe, ki vsebujejo nad 0,1 in do 6,0 % hidrogen peroksida (oziroma ekvivalentno koncentracijo drugih substanc, ki sproščajo hidrogen peroksid), je po posvetu s stomatologom varna za uporabo." ...

Na podlagi teh dveh definicij zakonodaja EU opredeljuje, da je hidrogen peroksid v koncentraciji do 6 % lahko v prosti prodaji in ga lahko kupi v trgovini ali lekarni kdorkoli in ga uporablja vsakdo sam ali s pomočjo kogarkoli drugega, ob priporočilu, da se je pred uporabo posvetoval s stomatologom.

Podobno navedbo najdemo na skraj vseh OTC proizvodih: na primer "pred uporabo se posvetujte s farmacevtom ali zdravnikom".



Belilni gel (6 %) se nanaša na površino zob izključno z namenom spremeniti njihov videz (gl. definicijo kozmetičnih izdelkov pod točko 1). Ob tem ne prihaja do nobenega mehanskega oziroma fizičnega posega v površino in v strukturo zob. Ob tem se ne izvajajo nobeni dentalni posegi, kot so: odstranitev zob, plombe, protetika, ortodontski posegi. Kozmetično beljenje zob torej v nobenem primeru ni nedovoljena praksa zobozdravstva. Je v skladu in podprto z zakonodajo EU.

Popolnoma napačna interpretacija zakonodaje s tega področja, ki se ponekod pojavlja, bi pomenila, da lahko vsakdo legalno kupi belilne pripravke v lekarni oziroma trgovini in jih legalno sam uporabi na zobeh, medtem ko bi v primeru, če bi mu pri tem pomagal prijatelj, to pomenilo nezakonit stomatološki postopek. Še več, v skladu s tako interpretacijo si lahko zobe skrtačimo sami oziroma nanesimo vazelin na ustnice, medtem ko bi šlo za ilegalni stomatološki postopek, ko to storimo svojemu otroku oziroma drugi osebi.

Beljenje zob je postopek, ki se izvaja že skoraj 80 let, in belilni postopki ne spremenijo oziroma poškodujejo strukture zob, če so pravilno izvedeni, kar je bilo dokazano in objavljeno že v na stotinah študij iz vsega sveta.

Torej, beljenje zob je kozmetični postopek v skladu z definicijo Direktive EU o kozmetičnih izdelkih (Direktiva 76/768/EEC); izdelke, ki ne vsebujejo več kot 6 % hidrogen peroksida (oziroma ekvivalentno koncentracijo karbamid peroksida), pa lahko uporablja vsakdo po priporočilu predhodnega posveta s stomatologom. Ker je Slovenija članica EU, vsi zgoraj navedeni zakoni, direktive in regulative veljajo tudi za zanjo.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

OPRAVLJANJE ZDRAVSTVENE DEJAVNOSTI V KOZMETIČNEM SALONU

Na sekcijo se je obrnila stranka, ki ima kozmetični salon, in jo zanima, ali bi v njenem salonu plastični kirurg lahko sprejemal stranke za začetne preglede ter izvajal manjše lepote popravke (botulin, filerje itd.). Zanima jo tudi, ali plastični kirurg lahko to izvaja in kakšne so sanitarne zahteve?

Zdravstvena inšpektorica nam je posredovala pojasnilo, da se zdravniška služba, ki zajema tudi krajši posvet oziroma svetovanje, nikakor ne more opravljati v kozmetičnem salonu, razen če ima izvajalec storitev dovoljenje za zdravstveno dejavnost.

Poglabljanje znanja je vedno dobrodošlo

Tako kot lansko je tudi prvo letošnje srečanje, ki je bilo 9. maja v hotelu M, navdušilo članice in člane sekcije kozmetikov. Zanimiva predavanja so namreč popestrili razstavljalci s pestro ponudbo izdelkov in storitev, ki so pripravili tudi lepo število praktičnih delavnic. Drugo srečanje kozmetičark in kozmetikov bo prvo soboto v novembru, prav tako v hotelu M v Ljubljani.

Največ pozornosti so na majskem strokovnem srečanju članice in člani sekcije kozmetikov namenili strokovnim temam, ki so jih predstavili izkušeni strokovnjaki s področja pedikure, dermatologije, davčnega področja in trženja.

Medicinska sestra Mira Slak je spregovorila o zdravstveni negi diabetičnega stopala. Osredotočila se je predvsem na nevropatijo, angiopatijo, poškodbo, razjedo in okužbo, posebej pa je opozorila na nujnost ozaveščanja. Med udeleženkami je požela veliko zanimanje, zato bo sekcija v jesenskem času izvedla več regijskih posvetov na to temo.

V nadaljevanju so udeleženke spremljale predavanje davčne svetovalke Božene Macarol o spremenjenih pravilih gotovinskega prometa in dokazovanju denarnih tokov, predavanje dermatologinje dr. Mateje Lisjak o neželenih učinkih prekomernega izpostavljanja sončnim žarkom ter pomenu in oblikah ustrezne zaščite, sledilo pa je še predavanje o komunikaciji s strankami v kozmetičnih salonih.

Po končanem osrednjem sklopu predavanj je v popoldanskem času sledilo še 11 delavnic s praktičnimi prikazi, ki so večinoma nadgradile predavanja oziroma ponudbo razstavljalcev. V času strokovnega srečanja so bili s svojo ponudbo izdelkov in storitev udeleženkam na voljo razstavljalci in pokrovitelji srečanja, in sicer Etre-bele, d. o. o., Kana, d. o. o., Desant, d. o. o., Linea Kozmetika, Aroma Herbal, d. o. o., Kremca-net, d. o. o., Ilcsi naravna kozmetika, Bizjan&co., d. o. o., Kozmetika Afrodita, Dekleva Commerce Import-Export in dr. Janja Klinčar.

Udeleženke srečanja so bile s temi predavanji in delavnic zadovoljne. Da bi jim bilo jesensko srečanje še bolj pisano na kožo, jim je sekcija dala priložnost, da s svojimi predlogi sodelujejo



Udeleženke srečanja so bile s temami predavanj in delavnic zadovoljne. Da bi jim bilo jesensko srečanje še bolj pisano na kožo, jim je sekcija dala priložnost, da s svojimi predlogi sodelujejo pri oblikovanju programa.



V času strokovnega srečanja so bili s svojo ponudbo izdelkov in storitev udeleženkam na voljo razstavljalci in pokrovitelji srečanja.

pri oblikovanju programa. Teme, ki so jih izbrale, bodo rdeča nit srečanja, ki bo 7. novembra.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR,
SLIKI: EDINA ZEJNIČ

GOSTINCI

Obratovalni čas v gostinskih obratih

V zadnjem času smo zabeležili več vprašanj, povezanih z obratovalnim časom v gostinskih obratih in na kmetijah, na katerih se opravlja gostinska dejavnost. Zato opozarjamo gostince, da preverijo, ali imajo v svojih lokalih potrjen obratovalni čas, ki mora biti objavljen na vidnem mestu ob vhodu v gostinski lokal.

Posebej najavljamo, v katerih primerih prijava ali ponovna prijava ni potrebna. Razpored obratovalnega časa mora biti določen v skladu s Pravilnikom o merilih za določitev obratovalnega časa gostinskih obratov in kmetij, na katerih se opravlja gostinska dejavnost.

Obratovalni čas je redni ali podaljšan

Redni obratovalni čas v skladu s pravilnikom je:

- za restavracije gostilne, kavarne, izletniške kmetije **med 6. in 2. uro**,
- slaščičarne, okrepčevalnice, bare **med 6. in 24. uro**,
- če so gostinski objekti **v stavbah s stanovanji ali v objektih na območju stanovanj**, je redni obratovalni čas od **6. do 22. ure**.

Podaljšani obratovalni čas:

- občasna podaljšanja,
- podaljšani delovni čas za daljše obdobje.

Prijava obratovalnega časa

Gostinec mora razpored obratovalnega časa za svoj gostinski obrat prijaviti organu samoupravne lokalne skupnosti, pristojnemu za gostinstvo, 15 dni pred:

- **začetkom novega koledarskega leta za naslednje koledarsko leto v primeru podaljšanega obratovalnega časa** (če ni določen za daljše obdobje v skladu s 4. odstavkom 11. člena pravilnika),
- **začetkom obratovanja in**
- **spremembo obratovalnega časa.**

Obrazec poleg osnovnih podatkov o gostinskem obratu vsebuje prijavo razporeda obratovalnega časa po dnevih v tednu za redni obratovalni čas in vlogo za izdajo soglasja za obratovanje v podaljšanem obratovalnem času. Predlagamo, da gostinci preverijo tudi določila



pravilnikov ali odlokov za določitev podaljšanega obratovalnega časa pri posameznih občinah.

Plačilo upravne takse

Na podlagi Zakona o upravnih taksah je za prijavo in vlogo treba plačati upravno takso.

Gostincem v nekaterih primerih ni treba ob novem koledarskem letu ponovno prijavljati obratovalnega časa, in sicer v primeru, če izpolnjujejo vse spodaj naštetje pogoje, torej če gostinec:

- ne spreminja obratovalnega časa,
- ne obratuje v podaljšanem obratovalnem času in
- ni prišlo do sprememb osnovnih podatkov o gostinskem obratu in matični firmi gostinskega obrata.

PRIJAVA OBRATOVALNEGA ČASA NI POTREBNA, če v skladu s pravilnikom lahko obratujejo cel dan (med 0. in 24. uro).

Gostincu se v nekaterih primerih šteje, da ima prijavljen obratovalni čas le, če

ga objavi na vidnem mestu ob vhodu v gostinski obrat, kar velja za:

- gostinske obrate, ki nudijo gostom nastanitev, in sestavne enote teh obratov (na primer hotelske restavracije) ter kmetije z nastanitvijo med 0. in 24. uro,
- obrate za pripravo in dostavo jedi med 0. in 24. uro oziroma glede na naročila,
- gostinske obrate v sklopu igralnic in igralnih salonov med 0. in 24. uro oziroma v času njihovega obratovanja.

Podaljšan obratovalni čas

Gostinec oziroma kmet lahko obratuje v podaljšanem obratovalnem času, če za to pridobi pisno soglasje organa občine, pristojnega za gostinstvo, ki o tem odloča na podlagi določenih meril. Izdajo soglasja lahko veže na vnaprej določeno časovno obdobje ali na predhodno izpolnitev določenih pogojev in soglasje ob neizpolnitvi teh pogojev tudi prekličje. Izjemoma je lahko tudi daljše od enega koledarskega leta.

Objava obratovalnega časa

Razpored obratovalnega časa mora biti objavljen na vidnem mestu ob vhodu v gostinski obrat. Na enak način mora biti objavljeno tudi obvestilo o začasnem zaprtju gostinskega obrata (ob načrtovanem zaprtju najmanj sedem dni pred tem).

Hranjenje potrjenega razporeda obratovalnega časa

Potrjen razpored obratovalnega časa mora gostinec hraniti v gostinskem obratu, tako da je dostopen inšpekcijskemu organu.

Daljšje obratovanje pred prazniki in ob drugih priložnostih

Gostinec lahko brez dovoljenja organa občine, pristojnega za gostinstvo, obratuje dlje, kot traja obratovalni čas, na dan pred prazniki, določenimi z zakonom, ter ob pustovanju in martinovanju (vsakič po enkrat), ob drugih priložnostih pa le ob soglasju organa občine, pristojnega za gostinstvo. To soglasje se lahko nanaša tudi na več priložnosti hkrati.

Začasno zaprtje gostinskega obrata

Gostincu ni več treba sporočati začasnega zaprtja, mora pa na vidnem mestu ob vhodu v gostinski obrat objaviti obvestilo o začasnem zaprtju gostinskega obrata (v primeru načrtovanega zaprtja najmanj sedem dni pred tem).

Obratovalni čas po predhodnih rezervacijah

Gostinec določa obratovalni čas v skladu s svojimi poslovnimi interesi in v skladu s Pravilnikom o merilih za določitev obratovalnega časa gostinskih obratov in kmetij, na katerih se opravlja gostinska dejavnost. Gostinec lahko prijavi obratovalni čas za določen dan tudi samo za predhodne rezervacije gostov, to pa navede na prijavnem obrazcu, ki ga potrdi organ samoupravne lokalne skupnosti, pristojen za gostinstvo. To mora biti tudi jasno navedeno na vidnem mestu ob vhodu, tako da je vidno vsem gostom. Prijavi lahko na primer:

POZIV OZS MINISTRICI ZA ZDRAVJE ZA SPREMEMBO PREDPISOV ZA GOSTINCE

Člani sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS se na terenu soočajo s problemi, ki se nanašajo na zelo različna področja, ki so v pristojnosti Ministrstva za zdravje RS. Na probleme smo v preteklosti že opozorili, vendar je trenutno stanje pri nadzoru zelo pereče. Gostincem se iz dneva v dan nalaga vse več administrativnih in finančnih obveznosti ter se na njih prelaga vzgoja državljanov. Sekcija meni, da je ustrezen nadzor potreben, poudarja pa, da mora biti ta izveden objektivno. Zato je sekcija ministrici za zdravje Milojki Kolar - Celarc poslala dopis z zahtevo po spremembi zakonodaje in prošnjo za sklic nujnega sestanka.

Sekcija meni, da je v praksi odkrivanje napak in njihovo sankcioniranje na vseh področjih vse prevečkrat odvisno od subjektivne presoje posameznega inšpektorja. Zato je nujna sprememba predpisov, da bi bili bolj življenjski in zapisani na način, da bo možen enoten nadzor po vsej Sloveniji, in sicer:

- Zakona o omejevanju uporabe tobačnih izdelkov. Še vedno je problematična definicija zaprtega javnega delovnega prostora, ki jo je nujno potrebno spremeniti zaradi problemov na terasah in vrtovih. Zmanjšati je potrebno globe in dovoliti, da bi si gostje sami lahko odnesli pijačo v kadalnico.
- Zakona o omejevanju uporabe alkohola. Sekcija opozarja na policijski nadzor v lokalih in ob lokalih. Hkrati je treba spremeniti določila, ki prepovedujeta prodajo alkoholnih pijač osebam, ki kažejo očitne znake opitosti od alkohola, in osebam, za katere se upravičeno domneva, da jih bodo posredovale osebam, ki kažejo očitne znake opitosti od alkohola.
- Pravilnika o minimalnih higienskih zahtevah, ki jih morajo izpolnjevati kopališča in kopalna voda v bazenih, kjer sekcija zahteva, da se za manjše bazene predpišejo manjše obveznosti kot za olimpijske bazene.
- Enoten nadzor nad Pravilnikom o pitni vodi ter glede ukrepov preprečevanja legionele pri nastanitvenih obratih.

- ponedeljek–sreda od 12. do 24. ure (samo ob predhodnih rezervacijah)
- četrtek–petek od do
- sobota–nedelja od do

Pri tem kaže opozoriti, da se mora gostinec tudi v primeru »le predhodnih rezervacij« dosledno držati rednega in/ali podaljšanega obratovalnega časa.

Začetek in konec obratovalnega časa

Obratovalni čas se začne, ko lahko gostje vstopijo v gostinski obrat, če je ta v zaprtem prostoru, če pa dostopa v gostinski obrat ni mogoče zapreti, pa takrat, ko gostinec začne za goste opravljati gostinske storitve. Obratovalni čas se konča, ko gostje ne morejo več vstopiti v gostinski obrat, če je ta v zaprtem prostoru, če pa dostopa v gostinski obrat ni mogoče fizično zapreti, pa takrat, ko gostinec preneha za goste opravljati gostinske storitve. Gostje, ki so ob koncu obratovalnega časa še v gostinskem

obratu, ga morajo zapustiti najpozneje v tridesetih minutah, če gostinski obrat streže le s preprostimi jedmi, pijačami in napitki (kavarne, slaščičarne, okrepčevalnice, bari), oziroma najpozneje v šestdesetih minutah, če gostinski obrat streže tudi z zahtevnejšimi jedmi (restavracije, gostilne). V gostinskih obratih je lahko ob razporedu obratovalnega časa objavljena tudi ura, do katere gostinec sprejema naročila za jedi. Tako določeni čas ne sme biti daljši od 30 minut pred koncem obratovalnega časa.

Zakonodaja:

- Pravilnik o merilih za določitev obratovalnega časa gostinskih obratov in kmetij, na katerih se opravlja gostinska dejavnost.
- Zakon o gostinstvu.
- Obrazec za prijavo obratovalnega časa.

VLASTA MARKOJA

JAVNA OBRAVNAVA PREDLOGA ZAKONA O POKOPALIŠKI IN POGREBNI DEJAVNOSTI TER UPRAVLJANJU IN UREJANJU POKOPALIŠČ

Pogrebno dejavnost odpreti trgu

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo je predlog Zakona o pokopališki in pogrebni dejavnosti ter upravljanju in urejanju pokopališč 26. maja 2015 posredovalo v javno obravnavo, ki bo trajala 30 dni.

Vse člane odbora pogrebnih dejavnosti in odbora kamnosekov smo po e-pošti že obvestili o javni obravnavi. Zbor članov odbora pogrebnih dejavnosti bo sklican predvidoma v drugi polovici meseca junija, še pred koncem javne obravnave. Predlog zakona je objavljen na spletni strani MGRT: [http://www.mgrt.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/article/2159/10323/3fcd33e071de90244708bofc945ee30/Pripombe na predlog zakona, ki je v javni obravnavi, bomo pošiljali tudi preko območnih obrtno-podjetniških zbornic, da bo zajeto čim širše območje celotne Slovenije in s tem različna problematika majhnih in velikih občin. Pripombe bodo tako kot na vse osnutke do sedaj, ki jih je bilo letos že več, pripravili člani odbora pogrebnih dejavnosti skupaj s sekcijo cementinarjev, kamnosekov in teracerjev, zato vas prosimo, da nam vaša morebitna stališča in pripombe na posamezne člene predloga zakona pošljete na naslov vlasta.markoja@ozs.si oziroma igor.pipan@ozs.si najpozneje do 15. junija 2015.](http://www.mgrt.gov.si/si/medijsko_sredisce/novica/article/2159/10323/3fcd33e071de90244708bofc945ee30/Pripombe%20na%20predlog%20zakona,%20ki%20je%20v%20javni%20obravnavi,%20bomo%20po%C5%A1iljali%20tudi%20preko%20obmo%C4%87nih%20obrtno-podjetni%C5%A1kih%20zbornic,%20da%20bo%20zajeto%20%C4%87im%20%C5%A1ir%C5%A1e%20obmo%C4%87je%20celotne%20Slovenije%20in%20s%20tem%20razli%C4%87na%20problematika%20majhnih%20in%20velikih%20ob%C4%87in.%20Pripombe%20bodo%20tako%20kot%20na%20vse%20osnutke%20do%20sedaj,%20ki%20jih%20je%20bilo%20letos%20%C5%A1e%20ve%C4%87%20pripravili%20%C4%87lani%20odbora%20pogrebnih%20dejavnosti%20skupaj%20s%20sekcijo%20cementinarjev,%20kamnosekov%20in%20teracerjev,%20zato%20vas%20prosimo,%20da%20nam%20va%C5%A1a%20morebitna%20stali%C5%A1a%20in%20pripombe%20na%20posamezne%20%C4%87lene%20predloga%20zakona%20po%C5%A1ljete%20na%20naslov%20vlasta.markoja@ozs.si%20oziroma%20igor.pipan@ozs.si%20najpozneje%20do%2015.%20junija%202015.)

OZS se namreč že več let zavzema, da bi se morali tako pogrebna kot kamno-



seška dejavnost v celoti izvajati v okviru proste gospodarske pobude, torej kot tržna dejavnost. Ves čas posebej opozarjamo, da stroške kamnoseških, pogrebnih in pokopaliških storitev plača naročnik storitev sam (pogrebna je le še posebna oblika denarne pomoči za socialno najšibkejšo), zato bi moral imeti vsak potrošnik možnost izbire na trgu. OZS zahteva, da se pri pripravi novega zakona dosledno

upoštevajo sklepe prejšnje vlade z dne 27. 3. 2014 in 10. 4. 2014, ki jih je potrdila sedanja vlada konec leta 2014, ter ugotovitve, stališča, priporočila in mnenja Računskega sodišča Republike Slovenije in Javne agencije Republike Slovenije za varstvo konkurence.

Tudi sosednja država Hrvaška je že sprejela povsem nov zakon o pogrebni dejavnosti, s katerim je pogrebno dejavnost povsem odprla trgu. Hrvati med drugim poudarjajo, da gre za implementacijo evropske direktive 2006/123/ES Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. 12. 2006 o storitvah na notranjem trgu v njihovo zakonodajo. Tudi na to smo že večkrat opozorili, zato bi morali to direktivo dosledno upoštevati tudi pri sprejemanju našega zakona. Pogrebna dejavnost je bila pri naših sosedih do sedaj urejena podobno kot pri nas, po njihovi terminologiji kot komunalna dejavnost oziroma po naši terminologiji kot gospodarska javna služba, zaprta prostemu trgu in kot taka, po njihovem stališču, v neskladju s prej omenjeno evropsko direktivo, ker omejuje enake možnosti nastopanja na trgu.

VLASTA MARKOJA

PONOVNO PRI MINISTRU POČIVALŠKU

Predsednik OZS Branko Meh in Jožica Coif, predsednica odbora pogrebnih dejavnosti ter Andrej Benko, član odbora, so se sredi maja ponovno udeležili sestanka pri ministru za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravku Počivalškju. Sestanek je bil sklican, ker je v pripravi nov osnutek Zakona o pokopališki in pogrebni dejavnosti ter upravljanju in urejanju pokopališč. Na sestanku so bili tokrat predstavniki Skupnosti občin Slovenije, Združenja občin Slovenije, Združenja mestnih občin Slovenije, Gospodarske zbornice Slovenije in Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Minister je uvodoma povedal, da je namen sestanka poizkus zblizjevanja različnih konceptov zunanjih deležnikov pri pripravi osnutka predloga zakona še pred posredovanjem v javno obravnavo. Problematika je namreč zelo zahtevna in jo je težko uskladiti z vsemi zunanjimi deležniki. Mag. Dušan Pšeničnik, generalni direktor direktorata za notranji trg, je povedal, da so po dolgotrajnih usklajevanjih sedaj štiri različne variante oziroma konceptualne predloge zakona. Po razpravi na sestanku je bilo jasno, da vsi prisotni ostajajo na enakih izhodiščih kot v preteklosti, zato je minister Počivalšek zaključil, da bo predlog zakona kljub konceptualnim razlikam posredovan v javno obravnavo.

Vpiši se na mojstrski izpit in POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



DOMAČA IN UMETNOSTNA OBRT

Razpis za delavnice DUO na Mednarodnem obrtnem sejmu 2015 v Celju

Sekcija za domačo in umetnostno obrt pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije bo z delavnicami rokodelcev ponovno popestrila mednarodni obrtni sejem v Celju (od 8. do 13. septembra 2015).

Za nastop v »hiši obrti« se lahko prijavijo rokodelci, ki so člani Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. V njej bodo lahko izdelovali, razstavili oziroma prodajali le izdelke, ki so pridobili pozitivno mnenje strokovne komisije pri OZS. Ob prikazovanju izdelovanja predmetov je pogoj za sodelovanje tudi prisotnost na sejmišču vse dni sejma!

Del stroškov enotne ureditve delavnic bo sofinancirala sekcija, posamezni rokodelec pa bo moral prispevati 300 evrov. Če se bo prijavilo več kot sedem delavnic, bo sodelujoče izbral upravni odbor sekcije: pri izbiri bo upošteval pri-

vlačnost predstavitve posamezne dejavnosti za delo »v živo«, pazil bo, da bo zastopanih čim več regij in različnih dejavnosti, upoštevan pa bo tudi vrstni red prispelih prijav.

Rokodelci, ki želite nastopiti na največji sejmski prireditvi v Sloveniji, svojo prijavo pošljite na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, Ljubljana, s pripisom »Sekcija DUO«, ali po elektronski pošti: goran.lesnicar@ozs.si. Prijavnica naj vsebuje: osebne podatke rokodelca ali naziv podjetja, telefonsko številko, davčno številko, naziv dejavnosti, ki bo predstavljena, in številko certifikata strokovne komisije za DUO.

Sekcija bo zbirala prijave do 24. julija 2015, rokodelce pa bo o svojem izboru pisno obvestila.

G. L. P.



VABILO IZDELOVALCEM DUO

Psoglavski dnevi v Sodražici

Turistično društvo Sodražica tudi letos organizira »Psoglavske dneve«, ki bodo potekali konec junija, od 26. do 28. 6. 2015.

Osrednji del Psoglavskih dni bo tradicionalni, letos že enajsti »Tržni dan – 28. 6. 2015«. Tudi letos bomo gostili izdelovalce izdelkov domače obrti, del prostora pa imamo rezerviran tudi za izdelovalce umetnostne obrti. V ta namen vabimo izdelovalce umetnostne obrti, da se s svojo ponudbo in izdelki predstavite na Tržnem dnevu. **Vsi s certifikatom DUO lahko najamete 2 metra tekočega razstavnega prostora po izjemni ceni le 5 EUR + DDV.** Prijavnico, ki je objavljena na www.td-sodrazica.si, izpolnjeno vrnite na naslov turističnega društva So-



dražica do vključno 16. 6. 2015. Dodatne informacije dobite na telefonski številki: 01/83-66-075 ali 051-617-727 (pri Petri).

Med prikazom starih obrti bo Tržni dan bogat s kulturno-zabavnim programom domačih in gostujočih skupin, z otroškimi delavnicami, razstavami in s kulinaricnimi dobrotami. V popoldanskih

urah bo sledila zabava z ansamblom Franca Miheliča.

V petek, 26. junija, bo na igrišču pri OŠ Sodražica za mlade in mlade po srcu potekal »501 FEST«. Bandu 501 bodo na odru delali družbo in skrbeli za dobro glasbo Nina Pušlar, San di ego in Band K-Rocks. Sobota bo tudi letos namenjena »DNEVU ŠPORTA«. Žoga bo osrednji predmet na nogometnem in odbojgarskem igrišču; v večernih urah pa smeh veseloigre Mladinskega kluba Sodražica in zvok tamburic Tamburaškega orkestra Sodražica na »VEČERU NA TRGU«.

Vabljeni, da obiščete Psoglavske dneve 2015 in se s svojo ponudbo predstavite na Tržnem dnevu 28. 6. 2015!

PETRA MARN

Grafičarji letos na srečanju v Ankaranu

Člani Sekcije grafičarjev pri OZS so se letos na svojem rednem strokovnem srečanju zbrali v Ankaranu. Tokrat so k sodelovanju povabili tudi svetovalce OZS. Larisa Vodeb je članom predstavila finančne spodbude za podjetja, Iztok Mohorič pa jih je seznanil z novostmi na davčnem področju. Za dve tiskarski delavnici bili predstavljeni konkretni izračuni prihrankov pri ugodnejši nabavi električne energije preko partnerja kartice Mozaik podjetnih. Mitja Vesel iz podjetja Savatech d.o.o. je predstavil Inovativne rešitve v tisku z offsetno tiskarsko gumo. Poudaril je pomembnost strukture v offset tiskarski gumi, kjer je najbolj napredna Advantage tiskarska guma, ki zaradi

večje fleksibilnosti kompozita z dvakrat več gumene zmesi in s tem tudi dvakrat boljše odpornosti na zmečkanine papirja, lahko zmanjša porabo tiskarskih gum za od 20 do 30%. Ta tiskarska guma v celoti izgublja na debelini le 0,03 mm, kar je dvakrat manj kot druge najboljše primerljive gume. Admir Joldič iz podjetja Xerox Slovenija d.o.o. je predstavil novosti v digitalnem tisku. Sekcija je pripravila tudi popis vseh obveznosti s področja varnosti in zdravja pri delu ter požarne varnosti s področja grafične dejavnosti. Udeleženci srečanja so popis obveznosti tudi prejeli. Bojan Zupančič iz podjetja Konica Minolta Slovenija d.o.o. je predstavil digitalni tisk s stroji Konica Minol-



ta. Drugi dan srečanja je sledilo motivacijsko predavanje, ob koncu srečanja pa so člani na svojem zboru podali predloge za aktivnosti sekcije v naslednjem letu in razpravljali o problematiki cen in kalkulacij. Tudi tokratno srečanje so podprli Xerox Slovenija d.o.o., Konica Minolta Slovenija d.o.o. in Savatech d.o.o.. Če želite prejeti omenjen popis obveznosti se oglasite Sekciji grafičarjev pri OZS.

ADRIJANA POLJANŠEK



Náša obrtnika Andreja Vidic je kot edina poznavalka plisiranja v Sloveniji udeležencem seminarja predstavila številne tehnike in novosti v plisiranju.

TEKSTILCI

Uspešno izobraževanje o plisiranju za šivilje

Na pobudo Sekcije tekstilcev je Andreja Vidic za šivilje pripravila krajše izobraževanje o plisiranju tkanin. Podrobno je prikazala ročno plisiranje tkanin in opozorila vse udeležence na porabo tkanin pri plisiranju. Zanimiva je bila tudi predstavitev strojnega plisiranja. Njena delavnica razpolaga z več kot 1000 šablonami različnih dimenzij in vzorcev plisiranja. Najbolj znani so ravni plise, ki ima lahko globino gub od 3 mm do 5 cm, votli plise in sončni plise, ki je med strankami najbolj poznan. Udeleženci so po treh urah izobraževanja odnesli veliko novega dragocenega strokovnega znanja.

ADRIJANA POLJANŠEK

KAMNOSEKI

Festival kamna 2015 in tekmovanje SloveniaSkills

V Pliskovico že tretje leto zapored prihaja Festival kamna. Krasa si nikakor ne moremo predstavljati brez kamna, ki so ga Kraševci že davno uporabili kot pglavitni del arhitekture, iz njega pa znali izdelati tudi prave umetnine. Vse to znanje in izkušnje še danes uporabljajo številni kamnoseki in oblikovalci kamna. Na dvodnevem festivalu, ki se bo letos odvijal 20. in 21. junija 2015 v Pliskovici, bo poudarek na tekmovanju mladih kamnosekov za SloveniaSkills.

Predstavili se bodo kamnoseki, potekala bodo številna strokovna predavanja na temo kamna in kulinarike. Skozi delavnice pa bodo kamen lahko spoznavali tudi otroci. Obiskovalci, se bodo lahko sprehodili po kraški tržnici, tisti bolj aktivni pa se bodo lahko udeležili enega od vodenih pohodov ali se podali na kolesarjenje. V večernih urah se bomo pozabavali s skupino Calypso.

Festival kamna bo letos potekal v sodelovanju CPI, Sekcij kamnosekov in gradbincev pri OZS, OOO Sežana, Rd Pliska, Višje strokovne šole Sežana, SGGOŠ in številnih pokroviteljev, kot so na primer PERI podjetje za opazne sisteme, ki bo pripravilo delovne prostore za tekmovanje, ter s tem predstavilo sodobne



opazne sisteme. Sodelovali bodo tudi proizvajalci izolacijskih materialov v gradbeništvu in številni drugi, ki bodo pripomogli pri prireditvi.

Več informacij in podrobnejši program bo objavljen na: www.pliskovica.si, www.hostelkras.com in Facebooku.

JERNEJ BORTOLATO

SVETUJEMO, ORGANIZIRAMO IZOBRAŽEVANJA, USPOSABLJANJA, TEČAJE IN ŠE VEČ!

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS) že več kot 45 let brani interese obrtništva in podjetništva. Na podlagi naših dolgoletnih izkušenj, vsakodnevnega dela ter sodelovanja z obrtniki in podjetniki se zavedamo, kako zelo pomembno je področje usposabljanja in izobraževanja.

Če iščete odgovore na vprašanja s področij izvajanja različnih dejavnosti tako doma kot v tujini, zaposlovanja domačih in tujih delavcev, odpovedi pogodb o zaposlitvi, finančnega poslovanja, davkov, izvršb, pridobivanja sredstev za projekte, oddajanja ponudb za javna naročila, oddajanja in najemanja poslovnih prostorov in drugo, nam pišite na naš e-naslov: storitve@ozs.si in posredovali vam bomo našo ponudbo svetovanj in izobraževanj. Glede na vaše potrebe lahko organiziramo tudi izobraževanja ali svetovanja za manjše skupine in posameznike.

Pokličite nas na **01/5830 500**.

Vabimo vas, da si več o naši ponudbi izobraževanj in svetovanj preberete na www.ozs.si

Člani dobite več!

 **OBRTRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

DO USPEŠNEGA PRODORA NA TUJI TRG VAS LOČI LE 8 KORAKOV

Vabilo k udeležbi v programu Vodenje izvoznega poslovanja - International Trade Management (ITM) 2015

Javna agencija SPIRIT Slovenija vabi k vpisu v mednarodno izobraževanje **Vodenje izvoznega poslovanja (ITM – International Trade Management)**, ki ga skupaj z ITM Worldwide Foundation in agencijo Business Sweden izvaja že osmo leto zapored. **Prijava v program**, ki je bil razglašen za najboljši koncept izobraževanja v mednarodni trgovini na EU predstavitvi programov Leonardo da Vinci v Maastrichtu, **je možna do petka, 19. junija 2015.**

Mednarodnega izobraževalnega programa ITM se je udeležilo že **90 podjetij**, ki so v anketah po udeležbi **izkazala 100 % zadovoljstvo s programom**. Prve tri generacije udeleženih podjetij so svoj **izvoz v treh do petih letih** po udeležbi v programu ITM v povprečju **povečale za 40 %**. Glavna prednost programa, ki je namenjen **mlajšim zaposlenim (do 40 let) v izvoznih oddelkih malih in srednje velikih podjetij**, je v praktični usmerjenosti programa, ki podjetja prisili k temeljitemu **načrtovanju izvoznih aktivnosti** ter jim na ta način prihrani nepotrebne stroške in napake.

Program ITM poteka v Ljubljani in na Švedskem, v angleškem jeziku, od konca junija do novembra, v skupnem obsegu 15 dni, v obliki:

- ▶ delavnic »8 korakov do izvoza«, na katerih udeleženci pod vodstvom tujih svetovalcev pripravijo **izvozni načrt** za svoje podjetje in
- ▶ **mednarodnih seminarjev**, ki jih vodijo svetovno priznani strokovnjaki s področij: priprave izvoznih strategij, medkulturnega razlikovanja, uvajanja sprememb v podjetja, prodaje oz. pogajanj in raziskovanja tujih trgov.

Udeleženci programa ITM pridobijo:

- ▶ strokovno pripravljen **izvozni načrt** in individualna svetovanja pri njegovi pripravi,
- ▶ najnovejša znanja in veščine s področja mednarodnega poslovanja, mednarodna poznanstva ter
- ▶ ITM Worldwide mednarodno diplomu.

Večino stroškov programa (cca 7.000 EUR) za udeležence **krije SPIRIT Slovenija**. Stroški, ki jih krijejo udeleženci so stroški depozita za resnost udeležbe, ki ga ob uspešno zaključenem programu vrnemo podjetju (960 EUR) in stroški letalske vozovnice in nastanitve na 5 dnevnem sklopu mednarodnih seminarjev na Švedskem.

Več informacij o programu in prijavnica: www.izvoznookno.si, e-pošta itm@spiritslovenia.si.



»Če bi hotel strniti misli v en stavek, bi rekel, da je ITM Worldwide izobraževanje, ki bi se ga moral udeležiti vsakdo, ki se profesionalno ukvarja z izvoznim managementom. Več kot očitno je, da so predavatelji resnično svetovnega formata, ki jih je odlikovala odlična teoretična podlaga, oblikovala pa praktična uporaba. Prenos v prakso je tisto, kar je ključno in predstavlja zmagovalno kombinacijo in temu bi moral slediti sleherni »mladi« profesionalca, ne glede na položaj in funkcijo v podjetju.«

Aleksej Metelko, Ferročrtalič d. o. o.

»Super izobraževanje, super izvozni trening, ki ga toplo priporočam vsem mladim izvoznim managerjem. Pridobi se ogromno znanja, ki ga lahko v praksi uporabimo TAKOJ. Že potek izobraževanja te vodi do tega, da narediš določene korake naprej v podjetju, prodaji in izvozu. Čeprav gre za izvozni seminar, se pridobi ogromno znanja, ki se ga uporablja pri samem poslovanju podjetja, tudi na domačem trgu. Z eno besedo: odlično!«

Nastja Uranc, UR-NA d. o. o.



9. TEDEN OBRTI IN PODJETNIŠTVA NA LOŠKEM – TOP 2015

Čeprav je nagajalo vreme, organizatorji zadovoljni

OOZ Škofja Loka je v sodelovanju z Razvojno agencijo Sora, d. o. o., in ob finančni podpori občin Gorenja vas-Poljane, Škofja Loka, Žiri in Železniki v času od 16. do 23. maja 2015 ponovno pripravila bogat program dogodkov, ki so se zvrstili v okviru že 9. Tedna obrti in podjetništva na Loškem – TOP 2015.

Žal tokratnega programa nismo uspeli izvesti v celoti, saj nam je pri kar dveh dogodkih ponagajalo vreme. Tako žal nismo izvedli tradicionalnega pohoda obrtnikov in podjetnikov, prav tako pa smo morali delno spremeniti program zaključnega dogodka – Podjetniške tržnice.

V ponedeljek, 18. maja, so domačini, ki razmišljajo o samostojni podjetniški poti, na skupinskem svetovanju prejeli informacije o možnih oblikah za opravljanje dejavnosti, o izbiri imena, sedeža in dejavnosti podjetja, kakšni so pogoji za opravljanje dejavnosti in postopek registracije podjetja, seznanjeni so bili z možnostmi pridobitve finančnih sredstev, predstavljeno pa je bilo tudi podporno okolje za podjetništvo na Loškem. Svetovanja se je udeležilo 15 bodočih podjetnikov.

TOP dogodek je bilo torkovo predavanje Anje Križnik Tomažin z naslovom »Kako komunicirati z ljudmi z drugega planeta!«. Predavateljica je 170 udeležencem povedala, kako naša lastna motivacija in vrednote vplivajo na naše vedenje, zakaj in kako smo si ljudje različni, kaj motivira druge in kaj vpliva na njihovo vedenje ter podala informacije o teoriji zavedanja odnosov in možnosti izbire v življenju.

Precej pozornosti obrtnikov in podjetnikov, ki se spogledujejo s širitvijo poslovanja na avstrijski trg, je pritegnilo predavanje »Čezmejno opravljanje storitev v Avstriji«. Predavateljica Zdenka Bedekovič, svetovalka specialistka iz OZS, je 47 udeležencev seznanila z reguliranimi in nereguliranimi dejavnostmi v Avstriji, postopkom prijave storitev za podjetja, ki želijo opravljati čezmej-

no storitev, potrebno dokumentacijo za prijavo delavcev, z zavarovalnimi osnovami ter plačilom delavcev, podala je informacije o gradbenem skladu, pridobitvi avstrijske davčne številke ter jih seznanila z novostmi, ki veljajo od 1. januarja 2015 dalje. Ob zaključku predavanja je podala še nekaj praktičnih primerov iz prakse in prisotne opozorila na pasti, na katere morajo kot delodajalci paziti pri opravljanju storitev.

Isti dan je potekala tudi delavnica z naslovom »Spoznajte 3D print«. Udeleženci so spoznali trende na področju 3D tiskalnikov, kakšna je pot od ideje do natisnjenega modela, predstavljeni so bili praktični primeri modeliranja, priprave na 3D in 3D tisk na slovenskem odprtokodnem 3D tiskalniku.

Zaradi slabe vremenske napovedi pa je bil program Podjetniške tržnice, ki bi moral potekati 23. maja, delno spre-



Uroš Jenko, predsednik Sekcije lesarjev pri OOOZ Škofja Loka.

menjen. Tako žal ni bilo predstavitve obrtnikov in podjetnikov na stojnicah, pripravili pa so sklepno prireditev, na



Nagrajeni dijaki v družbi predstavnikov OOOZ Škofja Loka in podjetja Tri krone.

kateri so bile podeljene denarne nagrade najbolj kreativnim dijakom Šolskega centra Škofja Loka. Potekal je tudi dan odprtih vrat Inkubator in coworking centra Lokomotiva, izvedena je bila delavnica »Iskanje zaposlitve v EU in prirava učinkovitega življenjepisa«, celotno dopoldne si je bilo možno ogledati razstavo dijakov in študentov Šolskega centra Škofja Loka ter fotografsko razstavo »Obrtniški poklici«, od 12. do 15. ure pa so Škofjo Loko obiskala tudi starodobna vozila v organizaciji Društva starodobnih vozil Kamnik.

OOZ spet nagradila dijake ŠC Škofja Loka

V okviru TOP-a Šolski center Škofja Loka že vrsto let pripravi razstavo izdelkov dijakov Srednje šole za lesarstvo in Srednje šole za strojništvo. Najbolj kreativnim dijakom OOZ Škofja Loka podeli denarne nagrade, podjetje Tri krone pa jim podeli še posebno nagrado za inovativnost.

Nagrade v skupnem znesku 2.000 evrov so si razdelili dijaki za izdelke, ki sta jih najbolje ocenili obe strokovni komisiji.

Uroš Jenko, predsednik Sekcije lesarjev pri OOZ Škofja Loka, ki je vodil strokovno komisijo, ki je ocenjevala izdelke dijakov lesne šole, je bil sicer zadovoljen z vidnim na razstavi, poudaril pa je, da so s kolegi – poleg njega so izdelke ocenjevali še Matjaž Oblak, Matija Hiršfenfelder, Boštjan Jezeršek (vsi trije obrtniki) in Janez Belič s Srednje šole za lesarstvo – tokrat pogrešali nekaj inovativnosti v samih izdelkih. Na podlagi skupne ocene je komisija 200 evrov za 3. mesto podelila Klemnu Buhu za izdelavo stola, 300 evrov za 2. mesto Blažu Jesenku za gugalnik, prvo nagrado v višini 500 evrov pa je za izdelavo postelje prejel Blaž Ahačič.



Prvo nagrado med dijaki lesarji si je zaslužil Blaž Ahačič za izdelavo postelje.

Kot je povedal Uroš Jenko, se je tovrstno sodelovanje s šolo začelo pred sedmimi leti prav na njegovo pobudo. Člani loške sekcije lesarjev na ta način spodbujajo in motivirajo bodoče kolege, hkrati pa poskrbijo za promocijo poklica tudi v širši javnosti.

Člani sekcije lesarjev, ki tudi sicer redno in dobro sodelujejo s Srednjo šolo za lesarstvo, so izjemno povezani in aktivni. Formalno se srečajo štirikrat na leto, najboljše obiskano pa je, kot je povedal predsednik Jenko, prvo srečanje po poletnih dopustih, ko se že tradicionalno dobijo na Blegošu. Poleg tega imajo še različna srečanja s proizvajalci in ponudniki strojev in opreme, ki jim pripravijo delavnice in predstavitve novosti.

Nekoliko manj kot lesenih je bilo na razstavi izdelkov dijakov strojništva. Ne glede na to so tudi njim šle denarne nagrade. Na podlagi ocen strokovne komisije v sestavi Roman Jenko in Tomaž Mlakar iz OOZ Škofja Loka ter Alojzij Kolkaj s Srednje šole za strojništvo, sta si 3.



Anja Križnik Tomažin je pritegnila več kot 170 poslušalcev.

mesto in 200 evrov razdelila Miha Čerin za izdelavo šaha in Žan Luzar za izdelavo multikopterja, nagrado 300 evrov za 2. mesto je prejel Matic Oblak za obnovo vozila Zastava 101 (skala 55, letnik 1985), prvo nagrado v višini 500 evrov pa Miha Cugelj za hidravlično stiskalnico. Posebno nagrado za inovativnost v višini 200 evrov pa je podjetje Tri krone iz Škofje Loke podelilo Štefanu Kozjeku za snežni plug.

PETRA DOLENC, EVA MIHELICH



Izračunaj si svoj prihranek

Kalkulator ugodnosti najdete na: mozaikpodjetnih.si/kalkulator

Sami preverite koliko lahko privarčujete na leto!

SEŽANA

Projekt Transarmon – pomoč podjetjem, ki poslujejo čez mejo

Nedavno se je končal čezmejni projekt Transarmon. Na zaključni konferenci so bili predstavljeni glavni rezultati projekta in izsledki s poudarkom na razlikah v zakonodaji na področjih, ki so bila skozi projekt analizirana in obravnavana.

Namen čezmejnega evropskega projekta Transarmon, ki je bil sofinanciran v okviru čezmejnega sodelovanja Slovenija–Italija 2007–2013, je bil usklajevanje zakonodaje v korist čezmejnih malih in srednjih podjetij na področju higiene in varnosti živil (HACCP), varnosti pri delu, okoljevarstvenih ureditev, davčnih ureditev in mobilnosti delovne sile.

Vodilni partner projekta, ki se je začel izvajati leta 2011, vrednost projekta pa je bila skoraj 800 tisoč evrov, je Slovensko deželno gospodarsko združenje iz Trsta. Partnerji v projektu so številne zbornice in organizacije iz Italije, s slovenske strani obmejne območne obrtno-podjetniške zbornice Ajdovščina, Nova Gorica in Sežana ter Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, sodelovala pa je tudi Območna gospodarska zbornica za Severno Primorsko. Cilj projekta je bil pomagati slovenskim in italijanskim podjetjem, ki želijo ali že čezmejno poslujejo.

V ta namen je bilo v okviru projekta analiziranih pet prej omenjenih področij, zbrane so bile informacije in izkušnje

podjetij, ki že čezmejno poslujejo in so se že srečala s težavami na teh področjih. Izdelani so bili štirje priročniki. Dva priročnika v italijanskem jeziku vsebuje ta popis slovenske zakonodaje in popis obveznosti za podjetja iz Italije, ki prihajajo na slovenski trg, dva priročnika pa sta izšla v slovenskem jeziku z vsebino italijanske zakonodaje in s popisom obveznosti za slovenska podjetja, ki vstopajo na italijanski trg.

V okviru projekta je bila izdelana tudi dvojezična spletna stran www.transarmon-ita-slo.eu, kjer je objavljena zakonodaja in popis obveznosti, baza podatkov o podjetjih, ki so zainteresirana za čezmejno poslovanje, ter druge koristne informacije o čezmejnem delovanju in o projektu samem.

Kje in kakšne so dejanske razlike med slovensko in italijansko zakonodajo in ureditvijo posameznih področjih obeh držav, so si predstavniki podjetij in sodelujočih partnerjev ogledali na dveh študijskih obiskih. V okviru teh obiskov je bilo skozi ogled gradbišča, gostinskih obratov in podjetij prikazano, kakšne zahteve se pričakujejo od podjetij, ki pridejo opravljat storitev v eno ali drugo državo, in kakšne so njihove izkušnje pri čezmejnem poslovanju. Vključeni so bili tudi inšpektorji s slovenske in italijanske strani.

Projektni partnerji so prepričani, da so rezultati projekta Transarmon zelo dobri, konkretni in da bodo podjetnikom pri čezmejnem poslovanju v pomoč. Slo-

Kje in kakšne so dejanske razlike med slovensko in italijansko zakonodajo in ureditvijo posameznih področjih obeh držav, so si predstavniki podjetij in sodelujočih partnerjev ogledali na dveh študijskih obiskih.



Na zaključni konferenci projekta Transarmon so bili predstavljeni rezultati projekta, poleg tega pa je bilo slišati tudi več pozitivnih ocen in mnenj o projektu.

venski podjetnik se lahko, še preden se pogaja za posel v Italiji ali nasprotno, v grobem seznanji, na kakšne obveznosti mora računati in kakšne administrativne zahteve mora dodatno izpolniti v eni ali drugi državi.

Na zaključni konferenci so bili predstavljeni rezultati projekta, poleg tega pa je bilo slišati tudi več pozitivnih ocen in mnenj o projektu, tudi s strani predstavnikov Službe vlade za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Partnerji so izrazili željo in enotno stališče, da bi projekt v novi finančni perspektivi dobil nadgradnjo.

MARIJA ROGAN ŠIK,
SLIKI: ARHIV OOO SEŽANA



Požar popolnoma uničil delavnici dveh obrtnikov

Na začetku maja je velik požar v Lokrovcu pri Celju uničil delavnici dveh obrtnikov. Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom in OOOZ Celje sta v pomoč prizadetima obrtnikoma sprožili humanitarno akcijo zbiranja sredstev, da bi oba lahko kar najhitreje spet začela delati.

Mizarju Dorčiju Malgaju je požar, ki je 5. maja kmalu po 18. uri izbruhnil na večjem gospodarskem objektu v Lokrovcu pri Celju, zgorela delavnica, v njej pa stroji, naprave, orodje in zaloga lesa. V trenutku je ostal brez vsega, saj je objekt pogorel do tal, rešiti pa so uspeli le nekaj manjše opreme in orodja. Zgorela je tudi zaloga lesa, ki je bila namenjena za proizvodnjo lesenih predalov za kopalnice in kuhinje za poslovnega partnerja, na katerega je bil Malgaj pogodbeno vezan. Neuradno naj bi bilo škode med 200 in 300 tisoč evri. Glede na to, da ima Malgaj neizpolnjene pogodbene obveznosti, ki bi jih nadvse rad izpolnil in se tako z lastnim delom postavil nazaj na noge, pravi, da bi bil hvaležen tudi za pomoč pri iskanjučasne delavnice ter strojev in pripomočkov za delo.

V istem objektu je imel delavnico tudi kovinar Srečko Jug, ki mu je ogenj prav tako uničil vse stroje in naprave, ki so bili v njej. Tudi Jug je ostal brez ustreznih prostorov za nadaljevanje proizvodnje, brez materiala in sredstev za delo, kar mu onemogoča izpolnjevanje pogodbenih obveznosti. On višino škode ocenjuje na okrog 40 tisoč evrov.



PRISPEVKI ZA POMOČ CELJSKIMA OBRTRNIKOMA SE ZBRAJAJO NA RAČUNU USTANOVE ZA HUMANITARNO POMOČ OBRTRNIKOM:

Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom

Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana

Poslovni račun pri NLB, d. d.: SI56 0201 3025 7684 878, BIC banke: LJBAS12X

Namen: **Požar Malgaj**

Koda namena: CHAR

Sklic: **00 10 – 1036**

oziroma

Namen: **Požar Jug**

Koda namena: CHAR

Sklic: **00 10 – 1037**

Na pobudo OOOZ Celje je Ustanova za humanitarno pomoč za oba obrtnika sprožila humanitarno akcijo zbiranja prostovoljnih prispevkov in jima tako pomaga pri ponovnem zagonu dejavnosti ter nadaljevanju dela. Obrtnike in podjetnike pozivajo, da pomagajo po svojih močeh, za kar se jim že vnaprej zahvaljujejo.

EVA MIHELİČ

CELJE

OOZ SE AKTIVNO VKLJUČUJE V RAZVOJ SAVINJSKE REGIJE

V savinjski regiji se aktivno pripravljajo na črpanje sredstev Evropske unije iz nove finančne perspektive 2014–2020. V ta namen je za strokovno in teritorialno pokritost Razvojna agencija savinjske regije izoblikovala 20 delovnih skupin za pripravo skupnih regijskih projektnih predlogov. Vanje so kot vodjo projektne skupine za logistično dejavnost savinjske regije povabili Petra Piška, podpredsednika OOOZ Celje in predsednika sekcije za promet, in kot članico skupine za pripravo projektov podpornega okolja za podjetništvo ter projektov na temo učeče se regije samostojno svetovalko OOOZ Celje mag. Tatjano Štinek. Delovne skupine so začele s svojim delom v maju mesecu, in sicer z namenom, da bi v prihodnosti v regijo pripeljale nova delovna mesta, zagotovile trajnostno rast in zagotavljale druge razvojne učinke na celotnem območju.

T. Š.

LJUTOMER

Rekreativno kolesarjenje



Priljubljene rekreativne dejavnosti se je udeležilo 75 kolesarjev.

V skladu s sprejetim programom dela za letošnje leto je odbor za šport in rekreacijo pri OOO Ljutomer pripravil tradicionalno kolesarjenje, namenjeno članom zbornice, njihovim družinam, poslovnim partnerjem, prijateljem in znancem. Priljubljene rekreativne dejavnosti se je udeležilo 75 kolesarjev, med njimi tudi poslanec Državnega zbora RS in nekdanji župan Občine Ljutomer Franc Jurša, direktor občinske uprave Tomislav Zrinski in direktor ZV Maribor, poslovne enote Pomurje Jožef Benkovič. Po prijetnem jutranjem druženju pri zadružnem domu na Cvenu in zajtrku, ki ga je pripravila članica OOO Ljutomer Adrijana Kukulj, je kolesarska pot vodila do reke Mure in prehod z brodom v Beltince ter naprej skozi Bratonce do Veržeja in Krapja, znova na Cven. Med potjo se je karavana večkrat ustavila in okrepčala, ogledala pa si je tudi nastop dresiranih psov Slovenske policije. Udeležence je s kosilom pričakal Manfred Vreča, gostinec iz Križevcev.

NIKO ŠOŠTARIČ

MARIBOR

Podravski gostinci z Binetom Volčičem

O bmočna obrtno-podjetniška zbornica Maribor je sredi maja za člane sekcij gostincev OOO iz Podravja organizirala kuharsko delavnico z Binetom Volčičem, znanim kuharskim strokovnjakom in priljubljenim televizijskim šefom iz oddaje Gostilna išče šefa. Delavnice o pravilni pripravi mesa in omak se je v novih prostorih Višje šole za gostinstvo in turizem Maribor udeležilo 20 podravske gostincev. Bine Volčič se je ob pomoči asistenta Tilna in študenta Domna hitro sukal po kuhinjskem parketu in kahal izredno zbrano ter pokazal veliko preciznosti in spretnosti. Po dobrih štirih urah je bilo pripravljeno 6 mesnih jedi, od medaljonov svinske ribice v pršutu, ocvrtih piščančjih krač do pečenih račjih prsi in srninega hrbta, vsaka s posebno omako in prilogo. In udeleženci so zatrdili, da ni samo prijetno dišalo, temveč je bilo tudi nadvse okusno, predvsem pa poučno in odlično izvedeno, ter da bodo pridobljeno znanje s pridom uporabili v kuhinjah svojih gostiln v Podravju.

BREDA MALENŠEK



Delavnica je navdušila gostince, saj je kuharski strokovnjak Bine Volčič ob predstavitvi bazičnega kuharskega znanja in tehnik, ki jih najbolj potrebujejo kuharji iz zasebnih gostiln, razkril številne kuharske skrivnosti in drobne zvijače pri pripravi posameznih mesnih jedi.

Nujna medicinska pomoč mora ostati nespremenjena!

Ljudi je strah. S spremembami, ki jih predvideva predlog pravilnika o službi nujne medicinske pomoči, se vračamo v čas pred 2. svetovno vojno. Ker je gospodarstvo tisto, ki servisira javne službe, želi imeti vpliv tudi na to, kako se razporeja denar, zato OOO Logatec od Ministrstva za zdravje RS zahteva, da se v Logatcu ohrani nujna medicinska pomoč z zdravnikom 24 ur na dan in še naprej omogoča pravočasno reševanje življenj vseh prebivalcev.

Aprila 2015 je bila strokovna in širša javnost seznanjena s predlaganimi spremembami Pravilnika o službi nujne medicinske pomoči, ki ga je pripravilo Ministrstvo za zdravje RS. Spremembe načrtujejo okrnitev nujne medicinske pomoči (v nadaljevanju NMP) tudi v Logatcu. Na te spremembe so se že odzvali predstavniki logaškega zdravstvenega doma in občine, ustanovljena je bila civilna iniciativa, vsem pa je bilo skupno to, da ne podpirajo predlagane reorganizacije sedanjih enot nujne medicinske pomoči, ki občanom zagotavlja hitre in kakovostne zdravstvene storitve.

Nov pravilnik predvideva, da bi imeli v Logatcu za vikende in praznike dežurnega zdravnika le za osem ur, akutne bolnike pa bi v preostalem času vozili v Postojno, kjer bo najbližji satelitski urgentni center. Po zaključku dvoletnega prehodnega obdobja od 20.00 do 7.00 naslednjega dne v Logatcu ne bi bilo dežurnega zdravnika, ki bi obravnaval življenjsko ogrožene ali akutno obolele. V življenjsko ogrožajočih primerih bi zdravnik na logaško območje prihajal iz Postojne, s tem pa se bodo dostopni časi ob idealnih cestnoprometnih razmerah podaljšali za najmanj 18 do 19 minut.

Temu ostro nasprotujejo tudi obrtniki in podjetniki, združeni v OOO Logatec, in ob tem poudarjajo:

– NMP v Logatcu so postopno in premišljeno zadnjih 20 let gradili tudi obrtniki in podjetniki. Leta 1995 so pod okriljem OOO Logatec uspešno izvedli dobrodelno akcijo »Prvih 15 minut« za nakup takrat naj sodobnejšega reševalnega – reanimacijskega vozila v Sloveniji, seveda, za logaški zdravstveni dom. Akcija je pritegnila 261 obrtnikov, osem zasebnih pod-

jetnikov, mnogo drugih ljudi in podjetij, ki so darovali 16 milijonov tolarjev ter naredili prvi korak k popolni vzpostavitvi NMP leta 1998.

– Obrtniki in podjetniki morajo kot delodajalci zagotavljati varnost in zdravje svojih delavcev pri delu ter drugih oseb, ki so navzoče v delovnem procesu ter izvajati številne ukrepe za povečanje standardov varnosti in zdravja. Z ukinitvijo dobro delujoče NMP pa država znižuje standarde javnega zdravstva, namesto, da bi jih krepila.

– Če gospodarstvo v državi raste, moramo tudi zdravstvene standarde višati, ne pa jih nižati. Glede na to, da zaznamo gospodarsko rast in rast števila novoustanovljenih podjetij ter priseljevanje prebivalcev v Logatec, bi rabili tudi v prihodnje kakovostne in hitre storitve NMP.

– Konkurenčnost obrtnih con v občini se prav tako meri po tem, kako je urejena zdravniška služba, ukinitvev sedanje organiziranosti NMP pa zagotovo ne bo prispevala k temu.

Izjemno visoko raven kakovosti obstoječih storitev nujne medicinske pomoči v Logatcu je pohvalil župan Berto Menard, ki je poudaril, da se občina nahaja na pomembnem stičišču cest iz šestih različnih smeri, ki skupno obsegajo kar 800 km državnih in občinskih cest. »Lahko se zgodi tudi ulica, a še vedno verjamem, da bo zmagala strokovna modrost,« je zaključil župan.

Po besedah specialistke splošne medicine Katarine Turk, ki že 30 let dela na področju NMP v logaškem zdravstvenem domu, se s predlaganim pravilnikom vračamo v čas pred 2. svetovno vojno, direktorici tamkajšnjega zdravstvenega doma mag. Mateji Kunc pa ni jasno, kaj bo z vs

opremo, ki so jo vsa ta leta posodabljali in dokupovali, ter kaj bo s strokovno usposobljenim osebjem.

Na izredni seji upravnega odbora OOO Logatec, na kateri so poleg že omenjenih sodelovali še komandirka Policijske postaje Logatec Majda Nagode, poveljnik Gasilske zveze Logatec Anton Artač in Lado Korenč iz PGD Dolnji Logatec, sta tako predsednik OZS Branko Meh kot tudi predsednik OOO Logatec Bogdan Oblak poudarila, da je »gospodarstvo tisto, ki servisira javne službe, zato želi imeti vpliv tudi na to, kako se razporeja denar. Podjetniki in obrtniki zato podpiramo le izgradnjo in zagon urgentnih centrov. Preostala nujna medicinska pomoč, ki jo sedaj izvajajo zdravstveni domovi, mora ostati nespremenjena.« Zbrani so izrazili apel pristojnim, da predlaganega pravilnika ne sprejmejo, saj predlagane spremembe prinašajo tako škodo za zdravje ljudi kot tudi onemogočajo gospodarski razvoj.

Poleg tega OOO Logatec od Ministrstva za zdravje RS zahteva, da se ohrani nujna medicinska pomoč z zdravnikom v Logatcu 24 ur dnevno in še naprej omogoča pravočasno reševanje življenj vseh prebivalcev. Njihova prizadevanja podpira tudi OZS, saj se ne strinja s predlaganimi spremembami pravilnika o službi nujne medicinske pomoči. OZS poudarja še, da država z ukinitvijo nujne medicinske pomoči, ki sicer dobro deluje in je tudi nujno potrebna, predvsem na bolj oddaljenih mestih, na podeželju, znižuje standarde javnega zdravstva, namesto da bi jih krepila. Prav tako predlagana ureditev vodi v neenakost državljanov pri dostopu do zdravstvenih storitev.

DEJAN ŠRAML

33. REVIJA OBRJNIŠKIH PEVSKIH ZBOROV

Na Gorenjskem je (bilo) fletno

V Kranju so se namreč na začetku minulega meseca zbrali obrtniški pevski zbori in se družili ob slovenski narodni in umetni glasbi, pa tudi kakšna tuja je bila vmes. Za konec pa so družno zapeli še dobro znano Na Gorenjskem je fletno.

Na letošnji reviji je sodelovalo sedem zasedb, po sestavi precej različnih, a se je iz vseh nastopov dalo čutiti njihovo ljubezen do petja in poustvarjanja slovenske in tuje zborovske glasbe.

Led so prebili pevci Obrtniškega mešanega pevskega zbora Notranjska, ki ga že vrsto let vodi Janez Gostiša. Zbor, ki so ga pred osemindvajsetimi leti ustanovila obrtna združenja petih sosednjih občin – Vrhnike, Logatca, Cerknice, Postojne in Idrije –, je v 440 nastopih prekržaril Slovenijo, gostoval v sosednjih deželah in posnel dve zgoščenki.

Začetki Obrtniškega moškega pevskega zbora Obrtnik Slovenska Bistrica segajo v leto 1979, ko so se prvi pevci s Spodnje Polskave zbrali in začeli prepevati in nastopati na različnih prireditvah. Na pobudo obrtnika Avgusta Bratesa je pokroviteljstvo nad zborom prevzela OOO Slovenska Bistrica, katere predsednik Milan Skrbiš je tudi spremljal njihov letošnji nastop v Kranju. Večina pevcev omenjenega zbora je prejemnikov zlatih Gallusovih priznanj, prof. Nevenka Gril Hameršak, ki vodi zbor, pa je za svoje delo prejela tudi najvišje občinsko priznanje.

Tretji so na oder stopili pevci Obrtniškega moškega pevskega zbora Radomlje,

ki neprekinjeno deluje že 45 let. V zboru, ki ga vodi Primož Leskovec, so povezani pevci iz Radomelj in okoliških krajev, njihov repertoar pa obsega dela slovenskih in tujih avtorjev različnih žanrov.

Na reviji obrtniških pevskih zborov je sodeloval tudi Mešani pevski zbor Ladko Korošec Zagorje ob Savi, tokrat že šestnajsti. Zbor, ki ga zadnja tri leta vodi Urška Magdalena Luzar, je bil ustanovljen leta 1996 in že 15 let sodeluje z OOO Zagorje ob Savi.

Nastopajočim se je pridružil tudi Obrtniški moški pevski zbor Šmarje pri Jelšah, ki deluje 14 let, vodi pa ga Franci Plohl. Njihov repertoar obsega renesančne, baročne, ljudske in umetne pesmi. Gostovali so tudi že v Angliji, Kanadi in Ameriki in posneli štiri zgoščenke.

Tudi v Selnici je zborovsko petje že od nekdaj tradicija. Ljubezen do petja je bil vzrok za ustanovitev Obrtniškega moškega pevskega zbora KD Pavza Selnica ob Dravi leta 1982. Zbor, ki ga vodi Gregor Zavec, sestavljajo ljubiteljski pevci, ki z veseljem poleg ljudskih pesmi pejejo tudi zahtevnejše avtorske skladbe, in sicer renesančne, nabožne in črnsko-duhovne.

Program so sklenili gostitelji, Društvo obrtniški pevski zbor Kranj, ki delu-

je že od leta 1981. Ustanovljen je bil na pobudo nekaterih pevcev obrtnikov, ki so prepevali v takratnem obrtniškem zboru Enakost Kranj. Vsako leto organizirajo več tematskih koncertov, redno pa se udeležujejo preglednih občinskih pevskih revij. Zbor, ki ga vodi Marko Završnik, sodeluje tudi z zamejskimi zbori iz Italije, Avstrije in Hrvaške.

Ob petju omenjenih zborov na letošnji reviji je užival tudi podpredsednik obrtno-podjetniške zbornice Franc Novak, ki je posebej poudaril pomen povezovanja obrtnikov in združevanja za doseg svojih prizadevanj. »Petje, ki ga obrtniki v svojih vrstah gojijo že leta, je zagotovo ena od dejavnosti, ki najbolj povezuje,« je še dodal in pevcem zagotovil podporo obrtno-podjetniške zbornice tudi v prihodnje. Zbrane je pozdravil tudi predsednik OOO Kranj Ludvik Kavčič, ki se je zahvalil nastopajočim ter izrazil spoštovanje do obrtnikov – pevcev, ki del svojega prostega časa, ki ga že tako ali tako ni veliko, namenjajo druženju ob petju in ohranjanju lepe slovenske pesmi.

Ob koncu se je predsednik Društva obrtniški pevski zbor Kranj Boris Jež zahvalil vsem, ki so omogočili revijo: Srednji ekonomski, storitveni in gradbeni šoli Kranj, Društvu obrtnikov Kranj, Območni obrtno-podjetniški zbornici Kranj, Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije, Gostilni Kot, Orodjarstvu Kavčič, Slap, d. o. o., Kogras, d. o. o., Bojani Žaberl s. p. in Območni izpostavi Kranj Javnega sklada Republike Slovenije za kulturne dejavnosti.

Obrtniški pevski zbori se bodo na 34. reviji srečali 28. maja prihodnje leto v Logatcu.

EVA MIHELČ



Udeleženci letošnje revije obrtniških pevskih zborov so ob koncu pod vodstvom Marka Završnika zapeli Na Gorenjskem je fletno.

V OOO KOPER BODO MORALI ČLANI ORGANOV VODENJA IN NADZORA PREVZETI ODGOVORNOST ZA RAVNANJA V NASPROTJU S STATUTOM

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ostro obsoja dejanja organov vodenja in nadzora ter predsednika OOO Koper Slavka Vižintina in sekretarke Elide Laginja ter graja neaktivnost nadzornega odbora OOO Koper, katerega ena izmed treh ključnih nalog je tudi **nadzor nad izvajanjem določb statuta**.

OOO Koper je že v mesecu decembru na Upravni odbor Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (UO OZS) naslovila prošnjo za podajo soglasja k spremembam statuta glede načina volitev predsednika zbornice na OOO Koper, pri čemer naj bi predsednika zbornice volili člani neposredno in ne več skupščina, kot je določeno po trenutno veljavnem statutu OOO Koper. UO OZS je v mesecu januarju sklenil, da soglasja k predlaganim spremembam ne poda, ker niso v skladu s statutom OZS, po katerem predsednika zbornice voli skupščina. Po pritožbi OOO Koper zoper navedeni sklep je UO OZS sklenil, da svojega stališča ne bo spreminjal.

UO OZS poudarja, da nikakor ni proti tovrstnemu načinu volitev, za katere se zavzema OOO Koper. Trenutno veljavne določbe Statuta OZS, ki urejajo volitve predsednika in določajo, da le-tega voli skupščina, UO OZS ne dovoljujejo, da bi podal soglasje k predlagani spremembi Statuta OOO Koper, ki se nanaša na volitve predsednika.

Pri tem je bilo vodstvu OOO Koper večkrat predlagano, naj predlagajo spremembo statuta OZS, in če bi skupščina OZS tovrstno spremembo sprejela, bi jim lahko UO OZS podal tudi soglasje k predlaganim spremembam statuta OOO Koper.

Kljub različnim predvolilnim ravnanjem vodstva OOO Koper moramo izpostaviti, da so trenutno v teku predvolilni postopki, ki temeljijo na neveljavnem statutu.

Navedena ravnanja vodstva OOO Koper povzročajo škodo ugledu celotnega obrtno-zborničnega sistema. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije vodstvo OOO Koper še enkrat poziva, naj ne izpelje nezakonitih volitev predsednika zbornice in naj se drži pravil, ki veljajo za vse v obrtno-zborničnem sistemu.



ZA PODJETJA
IN PODJETNIKE

www.abanka.si | info@abanka.si | Abafon 080 1 360

Položite gotovino kar na bankomatu!

S poslovno kartico BA Maestro lahko položite denar na poslovni račun kar na bankomatu. Sprememba stanja na vašem poslovnem računu se zabeleži takoj.

Seznam bankomatov Abanke, ki omogočajo tovrstne pologe, najdete na spletni strani www.abanka.si (Kontakt – Poslovalnice in bankomati).

ABANKA
Banka prijaznih ljudi

NAČINI ZA IZBOLJŠANJE PRODAJNIH REZULTATOV

Nekaterim so posredniki najprimernejša prodajna rešitev

Prodaja preko posrednikov pomeni, da prodajate preko podjetij, ki pozneje vaše izdelke ali storitve prodajajo naprej podjetjem ali pa končnemu potrošniku.

Kdaj prodajamo preko posrednikov?

Mnoga podjetja se odločijo svoje produkte ali storitve prodajati brez lastne močne prodajne ekipe. Logičen sklep, do katerega pridejo, je, da uporabijo druge prodajne kanale ali drugačno obliko nastopa na končnih trgih. V praksi se za takšno obliko prodaje odločajo podjetja, ki so izvozno naravnana, vendar je tovrsten prodajni pristop prisoten tudi pri prodaji na domačem trgu. V prvem primeru je takšen tip prodaje prisoten, ko so podjetja igralci na tujih trgih, v drugem pa, ko prodaja poteka na primer v segmentu široke potrošnje.

Takšen način prodaje ni tako enostaven, saj se podjetja srečujejo z mnogimi izzivi: »Kako povečati prodajo, ko pa ne zmoremo napovedati rasti trga, kako naj povečujemo prodajni rezultat, ko pa ne poznamo potreb in zahtev končnih kupcev, kako naj povečujemo prodajni rezultat, ko pa nam naš "kupec" blokira dostop do informacij s trga, kako vplivati na prodajni rezultat, ko pa naš "kupec" uporablja in prodaja tudi konkurenčne znamke itd.«

Da, pogosto je problem, da posrednike razumemo kot "kupce". A to v resnici niso. So naši distributerji, partnerji, zunanja prodajna ekipa, razvojni partnerji.

Lahko jih označite za kar koli drugega, kot pa za vašega kupca!

Pogosto govorimo tudi o različnih oblikah zastopanja našega podjetja. To "zastopanje" pa je odvisno od notranjih zahtev v podjetju in specifičnosti posrednika na njegovem trgu. V praksi se tako pojavljajo različne oblike zastopanja (ali posredništva), ki so si različne glede na naravo in vsebino sodelovanja. Govorimo o naših "kupcih", ki z nami sodelujejo kot distributerji, agenti, hčerinske družbe, licenčni partnerji.

Ko se sprašujemo, kako povečati prodajni rezultat, se v praksi izkaže, da lahko že napačna izbira oblike zastopstva onemogoča razvoj na prodajnih trgih.

Ključne stvari, ki si jih je vredno zapomniti, ko prodajate preko posrednikov:

- **1 – Pomislite na "poroko".**
- **2 – Obravnavajte jih kot partnerja in ne kot kupca.**
- **3 – V mislih imejte maraton.**

Pomislite na "poroko"

Že pri izbiri oblike posredništva, ko izbirate najprimernejšega partnerja, ki

bo prodajal vaše produkte, pomislite na kriterije selekcije. Zaradi najboljših interesov seveda razmišljate o razvoju trga, večanju prodajnega rezultata, rasti prodajnega deleža na trgu, izpodrivanju konkurenčnih produktov ali storitev itd.

Gotovo je v vašem interesu, da izberete pravega posrednika. Ta naloga je ena od težjih, saj morate investirati veliko časa in npora:

– Pri sprejemanju strateške odločitve koga izbrati (kako je posrednik usklajen z našim poslom, kakšen je njegov tržni položaj, ali imajo primerno veliko prodajno ekipo, ali imajo dovolj prodajnih točk, koliko so zmožni investirati v marketing, kako dobri so pri zbiranju informacij s trga itd.).

– Pri obravnavi vašega »prodajnega« pristopa razmisliti, kako z njimi vzpostaviti kontakt, pripraviti unikatne točke za »prodajo ideje« o distribuciji vaših produktov ali storitev, pripraviti prodajne argumente, reference, pozicioniranje vašega podjetja in prodajnega asortimaja, premisliti, kako do njih pristopiti in kakšno zgodbo o generiranju dodane vrednosti za njihov posel jim predstaviti (tako imenovani »profit story«).

– In ne nazadnje boste morali imeti dobro pripravljen predlog in način, kako jih boste zasnubili.

17,64 %

več prihodkov prodaje morate ustvariti, če posredniku odobrite samo 3 % popusta na izhodiščne cene*

→ Poglejte kalkulacijo v tekstu v nadaljevanju. In formulo v okvirju.

Postopek izbire je torej izjemno pomemben, saj izbirate partnerja na dolgi rok, s tem pa preprečujete, da bi vas posrednik spravil »v kot« med samim sodelovanjem.

Če ne izberemo pravega partnerja, se mnogim podjetjem zgodi, da pridobijo posrednika le na račun najnižjih cen ali velikih popustov (seveda zaradi argumenta, da bodo s tem posredniki zaslužili več na račun boljših marž). Res je tudi, da je to eno najbolj občutljivejših področij sodelovanja ali prodaje preko posrednikov.

Zamislimo si, da prodajate 100 enot vašega produkta in prodajna cena, ki ste jo seveda skrbno preračunali, je 1 €. Pri takšni ceni ustvarjate bruto maržo v višini 20 %, kar zadovoljivo pokrije stroške, povezane s produkcijo, in ustvarja minimalni profit. Če distributerju odobrite samo 3 % popusta, bi morali prodati 18 % več, kar pomeni 118 kosov. Kdo bo kupil teh 18 kosov več, komu jih boste prodali, če jih ne boste, kako to vpliva na vašo profitabilnost?

Formula za izračun

dodatnega popusta/
prodajnih količin:

% popusta x 100

% dodatne prodaje,

----- =

ki jo potrebujete, da bi
% bruto marža - % popusta
obdržali enako bruto maržo

Obravnavajte jih kot partnerja.

In ne kot kupca! Če počnemo slednje, si lahko zapremo vrata za prodajno na-

črtovanje. Tvegamo lahko, da ne bomo imeli pregleda nad končno prodajo, nad končnim trgom, in ne bomo imeli možnosti, da vplivamo na prodajne načrte naših partnerjev. Primanjkovalo nam bo konkretnih informacij o delu naše konkurence na končnem trgu.

S tem izpustimo tudi možnost za realno prodajno rast. In pogosto se tako pojavi pereč vidik dela s posredniki – pogajanja o ceni.

Predlagamo vam seveda drugo pot. Partnerstvo pomeni, da posrednika globoko razumete – vaša naloga je, da pomagata njim, če želite, da oni pomagajo vam. Področja, ki so pri tem pomembna, so pomoč posredniku pri prodaji na trgu (pomoč pri »sell outu«) ter pomoč pri krepitvi tržnega položaja našega posrednika.

Zato pa moramo dobro poznati in s posrednikom razpravljati o tržni dinamiki (njegov trg, potencial, njegov konkurenčni položaj), učinkovitosti posredniške prodajne ekipe (potrebna pomoč prodajni ekipi v smislu prodajnih veščin, tehnološkega in produktnega znanja), učinkovitosti marketinških aktivnosti, prodajnih procesih ipd. Veliko od teh stvari je potrebno početi dovolj pogosto, mnogokrat kar dnevno, da bi dosegli skupne interese in partnerstvo.

V mislih imejte maraton.

Predvidevamo, da ste izbrali pravega partnerja, sodelovanje pa že teče. Prodajni rezultati so na začetku in seveda si želite ustvariti več.

Ko prodajate preko posrednikov, je prodajno načrtovanje naloga, ki se opravlja konstantno in se nikoli ne konča. Pri tem morate biti dobro pripravljeni, sistematični in delati rutinsko.

Zakaj maraton? Vsako leto, morda tudi pogosteje (polletno ali četrletno), je modro implementirati tako imenovani pregled poslovanja. Ta mora – tako pogosto, kot je potrebno – pokriti vsaj tri pomembna področja priprave razvojnega načrta za posrednika ali posrednike (vsakega posebej):

1. analizo preteklega sodelovanja (na nivoju rezultata, trga, aktivnosti in razvoja) z obrisi sodelovanja v naslednjem obdobju;

2. analizo tekočega poslovanja in načine doseganja skupnih ciljev;

3. predlog poslovnih ciljev za naslednje obdobje (vidik trga, aktivnosti in rezultata).

Z urejenim procesom izvajanja pregledov poslovanja pravzaprav nenehno vadite in trenirate, da lahko ostanete v dobri kondiciji ali pa kondicijo celo povečujete.

Tipične napake pri prodaji prek posrednikov:

- Obravnavate jih kot kupca (in ne kot partnerja).
- Ko se pogajate o načrtovanju prodaje in razvoju prodaje, je vaš pristop konfrontacija (in ne asimilacija), ali pa ste pogosto v kotu in popuščate.
- Nimate pregleda nad končnim trgom.
- Posrednika ste izbrali bolj po naključju (npr. tisti, ki je želel) in ne po skrbnem razmisleku, kakšen tip partnerstva si želite.

Mercuri International je vodilno svetovno treninško podjetje za

povečanje prodajne uspešnosti v Sloveniji in Evropi. Z enkratno kombinacijo svetovanja in treninškega znanja ter izkušeni so pomagali že številnim podjetjem in njihovim zaposlenim, da so postali učinkovitejši in uspešnejši in izvajanju prodajnih aktivnosti ter dosegli želene izboljšave rezultatov.

Več informacij na

www.mercuri-int.si.



ZAŠČITA ZNAMK NA TUJIH TRGIH

Kateri način zaščite je najbolj ustrezen?

Veliko je slovenskih podjetnikov in obrtnikov, ki dejavnost širijo preko slovenskih meja ter svoje izdelke in storitve nudijo tudi v tujini, posebej na trgih sosednjih in balkanskih držav. Četudi se ozaveščenost glede nujnosti zaščite znamk zmeraj bolj širi med podjetniki in obrtniki, pa se še vedno pogosto dogaja, da svojih znamk sploh ne zaščitijo, jih zaščitijo neustrezno ali pa jih pozabijo zaščititi pred vstopom na tuji trg tudi na teh teritorijih.

Znamko je treba registrirati tudi v tujini, in sicer še preden podjetja s svojimi izdelki ali storitvami vstopijo na tuji trg. Le z registracijo znamke si podjetja lahko zagotovijo pravico do izključne uporabe določenega znaka za označevanje izbranih vrst proizvodov in storitev ter pravno varstvo pred posnemovalci.

Varstvo oziroma registracija znamke v tujih državah se lahko pridobi na tri načine, in sicer z nacionalnimi registracijami znamke v izbranih državah, z registracijo mednarodne znamke za več držav hkrati ali pa z registracijo znamke Skupnosti, ki pokriva države Evropske unije. V primeru zaščite znamke v več tujih državah se po navadi priporoča registracija mednarodne znamke ali znamke Skupnosti, odvisno od tega, na katere tuje trge slovensko podjetje namerava vstopiti s svojimi izdelki ali storitvami. Poleg tega je treba upoštevati tudi, ali na teh trgih že obstajajo kakšne podobne (ali celo enake) predhodne znamke, ki bi registracijo znamke in vstop produktov oziroma storitev pod to znamko preprečevale. V nadaljevanju tega članka bom na kratko predstavila prednosti in slabosti navedenih možnosti registracije znamke v tujih državah.

Pred vstopom na tuji trg priporočam, da se podjetja glede registracije znamk v tujini posvetujejo z izkušenimi strokovnjaki, ki bodo predhodno preverili možnosti registracije znamke na posameznih tujih trgih ter bodo glede na izid takšnega pregleda, glede na same

potrebe in interese podjetja ter glede na z registracijo povezane stroške podjetju najbolj svetovali, kateri način registracije znamke v tujini izbrati.

Nacionalne znamke v tujini

Ena od možnosti registracije znamke v tujini je vložitev nacionalnih prijav v posameznih, izbranih državah. V tem primeru je treba nacionalne prijave znamke vložiti neposredno pri ustreznih nacionalnih uradih, v večini primerov preko lokalnih zastopnikov za znamke.

Če želi podjetje registrirati znamko v več tujih državah, se nacionalne prijave znamke predvsem s stroškovnega vidika po navadi ne izplačajo in je primernejša zaščita preko mednarodne znamke ali znamke Skupnosti.

Mednarodna znamka

Če želi podjetje znamko zaščititi v več tujih državah, je ena od možnosti registracija mednarodne znamke. Mednarodna znamka se v okviru Madridskega sporazuma o mednarodnem registriranju znamk in protokola k temu sporazumu lahko namreč registrira v več kot 90 državah članicah tega sporazuma. Mednje sodijo skoraj vse evropske države, vključno z državami nekdanje Jugoslavije, ter nekatere druge neevropske države, med katerimi so na primer tudi ZDA, Kitajska, OAPI (organizacija, ki vključuje 17 afriških držav) itd. Seznam vseh držav članic si lahko ogledate na spletni strani Svetovne organizacije za intelektualno

lastnino (WIPO) na <http://www.wipo.int/madrid/en/members>.

Predpogoj za vložitev mednarodne znamke je, da ima prijavitelj mednarodne znamke že registrirano (oziroma v nekaterih državah vsaj prijavljeno) slovensko nacionalno znamko, kar pomeni, da mora prijavitelj najprej v Sloveniji registrirati (oziroma prijaviti) znamko, na podlagi katere vloži tudi mednarodno prijavo za izbrane države članice madridskega sistema, v katerih želi imeti zaščito znamke.

Če prijavitelj vloži prijavo za mednarodno znamko v roku šestih mesecev od datuma vložitve slovenske nacionalne prijave znamke, ki je podlaga za mednarodno znamko, lahko uveljavlja prednostno pravico. V takšnem primeru WIPO kot datum registracije znamke sprejme datum prijave slovenske nacionalne znamke. Datum prijave je namreč pomemben v primeru sporov med podobnimi znamkami, saj se glede na datum prijave znamk ugotavlja, katera znamka velja za predhodno in ima torej varstvo pred morebitnimi poznejšimi podobnimi znamkami.

Prijava za mednarodno znamko (kot tudi za osnovno nacionalno znamko) se vloži pri Uradu Republike Slovenije za intelektualno lastnino, postopek registracije pa se nadaljuje pri WIPO in pri pristojnih nacionalnih uradih izbranih držav članic. Če znamka ne ustreza zakonodaji o registraciji znamk v posamezni izbrani državi članici, lahko pristojni na-

cionalni urad sicer zavrne varstvo mednarodne znamke, vendar le v delu, ki se nanaša na državo dotičnega nacionalnega urada.

Pri mednarodni znamki gre za šopek nacionalnih znamk, ki so med seboj neodvisne, kar pomeni, da se mednarodna znamka lahko prenese na novega imetnika le za določene države oziroma se razveljavi ali se njena veljavnost ne podaljša le za posamezne države. Mednarodna znamka se torej ne tretira kot enotna pravica, ampak se zaščita znamke v vsaki izmed designiranih držav tretira kot posebna pravica glede na tamkajšnjo zakonodajo. Z registracijo mednarodne znamke je zaščita znamke v vsaki izmed izbranih in designiranih držav članic, kjer mednarodna znamka velja, enaka, kot če bi bila ta znamka registrirana direktno pri nacionalnem uradu kot nacionalna znamka.

Četudi gre pri mednarodni znamki za šopek med seboj neodvisnih nacionalnih znamk, pa je treba opozoriti, da so le-te prvih pet let registracije vezane na veljavnost znamke države izvora, torej na veljavnost nacionalne znamke, ki je temelj mednarodne znamke. Če osnovna nacionalna znamka v roku prvih petih let od datuma registracije mednarodne znamke preneha veljati (na primer zaradi razveljavitve na podlagi odločbe urada ali sodišča, zaradi nepodaljšanja veljavnosti itd.), preneha mednarodna registrirana znamka veljati v vseh designiranih državah članicah. Po preteku tega petletnega roka pa mednarodna znamka postane neodvisna od osnovne nacionalne znamke.

Prednost mednarodne prijave znamke pred vlaganjem posameznih nacionalnih prijav je torej predvsem v racionalizaciji postopkov, saj se z eno samo vlogo v enem jeziku doseže zaščita znamke v več državah. Poleg tega se plača ena sama pristojbina, ki jo WIPO razdeli med posamezne države, in so stroški mednarodne prijave po navadi tudi nižji od seštevka stroškov, povezanih s posameznimi nacionalnimi prijavi znamke. Tudi podaljševanje veljavnosti mednarodne znamke (vsakih 10 let) oziroma morebitni vpisi sprememb (na primer sprememba imena ali naslova nosilca znamke, omejitev seznama, vpis licence itd.) se pri medna-

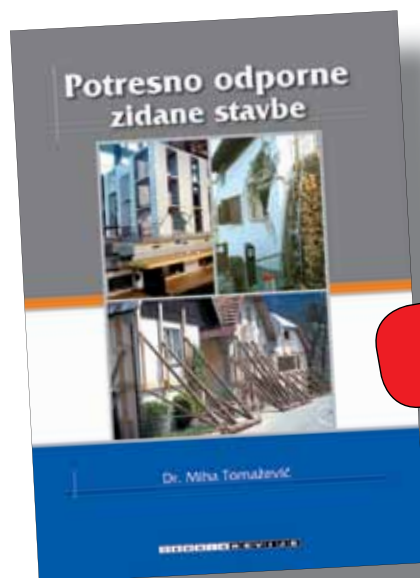
rodni znamki za vse države opravijo znotraj enega postopka.

Prednost mednarodne prijave znamke pred vlaganjem posameznih nacionalnih prijav je predvsem v enotnem postopku, ki je po navadi tudi stroškovno ugodnejši od posameznih nacionalnih prijav.

Prednost mednarodne znamke pred znamko Skupnosti pa je v tem, da prijavitelj poleg držav Evropske unije (z izjemo Malte) lahko v mednarodno znamko vključi tudi druge evropske in neevropske države, ki so del madridskega sistema,

medtem ko je znamka Skupnosti teritorialno vezana le na države Evropske unije. Poleg tega gre pri mednarodni znamki za več neodvisnih znamk, ki imajo v posameznih designiranih državah enako varstvo kot tamkajšnje nacionalne znamke. To pomeni, da če v eni izmed teh držav mednarodna znamka iz katerega koli razloga preneha veljati, to ne vpliva na veljavnost mednarodne znamke v drugih designiranih državah (z izjemo zgoraj omenjene petletne vezanosti na veljavnost osnovne nacionalne znamke).

Knjiga dr. Mihe Tomaževiča »Potresno odporne zidane stavbe«



~~90 EUR~~

- 40 %

54,91 EUR
(z ddv)

Ugodno

Več informacij in naročilo knjige:

Tehnis d.o.o., Linhartova 3

1000 Ljubljana

e-pošta: revija@gradbenik.net

tel.: 01/ 430 60 61

gsm: 041 388 721

Prednost mednarodne znamke pred znamko Skupnosti je v tem, da si prijavitelj lahko izbere posamezne države madridskega sistema, v katerih bo mednarodna znamka veljala, pri čemer veljavnost mednarodne znamke v posameznih izbranih designiranih državah ni medsebojno odvisna.

Znamka Skupnosti

Če želi podjetje zaščititi znamke v več državah hkrati, je poleg registracije mednarodne znamke možna tudi registracija znamke Skupnosti (evropska znamka, CTM). Znamka Skupnosti je omejena na teritorij držav članic Evropske unije, pri čemer je zanjo značilno načelo enotnosti. To pomeni, da znamka Skupnosti po uspešni registraciji velja na celotnem območju držav Evropske unije.

Tako kot pri mednarodni znamki se tudi pri znamki Skupnosti vloži ena sama prijava, in sicer neposredno pri Uradu za harmonizacijo notranjega trga ali pa preko Urada Republike Slovenije za intelektualno lastnino. Znesek pristojbine za prijavo znamke Skupnosti je nižji pri elektronski prijavi neposredno pri OHIM. Prednost znamke Skupnosti je, da se z eno prijavo pridobi znamka z veljavnostjo v vseh državah članicah Evropske unije. Če pozneje k Evropski uniji pristopijo nove članice, velja takšna znamka tudi na teritoriju novih članic Evropske unije, vendar zgolj od datuma vstopa v Evropsko unijo dalje.

Enotnost znamki Skupnosti torej daje široko zaščito za relativno nizko pristojbino. Na drugi strani pa enotni značaj znamke Skupnosti včasih pomeni tudi slabost, saj dostikrat onemogoča registracijo. Da bi registracija uspela, v nobeni od držav članic Evropske unije ne sme biti ovir za registracijo prijavljene znamke (na primer enake ali podobne predhodne znamke). Poleg tega se znamka Skupnosti zaradi pri prijavi obstoječih ovir lahko razveljavi tudi naknadno po registraciji (na primer z zahtevo za razveljavitve ali ničnost znamke Skupnosti). V primeru razveljavitve pa znamka Skupnosti pade v celoti, torej v vseh državah članicah Evropske unije. Možna rešitev v takšnem primeru je, da prijavitelj znamko Skupnosti s konverzijo spremeni v nacionalne prijave v državah članicah Evropske unije, kjer ovire ne obstajajo. S tem se obdrži datum prijave, kar je lahko pomembno v primeru sporov z drugimi podobnimi znamkami (saj predhodne znamke uživajo varstvo pred poznejšimi), vendar pa hkrati konverzija v vse preostale države članice Evropske unije pomeni precej visok strošek (saj je treba znamko konvertirati preko lokalnih zastopnikov in plačati pristojbine pri vsakem nacionalnem uradu, kot v primeru nacionalnih znamk).

Enotnost znamki Skupnosti sicer daje široko zaščito za precej nizek strošek v primerjavi z mednarodno znamko, vendar pa je prav zaradi enotnega značaja znamke Skupnosti glede na širok nabor vključenih držav (celotna Evropska unija), kjer lahko obstajajo ovire za registracijo, znamko težje registrirati oziroma lahko tudi po registraciji zaradi razveljavitve ali ničnosti znamka pade v celoti, torej na celotnem teritoriju Evropske unije.

Ker pa je treba registrirano znamko dejansko uporabljati, saj je v primeru petih let neuporabe znamka ranljiva (lahko se zahteva njena razveljavitve zaradi neuporabe), predstavlja enotni značaj znamke Skupnosti, kar se uporabe tiče, prednost. Znamke Skupnosti namreč ni treba uporabljati v vsaki izmed držav članic Evropske unije, temveč zgolj na pretežnem območju, pa je kljub neuporabi v preostalih državah ni mogoče razveljaviti.

Nadaljnja prednost znamke Skupnosti v nasprotju z mednarodno znamko je tudi, da ni potrebna predhodna registracija oziroma prijava nacionalne znamke, kar pomeni tudi manjši strošek. Poleg tega se prijava za znamko Skupnosti lahko vloži tudi v slovenskem jeziku (medtem ko postopek nato teče v enem izmed petih uradnih jezikov OHIM-a), možna pa je tudi bolj ugodna elektronska prijava. Glede podaljšanja veljavnosti in vpisov morebitnih sprememb pri znamki Skupnosti pa velja enako kot pri mednarodni znamki in se le-to opravi z eno samo vlogo.

Pred izbiro zaščite znamke ni odveč povprašati strokovnjaka

Pri odločitvi podjetja, na katerega izmed zgoraj naštetih možnih načinov bo zaščitilo svojo znamko pred vstopom na tuje trge, je v prvi vrsti treba upoštevati potrebe in interese podjetja ter teritorij, kjer želi imeti zaščiten znamko, in temu primerno izbrati najbolj ustrezen način registracije znamke v tujini.

Poleg tega je dobro izbrati tudi stroškovno najbolj ugoden postopek. V zvezi s tem pa ni dovolj, da se upoštevajo le stroški samega prijavnega postopka znamke, ampak tudi morebitni stroški v primeru zapletov pri registraciji znamke zaradi predhodnih enakih ali podobnih znamk. Treba je torej izbrati tisti način registracije znamke v tujini, ki je tudi najmanj rizičen z vidika morebitnih zapletov pri sami registraciji in morebitnih poznejših sporov s predhodnimi enakimi ali podobnimi znamkami.

Za izbiro najboljšega načina registracije znamke v tujini je torej zelo priporočljivo, da se podjetje posvetuje z izkušenimi strokovnjaki s področja intelektualne lastnine, ki med drugim predhodno izvedejo ustrezne poizvedbe o razpoložljivosti znamke na vsakem trgu posebej. Na ta način se je možno izogniti nepotrebnim registracijskim zapletom in sporom, kar se podjetju kljub plačilu za svetovanje in poizvedbe konec koncev bolj izplača.

JASNA HABIČ

item

**BODITE
VIDNI!**



Brezplačni mali oglasi

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

Kako jih lahko izkoristite tudi vi

V zadnjih letih so tako med uporabniki kot tudi med podjetji priljubljena različna družbena omrežja. Uporabniki na njih igrajo igrice, čakajo s prijatelji, objavljajo svoja mnenja in različne slike: svoje, svojih otrok in seveda svojega kosila. Tisti bolj športni pa tudi zemljevide svojih tekaških in drugih podvigov. Vse to so kmalu začela bolj ali manj uspešno izkoriščati tudi podjetja.

Dejansko so začela gledati na Facebook in na druga omrežja kot na neki medij, ki bo v trenutku rešil vse probleme marketinga, pripeljal v podjetje ogromno novih kupcev in tako v hipu povečal prodajo. Seveda se to ni zgodilo.

Družbena omrežja so še vedno tukaj in kar nekaj časa tudi bodo. Nekatera podjetja jih uspešno uporabljajo, redki pa so takšni, ki z njimi uspevajo hitro in na takšen način, kot se je pričakovalo v preteklosti.

Nujne so redne in kakovostne objave!

Seveda imajo družbena omrežja – osredotočili se bomo predvsem na Facebook, ki je največji – veliko prednosti. Kot prvo je to, da je na njih veliko uporabnikov. V Sloveniji je na Facebooku že 40 % prebivalcev, se pravi dobrih 800.000. Drugi razlog je ta, da je osnovna uporaba, tudi za podjetja, brezplačna. Stran na Facebooku si lahko postavi vsako, še tako majhno podjetje. Negativna stran pa je ta, da uspešno upravljanje Facebook strani zahteva redno ukvarjanje z njo. Nujne so namreč redne in kakovostne objave.

Ob začetku bodite pozorni predvsem na to, kaj si sploh odprete na Facebooku za predstavitev svojega podjetja. Možnosti imate dve. Lahko odprete osebni profil. To je profil, ki ga odprete, se predstavite z imenom in priimkom, nato pa spoprijateljite z ljudmi, ki jih poznate v resničnem življenju. No, tega za podjetje ne odpirajte.

Za podjetje odprite Facebook stran. To so strani, ki zbirajo všečke. V Sloveniji imajo največ všečkov zbranih Lisca, Radio 1 in Spar. Slednji pod imenom Spar mesto. Lisca ima v tem trenutku že več kot 214.000 všečkov. Facebook stran lahko odprete le, če imate prej svoj osebni Facebook profil. Z njim potem tudi upravljate Facebook stran. A bodite brez skrbi, če ne boste želeli, vaši sledilci ne bodo vedeli, da ste v ozadju vi osebno.

Ko ste stran zagnali, je potrebno najti ljudi, ki bodo stran všečkali, saj objave vidijo predvsem ti, ki so to storili. Tukaj imate možnosti več. Najprej boste za to zaprosili zaposlene, znance in prijatelje. Prosite tudi stranke! Ko imate že vsaj nekaj sledilcev, pa začnite z objavami.

Število sledilcev lahko povečate tudi z nagradnimi igrami in oglaševanjem. Nagradne igre so sicer učinkovit način povečevanja števila sledilcev, a lahko se vam zgodi, da jih boste dobili cel kup, a nikoogar ne bo niti malo zanimal izdelek, ki ga prodajate. Zato bodite sigurni, da jo boste naslovili in oblikovali tako, da bo pritegnila tiste, ki bodo enkrat v prihodnosti postali vaše stranke. Vašo spletno stran in objave na njej lahko tudi promovirate s pomočjo oglaševanja preko Facebooka. Ker je strošek preizkusa zelo nizek, lahko celoten sistem preizkusite, in če vam prinese zelene rezultate, ga tudi uporabite. Sledilce lahko od različnih ponudnikov tudi kupite. Tega nikakor ne počnite, saj še nisem slišal za primer, da bi bil s temi sledilci kdo zadovoljen.



Ne skušajte samo prodajati!

Vaše objave naj bodo tako vsebinske (navodila, nasveti, novice) kot tudi komercialne (ponudbe, akcije, predstavitve produktov). Nikakor ne objavljajte samo informacij o tem, kar želite sledilec prodati. Osredotočite se na informacije, od katerih bodo imeli vaši sledilci koristi. Če ste računovodski servis, pišite o tem, do kdaj je treba oddati bilance, če gradite lesene hiše, pišite o tem, katere so njihove prednosti v primerjavi z zidanimi, če imate trgovino z zdravo prehrano, pa objavljajte recepte za presne sladice.

Seveda objavljajte tudi prodajne informacije, a naj bodo v manjšini. Če je v skladu s podobo vašega podjetja, objavljajte tudi šale in zabavne posnetke, a držite se tega, da naj bodo v neki povezavi z vami in vašim produktom. Ne počnite tega, kar počnejo drugi, ki ob uspehih naših športnikov vsi objavljajo čestitke. Res boste prejeli kar nekaj všečkov vaše objave, a čez pet minut nihče ne bo vedel, čigavo objavo je všečkal. Če pa se ukvarjate s servisom smučí, pa seveda objavite nekaj v zvezi s tem, ko bodo nasledniki Tine Maze začeli s svojimi uspehi.

Pri objavah se torej držite svojega področja. To je tudi tisto, kar najbolj poznate. Objavljajte dnevno ali vsaj nekajkrat tedensko. Objave enkrat mesečno nimajo smisla, saj jih vaši sledilci ne bodo videli oziroma jih bo videlo zelo malo.

O tem področju se da povedati še veliko, a največ se boste naučili, če boste stvar postavili in preizkusili sami. Ko boste obvladali temelje, pa se obrnite na strokovnjake in se morda udeležite tudi izobraževanja s tega področja.

MIHA AHAČIČ

4. KONGRES PODJETNIKOV SLOVENIJE

4. Kongres
podjetnikov
Slovenije

Vsi tarnajo,

podjetniki ne bomo

Država naj najboljša poslovno okolje, podjetniki pa bomo za dobro poslovanje že sami poskrbeli, je bilo slišati na 4. Kongresu podjetnikov Slovenije v Bernardinu, ki je v dveh dneh ponudil 30 podjetniških izkušenj, sedem tematskih področij, dve okrogli mizi in različne oblike poslovnega mreženja, vse s ciljem izmenjave kontaktov, izkušenj in oplajanja poslovnih idej.

Čeprav mala in srednje velika podjetja predstavljajo skoraj 99 odstotkov celotnega slovenskega gospodarstva in ustvarijo več kot 60 odstotkov dodane vrednosti, se, še posebej mala podjetja, tradicionalno usmerjajo na domači trg in ustvarijo manj kot polovico vrednosti blagovnega izvoza (46,2 % v letu 2012; Vir: Statistični urad RS). Da bi pospešili njihovo izvozno naravnost, so organizatorji za 'oranžni' niti* letošnjega 4. Kongresa podjetnikov Slovenije izbrali temo internacionalizacije in digitalnega marketinga,

saj so prepričani, da je v globaliziranem in digitaliziranem svetu tudi manjšim podjetjem dosegljiv sleherni trg.

Izkušeni izvozniki so najboljši gospodarski diplomati

»Internacionalizacijo se lahko greš tako, da se učiš na lastnih, včasih tudi zelo dragih napakah, ali pa se povežeš s podjetniki, ki že uspešno izvažajo na trg, kamor želiš vstopiti«, meni **Miran Lampret**, vodja organizacije kongresa, tudi sam podjetnik. Na kongresu so želeli podjetnikom, ki želijo prodreti v tujino, dati čim več prijemljivih, konkretnih napotkov. Oblikovali so omizje podjetnikov, ki so osvetlili pogoje za vstop na tuje trge, med drugim na nemški trg, v Savdsko Arabijo in Kazahstan. Namreč, če želi podjetje izvažati v državo z drugačno kulturo in religijo, ni dovolj, da pozna pravno ureditev, ampak mora poznati tudi neformalna pravila in navade. Podjetniki, ki so se prelevili v predavatelje, so podali izkušnje iz prve roke, ponudili so svoje osebne povezave in poznanstva, medtem ko se uradna gospodarska diplomacija končna pri iskanju kontaktov v tujini.

Branko Meh, predsednik upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, partnerice kongresa, se strinja, da je uspeh in preživetje slovenske obrti in podjetništva v internacionalizaciji: »Ni-

smo več zaprti v eno državo, priložnosti lahko poiščemo na 500-milijonskem evropskem trgu ali globalno. Pogoj je, da imaš inovativen, kakovosten izdelek, da si redoljuben, se držiš rokov in se znaš dobro tržiti. Tu imajo mlajši zagotovo prednost pred nami, zato pa moramo združiti ideje mlajše in izkušnje starejše generacije. Češko, Pečečnik, Stanovnik so vsi začeli v garaži in so danes globalizirana podjetja. Povedali so, kako so s svojim znanjem in vizijo prišli do današnje velikosti. Za udeležence kongresa so takšna



Miran Lampret, pobudnik in vodja Kongresa podjetnikov Slovenije: »Podjetniki smo začutili, da potrebujemo institucijo, ki bi nas povezovala in prek katere bi si lahko izmenjevali prakse in izkušnje«.



»Država mora urediti pogoje, da bomo lahko obrtniki in podjetniki poslovali. Potem bo šlo dobro tudi slovenskemu gospodarstvu in državljanom«.

Branko Meh, predsednik OZS

predavanja spodbuda, da vidijo, da se da, če se hoče! Seveda je treba najprej imeti vizijo in vložiti veliko dela«. Meh je še izpostavil, da slovensko konkurenčnost dušijo birokratske ovire in visoki davki. »Država mora strmeti k temu, da bo ustvarila takšne razmere, da bomo obrtniki in podjetniki lahko poslovali. Tako bo bolje za vse: za nas, za gospodarstvo in državljane«.

Poziv ministrstvu za gospodarstvo

Kongresa se je udeležil **Aleš Cantarutti**, državni sekretar iz ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo. Zbranim podjetnikom je predstavil nekaj konkretnih aktivnosti in ukrepov ministrstva, s katerimi bi poslovno okolje postalo bolj prijazno do malih in srednje velikih podjetij. Tako naj bi bilo v okviru nove evropske finančne perspektive do leta 2020 tem podjetjem na voljo več kot pol milijarde evrov za inovativnost, raziskave in razvoj. Ministrstvo je pripravilo akcijski načrt Mednarodni izzivi 2015-2016 in namerava v prihodnje povezati vse institucije, ki delujejo na področju pomoči podjetjem pri spodbujanju internacionalizacije.

Oglaševanje se seli na mobilne telefone, tablice in nosljive naprave

V ZDA je kolač digitalnega oglaševanja v letu 2014 obsegal skoraj 70 odstotkov vseh prihodkov oglaševanja ali skoraj 50 milijard dolarjev ali 46,6 milijarde evrov, pri čemer najhitrejšo rast dosega mobilno oglaševanje. Oglaševalci so za oglase, ki se prikazujejo na naših pametnih telefonih, tablicah, pametnih urah in vedno novih napravah, zaslužili 7,1 milijarde dolarjev ali 6,6 milijarde evrov, kar je kar 76 odstotkov več kot leto poprej. »Globalni trend gre v smeri mobilnega oglaševanja. Kdor bo prvi vstopil na ta vlak, bo še pravi čas ulovil tok rasti«, je po spletni konferenci sporočal **Miha Mikek**, direktor družbe **Celtra**, ki je vodilna v svetu pri razvoju programskih aplikacij za mobilni marketing in oglaševanje. »Celtra je globalna referenca, zato verjamem, da bo to predavanje marsikaterega od prisotnih podjetnikov na

konferenci prepričalo, da je oglaševanje na mobilnih napravah najbolj učinkovit način nagovarjanja potrošnikov«, meni vodja organizacije kongresa Lampret.

Zaposleni ustvarjajo dodano vrednost podjetij

Predstavnika podjetja Dewesoft, Zlate gazele 2012, sta na kongresu predstavila, kako so se v podjetju lotili prenove podjetja in zaposlene premaknili s »strani stroškov« na prihodkovno stran. »Vse udeležence kongresa družijo to, da smo podjetniki in lastniki podjetja. Zavedamo se, da svojega podjetja ne moremo razvijati in širiti, če nimamo zadovoljnih zaposlenih. To velja za vsa podjetja, ne glede na to, v kateri panogi delamo, v proizvodni ali storitveni dejavnosti, smo veliki ali majhni«.

Vodstvo podjetja Dewesoft je v prestrukturiranje spodbudilo predavanje podjetja Cosylab, ki so mu bili priča leto poprej ravno na kongresu podjetnikov. Danes ima trboveljsko podjetje 120 tisoč dodane vrednosti na zaposlenega. Vsekakor pozitiven učinek prenosa znanj, informacij in mreženja, ki jih omogoča udeležba na takem poslovnem dogodku.

Podjetniki in obrtniki potrebujejo enake ukrepe

»Danes bi morali sindikalisti slišati, da delodajalci svoje zaposlene obravnavamo kot partnerje. Pri majhnih podjetjih jih direktor čuti kot svoje družinske člane. Kritika sindikatov, da smo delodajalci kapitalisti, ki izkoriščamo ljudi, je morda upravičena, ko govorimo o najetih menedžerjih, ki podjetja vodijo s tujim denarjem. Vsekakor pa ne, ko je govor o obrtnikih, malih in srednjih podjetjih, ki se združujemo v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije«, je prepričan Meh.

»Moram reči, da sem izredno zadovoljen, da sem na konferenci srečal kolege, ki smo jim pri OZS podali laskavi naziv Podjetnik leta in Obrtnik leta. Koristno je, da se družimo, izmenjujemo izkušnje, si svetujemo. Pozitivno je tudi, da konferenca podjetnikom omogoča neposreden stik s predstavniki ministrstva. Žal minister Počivavšek ni prišel, a je na upravnem odboru že prisluhnil našim zahtevam glede odprave administra-



Državni sekretar v gospodarskem ministrstvu Aleš Cantarutti je napovedal, da bodo povezali vse poslovne institucije, ki delujejo na področju spodbujanja internacionalizacije.

tivnih ovir, glede regresnega zahtevka in davčnih blagajn. Le uspešno gospodarstvo bo lahko zaposlovalo. Gospodarska rast ne bo odvisna le od izvoza, ampak jo bo poganjala tudi višja domača potrošnja«, tako bomo dežela podjetnikov in srečnih ljudi, kot je bil imenovan eden od panelov kongresa.

Kongres riše vizijo Slovenije

»Leta 2011 smo podjetniki začutili, da potrebujemo institucijo, ki bi nas povezovala in prek katere bi si lahko izmenjevali prakse in izkušnje. Kongres je v štirih letih zrasel z okoli 120 na skoraj 300 udeležencev. Več kot polovica se kongresa udeleži vsako leto, saj vsebinske panele oblikujemo po njihovih potrebah in željah. Lani so udeleženci predlagali temi internacionalizacije in prenosa lastništva družinskega podjetja; obe smo letos izvedli«, je z razvojem konference zadovoljen pobudnik in vodja Miha Lampret. »Zavedamo se tudi pomena mreženja, zato smo imeli tudi aktivne odmore s hitrimi 1-minutnimi sestanki in 3-minutnimi poslovnimi pogovori, zvečer pa še podjetniški mreženje«. Lampret je še zagotovil, da bodo s partnerji OZS, CEED, TV-oddajo Prava ideja in drugimi zagotovo tudi prihodnje leto pripravili zanimivo in koristno podjetniško konferenco.

TEKST: MAG. ANITA IVAČIČ

FOTO: JANI IVANUŠA

BIONIKA IN SLOVENSKI RAZVOJNI TRENDI

Inovativne rešitve domačih strokovnjakov

V Sloveniji bionika dobiva identiteto in priča smo že prvim rezultatom in uspešnim projektom. Vseeno pa je mogoče potrebno uvodoma še enkrat pojasniti, da je bionika veda, ki posnema naravo in išče rešitve v gradnji sistemov in naprav, ki so kar najbolj podobni tistim rešitvam, ki nam jih ponuja narava sama.

Posnemanje narave na način, ki ga danes poznamo pod pojmom bionika, se je začelo pred leti, ko so strokovnjaki sistematično začeli spremljati konstrukcijske rešitve narave in jih uvajati v tehnične procese. Pred kratkim je bila javnost obveščena, da so velik korak na področju bionike naredili strokovnjaki Fakultete za elektrotehniko Univerze v Ljubljani. Skupaj z evropskimi kolegi so razvili novo robotsko bionsko tehnologijo, ki pomaga osebam po amputaciji nog vrniti čim bolj naravno gibanje. Gre za pripomoček, ki je kombinacija robotske bionske tehnologije, s katerim osebi s protezo močno olajšajo gibanje. V triletnem projektu so razvili aktivno ortozo za sklep kolka, aktivno protezo za amputirani ud, senzorni sistem za zaznavanje stanja in aktivnosti uporabnika ter sistem za posredovanje povratne informacije uporabniku. Ne dolgo tega so v svetu razvili bionične ročne proteze, ki jih je moč krmiliti oziroma opravljati z mislimi. Prav tako je zaznati izjemen napredek na področju drugih bioničnih naprav, kot so očesne in slušne proteze, inzulinske črpalke, sodobni bionični spodbujevalci srčne mišice ipd. Marca pa smo bili priča prvi javni predstavitvi izjemnih inovativnih rešitev, ki jih na področju bionike ustvarjajo študenti iz višje strokovne šole Šolskega centra Ptuj. Kmalu pričakujemo podobno predstavitev tudi na Visoki šoli za bioniko, prav tako na Ptuj.

Po mnenju strokovnjakov je bionika veda, ki nam bo najbolj pomagala pri razvoju energetsko učinkovitih naprav, pri razvoju sodobne protetike, vsadkov, življenjsko pomembnih pripomočkov,



Razvoj bioničnih protez je lahko velik izziv tudi za bodoče slovenske inženirje bionike.

pri razvoju medicinskih tehnologij itd. Z dobrim opazovanjem narave bomo namreč začeli sistematično spreminjati konstrukcijske rešitve ter v svoje tehnološke izdelke in procese s pridom uvajati naravne rešitve, ki nam bodo prinesle energetsko varčnost, velik prihranek v materialih in velik prihranek truda v raziskovalnih procesih. Če bomo bioniko prepoznali kot rešilno vedo za našo prihodnost, bodo bionični izdelki narejeni s kar najmanjšo porabo materiala in energije, kar bo veljalo tudi za celoten življenjski cikel izdelka v nasprotju s številnimi tehničnimi izdelki, ki jih poznamo danes. Cilj bionike je, da bi bil izdelek po

uporabi razgradljiv in bi se vrnil v naravni proces kroženja snovi. Bionika nam je lahko priložnost, da spremenimo razmišljanje in navade, ter da začnemo graditi okolju in ljudem bolj naravni prijazen svet. Vsekakor pa si želimo, da bomo sposobni v Sloveniji ustrezno izobraziti inženirski kader ter da jim bomo sposobni zagotoviti zaposlitev, ki je pogoj za uspešen razvoj vsakega poklica in tudi vede. Vso podporo razvoju tega poklica v Sloveniji je dala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in drugi številni predstavniki gospodarstva.

JANEZ ŠKRLEC, PREDSEDNIK ODBORA ZA ZNANOST IN TEHNOLOGIJO PRI OZS



že 45 let



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE**

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo

DOBRA PRAKSA NA PTUJU

Imamo tudi izvrstne šole, le sodelovati moramo začeti!

Po nekaj prispevkih in iskanju dobrih praks prenosa znanj iz šol in raziskovalnih institucij v industrijo in obrt smo na strani obrtnikov in podjetnikov že zaznavali, da je z našim šolskim sistemom nekaj hudo narobe. A vendarle ni vse tako črno.

Iz pogovorov s sogovorniki se je dalo razumeti, da znanje ne teče preveč rado v smeri industrije in da je mladi kader, ki prihaja iz šol na delo v industrijo, pomanjkljivo in zastarelo izobražen, ter da imajo z njim zaposlovalci preveč dela, preden ga lahko samostojno vključijo v delovne procese. Pa vseeno še zdaleč ni vse tako črno. Dva obiska, ki smo ju doživeli v tednu pred izidom revije, sta nas dodobra prepričala o tem.

Najprej se samo na kratko dotaknimo obiska delegacije OZS na Kemijskem inštitutu v Ljubljani, ki ga je organiziral Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS. S predstavitvijo svojega inštituta so nam gostitelji dokazali, da vedo, kaj delajo, da se ni bati za prihodnost, predvsem pa, da je večina njihovega dela in znanosti

aplikativne narave in usmerjena v sodelovanje z industrijo. Več o tem si lahko preberete v prispevku na začetku naše revije.

Okrog kritik, ki jih v podjetjih izgozarjajo na račun mladega kadra, ki ni dovolj podučen, lahko ugotovimo, da je to dostikrat zelo res. Ni pa vedno tako in zelo odvisno je tudi od tega, s kakšne in katere šole mladi kader prihaja. Na drugi strani pa je tudi res, da se obrtnikom in podjetnikom v poslu mudi, današnji svet se hitro vrti, od zasnove izdelka ali storitve do njegove uveljavitve na trgu pa preteče vedno manj časa. Zato moramo razumeti tudi njih, da imajo vedno manj časa za osnovno izobraževanje novih zaposlenih in njihovo samostojno vključitev v delovne procese. In kje je rešitev?



Robert Harb, ravnatelj VSS Ptuj, se zaveda, da je sodelovanje šole z industrijo ključnega pomena pri zagotavljanju konkurenčnosti študentov na trgu dela.



Robotski daljinsko vodeni snežnim plug, ki ga je šolska ekipa izdelala v HNT, z nim so na zadnjem evropskem tekmovanju RoboCup na Portugalskem aprila letos dosegli izvrstno drugo mesto.

Z gotovostjo lahko trdimo, da v zgodbi, ki sledi. V pravočasnem in poglobljenem sodelovanju med šolami in industrijo.

Druga zgodba je nastala na Ptuj. Obiskali smo Šolski center Ptuj. Lahko bi rekli, da objema mesto Ptuj in deluje na štirih lokacijah, ki so med seboj vsebinsko povezane. Sprejeli so me na lokaciji nekdanje vojašnice, ki so jo sredi prejšnjega desetletja popolnoma prenovili, ji vdahnili novo podobo in jo namenili boljšemu poslanstvu. Že prvi pogled pove, da se na lokaciji veliko dogaja, poleg mladine, ki jo je opaziti na vsakem koraku, so stavbe že na zunaj okrašene z vsemi možnimi tehnološkimi pridobitvami novega časa, nič ni prepuščeno

naključju ali samo sebi, vse je urejeno, vzdrževano in deluje. ŠC Ptuj je splet cele linije strokovnega izobraževalnega procesa. Več kot 1400 mladih se izobražuje na poklicnih in srednjih šolah, kjer najdemo ekonomsko, biotehniško, elektro in računalniško ter strojno šolo, vse s številnimi programi, dodatnih slabih 500 mladih pa se izobražuje na programih višje strokovne šole in novih programih visoke šole.

Najprej sem se pogovarjal z Robertom Harbom, ravnateljem Višje strokovne šole. Že sam sprehod po hodnikih, kjer domujejo vodstvo šole, referat in glavne predavalnice, jasno kaže, da je šola prežeta s sodelovanjem z industrijo in zunanjim okoljem. To dokazuje nepregledna množica diplom in zahval za sodelovanje njihovih študentov in šole pri različnih projektih. Pouk poteka v prostornih, svetlih in sodobno opremljenih prostorih. Njihovi študenti pa dobršen del izobraževanja preživijo na praksi, tudi v industriji, kar je še poseben čar njihove šole in študentom pozneje na trgu dela zagotavlja konkurenčno prednost, saj se bodo lahko bistveno lažje in hitreje vključevali v delovne procese. Med programi rednega in izrednega študija na VSS najdemo Upravljanje podeželja in krajine, Mehanotronika, Ekonomist in Bi-

onika. Za večino programov si vsebino že lahko predstavljamo, za program Bionika pa najverjetneje še ne. To je program, ki ga za redni in izredni študij izvajajo edini v Sloveniji. Je popolnoma nov program, ki je prve diplomante »rodil« šele letos. Poenostavljeno povedano, pri bioniki gre za to, da s pomočjo naravoslovja in tehnike ob podpori inženirskega znanja prenašamo, simuliramo, posnemamo, kombiniramo in uporabljamo številne rešitve, ki jih sicer ponuja narava v svojih naravnih procesih in organizmih. Šola je na ta novi program upravičeno zelo ponosna. Na Ptujju pa so razvili že nadaljevanje v visokošolski program, ki pa za zdaj deluje le za izredni študij.

Visokotehnološka oprema za praktični pouk

Moj naslednji sogovornik je bil dr. Martin Terbuc, ki me je sprejel v Hiši naprednih tehnologij (HNT), kjer dijakom in študentom zagotavljajo praktični pouk z opremo, ki je vsa po vrsti zadnji hit tehnike, vendar ta oprema ni v lasti šole. Ker se v šoli zavedajo dejstva, da tehnika in tehnologija napredujeta nepredstavljivo hitro, je bila edina rešitev, da se ponovno povežejo z industrijo. K sodelovanju so pritegnili številna podjetja, ki svoje najsodobnejše stroje in opremo vedno znova postavljajo v HNT. Tako jih pri svojem praktičnem pouku lahko uporabljajo mladi in so v učnem procesu zares v stiku z najmodernejšo tehnologijo, hkrati pa v HNT potekajo tudi številna izobraževanja in usposabljanja za zunanje udeležence, za že zaposlene, ki se učijo dela s sodobno tehnologijo. Slednji so pridobili kakovostno opremljene učilnice, šola pa najmodernejšo opremo kot učni pripomoček. Koristi vsem, zadovoljni so vsi. Veliko sodobne opreme v kombinaciji z mladimi iskrivimi možgani ob kakovostnem mentorstvu učiteljev pa rojeva tudi izjemne rezultate. Ekipa šole, ki je svoj projekt razvijala prav v HNT, je s svojim robotskim daljinsko vodenim snežnim plugom na zadnjem evropskem tekmovanju RoboCup na Portugalskem aprila letos dosegla izvrstno drugo mesto in s tem dokazala, da znanje, inovativnost in prizadevnost lahko uspešno konkurirajo projektom, v katere



Dr. Martin Terbuc, ob simulatorju industrijske linije z najmodernejšimi roboti, ki jo HNT zagotavlja s sodelovanjem z industrijo.

je bilo vloženo tudi stokrat več finančnih sredstev. Vsi projekti, ki se jih na šoli lotevajo, so kar se da multidisciplinarni in povezovalni, vsebujejo vse ključne elemente podjetniških podjetij, so razvojno naravnani in praktično uporabni za učinkovito vključitev v industrijo.

Naslednja postaja mojega obiska je bil MIC – Medpodjetniški izobraževalni



Bionično trikrako prijema s svojo inovativno konstrukcijo povzema naravni učinek prstov ali lovč hobotnice, ki ob prijemu popolnoma objamejo predmet.



Ena od sedmih učnih postaj za varilce, opremljena z najsodobnejšim varilnim aparatom, ki v MIC prihaja na podlagi sodelovanja z industrijo.



Učna postaja, maketa razvoda vodovoda in odtokov, kjer se inštalaterji učijo pravil montaže vodovodnih sistemov.

center, njegov koordinator Branko Polanec pa mi je predstavil njegove razvejane vsebine. Mirno bi lahko rekli, da gre v prvi vrsti kar za mali raj na Zemlji, kar se tiče praktičnega izobraževanja za



Branko Polanec, koordinator MIC, poudarja, da je praktično izobraževanje izrednega pomena za prave mojstre svojega poklica.

številne obrtniške in tehnične poklice. V obsežnem objektu so učne delavnice za vse obravnavane programe, ki so bogato opremljene tako z neizogibnim klasičnim orodjem in opremo kot tudi z vrhunsko tehnologijo aktualnega časa, ponosni pa so tudi nove laboratorije za izvajanje programov praktičnega pouka višje in visoke šole.

Tudi soočanje s trgom

Tudi v MIC zato sodelujejo s številnimi podjetji, ki s svojo najsodobnejšo opremo dijakom poklicnih in srednjih šol ter študentom višje in visoke šole

zagotavljajo, da se lahko kakovostno in učinkovito izobražujejo ter v življenje stopajo v koraku s časom. MIC je na eni strani bolj rokodelski, usmerjen v neposredno izvajanje dejavnosti v poklicu, hkrati deluje tudi kot promotor tehničnega izobraževanja na osnovnošolskem nivoju, na drugi strani pa deluje tudi kot center za izobraževanje odraslih, težje zaposljivih in učljivih, kot center za pre-kvalifikacije v sodelovanju z Zavodom za zaposlovanje RS in kot podjetniški inkubator, izvaja mojstrske izpite za kleparje in krovce, strojne mehanike, oblikovalce kovin, orodjarje in mojstre toplotne obdelave, izvaja strokovna izobraževanja za podjetja ter sodeluje in pomaga pri njihovem tehnološkem razvoju. Pri svojem praktičnem delu se dijaki in študenti soočajo tudi s trgom, saj skozi svoj učni proces v določenih fazah zagotavljajo tudi storitve na trgu. Tako znotraj centra na eni strani najdemo obsežno avtoservisno in avtokaroserijsko delavnico, na drugi strani pa trgovino z izdelki in pridelki Biotehniške šole.

In prav Biotehniška šola je bila zadnja postaja mojega obiska. Prijazna gostiteljica mag. Cvetka Pintar me je popeljala na obrobje Ptuja, kjer na posestvu nekdanje graščine zdaj deluje šolsko posestvo. Izobražujejo za poklice, usmerjene v kmetijstvo, sadjarstvo, vinogradništvo, okoljevarstvo, cvetličarstvo, živinorejo, pridelavo, predelavo in pripravo hrane



Mag. Cvetka Pintar svoje dijake in študente s praktičnim delom, proizvodnjo in udeležbo na tekmovanjih neprestano postavlja pred realne poklicne izzive.



Šolski obrat za pridelavo kisa, eden od številnih profesionalno opremljenih obratov na posestvu Biotehniške šole.



Šolska žganjekuha, iz sadja s šolskega posestva kuhajo tudi žganje, ki na tekmovanjih dosega izvrstne rezultate.

vse to pod lastno blagovno znamko šole tudi prodajajo na trgu. S svojimi izdelki in aranžmaji pa sodelujejo tudi na številnih tekmovanjih, razstavah in sejmih ter vedno žanjejo zavidljive uspehe, med katere sodi tudi njihova »zlata« klobasa z letošnje prireditve Dobrote slovenskih kmetij, ki bo ostala v trajnem spominu.

Šolski center Ptuj je nedvomno primer dobre prakse in vzor vsem, kako izobraževati za poklic ob poklicu samem in z roko v roki z industrijo. Prepričan sem, da se vsem, ki so svoja mlada leta preživeli v njem, ni treba bati za svojo prihodnost in poklicno kariero, saj so nanjo dobro pripravljene. Vsem mladim (in njihovim staršem), ki so še pred izzi- vom izbire svoje prihodnje izobraževalne poti, iskreno priporočam, da se ŠC Ptuj podrobneje posvetijo. Vsem obrtnikom in podjetnikom, ki si v prihodnje želijo dobrih sodelavcev, pa svetujem, da pre- verijo možnosti sodelovanja s ŠC Ptuj in skupaj z njimi ob sodelovanju poiščejo tiste najbolj primerne kadre že med nji- hovim šolanjem.

ANTON ŠIJANEC
FOTO: A. Š.

ter po novem tudi hotelirstvo in gastro- nomijo. Posestvo je tako kot vse druge točke ŠC Ptuj skrbno urejeno, prenovlje- no in sodobno opremljeno. Tudi dijaki Bi- otehniške šole zelo veliko časa preživijo ob praktičnem izobraževanju in se pove- zujejo z industrijo. Za to imajo izvrstne možnosti, od profesionalno opremljene kuhinje, vinske kleti, obrata za pridelavo kisa, žganjekuhe, pridelave jabolčnega soka, vse iz jabolk z lastnega posestva, velik vtis pustijo tudi sušilnica sadja in začimb, sodobno opremljen obrat za predelavo mesa, razkošni rastlinjaki in hlevi za živino, seznanjajo pa se tudi z najmodernejšo opremo in mehanizacijo, ki jo bodo uporabljali pri svojem delu. Veliko sodelujejo z zunanjim okoljem, predvsem s kmetijci, zanje organizirajo številna srečanja in izobraževanja. Sami tudi veliko proizvajajo, od vina, soka, kisa, žganja, medu, mesnih izdelkov, in



Dijaki z mentorjem pri praktičnem pouku v MIC.

59. MEDNARODNI SEJEM TEHNIKE IN TEHNIČNIH DOSEŽKOV

Slovensko gospodarstvo v Beogradu

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije že vrsto let uspešno organizira skupinske sejemske nastope za mala in srednje velika podjetja. S pomočjo OZS in SPIRIT Slovenija se je na mednarodnem sejmu tehnike in tehničnih dosežkov, ki je med 11. in 15. majem potekal v Beogradu, predstavilo 14 slovenskih podjetij.

Mednarodni sejem tehnika in tehničnih dosežkov je najpomembnejši gospodarski in tehnološki poslovni dogodek v Srbiji in Jugovzhodni Evropi. Na sejmu, ki ga je uradno odprl minister za gospodarstvo Republike Srbije Željko Sertić, se je predstavilo več kot 520 podjetij, obiskalo pa ga je več kot 19.500 obiskovalcev iz Srbije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Črne gore in Kosova. Na sejmu so se predstavila podjetja iz Srbije in držav Evropske unije s področja elektroenergetike, elektronike, razsvetljave, telekomunikacij, opreme za ogrevanje in hlajenje, klimatizacije, procesne tehnike, varjenja, računalništva, logistike in transporta ter inovacij in novih tehnologij.

Na skupinskem razstavnem prostoru v velikosti 196 m² v dvorani 3 beograj-

skega sejmišča se je predstavilo 14 slovenskih podjetij (Strojna Maribor, d. o. o., Hermi, d. o. o., Sever pogonska tehnika, d. o. o., Proes, d. o. o., VRC, d. o. o., Iskra Zaščite, d. o. o., Lotrič, d. o. o., Sistemska tehnika, d. o. o. – Laboratoriji, Etiks, d. o. o., Gostol TST, d. d., Smrdelplast, d. o. o., SOP – International, d. o. o., Microtronic, d. o. o., Cinkarna Celje, d. d.). Skupinski razstavni prostor Slovenije, na katerem so podjetja obiskovalcem predstavila vrhunske izdelke in storitve slovenske obrti in podjetništva, je bil zelo dobro obiskan.

EDINA ZEJNIC



Skupinski razstavni prostor Slovenije, na katerem so podjetja obiskovalcem predstavila vrhunske izdelke in storitve slovenske obrti in podjetništva, je bil zelo dobro obiskan.

Letošnja predstavitev obrtno-podjetniškega zborničnega sistema bo v dvorani L1, kjer bodo predstavljene strokovne sekcije pri OZS, območne obrtno-podjetniške zbornice (OOZ), člani ter domači in tuji poslovni partnerji OZS, in dvorani C, kjer se bodo predstavile neka-



tere strokovne sekcije pri OZS. Po uspešni lanskim predstavitvi bo OZS tudi letos pripravila Ulico obrti, kjer bodo potekale v živo predstavitve obrtnih poklicev. OZS bo v času sejma organizirala tudi vrsto strokovnih obsejmskih dogodkov in podelila najvišja zbornična sejemska priznanja (cehe) ter predstavila kartico partnerjev v Mozaiku podjetnih.

Strokovne sekcije pri OZS, Odbor za znanost in tehnologijo OZS in člani

Letos se bo predstavilo šest strokovnih sekcij, in sicer sekcija elektronikov in mehatronikov (v dvorani L1), sekcija gradbincev (v dvorani L1), odbor za znanost in tehnologijo OZS (v dvorani L1), sekcija kovinarjev (v dvorani C), sekcija plastičarjev (v dvorani C), sekcija elektro dejavnosti (v dvorani C) ter sekcija za domačo in umetnostno obrt (v »Hiši obrti« pred dvorano A). Na razstavnih prostorih sekcij se bodo predstavili njihovi člani, hkrati pa bo predstavljeno delo in aktivnosti sekcije.

Območne obrtno-podjetniške zbornice in člani

Letos se bo v dvorani L1 predstavilo sedem OOZ s člani in partnerji, in sicer



Obrtno-podjetniški zbornični sistem na letošnjem MOS

Mednarodni sejem obrti in podjetnosti bo potekal od 8. do 13. septembra 2015 v Celju. Tudi letos ga bo popestrila predstavitev obrtno-podjetniškega zborničnega sistema.

OOZ Metlika, OOZ Črnomelj, OOZ Grosuplje, OOZ Murska Sobota, OOZ Maribor, OOZ Krško in OOZ Sežana.

Ulica Obrti – predstavitev obrtnih poklicev

Letos bodo drugič v času MOS-a potekale v živo predstavitve atraktivnih obrtnih poklicev na Ulici obrti, ki bo organizirana po načelu »vse na enem mestu«, saj bodo obiskovalci hkrati lahko videli demonstracijo posameznih poklicev, vključitev dijakov v proces praktič-

– v torek, 8. septembra 2015 – **seminar na temo električne inštalacije in strelovodi ter z njimi povezana požarna varnost pri sanacijah in novogradnjah;**

– v sredo, 9. septembra 2015 – strokovni seminar: **Izvajanje predpisov Evropske unije o proizvodih in posvet o novi Uredbi o fluoriranih toplogrednih plinih ter seja UO Sekcije inštalaterjev-energetikov pri OZS in seja Odbora monterjev hladilnih naprav;**

– v okviru projekta Evropska podjetniška mreža (EEN) bo OZS skupaj z mednarodnimi partnerji organizirala največje regijsko **Mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz Slovenije, držav Evropske unije in Jugovzhodne Evrope s področja obnovljivih virov energije, gradbeništva, elektronike ter kovinske, lesne, plastične in elektro industrije.** Mednarodno poslovno srečanje bo v četrtek, 10. septembra 2015, ob 10.45 v Modri dvorani v poslovni stavbi Celjskega sejmišča;

– v četrtek, 10. septembra 2015, bo **seja UO Sekcije gradbincev pri OZS;**

– v petek, 11. septembra 2015, bo **sestaneek sistema OZS v okviru dneva OZS in podelitev sejmskih priznanj Celjskega sejma, Mestne občine Celje in Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije.**

Na razstavnem prostoru OZS bodo v času MOS-a od 10.00 do 16.00 (razen v soboto in nedeljo) **brezplačna podjetniška in pravna svetovanja**, kjer bodo svetovalci OZS obstoječim in prihodnjim članom zagotavljali celovite rešitve na enem mestu.



Sejemska priznanja OZS – Cehi 2015

OZS bo v sodelovanju s Celjskim sejmom in Mestno občino Celje najuspešnejšim razstavljalavcem podelila **zlati, srebrni in bronasti ceh**. Slavnostna podelitev najvišjih zborničnih sejmskih priznanj bo potekala v osrednjem prireditvenem atriju v petek, 11. septembra 2015.

EDINA ZEJNIČ



nega usposabljanja z delom, informacije srednjih šol in Centra RS za poklicno izobraževanje ter strokovno podporo obrtno-podjetniškega zborničnega sistema.

Obsejemski program

Slavnostno odprtje 48. MOS-a bo v torek, 8. septembra 2015, ob 10.00 v Modri dvorani v poslovni stavbi Celjskega sejmišča.

OZS bo v letošnjem letu v času MOS-a izvedla številne strokovne obsejemske dogodke:



Sejemski napovednik

Julij – avgust 2015

1.-3. 7. PITTI IMMAGINE FILATI

Firenze, Italija (sejem sukanca, vlaken in trikotaže, dvakrat letno, poslovni obiskovalci).

Informacije: Firenze Fiera S.p.A, Piazza Adua, 1, 50123 Firenze, Italija, telefon: 0039/055 49 721, faks: 0039/055 4973 237, e-pošta: info@firenzefiera.it

4.-6. 7. TRENDSET - BIJOUTEX

München, Nemčija, (sejem modnega nakita, modnih dodatkov, butične mode, drogerije in pribora, dvakrat letno, poslovni obiskovalci in široka publika).

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

15.-18. 7. OUTDOOR

Friedrichshafen, Nemčija (evropski sejem za aktivnosti v naravi, vsako leto, poslovni obiskovalci).

Informacije: Messe Friedrichshafen, Friedrichshafen, Nemčija, tel.: 0049/7541 7080, faks: 0049/7541708 110, e-pošta: info@messe-fn.de

29.-31. 7. GDS

Düsseldorf, Nemčija, (mednarodni sejem čevljev in modnih dodatkov, vsako leto, poslovni obiskovalci).

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

5.-9. 8. GAMESCOM

Köln, Nemčija (svetovni sejem za družabne igre in zabavo, vsako leto, poslovni obiskovalci in široka publika).

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

22.-27. 8. AGRA

Gornja Radgona (mednarodni kmetijsko-živilski sejem, vsako leto, poslovni obiskovalci in široka publika).

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

26. 8.-6. 9. CARAVAN SALON DÜSSELDORF

Düsseldorf, Nemčija (svetovni sejem počitniških prikolic, avtodomov in opreme za kampiranje, vsako leto, 1. dan samo poslovni obiskovalci, potem tudi široka publika).

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

29. 8.-1. 9. TENDENCE

Frankfurt, Nemčija (jesenski mednarodni sejem izdelkov široke potrošnje – notranja oprema, dizajn, vse za kuhinjo in jedilnico, mali gospodinjski aparati, darila, vsako leto, poslovni obiskovalci).

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

30. 8.-1. 9. SPOGA + GAFA

(mednarodni sejem za šport, kampiranje in življenje v naravi, vrtnarski sejem, vsako leto, poslovni obiskovalci), **SPOGA HORSE** (mednarodni sejem konjeniškega športa, vsako leto, 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. de



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



Pametna merilna naprava
VIVOFIT 2-BLACK

Z vrstico gibanja in zvočnim opozorilom vas spodbuja k aktivnosti. Spozna vašo raven dejavnosti in vam predlaga prilagojen dnevni cilj. Prikazuje korake, kalorije, razdaljo in čas na osvetljenem zaslonu ter spremlja spanje.

Omogoča:  



Redna cena 109⁹⁹
89⁹⁹

za imetnike kartice
**MOZAIK
PODJETNIH**

ali nakup na **2 obroka**
(z Mozaik podjetnih Diners Club kartico)

BIG BANG
BOJSA STORITEV, BOJSA INKUP.

Na Šolti

še nekaj prostih terminov



V prijaznem mestecu Stomorska na dalmatinskem otoku Šolta ima Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: OZS) počitniški dom s šestimi moderno opremljenimi apartmaji (dva modra, dva rdeča in dva rumena):

- Modri apartma: bivalni prostor (raztegljiva sedežna garnitura), spalnica (zakonska postelja), balkon in pogled na morje, velikost 33,9 m².
- Rdeči apartma: združena bivalni in spalni prostor (pograd in raztegljiva sedežna garnitura), balkon in pogled na morje, velikost 19,1 m².
- Rumeni apartma: združena bivalni in spalni prostor (pograd in raztegljiva sedežna garnitura), brez balkona in pogleda na morje, velikost 18,5 m².

Vsak apartma ima svojo kuhinjo in kopalnico, v pritličju doma pa je dnevni prostor, kjer se lahko zbere večja skupina ljudi.

Cenik najema apartmaja počitniškega doma OZS v Stomorski na otoku Šolta in proste termine za letovanje v letu 2015 si lahko ogledate na spletni strani www.ozs.si. Prijava je mogoča samo z izpolnjeno prijavnico.



Dodatne informacije lahko dobite pri gospe Nini Kotar, na telefonski številki **(01) 58 30 585** ali na elektronskem naslovu nina.kotar@ozs.si.

POPRAVILO KMETIJSKE MEHANIZACIJE IN TRGOVINA, JANI ŽIBRAT MOTA PRI LJUTOMERU

Podjetniška družina s športnim pridihom

Pri Žibratovih na Moti pri Ljutomeru sta tradicionalno kovaško obrt opravljala že Anton in Janez, s postopnim prehajanjem na raznovrstna popravila kmetijskih strojev jo je nadaljeval Peter, družinsko tradicijo obrti in podjetništva pa od leta 1991 dalje ohranja njegov sin Jani.



Jani Žibrat (prvi z desne), ob njem oče Peter in zaposleni delavci (sin David je drugi z leve).

» **P**o končani srednji strojni šoli in odsluženem vojaškem roku sem se leta 1983 zaposlil pri očetu, osem let pozneje pa tudi prevzel obrtno dejavnost kot samostojni podjetnik. Že v očetovem obdobju smo bili pooblaščen servis za znano podjetje SIP iz Šempetra, s katerimi sodelujemo še danes. S kakovostnimi storitvami, ki se nanašajo na kmetijsko-gozdarske stroje in naprave, smo prepoznavni skorajda po vsej Evropi,« pripoveduje Jani, kjer v sklopu njegovega obratovanja posluje tudi trgovina z rezervnimi deli, letos spomladi pa je obrt razširil še na gostinski del, z lokalom v prekmurski občini Odanci. Pravi, da se je s kovinarskimi posli spoprijateljil že v otroštvu, saj se je rad smukal v kovačiji dedka Janeza. Prva leta zaposlitve pri očetu so kovinarska opravila v glavnem potekala v delavniških prostorih, potem pa tudi na terenu. »Bilo je obdobje, ko so številne vaške kmetije posedovale manjšo mehanizacijo, še zlasti

v Prelekiji in Prekmurju, že takrat pa sva si stalne stranke pridobila tudi v Hrvaški in Bosni, saj smo bili prvi zasebni SIP-ov servis v takratni skupni državi. S kakovostjo smo si pridobili zaupanje znanih in priznanih podjetij Farmtech (nekdanji ljutomerski Tehnostroj) in Walterscheid, ki slovi po izdelavi najkakovostnejših kardanskih gredi in gonil v svetovnem merilu,« še pove.

Jesen leta 2013 so pri Žibratovih razširili poslovne prostore s 150 m² na dodatnih 120 m² notranjih ter 300 m² zunanjih površin. Jani je z obsegom poslovanja zadovoljen, saj je dela več kot dovolj. »V letnem obdobju gre za spomladansko in jesensko konic, s košnjo trave in spravirom kmetijskih pridelkov. Zima je čas za remont delavnice in pripravo dela, ki se obeta že v prvem spomladanskem mesecu.« Ob sinu Davidu Žibrat zaposluje še dva delavca, ki si pri njem služita kruh že vrsto let.

Zanimivo, da je obrtno-podjetniška družina Žibratovih močno prepletena s športnimi aktivnostmi. Že Peter je bil znan kot odličen orodni telovadec, Jani se je rekreativno ukvarjal z judom in še danes z nogometom, David pa je zelo znan tekmovalac v borilni veščini, imenovani kickbox. Nedavno je v Mariboru postal profesionalni internacionalni prvak, sicer pa si David želi svetovni naslov na letošnjem svetovnem prvenstvu na Irskem. Na lestvici izjemno uspešnih mladih športnikov kotira tudi njegov starejši brat Jan, ki se je proslavil s številnimi evropskimi in svetovnimi dosežki v namiznem tenisu. Trenutno je član nemške prvoligaške vrste.

52-letni Jani Žibrat je aktiven v delovanju OOO Ljutomer, še zlasti v odboru za šport in rekreacijo. Znova želi dati poudarek na druženju med stanovskimi kolegi, zato ga toliko bolj veseli, da so letos ponovno bile organizirane zimske športne igre obrtnikov in delavcev Slovenije. Zavzemati se morajo še za izvedbo letnih iger. Prepričan je, da se vračajo časi, ko bodo obrtniki in podjetniki vse več pozornosti namenjali eden drugemu, se srečevali, družili in zabavali. Tovrstne dejavnosti Jani Žibrat povezuje s sejmsko dejavnostjo, saj si brez srečanj s poslovnimi partnerji, prijatelji in znanci na večjih sejmskih dogodkih doma (KŽS Gornja Radgona) in zunaj naših meja (zlasti kmetijski sejem v Novem Sadu) ne zna predstavljati obrtno-podjetniškega napredka in uspešnega poslovanja. Čeprav ga do upokojitve loči še kar nekaj delovnih let, razmišlja o prihodnosti in verjame, da bo sin David uspešno nadaljeval podjetniško dejavnost in zakorakal v jubilejno peto generacijo družinske obrti Žibratovih na Moti.

NIKO ŠOŠTARIČ

Znanja ni nikoli preveč

To so besede Bogdana Rupnika, obrtnika elektro stroke z Bukovega na Cerkljanskem, ob tem, ko predstavi svoje delo in prizadevanja za nenehno izpopolnjevanje znanja. Ponosen je na priznanja za opravljena izobraževanja, predvsem pa na pridobljeni certifikat Excellent SME, ki ga njegovo podjetje ob vsakoletnem preverjanju bonitet poslovanja nosi že tretje leto.

Kombi z napisom Elektrostik lahko srečamo po vsej Primorski in tudi širše. Povsod tam, kjer lastnik Bogdan Rupnik zadnjih osemnajst let opravlja delo na različnih objektih, od novogradenj do popravil elektro naprav. Zadnjih pet let mu družbo dela sin Andraž, ki se je, tako kot oče, izšolal za električarja.

»Že mlad sem se ob stiku z domačinom iz naše vasi navdušil nad delom električarja,« nam zaupa Bogdan. Zaradi oddaljenosti od centra je bival v Novi Gorici in se šolal na tedanji EGŠ, dobil je štipendijo enote DES v Elektro Tolmin in se tam po končanem šolanju leta 1979 tudi zaposlil. Terensko delo od Bovca do Idrije na različnih gradbiščih je bila glavna značilnost tega obdobja. A ker so bila to tudi leta, ko si je Bogdan ustvarjal družino in si na razglednem predelu Vrščice na Bukovem ogledoval lokacijo za gradnjo stanovanjske hiše, je sredi osemdesetih let zamenjal delo. »Razlog je bil tudi ta, da so v tedanji enoti ukinili našo skupino,« pove in doda, da je kot električar-vzdrževalec nato v Eti delal vse do leta 1999. Ker so se tudi v tej tovarni dogajala krizna leta, je že 1997 odprl »popoldansko obrt« in iskal primerno delo v svoji stroki. Odločitev, da pusti redno delo, je sprejel, ko je s Hidrio v Spodnji Idriji sklenil pogodbo za delo energetika, odgovornega za transformatorsko postajo, elektro agregate in kompresorje v tovarni ter vseh poslovnih enotah te tovarne – od Kopra do Jesenic »Kot s. p. sem to delo opravljal natanko deset let, a tudi tu nisem imel sreče. Zaradi recesije so mi odpovedali pogodbo, kar je bil zame velik udarec,« prizna in doda, da je bilo to prvič v življenju, ko skoraj ni videl več izhoda; brez dela, denarja, prostorov za nadaljnje delo, skratka, povsem na dnu ali še malo nižje. Kljub temu se ni vdal.

Iskal je nove priložnosti, pisal ponudbe, se prijavljal na razpise in uspel. Uspel je tudi v tem, da je za poklic navdušil sina Andraža, ki se je po končanem šolanju pri njem tudi zaposlil.

»Poleg tega, da danes dela ni na pretek in se je treba za vsak posel krepko potruditi, in ko so poleg tega problem še plačila, moraš biti pri prevzemanju posla zelo previden. Neurejena razmerja med izvajalci, ki kažejo na korupcijo, so zadnja leta postala v naši državi velik problem. Razvrednoteno je delo, in če odgovorni na to ne bodo pozorni, se nam slabo piše,« je kritičen Rupnik, ki dodaja: »Danes več dosežeš s 'črnogorskim sodiščem' kot z izvršbo, legalnim in za pravno državo normalnim procesom. Poveš jim, kdo ti dolguje in koliko, pa ti prinesejo denar – čisto preprosta realnost v naši državi.«

Reference, ki jih je pridobil v letih opravljanja dejavnosti, so tiste, na katere stavi pri pridobivanju dela. Predvsem pa pošten odnos do strank – kar investitor želi, to dobi. »Časi so takšni in tudi vzgojen sem bil tako, da je poštenje vrednota, kajti danes se megle ne da več prodajati,« pove in doda, da je njegov slogan že vsa leta »poceni servis se nam hitro in drago maščuje«. Prav zato namenja veliko pozornosti izobraževanju, ovira pa je le ta, da so ta izjemno draga. Na drugi strani so še investicije v opremo in orodja, ki jih je treba nenehno dopolnjevati. Posojil se izogiba, vzel ga je le ob nakupu kombija, ki ga je opremil v potujočo delavnico. »Lansko leto



Bogdan in Andraž Rupnik pred dvizžno košaro za višinska dela na elektro napravah.

sva s sinom v pričakovanju posla kupila dvizžno košaro za višinska dela na elektro napravah. Žal pa se nama ni izšlo zaradi 'kupčkanja pod mizo', kar štejem za čisto korupcijo. Od takrat vlagava vse napore, da bi investicijo s pridobitvijo ustreznega dela tudi opravičila,« pove in se ob tem pohvali s pravkar končanimi deli pri prenovi kampa v Bovcu.

Zaradi truda, ki ga Rupnikova vlagata v delo, pa tudi zaradi doslednosti, poštenega odnosa do strank ter strokovnosti ne gre dvomiti, da bosta uspela. Poleg drugega ju utrjuje še nešteto prevoženih kilometrov v vseh letnih časih, opravljenih z Bukovega do doline, kjer se nahaja večina njunih naročnikov. Rednim strankam namreč zagotavljata dosegljivost 24 ur, 7 dni v tednu in 365 dni na leto. Predvsem pa Bogdana hrabrijó tisti, ki ga tudi po več letih pokličejo in ga ponovno najamejo za izvedbo del, kar je še en dokaz več, da se poštenost in strokovnost obrestujeta.

URŠKA TESTEN

KLEPARSKE IN KLJUČAVNIČARSKE STORITVE EDVARD ŽBOGAR, S. P., BANJŠICE

Jasni se, a počasi

Kakovostna izvedba kleparskih in krovskih del, bogate izkušnje, prilagodljivost in strokovnost, vse to lahko pripišemo Edvardu Žbogarju, obrtniku, ki ga na Goriškem skorajda vsi poznajo. Gre za krovca s tradicijo, ki ve, kako se stvari strežejo. Ponosen je na to, da mu stranke zaupajo. Svoje delo ima rad in ga vedno opravi z odliko, novih izzivov skoraj ni, spoprijel se je namreč že z vsemi, tudi najbolj nemogočimi rešitvami.

Banjšice, velikanske in raznolike, ponujajo neokrnjeno naravo in svež zrak. Tu proste trenutke preživlja Edvard Žbogar, domačin, obrtnik, ki pa priznava, da teh ni prav veliko. Posebej zdaj ne, ko se je začela sezona. Gradbinci, kljub temu, da je na Goriškem podnebje milo, imajo največ dela spomladi in poleti. V teh letnih časih ga skorajda ni doma, tudi konci tedna so praviloma delovni, čeprav si prizadeva, da bi bile predvsem nedelje proste in namenjene družini.

Edvard Žbogar se je samostojnega podjetništva lotil na prigovarjanje brata, ki se je s to dejavnostjo že ukvarjal. Skupaj sta, čeprav vsak s svojim s.p.-jem, zagrizla v kost in se lotila tudi najzahtevnejših del. Na začetku je bilo potrebnega veliko učenja in truda, zasluge, da mu je uspelo, da se je priučil in hitro osvojil vsa potrebna znanja, pa gredo prav bratu, ki

se je s krovsko-kleparskimi deli ukvarjal vse življenje.

»Lahko bi rekel, da je streha moj drugi dom. Ko se takole sprehodim po Novi Gorici, ugotavljam, da poznam skoraj vse strehe. Vesel sem, da je tako,« pravi Žbogar, ki ima nekaj pogodb sklenjenih tudi za vzdrževanje streh, kar mu predstavlja reden vir dohodka. Pa tudi sicer ima veliko dela z novogradnjami ali popravili starih streh. Postavljanje žlebov, obrob, prekrivanje pločevinastih streh, izolacijska dela, vse to terja veliko natančnost in strokovnost. Trenutno ima enega zaposlenega. V preteklosti jih je bilo več, vendar je kriza oklestila delovno silo. V gradbeništvu je še vedno slabo, pravi Žbogar, letos ima celo manj naročil kot lani, čeprav se je sezona šele začela, in upa, da bo dela poleti več. Izpostavil je sodelovanje s kolegi gradbeniki, ki si pomagajo med seboj predvsem s priporočili.

»Od višine se mi v glavi ne vrti,« hudo mušno pripomni Žbogar. To je prvi pogoj, če želiš opravljati krovsko dejavnost. Poleg tega pa je pomembno znanje in tudi hitrost. Stranke imajo rade hitro in kakovostno opravljeno delo, sploh pa ne marajo dolgih čakalnih rokov. V krovski dejavnosti so novosti predvsem na področju materialov in orodij. Med materiali je trenutno največ dela s pocinkano rjavo pločevino. Baker in

nerjavno jeklo sta draga in se malo uporabljata. »Žleba ni težko postaviti, ume tnost je v detajlih. A zame skoraj ni novih izzivov. V svojih dvajsetih letih obrtniške dejavnosti sem poskusil že vse, poiskal in predlagal prave rešitve in poskrbel za kakovostno opravljeno delo,« s ponosom pove Žbogar. »Niso vse strehe dvokapnice ali ravne, so višinske razlike in na videz malenkosti, ki pa terjajo veliko znanja. Za zdaj mi odlično uspeva. Pomembno je, da streha ne pušča,« doda Žbogar, ki ima največ dela prav na Goriškem.

»Kriza je naredila svoje, v gradbeništvu sploh. Manj gradenj je, posledično pa manj dela. To se izjemno pozna. Prej smo delali več, pa še plačano je bilo boljše. Delamo sicer še vedno veliko, a za bistveno manj denarja. Pojavljajo se tudi težave z neplačniki, a tega ni veliko,« pravi Žbogar, ki upa, da se bo kolesje zavrtelo proti boljšim časom.

Predvsem dober glas, znanje in tudi to, da ga ljudje poznajo in mu zaupajo, ga vedno znova rešuje. Pravi, da konkurenca ni huda: »Ni nas veliko, podmladka pa sploh ne. Kdo se bo odločal za tovrstna dela? Majhna plačila, težko delo, brez urnika, delati moramo ob vsakem vremenu, da ne omenjam nevarnosti ...« A če imaš delo rad, je vse to zanemarljivo. In Edvard je eden tistih, ki s svojim znanjem, specifičnostjo in natančnostjo še vedno blesti med sebi enakimi.

Je tudi član upravnega odbora gradbincev pri OZS Nova Gorica. Skozi delovanje zbornice spoznava delovanje in težave, s katerimi se danes srečujejo obrtniki. Gre za izmenjavo izkušenj in primerov dobrih praks. Članstvo vidi kot nujo, ne obvezo, kajti prepričan je, da bodo obrtniki in podjetniki le s skupnimi močmi lahko uspeli.

MARTINA ARČON



»V dvajsetih letih obrtniške dejavnosti sem poskusil že vse, poiskal in predlagal prave rešitve in poskrbel za kakovostno opravljeno delo,« med drugim s ponosom pove Edvard Žbogar.

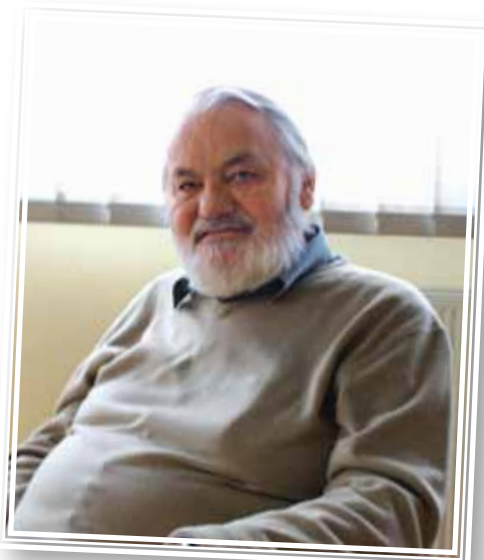
VESMETAL, RIBNICA

Njihovi izdelki v zgradbah po vsej Sloveniji in zahodni Evropi

Anton Vesel je uspešen podjetnik, ki se je poslovanja učil v Nemčiji in to prenaša na svoje podjetje. Pravi, da sta pomembna red in točnost do delavcev in do kupcev. »Ordnung und disziplin!« vprašam, in Anton odgovori: »So ist das!«*

Lasnik podjetja Vesmetal Anton Vesel je dobrih 18 let delal v Nemčiji v BMW-ju in Volvu, potem pa je prihranke vložil v kovinarsko dejavnost, natančneje, v izdelovanje ekspandirane mreže. »Vsak človek ima v življenju eno fantazijo, ki jo skuša narediti rentabilno. Mi smo poskusili v tej dejavnosti in je šlo,« pove Vesel. Ko je Anton prišel iz Nemčije, je pripeljal stroje in doma začel proizvodnjo. Najprej so izdelovali mreže za domači trg, in ko so videli, da so zmogni narediti več, kot prodati doma, so se usmerili v tujino – v Nemčijo, Švico, Dansko, Norveško in Avstrijo.

Ekspandirana pločevina je uporabna kot zaščitna mreža, iz nje pa delajo filtre, strope, fasade ... V Sloveniji lahko njihove izdelke vidite na fasadah na Dunajskih kristalih v Ljubljani, na garažni hiši Šempeter, na bolnišnici v Brežicah, na parkirni hiši in hotelu Meksiko v Ljubljani in še pogosteje v tujini – stropi na letališču v Pulju in Zagrebu, medicinska fakulteta v Gradcu, letališče v Berlinu in Frankfurtu, železniška postaja in pod-



zemna železnica v Münchnu, Hamburgu in Hannoveru, skratka po vsej zahodni Evropi, kar pomeni, da gre 95 % izdelkov v izvoz. Pravkar pa potekajo pogovori za izdelavo 15.000 kvadratnih metrov stropa v Švici.

Vesmetal zaposluje 25 ljudi in Anton pravi, da izučenega kadra v tej dejavnosti ni, ter da je treba delavce priučiti, hkrati pa poudari, da je enaka praksa tudi pri BMW-ju ali Volvu.

Pred osmimi leti je doma postalo pretesno, zato so zgradili prostoren in

sodoben proizvodni obrat v bližnji industrijski coni, kjer, kot pravi Anton, ves čas vlagajo v sodobno opremo. Delajo vse sami, razen končne termične obdelave izdelka.

Anton Vesel je kritičen in direkten podjetnik, in ko ga vprašam po komentarju poslovnega okolja, razočarano odgovori, da je država v razsulu in pravi, da bi morali urediti bančni sektor ter izpostaviti poštenost in točnost. Glede na odgovor me je zanimalo, če je kdaj razmišljal o selitvi proizvodnje v bolj ugodno poslovno okolje, a pravi da ne, da morajo ljudje imeti delo tudi doma.

*Red in disciplina? Tako je to!

SAŠO HOČEVAR

»Vsak človek ima v življenju eno fantazijo, ki jo skuša narediti rentabilno. Mi smo poskusili v tej dejavnosti in je šlo,« pravi Anton Vesel.

TERME PARADISO, MARJAN CVETKOVIČ, DOBOVA

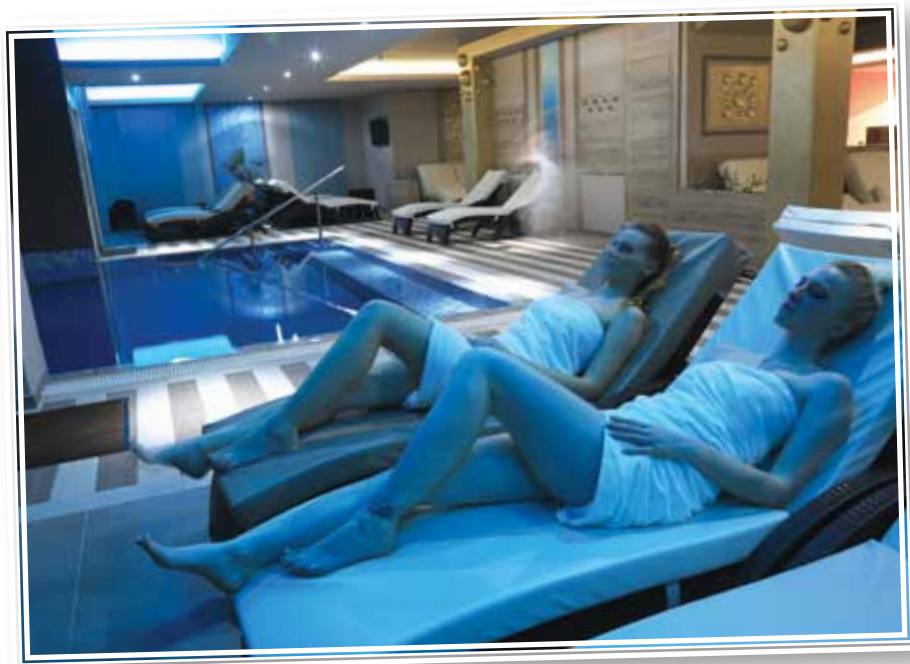
Ob vsej ponudbi gostom ni dolgčas

Nedaleč stran od železniške postaje v Dobovi, ki pa goste prav nič ne moti – mnogi celo sploh ne vedo, da je v neposredni bližini in praktično na meji s Hrvaško –, je hotel z bazenskim kompleksom, v katerem je ena najboljših termalnih voda v Sloveniji, s savnami, SPA centrom in bogato ponudbo drugih storitev, namenjenih sprostitvi. Prav ta mesec so Terme Paradiso stare pet let.

Marjan Cvetkovič je eden tistih, ki ima, kot radi rečemo, »nos« za dober posel. Ko je le redko kdo vedel, kaj je pica, kako izgleda in kakšnega okusa je, je leta 1986 odprl prvo zasebno picerijo v Zasavju. Leta 1993 je odprl še diskoteko, vmes pa picerijo nekajkrat razširil. Tudi diskoteka je bila velik uspeh, saj so vanjo poleg domačih gostov množično zahajali tudi mladi iz širše okolice Zagreba.

Zaprli so jo leta 2004 in nadaljevali le gostinsko tradicijo. Ponudbo so med drugim dopolnili tudi z mehiškimi jedmi.

Leta 2008 pa se je Marjanu porodila ideja o hotelu: »Takrat se je namreč dalo dobiti nekaj nepovratnega evropskega denarja. Zato smo se odločili za



V hotelu Term Paradiso je 54 ležišč. Domači gostje za dva odstotka vodijo pred tujimi, med katerimi je največ Avstrijcev, Nemcev in Hrvatov, gostili pa so že turiste iz več kot 50 različnih držav.

Letos so v Termah Paradiso svoji ponudbi dodali fitness center s sodobno opremo na 300 m² in oazo savn, v kateri je osem različnih savn v dveh nadstropjih, ter od drugih vodnih površin ločen notranji in zunanji bazen.



Pred štirimi leti so hotelu dodali zaprti in odprti bazen, leta 2012 pa še otroški bazen in dva tobogana. Ker vodnih površin kar ni bilo dovolj, so junija lani odprli še bazen s počasno reko in mu dodali dva bolj adrenalinska tobogana.

gradnjo hotela s SPA-jem. Pripravili smo projekt in na podlagi tega dobili 40 % sredstev od Evropske unije.« Med gradnjo so se odločili, da preverijo, če je na njihovi lokaciji tudi termalna voda. »Našli smo jo na 707 metrih globine, ima pa okrog 54 °C in odlične zdravilne lastnosti. Je ena najboljših termalnih voda v Sloveniji. Na podlagi balneokemične analize jo je Ministrstvo za zdravje Republike Slovenije razglasilo za naravno zdravilno sredstvo. Termalna voda je čista, praktično brez primesi, obogatena s kalcijem, magnezijem, hidrogenkarbonatom in sulfatom,« opiše Marjan termalno vodo iz njihove vrtine, ki je predstavljala velik poslovni riziko, ki pa se je na srečo, kot pravi Marjan, obrestoval.

Ko so kandidirali za evropska sredstva, so dali tri obveze za dobo petih let. Te so se nanašale na dodano vrednost na zaposlenega, število zaposlitev in število nočitev. »Svoje obveze oziroma takratne napovedi smo že povečali za 120 %,« z zadovoljstvom pove Marjan.

»Najboljša reklama je od ust do ust. Goste, ki se vračajo, imamo sploh zelo radi, saj običajno radi širijo dober glas med svoje prijatelje in znance. Predvsem pa je zame osebno izjemno pomembno, da nas je okolica sprejela in da so domačini naši stalni gostje,« še poudari Marjan, ki ima s svojo družino in sodelavci tudi čut za dobrodelnost. Tako donirajo sredstva lokalni bolnišnici, pred časom pa so nekaj brezskrbnih dni v njihovem hotelu in bazenih podarili družini, ki si sama bivanja ni mogla privoščiti.

EVA MIHELČ

MATEJE TERČON, BE FUNKY, SEŽANA

Uspešen nastop v Sarajevu

Nedavno se je podjetnica Mateja Terčon, članica OOO Sežana, s plesalci plesnega društva Be funky udeležila mednarodnega tekmovanja v Sarajevu, na katerem je sodelovalo 84 plesnih šol oziroma 3700 plesalcev.

Podjetnica Mateja Terčon je v Sarajevo odpotovala s sedemdesetimi plesalci. Pred tem je pripravila koreografije, s plesalci pridno vadila - najete ima prostore OOO Sežana - in v Sarajevo odšla z dvanajstimi točkami v različnih kategorijah. Prvi dan je bilo tekmovanje namenjeno hip-hop ter street dance show plesu. V soboto zjutraj so bili najprej na vrsti njeni najmlajši tekmovalci, starosti od 6 do 8 let v kategoriji street dance mlajši pionirji mala skupina. S svojo prikupnostjo, energijo in odličnim znanjem plesnih korakov so si priplesali 2. mesto. Sledila je kategorija street dance solo pionirji, kjer je njena plesalka Maruša Okretič osvojila odlično 4. mesto. V konkurenci street dance duo pionirji sta si Evelina Marušič in Maruša Okretič s svojo skladnostjo in odlično odplesano točko nadedli zlato medaljo. Tekmovanje se je nadaljevalo in z njim tudi njihovi uspehi in veselje.

Njihovi veliki formaciji street dance pionirji, ki jo sestavlja 24 plesalcev, je bil letošnji trud poplačan z osvojitvijo 2. mesta in z ogromnim aplavzom publike. Za njimi so na plesišču navijali za plesalke v kategoriji street dance open mala skupina, ki so se s svojo dobro pripravljenostjo na tekmovanje na koncu povzpele na najvišjo stopničko z zlato medaljo okrog vratu. V kategoriji street dance open velika formacija s točko, v kateri plešejo plesalci starosti od 12 do 24 let. Njihova povezanost in trud se je obrestoval, saj so si priplesali 1. mesto. Komaj so odšli z odra, že so stiskali pesti za Leo Marušič v kategoriji street dance solo mladinci. Na koncu je v močni



Ekipa Be funky po uspešnem nastopu v Sarajevu.

konkurenci zasedla 6.mesto. Tekmovanja so se udeležili še trije dui in sicer: Lea Marušič in Ines Frančeskin ter Teja Umek in Urša Švagelj, oboji z osvojenim 7. mestom med 17-imi pari in Mateja Terčon in Lena Jež s končnim 4. mestom v članski konkurenci. Do konca dneva sta jih ločili le še dve plesni točki. Najprej so tekmovali člani v kategoriji street dance mala skupina in osvojili 7. mesto. »Piko na i« so celotnemu tekmovanju in vsem uspehom ob 00:15 zjutraj dodale še eno 1. mesto hip-hop mame.

Mateja je seveda zelo ponosna na svojo izjemno ekipo in rezultate, za kar jim je neizmerno tudi hvaležna. Pravi, da je tudi sama srečna in zadovoljna, ko jih vidi srečne, nasmejene in polne energije. Hvaležna pa je seveda tudi staršem, ki jim vse to omogočijo. Članici, Mateji Terčon in njeni ekipi Be funky iskreno čestita za uspehe tudi OOO Sežana in ji želi še veliko uspešnih plesnih korakov v prihodnje.

MARIJA ROGAN ŠIK,
SLIKA: MATEJA TERČON

OSEBNE ZGODBE: OBRJNIŠKI DOM NA GOVEJKU

Hribovska idila,

le streljaj iz prestolnice

Aljoša Rebolj se je udeležil blagoslova Obrtniškega doma na Govejku, Miro Milošević, predsednik PD Obrtnik, pa je gonilna sila prenove obeh domov.

Posest na Govejku, ki jo je skupina ljubljanskih obrtnikov leta 1935 odkupila na dražbi, je 80 let pozneje priljubljena izletniška točka s planinsko kočo, imenovano po nekdanjem sekretarju Planinskega društva Obrtnik Mihelčiču. Da bi tudi prvotni Obrtniški dom ponovno oživel, pa si prizadeva Miro Milošević, današnji predsednik PD Obrtnik, ki upravlja dom. Razkriva nam zgodbo o, žal, prevečkrat pozabljeni obrtniški solidarnosti, združništvu in viziji skupnega počitniškega doma.

Planinska društva so v našem, alpskem prostoru najbolj razširjena oblika združevanj že od konca 19. stoletja, ko se je med narodi začela tekma za osvajanje teritorija in najvišjih vrhov. Tudi med ljubljanskimi obrtniki je bilo že med vojnama hribolazenje priljubljena oblika rekreacije, sprostitve, druženja in zabave. Tako so pred osemdesetimi leti, natančneje 26. januarja 1935, kot najboljši ponudniki na dražbi z lastnimi sredstvi

za 46.600 dinarjev – preračunano na približno 46 tisoč evrov – odkupili propadajočo kmetijo s 26 hektarji pripadajoče zemlje in jo z udarniškim delom renovirali, na novo opremili in tako uredili svoj obrtniški dom na planini Govejek nad Medvodami.

Obrtniki so zavihali rokave

Ob nakupu je bilo kmečko poslopje na Govejku v nezavidljivem stanju, zato

so obrtniki oblikovali 11-člansko zadrugo Dom jugoslovanskih obrtnikov s sedežem v Ljubljani in začeli pospešeno zbirati članstvo svoje »počitniške zadruge« in sredstva za adaptacijo doma. »Do konca leta 1935 je imela zadruga že 45 članov, ki so svoje obveznosti, pristopnino in delež večinoma odplačevali v mesečnih obrokih, nekateri pa tudi z delom.« Članstvo v zadrugi je bilo pisano in obrtniki različnih poklicev, od zidarjev, krovcev,

do električarjev in mizarjev so prispevali lastno znanje, orodje in materiale. »Dom so za silo uredili in ga odprli že 25. aprila, do konca leta 1935 pa so poleg obrtniške sobe, rezervirane za člane zadruga, uredili še tri sobe s skupno desetimi posteljami in urejenimi sanitarijami. Obisk je bil dober, predvsem ob vikendih in poleti, ko so na dom prihajale počitnikovat cele družine«, pripoveduje **Miro Milošević**, ki se je do podatkov dokopal z izpraševanji domačinov, starejših planincev in obrtnikov.

Obrtniški dom je blagoslovil prevzvišeni škof Rožman

»Ob otvoritvi doma sem imel sedem let. Z očetom sva iz Medvod do Govejka pešočila dobri dve uri, drugače se niti ni dalo, saj takrat do doma še ni bilo speljane ceste. Okoli doma je bila velika množica, ki jo je nagovoril visok, ugleden mož z visokim pokrivalom in lepo palico,« se upokojeni medvoški obrtnik, ljubitelj pohodništva in dolgoletni član PD Obrtnik **Aljoša Rebolj** potopi v svoje spomine na slovesno otvoritev. Kdo je bil mož s pokrivalom, razkrije Milošević: »Obrtniški dom je prišel blagoslovit prevzvišeni škof dr. Gregorij Rožman. To sem ugotovil iz pripovedovanj domačinov, pri zadnji obnovi doma pa je domneve potrdil še napis, vklesan v

marmorno ploščo. Ko se je oblast menjala, so čeznjo namestili pločevinasto ploščo«. In kako je mogoče, da je tako visoki cerkveni dostojanstvenik sploh prišel na 727 metrov visoki Govejek? »Raziskoval sem in prišel do sklepa, da je priznani krojaški mojster Martin Muc, ki je vodil skupino obrtnikov, šival oblačila za ljubljansko škofijo, in je škofa verjetno poprosil, naj posveti njihov dom. Prav tako ni mogoče, da bi ga na Govejek pripeljali z avtomobilom, kar sem preveril pri sinu edinega lastnika avtomobila v Medvodah v tistem času; na planino je namreč vodila le ozka steza. Rožman je bil takrat star 52 let in še dovolj vitalen, da je na Govejek pripešačil,« nam kot detektivko, košček za koškom razgrinja aktualni predsednik Planinskega društva Obrtnik ter gonilna sila revitalizacije posesti in obnove obeh obrtniških domov, tako prvotnega kot tudi mlajšega Mihelčičevega doma.

Rebolj mu pritrdi, da je za današnje razmere Govejek blizu, primeren za popoldanski pohod ali kolesarski izlet iz Medvod, Ljubljane ali Škofje Loke, pred 2. svetovno vojno pa je pot zahtevala precej več časa, zato so planinci večinoma prespali v domu. »Obiskovalci iz Ljubljane so se morali najprej pripeljati z vlakom do Medvod ali Reteč in nato še dve, tri ure pešačiti do koč, kjer jih je

pričakal prijazen oskrbnik«, pozimi tudi z zakurjeno keramično pečjo, ki še vedno ogreva stari obrtniški dom. »Tudi ves material in orodje za adaptacijo doma so obrtniki na planino znosili v nahrbtnikih, za tramove in pohoštvo pa so seveda lahko uporabili les iz svojega gozda.«

Vojna je prekinila počitnikovanje na Govejku

Meja med italijansko in nemško okupacijsko cono je potekala med Toščem, Katarino in Šmarno goro in obrtnikom je bila pot do Govejka nekaj let onemogočena. »Partizani smo vedeli za nevarovane prehode, pozimi pa smo hodili po potoku, da za seboj nismo puščali sledi,« pojasni Rebolj, ki se je komaj 16-leten pridružil osvobodilni vojski. »Dom je mnogokrat nudil zatočišče partizanom, s katerimi je zadruga simpatizirala, kmalu pa so celotno posest zasegli Nemci, gospodar doma je še pravočasno pobegnil, nekaj obrtnikov, članov upravnega odbora, pa je pristalo v italijanskih zaporih. Po osvoboditvi so se lotili takojšnje obnove izropanega in uničenega doma, prekrili so streho, ki je pogorela, in izvedli druga obrtniška dela, da se je poslovanje moglo začeti,« navaja Milošević podatke iz brošure, ki je izšla ob 25. obletnici Obrtniškega doma na Govejku. Tudi Rebolj se spominja, da so obrtniki za nakup nujnega inventarja in opreme za dom uporabili kar osebne nakaznice, ki so jih unovčili pri Obrtno nabavno-prodajni zadrugi.

Oblast je gradnjo doma prepoznala kot javno dobro

Obisk izletniške točke na Govejku in ponovno odprtega obrtniškega doma je v povojnih letih močno narastel, »čuda obiska je bilo«, kar je združnike spodbudilo, da so že leta 1949 začeli z gradnjo novega, večjega doma. Projekt ni potekal brez težav, saj je hotela tedanja oblast posest nacionalizirati. Zadruga je po rešeni pritožbi glede agrarne reforme ostala polnopravni lastnik zemljišča in stavbe. Člani zadruga so se z veliko vneto lotili gradnje, pri čemer so se jim pridružili še drugi obrtniki, svojci in številni prostovoljci, kajti delo je bilo priznано v kvoto obveznega javnega dela.



»Gradbene načrte je prispeval član Ivan Bricelj, tako da je dom tudi po današnjih kriterijih optimalno zgrajen. Odpri so ga prvo nedeljo junija 1951. Iz vraževerja, da ne bi tudi novi dom zagorel in da ne bi šlo v nos oblasti, ga niso blagoslovili, doda Rebolj. V zgodnjih prostorih so bile sobe z 22 ležišči. Vse sobe so bile opremljene z ročno izrezljanim lesenim pohištvom po načrtih arhitekta Omahna in jih bomo ljubljanski obrtniki ponovno restavrirali in jih vrnili na svoje mesto. V spodnjih prostorih pa so jedilnica, točilnica in družabni prostor, v katerem je danes urejena Mihelčičeva soba, imenovana po Ivanu Mihelčiču, prizadevnem tajniku pozneje ustanovljenega Planinskega društva Obrtnik. Mihelčič je vodil izgradnjo novega doma in spodbudil obnovo gospodarskega poslopja. V petdesetih letih se je v koči prvič zasvetilo; obrtniki so z lastnimi sredstvi in znanjem postavili generator in z elektriko oskrbeli tudi prebivalce doline Ločnice. Vijugasto, še danes težko prevozno makadamsko cesto pa so do Govejka speljali šele leta 1968. Zaradi vseh zaslug pri izgradnji in upravljanju doma so po smrti tajnika leta 1978 dom preimenovali v Mihelčičev dom, o čemer priča tabla pri vhodu.

Iz zadruge v društvo

Reforme v šestdesetih letih so od obrtnikov zahtevale organizacijske spremembe, tako so leta 1962 likvidirali zadruge in se reorganizirali v Planinsko društvo Obrtnik, ki z nekaj deset člani deluje še danes. V naslednjih desetletjih, ko so avtomobili olajšali dostop do bolj oddaljenih gora in omogočili letovanje na morju, je dom na Govejku izgubil svojo privlačnost. Zaradi bližine so le redki prenočili, zato »smo predlagali, da bi vsako ljubljansko obrtno društvo izbralo najbolj zaslužnega člana in mu omogočilo brezplačno letovanje v domu, navsezadnje je bil letni odmor in počitek tudi namen našega doma«, predstavi Rebolj (še) nerealizirano zamisel.

Vizija Govejka kot družini in naravi prijaznega doma

Miro Milošević, ki je po Mihelčiču prevzel tako vodenje Planinskega društva Obrtnik kot tudi podjetja Elektro-

vod, glavnega financerja obnove doma, je prepričan, da lahko postojanka, ustrezno prenovljena in z dobro gostinsko ponudbo, postane odličen magnet tako za ljubljance in druge izletnike, ki iščejo neokrnjeno naravo. »Zgodaj zjutraj in zvečer se nad hišo pasejo gamsi. Težko verjamete, da lahko kaj takega doživite le pol ure vožnje iz glavnega mesta«, navdušeno pripoveduje in pogleduje proti Kamniškim Alpam in na Sorško polje. »Zamislite si, da prespite s svojo ženo na originalni restavrirani postelji, da vas prebudi ptičje petje in vas skozi okno pozdravi čudovit razgled; saj se počutite kot na medenih tednih.«

Takšno razmišljanje ga je privedlo do odločitve, da na Govejek povrne življenje. Pobudi so se odzvali številni obrtniki in drugi somišljeniki. Leta 2013 so začeli veliko prenovo: »Mizar je doniral svoje delo pri izdelavi celotne kuhinje, drugi je odstopil iveral, pleskarji so brezplačno prebelili celoten Mihelčičev dom. Vgradili smo centralno peč na drva – teh imamo dovolj – in v sobe namestili radiatorje, saj so bile stare lončene peči zastarele in nevarne, predvsem pa je neznansko dolgo trajalo, preden so se segrele. Zdaj potekajo dela na strehi starega doma in gospodarskega poslopja, namestili smo nove žlebove, restavrator popravilja staro pohištvo, velika pridobitev so otroška igrala, zato k nam še raje prihajajo družine. Milošević našteva številna prostovoljno opravljena obrtniška dela. Tudi 88-letni Aljoša Rebolj, ki je Govejek obiskal po mnogih letih, ni mogel skriti navdušenja: »Vidi se, da se stvari premikajo, želel bi si, da dom znova postane drugi dom obrtnikov in drugih ljubiteljev planin.«

Gradimo dom skupaj za prihodnost

A delo še zdaleč ni končano. »V starem skednju bomo uredili dvorano in jo napolnili z različnim programom, s koncerti in plesi. S Planinsko zvezo Slovenije se dogovarjamo za pridobitev znaka Naravi prijazen dom. Naravne danosti tod naokoli so čudovite, zato bi jih radi ohranili za naše potomce. Na planini bi lahko organizirali razne tabore. Mimo nas poteka evropska pot E7, zato imamo

priložnost, da privabimo več tujih pohodnikov. Na posestvu bi lahko pridelovali lastno hrano,« razlaga svojo vizijo doma, pri čemer podpora pričakuje tako od krovne obrtne zveze kot tudi PZS. »Ob 80. obletnici Obrtniškega doma na Govejku smo vse ljubljanske obrtne zveze zaprosili za pomoč pri obnovi doma, saj gre za skupno dobro,« poudari.


Osvežitev 727 metrov visoko

Minulo soboto, 30. maja, je Dom na Govejku gostil 45. planinski tabor. Prišlo je več kot sto planincev, nekateri so pot nadaljevali do Osovnika in na Grmado. V vročem dnevu je prijalo ohlajeno pivo,



podobno kot v hladnejših dneh prija domači zeliščni čaj, ki ga po planini nabira oskrbnik. Vsi pa so se strinjali, da moči najbolj povrne zajezjen kos domačega jabolčnega »štrudla«, ki ga peče oskrbnica. »Spodbujamo vzpone na Govejek, za enajsti vzpon podarimo zavitek, otroci pa dobijo kakšno sladkarijo, da še rajši hodijo,« pove. Tik pred poletjem le še namig: iz kotla poletja lahko za eno popoldne, vikend ali kar cel dopust pobegnete na 727 metrov visoko planino Govejek. Čakata vas lepa narava, mir, bogat jedilnik in verjetno eden lepših razgledov.


ANITA IVAČIČ



Bled Film Festival
BFF
Moving images for a better world

Imetnikom kartice Mozaik podjetnih podarjamo 50% cenejšo vstopnico za Bled Film Festival.

Vabljeni od 16 do 20. junija 2015.

	GLASBILO IZ DVEH KOVINSKIH SKODELIC, KI SE UDARJATA DRUGA OB DRUGO	PODATKI O STANJU BOLNIKA PRED BOLEZNIJO	ŠTEVILO Z DVEMA NIČLAMA	VISOKA LEDENA GMOTA	IZIDOR REJČ	PLIN ZA POLJNE SVE-TILNIH CEVI	BRUSNI KAMEN ZA KOSO	
MESTO V ITALJI, SEVERNO OD NEAPLJA								
ZANI-MANJE ZA KAJ								
NOVOZE-LANDSKI DOMAČIN					OTTO LESSING PREPIR-LJIVA ŽENA			
BOB MARLEY			MOZOLJ NIZO-ZEMSKO SIRARSKO MESTO					
DODATEK, PRILOGA K POGODBI BRODNIK						STROKOV-NJAK ZA BOLNIŠKO PREHRANO	RIBJE JAJČECE	
				KANT-AVTOR SMOLAR UMIVALNA ŠKOLJKA				
OBRTNIK	FILMSKI IGRALEC IN PEVEC MARTIN	LASTNOST ISTO-RODNEGA	JOKAVEC, MILA JERA	ALBERT EINSTEIN	SODNI POSTOPEK, PRAVDA	REZ-KALNIK ETIOPSKI KNEŽJI NASLOV		
AMERIŠKI IGRALEC (LEO-NARDO)						LJUBITELJ IGRALKA DOLINAR HORVAT		
CIGANKA IZ NOTRE-DAMSKEGA ZVONARJA						ANTIČNO MESTO V BABI-LONJI	ŠANSO-NJERKA MAVRIČ	
GRŠKA BOGINJA NESREČE			TURŠKA PLEMENA GORLJIV PLIN V NAFTAI			MESTO V LATVIJI OB MEJI Z ESTONIJO	PESNICA IN PRE-VAJALKA ŠKERL	
TEŽKO KOVAŠKO KLADIVO					NAŠ SMUČ. SKAKALEC (DAMJAN) MESEČNO PERILO	IGRALEC ŽIVOJI-NOVIČ KRATKO BODALO		
KRAJ V ZGORNJE-SAVSKI DOLINI, TIK OB MEJI Z ITALIJO						KRAJŠA SKLADBA ZA ORGLE ALI KLAVIR	LITERAT VELI-KANOVIČ EDVARD RUSJAN	
AMERIŠKI TERENSKI AVTOMOBIL							IGOR DEKLEVA OSAMLJE-NOST	
JANEZ OZBOLT			STROKOV-NI PO-MOČNIK GORA V ŠVICI				ZVRST JAMAJŠKE GLASBE LAREL OŠTIR	
RAJ, PARADIŽ					OKOREN, NERODEN MOŠKI		KRAJ PRI OPATJI MATERINA SESTRA, TETA	PEVEC RAMAZ-ZOTTI MAJHEN DIRKAL-NIK
ITALI-JANSKI NAFTNI KONCERN				SOVRAŽ-NICA ŽELEZA	CIGARET. OGOREK PESEM FRANCETA PREŠERNA		ULOM-LJENI ŠTEVILI IGRALEC BEATTY	
IZGOVA-RJANJE GLASU R Z USTNO VOTLINO							BRITAN. PEVKA (RITA) ALENKA TROST	
DELOVNI SEŠTANEK								
						NAPA-DALEC NA POLITIKA		
							ŽENIN ALI MOŽEV OČE	

■ Pravilna rešitev majske križanke je **ATELJE PLEVNİK**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali dopisnico, ki jo je poslala **Helena Kozorog** iz Ljubljane. Za nagrado bo prejela keramično sliko, izdelek Ateljeja Plevnik. 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 15. junija 2015.

■ Sponzor tokratne križanke je podjetje Prevekso, jezikovne storitve d. o. o. z Bleda, ki podarja dve nagradi: prva nagrada sta vstopnici za ogled filma in podelitev nagrad na filmskem festivalu na Bledu, druga pa dve vstopnici za ogled filma v času filmskega festivala.

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

TEST: HYUNDAI I20, RENAULT TWINGO IN OPEL CORSA

Ali ste vedeli ...

☞ ... je bil prvi serijski avtomobil iz recikliranih materialov narejen že davnega leta 1955 v takratni Vzhodni Nemčiji? To je bil nekakšen predhodnik trabanta, pri katerem je bilo veliko karoserijskih delov narejenih iz odpadnih materialov iz lokalne kemične industrije in iz ostankov sovjetskega bombaža.

☞ ... so tudi pri nas velike družine oproščene davka pri nakupu novega avtomobila?

☞ ... je bil prvi avtomobil s samodejnim menjalnikom oldsmobile serije 90 iz leta 1940? Dvotonsko limuzino z dolžino 5,1 metra je poganjal osemvaljni motor z močjo 88 kW (120 KM) v kombinaciji s hidrodinamičnim pretvornikom navora in enim planetnim prenosnikom. Menjalnik je imel dve stopnji za vožnjo naprej in eno za nazaj.



☞ ... je Honda od leta 1959 največji svetovni proizvajalec motornih koles in agregatov z notranjim izgorevanjem? Letno jih izdelava več kot 14 milijonov.



Mestni prebivalci

Mesta so polna pločevine, tudi Slovenija ni izjema, saj pri nas letno pokupimo okoli 50.000 novih vozil. Čedalje večja gneča povzroča nestrpnost in nervozo, ob tem pa je težko najti tudi parkirišče. Mestni malčki, ki jih vam predstavljam danes, imajo z gnečo manj težav, saj jim dimenzije dovoljujejo skok tudi na najmanjši parkirni prostor.

Hyundai I20

Hyundai je četrti največji proizvajalec vozil na svetu. Ponuja izredno široko paleto vozil, med katerimi je najnovejši mestni malček model I20. Oblikovalska ekipa iz nemškega Rüsselsheima je pripravila povsem nov pogled na oblikovanje avtomobilov, ki so ga poimenovali »fluidne skulpture«. Kromirana šestkotna maska je postavljena precej nizko, tanka horizontalna maska pa povezuje sprednja svetila, ki združujejo bifokusne glavne luči, LED dnevne luči ter pozicijske luči. Na zadnjem delu izstopa črn »C« stebriček, ki se zlije skupaj z zatemnjenimi stekli, tako da imamo občutek, da streha preprosto lebdi v zraku nad vozilom.

I20 je postavljen na povsem novo platformo, ki omogoča dobra dva in pol metra medosne razdalje pri 4 metrih dolžine vozila. Prostora je tako dovolj

za pet potnikov ter za 326 litrov prtljage. V tem razredu so še vedno bolj zastopani bencinski motorji, kar bomo videli v nadaljevanju, a I20 ima tudi zmogljiv in predvsem varčen 1,4-litrski dizelski agregat, ki razvije 66 kW moči. Motor omogoča 1165 kg težkemu vozilu odlične zmogljivosti, saj se lahko požene tudi do 180 km/h, povprečna poraba pa bo nižja od 5 litrov. Dobre zmogljivosti podpira tudi soliden ročni 6-stopenjski menjalnik. Ta motor je namenjen bolj tistim, ki letno naredijo več kot 15.000 kilometrov, saj je osnovna cena nekoliko višja, se pa izravna zaradi nizke porabe.

Hyundai sedaj z izgledom, solidnimi materiali, dobro motorizacijo in bogato opremo sili v razred višje, saj so časi, ko smo hyundaije kupovali predvsem zaradi nizke cene in petletnega jamstva, že zdavnaj mimo.



Renault twingo

Retro slog se očitno izplača. Potem, ko sta mini in fiat 500 na krilih nostalgije podrla vse prodajne rekorde, se je po njihovih stopinjah odpravil tudi Renault, ki je preverjenemu receptu dodal še nekaj svojih začimb. Novi twingo je ponovno izviren, kar od njega vedno pričakujemo, saj je ta avtomobil pionir v razredu malih mestnih avtomobilčkov. In kaj je tako izvirnega na vozilu, ki je bilo prvič predstavljeno pred dvaindvajsetimi leti? Dolg je vsega 3,6 metra. Tokrat je prvič predstavljen s petimi vrati, pravzaprav samo s petimi vrati, v celotni zgodbi pa je najbolj zanimiv koncept pogona. Kot pred petdesetimi leti, se je Renault odločil, da vse prestavi nazaj. Tako zadaj najdemo motor in pogon. Od kod ta ideja, ni najbolj znano, se pa pri Renaultu radi pohvalijo, da je bil avtomobil razvit v sodelovanju z Daimlerjem in da je njegov brat dvojček smart forfour. Vozili si delita platformo, motorje, menjalnike ter tudi proizvodni obrat. Obe vozili namreč izdelujemo v Novem mestu.

Tako kot je razigrana zunanost, je simpatična in predvsem nadvse prostorna tudi notranost. Ker je v modi personalizacija vozil, si lahko notranost, pa tudi zunanost, okrasite po svojih željah s številnimi nalepkami, plastičnimi dodatki, barvami ...

Na motor in pogon zadaj se ne bo potrebno privajati, saj tega praktično ne čutite, je pa občutno večji zasuk sprednjih koles, tako da je obračalni krog najmanjši v razredu. Vsega liter prostornine ima trivaljni motor, ki razvije 52 kW moči, in svoje delo opravlja več kot ko-

rektno, še posebej, če je govor o mestni vožnji, a tudi vožnje po avtocesti se ne bo ustrašil. Po nekoliko daljšem zaletu se kazalec hitrosti ustavi pri 160 km/h, poraba pa med 5 in 6 litri.

Twingo je retro izviren, svež, moderen in četudi ne bo dosegel uspeha prve generacije, bo zagotovo navdušil številne ljubitelje majhnih avtomobilčkov.

Opel corsa

Od vseh treh predstavljenih vozil je corsa kot model daleč najstarejša, saj jo neprestano izdelujejo že od leta 1982 in do danes je bilo prodanih več kot 12,5 milijona primerkov. V svoji peti generaciji se je po izgledu naslonila na hišni model adam, vsaj kar se sprednjega dela tiče. Deluje moderno in elegantno, brez velike agresivnosti. S 402 cm dolžine je povsem v merah konkurentov. Morda še najbolj dinamično izgleda avtomobil od zadaj, kjer se po vzoru na astro luči prenesejo na pokrov prtljažnika.

Ne glede na stopnjo opremljenosti mi je bila vseh čista notranost, brez odvečnih gumbkov in stikal. Čeprav je plošča za merilnik povsem klasične zasnove, pa lahko preglednost in skrb za malenkosti dobi veliko pohvalo. Presemetljivo lahko. Električni servovolani z upoštevanjem hitrosti odpravi napor, zagotovi natančnost in prihrani gorivo. S pritiskom na gumb City Mode si boste zagotovili pomoč pri parkiranju ali počasnem manevriranju. Kljub le enemu paru vrat potniki do zadnje klopi dostopajo razmeroma preprosto, izza nje pa je prtljažnik, velik vsega 260 litrov (pri prej omenjenem hyundaiju kar 326 litrov), je pa zato prtljažnik lepo obložen z zaprtimi boksi na bokih in s polico, ki jo lahko nastavljamo po višini, s čimer dobimo raven pod tudi pri podiranju zadnjih sedežev.

Pri motorni paleti ponovno izstopa bencinski motor, ki iz 1,4-litra prostornine s pomočjo turbine razvije solidnih 73 kW moči. To pomeni, da je corsa tudi občutno najhitrejša med vsemi tremi tokrat omenjenimi malčki. Velik izbor živih barv, kot v testnem primerku (sunny melone), pa bo poskrbel, da bo corsa zares opažena na vsakem koraku.

PREDSTAVLIAMO



Mastna mešanica

Vsi vemo, da motor brez olja ne more delovati. Danes so pred moderna motorna olja postavljeni izredno visoki zahtevki: mora dobro podmazovati, hladiti, zadržati umazanijo in se kljub agresivnim sestavinam bencina ne sme pokvariti.

Olja delimo po njihovi osnovi na mineralna (naravna) in na sintetična (umetna). To osnovo narekujejo tako imenovani polialfaolefini, ki tudi odredijo življenjsko dobo ter viskoznost olja. Ciklus menjav olja in s tem tudi življenjska doba olja v osebnih avtomobilih je danes do 50.000 kilometrov, pri tovornjakih tudi do 100.000 prevoženih kilometrov. Zaradi tega je potrebno imeti zares dober recept za izdelavo kakovostnega olja. Danes se to dela povsem elektronsko po naprej pripravljenih receptih, včasih pa je bilo to delo bolj zahtevno. Na začetku je potrebno zbrati sestavne elemente. Osnova so temeljna olja iz naftne rafinerije, ki jim pozneje dodajajo različne aditive, s čimer dobimo različne vrste olj za različne namene.

Ob naročilu olja se stranki dogovorita za vrsto in kakovost, s čimer se določi tudi, katero temeljno olje bo za osnovo in katere aditive bo potrebno dodati, kar pa ni vedno preprosto. Najprej v tovarni segrejejo posodo, v kateri bodo opravljali mešanje, in sicer na 60 do 70 °C, s tem olje ne postane žarko in se lažje meša. Sledi dodajanje aditivov in zopet mešanje. Po določenem času se mešanica prečrpa v novo posodo, kjer se ohlaja in čaka na kupca. Potem, ko se je mešanica ohladila in je naročilo preverjeno, pride do odločitve, kako se bo olje transportiralo: z ladjo, cisterno, v sodih ali plastenkah. In slednje najdemo tudi mi na naših prodajnih polih.

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 **19 EUR** (+ 22 % DDV).

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
 - faksu: 01 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 kovčenje. Informacije: www.tu-val.si, tel. 01 72 12 123, faks: 01 72 12 746, e-p: tu-val@siol.net. Šifra oglasa: 15-02-002

Ročni paletnik

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

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

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

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

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

BA 800/200 BATTENFELD brizgalni stroj, odlično ohranjen, prodamo. Leto izdelave 1996, 35.000 del. ovnih ur. Cena po dogovoru. Informacije: IKOR, d. o. o., Izola, tel. 041 768 334 ali e-pošti: direktor@ikor.si. Šifra oglasa: 15-02-014

PRODAM ZELO OHRANJEN REZKANI STROJ Prvomajska ALG 200B, letnik 1985, fiksna cena: 6.250 € + DDV. Prodajam tudi druge CNC stroje za obdelavo kovin. Informacije: WZM - J. Cigon, tel. 031 317 798, 05 769 10 74, e-pošta: cigon@siol.net, www.cigon-wzm.eu. Šifra oglasa: 15-02-015

ZARADI UPOKOJITVE prodamo kompletno opremo za izdelavo ročno in strojno izdelane darilne kartonske embalaže (kartonažo) skupaj z veliko pomožnega inventarja in repromateriala. Tel. 041 629 558. Šifra oglasa: 15-02-016

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 **julijsko-avgustovski** Obrtnikovi borzi je **24. junij 2015**.

NAROČILO NA REVIJO OBRTNIK PODJETNIK

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

Naročite se lahko po:

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



OBRTNE STORITVE

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV v vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije na strehe, terase, zelene strehe, tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, naravnih/umetnih kamen, beton. NOVO - v ponudbi so tudi deletacijski profili in profesionalni premazi za različne površine in izzive (zaščite za kovine, strehe, antikorozivni premazi, protidrnsni premazi, pršila,...). Skupaj z vami poiščemo rešitev in svetujemo. Svoj izziv si lahko izvedete sami ali z nami. Kmalu

tudi spletna trgovina. PanStan, d. o. o., Plemljeva 2, Ljubljana, tel. 059 053 340, 041 334 809, www.panstan.si. Šifra oglasa: 15-03-005

IŠČEM DODATNO DELO ZA VARJENJE na svojem domu za podjetnike. Variti želim manjše izdelke po postopku TIG ali MIG. Če potrebujete tako rešitev, me lahko kontaktirate: Benjamin Vovk, s.p., tel. 030 620 423. Šifra oglasa: 15-03-013

POSLOVNE STORITVE

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

RAČUNOVODSKI SERVIS nudi kompletno vodenje poslovanja in svetovanje za obrtnike, podjetja in društva - obračuni OD, vodenje osnovnih sredstev in amortizacija, izdelava poslovnih poročil in davčne napovedi, obračuni obresti in ostalo. Storitve opravljamo ažurno in cenovno ugodno za

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

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

BARTOL

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

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

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

RAČUNOVODSKI SERVIS SAPIENTIA! Nudimo vam računovodske storitve po akcijskih cenah. Informacije po tel.: 041 277 695, e-pošti: jovanovic.sa@gmail.com, spletna stran: sapientia@sapientia.si. Šifra oglasa: 15-04-008

NEPREMIČNINE

V ANKARANU, 100 m od morja in centra, so naprodaj gradbene parcele brez provizije. Elitna lokacija, južna lega in neposreden

pogled na morje, od 600 do 1.900 m² ali v kompletu 6.725 m² (z ali brez objekta). Vsa infrastruktura je urejena. Ponudbe pošljite po e-pošti: franjo_nemec@t-2.net. Šifra oglasa: 15-07-008

ZARADI UPOKOJITVE v Dravogradu prodam ali oddam opremljen frizerski salon v obratovanju. Samo resnim interesentom informacije po tel.: 031 655 762, po 19. uri. Šifra oglasa: 15-07-011

PRODAM DELAVNICO v izmeri 145 m², obnovljena leta 2010. Delavnica ima uporabno dovoljenje in je primerna za vse dejavnosti. Poleg delavnice je hiša, letnik 1965, delno obnovljena, v dveh etažah, vsaka po 75 m², skupaj 666 m² zemljišča. Cena: 350.000 EUR. Informacije po tel. 041 649 994. Šifra oglasa: 15-07-012

PRODAMO ALI ODDAMO V NAJEM obratžage za razrez hlodovine (70 cm premera) z vsemi pripomočki (viličar) in asfaltiranim skladiščnim prostorom v izmeri 800 m². Informacije po tel. 041 269 561, ali e-pošti: nadaz.295@gmail.com. Šifra oglasa: 15-07-013

VIŠNJA GORA - oddamo storitveno-poslovni prostor površine 560 m², na parceli 1.200 m². V kleti so sanitarni prostori, v pritličju delavnice in skladišča ter v nadstropju pisarne. Lastno parkirišče, bližina AC. Informacije po tel. 041 320 551, e-pošta: seme.luka@gmail.com. Šifra oglasa: 15-07-014

VRANSKO! Prodajam bivalni vikend ob smučišču Medvednica nad Vranskim. Uporabne površine je 170 m² + garaža in cca 500 m² zemljišča. Cena 137.000 €, v račun vzamemo večji avto ali stanovanje. Objekt ima št. izkaznice 2015-349-21-20475 in velja do leta 2025. Informacije po tel. 041 621 982. Šifra oglasa: 15-07-015

RAZNO

TRANSPORTNO PODJETJE, zanesljivo, z dolgoletno tradicijo, išče poslovne partnerje za pogodbeno delo v transportu, s kombi in kamionskimi prevozi doma in v tujini. Avtoprevoznitvo, trgovina in storitve Vinke Turšič s. p., Dajnkova 4, 1000 Ljubljana, tel. 041 694 185. Šifra oglasa: 15-09-010

MATERIAL

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

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

pečenko

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

Univerza na Primorskem,
Znanstveno-raziskovalno središče Koper
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



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

ce) z izkušnjami na sorodnem področju. Podjetje nudi trgovske storitve in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-42**

Podjetje iz Velike Britanije, specializirano za proizvodnjo šolskih uniform, išče proizvajalce nagubanih kril in se zanima za sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-apr-43**

Švedsko podjetje, specializirano za krojenje oblačil in dodatkov, je izumilo praktično dekorativno napravo za sledenje očal, opremljeno z držalom. Podjetje išče proizvajalce kovinskih predmetov in se zanima za sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-apr-44**

Makedonska farmacevtska družba, specializirana na področju veleprodaje medicinskih in farmacevtskih izdelkov, išče podjetja, aktivna na področju farmacije in medicine ter trgovce na debelo. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-apr-45**

Belgijsko podjetje, specializirano na področju proizvodnje izdelkov za varnost in udobje bolnikov, išče potencialne partnerje (trgovce) in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-46**

Japonski proizvajalec plastičnih ležajev išče izkušene potencialne partnerje in se zanima za sodelovanje v obliki trgovskega sporazuma. **EEN-apr-47**

Poljsko podjetje, specializirano na področju prodaje lesa (predvsem eksotičnega) išče potencialne partnerje, dejavne na področju lesnega sektorja, in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-48**

Podjetje iz Velike Britanije, specializirano na področju trgovanja z jeklenimi izdelki (predvsem tramovi, stebri, profili, jeklene kroglice), išče potencialne partnerje (trgovce) in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-49**

Poljski proizvajalec svetlobnih teles išče potencialne partnerje (trgovce na drobno, trgovce na debelo) z dobrim poznavanjem lokalnega trga. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-50**

Špansko kamnoseško podjetje, specializirano v proizvodnji naravnih in umetnih kamnov, išče trgovce. **EEN-apr-51**

Tuški proizvajalec delikatesnih izdelkov, svežega mesa, predelanih izdelkov, zamrznjenih mesnih kroglic in burgerjev išče trgovce in se zanima za sodelovanje

v obliki sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-apr-52**

Priznan portugalski proizvajalec keramičnih talnih oblog, ki investira v inovacije, dizajn in kakovost, išče poslovne partnerje za prodajo svojih proizvodov. **EEN-apr-53**

Uveljavljen britanski proizvajalec stekla išče poslovne partnerje – komercialne agente za sodelovanje pri promociji in akreditaciji preizkušenih varnih steklenih izdelkov. Zainteresiran je tudi za skupna vlaganja. **EEN-apr-54**

Grški proizvajalec lesenih konstrukcij (tramovi, leseni okvirji hiš, športne dvorane itd.) ponuja svoje izdelke trgovskim agentom z lesom. Kot podizvajalec ponujajo tudi svoje strokovno znanje na področju lesenih izdelkov - okvirjev. **EEN-apr-55**

Hrvaški inovator in ustvarjalec inovativnih lesenih potisnih stolov, namenjenih rekreaciji zdravih otrok in rehabilitaciji invalidnih otrok, išče trgovce. **EEN-apr-56**

Turško podjetje, specializirano v proizvodnji marmorja, išče potencialne partnerje (proizvajalce, trgovce, podizvajalce) in se zanima za sodelovanje v obliki trgovskega, proizvodnega sporazuma in/ali sporazuma o trgovskih storitvah. Podjetje prav tako nudi podizvajalske storitve. **EEN-apr-57**

Podjetje iz Litve, specializirano za proizvodnjo higienskih veterinarskih izdelkov za živali, išče trgovske posrednike (agente, predstavnike, drobne trgovce) in se zanima za sodelovanje v obliki trgovskega sporazuma. **EEN-apr-58**

Švicarsko podjetje z izkušnjami na področju zelenjadarstva išče potencialne partnerje (proizvajalce, dobavitelje) z izkušnjami v proizvodnji kavljev za paradižnik. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o trgovskem zastopanju in/ali proizvodnega sporazuma. **EEN-apr-41**

Poljski trgovec z varnostnimi sistemi išče potencialne partnerje (proizvajalce, trgov-

Poljski proizvajalec brizg in druge medicinske opreme za enkratno uporabo išče trgovce ter nudi podizvajanje. **EEN-apr-59**

Turški proizvajalec različnih multivitamin-skih žit išče trgovske posrednike za svoje izdelke in se zanima za sodelovanje v obliki trgovskega sporazuma. **EEN-apr-60**

Londonsko oblikovalsko podjetje išče podjetja za proizvodnjo kovinskih sestavnih delov za (stenskih) obešalnike in površinsko obdelavo kovin. Sestavni deli bodo narejeni iz bakra (ali iz druge kovine, prevlečene z bakrom) in pred razbarvanjem zaščiteni z lakom. S podjetjem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-1**

Londonsko oblikovalsko podjetje išče proizvajalce (stenskih) obešalnikov dveh velikosti, ki bodo sestavljeni iz več različnih materialov in sestavnih delov. Kljuka je bakrena, disk pa oblečen v usnje. Kovinski deli so lakirani, da se ne razbarvajo. S podjetjem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-2**

Madžarsko podjetje, ki izdeluje zunanje in notranje pohištvo iz surovega lesa, išče dobavitelje tega materiala (predvsem hrasta in akacije). **EEN-maj-3**

Italijansko podjetje za svojo dejavnost na področju parketarstva išče dobavitelje ploščic iz masivnega hrastovega lesa, ki jih zanima delo na italijanskem trgu. **EEN-maj-4**

Italijanski proizvajalec mlečnih izdelkov, s sedežem v Lombardiji, išče dobavitelje ekoloških plastenk za kremo. Plastenke ne smejo imeti nobenega vpliva na okolje (100% recikliranje embalaže). Z evropskimi proizvajalci plastenk, ki sledijo najbolj strogim okoljskim zahtevam, želi skleniti sporazum o podizvajanju. **EEN-maj-5**

Belgijsko podjetje išče dobavitelje tkanin, trakov in sukanca za izdelavo torb. Izdelava materiala mora ustrezati vrednotam belgijskega podjetja, zato mora potekati po etičnih in ekoloških načelih (certifikat pravične trgovine, bio certifikati za izdelke, dokaznost o dobrem počutju zaposlenih na delovnem mestu). Z dobaviteljem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-6**

Britansko podjetje, ki izdeluje opremo za prevoze tovora, išče partnersko podjetje za izdelavo zložljivega sistema polic. Podjetje je razvilo inovativen sistem zložljivih polic, ki omogočajo optimalen izkoristek prostora med prevozom in v skladišču. Ponujajo sklenitev proizvodne pogodbe. **EEN-maj-7**

Srbsko podjetje, ki se ukvarja s trgovino na debelo, uvozom in prodajo farmacevtskih izdelkov in medicinske opreme, ponuja storitve predstavnika proizvajalcev tovrstnih izdelkov na srbskem trgu. Ponujajo sklenitev sporazuma za trgovsko posredovanje. **EEN-maj-8**

Britansko podjetje, ki z opremo oskrbuje gradbeni sektor, išče proizvajalce pokrovov

jaškov na osnovi polimerov kot nadomestilo za (oziroma alternativo) običajnim lito-železnim ali jeklenim pokrovom. S proizvajalci bi sklenili sporazum o prodaji izdelkov in trgovskem posredovanju. **EEN-maj-9**

Majhno dansko podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo in prodajo inovativne opreme za poučevanje in iger, s katerimi želijo spodbuditi zanimanje otrok za glasbeno teorijo, išče proizvajalce predstavitvenih škatal iz polipropilena (PP) za hrambo kart in učne opreme. Z dobaviteljem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-10**

Belgijsko podjetje išče partnerje za proizvodnjo torb iz lahke naravne tkanine. Podjetje bo sodelovalo s partnerjem, ki lahko dokaže, da je njegova proizvodnja pravična, etična in okolju prijazna. Ponujajo sklenitev proizvodne pogodbe. **EEN-maj-11**

Nizozemska modna trgovina in znamka, ki proizvaja izdelke višjega cenovnega razreda, išče nove proizvajalce za njeno kolekcijo oblačil in čevljev. Potencialni partner mora imeti izkušnje z izdelovanjem oblačil in čevljev, za podjetje bo izdeloval izdelke v majhnih serijah. Podjetje želi skleniti proizvodno pogodbo. **EEN-maj-12**

Britansko steklarsko podjetje, ki proizvaja in namešča aluminijaste steklene fasade, obloge, okna, vrata, balustrade, fasade in arhitekturno strukturno steklo, išče partnerje za skupni projekt (joint venture), zunanje izvajanje storitev ali podizvajanje. **EEN-maj-13**

Poljski proizvajalec peči na trda goriva in toplotnih postaj išče trgovce, agente in/ali trgovske predstavnike za prodajo svojih izdelkov. **EEN-maj-14**

Armensko podjetje se ukvarja z uvozom, posojanjem/prodajo poročnih oblek in dodatkov in ponuja storitve trgovskega posredništva za tovrstne izdelke v Armeniji. **EEN-maj-15**

Nemški proizvajalec električnih in elektronskih naprav in komponent išče proizvajalca struženih, brušenih in ulitih delov. Podjetje išče tudi podizvajalca s kovinskega področja, specializiranega za izdelovanje orodja in kalupov za brizganje, za oblikovanje in izdelavo kalupov za brizganje. Podjetje bi z dobaviteljem sklenilo podizvajalsko pogodbo. **EEN-maj-16**

Nemški proizvajalec električnih in elektronskih naprav in komponent išče dobavitelje plošč za tiskano vezje in proizvajalce tiskanega vezja in konektorjev za kable, s katerimi bi sklenil podizvajalsko pogodbo. **EEN-maj-17**

Francosko podjetje za poslovni razvoj s kontakti in partnerji v mednarodni prodajni mreži, ponuja storitve posredništva pri vstopanju na francoski trg. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma o trgovskem zastopstvu. **EEN-maj-18**

Britansko podjetje išče proizvajalce izdelkov iz terakote, keramike, plastike in betona za izdelovanje sestavnih delov za inovativni sestavljivi vertikalni vrt, s katerimi bi sklenilo proizvodno pogodbo. **EEN-maj-19**

Slovaško trgovsko/marketingško podjetje, specializirano za oglaševanje in marketing ter posredništvo na področju poslovanja, storitev in proizvodnje, ponuja storitve posredništva pri vstopanju tujih podjetij na slovaški in češki trg. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma o posredniških storitvah ali sporazuma o storitvah. **EEN-maj-20**

Francosko podjetje, specializirano za plemenjenje tekstilij, išče dobavitelje PES (polietersulfon) aluminiziranega filma, ki ustreza oznakam A1, A2 ali B (standard EN13501-1). S partnerjem bi sklenili podizvajalsko ali proizvodno pogodbo, sporazum o vzajemni dobavi ali licenčno pogodbo. **EEN-maj-21**

Grško zagonsko podjetje, specializirano za opremo in pribor za bare, išče proizvajalce kuhinjskega pribora, jedilnega pribora ali pribora za bare in kuhinjske opreme, za proizvodnjo izdelkov visoke kakovosti iz nerjavečega jekla in/ali titana. S partnerji bi sklenilo proizvodno pogodbo. **EEN-maj-22**

Poljsko podjetje, ki izdeluje elegantne usnjene ženske čevlje išče tujega proizvajalca čevljev za širitev ponudbe. S partnerjem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-23**

Britansko podjetje, ki se ukvarja z dobavo laboratorijske opreme, tehnologije, sistemov in izdelkov raziskovalnim in akademskim ustanovam in industriji v Veliki Britaniji in na Irskem, išče nove dobavitelje – proizvajalce tovrstnih izdelkov in ponuja sklenitev sporazuma o predstavnstvu ali pogodbe o zastopstvu. **EEN-maj-24**

Francosko trgovsko podjetje išče inovativne izdelke, namenjene kmetijskemu in hortikulturnemu trgu, za prodajo v Franciji. Ponudba vključuje opremo za hleve, kmečko mehanizacijo, traktorje, rabljene traktorje in stroje itn. Ponujajo sklenitev sporazuma o trgovskem zastopstvu. **EEN-maj-25**

Britansko podjetje, ki se ukvarja s toplotno izolacijo, išče dobavitelje materiala za izdelavo kroglic iz polistirena za izolacijo votlih sten. S partnerji bi sklenilo licenčno pogodbo ali trgovsko pogodbo. **EEN-maj-26**

Nizozemsko podjetje z lastno blagovno znamko išče novega partnerja za proizvodnjo novih usnjenih torb. Proizvodnja mora biti ekološka in dobava stalna. Podjetje ponuja sklenitev proizvodne pogodbe. **EEN-maj-27**

Nizozemsko oblikovalsko podjetje je oblikovalo inovativen tekstilni izdelek za zaščito oblačil pri jedi. Iščejo podjetja za proizvodnjo teh izdelkov, kar vključuje dobavo materialov, izdelovanje in tisk ter pakiranje. S partnerji (vse korake bi izpeljalo eno podjetje ali lokalno povezana podjetja) bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-28**

Špansko podjetje, ki se ukvarja s 3D tiskom in 3D oblikovanjem išče dobavitelje (proizvajalce) kolotov za polnilna iz ABS. S partnerjem bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-29**

Britansko podjetje, ki se ukvarja s spletno prodajo lepilnih izdelkov, išče dobavitelje lepilnih izdelkov, predvsem novih in inovativnih. S proizvajalci/trgovci na debelo bi sklenili pogodbo o zastopstvu ali prodaji izdelkov. **EEN-maj-30**

Češko podjetje, ki se ukvarja z grelnimi sistemi, išče proizvajalce samoregulirnih grelnih kablov za talno ogrevanje in plošč za njihovo namestitve. Podjetje ponuja sklenitev trgovskega sporazuma z vključeno tehnično asistenco. **EEN-maj-31**

Litvansko podjetje, ki se ukvarja z zbiranjem nevarnih in nenevarnih odpadkov, ponuja dvovalentne železove oksid (FeO, granule), ki nastaja kot odpadek v metalurški industriji in se lahko uporablja kot pigment za barvo ali surovina za pripravo kovin. Podjetje bi s partnerji sklenilo sporazum o zastopstvu, predstavnstvu ali prodaji. **EEN-maj-32**

Romunski trgovec z opremo za ogrevanje ter drugimi industrijskimi izdelki ponuja trgovske storitve tovrstnim podjetjem, ki želijo prodajati na romunskem trgu. **EEN-maj-33**

Srbsko trgovsko podjetje, ki prodaja različne profile za gradbeno industrijo, epoksi fugirno maso in opremo za kopalnice, ponuja trgovske storitve proizvajalcem tovrstnih izdelkov, ki bi želeli prodajati na srbskem trgu. **EEN-maj-34**

Hrvaško podjetje, ki se ukvarja z izdelavo darilne embalaže, išče dobavitelje kartonskih pol in drugega materiala za dekoracijo embalaže (lepila za karton, okraske, PVC folije, celofana itd.). Ponujajo sklenitev sporazuma o prodaji. **EEN-maj-35**

Malteški proizvajalec preciznih kalupov in modelov išče dobavitelje plošč za kalupe oziroma polizdelane kalupe, s katerimi bi sklenili sporazum o podizvajanju. **EEN-maj-36**

Češki oblikovalec notranje opreme išče izdelovalce črk iz blaga, PVC, lesa in žice, za dekoracijo notranjih prostorov. S partnerji bi sklenili proizvodno pogodbo. **EEN-maj-37**

Brazilsko kemijsko podjetje, ki se ukvarja s higieno za bolnice, išče dobavitelje plastičnih vreč za bolnišnične odpadke. Z dobavitelji bi najprej sklenili sporazum o prodaji izdelkov/zastopstvu, pozneje pa proizvodno pogodbo. **EEN-maj-38**

Britansko avtomatizacijsko podjetje išče sisteme za nove načine rezanja različnih materialov na manjše kose (karton, lepenka, polimeri, tekstil). S partnerji bi sklenilo sporazum o dobavi ali storitvah ali finančno pogodbo. **EEN-maj-39**

ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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



mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Nekateri od naših partnerjev:

ERSTE CARD
Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club



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



TELEKOM
SLOVENIJE
Cenejše mobilne
telekomunikacijske
storitve



ELEKTRO
ENERGIJA
Popusti pri nakupu
električne energije
in zemeljskega plina

GENERALI
ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju
zavarovanj



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



TRIGLAV
ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju
zavarovanj



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

OBRITNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE

**Podjetniški bonus do 5.000 EUR*
in možnost motorjev Euro VI.**



2+1 TOVARNIŠKA
GARANCIJA

Crafter. Zasnovan za najtežje delovne pogoje.

Crafter je velik v vseh pogledih. Na voljo v treh različnih razredih dovoljene skupne mase z različnimi nadgradnjami in predelavami, s tremi medosnimi razdaljami, tremi višinami strehe in v šestih različnih izvedbah: kot furgon, furgon s podaljšano kabino, kombi, kesonar, šasija in bus Hannover. Preseneča z izjemno velikim tovornim prostorom do 17 m³. Seveda je za vse različice elektronski stabilizacijski sistem ESP serijski. S TDI motorji z maksimalnim navorom 400 Nm in izjemno nizko porabo goriva postavlja nova merila v svojem razredu. Na voljo so tudi motorji EURO VI. Crafter je gospodarsko vozilo z nizkimi stroški obratovanja in zagotovljeno brezkompromisno zanesljivostjo. Zanj velja tovarniška garancija za 3 leta(2+1)**.



**Gospodarska
vozila**

Emisije CO₂: 216–203 g/km. Kombinirana poraba goriva: 8,2–7,7 l/100 km. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov.

*Podjetniški bonus do 5.000 EUR (z DDV) za vse različice modela Crafter. Pogoji veljajo za omejeno število vozil.

**Dodatno poleg zakonsko določene garancije 24 mesecev brezplačno prejmete jamstvo za tretje leto uporabe (do največ 250.000 km).

Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva ul. 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.