

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

Forum:

Vladi smo predstavili letošnje zahteve



1. Drugačnje uveljitev DAVČNIH BLAGAJN
2. Drugačnja uveljitev POVRACILA DELODAJALCEV
3. Uveljitev OBDALČITEV NEPREMIČNIN
4. Razbremenitev STROŠKOV DELA
5. Znižanje STROŠKOV OMREŽIJ
6. Spremembe sakson + DELOVNIH RAZMEROJ
7. UČINKOVITA IZURŠBA
8. Celovita prenova sistema JAVNEGA NAROČANJA
9. Uveljitev OPRANJE EU SREDSTEV
10. Uveljitev sistema POKLICNEGA
11. Uveljitev sistema DETEREGULACIJA

**SODELUJTE NA
POLETNIH IGRAH
OBRJNIKOV
IN PODJETNIKOV!**



Tomislav Petelin

»Poskušamo delati zgodbe.
Svoje proizvode predstavljamo neposredno arhitektom,
projektantom in velikim investitorjem.«

Ne prezrite! Nov katalog ugodnosti 2015



MOS

48.

HITREJE NAPREJ

CELJSKI SEJEM, 8.-13. SEPTEMBER 2015



www.ce-sejem.si



PANDA

že za 7.990 €

{ KLIMATSKA NAPRAVA
HILL HOLDER → ZA POMOČ
PRI SPELJEVANJU NAVKREBER }

PUNTO

že za 8.990 € »

5 VRAT •

KLIMATSKA NAPRAVA •
HILL HOLDER ZA POMOČ •
PRI SPELJEVANJU
NAVKREBER



FIAT 5 PLUS ZA 5 BREZSKRBNIH LET. BOGATA OPREMA.
NIZKI STROŠKI VZDRŽEVANJA.



www.fiat.si

Povprečna poraba goriva: 5,7 - 5,2 l/100 km. Emisije CO₂: 132 - 120 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: Euro 5 in Euro 6. Specifične emisije NOx: 0,0340 - 0,0196 g/km. Oglikov 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. Fiat Panda 1.2 8v Easy že za 7.990 EUR, Fiat Punto 1.4 8v Easy (5 vrat) že za 8.990 EUR.

Avto Triglav d.o.o., Ljubljana, Dunajska cesta 122, SI - 1000 Ljubljana. Slika je simbolična.

Podrobnejše informacije in pogoji storitve Fiat 5 Plus so na voljo na www.fiat.si



Sedaj je na potezi Vlada RS

Na začetku junija smo uspešno izpeljali največji zbornični dogodek leta – Forum obrti in podjetništva, na katerem smo Vlado RS seznanili z letošnjimi zahtevami malega gospodarstva. Zahteve slovenske obrti in podjetništva pripravljamo že vse od leta 1991. Vsako leto jih nato predstavimo aktualni Vladi RS in si prizadevamo, da jih tudi realizira. Uspeh pa je na koncu vselej odvisen od tega, koliko posluha in koliko volje za reševanje težav obrtnikov in podjetnikov ima posamezna Vlada RS. Ob podatku, da so mikro in majhne družbe v lanskem letu ustvarile 40 % bruto dodane vrednosti od skupaj 18,9 milijarde evrov, bi si ta najmanjši segment slovenskega gospodarstva zagotovo zaslužil večjo pozornost in hitrejšo reševanje problemov.

Podatki o gospodarski rasti v prvem letošnjem četrtletju so spodbudni in kažejo okrevanje, kar pomeni, da smo na dobri poti. Toda za dolgoročno stabilnost in rast je potrebno nadaljevanje ukrepov in krepitev domače potrošnje. Želimo in pričakujemo, da se bo sedanja Vlada RS bolj posvetila malemu gospodarstvu v primerjavi z njenimi predhodnicami in skupaj z našo organizacijo pomagala ustvariti takšno poslovno okolje, ki bo omogočilo večje zaposlovanje in izboljšalo konkurenčnost tega segmenta gospodarstva, ki predstavlja kar 99 odstotkov celotnega slovenskega gospodarstva.

Letošnje zahteve pomenijo konkretne predloge za lažje poslovanje več kot 120 tisoč slovenskih obrtnikov in malih podjetnikov. Med stošestimi zahtevami smo izpostavili 10 najpomembnejših, ki jih mora Vlada RS prioritarno obravnavati. Zahtevamo drugačno umestitev davčnih blagajn, ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu, ustrezno obdavčitev nepremičnin z davkom na nepremičnine, razbremenitev stroškov dela, znižanje stroškov omrežnin, spremembe zakona o delovnih razmerjih, učinkovito izvršbo in urejeno insolvenčno zakonodajo za boljše plačilno disciplino, celovito prenovo sistema javnega naročanja, učinkovito črpanje evropskih sredstev in dostop do virov financiranja ter učinkovitejšo ureditev sistema poklicnega izobraževanja v povezavi s premišljeno deregulacijo poklicev.

Med ključnimi nalogami naše stanovske organizacije, ki je lani praznovala 45 let obstoja, je, da pomagamo soustvarjati boljše pogoje poslovanja za malo gospodarstvo. Vendar pa tega ne zmoremo brez sodelovanja in pomoči države. Ne zgolj na Forumu, temveč vsakodnevno pozivamo Vlado RS in pristojne organe, da nam prisluhnejo in skupaj z nami zagotovijo nadaljnje okrevanje slovenskega malega gospodarstva. Slogan zbornice »Povezani smo močnejši« bi torej lahko uporabili tudi v odnosu med državo in zbornico. S skupnimi močmi lahko kaj premaknemo, sami pa smo nemočni.

Prepričan sem, da bo letošnji, 13. forum, prinesel srečo. Srečno in veselo poletje pa želim tudi vam, spoštovani članice in člani. Obenem pa vas že sedaj pozivam k prijavi na poletne igre obrtnikov in podjetnikov, ki bodo v soboto, 19. septembra, v Športnem centru Ravne na Koroškem. Se vidimo!

Branko Meh,
Predsednik OZS

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLIV, številka 7/8, julij/avgust 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



Povezujte se po panogah

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

Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

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



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.

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.



Poiščite pomoč

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



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

4-11

ZMAGOVALCI

12-14

IZ OZS

15-22

MOZAIK PODJETNIH

24-25

STROKOVNO

26

SEKCIJE

28-40

OBRNIKOV SVETOVALEC

41

002

58-71

PODJETNO

72-75

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

76-79

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

80-85

NAŠI ČLANI

86-88

OSEBNE ZGODBE

90-92

OBRNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:

Foto: Bigstockphoto in Žiga Okorn



13. Forum obrti in podjetništva

Obrtniki in mali podjetniki so na Forumu obrti in podjetništva predsednika Vlade RS dr. Mira Cerarja, ministre in državne sekretarje seznanili z letošnjimi zahtevami malega gospodarstva. [stran 4](#)

Tri leta evropski zmagovalci po prodaji plošč lexan

V 25 letih poslovanja se je logaško podjetje Termotom uveljavilo kot eden največjih distributerjev prosojnih polikarbonatnih in akrilnih plošč ter izdelkov na slovenskem in trgih bivše Jugoslavije. [stran 12](#)

OBRNIKOV SVETOVALEC

[stran 41](#)


Kovinarji se srečujejo že 25 let

V Portorožu so sredi junija potekali tradicionalni dnevi kovinarjev, katerim pa so se letos pridružili kolegi iz vrst plastičarjev. [stran 30](#)



Poklic ščetarja bo predstavljen v etnografskem muzeju

Medvoški obrtnik Andrej Rebolj je svoje poklicno življenje posvetil danes skorajda povsem nepoznanemu, a še kako uporabnemu poklicu ščetarja. V skoraj štirih desetletjih obrti je razvil in izdelal prek 200 različnih izdelkov. [stran 90](#)



13. FORUM OBRTI IN PODJETNIŠTVA

Obrtniki in podjetniki od vlade zahtevamo realizacijo zahtev

Obrtniki in mali podjetniki so na Forumu obrti in podjetništva predsednika Vlade RS dr. Mira Cerarja, ministre in državne sekretarje seznanili z letošnjimi zahtevami malega gospodarstva.

Zahteve slovenske obrti in podjetništva Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije pripravlja že vse od leta 1991. Vsako leto jih predstavi Vladi RS in si prizadeva, da jih vlada tudi realizira. Predsednik OZS Branko Meh je uvodoma dejal, da je reševanje problemov malega gospodarstva v veliki meri odvisno od pripravljenosti in volje Vlade RS, da pomaga temu segmentu gospodarstva: »Pričakujemo, da bo Cerarjeva vlada realizirala večino naših zahtev, saj jih je bilo v lanskem letu realiziranih zgolj 6 odstotkov« in dodal: »Želimo, da bi Vlada RS skupaj z našo organizacijo pomagala ustvariti takšno poslovno okolje, ki bo omogočilo večje zaposlovanje in izboljšalo konkurenčnost tega segmenta gospodarstva, ki predstavlja kar 99 odstotkov celotnega slovenskega gospodarstva.«

Glede na to, da se številni problemi obrtnikov in podjetnikov dotikajo več ministrstev hkrati, kar pogosto predstavlja težavo, je Meh poudaril, da bi se morala ministrstva bolj povezovati in sodelovati, sicer problemov ne bo mogoče rešiti. »Formula gospodarskega uspeha je v sodelovanju in povezovanju, tako z državo

kot tudi z delavci in sindikati. Prepričan sem, da če bomo uspeli preseči omejitve in predsodke v naših glavah, in če bomo uspeli videti širšo sliko, ki prinaša boljši jutri za vse nas, potem zagotovo pride tudi uspeh,« je optimistično zaključil Meh.

Predsednik Vlade RS dr. Miro Cerar je v svojem nagovoru poudaril, da si Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije že vrsto let prizadeva za izboljšanje razmer v malem gospodarstvu. Država po Cerarjevih besedah ni kriva za vse. Država sicer lahko pomaga, vendar so najprej potrebne ideje in delo podjetnikov. »Iščemo rešitev, kako priti iz krize in kako družbo ohraniti na dobri poti,« je še dejal Cerar.

Obrtniki in podjetniki govorili iz lastnih izkušenj

Zoran Simčič, predsednik sekcije gradbincev pri OZS, je na Forumu izpostavil problem sistema javnih naročil: »Osnupek zakona o javnem naročanju je pisan na kožo velikih inženiringov in ne ščiti podizvajalcev, ki bodo ponovno ostali nepoplačani. Gradbinci smo razočarani, da naše ključne pripombe niso

bile upoštevane.« Počivalšek je obljubil, da bo v novem zakonu več osebne odgovornosti za tiste, ki podpišejo pogodbo za izvajanje gradbenih del. »Ne bomo pa izločili merila najnižje cene, vendar pa verjamemo, da to ne sme biti edino merilo. Strinjam pa se, da se na posle velikih vrednosti ne morejo prijaviti inženiringi z enim ali dvema zaposlenima, kar je tudi praksa sosednjih držav,« je v zvezi s predlogom zakona o javnem naročanju pojasnil gospodarski minister Zdravko Počivalšek.

Počivalšek je še dejal, da se je Vlada RS zavezala, da ne bo zviševala davkov. Ključno za gospodarstvo je po njegovem zmanjšanje administrativnih ovir in razbremenitev stroškov dela. Strinjal se je z zahtevo zbornice za spremembo delovno-pravne zakonodaje, saj ta še vedno ne omogoča lažjega zaposlovanja in odpuščanja. »Sem optimist, vendar pa ne verjamem, da bomo dosegli soglasje med vsemi socialnimi partnerji,« je še dodal Počivalšek. V zvezi z delovno-pravno zakonodajo pa je Alojz Kovšca, državni svetnik, dejal, da ni več toliko dolgotrajnih poslov, zato je ključno, da

imajo delodajalci možnost zaposliti delovno silo tudi za krajši čas, torej takrat, ko imajo posel. Ko posla ni, pa bi moral delodajalec lažje odpustiti delavca, je še prepričan Kovšca.

Regresni zahtevki so prav tako izjemno pereč problem delodajalcev. »Odškodninska odgovornost delodajalcev bi morala biti izključena, če do nesreče pri delu pride zaradi lažje malomarnosti. Tveganje za poškodbe namreč vedno obstaja, četudi so izpolnjeni vsi ukrepi za varno delo. Poleg tega bi morala biti odškodninska odgovornost limitirana do določenega zneska, tako kot je to mogoče v primeru prometnih nesreč. Pred kratkim smo pridobili tudi pravno mnenje, ki govori o tem, da je zakon, ki ureja to področje, ustavno sporen,« je pojasnil predsednik Meh. Počivalšek pa je obljubil, da bodo tudi ta problem čim prej rešili.

Gostinec in podpredsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Drago Delalut, podpredsednik sekcije za gostinstvo in turizem, je poudaril, da davčne blagajne niso rešitev za zmanjšanje dela na črno in sive ekonomije, temveč zgolj breme za legalne obrtnike in podjetnike. »Namesto tega naj začne država preganjati delo na črno. Če pa želi davčne blagajne, potem naj jih kupi sama.« Mag. Mateja Vraničar, državna sekretarka na Ministrstvu za finance RS, pa je dejala, da so davčne blagajne le eden izmed ukrepov za zmanjšanje sive ekonomije. Kako se bodo lotili šušmarjev, ki obrtnikom in podjetnikom predstavljajo neloyalno konkurenco, ni povedala.

Sicer pa so se poleg že omenjenih Foruma obrti in podjetništva udeležili še ministrica za izobraževanje znanost in šport dr. Maja Makovec Brenčič, minister za Slovence v zamejstvu in po svetu Gorazd Žmavc, državna sekretarka Mojca Štepic, državni sekretarji Peter Pogačar, mag. Klemen Potisek, Miha Marenče in Franc Matjaž Zupančič, evropski poslanec Lojze Peterle, nekateri poslanke in poslanci državnega zbora, blejski župan Janez Fajfar, predsedniki in sekretarji območnih obrtno-podjetniških zbornic ter strokovnih sekcij pri OZS.

MIRA ČREŠNAR

10 NAJ ZAHTEV SLOVENSKE OBRTI IN PODJETNIŠTVA 2015

Letošnje zahteve pomenijo konkretne predloge za lažje poslovanje več kot 120 tisoč slovenskih obrtnikov in malih podjetnikov. Med stošestimi zahtevami smo izpostavili 10 najpomembnejših, ki jih mora Vlada RS prioriteten obravnavati.

1. Drugačna umestitev davčnih blagajn; OZS še vedno trdi, da on-line davčne blagajne ne bodo bistveno vplivale na zmanjšanje sive ekonomije in dela na črno, poleg tega jih šušmarji sploh ne bodo uporabljali. Stališče OZS je znano – če že davčne blagajne, potem mora stroške nakupa in vzdrževanja nositi država sama.

2. Drugačna ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu; odškodninska odgovornost delodajalcev bi morala biti izključena, če do nesreče pri delu pride zaradi lažje malomarnosti. Tveganje za poškodbe namreč vedno obstaja, četudi so izpolnjeni vsi ukrepi za varno delo. Poleg tega bi morala biti odškodninska odgovornost limitirana do določenega zneska, tako kot je to mogoče v primeru prometnih nesreč.

3. Ustrezna obdavčitev nepremičnin z davkom na nepremičnine; OZS opozarja, naj vlada ob pripravi novega zakona o davku na nepremičnine dosledno upošteva vse ugotovitve Ustavnega sodišča RS. Obenem zahteva, da se za poslovne nepremičnine, v katerih poslovni subjekti opravljajo dejavnost, uvede enaka stopnja obdavčitve kot za rezidenčna stanovanja.

4. Razbremenitev stroškov dela; to zahtevo OZS ponavlja že vrsto let. Previsoka obdavčitev dela v nizkih dohodkovnih razredih in visoki prispevki zmanjšujejo konkurenčnost gospodarstva, saj so stroški dela v Sloveniji neprimerljivo višji od držav, s katerimi konkuriramo na tujih trgih.

5. Znižanje stroškov omrežnin; nova uredba, ki določa cene komunalnih storitev, naj se spremeni tako, da se obračuna voda po dejanski porabi vode, ne pa po velikosti vodomera. Takšna ureditev je po mnenju OZS absurda in nerazumno obremenjuje slovensko gospodarstvo.

6. Spremembe Zakona o delovnih razmerjih; trenutna zakonodaja še vedno ne omogoča lažjega odpuščanja in zaposlovanja, kar je ključno, če želimo biti konkurenčnejši.

7. Učinkovita izvršba in urejena insolvenčna zakonodaja za boljšo plačilno disciplino; izvršilni postopki morajo biti hitrejši in učinkovitejši, omejiti pa je treba tudi neutemeljeno vlaganje ugovorov z namenom zavlačevanja postopka izterjave. V tem času lahko namreč upnik zaradi neplačanih terjatev že propade.

8. Celovita prenova sistema javnega naročanja; zadnji osnutek predloga zakona o javnem naročanju je za mikro in mala podjetja nesprejemljiv, saj je še poslabšal položaj podizvajalcev.

9. Učinkovito črpanje evropskih sredstev in dostop do virov financiranja; del javnih razpisov naj se nameni izključno malim in mikro podjetjem, kar pomeni, da je treba prilagoditi postopke ter kriterije za prijavo na razpis.

10. Učinkovitejša ureditev sistema poklicnega izobraževanja v povezavi s premišljeno deregulacijo poklicev; OZS pozdravlja ponovno uvedbo vajeniškega sistema, vendar pa to ne sme biti v breme delodajalcem. Prav tako opozarjamo na nepremišljeno deregulacijo poklicev, kar po eni strani zmanjšuje kakovost storitev, po drugi pa zmanjšuje ugled poklicnemu in strokovnemu izobraževanju.



**13. FORUM OBRTI IN
PODJETNIŠTVA JE OBRTNO-
PODJETNIŠKA ZBORNICA
PRIPRAVILA TUDI S POMOČJO
POKROVITELJEV:**

AVTO TRIGLAV



Avto Triglav z znamko vozil FIAT



KOŽELJ

hiša dobrih vin

Kočelj, hiša dobrih vin



Postopek uvajanja se nadaljuje

Konec minulega meseca je po potrditvi na Vladi RS zakonu o davčnem potrjevanju računov dal zeleno luč tudi državnozborski odbor za finance. V OZS so še vedno prepričani, da bo to le velik strošek za gospodarstvo, pravih učinkov na zmanjšanje obsega sive ekonomije in dela na črno pa ne bo.

Po načrtih vlade Mira Cerarja naj bi 2. januarja 2016 začel delovati sistem davčnih blagajn, ki bi bile povezane z informacijskim sistemom Finančne uprave RS. Predlog zakona o davčnem potrjevanju računov predvideva tudi dveletno prehodno obdobje, v katerem bi bilo še vedno mogoče uporabljati vezane knjige računov.

Državni zbor RS je maja opravil splošno razpravo o predlogu zakona o davčnem potrjevanju računov in odločil, da je predlog primeren za nadaljnjo obravnavo, konec minulega meseca pa je zeleno luč dobil tudi od državnozborskega odbora za finance. Predvidoma naj bi ga poslanci Državnega zbora RS obravnavali še ta mesec, svoje pa bo o zakonu povedal tudi še Državni svet RS.

Sistem davčnih blagajn ima Vlada RS za najpomembnejši ukrep proti sivi ekonomiji, v OZS pa so glede tega zelo skeptični. Opozarjajo namreč, da ukrep ne bo zajel tistih, ki so dejansko problem – tistih, ki sploh nimajo registrirane dejavnosti in že tako ali tako ne izdajajo računov, dodatno pa bo obremenil tiste, ki legalno opravljajo dejavnost ter plačujejo davke in prispevke. »Obrtniki in podjetniki smo morali že 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 RS 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,« poudarja Branko Meh, predsednik OZS.

Ob tem OZS Vlado RS opozarja še, da se je v Socialnem sporazumu 2015–2016 zavezala, da ne bo dodatno obremenjevala gospodarstva, z uvajanjem davčnih blagajn pa prav to počne. Zato v OZS predlagajo, naj 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.

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

Do manj sive ekonomije z drugimi ukrepi

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 pred časom 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 dejavnostih kot tudi pri registriranih.

EVA MIHELICH



Pokojninska zavarovanja

Info: 080 19 56 ali www.sop.si

Pokojninsko zavarovanje	stanje na dan	letos	3 mes.	6 mes.	12 mes.	36 mes.	60 mes.
PPZ-strateški	31.5.2015	6,43%	2,59%	6,47%	13,59%	39,24%	46,88%
PPZ-dinamični	31.5.2015	13,59%	8,15%	10,69%	45,37%	n.p.	n.p.
RPZ	31.12.2013	---	---	---	7,23%*	17,01%*	32,12%*
IPZ - mladi	31.5.2015	9,56%	2,36%	5,89%	18,27%	41,02%	24,39%
IPZ - izkušeni	31.5.2015	10,84%	2,67%	7,65%	19,53%	35,66%	32,53%
IPZ - zreli	31.5.2015	10,79%	2,35%	8,69%	19,05%	34,27%	29,41%
IPZ - pospešeni	31.5.2015	14,44%	3,45%	13,11%	20,88%	14,36%	n.p.
IPZ - zmerni	31.5.2015	7,78%	0,29%	7,73%	18,35%	16,39%	n.p.

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

STRATEGIJA PAMETNE SPECIALIZACIJE

V njej bodo svoje mesto našla tudi inovativna mala podjetja

Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko je pripravila investicijsko konferenco na temo priprave Strategije pametne specializacije. Na dvodnevni dogodku je več kot 400 nosilcev slovenskega razvoja razpravljalo o ključnih razvojnih prioritetah Slovenije.

Udeležence je v uvodnem delu nagovoril tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, ki je med drugim dejal, da je prihodnost slovenskega gospodarstva v rokah mikro in malih podjetij, predvsem tistih, ki imajo inovativen izdelek ali storitev, visok potencial rasti in so že nekaj let na trgu, a se iz takšnih ali drugačnih razlogov prepočasi razvijajo in rastejo. Poudaril je, da so vlaganja v raziskave in inovativnost pomembna za gospodarsko rast in pri tem ima uspešno črpanje evropskih sredstev vedno bolj ključno vlogo. Izrazil je prepričanje, da bodo svoje mesto v Strategiji pametne specializacije našla tudi tista mikro in mala podjetja, ki so usmerjena v razvoj, raziskave in inovativnost. Na koncu je izrazil željo, da bi Slovenija čim prej začela s pripravo razpisov in s črpanjem evropskih sredstev iz nove finančne perspektive.

Udeležence so nagovorili tudi predsednik Vlade RS dr. Miro Cerar in trije ministri: ministrica za razvoj, strateške projekte in kohezijo, Alenka Smerkolj, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo, Zdravko Počivalšek in ministrica za izobraževanje, znanost in šport, dr. Maja Makovec Brenčič ter direktor Inštituta Jožef Stefan dr. Jadran Lenarčič, rektor Univerze v Ljubljani dr. Ivan Sve-



Udeležence konference na temo priprave Strategije pametne specializacije je v uvodnem delu nagovoril tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh.

tlik ter namestnik generalnega sekretarja OECD Stefan Kapferer.

Na odprti poziv deležnikom za opredelitev perspektivnih tehnoloških področij in produktivnih smeri Strategije pametne specializacije se je odzvalo 170 skupin deležnikov, več kot 400 podjetij pa se je povežalo med seboj oziroma z znanostjo. Predsednik vlade je ob tem izrazil veliko zadovoljstvo in dejal, da je priprava Strategije pametne specializacije prioriteta

vlade. Spomnil je, da v Sloveniji manjka skupna vizija. Namen konference je zato doseči skupno smer, »ki bo dala naši družbi tisto samozavest, tisti smisel, ki ga tako močno potrebujemo in ki nam je tako zelo umanjkal v času krize.«

Strategija pametne specializacije bo predvidoma še ta mesec poslana Evropski komisiji, kasneje pa bo dokument obravnavala tudi Vlada RS.

MIRA ČREŠNAR, SLIKA: SVRK



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

Vabilo k sodelovanju pri projektu Na poti do dela

Humanitarni projekt Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, Slovenskega podjetniškega sklada in Zveze prijateljev Mladine Ljubljana Moste – Polje je namenjen mladim, vključenim v projekt Botrstvo v Sloveniji.



Ideja projekta Na poti do dela, ki sta ga pripravila Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Slovenski podjetniški sklad v sodelovanju z ZPM Ljubljana Moste – Polje, je omogočiti mladostnikom v starosti od 15 do 20 let, ki so vključeni v program Botrstvo v Sloveniji in se srečujejo s težko finančno situacijo, opravljanje počitniškega dela pri podjetnikih in obrtnikih. Člani OZS jim bodo tako pomagali na poti do boljše finančne si-

tuacije, hkrati pa do samostojnega dela, ki bo mladim povečalo zaupanje vase.

Vsi zainteresirani obrtniki in podjetniki, ki potrebujete pomoč v svojem podjetju v poletnih mesecih in želite hkrati pomagati mladim, lahko več informacij o projektu in prijavi najdete na spletni strani Slovenskega podjetniškega sklada med sporočili za javnost, kjer je objavljena tudi prijavnica, in na spletni strani www.botersi.si.

Kontakti za več informacij o projektu:

- Bojan Pečnik (Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije): bojan.pecnik@ozs.si,
- Maja Ploj (Slovenski podjetniški sklad): maja.ploj@podjetniskisklad.si,
- Anita Ogulin (ZPM Ljubljana Moste – Polje): anita@zpmmoste.net.

EVA MIHELIČ

IŠČETE UGODNEJŠO BANKO?

Posebna ponudba za člane OZS

Podjetniški paket OZS

- **brezplačno** vodenje računa 12 mesecev, nato **le 4,20 EUR/mesec**
- **brezplačna** pristopnina na elektronsko banko Poslovni eLON
- mesečno vodenje elektronske banke Poslovni eLON – **le 1,35 EUR**
- **eksterni elektronski nalogi – le 0,36 EUR**
- **brezplačni** interni elektronski nalogi
- **brezplačni** interni in eksterni prilivi na račun
- **60 % nižji** stroški odobritve prvega limita ali kredita
- **dodatek 0,15 odst. točke** k obrestni meri pri sklenitvi prvega depozita



Odločite se za Hranilnico LON!

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

www.lon.si info@lon.si



HRANILNICA LON

NADZOR FURS

Dodatne aktivnosti na področju nadzora prispevkov za socialno varnost

Kljub stalnemu nadzoru na tem področju se pojav neobračunavanja prispevkov bistveno ne zmanjšuje. V letu 2014 delodajalci obračunov prispevkov niso oddali za 2,2 % vseh zaposlenih. Finančna uprava RS v prihodnjih mesecih načrtuje dodatne aktivnosti nadzora pri delodajalcih, ki za svoje zaposlene ne oddajajo obračunov prispevkov za socialno varnost.

Ciljno usmerjen nadzor v zadnjih petih letih je sicer bistveno izboljšal stanje oddanih obračunov prispevkov za nazaj, kljub temu pa v Finančni upravi RS ocenjujejo, da so potrebne še dodatne aktivnosti in poudarjajo, da je nadzor nad prispevki voden kot poseb-

ni projekt, saj gre za občutljivo področje kršenja temeljnih pravic delavcev in pereč problem vsakega posameznika, ki se znajde v takšni situaciji.

Kljub mnogim aktivnostim, stalnemu in poostrenemu nadzoru ter javni objavi nepredlagateljev obračunov je

pojav neoddajanja obračunov prispevkov še vedno prisoten. V letu 2014 delodajalci obračunov prispevkov niso oddali za okoli 15.600 zaposlenih, kar je 2,2 % vseh zaposlenih v Sloveniji.

V okviru prihodnjih aktivnosti bo Finančna uprava RS preverjala, ali delodajalci, ki kljub pozivu za predložitev obračunov prispevkov teh niso oddali, dejansko tudi niso izplačali plač. Delodajalci bodo ponovno pozvani k predložitvi obračunov prispevkov oziroma k predložitvi izjave o neizplačevanju plač z obrazložitvijo. Nesodelovanje v postopku nadzora bo Finančna uprava RS sankcionirala. Predvidene globe za neoddajo obračunov so od 800 do 30.000 evrov za delodajalca (podjetje ali podjetnika) in od 600 do 4000 evrov za odgovorno osebo. Predvidene globe za nepredložitev podatkov, pojasnil, izjav v postopkih nadzora pa so od 1000 do 16.000 evrov za podjetje ali podjetnika ter od 850 do 2200 evrov za odgovorno osebo.

Če bo v postopkih nadzora ugotovljeno, da so zaposleni prejeli neto izplačila, prispevki pa niso bili obračunani in plačani, bo Finančna uprava RS zoper te delodajalce prav tako uvedla prekrškovne postopke in jim hkrati naložila predložitev obračunov prispevkov ter plačilo le-teh. Če pa bo v postopkih nadzora ugotovljeno, da plače dejansko niso bile izplačane, bo Finančna uprava RS informacije o neizplačilu posredovala Inšpektoratu RS za delo, ki je pristojen za ukrepanje zoper delodajalce, ki s tem, ko ne izplačajo plače svojim zaposlenim, kršijo zakon o delovnih razmerjih.

EVA MIHELIČ

NE PREZRITE!

V kratkem bo objavljen razpis štipendij za deficitarne poklice

Javni sklad RS za razvoj kadrov in štipendiranje bo razpis za štipendije za deficitarne poklice objavil na podlagi sprejete politike štipendiranja. Glede na to politiko bo Slovenija v letih 2015–2019 za deficitarne poklice vsako leto zagotavljala 1,2 milijona evrov.

Vlada Republike Slovenije je sprejela Politiko štipendiranja (2015–2019), kjer so opredeljena področja, ki jih bo vlada spodbujala preko politike štipendij za deficitarne poklice. Namen teh štipendij je spodbujanje mladih za izobraževanje za tiste poklice, za katere na trgu zaznavajo razkorak med trenutnim in prihodnjim številom razpoložljivih kadrov ter predvideno ponudbo delovnih mest.

Javni sklad RS za razvoj kadrov in štipendiranje bo razpis za štipendije za deficitarne poklice za leto 2015/2016 objavil v kratkem. Razpisanih bo okoli 1000 štipendij, skupna višina za to zagotovljenih sredstev znaša 1,2 milijona

evrov, posamezna štipendija pa tako znaša 100 evrov na mesec in se lahko dodeli hkrati z drugimi štipendijami, razen s kadrovsko.

Slovenija bo do leta 2019 za deficitarne poklice vsako leto zagotavljala 1,2 milijona evrov, Javni sklad RS za razvoj kadrov in štipendije pa bo vsako leto objavil javni razpis za dodelitev štipendij. V njem bo za posamezno šolsko leto glede na stanje na trgu dela in vpis v posamezne izobraževalne programe v preteklih šolskih letih določil izobraževalne programe, za katere se dodeljujejo deficitarne štipendije.

EVA MIHELIČ

Nespoštovanje socialnega sporazuma je nedopustno!

Delodajalske organizacije – Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije, Združenje delodajalcev Slovenije in Trgovinska zbornica Slovenije – so na predsednika vlade dr. Mira Cerarja naslovile protestno pismo zoper dodatne obremenitve gospodarstva z višanjem stroškov energentov.

Predstavniki delodajalskih podpisnikov Socialnega sporazuma za obdobje 2015–2016 so na skupnem sestanku minuli teden ugotovili, da je nespoštovanje socialnega sporazuma s strani Vlade RS zaskrbljujoče in nedopustno. Šele po intervenciji omenjenih delodajalskih organizacij so na dnevni red zadnje seje ekonomsko-socialnega sveta uvrstili točko glede uredbe o načinu določanja in obračunavanja prispevkov za zagotavljanje podpor proizvodnji električne energije v soprodukciji z visokim izkoristkom in iz obnovljivih virov energije. Ta poskuša uvesti olajšave pri cenah energije za večje uporabnike, medtem ko naj bi se cena energije za manjše uporabnike in gospo-

dinstva zvišala. V obrazložitvi je tudi zapisano, da se z besedilom uredbe strinjajo tako delodajalci kot tudi Gospodarska zbornica Slovenije. To pa nikakor ne drži, saj OZS, ZDOPS, TZS in ZDS temu ostro nasprotujejo! Podpisnice protestnega pisma Cerarja opozarjajo, da za mnenje za obravnavo te točke na ESS sploh niso bile vprašane in zato ostro protestirajo proti takšnemu načinu socialnega dialoga.

Šele iz medijev so podpisnice tudi izvedele, da je minister dr. Peter Gašperšič javnosti sporočil, da so se na seji ESS strinjali z uredbo, kar ni res, saj so štiri od petih delodajalskih organizacij (z izjemo Gospodarske zbornice Slovenije, ki je bila za takšno ureditev in je celo

pomagala pri pisanju Uredbe) odločno protestirale, da se stroški energentov povečajo pri tistih, ki niso večji uporabniki, in za gospodinjstva.

»Ostro protestiramo proti vsakemu dodatnemu obremenjevanju gospodarskih subjektov s posrednimi in neposrednimi obremenitvami, na katere ima vpliv država, saj to niti ni v duhu podpisanega socialnega sporazuma. Ne protestiramo proti razbremenjevanju dela gospodarstva glede stroškov energentov, protestiramo pa, da se bo na ta račun dodatno obremenilo preostali del gospodarstva in tudi gospodinjstev,« so še zapisali v protestnem pismu.

MIRA ČREŠNAR

KAKO KAŽE UPOKOJENIM S. P.-JEM?

Ministrstvo resno obravnava predloge OZS

V majski številki revije smo temeljito predstavili predlog OZS, ki smo ga na začetku aprila posredovali Ministrstvu za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS za sistemsko ureditev problematike upokojenih s. p.-jev.

Zmernim zadovoljstvom lahko ugotovimo, da na ministrstvu resno obravnavajo naše predloge za celovito sistemsko ureditev tovrstne problematike, ki bi upokojenim s. p.-jem omogočila prejemanje polne pokojnine ob nadaljevanju opravljanja dejavnosti.

Ministrstvo pripravlja predloge, ki jih bomo temeljito preučili in nanje podali pripombe in dopolnila, pomembno pa je, da skupaj sledimo osnovni zahtevi, da se še pred koncem leta problematika uredi na način, ki bo omogočal že omenjeno prejemanje pokojnine v celoti in

zraven še opravljanje dejavnosti. O podrobnostih vas bomo boljše seznanili v septembrski številki revije Obrtnik podjetnik.

DUŠAN BAVEC, UNIV. DIPL. PRAV.,
SVETOVALEC SC OZS

ZMAGOVALCI: TERMOTOM, LOGATEC



Tri leta evropski zmagovalci

po prodaji plošč lexan

Podjetje Termotom je maja letos praznovalo četrto stoletje uspešnega poslovanja. V vseh letih obstoja poslujejo stabilno ter se hitro prilagajajo zahtevam trga. »Križa nas ni zaobšla, občutili smo zmanjšano kupno moč in

razpad gradbeništva. Z novimi produkti in z vstopom v panoge, kjer krize niso tako občutili, pa smo turbulentne čase prebrodili celo z boljšimi poslovnimi rezultati,« pove ustanovitelj in direktor podjetja Tomislav Petelin, ki je prepri-

V 25 letih poslovanja se je logaško podjetje Termotom uveljavilo kot eden največjih distributerjev prosojnih polikarbonatnih in akrilnih plošč ter izdelkov na slovenskem in trgih bivše Jugoslavije. Letno prodajo za okoli 300 ton teh, v arhitekturi in industriji vse pogostejše uporabljenih, tehnološko naprednih materialov. Svoje poslovanje pa v zadnjih letih širijo še na področje proizvodnje svetlobnih kupol in trakov.

čan, da uspeh dosega s štirimi stebri poslovanja: s kakovostjo, z ljudmi, zanesljivostjo in s fleksibilnostjo. »Formula za uspeh sta pravi proizvod in dobra ekipa, ki zna to tržiti; mi imamo oboje in tudi trg to potrjuje z rastjo našega tržnega deleža. Smo največji slovenski uvoznik in distributer plošč iz umetnih mas (polikarbonatne, akrilne, lepljene, ekološke pohodne plošče, penjene PVC plošče ...) svetovno uveljavljenih blagovnih znamk, ki jih uvažamo iz Nemčije, Avstrije, Nizozemske, Švedske, Irske, Italije in od druge.

Podjetje za »2 tisoč dinarjev«

»Že leta 1989 je tedanji sodelavec Igor, s katerim sva bila zaposlena v tedaj hirajoči kemični tovarni v Borovnici, v popoldanskem času izdeloval tople grede in enostavne rastlinjake iz, za tiste čase, naprednih plošč iz umetnega materiala. Delal sem v komerciali, tovarna pa je zaradi razpada plačilnega sistema in odvisnosti od južnih trgov poslovala vse slabše. Ob tveganju izgube delovnega mesta in skrbi za prihodnost moje družine sem se odločil stvari vzeti v svoje roke. Ko je kolega postal tehnološki presežek, sem mu ponudil, da prevzamem komercializacijo njegovega proizvoda. S

trženjem sem že imel nekaj izkušenj, pa tudi registrirano podjetje Termotom, ki sva ga za 'dva tisoč dinarjev' ustanovila s kolegom Tomažem,« se Petelin spominja začetkov, ki so bili vse prej kot enostavni.

Materiale smo vozili čez minsko polje

»Na Vrhniki je bila velika vojašnica in v času osamosvojitvene vojne je bilo vse naokoli zaminirano in zaprto, tako da smo materiale vozili tudi čez minsko polje na Verdu. To je bilo kar stresno,« se spominja zagonskih let, ko so prve izdelke – tople grede iz polikarbonata – proizvajali kar v drvarnici. »Sčasoma sva program razširila na cvetlična stojala, komposterje, rastlinjake, tople grede in nadstrešnice. Material smo večkrat tudi 'švercali' v osebnih avtomobilih iz Avstrije. Tudi trženje je bilo primerno za tiste čase: večinoma je šlo od ust do ust, prek prijateljev ali po običajni pošti. Kupce smo nagovarjali s preprostimi prospekti in na lokalnih sejmih. Telefonov in faksov skorajda ni bilo, prvi mobilni telefon sta s poslovnim partnerjem Igorjem nabavila leta 1996 za neverjetnih 7600 nemških mark,« pripoveduje Petelin o začetkih podjetja in dodaja: »Naročila so rasla. Zaposlili smo študente in jim dali možnost zaslužka. Ko se je poslovanje razširilo, sem leta 1993 dal odpoved in se povsem posvetil prodaji. Ker drvarnica kmalu ni več zadoščala za proizvodnjo, smo se najprej preselili v Igorjevo garažo, nato pa v večje, najete prostore v Sinji Gorici.«

Od leta 2006 v IC Zapolje v Logatcu

»Postopoma smo s prodajo izdelkov in storitev prodirali na področje gradbeništva, varnostnih zasteklitev, v oglaševalsko industrijo in širili ponudbo za končne potrošnike. Začeli smo tudi zaposlovati. Količine izdelkov so se hitro povečevale in začeli smo iskati primerno gradbeno zemljišče. Tako smo leta 2000 kupili 6500 m² veliko zemljišče, na katerem je bila predvidena izgradnja obrtne cone. Takrat je bila na tem mestu le nepregledna goščava. Upali smo, da se bodo občinski načrti uresničili; in so se. Za izgradnjo okoli 2000 m² velikih skla-

dišnih in pisarniških prostorov smo najeli kredit, delno pa smo svoje obveznosti do izvajalca gradbenih del Primorje odplačevali z deli, ki so jih oni naročali pri nas. Na tak način smo učinkovito financirali gradnjo,« direktor Petelin predstavi razvoj svojega podjetja.

Termotomove plošče »gledajo nogomet« in »stražijo mejo«

Kot distribucijsko podjetje in zastopnik več evropskih blagovnih znamk je Termotom vezan predvsem na slovenski trg, z različnimi projekti pa nastopajo tudi na trgih nekdanje Jugoslavije. V zadnjem času največ prodajo v Bosno in Makedonijo. »V preteklosti smo veliko delali z velikimi gradbenimi podjetji, kot sta SCT in Primorje, a smo se še pravi čas potegnili iz te verige in začeli staviti na manjša podjetja in končne kupce, tako da smo krizo uspešno preživeli in se celo okrepili,« pravijo v Termotomu.

In kako to dosega? »Mi poskušamo delati zgodbe. Svoje proizvode predstavljamo neposredno arhitektom, projektantom in velikim investitorjem. S svojimi prosojnimi ploščami smo pokrili več nogometnih stadionov in Petrolovih bencinskih servisov po Sloveniji, opremili smo stanovanjski blok v Kamnici pri Mariboru, mejni prehod Obrežje, v Kuvajtu smo pokrili strelišče, s partnerji smo ravno zaključili postavitev prozornih protihrupnih panelov v Logu pri Litiji,« direktor našteva številne reference Termotoma. S svojimi prozornimi strehami, nadstreški, kupolami, pregradnimi stenami in varnostnimi zasteklitvami so opremili še številne športne objekte, muzeje, šole, vrtce, bolnišnice in individualne gradnje. »Dobavljamo različne plošče glede na namen: za notranjo opremo, strojno, oglaševalsko, avtomobilsko industrijo. Plošče tudi razrežemo po specifikaciji in pripravimo za montažo, ki jo izvajajo izkušene zunanje monterске ekipe, s katerimi sodelujemo že vrsto let,« še dodaja Petelin.

Treba je znati delati in se zabavati

Termotom danes zaposluje dvanajst ljudi. »Zavedam se svojih omejitev, zato



je bila moja zaposlovalna strategija vedno poiskati preverjene kadre, s katerimi se bomo dopolnjevali. V komerciali imamo zaposlene ekonomiste in tehnike. Imamo gradbenega inženirja, ki sodeluje z našimi ključnimi kupci: arhitekti, projektanti, investitorji. Ti predstavijo zamisel, želje in zahteve, mi pa ponudimo temu primerne materiale. Potem običajno skupaj določimo detajle. Radi sodelujemo z arhitekti, ki znajo svojo vizijo tudi tehnično osmisлити in izdelati ter prepoznati, da so naši predlogi in s tem povezane zahteve plod naših dolgoletnih izkušenj. Vse prevečkrat se je namreč že izkazalo, da je preveliko varčevanje z materiali in površna izvedba botrovala mnogim težavam pri uporabi objektov. Seveda od naših ljudi zahtevamo strokovnost, a zame je pomembno tudi to, da postanejo enakovredni člani ekipe, da se ob delu in tudi po delu zabavajo,« zardi obrtnik, ki si popoldneve rad vzame zase: »Imam kmetijo, konje, čebele, vnučkinjo ... Da kdaj ne bi vedel, kaj bi lahko počel, tega ne poznam. Če dežuje, pa kaj preberem,« je neutruden. Skupinsko dinamiko in krepitev pripadnosti kolektivu so v podjetju Termotom v preteklosti spodbujali s kolesarskim klubom ter s številnimi in raznovrstnimi izleti. Direktor obžaluje, da je četrto stoletja kasneje vse manj časa za medsebojno druženje, zato so ob 25. obletnici pripravili veliko zabavo za zaposlene, poslovne partnerje in prijatelje.

Cilj je diverzifikacija prodaje

»Slovenski trg je za naše proizvode zelo omejen glede doseganja količin. Dosti več niti ne moremo prodati. Lani smo uvozili, prodali, predelali in vgradili več kot 300 ton prosojnih plošč. Tri leta zapovrstjo smo bili celo evropski zmagovalci po prodaji polikarbonatnih plošč lexan na prebivalca in smo od proizvajalca prejeli posebno priznanje,« se upravičeno pohvali Petelin. Možnost pa vidi v širjenju ponudbe.

»Cilj je, da trgu ponudimo nove produkte, nove tehnologije in nove pristope pri uporabi tega materiala. S tem namenom in zaradi povečanja konkurenčnosti smo leta 2008 šli v nakup proizvodnega podjetja Pos plastika v Ribnici s

petnajstimi zaposlenimi. Kadrovske in proizvodne kapacitete Pos plastike nam odpirajo nove trge, možnosti izvoza in tudi Termotomu posredno povečujejo prodajo,« je kljub zahtevni sanaciji kupljenega podjetja direktor zadovoljen z investicijo. Z nakupom so svoj portfelj razširili na proizvodnjo svetlobnih kupol, svetlobnih trakov, cestnoprometnih in nadzornih ogledal, izdelavo galanterijskih ter raznih drugih produktov iz plošč iz umetnih mas. »Tako smo svoje poslovanje razpršili tudi na področja, kjer do sedaj nismo bili tako prisotni. Z novima zmogljivima strojema: laserskim in CNC-razrezovalnikom, ki ju pričakujemo v teh dneh, pa bomo še bolj stroškovno učinkoviti.« Cilj Termotoma je kupcem ponuditi še boljšo storitev in širšo paleto končnih izdelkov.

Končni kupec je najboljši kupec

Tržne poti in prijemi so danes čisto drugačni, kot so bili pred 25 leti, ko je Petelin trgu ponujal prve proizvode. Kupci so vse bolj zahtevni in s pomočjo interneta tudi veliko bolje obveščeni. »Srž našega poslovanja predstavljajo pogodbeni kupci, ki naše materiale uporabljajo v svoji proizvodnji ali jih vgrajujejo v končne proizvode. Partnerje prek e-pošte obveščamo o vseh novostih, akcijah, vsak ima svojega skrbnika. Veliko novih kupcev pa še vedno pridobimo na osnovi dobrih referenc in priporočil. Čeprav so sejmi z leti precej izgubili komercialni naboj, vsako leto redno razstavljamo na sejmu Dom, kjer predstavimo novosti, dogodek pa ob kavici izkoristimo predvsem za druženje z obstoječimi in novimi partnerji,« se nasmeji družaben direktor, ki skupaj z vodjo trženja in prokuristko Natašo Kočevar občasno obišče še kakšen pomemben sejem v tujini, ki diktira smernice v razvoju materialov in oblikovanju.

»Vse pomembnejši za nas postaja segment individualnih, končnih kupcev, kjer dosegamo boljšo razliko v ceni in se izognemo problemu neplačevanja. Zato izvajamo usmerjene marketinške akcije. Trenutno so najbolj aktualne plošče za avtomobilске nadstreške, ki služijo kot zaščita pred točo, snegom in pregreva-

njem,« opozori na trenutno najbolj iskan proizvod in doda: »Nadstrešek si lahko kupci po naših navodilih sestavijo sami, ali pa jim ga postavijo naši montažerji.«

Termotom ima vizijo in naslednico

»V vseh 25 letih smo dokaj nestresno rasli. Ne kot milni balončki, ki se hitro napihnejo in počijo, kot se je to dogodilo premnogim podjetjem. Vedno smo gradili okoli zdravega jedra. Verjetno bi lahko tudi kako drugače vodil podjetje, pa nisem želel tvegati preko zmožnosti in se kasneje izgovarjati na razmere. Ponošen sem tudi na to, da lahko obe podjetji uspešno poslujeta tudi brez mene. Mnogo podjetij ugasne skupaj z odhodom lastnika, ker ta ne zna pravočasno prenesti znanja in odgovornosti na zaposlene,« poudari Tomislav Petelin, ki znanje in visoke norme pri poslovanju prenaša na svojo hčer Nežo, ki se že nekaj let kali v komerciali.

»Želimo si stabilnega poslovanja z rahlo rastjo. K temu bi lahko veliko pripomogla država z vzpostavitvijo primerne poslovnega okolja. V preteklosti je s stalnimi spremembami zakonodaje in z vedno večjimi obremenitvami prej ovirala kot spodbujala podjetništvo,« je kritičen obrtnik in hkrati pohvali delovanje OZS in domače območne zbornice: »Občutimo, da so zdaj bolj dejavni, odkar članstvo ni več obvezno. Ko potrebujemo kakšno informacijo, se obrnemo nanje in nam pomagajo. Revijo preberemo, želeli bi si tudi obiska predstavnika OZS, saj v 25 letih ni prišel nihče pogledat, kaj delamo.«

In vizija Termotoma do leta 2020? »Tudi v prihodnje se bomo osredotočali na širitev ponudbe, kakovost storitev in predvsem s Pos plastiko z novimi, inovativnimi izdelki še povečali prisotnost in prodajo na tujih trgih. Razmišljamo tudi o odprtju poslovne enote v Mariboru, da se približamo kupcem na severovzhodu Slovenije. Kmalu bomo potrebovali nove skladiščne kapacitete. Predvsem pa je zame pomembno, da bomo ostali dober kolektiv, tržni vodje, z vsemi kvalitetami, ki nam jih trg priznava,« konča Petelin.

ANITA IVAČIČ,

SLIKE: A. I. IN ARHIV TERMOTOM

GOSPODARSKA DELEGACIJA V NEMČIJI

Srečanja upravičila pričakovanja sodelujočih podjetij

Predsednik RS Borut Pahor je skupaj z gospodarsko delegacijo minuli mesec obiskal zvezni nemški deželi Bavarsko in Baden-Württemberg. Prvi del obiska je potekal v Stuttgartu, drugi del pa v Münchnu.

Vobeh mestih so ob obisku predsednika Pahorja pripravili tudi poslovno konferenco s predstavitvijo slovenskega gospodarstva, turizma in poslovnih priložnosti v Sloveniji, temu pa sta sledila poslovna mreženja med slovenskimi in nemškimi podjetji, ki delujejo na področju avtomobilske in kovinsko predelovalne industrije, lesno predelovalne in plastične industrije, IKT sektorja ter turizma. V delegaciji je sodelovalo 23 obrtnikov in podjetnikov iz Slovenije, ki so se srečali s sedemdesetimi kolegi na nemški strani.

V panelni razpravi v okviru poslovne konference v Münchnu je sodeloval tudi

predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, ki je izpostavil velik pomen nemškega gospodarstva za slovensko obrt in podjetništvo, saj je Nemčija največji trgovinski partner Slovenije, prav tako je tudi veliko naših obrtnikov in podjetnikov s svojo proizvodnjo vezano na nemška podjetja. »Velik nemški trg predstavlja veliko potenciala in možnosti za širjenje malih slovenskih podjetij na ta trg. Tudi med našimi člani opažamo velik interes za sodelovanje z nemškimi podjetji, predvsem podjetji, ki delujejo na področju gradbeništva ter avtomobilske, kovinsko-predelovalne,



V panelni razpravi v okviru poslovne konference v Münchnu je sodeloval tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, ki je izpostavil velik pomen nemškega gospodarstva za slovensko obrt in podjetništvo.

PETINDVAJSET LET ODLIČNEGA SODELOVANJA



Ob obisku predsednika RS Boruta Pahorja na Bavarskem so ob poslovni konferenci na Obrtni zbornici za München in Zgornjo Bavarsko, ki sta se je udeležila tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh in njen direktor Danijel Lamperger, obeležili tudi obletnico odličnega poslovnega in prijateljskega sodelovanja med Obrtno zbornico za München in Zgornjo Bavarsko ter Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije. Partnerski sporazum med obema zbornicama je bil namreč pred 25. leti sklenjen prav na dan poslovne konference v Münchnu.

plastične in lesno-predelovalne industrije,« je še dejal predsednik OZS.

Ob tej priložnosti je predsednik Meh izpostavil tudi odlično in tradicionalno sodelovanje z Obrtno zbornico za München in Zgornjo Bavarsko, ki že 25 let podpira našo zbornico. Partnerski sporazum med zbornicama je bil pred petindvajsetimi leti sklenjen prav na dan poslovne konference v Münchnu.

Obrobno so v Stuttgartu in Münchnu potekali tudi sestanki s predstavniki velikih nemških, predvsem avtomobilskih koncernov (Daimler AG, BMW, Mahle GmbH), kjer so bili sklenjeni dogovori o še večji vključenosti slovenskih podjetij v njihove proizvodne procese.

Gospodarska delegacija je upravičila pričakovanja sodelujočih podjetij, saj so se poleg utrditve obstoječih stekle tudi nove vezi med slovenskimi in nemškimi podjetji, kar bo, verjamemo, vodilo tudi do še večjega poslovnega sodelovanja v prihodnosti.

GREGOR PRIMC

SKUPAJ IŠČEMO PRILOŽNOSTI

Svetovalci zavoda so obiskali 690 obrtnikov in malih podjetnikov

Minuli mesec je Zavod RS za zaposlovanje, skupaj z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije ter Združenjem delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije, pripravil Dan pri malih in mikro podjetjih. Glavni namen dogodka je okrepiti sodelovanje med zavodom in delodajalci ter njihovimi stanovskimi združenji.

Čeprav je šlo za prvi tovrstni dogodek, namenjen najmanjšim predstavnikom slovenskega gospodarstva, je ta izpolnil pričakovanja, saj je kar 95 odstotkov delodajalcev menilo, da so bili neposredni razgovori s predstavniki zavoda za zaposlovanje nadvse koristni. Uspešnost dogodka, ki so ga organizatorji poimenovali Skupaj iščemo priložnosti, se kaže tudi v dobrem sodelovanju med vsemi ključnimi ustanovami, pomembnimi za delovanje malega gospodarstva.

V enem dnevu je 420 sodelavcev zavoda obiskalo kar 690 obrtnikov in podjetnikov. V večini primerov je šlo za individualne obiske, kjer so svetovalci obiskali vsakega delodajalca posebej, nekaj pa je bilo tudi skupinskih srečanj, ki so jih pripravili na več območnih obrtno-podjetniških zbornicah. Predstavniki zavoda so predstavili storitve in ukrepe,

namenjene delodajalcem, obenem pa so se pogovarjali o možnostih nadaljnega konkretnega sodelovanja. Delodajalci so po obiskih povedali, da so zelo zadovoljni z osebnim pristopom ter možnostjo neposrednega pogovora s sodelavci zavoda. V prihodnje si predstavniki malega gospodarstva želijo predvsem pomoči zavoda pri iskanju primernih in ustreznih kandidatov, saj jim s strokovnim pristopom ter celovito obravnavo pri tem lahko pomagajo.

Poleg tega si delodajalci želijo, da bi bili redno obveščeni o novostih zavoda za zaposlovanje, saj sami nimajo dovolj časa, da bi vsakodnevno spremljali vse aktualne novice.

Na zavodu za zaposlovanje pa so izrazili željo, da bi 60 odstotkov tokrat obiskanih delodajalcev sodelovalo z zavodom še leto dni po tem dogodku; bo-

disi z objavo prostega delovnega mesta, na katerega zavod napoti osebe, bodisi s sodelovanjem na področju aktivne politike zaposlovanja.

Branko Meh, predsednik OZS: »Delodajalci imamo kljub visoki stopnji brezposelnosti težave pri pridobivanju ustreznih kvalificiranih delavcev in njihovem hitrem vključevanju v delovni proces. Prevosniki, kovinarji in celo gradbinci se pogosto pritožujejo, da ne dobijo ustreznih delavcev. Po drugi strani pa se soočamo s presežkom frizerjev. Na pomanjkanje kvalificiranih kadrov so nas na regijskih srečanjih opozorili tudi naši člani. Obrtnica iz Ajdovščine, lastnica orodjarne, je denimo na strugarja čakala kar štiri leta. Spet drugi obrtniki pa se pritožujejo, da na delovno dovoljenje čakajo predolgo, celo po dva meseca. Delavce pa potrebujemo takoj; torej takrat, ko je sezona in imamo delo. Zaradi teh ovir si resnično želimo tesnejšega sodelovanja med delodajalci in zavodom za zaposlovanje, zaradi česar smo se tudi odločili, da sodelujemo v tem projektu.«

Drago Delalut, predsednik ZDOPS: »V obrti in podjetništvu so zelo pomembna specifična znanja in veščine, zato bomo v prihodnje skupaj z zavodom nadgrajevali in dopolnjevali odnose na trgu dela z iskanjem poti za zagotavljanje novih veščin za lažje zaposlovanje mladih,



Udeleženci skupinskega srečanja delodajalcev s predstavniki zavoda za zaposlovanje na OOO Celje.

prav tako se bomo posvetili prenosu znanj od starejših delavcev na mlajše, ki vstopajo na trg dela. Poudarjam pa, da bo nujen celovit pristop k zagotavljanju ustrezne delovne sile v povezavi z izobraževalnim sistemom in tistimi, ki delujemo na področju trga dela.«



Mavricija Batič, generalna direktorica Zavoda RS za zaposlovanje: »Dan pri malih in mikro podjetjih je drugi večji dogodek letos, ki ga organizira zavod, da bi deloval bolj proaktivno, usmerjeno k uporabnikom. S temi obiski želimo neposredno pokazati, komu je

naše delovanje kot javna služba za zaposlovanje namenjeno. Zavedamo se, da je zavod lahko uspešen le, če ima partnerski odnos z delodajalci in njihovimi združenji. Zato si bomo za dobro sodelovanje prizadevali tudi v prihodnje.«

EVA MIHELIČ

TOLMIN

Minister Erjavec o pomenu in aktivnostih gospodarske diplomacije

Minister za zunanje zadeve Karl Erjavec je skupaj s predstavniki ministrstva obiskal podjetnike severnoprimske regije. V sodelovanju z Območno obrtno-podjetniško zbornico Tolmin je podjetnikom predstavil aktivnosti gospodarske diplomacije in oblike pomoči, ki jih lahko nudi zunanje ministrstvo pri promociji slovenskega gospodarstva v tujini.

Časi, ko so podjetniki in obrtniki lahko preživeli in se razvijali samo v ožji regiji, minevajo. Zavedajo se, da je obstanek in razvoj dejavnosti možen samo s širitvijo na trge Evropske unije in tudi širše. Majhni obrtniki poudarjajo, da imajo ideje, znanje, napredno tehnologijo in marljive sodelavce, marsikdaj pa niso dovolj spretni pri prepoznavanju povpraševanja v tujini, ki bi ga lahko zadovoljili z njihovimi izdelki oziroma storitvami. Na tem koraku si želijo pomoči gospodarske diplomacije, da jim pomaga poiskati priložnosti v tujini, ki bodo povečale gospodarski razvoj in s tem blaginjo ljudi v regiji.

Minister Erjavec je podjetnikom ponudil pomoč slovenske diplomatske mreže pri njihovem poslovanju na tujih trgih. Slovenskim podjetjem pri prodoru na tuje trge ministrstvo lahko pomaga preko veleposlanikov, ekonomskih svetovalcev, ki jih imajo po svetu 22, in častnih konzulov. Podjetjem, ki so na tujih trgih že uveljavljena, lahko slovenska gospodarska diplomacija priskoči na pomoč, tudi ko nastopijo težave, kot so neplačani računi, pogodbe, ki se ne izvajajo, ali če pride do unovčenja bančne garancije.



Minister Erjavec je podjetnikom ponudil pomoč slovenske diplomatske mreže pri njihovem poslovanju na tujih trgih.

Za vzpostavitev kontaktov na tujih trgih so pomembne tudi organizirane vhodne in izhodne gospodarske delegacije, je poudaril minister. Podjetnike je spodbudil k povezovanju in skupnim nastopom na tujih trgih, kar bo zagotovo

prispevalo k večji konkurenčnosti našega gospodarstva. K združevanju in povezovanju, kot vodilo gospodarskega razvoja, sta pozvala tudi predsednik OZS Branko Meh in podpredsednik OOO Tolmin Marjan Gorenšek.

VESNA MAVER

DELOVNI SESTANEK NA OZS

Pomembna vloga žensk v uspešnih družinskih podjetjih

Partnerji v evropskem pilotnem projektu Leonardo da Vinci, Ženske v malih in srednjih podjetjih – vrednotenje neformalnih in priložnostnih znanj žena lastnikov, so pregledali opravljeno zahtevno in zamudno pilotno delo vključenih žena na OZS Maribor in OZS Sežana.

Delo v projektu, v katerem kot partner sodeluje OZS in kjer je ključna vloga predvidena za žene v delovnih skupinah OZS Sežana in OZS Maribor, je tik pred koncem. Članice obeh delovnih skupin so že pred časom pripravile svoje kompetenčne mape (portfolie) na podlagi švicarskega modela. To je zanje pomenilo predvsem veliko dela in vloženega časa, čeprav so jim ob strani stale obe svetovalki v projektu in dodatno še sekretarka OZS Sežana. Za osvežitev: gre za projekt EU Leonardo da Vinci, Prenos inovacij, Ženske v malih in srednjih podjetjih – vrednotenje neformalnih in pri-

ložnostnih znanj žena lastnikov. Vodi ga Švicarska zveza obrti in malih podjetij, poleg OZS pa v njem sodelujejo še partnerji iz Nizozemske in Francije.

Na zadnjem delovnem srečanju partnerjev v projektu, ki ga je gostila OZS, je bila pozornost namenjena prav izvedbi in rezultatom pilotnega dela projekta, ki je rezultat sodelujočih žena v obeh delovnih skupinah na OZS Maribor in OZS Sežana.

Partnerji so podrobneje predstavili potek in opravljeno zamudno delo žena, ključne ugotovitve o kompetencah žena ter možnosti za priznavanje njihovih

kompetenc na nacionalnih ravneh. V ospredju je bila seveda ocena uporabnosti novega švicarskega modela z izkušnjami pridobljenih kompetenc žena, ki jim po posebnem postopku priznavanja neformalno pridobljenih znanj prinesejo formalno izobrazbo, primerljivo z našo višješolsko.

Sistemske rešitve in izkušnje sodelujočih partnerjev so seveda različne, vse pa je družila želja narediti znanje in kompetence žena, ki so zaposlene v družinskih podjetjih, so lastnice ali solastnice, vidne in jih vrednotiti v sistemu priznavanja formalnega, predvsem pa neformalno pridobljenega znanja. Poleg tega želijo njihovo vlogo prepoznati kot pomemben del uspešnega delovanja družinskih podjetij, da jo bodo kot takšno prepoznavali tudi drugi. Za kompetence teh žena, ki bi jih kazalo nadgrajevati, dodajati ali osvežiti pa naj bi pripravili krajša usposabljanja, s tem pa bi njihova družinska podjetja narediti konkurenčnejša. Znanje in kompetence žena lastnikov in njihova vloga so, po izkušnjah tujih partnerjev in naših seveda, pomemben element uspešnosti malih in srednjih podjetij.

Po dogovoru s svetovalno skupino socialnih partnerjev je v Sloveniji steklo delo pri dopolnjevanju poklicnega standarda za nacionalno poklicno kvalifikacijo za čas po koncu projekta. OZS si je takšen cilj zastavila tudi zato, ker sodi, da je kljub dobri izobraženosti žena, njihovo strokovno delo in pogosto ključno vlogo v manjših oziroma družinskih podjetjih in v obrti, potrebno postaviti na bolj vidno in prepoznavno mesto. In v tem procesu pričakuje sodelovanje strokovnih zavodov in organov socialnih partnerjev.

JANJA MEGLIČ



Zadnje delovno srečanje partnerjev v projektu EU Leonardo da Vinci, Prenos inovacij, Ženske v malih in srednjih podjetjih – vrednotenje neformalnih in priložnostnih znanj žena lastnikov, je gostila OZS. Pozornost pa je bila namenjena predvsem pregledu rezultatov dela v projektu.

Vajeništvo da, toda ne v breme delodajalcev

Na zadnji seji Upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije pred počitnicami so obrtniki in podjetniki razpravljali o ponovni vzpostavitvi vajeniškega sistema, ki po njihovem prepričanju ne sme postati novo breme delodajalcev. Obrtniki in podjetniki tako ne pristajajo na to, da bi z vajenci sklenili delovno razmerje in namesto države nosili stroške izobraževalnega procesa.

Predsednik OZS Branko Meh je uvodoma poudaril, da ne bodo pristali v vajeništvo, dokler država najprej ne uredi problematike regresnih zahtevkov. Slovenski delodajalci morajo namreč v primeru nesreče pri delu plačati enormne stroške, nezgode, ki so posledica male malomarnosti, pa sploh ne morejo zavarovati.

Alojz Kovšca, obrtnik in državni svetnik, je menil, da mora OZS vztrajati pri tem, da se pri vajeništvu ne sklene delovno razmerje z vajencem. »Delodajalci bi morali imeti poseben status v izobraževalnem procesu, država pa nanje nikaikor ne sme prevzeti dodatnih bremen,« je še dodal Kovšca.

Obrtniki prav tako nasprotujejo tudi temu, da bi bili vajenci odrasle osebe. Bojan Železnik, podjetnik, je pojasnil, da želi država na tak način zgolj polniti pokojninsko blagajno. »Po eni strani potrebujemo vajence, vendar si jih ne bomo upali zaposlovati. Visoko izobraženi delavci, ki so tudi dobro plačani, pa ne morejo v obratovalnicah učiti vajencev osnovnih veščin. Teh se morajo mladi naučiti v šoli. Nekdanji sistem vajeništva je dobro funkcioniral, zato bi ga bilo smiselno ponovno vzpostaviti,« je prepričan Železnik.

»Kovinarji si želimo boljši kader, ki bi prišel na trg dela. Že sedaj imamo učence na praksi v naših obratovalnicah, četudi stvari niso zgledno urejene. Pogrešamo



tudi izobraževalni program za mentorje, od katerih je odvisno, česa se bodo mladi naučili,« pa je dejal kovinar Alojz Buček.

Po mnenju Bernarda Bucika je nesprejemljivo, da bi delodajalci vajencem plačali za to, da jih naučijo novih znanj. »Delodajalci nosijo že odgovornost in stroške v primeru nesreče pri delu, kar ni majhen strošek,« je še menil Bucik.

Upravni odbor OZS je na koncu razprave sprejel sklepe, da je treba še pred uvedbo vajeništva urediti problematiko regresnih zahtevkov, da vajenec ni v de-

lovnem razmerju in ima status dijaka, da se delodajalec v vajeniškem sistemu obravnava kot izobraževalec, da se delovna doba vajencu lahko šteje kot vajencu, da so mentorji mojstri oziroma osebe z ustrezno poklicno izobrazbo, vajeništvo pa se lahko šteje v pokojninsko dobo. V Zavezništvu za vajeništvo mora biti tudi finančna konstrukcija za promocijo in izvedbo programa. Pri uvedbi vajeništva pa naj gre za obravnavo mladoletnih in ne starejših oseb.

MIRA ČREŠNAR, SLIKA: E. M.

1700 €
na leto



Irena Gregorič, Tapetništvo – gostinstvo Toptap

»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.«

mozaikpodjetnih.si

VLADA RS SPREJELA PROGRAM ZA SPODBUJANJE INTERNACIONALIZACIJE 2015–2020

Za rast slovenskega gospodarstva v mednarodnem okolju

Vlada RS je konec maja sprejela Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020, ki ga je pripravilo Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS v skladu z Zakonom o spodbujanju tujih neposrednih investicij in internacionalizacije podjetij. Program je usmerjen v rast, konkurenčnost in razvoj slovenskega gospodarstva na mednarodnih trgih.

Cilji programa so usmerjeni v nadaljnjo rast in razvoj slovenskega gospodarstva v mednarodnem okolju ter k izboljševanju konkurenčnosti domačega podpornega okolja. Strateški cilji so izbrani na makroekonomski ravni, operativni cilji pa so usmerjeni k spremljanju realizacije ukrepov tega programa.

Strateški cilji so:

- povečati vrednost izvoza za 8 % letno,
- povečati BDP per capita za 2 do 3 % letno in delež izvoza v BDP per capita za 2 % letno,
- povečati izvoz na ne-EU trge za 5 % letno, najmanj ohraniti delež stanja vhodnih TNI v BDP.

Operativni cilji so:

- povečati število (delež) novih izvoznih podjetij za 0,5 % letno,
- povečati število vseh podprtih podjetij v okviru programa za 5 % letno,
- povečati število podprtih MSP za 50 % letno,
- povečati delež izvoza MSP v izvozu BDP za 0,4 % letno,
- povečati stopnjo udeležbe Slovenije v globalnih verigah vrednosti,
- povečati obseg vrednosti TNI za 4 % letno.

Ukrepi programa so usmerjeni k podjetjem s potencialom rasti in nastopom na globalnih trgih – prednostno k MSP pri (prvem) vstopanju na tuje trge in širitvi njihovega poslovanja na tujih trgih, v nekaterih primerih pa tudi k velikim podjetjem, ki že imajo izkušnje v mednarodnem poslovanju in želijo širiti svoje poslovanje na tujih trgih. Prednostno bodo podprte različne oblike povezovanja podjetij in institucij na različnih področjih (formalne in neformalne, vključno z

razvojno-raziskovalnim in inovacijskim področjem).

Program vsebuje tudi predvidene aktivnosti za spodbujanje internacionalizacije in prikaz načrtovanih proračunskih sredstev, vključno z EU sredstvi za doseganje specifičnega cilja – povečevanje mednarodne konkurenčnosti.

Vlada se je tudi seznanila z dokumentom Mednarodni izzivi 2015–2016, s katerim želi slovenskim podjetjem pri internacionalizaciji dati ustrezno podporo. Mednarodni izzivi 2015–2016 je akcijski program, ki je usmerjen program z aktivnostmi, cilji, ukrepi, ciljnim trgi in finančnimi sredstvi. Aktivnosti so opredeljene po ciljnih trgih, in sicer: prioritetni trgi za Slovenijo (ZDA in Japonska ter Turčija), tradicionalni trgi (EU, zahodni Balkan, Ruska federacija, Švica) in perspektivne regije (Kitajska – izbor regij, zalivske države (Katar, Združeni arabski emirati, Savdska Arabija), Centralna Azija (Kazahstan, Turkmenistan, Iran), Indija – izbor regij).

Pri pripravi Mednarodnih izzivov 2015–2016 je sodelovala tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, in sicer v delu, kjer je opredeljen program dela s področja spodbujanja internacionalizacije. OZS učinkovito prispeva svoj delež pri spodbujanju internacionalizacije s svojimi aktivnostmi, ki pomagajo malim in srednje velikim podjetjem do rasti in večje konkurenčnosti. Poslanstvo in aktivnosti OZS s področja spodbujanja internacionalizacije so:

- informiranje s področja internacionalizacije, poslovnih dogodkov, aktualnih odprtih razpisov v Sloveniji in EU ter poslovnih priložnosti,
- svetovanje s področja internacionalizacije in dostopa do finančnih virov ter

intelektualne lastnine,

- izobraževanje za predstavitev potencialno zanimivih držav in sektorjev, predstavitev financiranja, kreditov in garancij,

– strokovna podpora za mednarodne razvojno-raziskovalne in mednarodne podjetniške projekte,

- podpora pri iskanju tujih poslovnih partnerjev,

– organizacija skupinskih sejemskih predstavitev in sektorskih poslovnih srečanj, s katerimi omogočamo predstavitve na tujih trgih in navezavo stikov s tujimi poslovnimi partnerji.

EDINA ZEJNIC

Ministrstvo za zunanje zadeve v okviru Direktorata za gospodarsko diplomacijo izvaja gospodarsko diplomacijo na več kot 56 diplomatsko-konzularnih predstavništvih Republike Slovenije v tujini, v katerih deluje 22 ekonomskih svetovalcev.

Ekonomski svetovalci nudijo slovenskim podjetjem brezplačno pomoč pri navezavi stikov z ministrstvi, drugimi državnimi institucijami, zbornicami, poslovnimi združenji, mediji na državnih in regionalni ravni ter povezovanje s tovrstnimi institucijami v Sloveniji, storitve, povezane s pospeševanjem izvoza, pomoč pri reševanju problematike, izpostavljenosti s strani ministrstev, drugih institucij in podjetij, informacije o poslovnih priložnostih, mednarodnih razpisih, panogah, sejmih, aktualnih za slovenske institucije in podjetja, zbiranje in posredovanje poslovnih informacij in poslovnih priložnosti, svetovalno podpo-

Nove poslovne priložnosti

Borza mednarodnega poslovnega sodelovanja je brezplačna storitev in podjetjem omogoča samostojen vnos ponudbe, objavo oglasa v tujini, iskanje med ponudbami in povpraševanji tujih podjetij ter povezovanje ustreznih ponudb in povpraševanj. Z več sto novih profilov podjetij dodanih vsak teden je borza ena največjih na svetu.

V borzo so vključena mala in srednje velika podjetja iz držav Evropske unije, centralne in vzhodne Evrope ter sredozemskih držav in deluje po standardiziranih postopkih, ki jih je postavila Evropska agencija za mala in srednja podjetja (EUASME).

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije že od leta 2008 preko projekta Enterprise Europe Network, ki jo financira Evropska komisija, podjetjem omogoča brezplačne storitve v okviru Evropske podjetniške mreže. S 500 centri v več kot 40 evropskih državah in približno 4000 izkušenimi strokovnjaki, povezanimi v enotno mrežo, je Evropska podjetniška mreža največja mreža v Evropski uniji na področju nudenja strokovnega zna-

nja in storitev podjetjem, univerzam, raziskovalnim organizacijam, tehnološkim centrom ter drugim poslovnim in inovacijskim institucijam. OZS v okviru projekta Enterprise Europe Network skrbi za Borzo mednarodnega poslovnega sodelovanja, ki podjetjem omogoča, da sklenejo komercialno, finančno, tehnično ali proizvodno poslovno sodelovanje s podjetji iz tujine. Borza vsebuje ponudbe in povpraševanja malih in srednjih podjetij iz držav Evropske unije, centralne in vzhodne Evrope ter sredozemskih držav in deluje po standardiziranih postopkih, ki jih je postavila Evropska agencija za mala in srednja podjetja (EUASME).

Na spletni strani www.ozs.si in na zadnji strani revije Obrtnik podjetnik re-

dno objavljamo ponudbe tujih podjetij, ki iščejo poslovno sodelovanje. Če vas zanima določena ponudba, si zapišite številko objave (na primer EEN-jan-01). Izpolnite obrazec za pridobitev kontaktnih informacij o tujih podjetjih in nam pošljite po elektronski pošti na: een@ozs.si ali po navadni pošti na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana. Prejeli boste celoten oglas tujega podjetja z opisom želenega sodelovanja. Podjetje, na katerega oglas ste se odzvali, pa bo z vami neposredno navezalo poslovni stik.

Informacije za vpis in kontakt: Jana Vidic, telefon: 01 58 30 810, e-pošta: jana.vidic@ozs.si, vsak delovnik med 8. in 12. uro.

EDINA ZEJNIC

POMOČ GOSPODARSKE DIPLOMACIJE

Na voljo so ekonomski svetovalci in poslovne pisarne

Gospodarska diplomacija v tujini ščiti in promovira interese slovenskega gospodarstva ter skrbi za promocijo Slovenije. S svojimi aktivnostmi pomagajo slovenskim podjetjem pri vstopanju na tuje trge in spodbujanju internacionalizacije slovenskega gospodarstva.

ro pri vstopu na trge države sprejemnice ter pomoč podjetjem pri navezavi stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji. Poleg neposredne podpore podjetjem zagotavljajo tudi pregled in analizo makroekonomskega stanja v državah akreditacije. Seznam vseh ekonomskih svetovalcev in njihove kontakte je mogoče dobiti tudi na OZS.

Ministrstvo za zunanje zadeve pa je z letom 2011 predstavnikom slovenskih podjetij ponudilo tudi možnostčasne uporabe poslovnih pisarn v okviru nekaterih svojih diplomatsko-konzularnih predstavništev v tujini. Namenčasne uporabe poslovnih pisarn v tujini je gospodarskim subjektom olajšati začetne poslovne aktivnosti na tujem trgu, da

se jim zagotovičasna uporaba funkcionalno opremljenega pisarniškega prostora, ki deluje ob podpori slovenske diplomatsko-konzularne mreže. Ministrstvo poslovno pisarno načeloma dodeli največ za obdobje enega meseca.

S tem poslovnež dobi dostop do delujoče pisarne na trgu, na katerem želi poslovati, in lahko lažje začne z raziskovanjem poslovnih priložnosti ali z drugimi začetnimi poslovnimi aktivnostmi. Trenutno so na voljo poslovne pisarne v Banjaluki, Bratislavi, Budimpešti, Buenos Airesu, Bukarešti, Kijevu, Madridu, Moskvi, Ottawi, Parizu, Podgorici, Rimu, Skopju in Zagrebu.

Za več informacij glede poslovnih pisarn in prijavo se lahko obrnete na:

Ministrstvo za zunanje zadeve, Sektor za gospodarsko promocijo, telefon: 01/ 478 66 42, faks: 01/ 478 12 88, e-pošta: [gospodarska-diplomacija.mzz\(at\)gov.si](mailto:gospodarska-diplomacija.mzz(at)gov.si)

EDINA ZEJNIC

SODELUJTE NA POLETNIH IGRAH OBRTNIKOV IN PODJETNIKOV!

Rezervirajte si
19. september 2015
za športne aktivnosti in
druženje s kolegi obrtniki
in podjetniki iz vse
Slovenije!

Časa za priprave je še dovolj

Poletne igre obrtnikov in podjetnikov – PIO 2015 – so namenjene članom OZS, njihovim družinskim članom in zaposlenim, tekmovali pa bodo lahko tudi zaposleni v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu.

Odbor za šport OZS se z zadovoljstvom spominja zimskega druženja, hkrati pa so vsi člani odbora na čelu s predsednikom Nikijem Zimo veseli, da šport združuje veliko število članov zbornice. »Uspešno izvedene zimske igre so za nas spodbuda, da nadaljujemo z organizacijo tovrstnega druženja v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu. Ker

želimo pozitiven obrtniško-podjetniški duh približati čim večjemu številu članov, se bodo na poletnih igrah tekmovalo v več panogah,« pojasnjuje Zima.

Organizatorji tako pripravljajo tekmovalna v **malem nogometu, košarki, odbojki, tenisu, kegljanju, teku oziroma krosu, pikadu, namiznem nogometu, vlečenju vrvi** in v nekoliko neobičajni disciplini – **kuhanju golaža**.

Tudi za tiste ljubitelje športa in rekreacije, ki ne marajo tekmovali, bo poskrbljeno. Športni center Ravne na Koroškem namreč s svojimi sprehajalnimi in tekaškimi stezami, bazenom, savnami in

Čeprav smo sredi dopustniških dni Odbor za šport pri OZS ne miruje. Potekajo namreč intenzivne priprave na celodnevni športno-družabni dogodek, ki bo v soboto, 19. septembra, v Športnem centru Ravne na Koroškem.

obiljem prostora za aktivnosti po lastni izbiri ponuja veliko možnosti za gibanje, najmanjšim pa so namenjena igrala, park in odprto igrišče. Poleg naštetega pa si bo mogoče ogledati tudi podzemlje Pece, muzej in še kaj.

Obrtniško-podjetniško druženje se bo tudi tokrat končalo s podelitvijo medalj in nagrad ter s plesom ob živi glasbi.

Več o dogodku in prijavah bomo pisali v septembrski številki revije Obrtnik podjetnik, podrobnejše informacije pa so na voljo tudi pri sekretarki Odbora za šport pri OZS Jani Golič (jana.golic@ozs.si).

EVA MIHELIČ



SPIRIT Slovenija nudi finančne spodbude za predstavitev podjetij na sejmišnih v tujini in izdelavo tržnih raziskav

Javna agencija SPIRIT Slovenija je v petek, 19. junija 2015, v Uradnem listu RS št. 43 in na svojih spletnih straneh objavila dva javna razpisa, s katerima bo podjetjem sofinancirala stroške individualne udeležbe na mednarodnih sejmišnih v tujini in stroške izdelave tržnih raziskav na novih tujih trgih.

Skupinska predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnem sejmu SPS - IPC – Drives, Nürnberg, Nemčija.

→ V okviru **javnega razpisa »Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmišnih v tujini«** je na voljo 400.000 EUR, obseg sofinanciranja bo znašal največ 60 % upravičenih stroškov oziroma največ 8.000 EUR na podjetje.

Predmet javnega razpisa je sofinanciranje upravičenih stroškov individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmišnih v tujini. Upravičeni stroški, ki bodo predmet sofinanciranja so:

- stroški najema razstavnega prostora za naveden mednarodni sejem v tujini in
- stroški postavitve in ureditve razstavnega prostora.

Upoštevani bodo projekti udeležbe na sejmišnih, ki bodo izvedeni od 1.1.2015 do 31.12.2015.

Na javni razpis se lahko prijavite do vključno **petka, 31. julija 2015 do 13.00 ure**, razpisna dokumentacija je na voljo na spletnih straneh www.izvoznookno.si in www.spiritslovenia.si.

→ V okviru **javnega razpisa »Sofinanciranje tržnih raziskav na novih tujih trgih v letu 2015«** je na voljo 176.000 EUR, posamezno podjetje bo lahko prejelo največ 50 % upravičenih stroškov oziroma največ 4.500 EUR.

Predmet javnega razpisa je sofinanciranje izdelave tržnih raziskav podjetij, ki so prisotna na tujih trgih glede možnosti prodora obstoječih izdelkov/storitev ali skupin izdelkov/storitev (v nadaljevanju izdelkov) na nov tuj trg ali prodora novih izdelkov na nov tuj trg. Upravičeni stroški bodo stroški svetovalnih storitev, vezanih na izdelavo tržne raziskave, ki jih zagotavlja zunanji izvajalec z ustreznimi referencami.

Upoštevani bodo projekti izdelave tržnih raziskav, ki bodo izvedeni od dneva oddaje vloge na ta javni razpis in najdlje do 6.11.2015.

Na javni razpis se lahko prijavite do vključno **ponedeljka, 3.8.2015 do 12.00 ure**, razpisna dokumentacija je na voljo na spletnih straneh www.izvoznookno.si in www.spiritslovenia.si.

→ Na spletnih straneh www.izvoznookno.si in www.spiritslovenia.si je objavljeno tudi **vabilo podjetjem za posredovanje interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmišnih v tujini v letu 2016**.

Predlog lahko posredujejo:

- posamezno podjetje iz panoge;
- podjetje, ki zastopa skupino vsaj treh podjetij iz določene panoge;
- zbornice, panožna združenja, sekcije, grozdi oziroma druga interesna gospodarska združenja, ki zastopajo skupino vsaj treh podjetij iz panoge

do petka, 11. septembra 2015. Zbrani predlogi bodo podlaga za pripravo programa agencije za skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmišnih v tujini v naslednjem letu. Ko bo ta potrjen, bodo vabila za udeležbo na posameznem sejmu objavljena na spletnem portalu www.izvoznookno.si.

→ **Več informacij o javnih razpisih in ostalih storitvah SPIRIT Slovenija za slovenske izvoznike** je na voljo na spletnem portalu www.izvoznookno.si. Če želite biti obveščeni o dogajanju na tujih trgih in storitvah za slovenske izvoznike, vas vabimo, da se prijavite na prejetje informacij na vaš elektronski naslov na spletnem portalu www.izvoznookno.si/E-info/.



VELIKI PRIHRANKI S KARTICO MOZAIK PODJETNIH

350 €
na leto

Rok Hribar, FMG storitve

»Z Mozaikom podjetnih smo uveljavljali popuste pri zavarovalnici Triglav in s tem prihranili 350 evrov. Pozdravljam partnerstva zbornice z različnimi ponudniki izdelkov in storitev. Odlična priložnost se mi je zdela tudi možnost nadgradnje kartice v kartico Mozaik podjetnih Diners Club, ki jo sedaj s pridom uporabljam za plačevanje različnih izdatkov.«



Lena Korber, Agencija Nera

»Z Mozaikom podjetnih smo res zelo zadovoljni. Največ smo prihranili pri nakupih v Big bangu in pri zavarovalnici Triglav, v celoti pa so prihranki presegli 500 evrov. Pozdravljamo prizadevanja stanovske organizacije, da nam na ta način pomaga, da ugodneje pridemo do izdelkov in storitev, saj smo tudi na račun tega lahko bolj konkurenčni. Poleg tega, da z uporabo kartice sami prihranimo, pa v našem podjetju na podlagi kartice Mozaik podjetnih priznamo popuste in ugodnosti na naše storitve drugim obrtnikom in podjetnikom.«

500 €
na leto



Mojca Andolšek, FerroČrtalič

»Kartico Mozaik podjetnih redno uporabljam pri nakupih v Merkurju. V lanskem letu sem na ta račun prihranila okrog 100 evrov. Prihranili smo tudi pri storitvah Telekomu, sicer pa se izjemno zadovoljna tudi s partnerstvom OZS z Erste Card, saj mi kartica Mozaik podjetnih Diners Club omogoča odloženo plačilo in plačilo na obroke, tudi brezplačne vstopne v letališke salone, nagradni program in še veliko drugega.«

100 €
na leto



Sašo Junež, Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

»Največkrat kartico Mozaik podjetnih uporabimo v DZS, redno tudi v Merkurju, krasno je, da imamo popuste v Kompas shopih, nenazadnje pa se tudi popust pri zavarovanju dveh avtomobilov pri zavarovalnici Triglav kar precej pozna. V enem letu smo tako s kartico prihranili okrog 400 evrov. Všeč mi je, ker je ponudba partnerjev v Mozaiku zelo pestra in raznolika. V njej res lahko vsak najde nekaj zase.«

400 €
na leto



PRIMERI PRIHRANKOV PRI NEKATERIH PARTNERJIH*



484 €
na leto

Obrtnik samozaposlen

Partner	Brez Mozaika	z Mozaikom	Letni prihranek
Telekom Slovenije	745,00 €	708,00 €	37,00 €
Zav. Triglav	2.044,00 €	1.900,00 €	144,00 €
Elektro energija	322,00 €	262,00 €	60,00 €
Big Bang	1.290,00 €	1.229,00 €	61,00 €
DZS	185,00 €	148,00 €	37,00 €
Kompas	2.300,00 €	2.155,00 €	145,00 €
Skupaj	6.886,00 €	6.402,00 €	484,00 €

več kot 2 letni članarini OZS

1.425 €
na leto

Obrtnik do 5 zaposlenih

Partner	Brez Mozaika	z Mozaikom	Letni prihranek
Telekom Slovenije	2.294,00 €	1.787,00 €	507,00 €
Zav. Triglav	3.469,00 €	3.226,00 €	243,00 €
Elektro energija	2.560,00 €	2.450,00 €	110,00 €
Big Bang	3.329,00 €	3.088,00 €	241,00 €
DZS	420,00 €	336,00 €	84,00 €
Kompas	4.000,00 €	3.760,00 €	240,00 €

Skupaj 16.072,00 € 14.647,00 € 1.425,00 €

več kot 4 letne članarine OZS

3.196 €
na leto

Obrtnik 15 in več zaposlenih

Partner	Brez Mozaika	z Mozaikom	Letni prihranek
Telekom Slovenije	3.872,00 €	3.293,00 €	579,00 €
Zav. Triglav	14.029,00 €	13.048,00 €	981,00 €
Elektro energija	4.960,00 €	4.700,00 €	260,00 €
Big Bang	11.410,00 €	10.649,00 €	761,00 €
DZS	750,00 €	600,00 €	150,00 €
Kompas	8.500,00 €	8.035,00 €	465,00 €

Skupaj 43.521,00 € 40.325,00 € 3.196,00 €

skoraj 10 letnih članarin OZS

*Izračune smo pripravili s pomočjo članov, ki so uveljavljali ugodnosti v preteklem letu, in izpostavili nekatere partnerje projekta, pri katerih so prihranki največji. Izračuni so zgolj informativne narave in neobvezujoči za Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije. Pri ugodnostih in popustih različnih partnerjev za primerljive storitve in izdelke smo upoštevali najvišji dogovorjeni popust. Končni izračun je zgolj ocena prihranka posameznega člana in realni prihranki lahko odstopajo od informativnega izračuna. Točen izračun prihranka dobi član pri posameznem partnerju Mozaika podjetnih.



Ustreznost obutve se pokaže na daljši rok

Prava izbira delovne obutve je odločilnega pomena. Biti mora udobna, če je potrebno, tudi ortopedsko prilagojena, a na ta račun varnost ne sme trpeti.

Običajno se tisti, ki so v podjetjih zadolženi za varnost in zdravje pri delu, težko odločajo glede nakupa ustrezne delovne obutve za zaposlene. Pogosto je pomemben podatek cena, a strokovnjaki opozarjajo, da ne gre gledati le na to. Pomemben je tudi vidik ortopeda, kjer je to potrebno, gledati pa je treba tudi za kakovost izdelave in materialov.

Nedavno je podjetje Velting iz Ajdovščine, ki v Sloveniji zastopa priznanega finskega proizvajalca delovne in zaščitne obutve, pripravilo posvet, na katerem so različni strokovnjaki poskušali predstaviti pomen dobre delovne in ortopedske obutve, saj je vedno več ljudi, ki imajo težave z nogami. Vsi po vrsti so poudarjali, da se z ustrezno obutvijo da marsikatero težavo preprečiti.

Ustreznost obutve se pokaže na dolgi rok. Ob tem je dipl. inž. ortotike in protetike **Dejan Tašner iz Ortopedskega inženiringa Maribor** poudaril, da v Sloveniji premalo pozornosti namenjamo preventivi na tem področju, saj se ljudje težav zavedo šele, ko nastopijo bolečine. Izrabili smo priložnosti in mu zastavili nekaj vprašanj.

Najbrž bi moral vsak, ne glede na to, kakšno delo opravlja, svoji obutvi nameniti nekaj pozornosti. Ne gre vedno le za vprašanje zaščite stopal pred mehanskimi poškodbami, kot bi si marsikdo mislil, kajne?

»Čevlji so veliko več kot zaščita. Vplivajo tudi na biomehaniko človeka, udobje, storilnost, kondicijo, lahko delujejo v dobro, lahko tudi v slabo. Dokler je vse dobro, se navadno ljudje ne zavedajo

pomena dobre in pravilne obutve, ko nastopijo težave, pa je že druga zgodba.«

Zakaj je tako pomembno, da še zdrave noge obujemo v primerno delovno obutev?

»Moramo izhajati iz preventive; medicinsko in tudi ekonomsko. Na začetku je preventiva sicer dražja, saj dobri čevlji niso poceni, a dolgoročno večkratno pokrije stroške kurative (bolniška odsotnost, neproduktivnost zaradi težav). Primerna obutev pomaga k večjemu udobju pri delu, manj je težav, posledično pa večja storilnost in kreativnost.«

Ali je pomembno, kakšno obutev ima delavec, ki sicer delo opravlja večinoma sede?

»V tem primeru je obutev malenkost manj pomembna kot pri stoječem delu. Bilo pa bi zelo dobro, da upoštevamo udobje stopala v čevlju, zračnost, neutešnjost itd. Vse to vpliva na počutje in posledično na samo delo. Še najslabše je, ko ljudi zaradi sedečega dela ne namenijo nobene pozornosti obuvalu, ampak gledajo predvsem estetiko. Večkrat potem stlačijo stopala v lepa in zelo ozka obuvala. Kar je sicer lepo, a stopala so ves dan utesnjena in statična, kar povzroča manjši pretok krvi, stisne živce itd.«

Naj kaj je treba biti pozoren pri izbiri delovne obutve?

»Osnovni parametri oziroma filtri so: oblika stopala, tip delovnega mesta, dinamika delovnega mesta. Potem pa je pri sami obutvi treba upoštevati vsaj osnovne parametre, kot so dolžina in ši-

rina stopala (oblika stopala), tip podplata, materiali, peta in vložek.

Primerna obutev pomeni manj boleče noge, manj utrujenost, napetosti, manj otiščancev in zatekljih nog.«

Kaj pa, ko se pojavijo težave z nogami, bolečine, deformacije? Kako se da pomagati?

»Rešitev je več. Pri tem je pomembna pravilna obutev, ki jo je možno prilagoditi ali vstaviti ortopedske vložke. Če je težava večja oziroma ponavljajoča se, je treba narediti en korak nazaj in obiskati strokovnjaka, navadno zdravnika, ki naredi pregled in svetuje, kako in kaj. Iz teh podatkov se naredi načrt, na kakšen način pomagati.

Za vse, ki se soočajo z ortopedskimi težavami, predvsem težavami, ki trajajo že dlje časa, je res pomembno, da poiščejo primerno rešitev, saj tovrstne težave v večini primerov ne izginejo same od sebe.«

Preventiva je boljša kot kurativa, saj je slednja običajno tudi precej dražja. Kaj torej polagate na srce delodajalcem in tudi vsem tistim, ki nimajo zaposlenih, v zvezi z delovno obutvijo?

»Zdravi zaposleni so zadovoljni, lahko dobro delajo in prinašajo rezultat podjetju. Bolniške odsotnosti oziroma nekoncentracija zaradi težav podjetje ogromno stanejo.

Samozaposlenim pa je njihovo zdravo telo še toliko bolj pomembno, kajti ko ni dela, ni jela.

Ves čas trdim, da se na obutvi res ne splača šparati.«

EVA MIHELIČ

Vpiši se na mojstrski izpit in POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



PREVOZNIKI

Novi zakon – višje kazni

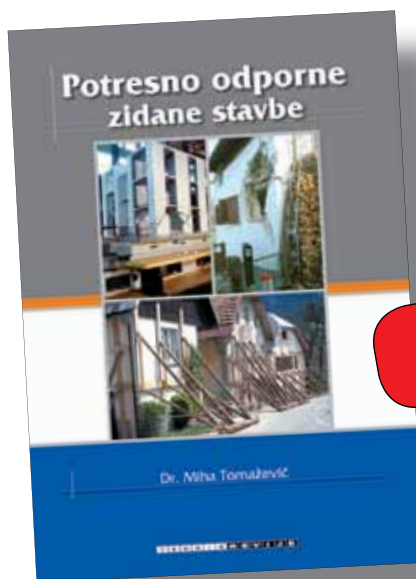
Novi Zakon o cestninjenju prinaša bistveno višje kazni za kršitelje, njihova podjetja in odgovorne osebe. Ker prevozniki še vedno niso dovolj dobro seznanjeni s splošnimi pogoji plačevanja cestnin, je nujno, da se o tej temi dobro podučijo. Sekcija za promet pri OZS si v pogovorih z DARS-om še vedno prizadeva, da bi v ponovno uporabo spravili čim več izrabljenih ABC tablic in s tem kar se da poenostavila plačilo cestnin ter pretočnost na naših avtocestah.

Novi zakon in zaščita poštenih

Po sprejetju in uveljavitvi novega Zakona o cestninjenju, ki je začel veljati 25. aprila letos, so se predstavniki Sekcije za promet OZS sestali z odgovornimi na DARS-u in skupaj z njimi preučili novo zakonodajo. Novi zakon prinaša zelo visoke globe za kršitve v zvezi s plačevanjem cestnine, poleg same višine kazni pa je novo tudi to, da je za prekršek v zvezi s plačevanjem cestnine poleg voznika odgovorna tudi pravna oseba, samostojni podjetnik posameznik ali posameznik, ki samostojno opravlja dejavnost, in njihova odgovorna oseba. DARS največ kršitev v zvezi s plačevanjem cestnine za vozila nad 3500 kg NDM zaznava na vinjetnih stezah, kombiniranih stezah, vinjetno-kombiniranih stezah in najmanj na hitrih ABC stezah. Vozniki v največ primerih ne upoštevajo določil Splošnih pogojev uporabe elektronskih naprav DARS, d. d. Kršitve v zvezi s plačevanjem cestnine odkrivajo na vseh cestninskih postajah, največ pa na cestninskih postajah Razdrto (kjer tovorna vozila sploh ne smejo zapustiti avtoceste), Slovenske Konjice, Krtina, Tapanje, Drnovo, Log, Kozina in Logatec.

Glavna tema pogovorov na sestanku je bila zaščita prevoznikov oziroma voznikov, ki sicer spoštujejo pravila cestninjenja, vendar so zaradi različnih kombinacij stez preprosto spregledali plačilo ali naredili napako v postopku cestninjenja. Da ne bi prihajalo do nepotrebnih začetkov postopkov o prekrških prevoznikom svetujemo, da vozniki, če po izvedenem cestninjenju podvomijo v korektnost plačila cestnine, le-to takoj preverite. To lahko storite preko portala uporabnikov elektronskih medijev <https://www.dars.si/PopAbc> (na podlagi

Knjiga dr. Mihe Tomaževiča »Potresno odporne zidane stavbe«



Ugodno

~~90 EUR~~

- 40 %

54,91 EUR
(z ddv)

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

predhodno dodeljenega uporabniškega imena in gesla), kjer lahko dostopate do evidence prehodov cestninskih postaj, ki ste jih opravili s posameznim elektronskim medijem in preverite, ali je bilo plačilo cestnine zavedeno korektno ali ne. V dvomljivih primerih lahko v roku do največ dveh ur od prehoda cestninske postaje pokličete tudi v Operativni center cestninskega nadzora – OCCN (na telefon: 01/51 88 421) ter preverite, ali je bila cestnina korektno plačana ali ne. S cestninskim nadzornikom v OCCN se lahko nato tudi dogovorite, na kateri najbližji cestninski postaji lahko plačate morebitno pomotoma neplačano cestnino. Vozniki, ki bodo namerno kršili postopke cestninjenja (ki bodo na primer vozili po vinjetnih ali hitrih stezah), zgoraj navedene možnosti naknadnega plačila cestnine ne bodo dobili. Predlagamo tudi, da si podrobnejše ogledate novi Zakon o cestninjenju (Uradni list RS, št. 24/15) in Splošne pogoje za cestninjenje (Uradni list RS, št. 25/14).

Novih starih ABC tablic še vedno ni

Predstavniki Sekcije za promet pri OZS so na začetku maja ponovno organizirali sestanek na temo uporabe ostanka ABC tablic za cestninjenje gospodarskih vozil. Skupaj s predstavniki DARS-a in podjetja Kapsch so iskali možne rešitve za izhod iz neljubih razmer, ki so nastale, ko je DARS februarja popolnoma prenehal izdajati ABC tablice, s tem pa so se na slovenskih avtocestah začele nabirati kolone na gotovinsko plačilo cestnine čakajočih tovornjakov. Glede na to, da gre za zastarel sistem, je zapleten tudi sam postopek obnove starih, že iztrošenih ABC tablic. Dogovorjeno je bilo, da bo podjetje Kapsch preučilo in podalo odgovor, če obstaja pravna podlaga, da OZS od njih odkupi 400 ABC tablic, ki bi jih lahko nato ponudila svojim članom. Prav tako bodo preučili ponudbo DARS-a o javnem naročilu v delu, ki se nanaša na obnovo okrog 40000 starih, izrabljenih ABC tablic, ki jih ima DARS v skladiščih vrnjene po uvedbi vinjet na osebna vozila. Zapletu in težavam, ki trajajo že skoraj pol leta, tako še vedno ni videti konca.

ANTON ŠIJANEC

IZ EVROPSKE UNIJE

Na junijskem sestanku združenja UETR so med ključnimi temami obravnavali nujno medsebojno obveščanje članic združenja, predvsem na področju spremljanja sprememb zakonodaje in predpisov v posameznih članicah združenja. V izogib težavam je zato nujno treba vzpostaviti hiter in učinkovit elektronski način obveščanja. V kontekstu evropske prometne politike so razpravljali tudi o največjih dovoljenih merah tovornih vozil. Naslednji sestanek združenja UETR naj bi bil v Ljubljani v organizaciji OZS. Nanj je povabljen tudi evropska komisarka za promet Violeta Bulc.

Slovenska delegacija je na sestanku izpostavila tudi problem neupravičenega kaznovanja predvsem slovenskih prevoznikov v Italiji. Dogaja se namreč, da italijanski nadzorni organi že za manjše prekrške, za katere bi običajno zaračunali le globo, večinoma le slovenskim prevoznikom takšne prekrške napihnejo v hujše kršitve, zaradi katerih jim lahko potem za tri do šest mesecev zasežejo vozila in naprtijo visoke stroške ležarin in kazni. Ker se, kot smo omenili, to dogaja izrazito le slovenskim prevoznikom, je opravičen sum, da s tem želijo zaježiti konkurenco prevozov po Italiji. Sekretariat UETR je predlagal, da to temo združenji obeh držav obravnavata na bilateralnem srečanju.

Zanimiva je tudi problematika ilegalnih prebežnikov, ki za transport iz francoskega Calaisa preko Rokavskega preliva v Veliko Britanijo zelo pogosto uporabljajo prav tovarnjake, na katere se ob njihovem postanku na bližnjih bencinskih črpalkah ali počivališčih skrijejo na vedno bolj inovativne načine. Ker so kazni za transport ilegalnih prebežnikov v Veliki Britaniji zelo visoke in prizadenejo tako voznike kot tudi njihova podjetja, organi svetujejo, da se vozniki kar se da daleč pred Calaisem ne ustavljajo oziroma imajo v takšnem primeru vozilo ves čas na očeh, priporočajo pa tudi, da se že na francoski strani v Calaisu zapeljejo skozi carinsko kontrolo, kjer bodo strokovnjaki lahko še pred prečkanjem preliva ustrezno pregledali njihova vozila in odkrili morebitne skrite ilegalne prebežnike. Druga, tudi priporočena možnost pa je, da prevozniki uberejo druge, z ilegalci manj obremenjene poti v Veliko Britanijo.



Calais, meka prebežnikov za ilegalni prevoz v Veliko Britanijo.

SKUPNO STROKOVNO SREČANJE KOVINARJEV IN PLASTIČARJEV

Kovinarji se srečujejo že 25 let

Strokovno srečanje kovinarjev in plastičarjev v Portorožu je privabilo 90 udeležencev.



V Portorožu so sredi junija potekali tradicionalni dnevi kovinarjev, katerim pa so se letos pridružili kolegi plastičarji. Po mnenju večine je bila to zelo pametna odločitev organizatorjev – Sekcije kovinarjev pri OZS in Sekcije plastičarjev pri OZS.

Strokovno srečanje kovinarjev je ime-
lo ob 25. izvedbi nekaj slavnostnega
pridiha, saj je sekcija ponosna na dolgo
tradicijo srečevanja in druženja s kolegi
iz vse Slovenije. V teh letih je srečanje
kovinarjev pravzaprav postalo sinonim
za izmenjavo strokovnih izkušenj in ka-
kovostih izobraževanj, hkrati pa prijetne-
ga, sproščenega neformalnega druženja.

Zaradi racionalizacije stroškov, pred-
vsem pa zaradi dopolnjevanja strokovnih
tem in možnosti dodatnega povezovanja
so se letos kovinarjem pridružili še pla-
stičarji. Večina udeležencev je bila nad
takšnim sodelovanjem obeh sekcij nav-
dušena, saj so zares dobili širok pregled
novosti na enem in drugem strokovnem
področju, kjer se dejavnosti dopolnjujeta

ali celo prekrivata. Na ta način so tudi
organizatorji srečanja imeli veliko več
možnosti in so lahko pripravili pester in
zanimiv program, s poudarkom na kako-
vostnih in aktualnih strokovnih in splo-
šnih podjetniških vsebinah.

Strokovno srečanje, ki je pritegnilo
90 kovinarjev in plastičarjev, se je začelo
v petek s podjetniškimi temami, ki so

SPONZORJI STROKOVNEGA SREČANJA:

Riko Ribnica, d. o. o., Sipos, d. o. o. in EEN



RAZSTAVLJAVCI, PARTNERJI IN SPONZORJI PREDAVANJ:

Lotrič Meroslovje, Tecos, Primakem

**Basic, Topomatika, Gomont, Visoka šola za tehnologijo polimerov in
Institut za varilstvo**

V odmorih med predavanji so imeli udeleženci
priložnost med seboj izmenjati besedo ali dve,
pozornost pa so namenjali tudi razstavljalcem.



bile zanimive za predstavnike obeh dejavnosti, sobotna strokovna predavanja pa so za kovinarje in plastičarje potekala vzporedno, na isti lokaciji. Udeležence je poleg predsednikov obeh sekcij – Ivana Meha in Milana Škapina – pozdravil tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je z direktorjem OZS Danijelom Lampergerjem in vodjem oddelka storitev na OZS Bojanom Pečnikom obiskal strokovno srečanja v Portorožu.

Sicer pa so si v času strokovnega srečanja kovinarji in plastičarji ogledali tudi koprsko podjetje Cimos, obiskali so eno od okoliških vinskih klet, zanimiv program pa so imele tudi njihove spremljevalke, ki so med drugim obiskale soline in bile deležne stilskega in barvnega svetovanja pri oblačenju.

EVA MIHELIČ, SLIKE: EDINA ZEJNIC



Ob 25. obletnici strokovnih srečanj so kovinarje s torto presenetili kolegi iz sekcije plastičarjev. Razrezala sta jo sedanjí in prejšnji predsednik sekcije kovinarjev Ivan Meh in Janez Kunaver.



Spremljevalni program so pohvalili tako kovinarji kot tudi plastičarji; med drugim je bil na programu tudi obisk bližnje vinske kleti.



Udeleženci strokovnega srečanja so si ogledali tudi koprski Cimos.



Kot običajno so organizatorji strokovnega srečanja posebej poskrbeli za spremljevalke udeležencev. Letos so si med drugim ogledale tudi sečoveljske soline.

BODITE POZORNI!

Račune za članarino

Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije boste od maja dalje prejemale skupaj z revijo Obrtnik podjetnik.

13. SLOVENSKO CVETLIČARSKO PRVENSTVO



Državna prvakinja je Katarina Zupančič Dežman

Na več lokacijah okrog Vile Bled je na začetku junija potekal tekmovalni del 13. slovenskega cvetličarskega prvenstva. Dobili smo novo državno cvetličarsko prvakinjo – Katarino Zupančič Dežman, ki prihaja iz znane ljubljanske cvetličarne Cvetje Eli.

Vila Bled je dva dni gostila udeležence 13. državnega cvetličarskega prvenstva in še dodatna dva dneva razstavo izdelkov, ki so bili brezplačno na ogled obiskovalcem. Deset cvetličark in cvetličarjev se je prvi dan državnega prvenstva pomerilo v treh tekmovalnih temah. Šopek in pogrinjek za dva na temo Romantično srečanje nad jezerom ob kremni rezini so izdelovali v kavarni Belvedere, tretjo temo – presenečenje pa v parku pred hotelom Vila Bled.

Drugi dan državnega prvenstva so se tekmovalci pomerili še v dveh tekmovalnih temah.

Fantazijske kreacije, katerih naslov je bil Legenda o potopljenem zvonu, so izdelovali med oboki hotela Vila Bled, vse

skupaj pa se je končalo s poročno krasitvijo osebnih vozil.

Najbolje se je odrezala Katarina Zupančič Dežman. Njeni izdelki so strokovno komisijo prepričali s svojo obliko, kreativnostjo in tehniko izdelave, znala pa je kombinirati tudi ustrezne barvne kombinacije, kar ji je na koncu prineslo naslov najboljše v državi. Po mnenju komisije pa je bila na zelo visoki strokovni ravni tudi njena konkurenca, saj so skupaj izdelali 50 prečudovitih kreacij. Drugo in tretje mesto na državnem prvenstvu sta zasedla še dva uveljavljena slovenska cvetličarja, Marjan Planinšek, cvetličarna Rožcar iz Domžal, in Matjaž Beguš, Kalika, d. o. o., iz Kranja.

MIRAN RADE



Katarina Zupančič Dežman.



Matjaž Beguš



Marjan Planinšek

Treba je dovoliti prosto gospodarsko pobudo

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je na Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS poslala pripombe na osnutek Zakona o pokopališki in pogrebni dejavnosti ter upravljanju in urejanju pokopališč. Pripombe so bile oblikovane na zboru članov pogrebnih dejavnosti, ki je bil sredi junija.

V Sloveniji imamo že 25 let zasebna podjetja na področju pogrebne dejavnosti. Urejanje razmerij med javnim in zasebnim sektorjem je doslej v celoti potekalo na ravni občin. S spremembami Zakona o pokopališki in pogrebni dejavnosti ter o urejanju pokopališč (v nadaljevanju Zakon) pa naj bi zagotovili enake možnosti za vse državljane. S tem bi se Slovenija približala ureditvam v drugih evropskih državah. Izpolnili pa bi tudi sklepe, ki jih je sprejela Vlada RS, ter priporočila Računskega sodišča RS in Javne agencije RS za varstvo konkurence. Da je področje nujno dobro urediti, opozarja tudi Sekcija cementnarjev, kamnosekov in teracerjev pri OZS.

Stališče OZS je, da bi se morali, tako pogrebna kot tudi kamnoseška dejavnost v celoti izvajati v okviru proste gospodarske pobude, kot tržna dejavnost.

Računsko sodišče RS je v svojem poročilu leta 2014 ugotovilo, da se v 94 občinah (44,5 %) pogrebna in pokopališka dejavnost delno opravlja kot tržna dejavnost. V 30 občinah (14,2 %) pa se pokopališka in pogrebna dejavnost izvajata izključno kot tržna dejavnost. Po podatkih OZS sodelovanje poteka dobro in vedno v korist uporabnikov v vseh občinah, kjer so lokalne skupnosti opredelile pogrebne storitve tudi kot tržne, ponekod že 25 let. To je skladno tudi z ugotovitvami Računskega sodišča RS in Javne agencije RS za varstvo konkurence.

Nujni popravki osnutka zakona:

• **Razmejitev med javnim in tržnim delom** – da bi bil zakon izvedljiv v praksi, da bi ga vsi enotno razumeli in da bi zagotovil vsem državljanom enake možnosti, je potrebna jasna ločnica med javnim in tržnim delom. V OZS zagovarjajo, da

je treba opredeliti jasne minimalne standarde, ki bodo zagotavljali enako raven kakovosti in sanitarne varnosti, tako pri javnih kot tudi pri zasebnih podjetjih. Konkurenčnost pa dokazano prinaša tudi izboljšanje storitev, saj trg spodbuja razvoj že 25 let.

• **Učinkovit nadzor nad izvajanjem zakona** – določila zakona morajo biti zapisana tako, da bodo enotno razumljena in uporabljena v praksi. Vzpostaviti je treba enoten nadzor, kar ugotavlja tudi Računsko sodišče RS. Nadzora nad lokalnimi skupnostmi ne more vršiti lokalna skupnost sama, kot to predvideva predlog zakona.

• **Opredelitev interventnega prevoza** – v osnutku zakon opredeljuje pojem prvega prevoza pokojnika kot vsak prevoz s kraja smrti do ohlajenih prostorov javne službe ali zdravstvene ustanove in se opravlja v okviru 24-urne dežurne službe. To je slovenska posebnost monopolne ureditve v devetih občinah, ki je druge države ne poznajo. Običajna praksa je ureditev tako imenovanega interventnega prevoza, ki se izvaja po pozivu policije. Naročnik, ki je plačnik storitev, mora imeti možnost izbire. Pri interventnem prevozu je smiselna enotna ureditev na ravni države (na primer prometne nesreče), pri vseh drugih okoliščinah smrti pa bi morali imeti plačniki storitev možnost izbire.

• **Možnost urejanja na domu in čuvanja pokojnika v mrliški vežici** – Ponekod po Sloveniji je praksa, da pokojnik leži doma do prevoza v mrliško vežico. V tem primeru se pokojnika uredi že doma in ni treba, da bi ga pred prevozom v mrliško vežico predhodno prevažali na urejanje v hlajene prostore. Zato menimo, da bi pokojne, ki umrejo doma ali v domovih za ostarele, še vedno lahko urejali na kraju smrti in jih ni potrebno dodatno preva-

žati. Hkrati je treba dopustiti čuvanje pokojnika v mrliških vežicah ob poslovitvi pred upepelitvijo in več kot le samo en dan pred pogrebom.

• **Nesmiselna predhodna pooblastila še živčih ljudi za prevoz s kraja smrti** – kar v praksi ni mogoče in je v nasprotju z načeli izbire in prostega trga. V praksi pomeni to, da bi od še živčih ljudi zahtevali, da se pisno izjasnijo še pred smrtjo, kdo bo lahko prepeljal njegovo truplo, kar je absurd.

Na omejevanje konkurence opozarjajo tudi kamnoseki

Področje kamnoseške dejavnosti bi že moralo delovati skladno s tržnimi mehanizmi, v praksi pa se kamnoseki srečujejo z vrsto omejitev posameznih javnih podjetij. Pri tem so na slabšem plačniki stroškov, saj nimajo možnosti izbire. V nekaterih javnih podjetjih mora plačnik storitve kupiti že vnaprej postavljen spomenik, ne da bi imel možnost izbirati med ponudniki, vrstami kamna itd. V sodelovanju z nekaterimi javnimi podjetji se kamnoseki srečujejo s situacijo, ko javno podjetje daje prednost enemu ponudniku. Ponovno so na slabšem plačniki storitve, saj nimajo možnosti izbire.

Konkurenčnost vodi v razvoj

Konkurenčnost je v Slovenijo vnesla vrsto sodobnih pristopov pri izvajanju pogrebne in pokopališke dejavnosti (prenos dobrih praks iz tujine). Da vlagajo v razvoj in napredek, so dokazali s pripravo že petih kongresov, izvedbo izobraževanj in soorganizacijo 1. sejma pogrebne in pokopališke dejavnosti pri nas. Vsa ta leta zasebna podjetja z lastnimi sredstvi izboljšujejo opremo in vlagajo v razvoj te dejavnosti.

VLASTA MARKOJA

20. BIENALNA RAZSTAVA DOMAČE IN UMETNOSTNE OBRTI

Odras kakovosti dela na tem področju in smernice drugim ustvarjalcem

V Slovenj Gradcu bo od 17. septembra do 11. oktobra na ogled že dvajseta zaporedna razstava domače in umetnostne obrti. Tokrat bodo vabilo za sodelovanje prejeli le člani Sekcije za domačo in umetnostno obrt oziroma Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ki so prejeli certifikat domače in umetnostne obrti.

Razstava domačih in umetnostnih obrti, ki se je »rodila« 1977 v Slovenj Gradcu, je neposredni odraz ocenjevanja izdelkov DUO, ki ga razvija in ohranja Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. Pomeni odraz dejanskega stanja na področju rokodelstva, igra pa tudi pomembno vlogo pri prebujanju ustvarjalnosti na področju rokodelstva, ki je bilo v času prvih razstav razmeroma slabo razvito in ga je bremenil negativni predznak tehnološke, oblikovne in vsebinske zaostalosti. V 80. in 90. letih je sledil razcvet te dejavnosti, razstava pa se je zato preusmerila k prikazu le najbolj ka-



rokodelstvo
SLOart & craft
SVENIJA

kovostnih izdelkov, ne pa zgolj k prerezu celotne produkcije. Usmeritev k prikazu najbolj kakovostnega v obdobju dveh let je bila posledica delovanja Strokovne ko-

misije za preverjanje izdelkov pri OZS, ki je vzpostavila strokovna merila za presojo kakovosti in podeljuje tudi certifikate domače in umetnostne obrti. Razstave so torej odražale kakovostno presojo in s tem postavljale smernice preostalim rokodelcem, ozaveščale pa so tudi obiskovalce, ki so si lahko ogledali najboljše izdelke minulega dvoletnega obdobja.

Letošnja razstava prinaša novost – v nasprotju z dosedanja prakso bodo tokrat **vabilo za sodelovanje na razstavi prejeli le člani Sekcije za domačo in umetnostno obrt oziroma Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ki so prejeli certifikat.** Zasnova razstave je takšna, da bo lahko vsak posamezni izdelovalec razstavil po en izdelek s posameznega področja, na katerem deluje (na primer čipkarstvo, lončarstvo, izdelek iz lesa, keramika itn.), in bo kar najbolj predstavjal njegovo veščino in ustvarjalnost.

V ČASU RAZSTAVE V SLOVENJ GRADCU TUDI ROKODELSKA TRGOVINA IN TRŽNICA

Sekcija za domačo in umetnostno obrt pri OZS vabi vse razstavljalce in druge izdelovalce izdelkov s certifikatom DUO, da v času jubilejne 20. bienalne razstave domačih in umetnostnih obrti, ki bo med 17. septembrom in 11. oktobrom v Koroški galeriji likovnih umetnosti, svoje izdelke ponudijo tudi v **rokodelski trgovini**, ki bo organizirana v **prostorih TIC** na Glavnem trgu 24 v mestnem jedru Slovenj Gradca.

Trgovino bo organizirala in vodila turistična pisarna Mestne občine Slovenj Gradec, ki deluje v okviru Javnega zavoda SPOTUR Slovenj Gradec.

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

Dodatne informacije so na voljo v TIC Slovenj Gradec (telefon: 02/ 88 12 116, e-naslov: tic@slovenjgradec.si).



Poseben sklop razstave bo tudi tokrat predstavitev prejemnikov priznanja Zlata vitica, priznanja, ki ga OZS podeljuje izdelovalcem z bogatim ustvarjalnim opusom, ki so se izkazali tudi v oblikovanju, ne le v kakovostni izdelavi. Ta priznanja je na razstavah OZS začela podeljevati leta 1998, vsakokrat pa jih podeli največ štiri.

Čas ob razstavi je tudi priložnost, da državi (ki rokodelstvu nikoli ni bila pretirano naklonjena, v zadnjih desetih letih pa je s svojo nestimulativno politiko povzročila celo zapiranje mojstrskih delavnic) ponovno pokažemo pomen ohranjanja tega segmenta kulturne dediščine in malega gospodarstva. Če je bila skrb za domačo in umetnostno obrt v času prvih razstav razporejena med več go-



NATEČAJ MESTNE OBČINE SLOVENJ GRADEC ZA RAZSTAVO SODOBNIH INOVATIVNIH IZDELKOV NA TEMELJIH DEDIŠČINE

Ob 20. obletnici rokodelskih razstav v Slovenj Gradcu želi Mestna občina Slovenj Gradec spodbuditi ustvarjalce v Sloveniji k izdelavi sodobnih in inovativnih izdelkov, ki se naslanjajo na slovensko kulturno dediščino in črpajo ideje, vzorce in oblike iz bogate zakladnice naše dediščine. Zato vabi rokodelce, oblikovalce in druge ustvarjalce, da se s svojimi izdelki prijavijo na natečaj za razstavo sodobnih inovativnih izdelkov na temeljih dediščine v Sloveniji, ki je objavljen na spletni strani <http://www.slovenjgradec.si/natecaji>.

Natečaj traja **do 31. avgusta letos**, razstava sodobnih inovativnih izdelkov na temeljih dediščine v Sloveniji pa bo del spremljevalnih aktivnosti ob 20. bienalni razstavi domačih in umetnostnih obrti. Tudi ta razstava bo na ogled od 17. septembra do 11. oktobra v prostorih Koroške galerije likovnih umetnosti.

Dodatne informacije so na voljo v Podjetniškem centru v Slovenj Gradcu (Ronkova 4, telefon: 02/ 88 42 927, e-naslov: info@podjetniskicenter-sg.si).



spodarskih in političnih subjektov, ki so o tem sprejeli celo družbeni dogovor, je v zadnjih letih ta skrb v celoti prepuščena Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije. S kakovostnim tradicionalnim in sodobnim rokodelstvom se ukvarja vse več ljudi, predvsem mladih, ki v tem vidijo možnost svojega preživetja in izražanja. Le v

kolikor bo država v prihodnje omogočila rokodelcem boljše pogoje dela, bo tudi prihodnost panoge zagotovljena.

GORAN LESNIČAR PUČKO



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.

GOSTINCI

Koliko in kaj se lahko nabere in pridelava doma?

Novi pravilnik omogoča nosilcem živilske dejavnosti, da si lahko marsikaj sami pridelajo in naberejo na lastnih površinah. Ob lanskem nadzoru Uprave RS za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin tega pravilnika pri gostincih še ni bilo. Če bi ga imeli že takrat, bi bilo nejasnosti precej manj.

Pравilnik o določitvi majhnih količin živil, pogojih za njihovo pridelavo ter o določitvi nekaterih odstopanj za obrate na področju živil živalskega izvora določa majhne količine živil, pogoje za njihovo pridelavo in zahteve glede označevanja, ki jih morajo z zvezi s higienskimi pravili izpolnjevati nosilci živilske dejavnosti, ki v okviru primarne pridelave pridelujejo majhne količine živil in jih dobavljajo neposredno končnemu potrošniku ali lokalnim maloprodajnim podjetjem, ki neposredno oskrbujejo končnega potrošnika. Pravilnik točno navaja, katera primarna živila rastlinskega izvora se lahko prideluje oziroma nabira v okviru majhnih količin. Obenem določa tudi pogoje za zakol in uporabo mesa živali, zaklanih na turističnih kmetijah za namen priprave hrane za njihove goste.

Na kratko povzemamo tisti del pravilnika, ki se nanaša na primarna živila rastlinskega izvora, ki se jih lahko prideluje oziroma nabira v okviru majhnih količin.

Lani tega pravilnika še ni bilo, zato je bilo pri nadzoru Uprave RS za varno hrano, veterinarstvo in varstvo rastlin kar nekaj nejasnosti pri gostincih, ki so sedaj v novem pravilniku določene in omogočajo nosilcem živilske dejavnosti, da si marsikaj sami pridelajo na lastnih površinah ter naberejo.

Največja dovoljena površina pridelave in pogoji:

Posameznik lahko pridelava majhne količine živil rastlinskega izvora na:

- 1 hektaru njiv ali ekstenzivnih sadovnjakov;
- 0,3 hektara rastlinjakov ali intenzivnih sadovnjakov z izjemo jagodičja (jagode, maline, ameriške borovnice, ribez in drugo jagodičje), kjer največja dovoljena površina pridelave ne sme presežati 0,15 hektara.

Nosilci živilske dejavnosti, ki pridelujejo manjše količine živil rastlinskega izvora, morajo zagotoviti, da so živila, ki jih tržijo, higiensko neoporečna in varna, in sicer je treba zagotoviti:

- da živila niso bila tretirana z nedovoljenimi fitofarmaceutskimi sredstvi oziroma niso v karenci;
- da je vsa oprema, orodje in posoda, ki prihaja v stik z živilom, čista in vzdrževana;
- da se živila do oddaje hranijo v čistih, suhih in po potrebi hladnih prostorih, zavarovana pred onesnaženjem iz okolice, neposrednimi sončnimi žarki ter vdorom škodljivcev.

Rastline, ki se jih lahko nabira oziroma prideluje:

Med primarna živila rastlinskega izvora, ki se jih lahko prideluje oziroma nabira v okviru majhnih količin, sodijo:

OPOZORILO!

Majhnih količin primarnih živil rastlinskega izvora ni dovoljeno oddajati institucionalnim obratom javne prehrane (na primer šole, vrtci, bolnice, domovi za ostarele). Izjema so majhne količine živil rastlinskega izvora, ki jih institucionalni obrati javne prehrane pridelajo sami (na primer pridelava sadja in zelenjave na šolskih vrtovih in v sadovnjakih).

Majhne količine primarnih proizvodov rastlinskega izvora je dovoljeno oddajati samo v nepredpakirani obliki.

- **žita** (na primer pšenica, rž, pira, tritikala, koruza, ječmen, proso, oves in ajda);
- **krompir**;
- **zelenjadnice** (na primer zelje, cvetača, ohrovt, brokoli, solata, radič, špinata, motovilec, korenček, rdeča pesa, kumare, bučke, paradižnik, paprika, česen, čebula, por, šparglji in stročnice);
- **sadje** (na primer jabolka, hruške, kutina, naši, granatno jabolko, breskve, nektarine, marelice, češnje, višnje,



Komercialni televizor in monitor 2 v 1
SAMSUNG H48RMDPLGU

Prikaz vaše aktualne ponudbe vsak trenutek, menjavo artiklov in storitev v nekaj trenutkih (izpostavite ponudbo, ki jo želite prodati), 200 prednaloženih predlogov, v katere le vstavite svojo ponudbo in oglašujete vašim strankam ter jih navdušujete za nakup.

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



Redna cena **839⁹⁹**
797⁹⁹

za imetnike kartice:
MOZAIKA
PODJETNIH

ali nakup na **6-12 obrokov**
(z Mozaika podjetnih Diners Club kartico)

BIG BANG

BOLEJA STORITEV BOLEJA NAKUP.

češplje, slive, orehi, lešniki, mandlji, kostanj, jagode, maline, ameriške borovnice, ribez, namizno grozdje, kivi, kaki in fige);

- **oljnice in predivnice** (na primer sončnice, oljna buča, oljna ogrščica, konoplja in lan);

- **njivska zelišča** (na primer bazilika, drobnjak, luštrek, majaron, melisa, origano, kamilica, ameriški slamnik, rožmarin, sivka, šetraj in timijan);

- **samonikli plodovi in zelišča** za katere veljajo omejitve nabranih količin v skladu s predpisi, ki urejajo nabiranje samoniklih plodov in zelišč (Uredba o varstvu samoniklih gliv in Uredba o za-varovanih prostoživečih glivah, Pravilnik o varstvu gozdov).

Dopolnitev sistema HACCP in smernic

Nosilcem živilske dejavnosti, ki imajo lastne pridelovalne površine in pridelajo oziroma nabirajo primarna živila rastlinskega izvora v skladu s prej omenjenim pravilnikom, priporočamo, da si dopolnijo sistem HACCP oziroma v Smernice dobre higienske prakse in uporabe načel HACCP v gostinstvu vložijo dopolnitev z dodatnim dokumentom, v katerem naj navedejo predvsem:

- skupno površino, na kateri imajo pridelavo;

- navedejo primarna živila rastlinskega izvora, ki jih pridelajo oziroma naberejo na tej površini;

- navedejo, da živila niso bila tretirana z nedovoljenimi fitofarmaceutskimi sredstvi oziroma niso v karenci.

Priporočamo, da se za zalivanje uporablja pitno vodo iz javnega vodovoda.

Dodatna registracija živilskega obrata pri UVHVV za obrate na področju primarne pridelave živil, ki dajejo na trg majhne količine primarnih živil rastlinskega ali živalskega izvora in izpolnjujejo pogoje za majhne količine v skladu z omenjenim pravilnikom, ki določa majhne količine živil (Pravilnik o določitvi majhnih količin živil, pogojih za njihovo pridelavo ter o določitvi nekaterih odstopanj za obrate na področju živil živalskega izvora (Uradni list RS, št. 96/2014)) ni potrebna.

VLASTA MARKOJA



FOTOGRAFI

Brezplačni dokumenti za člane sekcije

Sekcija fotografov pri OZS je za svoje člane pripravila nabor dokumentov, ki jih lahko uporabljajo brezplačno. Med temi je tudi osnutek pogodbe za fotografiranje poroke in naročilo za fotografiranje portreta ter izjavo za objavo fotografij.

Kot je znano, fotografi brez privolitve strank ne smejo prosto objavljati in razstavljati fotografij, saj bi s tem posegali v osebne pravice stranke in njeno zasebnost. Da lahko fotografije objavijo, morajo poskrbeti za pisno dovoljenje stranke. Sekcija fotografov zato svojim članom priporoča, da v vsakem primeru pridobijo pisno privolitev posameznikov za razstavljanje fotografij.

V sekciji fotografov so na željo članov pripravili tudi posebno pogodbo za fotografiranje porok, v kateri se fotograf in naročnik fotografiranja dogovorita o obsegu in vsebini storitve. Sklenitev takšne pogodbe ni obvezna, tisti, ki jo bodo uporabljali pri svojem delu, pa jo, skupaj s pogodbo za fotografiranje portreta in splošnimi pogoji, ki so sestavni del pogodbe, najdejo na spletni strani sekcije fotografov.

Tudi osnutek pisne izjave o varnosti z oceno tveganja (IOT), ki je obvezna za vse delodajalce, ne glede na dejavnost, velikost in statusno obliko, je med dokumenti, ki so na voljo članom sekcije. Izjavo lahko izdela delodajalec sam, če izpolnjuje predpisane pogoje (30. člen ZVZD-1). Osnutek je na voljo pri sekretarki sekcije Adrijani Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si). Poleg tega se je sekcija fotografov dogovorila za poslovno sodelovanje s podjetjem DIGIFOT, fotografija in tisk, d. o. o., ki imetnikom kartice Mozaik podjetnih prizna 10-odstotni popust na ponudbo PRO izdelkov (PRO knjiga, PREMIUM knjiga, PANORAMMIC knjiga in LAY-FLAT knjiga).

ADRIJANA POLJANŠEK

PLISKOVICA

Festival kamna je tudi v tretje navdušil

V kraški vasici Pliskovica je v soorganizaciji OOO Sežana, Visoke strokovne šole iz Sežane in Mladinskega hotela iz Pliskovice tretji junijski konec tedna potekal sedaj že tradicionalni Festival kamna. Duhovnemu očetu festivala Jerneju Bortolatu je skupaj s številnimi somišljeniki tudi tokrat uspelo na enem mestu združiti vse, ki se s kamnom ukvarjajo poklicno ali ljubiteljsko, si tega želijo in se v tej smeri izobražujejo ali pa imajo kamen preprosto le radi.

Osrednji dogodek festivala je bilo tekmovanje mladih kamnosekov, ki je letos pritegnilo šest tekmovalcev, starih med 18 in 24 let, z vseh koncev Slovenije. V Pliskovici je namreč potekalo predizbirno tekmovanje mladih kamnosekov, ki je dalo tri finaliste za dokončni izbor tekmovalca za evropsko tekmovanje poklicev Euro skills 2016. Finalist bo izbran spomladi na sejmu Informativa, v Pliskovici pa so se tokrat pomerili in se v tem vrstnem redu tudi uvrstili: Dejan Balič, Tilen Meglič, Rok Verstovšek Tanšek, Špela Šedivy, Aleš Krajnc in Nejc Šifrer.

Višja strokovna šola Sežana je mladim predstavila svojo pestro paletu programov in aktivnosti za študente ter prikazala potek brušenja dragih in poldragih kamnov. Svojo dejavnost je predstavila tudi kamnoseška skupina iz Manč. Poleg tega je letos festival pritegnil kar 11 kamnoseških podjetij, obrtnikov in podjetnikov iz Slovenije in Italije,



Mladi kamnoseki - tekmovalci so se naloge lotili z vso natančnostjo.



Z uporabo sodobnih tehnologij in opreme je kamnoseški poklic vedno manj težakši, v ospredje prihaja znanje in tehnika obdelave. Med kamnoseki zato najdemo vedno več deklet, tokrat tudi v konkurenci tekmovanja.

ki so na svojih razstavnih prostorih obiskovalcem predstavili svojo ponudbo izdelkov in obdelave kamna. Strokovni in širši javnosti je doc. dr. Stanislav Renčelj pripravil predavanje z naslovom Kamen, dediščina in izzivi sedanjosti. Pokrovitelji Festivala kamna – podjetja Peri, Isomat in Marmor Sežana – pa so pripravili strokovna predavanja, namenjena gradbincem in kamnosekom.

Organizatorji festivala so poskrbeli tudi za izjemno pester kulturno-umetniški, gastronomski in prodajni program,

ki je dopolnil strokovno dogajanje na Festivalu kamna. Festival je lep primer, kako lahko prav zainteresirana strokovna javnost preseže okove konkurence, se medsebojno poveže, sodeluje in tako naredi kar največ za ohranitev, ponovni razcvet in razvoj svojega temeljnega poklica. Tako kot številnim drugim rokodelskim poklicem se je tudi kamnoseškemu že slabo pisalo, zato še zdaleč ni bahavo, da prav Festivalu kamna, podobnim akcijam in aktivnim programom šol pripisemo zasluge za njegov ponovni razcvet



Osrednji dogodek Festivala kamna je bilo tekmovanje mladih kamnosekov v okviru predtekmovanj za evropsko tekmovanje poklicev Euroskills. Tokrat se je v konkurenci šestih tekmovalcev najbolje odrezal Dejan Balič.



Tradicionalna vsebina festivala je kamnoseška delavnica za začetnike, vodili sta jo diplomantki VSS za oblikovanje kamna iz Sežane, udeležili so se je tako otroci kot starejši ljubitelji obdelave kamna.

in dvig strokovne ravni. Pomembno pa je tudi dejstvo, da se vse več potrošnikov ob poplavi nekakovostnih izdelkov ma-

soвне produkcije vedno rajši odloča za nakup in uporabo kakovostnih malose-rijskih izdelkov, kar bo tudi v prihodnosti

lahko zagotavljalo preživetje mojstrom svojih obrti.

ANTON ŠIJANEC, SLIKE: JAKOB GUSTINČIČ

DUO CENTER VERŽEJ

Odprta sodobna lončarska delavnica

Projekt rokodelskih centrov v Sloveniji je bil uresničen leta 2014, ko se je devet rokodelskih centrov povezalo v združenje. Poglavitni pomen rokodelskih centrov je v izobraževanju in ustvarjalnosti ter promociji in trženju rokodelskih izdelkov, še zlasti pa v bolj optimistični napovedi obstoja in razvoja tovrstnih poklicev.

Rokodelski centri, ki so člani Konzorcija rokodelskih centrov Slovenije, povezujejo več kot 750 rokodelcev, od katerih je več kot 140 nosilcev certifikata Art&Craft. V obdobju 2010–2015 so rokodelski centri izvedli okoli 25 večjih projektov s področja rokodelstva ter na različnih delavnicah in izobraževanjih, ustrezna znanja in spretnosti posredovali več kot 17.000 udeležencem.

Med pomembnejše projekte v Centru DUO Veržej sodijo nedavno odprte nove učne rokodelske delavnice. Izstopa adaptacija prostora v velikosti 170 m², namenjenega sodobni lončarski delavnici. V njej bo omogočena enoletna zaposlitev lončarke, priprava in izdaja učnega pri-

ročnika za lončarjenje ter razna usposabljanja, tečaji in predstavitve. »Učna rokodelska delavnica omogoča številne nove možnosti – tako za sam center kot tudi za celotno regijo. Poleg krajših usposabljanj in predstavitvenih delavnic, ki jih že izvajamo, lahko takšen prostor nudi tudi podporno okolje za mlade rokodelce v smislu rokodelskega inkubatorja ali v smeri aktivnega zaposlovanja v sklopu zaposlitvenih centrov,« je ob odprtju delavnice povedal Janez Krnc, direktor Zavoda Marianum Veržej.

Delovni prostor nudi tudi izvedbo delavnic za druge rokodelske poklice: pletenje, kvačkanje, šivanje, izdelava replike igrač ... Projekt je bil sofinanciran s pomočjo dobrotnikov iz Švice, ki so za projekt lončarske delavnice v Veržeu prispevali 64.000 evrov, preostale stroške pa je pokrtil Zavod Marianum Veržej.

NIKO ŠOŠTARIČ

Del prostorov v lončarski delavnici DUO Centra Veržej.



KOZMETIKI

Tetoviranje »na terenu«

V zadnjem času se je na sekcijo kozmetikov obrnilo kar nekaj članov, ki bi želeli tetovirati na različnih konvencijah, koncertih in festivalih po Sloveniji. Zanima jih, kakšne pogoje morajo izpolnjevati.

Za odgovor smo se obrnili na zdravstveni inšpektorat, kjer pravijo, da je za dejavnost tetoviranja zunaj poslovnega prostora treba prav tako upoštevati določbe Pravilnika o minimalnih sanitarno zdravstvenih pogojih za opravljanje dejavnosti higienske nege in drugih podobnih dejavnosti (Uradni list RS, št. 104/2009), ki so opredeljene v drugem poglavju od 28. do 33. člena:

- 28. člen določa obvezno uporabo **sterilnega pribora in rokavic za enkratno uporabo** za izvajanje postopkov, pri katerih prihaja do prediranja kože, sluznic, hrustanca ali mišičnega tkiva (kamor sodita tako piercing kot tudi tetoviranje) in **predhodno razkuževanje površine telesa pred prediranjem**;

- 33. člen določa **obvezo nosilca dejavnosti s seznanitvijo uporabnika z mo-**

rebitnimi tveganji za zdravje, ki izhajajo iz posega, in o nadaljnji negi po tetoviranju ali drugi podobnih postopkih.

- Pravilnik zahteva tudi **namestitev obvestila na vidnem mestu**, ki mora vsebovati:

- seznam postopkov, ki jih nosilec dejavnosti izvaja,

- tveganja za zdravje uporabnikov ob izvajanju storitve (možnost prenosa nalezljivih bolezni, na primer HBV, HCV, HIV, pojava alergijskih reakcij, nastanka granulomov in keloidnih tvorb),

- nega, potrebna do zacelitve ran,
- pogoji za reverzibilnost posameznih posegov.

- **Otrokom, mlajšim od 15 let**, se sme opraviti storitev tetoviranja, piercinga in drugih podobnih postopkov – le z dovoljenjem staršev oziroma skrbnikov.

- Glede **implantiranega nakita** pravilnik določa, da ta ne sme povzročati alergijskih reakcij in mora biti biokompatibilen in neškodljiv za zdravje ljudi.

- **Barvila** za permanentno tetoviranje in za permanentni mejkap ne smejo vsebovati:

- prepovedanih primarnih aromatskih aminov oziroma azo barvil, ki lahko le-te sproščajo,

- prepovedanih barvil,

- sestavin, ki so prepovedane v kozmetični zakonodaji,

- barvil za kozmetične izdelke, katerih uporaba je omejena,

- karcinogenih, mutagenih in reprotoksičnih substanc,

- nečistoč, v koncentracijah, višjih od najvišjih dovoljenih (PAH, benzo[a]piren, svinec, Cr6+...), prisotnost sledi niklja in kroma (VI) mora biti označena na embalaži, skupaj z opozorilom (kot na primer »Vsebuje nikelj. Lahko povzroči alergijske reakcije).

Za barvilo za permanentno tetoviranje mora biti izdelana ocena varnosti za človekovo zdravje in izdelek mora biti pravilno označen. Biti mora sterilno in lahko vsebuje samo nujno potrebno količino konzervansov.

Skladno z določbo drugega odstavka 34. člena omenjenega pravilnika mora nosilec dejavnosti upoštevati tudi določbe splošnih pogojev iz II. poglavja pravilnika, razen zahtev za garderobo oziroma sanitarne prostore. Določbe splošnih pogojev so opredeljene od 3. do 19. člena pravilnika.

MATEJA LOPARNIK UČAKAR

LAKIRANJE NOHTOV V KOZMETIČNIH SALONIH

Ste med kozmetičarkami, ki se sprašujejo, ali bi morali tudi izvajalci pri uporabi lakov za lakiranje nohtov upoštevati drugi odstavek 12. člena Pravilnika o minimalnih sanitarno zdravstvenih pogojih za opravljanje dejavnosti higienske nege in drugih podobnih dejavnosti (Uradni list, RS, št. 104/2009), in sicer, da je treba pribor in dele naprav, ki pri običajni uporabi ne prihajajo v stik s krvjo oziroma telesnimi tekočinami, očistiti po vsaki uporabi in po potrebi razkužiti.

Nacionalni inštitut za javno zdravje pojasnjuje, da izvajalci v kozmetičnih salonih pri uporabi lakov za lakiranje niso dolžni upoštevati drugega odstavka 12. člena navedenega pravilnika, ker je kemična sestava lakov za nohte takšna, da prenosa morebitnih glivic, ki povzročajo okužbe nohtov, ne omogoča. Vsekakor pa svetujejo, da izvajalec uporabnikom pred lakiranjem nohtov roke razkuži.

Poleg tega je pomembno, da dosledno upoštevajo omejitve izvajanja nege oseb, ki imajo nalezljivo okužbo kože ali nohtov. Tudi osebe, ki kaže znake nalezljive bolezni ali okužbe kože s klicami ali z zajedavci, ne sme opravljati dela s strankami.



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.

MARIBOR

Turistično promocijska vožnja po Mariboru, s starodobnim avtobusom.

Tradicija obrti in podjetništvo – Podjetniški boom

Obrtniško-podjetniški dogodek Tradicija obrti in podjetništvo Maribora, ki ga je sredi junija pripravila OOO Maribor, je bil pravi podjetniški bum; dogodek, pomemben za mesto, za obrt in podjetništvo, izobraževanje in zaposlovanje ter za turizem. Prispeval je k trendu oživljanja mestnega jedra, saj je to soboto v mesto privabil številne obiskovalce.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor je dogodek Tradicija obrti in podjetništvo Maribora – Podjetniški boom pripravila skupaj z Mestno občino Maribor in Zavodom za turizem Maribor – Pohorje na Trgu Leona Štuklja v Mariboru. Zbornica je povabila vse svoje člane in sekcije, da soustvarijo zanimivo in prijetno dogajanje, ter ga popestrila s spremljevalnim programom na odru ob stojnicah. To je bila znova prava priložnost za obrtnike in podjetnike, da so predstavili svoje delo, storitve in izdelke someščanom in jih privabili v sicer pogosto prazen center mesta. Bil je izziv za predstavitev, prodajo, druženje, promocijo, za predstavitev poklicev, za povezovanje in za sklepanje novih poslovnih vezi.

Poleg obrtnikov in podjetnikov različnih sekcij so na prireditvi sodelovali in se predstavili še Zavod za zaposlovanje Območna služba Maribor, Štajerski tehnološki park, Mariborska razvojna agencija, Višja šola za gostinstvo in turizem

Maribor, Srednja šola za gostinstvo in turizem Maribor, Tehnični šolski center Maribor, Izobraževalni center Piramida, Lesarska šola Maribor, Srednja elektro in računalniška šola Maribor in Srednja gradbena šola Maribor. Zavod za zaposlovanje je predstavil možnosti poklicnih prekvalifikacij, šole za obrtne poklice.

Kot je na novinarski konferenci, ki je bila 9. junija v Mariboru, povedal Aleš Pulko, predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Maribor, je imel obrtniški dogodek poslovni, izobraževalni in zaposlitveni značaj. Združil je namreč ključne akterje podpornega podjetniškega okolja v Mariboru, pa tudi prijetno s koristnim, druženje in zabavo s podjetništvom, izobraževanjem in zaposlovanjem.

Predsednik OOO Maribor Aleš Pulko je tudi odprl obrtniško-podjetniški dogodek in pri tem poudaril pomen obrtništva in podjetništva ter oživlja-

Obrtniško-podjetniški dogodek Tradicija obrti in podjetništvo Maribora, ki ga je sredi junija priredila OOO Maribor, je bil dogodek, pomemben za mesto, za obrt in podjetništvo, izobraževanje in zaposlovanje, ter za turizem. Prispeval je k trendu oživljanja mestnega jedra, saj je v mesto privabil številne obiskovalce.

nja mestnega jedra s takšnimi prireditvami, v imenu Mestne občine Maribor pa je zbrane pozdravila Jelka Črnič, mariborska podžupanja. Obrtnikom se je zahvalila za dogodek, ki so ga skrbno pripravili in odlično izpeljali. V spremljevalnem programu so dogajanje s svojimi nastopi popestrili Moški pevski zbor Obrtnik, pop-rock skupina Elektro računalniške šole Maribor, harmonikar Marko Cesar, Natalija Kolšek in Rudi Šantl. Sekcija za promet pri OOO Mari-

bor je predstavila ekološko prijazna vozila, veliko zanimanja pa je vzbudil tudi starodobni rumeni avtobus. Njegov lastnik, Joško Obrovnik iz podjetja TAO, je z njim popeljal številne Mariborčane po krožni turistični vožnji po centru mesta in po Lentu.

Dogodek je vzbudil veliko zanimanja, privabil številne obiskovalce in popestril utrip v štajerski prestolnici. Naslednja prireditev, v okviru katere se bodo v Mariboru spet predstavili obrtniki in podjetniki s svojim delom, storitvami in izdelki, bo jeseni v okviru festivala Stare trte.

BESEDILO IN SLIKE: BREDA MALENŠEK



Obrtniško-podjetniški dogodek je odprl Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor.



Stojnica sekcije mariborskih gradbincev.

Predstavnika zavoda za zaposlovanje sta promovirala deficitarne obrtne poklice.



Predstavili so se tudi študentje Višje šole za gostinstvo in turizem Maribor.



Člani Sekcije za gostinstvo in turizem so obiskovalce pričakali s polnimi pladnji štajerskih dobrot.



Tudi za masažo rok je bilo veliko zanimanja.

Uspešen zaključek projekta BOBS

Območna obrtno-podjetniška zbornica Krško je bila skupaj s šestimi sorodnimi organizacijami iz drugih držav del evropskega projekta Vseživljenjskega učenja Leonardo da Vinci – Partnerstva. Projekt BOBS (Building opportunities in Beauty sector) se je nanašal na lepotilni sektor, zato so vanj vključili vse frizerje in kozmetike združene v zbornici.



Frizerji iz Krškega so se na zaključni prireditvi projekta BOBS zagrebški javnosti in kolegom iz šestih evropskih držav predstavili s pričeskami v slogu petdesetih in šestdesetih let prejšnjega stoletja.

Poleg Območne obrtno-podjetniške zbornice Krško so v projektu sodelovale sorodne organizacije iz Hrvaške, Nemčije, Belgije, Italije, Malte in Turčije, zaključno konferenco pa so skupaj z Zagrebčani gostili Krščani. Predstavnike vseh držav udeleženk projekta so na začetku junija gostili v Krškem, kjer so na posebnem dogodku predstavili zaključke projekta in Srednjo frizersko šolo iz Sevnice.

Sodelujoči v projektu so se osredotočili na tri strateška področja, in sicer na sociološko-demografske spremembe, higiensko-sanitarne pogoje v sektorju ter izobraževanje in usposabljanje. Udeleženci projekta so iskali nove priložnosti v frizersko-kozmetičnem sektorju, s poudarkom na vseh treh strateških področjih.

In zakaj ravno omenjena tri strateška področja? Sociološko demografske

spremembe so neizbežne tudi v tem sektorju, saj je povečan trend migracij, kar pomeni, da v salone prihajajo stranke z drugačno strukturo las in tipom kože, drugačnim načinom življenja, drugačno kulturo in veroizpovedjo, drugačnimi potrebami, modnimi trendi ... Eden ključnih dejavnikov teh sprememb je tudi staranje populacije, ki je neizbežno. Projicirali so predvideno starostno dobo leta 2065 in prišli do rezultatov, da bodo moški v povprečju dočakali 86,6 let, ženske pa 91,5 let. Vse te sociološko demografske spremembe pomenijo, da se bo obravnavani sektor moral prilagoditi sedanjim in bodočim razmeram.

Drugo strateško področje so bili higiensko-sanitarni pogoji v sektorju, kjer so posebno pozornost namenili zaščiti uporabnikov (zaposlenih) in tudi strank v salonih. Osredotočili so se na preprečevanje bolezni frizerjev in kozmetikov z

uporabo zaščitnih sredstev in ergonomsko oblikovanih pripomočkov. Strankam pa so predstavili izbiro kozmetike, ki temelji na naravnih sestavinah. Partnerji v projektu predlagajo tudi poenotenje pogojev za opravljanje omenjenih dejavnosti za vse države EU, saj so ugotovili, da se navkljub priporočilom EU zakonodaja na tem področju razlikuje od države do države. Zanimiva je ugotovitev, da ima Slovenija to področje urejeno najstrožje izmed držav, ki so sodelovale v projektu.

Tretje področje je usposabljanje in izobraževanje, v sklopu tega so proučevali izobraževalne sisteme, predvsem v poklicnem izobraževanju, osredotočili so se tudi na usposabljanje odraslih učečih se oseb. Ugotovili so, da je izobraževalni sistem Slovenije, Hrvaške in Nemčije podoben, saj je bil delno narejen po vzoru Nemčije. V Belgiji je izobraževalni sistem zelo zanimiv in učinkovit, saj poteka obvezno izobraževanje do 18. leta. Osnovno šolo otroci končajo pri 12 letih, do 18. leta se splošno izobražujejo, potem pa se vključijo v poklicne šole, ki slonijo izključno na praktičnem izobraževanju. V sklopu tega področja so preverjali tudi vstopne pogoje in prišli do zaključkov, da je Slovenija preveč liberalizirala vstopne pogoje, kar bo v prihodnosti prineslo veliko škode sektorju v smislu kvalitete in strokovnosti.

Znotraj projekta je nastal tudi kurikulum odličnosti, ki bo kmalu izdan v vseh jezikih držav udeleženk projekta.

Soorganizatorji zaključnega srečanja so bili tudi Zagrebčani. V Zagrebu je bil dan pred srečanjem v Krškem, kjer je potekala zaključna konferenca, spektakularen frizerski šov, na katerem so sodelovali frizerji in kozmetiki iz OOK Krško in Obrtničke komore Zagreb.

JANJA STARC

Domača lesno-predelovalna veriga naj bo čim daljša

OOZ Grosuplje je sredi minulega meseca v Domu obrtnikov v Grosupljem pripravilo srečanje obrtnikov in podjetnikov, ki se ukvarjajo z lesarstvom, iz občin Grosuplje, Dobrepolje in Ivančna Gorica. Udeleženci so dobili številne koristne informacije, ki jih potrebujejo pri svojem delu.

Na srečanje so bili povabljeni vsi poslovni subjekti, ki se ukvarjajo z lesno dejavnostjo, tako člani zbornice kot tisti, ki to še niso. V sproščenem vzdušju je sekretarka Sekcije lesnih strok pri OZS Iris Ksenija Brkovič predstavila delovanje sekcije, njene aktivnosti in dosežke. Pri slednjih je izpostavila odpravo prijave kratkotrajnih del na višini ter spremem-

Lesnih ostankov iz proizvodnje pohištva namreč uredba po novem ne obravnava več kot odpadke, če njihova vsebnost ne preseže predpisanih mejnih vrednosti.

Iris Ksenija Brkovič je obrtnike in podjetnike opozorila tudi na uredbo o lesu, ki naj bi zagotavljala sledljivost lesa in bi jo morali vsi upoštevati, saj jih v nasprotnem primeru lahko doleti glo-

konske obveznosti za opravljanje lesne dejavnosti.

Udeleženci srečanja so se pogovarjali tudi o predlogu Zakona o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS in nekatere predlagane rešitve označili za neustrezne, saj po njihovem mnenju ne rešuje bistva problema, ki je v tem, da slovenski mali obrtnik ne more kupiti zadostne količine kakovostnega slovenskega lesa in to v eni najbolj gozdnatih držav na svetu. Vsi so bili enotnega mnenja, da moramo bogastvo državnih gozdov porazdeliti na čim daljšo in kakovostno predelovalno verigo. Lesna masa iz slovenskih gozdov mora neposredno motivirati podjetja, ki poslujejo na področju predelave lesa k razvoju in s tem tudi k zaposlovanju. OZS je na predlagane spremembe zakona že podala svoje pripombe in bo skušala doseči popravke predlaganega zakona.

JANEZ BAJT



Sekretarka Sekcije lesnih strok pri OZS Iris Ksenija Brkovič je vse prisotne povabila tudi na strokovno srečanje lesarjev, ki bo 2. oktobra 2015 na Vranskem.

bo Uredbe o emisiji snovi iz malih in srednjih kurilnih naprav. Na podlagi te spremembe bodo lesarji lahko naravni les v vseh oblikah (drva, žagovina, kosi, odrezki, lubje, storži) in lesne ostanke, ki nastajajo pri obdelavi in predelavi lesa ter proizvodnji pohištva (barvan ali lakiran les, iverne in vlaknene plošče ter drugi lepljeni izdelki) uporabili tudi za ogrevanje, in to brez zamudnih in dragih postopkov pri pridobivanju okoljevarstvenih dovoljenj za predelavo odpadkov.

ba. Uredba namreč med drugim določa, da je dajanje nezakonito pridobljenega lesa ali proizvodov iz takega lesa na trg Evropske unije prepovedano.

Dotaknila se je še certificiranja konstrukcijskega lesa, pregleda opreme pod tlakom, prevoznic, problema regresnih zahtevkov, problema hidrantne mreže oziroma visokih omrežnin za vodo. Predstavila je spletni priročnik za opravljanje lesarske dejavnosti, ki bo za vse člane zbornice na enem mestu zajel vse za-

BODITE VIDNI!



Brezplačni mali oglasi

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

40 LET OOO LJUBLJANA ŠIŠKA

Šišenski obrtniki slovesno obeležili jubilej

Obrtniki in podjetniki iz Medvod, Vodice in dela Ljubljane, združeni v OOO Ljubljana Šiška, so 40 let svoje zbornice obeležili sredi prejšnjega meseca z dnevom odprtih vrat in slavnostno skupščino.



Prejemniki plaket in priznanj ob 40-letnici OOO Ljubljana Šiška.

takrat na prostovoljni osnovi zastopala interese obrtnikov in opravljala vrsto nalog, ki jih še danes. Skozi leta je obrtniška organizacija po njegovih besedah prerasla društveno združevanje in se začela približevati obliki, kot so jo tedaj poznale močne obrtne zbornice v tujini.

Andrej Rebolj starejši je spomnil tudi na požar, ki je leta 2000 uničil poslovne prostore OOO Ljubljana Šiška, ko se je še posebej pokazala stanovska solidarnost, saj je pomoč ponudila Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in polovica območnih obrtno-podjetniških zbornic. »Tako kot takrat je le trdna povezanost med obrtniki in podjetniki tista, ki jo potrebujemo, ko nastopamo navzven, v naših odnosih z vlado in s številnimi institucijami,« je za konec poudaril Rebolj.

Predsednik OOO Ljubljana Šiška Janez Kunaver pa je v svojem nagovoru spomnil na pestro paleto storitev in različnih strokovnih izobraževanj, ki jih

Vrata so na praznični dan v OOO Ljubljana Šiška odprli že zgodaj dopoldan. Prve obiskovalce je privabil posvet o davčnih blagajnah in denarnem poslovanju, pozneje je bila rdeča nit nekaterih dogodkov gradbeništvo, na obisk so prišli predstavniki Zavoda RS v okviru projekta Skupaj iščemo priložnosti, veliko zanimanja pa je bilo tudi za individualna svetovanja s področja gradbeništva, prevoznništva ter delovne in pokojninske zakonodaje.

Šišenske obrtnike stanovska organizacija povezuje in združuje že štirideset let. Po prehojeni poti je domače obrtnike in podjetnike ter številne goste na slavnostni skupščini OOO Ljubljana Šiška v Hiši kulinarike Jezeršek popeljal Andrej Rebolj starejši, ki je bil leta 1975 tudi sam med ustanovitelji Društva samostojnih obrtnikov, gostincev in avtoprevoznikov Občine Ljubljana Šiška. Med drugim je Rebolj poudaril, da je organizacija že



Slavnostne skupščine OOO Ljubljana Šiška se je udeležil tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je Janezu Kunaverju, predsedniku OOO Ljubljana Šiška, podelil priznanje.

PREJEMNIKI PLAKET IN PRIZNANJ OB JUBILEJU OOO LJUBLJANA ŠIŠKA

Zlate plakete: Andrej Rebolj starejši, Jernej Petač, Miha Grah, Stanko Novak, Janez Kunaver, Franc Jezeršek, Gregor Epih in Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije

Srebrne plakete: Andrej Česenj, Branka Eržen, Miha Ledinek, Srečko Lipovec, Tomaž Luštrek, Dušica Matkovič, Roman Peklar, Andrej Rebolj mlajši, Sonja Rot Šiligoj in Franc Šterman

Bronaste plakete: Dušan Belšak, Nada Čelešnik, Anton Dobnikar, Nataša Doganoc Lovšin, Nataša Kranjec, Aleksander Kresal, Franc Levačič, Jože Pfeifer, Srečko Skubic, Darko Tomašič, Tanja Vilar, Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljubljana Bežigrad, Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljubljana Center, Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljubljana Moste-Polje in Območna obrtno podjetniška zbornica Ljubljana Vič

Priznanja: Robert Bilban, Vlasta Hojan, Damijan Jagodic, Marko Kajzer, Emil Kandrič, Peter Kregar, Gregor Lipič, Miha Mali, Jože Merčon, Miran Moltara, Jožef Mrak, Peter Muha, Dominik Nemec, Janez Novak, Gašper Pipan, Branko Purič, Luka Stare, Matej Stipanič, Marko Šetina, Mojca Trnovec, Matjaž Zavašnik in Milan Župevc

svojim članom nudi zbornica. »Z novimi storitvami in aktivnostmi zbornica še naprej kljub upadu članstva ob prehodu na neobvezno članstvo uspeva pridobiti dovolj sredstev za neokrnjeno delovanje strokovne službe in izvajanje nalog po letnem programu dela, kateremu pa se vsako leto dodajo nove storitve in aktivnosti za člane,« je med drugim dejal Kunaver in ob koncu čestital vsem članom zbornice ob jubileju, posebej pa se je zahvalil funkcionarjem ter vsem drugim za opravljene naloge in aktivnosti v korist obrti in podjetništva v zadnjih štirih desetletjih.

EVA MIHELIČ

ČRNOMELJ

Obrtni dom ima novo podobo

Po programu dela za leto 2015 je bila pred prvomajskimi prazniki končana obnova izolacijske fasade na Obrtnem domu. Čelna stran je bila obnovljena hkrati s pločnikom že pred petimi leti, letos pa so izolirali in obnovili še stranski steni. Zadnja stran stavbe pa je zaradi nedovoljenja motenja posesti oziroma nesoglasja sosedov v zvezi z gradbenimi deli žal ostala neobnovljena, kljub večkratnim prizadevanjem, da bi pri sosedih dosegli soglasje za izvedbo del.

Na začetku prejšnjega meseca je bila obnovljena tudi dotrajana terasa nad ga-

ražami. Za izvedbo gradbenih del je bil na podlagi prispelih ponudb izbran član zbornice Gradbeništvo Miodrag Vasić, s. p., ki se je skupaj s svojimi zaposlenimi zaradi zapore ceste potrudil za hitro in kakovostno izvedbo del. Investicija je bila v celoti pokrita z lastnimi sredstvi, zato se OOO Črnomelj zahvaljuje svojim članom, ki z rednim plačevanjem članskega prispevka omogočajo realizacijo zastavljenih nalog.

TATJANA AUPČ

Obrtni dom v Črnomlju.



LOGATEC

Avtoserviserji na sejmu v Bologni

Člani sekcije avtoserviserjev pri OOO Logatec so pred časom obiskali sejem Autopromotec v italijanski Bologni. Ogled je vodil predsednik logaške sekcije avtoserviserjev Gabrijel Menard, udeleženci pa so se na lastne oči prepričali o svetovno najboljšem specializiranem sejmu za področje opreme in proizvodov za avtomobilsko industrijo, transportne storitve, opreme za avtoservise in vulkanizerske delavnice ter rezervne dele.

Bili so del pomembnega stičišča za proizvajalce in mednarodne kupce s področja avtoservise dejavnosti ter izvedeli marsikaj koristnega, kar jim bo pripomoglo k nadaljnji strokovnosti in razvoju pri njihovem delu. Prevoz na sejem je organizirala in sofinancirala logaška zbornica, ki je članom priskrbel tudi brezplačne vstopnice.

DEJAN ŠRAML

CELJE

Projekt za izboljšanje konkurenčnosti obrtnikov in podjetnikov

Junija je bila na OOO Celje uspešna zaključna konferenca mednarodnega projekta Šole in Podporne Institucije za Razvoj malih in srednjih podjetij in obrtnikov, Inovacija in Transfer znanja - SPIRIT, v katerem je sodelovalo pet partnerjev iz Slovenije in Hrvaške. Partnerji so podpisali tudi sporazum o sodelovanju v prihodnje.



Dvorano Območne obrtno-podjetniške zbornice Celje je napolnilo več kot 70 udeležencev, ki so jih v uvodu nagovorili predsednik OOO Celje Miran Gracer, podžupanja Mestne občine Celje mag. Darja Turk, direktor razvojne agencije AZRA iz Varaždina Nikola Kučič in predstavnik Varaždinske županije mag. Miroslav Hušek. Prav vsi so izrazili zadovoljstvo glede čezmejnega sodelovanja v skupnem prostoru. Vodja projekta Petra

Partnerji v projektu SPIRIT so na zaključni konferenci podpisali sporazum o sodelovanju tudi v prihodnje.

Pokec je predstavila projekt SPIRIT – Šole in podporne institucije za razvoj malih in srednjih podjetij in obrtnikov ter prenos znanja in inovacij. Projekt je trajal 18 mesecev in se je izvajal na slovenski in hrvaški strani meje s ciljem izboljšanja konkurenčnosti malih in srednje velikih podjetij in obrtnikov na čezmejnem področju, izvajanja skupnih aktivnosti za prilagoditev programov poklicnega izobraževanja, pridobivanje informacij o kariernih priložnostih in ustvarjanje podpornega okolja.

Na zaključni konferenci, ki jo je moderirala mag. Tatjana Štinek, so o svojih

MURSKA SOBOTA

Uspešno državno prvenstvo obrtnikov in podjetnikov v golfu

Zadnjo majsko soboto je na igrišču golf Livada v Moravskih Toplicah, potekalo že 13. odprto državno prvenstvo obrtnikov in podjetnikov v golfu – OPEN Samsung, ki sta ga pripravili OOO Murska Sobota in Pomurska gospodarska zbornica v sodelovanju z Golf klubom Moravske Toplice. Udeležilo se ga je 46 tekmovalcev iz Slovenije in sosednje Hrvaške.

Med moškimi ekipami je zmagala ekipa Micro medice, d. o. o. (Živko Mlinarič, Ljubo Kološa in Emil Venta) pred ekipo Rebel, d. o. o. (Borut Benko, Ferdo Gumzej, Marta Šbül) in tretje uvrščeno ekipo Vrtačnik G2 (Brane Vrtačnik, Boštjan Vrtačnik).

Med ženskami je zmagala ekipa Reflex, d. o. o. (Daniela Kreml, Andreja Karažinec, Marija Kampuš), drugo mesto

pa je zasedla ekipa OOO Murska Sobota (Breda Bransberger in Darinka Mlinarič).

Med moškimi posamezno se je najbolje odrezal Borut Benko (26 točk), ki je tako postal tudi obrtniško-podjetniški prvak, drugo mesto je pripadlo Ernestu Bransbergerju (25 točk), tretje pa Boštjanu Kousu (23 točk).

Med ženskami je prvo mesto pripadlo Marti Šbül (18 točk), drugo mesto

Mariji Kampuš (13 točk) in tretje mesto Andreji Karažinec (12 točk).

Med neto rezultati je v skupini A (HDPC 0-14,4) prvo mesto osvojil Srečko Belec (32 točk), v skupini B (HDPC 14,5-24,00) Stanislav Kaučič (38 točk), v skupini C (HDPC 24,1-54) pa Branka Eržen (37 točk). V tekmovalstvu za najdaljši udarec je bil najboljši Boris Sovič. Žogica je poletela kar 232 metrov. Najbližji zastavi

vtisih spregovorili tudi vključeni v projekt. Kristijan Petek, mednarodno uveljavljeni podjetnik in lastnik družbe KSHF, je spregovoril o možnostih in priložnostih za mlade in poudaril, da projekt že prinaša pozitivne rezultate in je spodbuda mladim. Profesorica Suzana Kutjak-Mravlinčič iz Srednje strokovne šole iz Varaždina je spregovorila o mentorstvu na hrvaški strani, profesor Matjaž Cizej iz Šolskega centra Celje pa o tem, kako so na slovenski strani izvedli program izobraževanja mentorjev in kako so podjetniške kompetence vključili v vzgojno-izobraževalni proces. Matic Majer, dijak 3. letnika Srednje šole za strojništvo, mehatroniko in medije iz ŠC Celje, se je zahvalil za priložnost sodelovanja v projektu, v katerem je izvedel veliko koristnega na temo inovativnosti, podjetnosti in kariernih možnosti.

V projektu so sodelovali tudi zunanji strokovnjaki, zato je Alenka Vodončnik, ena izmed njih, spregovorila o potrebah podjetnikov in potencialnih podjetnikov na obeh straneh meje.

Glede na to, da so partnerji v projektu spoznali, da bo potrebno za izboljša-



MIRAN GRACER, predsednik OOO Celje: »Prvič sodelujemo v mednarodnem projektu s Hrvaško in pokazalo se je, da je bilo za projekt veliko zanimanje, še posebej med mladimi potencialnimi obrtniki in podjetniki. Rezultati pa bodo vidni na daljši rok.«

MAG. DARJA TURK, podžupanja Mestne občine Celje: »Mestna občina Celje na več ravneh spodbuja podjetništvo in vsekakor podpira tudi projekte, kakršen je SPIRIT. Ideja projekta se mi zdi odlična, saj sta povezovanje in sodelovanje v kombinaciji s prilagajanjem trgu ključ do uspeha. Odlično sodelujemo z območno obrtno-podjetniško zbornico, ki je zelo aktivna in nudi odlično podporo svojim članom.«



NIKOLA KUČIŠ, direktor razvojne agencije AZRA: »Tudi v prihodnosti si želim sodelovanja z zdajšnjimi partnerji v projektu s ciljem nadaljnega razvoja in nadgradnje projektnih aktivnosti iz projekta SPIRIT, kar smo zagotovili z današnjim podpisom sporazuma o sodelovanju.«



nje konkurenčnosti malih, srednjih podjetij in obrti v prihodnosti izvajati še več aktivnosti v čezmejnem prostoru, so na

konferenci slavnostno podpisali sporazum o sodelovanju tudi v prihodnje.

TATJANA ŠTINEK

pa je bil v tej disciplini Emil Venta – 320 centimetrov.

Izvedbo turnirja so finančno podprli sponzorji in donatorji, brez katerih turnirja ne bi mogli izpeljati, za kar se jim iskreno zahvaljujemo. Generalni sponzor turnirja je bilo podjetje Tratnjek, d. o. o., v sodelovanju s podjetjem Samsung, ostali sponzorji in donatorji pa so bili: OZS, Zavarovalnica Triglav, d. d., Zavarovalnica Tilia, d. d., Megras, d. o. o., Saubermacher – Komunala Murska Sobota, d. o. o., Nirosovinarstvo, Janez Tišler, s. p., Pomurski sejem, d. d., Avtobusni promet Murska Sobota, d. d., Gradbeništvo Hajdinjak, d. o. o., BTC, d. d., Murska transport, d. o. o. ter P&F Jeruzalem Ormož, d. o. o.

SONJA ERJAVEC TIVADAR

13. odprtega državnega prvenstva obrtnikov in podjetnikov v golfu se je udeležilo 46 tekmovalcev iz Slovenije in sosednje Hrvaške.



Odgovor na protestno pismo OZS

Upravni odbor in Nadzorni odbor Območne obrtno-podjetniške zbornice Koper na neutemeljeno in žaljivo pisanje v članku revije Obrtnik podjetnik (letnik XLIV, št. 6. junij 2015) ter na ostala sporna ravnanja OZS v zvezi s postopkom neposrednih volitev predsednika OZS Koper, podajata naslednji odgovor:

Stališče OZS, da v zvezi s postopkom neposrednih volitev predsednika OZS Koper slednja ni ravnala zakonito in ne v skladu s statutom OZS, je v celoti neutemeljeno in zavajajoče. Območna obrtno-podjetniška zbornica Koper je s predlagano spremembo statuta želela omogočiti svojim prostovoljnimi članom, da sami na neposrednih volitvah odločajo o tem, kdo bo njihov predsednik. OZS Koper je postopek neposrednih volitev predsednika zbornice izvedla na zakoniti pravni podlagi po volji članov OZS Koper, ki je bila neposredno in z veliko večino izražena najprej v javni razpravi, nato na Skupščini OZS Koper ter potrjena z udeležbo na volitvah in tudi s samim izidom volitev.

OZS Koper je postopek spreminjanja svojega statuta začela po pridobitvi pozitivnega mnenja **vodje pravne službe OZS mag. Nine Scortegagna Kavčnik, da glede neposrednih volitev predsednika ne vidi težav in bi na UO OZS podala predlog, da se soglasje k tovrstni spremembi poda.** OZS Koper je v postopku pridobivanja soglasja upoštevala tudi vse pripombe, ki jih je pozneje imela OZS tako, da s strani OZS ni bilo več nobenih zadržkov za izdajo soglasja.

Zavrnitev soglasja s strani UO OZS je bila tako neutemeljena in v nasprotju s Statutom OZS, ki v 10. členu določa, da lahko OZS odkloni izdajo soglasja le, če je statut OZS v nasprotju z določili Obrtnega zakona ali s statutom OZS, kar mora obrazložiti. Tega OZS še do danes ni storila in s tem sama povzročila situacijo, v kateri so ujeti člani OZS Koper.

OZS Koper je, še preden je o spremembi statuta odločala njena skupščina, pridobila tudi pravno mnenje **prof.**

dr. Rajka Pirnata, ki je potrdil obstoj zakonske pravice, da se OZS Koper lahko ločeno in samostojno odloča o tem, na kakšen način bo uredila volitve v organe zbornice. Upošteva zakonsko ureditev in pravno stališče prof. dr. Rajka Pirnata. Skupščina OZS Koper ni imela nobene pravne ovire za neupoštevanje volje večine članstva, zato je na 8. redni seji sprejela predlagane spremembe statuta v zvezi z neposrednimi volitvami predsednika OZS Koper, ki jih je slednja nato tudi dejansko izvedla. Takšne volitve, ki temeljijo na pravno veljavnem sklepu Skupščine OZS Koper, so zakonite in legitime, zato jim nihče, še najmanj pa OZS, ki je v svojem bistvu združenje članov OZS, ne bi smela nasprotovati. **Trditev UO OZS, do so volitve OZS Koper nezakonite, sloni zgolj na dejstvu, da jih je OZS z zavrnitvijo izdaje soglasja, torej s svojim nezakonitim ravnanjem, želela preprečiti in jih narediti nezakonite.**

Ne drži niti trditev, da bi moral biti statut OZS Koper skladen s statutom OZS, po katerem predsednika zbornice voli skupščina, niti trditev, da bi bilo potrebno pred potrditvijo sprememb statuta OZS Koper kakor koli spremeniti statut OZS. **Statut OZS namreč ne ureja načina organiziranja in volitev v organe območnih obrtno-podjetniških zbornic, temveč le v organe OZS, vsebinska ureditev volitev v organe OZS pa je v statutu OZS povsem primerna in je ni potrebno spreminjati.** Ob tem poudarjamo, da za ravnanje OZS Koper v zvezi z neposrednimi volitvami predsednika zbornice v nobenem primeru ni odgovoren predsednik zbornice Slavko Vižintin sam, še manj pa sekretarka zbornice Elide Leginja. V skladu s statutom OZS Koper je njuna vloga in naloga uresničevati sklepe Skupščine in Upravnega odbora OZS Koper.

Seje skupščine OZS Koper so se udeležili tudi predsednik OZS Branko Meh, direktor OZS Danijel Lamperger in vodja pravne službe OZS, mag. Nina Scortegagna Kavčnik, ki so dejali, citiramo: »V kolikor boste spremembo statuta izglaso-

vali, boste takšen statut tudi imeli. OZS pa vam soglasja ne more dati, dokler ima takšen statut«.

Upošteva vse navedeno smo trdnega prepričanja, da odločitev OZS Koper, da izpelje neposredne volitve predsednika zbornice, ne povzroča nikakršne škode ugledu celotnega obrtno-podjetniškega zborničnega sistema, kot to trdi UO OZS, saj je ločen in samostojen način urejanja notranjega delovanja OZS Koper **njena pravica, ki jo zagotavlja Obrtni zakon in tudi sam statut OZS, ki tudi ne določata nikakršnih skupnih pravil, ki naj bi veljala za vse v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu, kot to povsem napačno navaja OZS. Škoda, ki zaradi navedenega nastaja ugledu obrtno-podjetniškega zborničnega sistema, je zato kvečjemu le posledica vseh neutemeljenih navedb in obtožb OZS, ki je kot organizacija, ki naj bi delovala prav z namenom zagotovitve skupnih interesov članov – tudi članov OZS Koper, v tej zadevi popolnoma zanemarila voljo večine članstva OZS Koper.**

V kolikor bi OZS ugotovila, da OZS Koper ravna nezakonito, bi morala ustrezno ukrepati, kar ni storila. **S svojim samovoljnim ravnanjem, z javnim obsojanjem v medijih in v reviji, ki jo s članarino plačujemo tudi prostovoljni člani OZS Koper, je OZS povzročila in še vedno povzroča nepotrebno blatenje dobrega imena OZS Koper, njenih organov in njenih zaposlenih, ki so vseskozi ravnali zakonito ter v dobrobit svojega članstva in svoje organizacije. Predvsem pa OZS škoduje ugledu članov OZS Koper, ki so na volitvah tudi potrdili, da je vodstvo OZS Koper ravnalo skladno z njihovimi pričakovanji in zahtevami. OZS s svojim ravnanjem škoduje tudi svojemu ugledu.**

Za ravnanje članov Upravnega odbora OZS bo žal posledice nosil ves obrtno-podjetniški zbornični sistem.

PREDSEDNIK OZS KOPER SLAVKO VIŽINTIN
PREDSEDNIK NO OZS KOPER
MIRJAN POBEGA

Pohod, kolesarjenje, kuhanje, zabava, druženje ...

Nekoliko drugače, kot običajno – z druženjem v naravi in z različnimi aktivnostmi – so članice in člani Območne obrtno-podjetniške zbornice Gornja Radgona obeležili 35-letnico obstoja in uspešnega delovanja svoje stanovske organizacije.

Celodnevne prireditve pod stoletnimi drevesi pri lovskem domu Jež v Boračevi, ki so jo poimenovali Dan obrtnikov in podjetnikov OOZ Gornja Radgona, se je udeležilo skoraj 300 obrtnikov in podjetnikov, njihovih družinskih članov, upokojenih obrtnikov, zaposlenih delavcev pri obrtnikih in podjetnikih ter njihovih poslovnih partnerjev. Različne aktivnosti so se odvijale že od jutranjih ur, ko je sedem ekip – po pozdravnem nagovoru predsednika OOZ Gornja Radgona Vlada Rojka ter podpredsednika zbornice, idejnega očeta in vodje organizacije prazno-

vanja, Darka Firšta – začelo kuhati obrtniški golaž oziroma bograč.

Kmalu zatem se je več deset pohodnikov odpravilo na pohod skozi Radence, mimo Strmca do vinorodnih hribčkov: Paričjaka, Kapelskega in Radenskega Vrha, do Kobilščaka, kjer so jih pri družini Firšt pogostili, nato pa so se vrnili nazaj v Boračevo. Na drugi strani se je nekaj deset kolesarjev skozi Radence odpravilo na levi breg reke Mure, v Prekmurje. Najprej na Goričko, kjer so prestopili v sosednjo Avstrijo, in se nato, skozi Bad Radkersburg in Gornjo Radgono, pripe-



ljali nazaj do prizorišča. V tem času je bil golaž kuhan in je teknil vsem; pohodnikom, kolesarjem in tistim, ki so se jim le pridružili pri Ježu.

Kasneje so se radgonski obrtniki pomerili tudi v različnih družabnih igrah, se družili in izmenjavali izkušnje. Mnogi so potrdili, da tudi tako druženje pomaga do boljših poslovnih rezultatov. »Tudi doslej smo imeli vsako pomlad tradicionalno kolesarjenje in pohod. Letos, ko praznujemo »okroglo« obletnico, pa smo si zamislili, da bi lahko oboje združili. Tako je nastalo družabno srečanje – obrtnikov in podjetnikov, njihovih družinskih članov, zaposlenih delavcev pri naših članih, upokojenih obrtnikov in podjetnikov ter poslovnih partnerjev –, ki smo ga poimenovali Dan obrtnikov in podjetnikov OOZ Gornja Radgona. Ob tem sem razmišljal, da bi lahko sestavili še nekaj ekip, ki bi kuhale obrtniški bograč, in tako je nastal enkratni družaben dogodek. Vse skupaj smo popestrili z živo glasbo ter družabnimi igrami. Verjamem, da so bili obrtniki, ki so se zbrali v velikem številu, zadovoljni in veseli,« nam je po končanem dogajanju povedal idejni oče dogajanja Darko Firšt, ki se je zahvalil vsem, ki so kakor koli prispevali, da je celodnevno dogajanje bilo tako uspešno in lepo sprejeto.

OSTE BAKAL

POJASNILO OZS

V zvezi z domnevno nezakonitimi volitvami v OOZ Koper

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS) ponovno poudarja, da Območna obrtno-podjetniška zbornica Koper (OOZ Koper) s svojim pisanjem širi neresnico in zavaja člane, ko trdi, da je volitve izvedla zakonito, na podlagi zakonito sprejetega statuta. Dejstvo pa je, da je OOZ Koper neposredne volitve predsednika OOZ Koper izvedla na podlagi neveljavnega statuta. V skladu s četrtnim odstavkom 38. člena Obrtnega zakona in 39. člena Statuta OZS lahko OOZ statut sprejme šele po predhodni pridobitvi soglasja Upravnega odbora OZS (UO OZS), katerega pa OOZ Koper ni pridobila. UO OZS je v skladu z 10. členom Statuta OZS izdajo soglasja odklonil, saj je statut OOZ v nasprotju s Statutom OZS. S tem je OOZ Koper nedvomno kršila tako Statut OZS kot tudi Obrtni zakon.

Upravni odbor OZS je tako na zadnji junijski seji sprejel določene sklepe gle-

de izvedbe volitev v OOZ Koper. UO OZS je OOZ Koper pozval k posredovanju vse dokumentacije v zvezi z izvedbo volitev. V kolikor bodo organi OZS ugotovili, da so bile volitve izvedene nezakonito, bo UO OZS OOZ Koper poslal dopis, da se ne strinja z nezakonitimi volitvami in zatorej tudi ne priznava na ta način izvoljenega predsednika OOZ Koper. V tem primeru bo OOZ Koper naloženo, da volitve izvede ponovno v skladu z veljavnim statutom OOZ Koper, h kateremu je UO OZS soglasje podal. OZS bo prijavo z dokumentacijo o nezakonito izvedenih volitvah poslal pristojnim državnim organom, ki bodo odločili o nadaljnjih sankcijah. V primeru ugotovljenih nepravilnosti pa bo UO OZS sklical tudi izredno Skupščino OZS.

K ukrepanju glede domnevnih nepravilnosti pri izvedbi volitev v OOZ Koper pa vodstvo OZS pozivajo tudi člani OOZ Koper.

CELJE

Učenci so napolnili Obrtno ulico v Muzeju novejšje zgodovine

Na delovnem zaključku vseh celjskih krožkov Ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci v Muzeju novejšje zgodovine v Celju se je zbralo 80 učencev in njihovih mentoric iz štirih celjskih osnovnih šol.

Naši otroci so naša prihodnost, zato se je Mestna občina Celje skupaj z Območno obrtno-podjetniško zbornico Celje in osnovnimi šolami odločila, da

podpre prizadevanja zbornice v skupni nalogi, da naše otroke čim bolj pripravimo na življenje, ki jih pričakuje po končanem izobraževalnem procesu. Z

udeležbo v krožku Ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci ti na zabaven, aktualen, inovativen način pod mentorstvom učiteljic in učitelja, podjetnikov in obrtnikov ter strokovne podpore OOO Celje pridobivajo dodatna znanja in veščine. V nedavno končanem šolskem letu je bilo na območju Mestne občine Celje v krožek vključenih 72 učencev, 4 šole, 8 mentorjev iz šol ter Martina Rečnik in Tatjana Štinek iz OOO Celje.

Uspešno leto so vsi vključeni v krožek končali z obiskom Obrtne ulice v Muzeju novejšje zgodovine Celje, kjer je preko 80 udeležencev dogodka najprej pozdravila direktorica muzeja mag. Tanja Roženberger, učence, mentorje in druge povabljene pa je pozdravil tudi predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Celje Miran Gracer.

Demonstratorji – upokojeni obrtniki – frizer, modistinja, krojač, urar, zlatar, čevljar in farmacevt, ki so učencem predstavili svoje poklice, so povedali, da tako radovednih in zainteresiranih učencev še niso sprejeli v Obrtni ulici in da so veseli, da so lahko odgovarjali na številna vprašanja. Učencem je bil zaključek izredno všeč, saj je bilo to zanje novo in zanimivo doživetje.

Interes po vključitvi v krožek in nadaljevanju dela je zelo velik, tako s strani šol, mentorjev in staršev, predvsem pa učencev, ki že komaj čakajo krožek v naslednjem šolskem letu. Zelo pomembno pa je, da ta interes podpira tudi Mestna občina Celje in da se v izvajanje projekta z veseljem vključujejo tudi obrtniki in podjetniki. V prihodnjem šolskem letu bosta v projekt stopili še dve osnovni šoli, zato so se odločili, da bomo krožek predstavili tudi na Ulici obrti v sklopu MOS.



Mlade Celjane je na delovnem zaključku krožkov Ustvarjalni, podjetni in inovativni učenci v Muzeju novejšje zgodovine v Celju pozdravil tudi predsednik OOO Celje Miran Gracer.



Demonstratorji – upokojeni obrtniki – frizer, modistinja, krojač, urar, zlatar, čevljar in farmacevt, ki so učencem predstavili svoje poklice, so povedali, da tako radovednih in zainteresiranih učencev še niso sprejeli v Obrtni ulici in da so veseli, da so lahko odgovarjali na številna vprašanja.

TATJANA ŠTINEK

Jeseni na OOO študij ekonomije

Območna obrtno-podjetniška zbornica Logatec vabi k vpisu v akreditiran višješolski (dvoletni) študijski program Ekonomist in visokošolski (triletni) študijski program Mednarodno poslovanje dveh slovenskih priznanih zasebnih šol – B2 Višje strokovne šole ter IBS Mednarodne poslovne šole Ljubljana. V sodelovanju z OOO Logatec se bosta študijska programa izvajala na sedežu zbornice.

Slovensko gospodarstvo se dnevno sooča z novimi izzivi, predvsem z večjo konkurenco na evropskem trgu. Za te spremembe moramo biti dodatno usposobljeni, predvsem potrebujemo nova, sodobna znanja. Podjetnik mora imeti tudi osnovna znanja iz računovodstva, prava, ekonomije, financ, marketinga, managementa in tujih jezikov.

Zato Območna obrtno-podjetniška zbornica Logatec vabi k vpisu v akreditiran višješolski (dvoletni) študijski program Ekonomist in visokošolski (triletni) študijski program Mednarodno poslovanje dveh slovenskih priznanih zasebnih šol – B2 Višje strokovne šole ter IBS Mednarodne poslovne šole Ljubljana. V sode-

lovanju z OOO Logatec se bosta študijska programa izvajala na sedežu zbornice.

Po uspešno končanem študiju diplomant pridobi znanja, s katerim zadosti potrebam, ki jih narekujejo spremembe na trgu, ki povečujejo možnosti za poklicni razvoj in osebno rast. Iz obeh programov je razvidna tudi usmerjenost v prakso, prepletenost teorije in praktičnega usposabljanja, torej povezanosti z gospodarstvom in podjetništvom, kar zagotavlja, da bo diplomant ob zaključku študija sposoben učinkovitega delovanja v praksi. Obe šoli skozi svoje študijske programe študentom zagotavljata izrazito individualni pristop, odzivnost in prilagodljivost v organizaciji študija ter

predavanja strokovnjakov iz prakse.

Študij je primeren še posebej za študente, ki študirajo ob delu. Predavanja bodo predvidoma dvakrat tedensko ob 16.30. Za člane OZS, njihove zaposlene in družinske člane bo veljala znižana (ugodnejša) cena šolnine. Vpišejo se lahko vsi, ki jih študij zanima – tako člani OZS kot nečlani oziroma občani, tudi iz drugih krajev, ki jim je Logatec bližje, kot Ljubljana ali Postojna.

Vse podrobnosti o načinu študija in pogojih vpisa dobite pri sekretarju OOO Logatec mag. Dejanu Šramlu (01 750 90 80, 051 651 538, dejan.sraml@ozs.si).

DEJAN ŠRAML

RIBNICA

Sodelujte na 16. rokodelskem festivalu

V okviru jubilejnega 40. ribniškega semnja suhe robe in lončarstva pripravlja Območna obrtno-podjetniška zbornica Ribnica že tradicionalni 16. rokodelski festival, ki bo v nedeljo, 6. septembra 2015, na dvorišču Rokodelskega centra.

Na festivalu lahko sodelujejo rokodelci, ki imajo pozitivno mnenje komisije za domačo in umetnostno obrt pri OZS in ki bodo resnično prikazovali izdelovanje svojih izdelkov. Prijave s podatki izdelovalca, obrti in izdelkov, katerih izdelavo posameznik želi prikazovati skupaj s kopijo mnenja komisije za DUO pričakujejo **najpozneje do 5. avgusta 2015** na naslovu: OOO Ribnica, Vrvarska pot 3, 1310 Ribnica oziroma po e-pošti na naslovu: ooz.ribnica@ozs.si. Ob prijavi je potrebno navesti tudi, ali je za prikaz potrebna stojnica ali ne.

Upravni odbor OOO Ribnica bo izmed prispelih prijav izbral 30 rokodelcev, ki

bodo dobili sejemski prostor in stojnico v velikosti 2 x 0,8 m ter 20 rokodelcev, ki bodo sami pripeljali stojnico (pod enakimi pogoji za sodelovanje na festivalu). Za najetje stojnice in prostora bo treba plačati 40 evrov (z DDV), samo za najem prostora pa 20 evrov (z DDV).

Prijavljeni rokodelci bodo **do 20. avgusta 2015 dobili pisni odgovor**, ali so izbrani ali ne. Tisti, ki bodo izbrani, bodo tudi obveščeni, na kateri TRR morajo nakazati kotizacijo za najem prostora in stojnice. Dodatne informacije so na voljo v OOO Ribnica (telefon: 01/836 93 40).



CELJE

Klub Zlatorog gostil ministra Počivalška

Na področju kohezijske politike 2014–2020 je Slovenija sprejela Partnerski sporazum in Operativni program. Celjski podjetniki in obrtniki se zavedajo pomena Strategije pametne specializacije za črpanje evropskih kohezijskih sredstev. Zato so celjski podjetniki, združeni v klubu Zlatorog, na junijsko srečanje povabili ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravka Počivalška.



Razpravljavci na junijskem srečanju Kluba Zlatorog.

Celjski podjetniki so na srečanju z ministrom Počivalškom, ki so ga poimenovali Evropska sredstva in razvojni pogled na celjsko regijo, poudarili, da pričakujejo čimprejšnje sprejetje Strategije pametne specializacije in ustrezne razpise na tej osnovi. V pogovoru na to temo sta poleg ministra sodelovala tudi predsednik OOO Celje in direktor podjetja Grafika Gracer Miran Gracer in Izidor Krivec, glavni direktor podjetja Celjske mesnine, srečanje pa je povezoval Mar-

jan Mačkošek, predsednik GZS in glavni direktor družbe Štore Steel, d. o. o.

Razprava je tekla o prioritetah v razvojni strategiji Slovenije, koriščenju evropskih sredstev, klasifikaciji naložb SDH in kriterijih za njihovo (ne)prodajo, o osnovnih usmeritvah zadnje verzije Strategije pametne specializacije, kdaj lahko pričakujemo sprejetje tega dokumenta ter o realizaciji Regionalnega razvojnega programa za obdobje 2014–2020, ki ga je sprejela Savinjska regija.

Srečanja so se ga udeležili številni višji predstavniki celjskega in regijskega gospodarstva, Miran Gracer, predsednik OOO Celje, pa je po srečanju povedal: »Ministru sem predstavil top 10 zahtev Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, med katerimi sem izpostavil davčne blagajne. Minister mi je pritrdil, da moramo biti še naprej vztrajni in zavračati začetek izvajanja tega zakona, dokler ni podanih merljivih učinkov dosedanjih ukrepov, to pa so virtualne blagajne in vezane knjige računov. Minister je potrdil tudi moj dvom o tem, da posamezna ministrstva med seboj niso dovolj povezana in ne delujejo usklajeno. Poudaril sem, da sem na Forumu obrti in podjetništva na Bledu pogrešal ljudi iz sodne sfere, kajti posebej na področju gospodarskega kriminala se zadeve na sodiščih odvijajo prepočasi, postopki pa so predolgi. To vse pa kaže na togost in neučinkovitost dela sodišč. Glede davka na nepremičnine pa je minister Zdravko Počivalšek zatrdil, da se v celoti prihodek od davka na nepremičnine ne bo povečal v primerjavi z nadomestilom za uporabo stavbnega zemljišča.«

TATJANA ŠTINEK,

SLIKA: SEBASTJAN JUG

Svetujemo zabavo, ki osveži glavo!

POLETNE POČITNICE Z DRUŽINO 2015

24.6. – 30.8.2015





Terme 3000 - Moravske Toplice
Terme Banovci
Terme Lendava
Terme Ptuj
Zdravilišče Radenci
Sava Hoteli Bled

02 512 22 00
rezervacije@shr.si
www.shr.si

Zbornica uspešna na razpisu Varni na gradbišču

Projekt je na podlagi javnega razpisa za sofinanciranje projektov za promocijo zdravja na delovnem mestu v letih 2015 in 2016 finančno podprl Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.

Gradbeništvo, pomembna gospodarska panoga v Sloveniji, sodi med najnevarnejše dejavnosti, saj je tveganj za nastanek hujših delovnih poškodb in nesreč s smrtnim izidom največ. Je tudi sektor, v katerem se smrtno ponesreči največ mladih delavcev.

Nezgode pri delu v gradbeništvo največkrat prizadenejo prav mala in srednje velika podjetja, zato se je OOO Nova Gorica odločila za pripravo projekta, v okviru katerega bo izdelala izobraževalni film, ki bo služil kot promocijsko gradivo projekta, pripravila pa bo tudi delavnice s področja varnosti in zdravja pri delu. Z omenjenimi aktivnostmi želi zbornica doseči, da si film ogleda vsa ciljna javnost povezana z gradbeništvom. DVD-je

s posnetim filmom bodo razposlali vsem članom gradbene sekcije, vsem območnim obrtno-podjetniškim zbornicam po Sloveniji, gradbeni sekciji pri OZZ, Zavodu za gradbeništvo Slovenije in vsem srednjim gradbenim šolam po Sloveniji, ki izobražujejo za poklic zidar, gradbeni tehnik in pomočnik pri tehnologiji gradnje. Film bodo predstavili na sejmih, ki so namenjeni ciljni javnosti, in ga vključili v predavanja in usposabljanja iz varnosti in zdravja pri delu, ki jih na zbornici redno izvajajo skozi vse leto. Poleg tega ga bodo ponudili lokalnim televizijam po Sloveniji in ga objavili na spletni strani OOO Nova Gorica s povezavo na kanal YouTube.

Z aktivnostmi v okviru projekta Varni na gradbišču želijo informirati, ozavešča-

CILJI PROJEKTA VARNI NA GRADBIŠČU:

- Ozvestiti delodajalce o pomembnosti zdravja na delovnem mestu.
- Informirati delodajalce glede ukrepov za izboljšanje pogojev dela, ki vplivajo na zdravje zaposlenih.
- Dodatno izobraziti delavce o ukrepih za ohranjanje in krepitev zdravja na delovnem mestu.
- Ponuditi dodatno učno gradivo učiteljem in učencem gradbenih šol po Sloveniji.
- Informirati delodajalce in delavce o ukrepih za zmanjšanje nezgod na delovnem mestu in znižanje absenzizma zaposlenih delavcev.

ti in izobraževati delodajalce, zaposlene in drugo ciljno javnost, ki ji je projekt namenjen, o izboljšanju delovnih pogojev in izvajanju potrebnih ukrepov za zagotavljanje večje varnosti. S tem želimo bistveno prispevati k zmanjšanju nezgod pri delu na gradbišču.

BOŽA LOVERČIČ ŠPACAPAN

LOGATEC

Otroke navduševali nad naravoslovjem

Zadnji junijski dan je bila logaška zbornica stičišče najmlajših. Otroci članov so za začetek šolskih počitnic združili prijetno s koristnim ter se na zanimiv in zabaven način navduševali nad naravoslovjem.

Na zbornici so jim obrtniki pokazali, da so matematika, logika, fizika in tehnika kreativna področja, na katerih se dogaja obilo zanimivega in zabavnega. Otroci so pokazali ustvarjalnost in inovativnost, saj je ravno robotika učinkovit način za osvajanje naravoslovnega načina razmišljanja. Sestavili so modele robotov, programirali njihovo obnašanje ter eksperimentirali. Osnovne aktivnosti so bile mehanizmi, gibanje v prostoru, zaznavanje okolice in reševanje problemov. Vse to z LEGO Mindstorms Education, ki je najsodobnejše orodje na področju izobraževanja robotike in na osnovi mednarodno priznanih učnih načrtov.

DEJAN ŠRAML



Otroci članov OOO Logatec so za začetek šolskih počitnic združili prijetno s koristnim ter se na zanimiv in zabaven način navduševali nad naravoslovjem.

Podjetje – živ organizem z osebnostjo

Čudovita, moderno zasnovana hiša je »hladna«, če v njej živijo ljudje, med katerimi vladata napetost in nerazumevanje. Življenje v njej je vse prej kot prijetno. Lepo hišo lahko zgradimo, a toplino in prijetnega ozračja ne ustvari njena velikost, lepe slike in drago pohištvo, pač pa ljudje, ki živijo v njej. Iz hiše naredijo dom. Enako je s podjetjem.

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

Pomembno je, da delodajalec pozna osebnostne lastnosti svojih zaposlenih; kako so vodljivi, koliko so iznajdljivi, ustvarjalni, ali so sposobni timskega dela oziroma ali so bolj uspešni pri samostojnem delu, znajo graditi dober odnos s poslovnimi partnerji, so vztrajni in natančni pri izvrševanju zaupanih nalog, skratka, kakšen je njihov značaj ... Pomembno je, da jih razporedi na delovna mesta, ki ustrezajo njihovemu temperamentu. Le tako bodo lahko najbolj učinkoviti, obenem pa tudi bolj zadovoljni, ker bodo delo opravljali z veseljem. Če jim bo služba hobi in hobi služba, rezultat zagotovo ne izostane. **In o tem, kakšnega zaposlenega si želimo, je dobro razmisliti že pri zaposlitvenem razgovoru.**

Osebnost podjetja se oblikuje skozi daljše časovno obdobje s pomočjo osebnostnih lastnosti zaposlenih, odraža pa skozi tri medsebojno povezane dejavnike (organizacijska kultura, organizacijska klima, zadovoljstvo zaposlenih pri delu). Pogosto je težko določiti, kje se eden konča in kje se drugi začne. Organizacijska kultura vpliva na ravnanje z ljudmi

LJUDJE SI VAS NE BODO ZAPOMNILI PO TEM, KAR BOSTE REKLI,
NE BODO SI VAS ZAPOMNILI PO TEM, KAR BOSTE NAREDILI,
ZAPOMNILI SI VAS BODO PREDVSEM PO TEM,
KAKO SE BODO OB VAS POČUTILI.«
(MAYA ANGELOU)

pri delu, ravnanje z ljudmi pri delu vpliva na organizacijsko klimo, kar se na koncu kaže v zadovoljstvu zaposlenih.

Tako delamo pri nas

Organizacijska kultura predstavlja sistem norm, vrednot, predstav, prepričanj in simbolov, ki določajo način obnašanja in odzivanja v nekem podjetju. Predstavlja sklop aktivnosti, ki so najgloblje zakoreninjene v življenje podjetja in se najpočasneje spreminjajo. Navzven se to kaže kot kolektivni duh, na primer, ko zaposleni rečejo: »Tako delamo pri nas« ali pa »Tako je pri nas ...« Pogosto se dogaja, da ljudje zamenjujejo ali pa enačijo pojem organizacijska kultura s pojmom organizacijska klima. Organizacijska kultura zgolj vpliva na organizacijsko klimo.

Pozitivna ali negativna klima

Organizacijska klima zajema tiste značilnosti, ki vplivajo na vedenje ljudi v organizaciji in zaradi katerih se same organizacije med seboj razlikujejo. Organizacijska klima je torej značilnost podjetja, ki se kaže v opisih zaposlenih o stanju, postopkih in pravilih, ki vladajo v njem. Vpliva na aktivnosti zaposlenih, kot so na primer: prevzemanje odgovor-

nosti, pripadnost podjetju, iniciativnost, stili komuniciranja, organizacijske značilnosti itd. Vse to so odločitve, ki sodijo med dejavnike organizacijske klime, nanje pa ima velik vpliv kultura podjetja.

Pozitivno organizacijsko klimo občutimo, ko posamezniki med seboj čutijo zaupanje in spoštovanje. Zaposleni v podjetjih, kjer vlada pozitivna organizacijska klima, so bolj pripravljeni prevzeti odgovornost za (ne)uspehe podjetja, čutijo večjo pripadnost podjetju, bolj smo mu zvesti, ni jim vseeno, kaj ljudje menijo o njem. Če ljudje zaznavajo spodbudno organizacijsko klimo, so po navadi tudi bolj zadovoljni (ali vsaj manj nezadovoljni) s svojim delom. Organizacijska klima je tem boljša, kolikor bolj so v podjetju zadovoljene socialne potrebe (sodelujoči odnosi, prijateljski odnosi, občutek samospoštovanja, dobra socialna varnost, poštenu odnosi ...) in potreba po varnosti (nova znanja in spretnosti, dobro plačilo, socialna varnost in občutek varnosti ...).

Negativna organizacijska klima pa se odraža v nezdravih delovnih razmerah, ko so posamezniki zadržani in ne uspejo izraziti sebe in svojih zmognosti, velikokrat pa smo v takšnih razmerah priča

V poslovalnici je vladalo nerazumevanje tako med sodelavci kot tudi med sodelavci in vodstvom. Sčasoma se je vodstvo in nekaj zaposlenih zamenjalo, ozračje se je bistveno izboljšalo. Ko jo je prvič po tej kadrovske spremembi obiskala redna stranka, je že takoj ob vstopu v poslovni prostor začela ogledovati prostor in začudeno vprašala: »Kaj ste pa vi spremenili? Ta prostor je drugačen, veliko bolj prijazen ...« Ni se spremenil prostor, spremenili so se le ljudje s svojo energijo v njem.

tudi pogostim konfliktnim situacijam. Če v podjetju prihaja do negativne organizacijske klime, to vpliva na kakovost zaposlenih, ne samo na čas, ko ga preživijo na delu, ampak tudi, ko zapustijo svoje delovno mesto. Ti negativni občutki jih spremljajo in obremenjujejo v prostem času, o njih se pogovarjajo s svojimi bližnjimi. Psihični občutki negativno vplivajo na njih same, dobimo torej zaposlene, ki so utesnjeni in nezadovoljni tako na delovnem mestu kot na drugih področjih svojega življenja. Organizacijsko klimo pogosto enačimo z zadovoljstvom zaposlenih pri delu. A organizacijska klima ni zadovoljstvo z delom – lahko pa pripomore k njemu!

Kaj je zadovoljstvo pri delu?

Za vsakega zaposlenega največ, kar si lahko želi na delovnem mestu. In obratno. Zadovoljni zaposleni so največ, kar si lahko želi vsako podjetje. V delovnem okolju se pojavljamo v treh vlogah: kot uslužbenci smo podrejeni pravilom skupnosti, v katero smo vključeni kot del podjetja; kot strokovnjaki smo odgovorni, da svoje znanje prenesemo v delovni proces za čim bolj kakovosten izdelek/storitev; in kot človek s svojimi talenti in sposobnostmi, s svojim (ne)urejenim zasebnim življenjem, s svojimi 'dobrimi in slabimi' dnevi ... In preplet vseh teh razpoloženj kroji vaše zadovoljstvo. Težko bomo zadovoljni v svojem delovnem okolju, če nam bodo pravila skupnosti v podjetju v breme, če jih ne zmoremo sprejeti kot pravila, ki olajšajo delovni proces.

Naše zadovoljstvo je odvisno tudi od tega, kaj nam je pomembno in kaj pričakujemo od delovnega mesta. Pravzaprav vsak zaposleni na delo prihaja s svojo psihološko pogodbo: »V delovni proces bom vložil/a svojo energijo, čas ... za nadomestilo pa pričakujem zanimivo,

ustvarjalno delo, dobre delovne razmere, ustrezno plačo ...« Zaželeno je, da je ta tehnika v ravnovesju oziroma da obstaja še zdrava motivacijska napetost, ki zaposlenega spodbuja k angažiranju. Če tega ravnovesja ni, obstaja velika verjetnost za izgorelost zaposlenih.

Z ovrednotenjem vseh prednosti, ki jih prinaša trenutna zaposlitev, lahko v veliki meri tudi sami zaposleni poskrbimo, da bo **razlika med pričakovanim in realnim stanjem čim manjša**. Če zaposleni občuti preveliko razliko, bo nezadovoljen v svojem delovnem okolju kljub pozitivni organizacijski klimi, ki vlada v podjetju. Če te razlike ni mogoče zmanjšati, je za dobro zaposlenega in tudi podjetja smotno razmišljati o novih delovnih izzivih v drugem okolju.

Na dobro počutje zaposlenih na delovnem mestu in seveda na to, da so leti zadovoljni z delom, ki ga opravljajo, vplivajo različni dejavniki, razporejeni v tri velike skupine:

- **organizacijske** (na primer vsebina dela, razporeditev delovnega časa, delovni pogoji, plače, možnost napredovanja),
- **skupinske** ali mehke dejavnike (na primer delovno ozračje, reševanje sporov, odnosi s sodelavci in nadrejenimi) in
- **osebne** (posameznikove osebnosti, delovne vrednote, potrebe in prizadevanja).

Delovno (ne)zadovoljstvo je povezano z nekakšno splošno (ne)prilagojenostjo. Ljudje, ki so s svojim delom nezadovoljni, so namreč manj družabni in prijazni, so čustveno manj stabilni, kažejo več naveličanosti, sanjarjenja in splošnega nezadovoljstva kakor njihovi zadovoljni kolegi. A na izboljšanje takšne situacije lahko vplivamo tudi sami. Jamranje in opravljanje ne prinaša pravih rešitev. Veliko lažje je tarnati kot ukrepati. A tarnanje je kot gugalni stol – povzroči delo, ne pripelje pa nikakor.

Prvi korak za večje zadovoljstvo lahko naredimo sami s pozitivno naravnostjo, sprejemanjem raznolikosti in z zavedanjem vseh prednosti, ki nam jih delovno mesto prinaša. Pogosto so vzrok nezadovoljstva tudi medosebni odnosi, zato je priporočljivo razmisliti, kakšen je naš odnos do sodelavcev in nadrejenih. Se zavedamo, da naša notranja umirjenost vpliva na boljše medosebne odnose?! Če sem v dobrem odnosu s seboj, sem lažje v dobrem odnosu z drugimi; ne glede na generacijske razlike, temperament ali značaj. Morda se niti ne zavedamo, da hranimo svoj lastni 'ego' tako, da 'potlačimo' sodelavce. Imamo svoj 'lastni prav', ne glede na to, ali je naš predlog res najbolj optimalen. Morda bi bilo za izboljšanje medosebnih odnosov potrebno spremeniti le naš pristop do sodelavcev. **Drugih ne moremo spremeniti, lahko pa s svojim spremenjenim obnašanjem spremenimo obnašanje drugega!** Če prilagodimo svoje obnašanje glede na njegov temperament, glede na okoliščine in situacijo ... če mu prisluhnemo in ga tudi slišimo ... če ga sprejemamo v svoji drugačnosti in v njem znamo videti vse tisto dobro, na kar smo morda pogosto premalo pozorni ... Izklopimo svoj obrambni mehanizem, da se nič ne da storiti, če še poskusili nismo. Veliko doseči je mogoče, če človek to želi in hoče – vse pa se začne s prvim korakom ...

MAG. MARTINA ŠETINA ČOŽ

O AVTORICI

Mag. Martina Šetina Čož je strokovna direktorica in predavateljica Izobraževalnega zavoda Znanje, ki ima svoj sedež na Grosupljem, s svojimi aktivnostmi pa je prisotna tako v podjetjih in drugih ustanovah, kot tudi na različnih konferencah na temo človeških virov na področju celotne Slovenije. Vsebinsko njenih predavanj in delavnic zajema teoretično spoznanja in njene več kot 25-letne delovne izkušnje v različnih vlogah in na različnih področjih (zaposlitev v malem in velikem podjetju, gospodarstvu in šolstvu, v podrejeni in nadrejeni vlogi, prednosti in šibkosti redne zaposlitve kot tudi statusa podjetnice). Maja letos na to temo izšla njena nova knjiga Posel smo ljudje.

Kako naj »količina, smer in kakovost« delujejo

»Cilji niso usoda – so usmeritev. Niso ukazi – so zaveza. Ne določajo prihodnosti – so sredstva mobilizacije poslovne energije in virov za ustvarjanje zgodovine.« Peter Drucker, veliki poslovni mislec, je imel še kako prav, ko je spisal te besede. Vprašanje je, kako naj te cilje pretvorimo v realnost?

Upravlajte aktivnosti, ki prinašajo rezultate

V jedru takšnega načina razmišljanja leži predpostavka, da rezultata samega ni moč upravljati. Rezultat je, kot nam že njegovo ime pove, posledica nečesa. Zato se moramo kot vodje in menedžerji osredotočiti na tisto, kar vložimo, ter s tem vplivati na zagotavljanje rezultatov. Naše delo bo vedno ocenjeno na podlagi doseženih rezultatov. Toda tisto, kar upravljamo in kar podkrepiti rezultate, so aktivnosti.

Navadno je povsem jasno, kakšni rezultati se od nas pričakujejo, in pogosto imamo opredeljen tudi splošen načrt, kaj početi. Kar pa moramo dejansko izvesti, da se načrt realizira, je pogosto »črna skrinjica«. Namen tega članka je torej oživitev »črne skrinjice«.

Trije vidiki aktivnosti, ki jih lahko upravljamo, so:

- **Količina:** Število kontaktov s strankami ali delež časa namenjenega aktivni prodaji.
- **Smer:** Pogovori s pravimi ljudmi v pravih organizacijah o pravih stvareh.
- **Kakovost:** Delovanje na pravi način – optimiranje učinkovitosti in uspešnosti.

Upravljanje dimenzije količine

Trije modeli za načrtovanje količine prodajnih aktivnosti:

- **Vzvratno načrtovanje**
- **Načrtovanje virov**
- **Pokritje**

Na splošno poznamo tri modele za določanje, koliko aktivnosti je »dovolj«.

I. VZVRATNO NAČRTOVANJE:

Najbolj učinkovito v okoliščinah velikega volumna nižje vrednosti, učinkovito pa je tudi pri vseh drugih tipih doseganja rezultata:

- (1) Določite zahtevane prihodke za to obdobje.
- (2) Analizirajte povprečno vrednost transakcije oziroma posla.
- (3) Koliko transakcij (pogodb, poslov) bo najverjetneje potrebnih za zagotovitev rezultata?

(4) Kakšna so bila pretvorbena razmerja v preteklosti? Smiselno bi jih bilo dodatno razčleniti npr. 1 od 3 prvih obiskov pretvorimo v priložnost in 1 od 2 priložnosti se pretvori v posel, vendar ta faza prodajnega procesa zahteva 3 srečanja. Se pravi, da vsak zaključen posel zahteva 9 srečanj (3 v prvi fazi in 6 v drugi fazi). Predstavljajmo si torej, da mora skrbnik strank zaključiti 400.000 evrov prihodkov s povprečno vrednostjo 20.000 evrov. Za planirano leto je potrebnih 20 zaključenih poslov (pomnožimo s pretvornim faktorjem 9), kar pomeni 180 prodajnih aktivnosti v letu ali 15 na mesec. Če zagotovimo, da so vrednosti poslov in razmerja pretvorbe ustrezne, potem bi morala količina aktivnosti voditi k načrtovanemu rezultatu.

Vendar, če bi s tovrstnim načrtovanjem ugotovili, da količina potrebnih aktivnosti preprosto ni izvedljiva, lahko smiselno uporabite drug model.

II. NAČRTOVANJE VIROV:

Preučite, katera opravila zahtevajo koliko časa, npr. pisanje ponudb, delo s papirologijo za obstoječe stranke. Mno-

gim vzamejo te naloge 3 dni na teden, kar pomeni, da za aktivno prodajo ostane 2 dneva. V nekaterih primerih se ti 3 dnevi prelevijo v 4. Koliko časa je potrebno posvetiti vsakemu obisku? Če upoštevate kompleksnost posla (prodaje) in čas potreben za prevoz do strank, lahko ocenite število realno izvedljivih obiskov.

Prednost tovrstnega, na virih temelječega pristopa, je v tem, da zna biti povsem realističen. Nevarnost po drugi strani pa je v možnosti, da razpoložljivi obiski ne zagotovijo rezultatov. Če je ugotovitev slednja, se splača podrobno analizirati alokacijo časa za opravila in poiskati načine, kako povečati čas neposredno v prodaji.

Tovrstna analiza je uporabna tudi za potrditev modela vzvratnega načrtovanja.

III. POKRITJE:

Tretji model uporablja pokritje skrbništva strank za načrtovanje potrebnega aktivnega prodajnega časa. Predstavljajmo si portfelj 10 poslovnih strank, pri vsaki stranki moramo imeti stik s tremi odločevalci. Zamislimo si, da moramo s posamezno stranko izvesti četrtletni sestanek (na katerem so vsi 3 odločevalci naenkrat) in se na mesečni ravni srečati s posameznim odločevalcem. To pomeni, da za vsako stranko potrebujemo 4 obiske v četrtletju, torej portfelj z 10 strankami zahteva 40 obiskov na četrtletje ali 17 obiskov na mesec.

Poleg tega imamo verjetno tudi seznam potencialnih klientov, ki zahteva dodatnih 12 obiskov v četrtletju, torej dodatne 4 obiske s potencialnimi strankami mesečno. Skupaj mora prodajnik opraviti 21 obiskov mesečno.

Model pokritja je uporaben, kadar ni dovolj jasne korelacije med srečanji in rezultati ali kadar ni moč določiti povprečne vrednosti posla. Posebej uporaben je v primeru dela z večjimi strankami, kjer je prisotnost pri pravih kontaktnih osebah v zadostni količini in s pravim namenom ključna za uspeh.

Kateri model izbrati?

Skupaj z ekipo izberite enega ali več modelov in se dogovorite za način načrtovanja, sprejmite plane in jih spremljajte. Imejte v mislih, da lahko sprememba v smeri ali kakovosti bistveno vpliva na potrebno količino aktivnosti. Npr. dvig povprečne vrednosti posla ali izboljšava pretvornih faktorjev lahko zmanjšata potrebno število obiskov.

Ne zanašajte se zgolj na indikator količine opravljenih obiskov od zadnjega individualnega prodajnega razgovora s posameznim članom prodajne ekipe, bodite pozorni tudi na količino vnaprej dogovorjenih srečanj. Če je dogovorjeno število srečanj 20 na mesec, potem bi moral imeti posameznik v prodajni ekipi ob koncu meseca vsaj 10 vnaprej dogovorjenih srečanj za naslednje obdobje.

Analizo količine aktivnosti izvajajte na četrtnem nivoju, kazalnike uspešnosti pa lahko navzkrižno preverjate z uporabo več modelov hkrati.

Upravljanje dimenzije smeri

Spremljanje in načrtovanje smeri prodajnih aktivnosti je bolj zahtevno. Če ni vsak kontakt z vsakim klientom zapisan v sistemu CRM ali v seriji poročil, sta vodja prodaje in skrbnik prepuščena diskusijam bolj kot poročanju. Nekaj uporabnih vprašanj za pogovore o pravilni smeri izvedenih aktivnosti:

- Kdo je glavna kontaktna točka pri teh klientih, kdo vse je vpleten v sprejemanje odločitev?
- S katerimi izmed njih ste se srečali v preteklem obdobju?
- O katerih rešitvah ali produktih ste govorili?
- Kam se je potrebno fokusirati v prihajajočem obdobju – na katere točke kontakta in na katere rešitve ali produkte?
- Ste segmentirali vaš portfelj na podlagi potenciala in dostopnosti? Kako

UPOŠTEVAJTE ZLATE POSTULATE VODENJA:

- Tri ključne vloge prodajnega vodje so: spremljanje, analiziranje in načrtovanje. Ne pozabite tudi na motivacijo ljudi.
- Vprašajte se, ali je za posameznikovo nedoseganje standardov ali rezultatov krivo pomanjkanje veščin ali zgolj volje.
- Coaching je bolj pomemben kot dajanje navodil, vloga coacha pa je grajenje "oza-veščenosti, odgovornosti in prepričljivosti". Coaching ne sme biti negativna izkušnja nadzorovanja in določanja, kaj delati, temveč proces, ki omogoča razvoj in opolnomočenje prodajnikov za zagotavljanje njihove lastne uspešnosti.

se pri tej segmentaciji odraža dosedanja in načrtovana kontaktna strategija?

Tovrstna analiza služi vam in ekipi za odgovor na vprašanje: Kam točno naj osredotočim svoj čas?

Upravljanje dimenzije kakovosti

Zadnji izmed treh vzvodov za upravljanje aktivnosti, ki so na razpolago prodajnim vodjem, je kakovost izvedenih aktivnosti. Na splošno poznamo dva načina za spremljanje in razvoj kakovosti prodajnih aktivnosti: analitični in opazovalni.

Za analitični način potrebujemo oprijemljive podatke, nekateri izmed smiselnih merljivih kriterijev so:

- Pretvorni faktorji v začetnih in končnih fazah prodajnega cikla, pretvorni faktorji med posameznimi glavnimi deli prodajnega procesa (predprodajne aktivnosti, prodajne aktivnosti po fazah, poprodajne aktivnosti, ki vodijo do novih prodajnih priložnosti ...).
- Časovni zamik med prepoznano priložnostjo in zaključenim poslom.
- Strošek prodaje (pogosto povezan z aktivacijo virov znotraj našega podjetja, potniški stroški, količina aktivnosti ipd.).
- Raba virov npr. tehničnih strokovnjakov, višjega vodstva, drugih specialistov.

Pri opazovalnem načinu bomo primarno izhajali iz opazovanj na skupnih obiskih pri strankah, pogosto sporno za menedžerja, možno pa je pridobiti vpogled preko igranja vlog (pogosto premalo uporabljen način za razvoj prodajne kakovosti). Opazovanje izvedbene kakovosti posameznika na skupnih obiskih vam je lahko v pomoč, če želite pridobiti

vpogled v morebiten razkorak med posameznikovimi prodajnimi sposobnostmi in prodajnim obnašanjem.

Priporočamo, da analitičen in opazovalen način uporabljate v paru, da bi pridobili kar se da realen vpogled v dejansko prodajno kvaliteto ekipe ali posameznika.

Iščite spremembe

Ne glede na to, ali ste osredotočeni na količino, smer ali kakovost izvedenih ali planiranih aktivnosti, bodite pozorni na trende.

Bodite preudarni. Ne poskušajte spreminjati vsega naenkrat. V večini primerov se je smiselno osredotočiti na enega izmed treh elementov KSK posebej.

Če je vprašljiva le količina izvedenih aktivnosti (kakovost in smer sta OK), ne dajajte novih »sedečih« nalog – takšne poteze niso le brez smisla, ampak kontraproduktivne s stališča doseganja rezultata; vse aktivnosti morajo biti usmerjene na trg!

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



DVIG POKLICNIH KOMPETENC UČITELJEV

Učitelji na usposabljanju v podjetjih

Konec junija se je zaključil pilotni program usposabljanja učiteljev srednjih poklicnih in strokovnih šol v podjetjih z naslovom Dvig poklicnih kompetenc učiteljev. Projekt, ki je bil financiran tudi s sredstvi Evropske unije, je potekal v izvedbi Centra RS za poklicno izobraževanje. V obdobju štirih mesecev se je skoraj trideset učiteljev usposabljal v podjetjih, kjer so lahko dopolnili in posodobili svoja strokovna znanja ter se spoznali s potrebami trga dela, za katerega izobražujejo. Pri izmenjavi so na strani delodajalcev sodelovali tudi člani OZS.

Kot smo do sedaj že večkrat ugotovili, je prav sodelovanje tista ključna rdeča nit kakovostnejšega izobraževanja za potrebe industrije. Našli in izpostavili smo že kar nekaj primerov dobrih praks sodelovanja med izobraževalnimi institucijami in industrijo. Ugotovili smo, da znanje dostikrat teče v nasprotni smeri od pričakovane, torej iz industrije v šole in ne nasprotno, kot bi bilo za pričakovati, hkrati pa je smer toka znanja odvisna tudi od stopnje obravnavanega izobraževanja. Na nivoju poklicnih in strokovnih šol je izjemno pomembno, da je to sodelovanje vzajemno in da tok znanja teče v obe smeri, lahko rečemo, da se oziroma bi se moralo izobraževati po naročilu iz industrije. Na nivoju visokotehnološkega sodelovanja pa ob sodelovanju znanje že bolj dosledno teče iz centrov znanj v industrijo. To gre seveda pripisati tudi dejstvu, da je pri visokih tehnologijah potrebna poleg znanja tudi visoka koncentracija tehničnih in tehnoloških resursov, ki jo praviloma lahko zagotavljajo le fakultete in raziskovalni inštituti.

Pravkar končan projekt Centra RS za poklicno izobraževanje je zato pravi korak v smeri izpopolnjevanja učiteljev in aktualizacije njihovega znanja. Podjetja si zaradi tekme s časom pri razvoju svojih izdelkov želijo iz šol dobiti čim bolj in aktualno izobražene kadre, ki jih bodo lahko v svoje delovne procese vključili v najkrajšem času. O pomenu, vsebini, ciljih in rezultatih pravkar sklenjenega projekta smo se pogovarjali s Heleno



SIMON OGRIZEK, predsednik Odbora za izobraževanje OZS: »Tovrstno izmenjavo in projekt dviga poklicnih kompetenc učiteljev prepoznavam kot zelo pozitivno, saj z njo lahko končno zopet izvedemo ustrezen prenos znanj in šolstvu pokažemo, kako deluje gospodarstvo. Tudi dolgoročno se bomo lahko obrtniki in podjetniki, v smislu pričakovanj o usposobljenosti in kakovostnem strokovnem znanju, ki so ga iz šol k delodajalcu prinesli novi kadri, počutili bistveno bolj varne.

Pri tem ne mislim, da učitelji nimajo kakovostnega znanja, da ne znajo gledati na poklic s širino, temveč menim, da bodo s takšnim sodelovanjem lahko še bolj prepoznali pristope, ki so del vsakdanje poslovne realnosti in bodo lahko mladi kader, ki ga izobražujejo, še bolj pripravili za takojšen vstop v proces dela. To je za mladega človeka enako pomembno kot za delodajalca, saj tako ob začetku sodelovanja med njima ne bo večjih presenečenj.

V projektu je vsekakor zanimiva tudi izmenjava v smeri prisotnosti delodajalca na delovnem mestu učitelja, saj lahko tako tudi nasprotna stran spozna pedagoško plat pristopa v celotnem procesu izobraževanja, obe strani pa tako mnogo bolj spoštujeta delo celotne poti strokovnega izobraževanja.

Morebiti bo treba projekt še dopolniti in narediti kakšno manjšo spremembo ter po potrebi vstaviti še varovalke, ki bi onemogočile odtekanje pridobljenih znanj in posledično ustvarjanje nemira pri naših članih. Vsekakor si več kot želimo dobrega sodelovanja in odprtosti na vseh področjih. Člani OZS imajo tudi v prihodnje namen ostati partnerji v takšnem projektu. OZS mora tudi v prihodnosti aktivno sodelovati v vseh projektih in kot enakovreden partner izkoristiti razpoložljiva sredstva Evropske unije. Tako bomo tovrstne projekte še lažje izvajali in našim članom omogočili tudi spodbudo, da se bodo lažje in z večjo mero zaupanja odločali vključevati v projekte, ki krepijo nivo strokovnih znanj.«

Žnidarič s Centra RS za poklicno izobraževanje, vodjo omenjenega projekta.

Konec junija ste s sklepno konferenco zaključili projekt izmenjave med šolami in industrijo, katere ključne teme ste obravnavali?

»Predstavljene so bile aktivnosti in rezultati projekta, praktične izkušnje udeležencev usposabljanja, ključne ugotovitve opravljene evalvacije programa in pogledi različnih socialnih partnerjev, kako s tovrstnimi usposabljanji v prihodnje. Vsi sodelujoči so poudarili pomen

kompetentnosti in usposobljenosti izvajalcev izobraževanja, kot enega od ključnih dejavnikov, ki vplivajo na kakovost izobraževanja. Usposabljanje v realnem delovnem okolju je zagotovo priložnost, ki jim omogoča, da lažje držijo korak z razvojem tehnologije in drugimi spremembami na strokovnem področju, na katerem poučujejo. Tako se lažje in hitreje odzivajo na potrebe trga dela in prilagajajo poučevanje tem potrebam. Tudi podjetja, ki so sprejela učitelje na usposabljanje, vidijo prednosti v takšnem povezovanju, saj lahko učitelji novosti iz stroke prenesejo neposredno na dijake, ki po zaključku izobraževanja vstopijo na trg dela z znanji in spretnostmi, ki jih delodajalci pričakujejo. Sistemska praksa usposabljanja učiteljev neposredno v delovnem procesu sicer pri nas še ni uveljavljena, ideja pa vsekakor ni nova, saj imamo že kar nekaj dobrih izkušenj na tem področju.«

Program izobraževanja učiteljev se je začel lansko leto, potekal pa je več kot eno leto. Kakšen je bil ključni namen projekta, kako je sodelovanje potekalo?

»Temeljni namen programa je bil spodbuditi in podpreti usposabljanje



ANDREJ OTTO, učitelj praktičnega pouka v lesarskih programih, Šolski center Slovenj Gradec:

»Ko nas je ravnatelj na šoli seznanil z možnostjo izmenjave, sem takoj začutil, da bi to lahko bila dobra priložnost, da spoznam morebitne nove tehnologije obdelav in najmoderneje stroje, ki jih uporablja industrija. Nekaj težav sem sprva imel pri izbiri podjetja, saj se mnoga niso odločila za sodelovanje, nazadnje pa me je ravnatelj povezal z Janijem Kakerjem iz Mozirja, ki me je sprejel v svojem podjetju.

Ker v podjetju niso imeli razpoložljivega osebja, ki bi me lahko nadomestilo v šoli, sem na gostovanje lahko odšel šele

februarja, ko smo v šoli našli zamenjavo z zavoda za zaposlovanje. Podjetje Kaker je predvsem izvozno naravnano, tolerance na izdelkih so zelo majhne, občutljivost naročnika glede kakovosti pa zelo velika. Tem zahtevam se morajo zaposleni brezkompromisno prilagajati. Imel sem priložnost sodelovati pri izdelavi hrastovih stopnic za irskega naročnika. Izdelali smo notranjo opremo za lokalno pekovsko trgovino. Prikazano mi je bilo računalniško orodje za izris stopnic, izdelavo krojnih list in CNC-programov. Tempo in natančnost dela sta v delavnici ves čas na visoki ravni. Vsak, ki pride na delo v to delavnico, se uči, prilagaja in uvaja postopoma, glede na zavzetost in sposobnosti, ki jih izkaže.

Ves čas sem se pri delu srečeval z boljšo tehnološko opremo, ki omogoča varnejše, natančnejše in hitreje delo. Preseneča me izkoristek materialov, ki ga dosega v proizvodnji z natančnim načrtovanjem razžagovanja, skobljanja in brušenja obdelovancev, predvsem za eksotične vrste lesa. Hkrati me preseneča zahtevnost naročnikov glede čistosti lesa; ta mora biti brez napak v lesu in usklajen po barvi in teksturi. Zato je pri delu potrebna velika zbranost.

Doslej sem le poslušal dijake, ki so se vrnili s PUD, kako je potekalo delo v podjetjih, kjer so gostovali. Po tej izmenjavi imam lastno izkušnjo, ki mi je zelo dragocena, zato razumem dijake, zakaj jim je pri delodajalcu lepo in radi delajo. Lahko trdim, da bi morali učitelji čim večkrat na takšno izmenjavo, tudi k različnim delodajalcem.

Takšno obliko izpopolnjevanja močno priporočam. Učitelji smo se dolžni venomer izpopolnjevati in prenašati dobro prakso na dijake, vendar ne moremo sloneti samo redkih preteklih izkušnjah, spremljanju literature in informiranju na sejnih. Res potrebujemo konkretne prijeme, ko tudi delo v proizvodnji postane rutina in ti delo kot tako zleze pod kožo. Dijaki danes nimajo preveč radi razlage, imajo pa radi izkušnjo, ki jo moramo učitelji znati ponuditi in jim stati ob strani. Izkušnje iz delovnega procesa so konkretne in vedno drugačne. Trdim, da bi uveljavljanje takšne prakse dalo šoli večjo širino pri izobraževanju, kot dualni sistem.

V podjetju se predvsem dela in vsako podjetje ima določeno specifikko. Dijaki tam pridobijo znanja in izkušnje, ki so vezana na proizvodnjo v tistem podjetju. Vendar tudi oni potrebujejo širino v poznavanju poklica, potrebujejo osnove, hkrati pa morajo poznati tudi trende sodobnega mizarskega obrata. Skozi tako obliko usposabljanja učiteljev vidim priložnost za veliko večjo povezanosti šole z gospodarstvom. Janiju Kakerju sem zelo hvaležen, da me je sprejel na izmenjavo, da je bil z menoj potrpežljiv, še posebej pa za vsa navodila in nasvete, ki jih bom v prihodnje lahko gotovo koristno uporabil pri svojem delu v šoli.«



Helena Žnidarič s Centra RS za poklicno izobraževanje, vodja projekta programa Dvig poklicnih kompetenc učiteljev.

učiteljev strokovnih modulov in drugih strokovnih delavcev srednjih poklicnih in strokovnih šol v delovnem procesu s ciljem, da se jim na ta način omogoči osvežitev obstoječih in pridobitev novih znanj, spretnosti in kompetenc. Program je bil usmerjen tudi v krepitev povezovanja izobraževanja in trga dela, se pravi med šolami in podjetji, za zmanjšanje

razkoraka med kompetencami, znanji in spretnostmi, ki jih delodajalci od nekega profila poklica pričakujejo, in tistimi, ki jih dijaki razvijajo v šoli. Uresničevanje enega in drugega bo zagotovo prispevalo k izboljšanju kakovosti poklicnega izobraževanja in usposabljanja. Usposabljanje učiteljev in strokovnih delavcev se je izvajalo v obliki krožnega zaposlo-

vanja. Učitelji strokovne teorije, praktičnega pouka, organizatorji praktičnega pouka in organizatorji praktičnega usposabljanja z delom so se v podjetjih udeležili dvomesečnega strnjene ga usposabljanja s polnim delovnim časom. V tem času pa so jih v šolah nadomeščali bodisi ustrezno izobraženi in usposobljeni strokovnjaki iz gostiteljskega podjetja ali brezposelne osebe. Šole so same izbrale podjetja, kamor so napotile svoje učitelje in način nadomeščanja. 19 šol je za nadomeščanje svojega odsotnega učitelja/strokovnega delavca izbralo brezposelno osebo in 8 strokovnjaka iz podjetja.«

Katere šole ste izbrali za sodelovanje? Ali je okrog tega obstajal kakšen ključ?

»V drugi polovici septembra 2014 je bil izveden javni poziv srednjim poklicnim in strokovnim šolam za sodelovanje v programu DPKU in pripravo predlogov programov krožnega zaposlovanja. Posamezen javni zavod oziroma organizacijska enota javnega zavoda je lahko za sredstva kandidirala z največ dvema vlogama. Na poziv se je odzvalo 20 šol, od katerih smo prejeli 27 vlog za izvedbo programov krožnega zaposlovanja.«

Kako so potekale izmenjave?

»Krožna zaposlovanja so se odvijala v obdobju štirih mesecev, izvedenih je bilo 27 krožnih zaposlovanj. Sodelovalo je 54 oseb, od tega 27 učiteljev in strokovnih delavcev šol, ki so odšli na usposabljanje v podjetja, ter 27 oseb, ki so jih v tem času nadomeščale. Pri realizaciji je sodelovalo 26 različnih podjetij, ki so sprejela učitelje oziroma druge strokovne delavce na usposabljanje. Nekatera podjetja so imela dvojno vlogo, saj so poleg mentorstva v podjetju zagotovila tudi nadomeščanje učitelja v šoli.«

Ste z izvedbo programa zadovoljni, kakšna so sporočila sodelujočih?

»Na podlagi ugotovitev evalvacije in poročil udeležencev lahko zaključimo, da vsi sodelujoči pozitivno ocenjujejo program in si želijo, da se s tovrstnimi aktivnostmi nadaljuje tudi v prihodnje. Učitelji so kot ključne prednosti izpostavili pridobivanje novih znanj, izmenjavo



MARJAN PLANINŠEK, cvetličarski mojster, Cvetličarna Rožcar:

»Živimo v čudnih časih. Včasih se zazdi, kot bi nekatere strokovne šole izgubile kompas in pozabile na svoje poslanstvo. Prepogosto namreč vstopajo tudi na trg in z dampinškimi cenami predstavljajo nelojalno konkurenco stroki. Vsaj v cvetličarstvu je tako. Poznamo primere, ko so zaradi opravljanja storitev šol na trgu nekatere cvetličarne že zaprle svoja vrata. Tudi to, da so cvetličarske šole v preteklih letih zrastle kot gobe po dežju, je hud problem, na katerega opozarjamo že kar nekaj časa. Vprašljiva je namreč nji-

hova strokovnost. Dogaja se namreč, da praktični pouk poučujejo profesorji, ki sploh nimajo izkušenj v cvetličarstvu. V sekciji cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS zadnja leta intenzivno sodelujemo s šolami predvsem z namenom povečanja strokovne usposobljenosti profesorjev in seveda posledično s tem tudi znanja dijakov.

K projektu krožnega zaposlovanja so me povabili iz Zavoda Grm – šolskega centra biotehnike in turizma iz Novega mesta. Z njihovimi učiteljicami sem že sodeloval. V našo cvetličarno je prišla učiteljica Andreja Bortolj Bele, ki se je zelo izkazala. Hitro se je vklopila v vsakodnevna opravila naše cvetličarne, sam pa sem prevzel poučevanje praktičnega pouka na šoli. Moje videnje njenega dela pri nas je bilo, da se spozna z vsemi opravili, s takšnimi kot so, zato jih zanjo nismo posebej prilagajali. Pomembno se mi zdi, da preko učiteljev dijaki dobijo realno sliko o tem, kaj jih čaka v poklicu, za katerega se šolajo. Seveda je bila dragocena tudi moja izkušnja v šoli. Iz prve roke sem na primer spoznal, da se vseh ne da naučiti vsega, kar od učiteljev na šolah delodajalci nemalokrat pričakujemo, zato je na naši strani pogosto neopravičeno izrečena tudi kakšna pikra na ta račun.

S podobnimi projekti se mi zdi smiselno nadaljevati, saj bomo tako z roko v roki lahko mladim podali kar največ znanj, ti pa se bodo lahko lažje in hitreje vklopili v delovne procese. Hkrati bodo tudi šolniki iz lastnih izkušenj spoznali, katere so najpomembnejše kompetence, ki jih bodo mladi potrebovali pri svojem delu. Vse prepogosto se pozablja na temeljne spretnosti, ki se potrebujejo za delo, poudarek pa se daje ozko profiliranim, s katerimi se mladi na začetku svoje kariere zelo redko srečajo.

Moje mnenje je, da bi izmenjava lahko potekala daljše časovno obdobje in le 2 do 3 dni v tednu. Tako bi bilo lahko med udeleženci več sodelovanja, sama obremenitev za podjetja pa manjša. Verjetno bi se tako tudi več podjetij odločilo za sodelovanje v takšnem projektu, saj si daljše strnjene odsotnosti strokovnjaka v marsikaterem podjetju ne morejo privoščiti.«

izkušenj in vzpostavitev neposrednega stika med šolo in gospodarstvom. Tudi mnenja podjetij so zelo enotna. Kot pozitivno so izpostavili obojestransko korist, tako za šolo kot tudi delodajalca, dobro priložnost za izmenjavo praktičnega znanja med podjetjem in šolo ter možnost soočenja z realno problematiko. Velika večina vprašanih bi se usposabljanja ponovno udeležila tudi za daljši čas in ga, zaradi pozitivnih izkušenj, priporočila tudi drugim. Večina šol, ki se na javni poziv ni odzvala, je navedla, da je projekt dobro zastavljen in bi v njem sodelovale, če bi imele več časa za pri-javo.«

Torej ste cilje dosegli, boste s projektom nadaljevali tudi v prihodnje?

»Da, program Dvig poklicnih kompetenc učiteljev je dosegel svoj namen in zastavljene cilje. Predvsem je razveseljivo dejstvo, da so šole in učitelji prepoznali priložnost in prednosti, ki jih ponuja tovrstna oblika krožnega zaposlovanja in izrazili potrebo po usposabljanju v delovnem procesu. Razveseljivo je tudi, da bo tudi v prihodnje zagotovljena podpora s strani Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport RS za tovrstne programe, zato bomo naredili vse, da bomo s projektom lahko nadaljevali tudi v prihodnje.«

ANTON ŠIJANEC

Prihajajo veliki tehnološki izzivi, jim bomo kos?

Številni tehnološki in nanotehnološki dnevi, ki jih že vrsto let organiziramo v okviru Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS, so neke vrste znanilci novih tehnoloških trendov in smernic šele prihajajočih tehnologij. So pa tudi pokazatelj, kako na nekaterih področjih nazadujemo in kako malo ljudi razume, da so znotraj zdajšnjih malih in mikro podjetji potrebne velike tehnološke spremembe in učinkovita prestrukturiranja.

Čeprav se Slovenija v zadnjem času usmerja v smeri sodelovanja in razvoja pametnih tovarn prihodnosti, v smeri iskanja rešitev učinkovitih oskrbnih verig, učinkovitejše logistike, iskanja rešitev na področju digitalizacije zdravja, nege in aktivnega življenja, ostaja veliko več vprašanj kot odgovorov, kako bomo zastavljene cilje sploh dosegli. Lahko sicer pozdravimo številne iskalce tržnih priložnosti na področju različnih tehnologij, tudi danes tako poudarjenih, kot so na primer internet stvari IOT (Internet of Things) in globalni izzivi človeštva s področja Big Data, vendar pravi tehnološki izzivi šele prihajajo, na njih pa mogoče nismo dovolj pripravljeni. Res je sicer, da se Slovenija še zlasti v zadnjem času usmerja v izgradnje pametnih mest in skupnosti in predvsem iskanja energetske samozadostnosti in iskanja novih priložnosti v okviru trajnostnega razvoja. Te smernice se namreč identificirajo tudi v Strategiji pametne specializacije, ki naj bi končno zaživela letos tudi pri nas.

Na osnovi rezultatov European Innovation Scorebord lahko zaključimo, da EU-25 pri sredstvih za razvoj in raziskave (RR) zaostaja za ZDA, da pa so nekatere države, kot na primer Švedska in Finska, daleč spredaj. Mnoge države so seveda daleč pred Slovenijo še zlasti po kriteriju Indeksa kreativnosti v družbi, ki meri relativni delež znanstvenikov, inženirjev, umetnikov, arhitektov, menedžerjev in drugih, katerih službe so povezane s kreativnimi nalogami. Če se za trenutek zaustavimo še pri naši RISS – Raziskovalni

inovacijski strategiji Slovenije in neizvajanju potrebnih ukrepov, nas mora skrbeti, ali bodo cilji, ki smo si jih v Sloveniji zastavili, sploh uresničljivi? Za cilj smo si namreč zastavili vzpostavitev sodobnega raziskovalnega in inovacijskega sistema, ki bo omogočal višjo kakovost življenja za vse, s kritično refleksijo družbe, učinkovitim reševanjem družbenih izzivov in dvigom dodane vrednosti na zaposlenega, ter zagotavljanjem več in kakovostnejših delovnih mest.

Zakaj v Sloveniji ne moremo oziroma še žal ne znamo preiti v družbo znanja in inovacij, čeprav za to obstajajo priložnosti? Najbrž smo na neki način še vedno ujetniki »zgodbe o uspehu«, saj večina prebivalstva in tudi politikov še ne zaznava potrebe po spremembah. Te pa vedno prinašajo določeno negotovost, ki seveda ni prijetna. Žal bo ta potreba nastopila zelo na hitro in takrat bomo ugotavljali, koliko smo izgubili zaradi prepozne aktivnosti oziroma prilagajanja spremenjenim okoliščinam. Če so podjetja uspešna, podjetja iz takšnega gospodarstva prevzemajo vse več in vse bolj zahtevne vloge v verigi vrednosti. Kljub temu pa še vedno največkrat proizvajajo za tuja podjetja, ki so originalno razvila tehnologijo, sedaj pa nadzorujejo predvsem oblikovanje in trženje.

Nove tehnologije in materiali bodo generator razvoja

V prihodnjih letih bomo pričali izjemnim dosežkom na področju informacijsko-komunikacijskih in proizvodnih



tehnologij, povečane industrijske avtomatizacije in robotizacije, izgradnje zelo zahtevnih in sofisticiranih mehatronskih naprav in sistemov, razvoja in uporabe interneta stvari, razvoja novih pametnih materialov, nanotehnoloških izdelkov in še česa. Čeprav je tehnološko prihodnost težko in včasih nevhvaležno napovedovati, bomo v Sloveniji morali zelo resno identificirati tehnologije z velikimi možnostmi rasti, pravočasno bomo morali prepoznati pomembne tehnološke preboje in predvideti prihodnje potrebe tehnoloških izdelkov in zavedati se bomo morali pomembnosti odkrivanja obetavnih zamisli, novih pristopov že na zgodnji stopnji načrtovanja postopkov, gradnje in inovativnih usmeritev. Brez vsega naštetega bomo žal le še samo pisci najrazličnejših strategij, globalni razvoj pa se nam bo z vsakim novim dnevom bolj oddaljeval.

JANEZ ŠKRLEC

48. MOS

Na sejmu pričakujejo 1500 razstavljalcev iz 35 držav

Največji poslovni-sejemski dogodek širše regije MOS bo tudi letos opravičil svoj sloves. Na celjskem sejmišču se bo tako od torka do nedelja (od 8. do 13. septembra) predstavilo 1500 razstavljalcev iz 35 držav. Obeta se rekordno število skupinskih predstavitev, med katerimi bo največjo pripravila Kitajska. Sejemsko dogajanje bo pomembno sooblikoval spremljajoči program, ki bo ponudil brezplačno energetska, podjetniška in pravno svetovanje.

Obiskovalcem 48. MOS-a bodo **brezplačne nasvete o učinkoviti rabi energije** in uporabi obnovljivih virov energije posredovali neodvisni energetski svetovalci mreže ENSVET. Vsak dan bodo za individualna svetovanja obiskovalcem sejma na voljo štirje energetski svetovalci, ki bodo izvedli še posebna predavanja. Med drugim bo govora o načrtovanju in gradnji sodobne ekološke pasivne hiše, načrtovanju energijsko učinkovitih stanovanjskih novogradenj, predstavljen bo primer sanacije starejše družinske hiše in primeri energijsko učinkovitih novogradenj iz lesa ter prenova stavb z uporabo lesa. Predstavljena bo energijsko učinkovita razsvetljava za stanovanjske stavbe, učinkovita raba in varčevanje z električno energijo, ekonomika energentov in doba vračanja, preprosti energetski ukrepi, pa tudi male čistilne naprave in sodobni načini pre-



zračevanja hiš. Skladno z zavezami, ki jih je naša država sprejela na podlagi zahtev evropske direktive o energetski učinkovitosti, pa bodo energetske teme v ospredju tudi tradicionalnega Dneva gospodarske diplomacije (petek, 11. 9.) in srečanja županov na MOS (četrtek, 10. 9.).

Na razstavnem prostoru OZS (sejem-ska dvorana L1) bodo od torka do petka potekala **brezplačna podjetniška in pravna svetovanja**, kjer bodo svetovalci OZS obstoječim in prihodnjim članom zagotavljali celovite rešitve na enem mestu. Ulica obrti, ki jo prav tako pripravlja OZS, bo organizirana po načelu »vse na enem mestu«, saj bodo obiskovalci hkrati lahko videli demonstracijo posameznih poklicev, vključitev dijakov v proces praktičnega usposabljanja z delom, informacije srednjih šol in Centra RS za poklicno iz-

obraževanje ter strokovno podporo obrtno-podjetniškega zborničnega sistema.

Na letošnjem sejmu kar nekaj novosti

Kot novost 48. MOS-a v Celju skupaj s partnerji pripravljajo za vse ljubitelje kampiranja **1. veliko razstavo kampinga in karavaninga**. Predstavili se bodo vidnejši slovenski in tuji razstavljalci s priznanimi blagovnimi znamkami prikolic,

BREZPLAČNA VSTOPNICA!

Celjski sejem in OZS vam podarjata vstopnico za prvi sejmski dan (8. 9.). Vstopnico boste pred sejmom prejeli na svoji območni obrtno-podjetniški zbornici.



avtodomov, šotorskih prikolic, šotorov itd. Skupaj z razstavljalci bodo pripravili tudi zanimiv spremljevalni program. Ljubitelji aktivnega preživljanja prostega časa bodo lahko uživali v pustolovskem duhu adrenalinskega parka, plezanju, zorbingu, smučanju na travi, dirkanju z gokarti in kolesi, spoznali čare outdoor kampiranja v Sahari ...

Celovito **zgodbo o lesu** kot strateški surovini, ki jo v Sloveniji mnogokrat uporabljamo na neprimeren način s premalo dodane vrednosti v procesu predelave, bo poleg ponudbe na razstavnih prostorih, kjer bodo obiskovalci lahko izbirali med ponudbo gozdne mehanizacije (dvigala, hidravlika, viličarji, motorne žage, stroji za drva, robilniki, čelilniki, drobilniki, tračni listi, rezalno-cepilni stroji ...), lesno biomaso, izdelovalci hiš, brunaric, vrtnih hišk in naravnih okroglih brun, lesno-predelovalnimi stroji, lesenim stavbnim pohištvom in pohištvom, sooblikoval tudi spremljajoči program. Na aktualni okrogli mizi (sreda, 9. 9.) želijo organizatorji prikazati lesno-predelovalno dejavnost kot močno gospodarsko panogo prihodnosti, izpostaviti današnje »vlečne konje«, prikazati presežke, nove ideje, Kick-start ideje ... V soboto, 12. 9., pa bo na sejmišču še 10. jubilejno državno tekmovanje gozdnih delavcev Slovenije. Pričakujejo približno 60 tekmovalcev, ki bodo s spremljevalnimi ekipami tekmovali v petih disciplinah. Posebej za obiskovalce bodo zunaj uradnega dela tekmovanja izvedli tudi hitrostno kleščenje, ki je prava paša za oči.

Eden glavnih segmentov letošnjega MOS-a bo tudi **e-mobilnost**. Na sejmišču bo predstavljena ponudba električnih in hibridnih osebnih avtomobilov, ki so že na voljo na slovenskem trgu. Predstavili se bodo ponudniki električnih koles, motorjev, skirojev in električnih polnilnic. Kot sestavni del predstavitev e-vozil načrtujejo tudi testne vožnje za obiskovalce sejma in pripravo strokovnega posveta na temo e-mobilnosti.

Natečaj **MOS-ovi podjetni talenti**, ki vsako leto omogoči nekaj mladim, inovativnim podjetnikom, da se brezplačno predstavijo na sejmu, so letos v Celjskem sejmu internacionalizirali. Skupaj s partnerji so namreč k sodelovanju na razpisu povabili mlade podjetnike iz Ju-

ULICA OBRTI – PROMOCIJA OBRTNIH POKLICEV NA MOS 2015



V zadnjem obdobju se kljub veliko možnostim za zaposlitev in nadaljnjo poklicno kariero vse manj otrok odloča za izobraževanje na srednji poklicni ravni. Veliko poklicev na srednji poklicni ravni je deficitarnih, zato je promocija poklicev in predstavitev kariernih možnosti mladim v tem času še toliko bolj pomembna.

Na 48. Mednarodnem sejmu obrti in podjetnosti v Celju bo OZS s svojimi člani in območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami v sodelovanju s Centrom RS za poklicno izobraževanje ter srednjimi poklicnimi in strokovnimi šolami pripravila Ulico obrti, kjer bodo predstavljeni zanimivi obrtni poklici.

Ulica obrti bo organizirana po načelu »vse na enem mestu«, saj boste hkrati lahko videli demonstracijo posameznih poklicev, vključitev dijakov v proces praktičnega usposabljanja z delom, dobili informacije srednjih šol in Centra RS za poklicno izobraževanje ter spoznali strokovno podporo obrtno-zborničnega sistema. Učenci se bodo lahko tudi sami aktivno vključili v izdelavo izdelka oziroma storitve in se preizkusili v posameznem poklicu.

Na letošnji Ulici obrti bodo predstavljeni: električar, slikopleskar-črkoslikar, mizar, avtoserviser, avtokaroserist, izdelovalec oblačil in ustvarjalec modnih oblačil, pek in slaščičar.

Dodatne informacije: Mitja Korunovski, e-naslov: mitja.korunovski@ozs.si, telefon: 01/ 58 30 818.

govzhodne Evrope. Razpis je odprt do 20. julija 2015, komisija pa bo med prejetimi prijavi na podlagi predstavljene podjetniške zgodbe in inovativne ideje letos izbrala kar 10 podjetnih talentov, ki se bodo predstavili na 48. MOS-u.

Prvi dan vstopnice po 2 evra, druge dni ceneje na sejmu po 16. uri

V Celjskem sejmu so letos ohranili simbolično vstopnino prvi dan sejma, ko

bodo obiskovalci za vstopnico odšteli le 2 evra, druge sejemске dneve pa lahko obiskovalci cenejše vstopnice izkoristijo vsak dan po 16. uri. Sejemsko dogajanje bodo popestrile posebne vsebine za posamezne ciljne skupine, veliko novosti pa napovedujejo tudi razstavljalci. V Celjskem sejmu obiskovalce vabijo k spremljanju www.ce-sejem.si, kjer sproti objavljajo zanimive sejemске vsebine.

N. V. F.,

SLIKE: ARHIV CELJSKEGA SEJMA IN OZS

48. MOS

Požarna varnost električnih inštalacij in strelovodov

Sekcija elektro dejavnosti pri OZS in Sekcija elektronikov in mehatronikov v času MOS 2015 pripravljata seminar **Električne inštalacije in strelovodi ter z njimi povezana požarna varnost pri sanacijah in novogradnjah**, ki bo v **torek, 8. septembra, ob 10.00** v sejni sobi Celjanka na celjskem sejmišču.

Elektrotehnična stroka je poleg gradbene in strojniške stroke ključna za delovanje sodobnih naprav in sistemov v stavbah in objektih. Preučevanje dejavnikov tveganja, tudi požara, pri novogradnjah in sanacijah je zato zelo pomembno za izvajanje najboljše prakse

pri izvedbi in zagotavljanju povezanosti gradbenih, strojniških in elektrotehniških podsistemov. Za varno inštalacijo je zato nujno upoštevanje predpisov in najboljših praks, o čemer bo govor na omenjenem seminarju. Med drugim tudi o:

- električnih inštalacijah pri sanacijah in novogradnjah,
- požarnovarnostnih zahtevah za električne instalacije,
- električnih kablov za preskrbo z električno energijo v požaru in pripadajoča oprema za izvedbo električnih instalacij, ki zagotavljajo delovanje naprav v primeru požara,

- prebojih električnih inštalacij na mejah požarnih sektorjev,
- prenapetostni zaščiti na področju elektronskih naprav in inštalacij ter smernicah,
- preprečevanju škode zaradi električnih prenapetosti,
- usposabljanju preglednikov električnih inštalacij NNEL in licenca SZPV.

Za udeležbo na seminarju je potrebna predhodna prijava, o pogojih zanjo pa bodo člani sekcije elektro dejavnosti in sekcije elektronikov in mehatronikov obveščeni preko elektronske pošte, objavljeni pa bodo tudi na spletnih straneh obeh sekcij.

Hkrati obe sekciji skupaj s člani vabita na svoja razstavna prostora na MOS 2015. Sekcija elektro dejavnosti se bo predstavila v dvorani C, sekcija elektronikov in mehatronikov pa v dvorani L1!

VALENTINA MELKIČ

48. MOS

Seminar o trženju kovinskih izdelkov



V času sejma MOS 2015 Sekcija kovinarjev pri OZS vabi na seminar o **Trženju v EU in na trgih BRIC** (Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska) **ter carinskem poslovanju s stroji in kovinskimi proizvodi**. Seminar bo v sredo, **9. septembra, ob 10.30** na celjskem sejmišču v dvorani Celjanka.

Na seminarju bodo opredeljene zahteve za varnost strojev, pripravo ustrezne dokumentacije za trg oziroma uporabo v proizvodnji ter ravnanje v primeru proizvodnje za lastno uporabo. Posebej bodo izpostavljeni primeri, ko proizvajalec kupuje sestavne dele na trgu Evropske unije in državah tretjih trgov, ter ustrezno ravnanje ob dajanju sestavljenih strojev na trg Evropske unije in uvozu strojev s tretjih trgov – poudarek bo na državah BRIC. V razpravi pa bodo udeleženci lahko predstavili svoje izkušnje in dobili

odgovore na posebnosti pri ravnanju na trgu Evropske unije oziroma ob uvozu ali izvozu.

Poleg tega bo na seminarju govor tudi o **skladnosti novih in rabljenih strojev** (zahteve za varnost, standardi, postopki in ustrezna dokumentacija o skladnosti, pregled strojev in naprav v proizvodnji), **dajanju strojev na trg in v uporabo** (proizvodnja za trg, proizvodnja za lastno rabo, delno dokončani stroji in naprave, nakup strojev in delov v Evropski uniji oziroma na tretjih trgih – poudarek na trgu BRIC) in **carinskemu poslovanju s stroji, napravami in deli strojev** (postopek ob uvozu/izvozu blaga, carinska tarifa, poreklo blaga, potrdila o poreklu).

Za udeležbo na seminarju je potrebna predhodna prijava, o pogojih zanjo pa bodo člani sekcije kovinarjev obveščeni preko elektronske pošte, objavljeni pa bodo tudi na spletni strani sekcije kovinarjev (Aktualno iz sekcije).

Sekcija kovinarjev s člani bo tudi med razstavljalci MOS 2015. Vabijo vas, da jih obiščete na razstavnem prostoru v dvorani C!

VALENTINA MELKIČ

SPIRIT sofinancira individualne nastope na sejmi v tujini in tržne raziskave

Okvirni pogoji razpisov:

	Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini	Sofinanciranje tržnih raziskav na novih tujih trgih
Predmet razpisa	Sofinanciranje upravičenih stroškov individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini.	Sofinanciranje izdelave tržnih raziskav podjetij, ki so prisotna na tujih trgih glede možnosti prodora obstoječih izdelkov/storitev ali skupin izdelkov/storitev (v nadaljevanju izdelkov) na nov tuj trg ali prodora novih izdelkov na nov tuj trg.
Upravičeni stroški	Stroški najema razstavnega prostora za naveden mednarodni sejem v tujini ter stroški postavitve in ureditve razstavnega prostora.	Strošek svetovalnih storitev, vezanih na izdelavo tržne raziskave, ki jih zagotavlja zunanji izvajalec z ustreznimi referencami.
Okvirna skupna višina sredstev, za izvedbo javnega razpisa	400.000 EUR	176.000 EUR
Intenzivnost pomoči	60 % upravičenih stroškov oziroma največ 8000 EUR	50 % upravičenih stroškov oziroma največ 4500 EUR
Rok prijave	31. julij 2015 do 13. ure	3. avgust 2015 do 12. ure

SPIRIT Slovenija, javna agencija, je v petek, 19. junija 2015 v Uradnem listu RS (št. 43/2015) objavila javna razpisa za sofinanciranje individualnih nastopov na sejmi v tujini in tržnih raziskav na novih tujih trgih v letu 2015.

Več informacij o javnih razpisih je objavljeno na spletni strani www.izvoznookno.si.

POVABILO

Na katere mednarodne sejme v tujini v letu 2016?

SPIRIT Slovenija je minuli mesec na svoji spletni strani objavila vabilo za posredovanje interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2016.

Vabijo vsa podjetja, zbornice, panožna združenja, sekcije in grozde ter druga interesna gospodarska združenja, da sporočijo svoj interes oziroma interes svojih članov za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmi v tujini v prihodnjem letu.

V pomoč pri odločanju prilagamo bazo svetovnih sejmov, ki jo lahko naj-

dete na portalu Izvozno okno (www.izvoznookno.si/Izvozni_imenik/Sejmi). Obrtniki in podjetniki, člani OZS lahko posredujete svoj interes za določen sejem v tujini preko svoje OOO ali strokovne sekcije pri OZS.

Izražen interes bo podlaga za pripravo programa za sofinanciranje skupinskih predstavitev slovenskega gospodar-

stva na mednarodnih sejmi v tujini za prihodnje leto.

V celoti izpolnjene, podpisane in ožigosane predloge nam posredujte **do petka, 4. septembra** 2015 na elektronski naslov: edina.zejnic@ozs.si ali po faksu: 01 50 59 270.

EDINA ZEJNIC

5. KOS V LENARTU

Med razstavljalci tudi obrtniki

Na hipodromu Polena v Lenartu so ob koncu maja pripravili tridnevno sejmsko dogajanje, že peti kmetijsko-obrtniški sejem (KOS). Udeležilo se ga je več kot 100 razstavljalcev iz Podravja in Prlekije, med »sejmarji« pa je prevladovala kmetijska branža.

»V sako leto se vključujejo tudi podjetniki in obrtniki, ne le člani OOOZ Lenart, pač pa tudi iz sosednjih občin, saj jih preko našega interneta glasila sproti obveščamo o možnostih sodelovanja. Zaradi finančnih težav organiziranega skupnega nastopa na tem sejmu ne pripravljamo, smo pa redni udeleženci obrtnega sejma v Celju in kmetijsko-živilskega sejma Agra v Gornji Radgoni,« je povedal predsednik OOOZ Lenart Stan-ko Bernjak.

Zamisel, da bi v Lenartu prirejali sejem, se je porodila na podlagi dobrih izkušenj organizatorjev iz Komende, kjer so na prireditvenem prostoru – tamkajšnjem hipodromu, osrednji razstavljalci prav obrtniki in mali podjetniki. »Mi želimo poseben poudarek dati dopolnilni

dejavnosti na kmetiji. Tokrat smo gostili Lokalne akcijske skupine iz celotne Slovenije, ki so pripravile posvet o pomenu tovrstne dejavnosti, seveda pa si vse skozi prizadevamo privabiti čim več obrtnikov, saj je sejem prav gotovo odlična priložnost za sklepanje novih poslov,« je ob peti izvedbi KOS v Lenartu dejal vodja organizacijskega odbora Franc Lovrenčič.

Otvoritvene slovesnosti se je ob odsotnosti kmetijskega ministra Dejana Židana udeležila predsednica parlamentarnega odbora za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano Iva Dimić, zbrane pa je nagovoril tudi lenarški župan Janez Kramberger.

NIKO ŠOŠTARIČ



Emilijan Rudolf (levo) iz OOOZ Ljutomer, priznan proizvajalec kmetijskih strojev in naprav, je redni udeleželec sejmov v Komendi, Lenartu in Gornji Radgoni.

1.– 4. 9. MICAM

(mednarodni sejem čevljev, dvakrat letno, poslovni obiskovalci), MIPEL (mednarodni sejem usnjenih izdelkov, dvakrat letno, poslovni obiskovalci), Milano, Italija

Informacije: Fiera Milano International SpA, Largo Domodossola, 1, Palazzina FMI, 20145 Milano, Italija, telefon: 00 39 02 49 971, faks: 00 39 02 49 97 7379, e-pošta: fieramilano@fieramilano.it, <http://www.fieramilano.it>

4. – 6. 9. CREATIV Salzburg

(mednarodni sejem daril, opreme za stanovanje, oblikovanje, papirno galanterijo, pisala, floristiko, steklo, porcelan in keramiko, igrače in modne dodatke, poslovni obiskovalci)

Salzburg, Avstrija
Informacije: REED MESSE SALZBURG GmbH, Am Messeplatz 6, Postfach 285, 5021 Salzburg, Avstrija, telefon: 00 43 662 44 770, faks: 00 43 662 44 77 4809, e-pošta: info@reedexpo.at, <http://www.messe.at>

4. – 9. 9. IFA

(mednarodni sejem potrošniške elektronike in aparatov za gospodinjstvo, poslovni obiskovalci in široka publika) Berlin, Nemčija

Informacije: EKSPOGRUPA d.o.o., Miha Čebulj, Tomšičeva 3, 1000 Ljubljana, telefon: 05 905 1410, 031 312 914, faks: 05 905 1111, e-pošta: miha.cebulj@messe-berlin.si, <http://www.messe-berlin.si>

5. – 9. 9. VICENZAORO

(mednarodni sejem zlatnine, srebrnine in dragih kamnov, poslovni obiskovalci) Vicenza, Italija

Informacije: E.A. Fiera di Vicenza, Vicenza, Italija, tel.: 00 39 0444 969 111, faks: 00 39 0444 969 000, e-pošta: infoprom@vicenzafiera.it, <http://www.vicenzafiera.it>

8. – 13. 9. MOS – MEDNARODNI SEJEM OBRTI IN PODJETNOSTI

(vsako leto, poslovni obiskovalci in široka publika)

Celje
Informacije: Celjski sejem, Dečkova 1, 3102 Celje, tel.: 03 543 30 00, faks: 03

Sejemski napovednik

September 2015

541 91 64, e-pošta: info@ce-sejem.si,
<http://www.ce-sejem.si>

9. – 11. 9. FLORMART/MIFLOR

(mednarodni sejem vzgoje cvetja in vrtnarstva, vsako leto dvakrat, spomladi in jeseni, poslovni obiskovalci)
Padova, Italija

Informacije: PadovaFiere Spa., Padova, Italija; tel.: 00 39 049 840 513, faks: 00 39 049 840 570, e-pošta: flormart@padovafiery.it, <http://www.padovafiery.it>

9. – 11. 9. LINEAPELLE

(mednarodni sejem usnja, dvakrat letno, poslovni obiskovalci)
Milano, Italija

Informacije: Fiera Milano International SpA, Largo Domodossola, 1, Palazzina FMI, 20145 Milano, Italija, telefon: 00 39 02499 71, faks: 00 39 02 4997 7379, e-pošta: fieramilano@fieramilano.it, <http://www.fieramilano.it>

12. – 17. 9. IBA

(mednarodni sejem pekarsstva, vsaka tri leta, poslovni obiskovalci) München, Nemčija

Informacije: Stane Terlep s.p., Mlinska pot 20, 1231 Ljubljana – Črnuče, tel./faks: 01 56 13 816, 041 637 718, e-pošta: stane.terlep@eunet.si, <http://www.messe-muenchen.de>

15. – 18. 9. SAMULEGNO

(mednarodni sejem strojev in opreme za obdelavo lesa, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)
Pordenone, Italija

Informacije: E.A.Fiera di Pordenone, Viale Treviso, 1, 33170 Pordenone, Italija, telefon: 00 39 0434 232 111, faks: 00 39 0434 570 415, e-pošta: infofiere@fierapordenone.it, <http://www.fierapordenone.it>

16. – 19. 9. PACTECH EXPO BALKAN

(mednarodni sejem embalaže in em-

balažnih strojev, vsako leto, poslovni obiskovalci in široka publika)
Beograd, Srbija

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

16. – 20. 9. MEDNARODNI JESENSKI SEJEM

(mednarodni splošni sejem za gradnjo, stanovanje, opremo hiše, modo, kulinariko in kmetijstvo, vsako leto, široka publika)

Celovec, Avstrija

Informacije: Klagenfurter Messe, Celovec, Avstrija, tel.: 00 43 463 568 000, faks: 00 43 463 568 00 29, e-pošta: office@kaerntnermessen.at, <http://www.kaerntnermessen.at>

17. – 19. 9. FUTURA

(mednarodni sejem zabavne elektronike, gospodinjske tehnike in telekomunikacij, vsako leto, poslovni obiskovalci)
Salzburg, Avstrija

Informacije: REED MESSE SALZBURG GmbH, Am Messeplatz 6, Postfach 285, 5021 Salzburg, Avstrija, telefon: 00 43 662 44 770, faks: 00 43 662 44 77 4809, e-pošta: info@reedexpo.at, <http://www.messe.at>

17. – 27. 9. IAA

(svetovni avtomobilski salon)

Frankfurt, Nemčija

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

23. – 25. 9. MACFRUIT

(mednarodni sejem sadja in zelenjave, vsako leto, poslovni obiskovalci)
Rimini, Italija

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

1370 Logatec, telefon: 01 750 94 90, 041 395 377, faks: 01 754 36 58, e-pošta: info@mz-consulting.org, www.mz-consulting.org

24. – 26. 9. EU VEND COFFENA

(mednarodni sejem prodaje in mednarodni sejem kave, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci in široka publika)

Köln, Nemčija

Informacije: DESLO d.o., Tomšičeva 3, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 55, faks: 01 252 88 69, e-pošta: maja.horvat@ahkslo.si, <http://www.koelnmesse.de>

25. – 27. 9. DEVOTA

(mednarodni sejem pogrebnih predmetov in storitev ter verskih predmetov, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)

Ried, Avstrija

Informacije: IMPULS GmbH, Plenergasse 13/15, 1180 Dunaj, Avstrija, telefon: 00 43 699 8134 2870, e-pošta: info@devota.at, <http://www.devota.at>

29. 9. – 1. 10. FACH PACK

(mednarodni sejem za pakiranje, vsako leto, poslovni obiskovalci)

Nürnberg, Nemčija

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

30. 9. – 3. 10. MARMOMACC

(mednarodni sejem marmorja, naravnega kamna in tehnologije obdelave, vsako leto, poslovni obiskovalci)

Verona, Italija

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

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

LENY, D. O. O., TRŽIČ

Tržne niše ponujajo priložnosti

Čeprav časi še daleč niso podobni tistim, ko so v podjetju Leny na leto sešili več kot 50.000 hlač, danes priložnosti iščejo v nižnih izdelkih, kot so hlače za motoriste in pohodnike ter v prodaji končnim kupcem.



Mojca in Matjaž Dolinar s hlačami za motoriste.

O samostojni poslovni poti sta Matjaž in Mojca Dolinar začela razmišljati konec osemdesetih let prejšnjega stoletja. Matjaž je kot poslovodja v prodajalni oblačil iz džinsa zaznal veliko povpraševanje po otroških oblačilih iz tega materiala. To sta videla kot izziv in ga sprejela. Povpraševanje po njunih izdelkih se je hitro povečalo, sredi devetdesetih pa sta ponudbi otroških hlač in hlač za ljudi s »posebnimi« postavitvami dodala še nosečniški program.

Zaradi razmer v tekstilni dejavnosti sta tudi Matjaž in Mojca svojo proizvodnjo morala prilagoditi. Medtem ko je

bilo pred petnajstimi leti v podjetju zaposleni skoraj dvajset ljudi, so danes le še štirje. »Poleg naju z Mojco je v domačem podjetju zaposlen še starejši sin, nedavno pa smo zaposlili še eno sodelavko, kar me izjemno veseli,« je zadovoljen Matjaž Dolinar nad trenutnimi razmerami v poslu.

Priložnosti iščejo v različnih tržnih nišah. Tako so v zadnjih letih razvijali in oblikovali hlače iz tako imenovanih tehničnih materialov za pohodništvo. Ker pa je ponudbe na tem področju na slovenskem trgu kar precej, so naredili modele, ki so udobni za daljšo hojo, primerni pa

so tudi za vsakodnevna opravila in vse priložnostne dejavnosti. Poudariti velja, da so hlače narejene iz materialov enega najbolj znanih evropskih proizvajalcev.

Sočasno so začeli izdelovati in prodajati tudi hlače za motoriste. Njihova posebnost je, da so iz elastičnega materiala, kar jih naredi zelo udobne in se niti ne opazi, da so hlače za posebne namene, hkrati pa nudijo tudi zaščito pri morebitnih padcih z motorjem. Za ojačitve tistih delov, kjer morajo biti hlače podložene, uporabljajo nemške materiale cordura. V zadnji sezoni pa so v hlače začeli všivati tudi vetrno membrano znanega italijanskega proizvajalca, ki ne prepušča vetra, hkrati pa odvaja vlago.

Večina izdelkov gre neposredno v roke končnih kupcev, zato so povečali domačo trgovino, kamor prihajajo stranke iz vse Slovenije. Prednost trgovine praktično v delavnici je predvsem v tem, da strankam pomaga eden od zaposlenih, ki zna hlače tudi izdelati, pozna materiale in zna svetovati.

Mojca in Matjaž imata še cel kup idej, v prvi vrsti pa nameravata povečati nabor modelov za motoriste, na področju pohodništva ponuditi tudi zgornje dele oblačil.

EVA MIHELČ



Hladilnik
BEKO TSE1282

Beko TSE1282 prostostoječi hladilnik spada med varčne aparate energijskega razreda A+. Primeren je za manjše kuhinje, čajne kuhinje v pisarni in v počitniških hišicah.

Omogoča:



Redna cena **189⁹⁹**
170⁹⁹

za imetnike kartice:
MOZAIK
PODJETNIH

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

BIG BANG

BOLJŠA STORITEV BOLJŠI NAKUP.

Jubilej največjega slovenskega proizvajalca požarnih vrat

»Naša vrata – vaše zadovoljstvo – naš ponos,« pravijo v podjetju Vrata Deržič, ki je sredi junija praznovalo 20 let delovanja. Deržičevi so jubilej podjetja slovesno praznovali skupaj z zaposlenimi, s poslovnimi partnerji in številnimi prijatelji.

Pred dvajsetimi leti je bil, kot pravi Rudolf Deržič, pred njim izziv – kam, kje, kako? Njegovi sinovi so v tistem obdobju končali šolanje, v Slovenji pa se je po osamosvojitvi začela kriza v zaposlovanju. Takrat so se Deržičevi odločili, da gredo svojo pot in ustanovijo družinsko podjetje. Glede na to, da je imel Rudolf dovolj strokovnega znanja in izkušenj, o

izdelek so postala kovinska požarna vrata, narejena po meri in željah naročnika. »Danes, po dvajsetih letih, lahko s ponosom trdim, da je bila to prava odločitev,« pravi Rudolf.

Po treh letih poslovanja so se iz garaže preselili v prvo novo delavnico. Število zaposlenih v podjetju je raslo, opremljali pa so vedno večje objekte. Prelomno za podjetje Deržič je bilo sodelovanje s Termami Čatež. Enega njihovih hotelov so namreč opremlili z okrog 120 požarnimi vrati. To je bil ključni trenutek, v katerem so dohiteli in prehiteli svojo konkurenco in v kratkem so postali največji slovenski proizvajalec požarnih vrat. Na sam vrh so jih postavili kakovost, spoštovanje dogovorjenih rokov in poslovni odnosi, poudarjajo Deržičevi.

Z omenjenim poslom se je začelo tudi zelo uspešno sodelovanje podjetja z Zavodom za gradbeništvo v Ljubljani, ki opravlja testiranja požarnih vrat.

Izdelki podjetja Deržič – navadna, požarna in protipoplavna vrata ter drugi ključavničarski izdelki – so vgrajeni v številne pomembne objekte v Sloveniji (trgovski centri Qlandia, Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo Ljubljana, Medicinska fakulteta Maribor, Športni center Stožice, banke, šole, vrtci, domovi starejših občanov, avtocestni predori itd.) in tujini (Rusija, Čečenija, Mongolija,

Čile, Poljska, Mozambik, Švedska, Norveška, Kazahstan in Angola). Rudolf Deržič poudarja, da gre za vse to zahvala strokovnim, predanim in vztrajnim sodelavcem, ki jih je trenutno štiriindvajset.

Ker pa je Deržičevim prihodnost pomembnejša od preteklosti, je bil namen druženja ob jubileju podjetja predvsem graditi dobre (poslovne in prijateljske) odnose za naprej. Gostje so med drugim spoznali Matejo Gris iz Slovenskega združenja za požarno varnost, ki jim je predstavila zakonodajo in dobro prakso požarnih vrat, Milana Hajdukoviča iz Požarnega laboratorija in požarnega inženirstva Zavoda za gradbeništvo Ljubljana, ki je spregovoril o obsegu preizkušanj za požarna vrata, in njegovega sodelavca Aleksandra Berganta, ki je povedal nekaj več o poteku preizkušanja požarne varnosti. Miro Kozar jim je predstavil sistem okovij, Matjaž Kežman iz podjetja Assa Abloy avtomatske pogone, Vinko Penič, Miran Kopinč in Miro Deržič, vsi trije zaposleni v podjetju Vrata Deržič, pa so predstavili proizvodni program podjetja.

EVA MIHELIČ

Pred štirimi leti so se Deržičevi z izdelovanjem dvoosnih sledilnikov sonca podali v novo panogo – energetiko. Na sliki Rudolf Deržič s svojimi sodelavci.

Ob 20-letnici podjetja je ustanovitelju Rudolfu Deržiču čestital tudi predsednik OOO Brežice Janko Hrastovšek in mu predal tudi posebno priznanje zbornice.

uspehu niso dvomili. Avgusta 1995 so se torej začeli ukvarjati s ključavničarstvom na terenu. To je bila takrat edina možnost, saj drugih prostorov za delo, razen garaže, niso imeli, izdelovali pa so predvsem kovinska vrata za kurilnice in garaže ter opravljali druga ključavničarska dela.

Že na začetku so imeli idejo, da bi delali izdelke, ki so drugačni in jih ne more narediti vsak, da niso serijski. Takšen



OČESNI CENTER VIDIM CELJE

Laser – naj sodobnejša pridobitev očesnega centra

Nedavno so v očesnem centru Vidim predstavili najnovejšo lasersko metodo ReLEx SMILE za odpravo dioptrije, ki so jo začeli uporabljati prvi v Sloveniji in tudi v tem delu Evrope. Metodo izvajajo z vrhunskim laserskim aparatom VisuMax nemškega proizvajalca.



Dr. Boštjan Drev in najnovejša pridobitev očesnega centra Vidim.

Podjetje je primarno usmerjeno v operativno okulistiko, strokovnjaki centra pa v povprečju opravijo 700 ambulantnih pregledov in 100 operacij na mesec.

Najpomembnejše storitve podjetja so ambulantne okulišne storitve (pregled vida za očala in kontaktne leče, merjenje očesnega pritiska, pregled očesnega ozadja, razširjen očesni pregled, pregled za vznike vseh kategorij, redni obdobjni pregledi za podjetja ali skupine itd.) in operacijske okulišne storitve (operacije sive mrene in operacije za odpravo dioptrije).

Direktor in vodja zdravniške ekipe Boštjan Drev, dr. med. spec. oftalmologije,

je v svoji 15-letni strokovni karieri opravil več kot 12.000 operacij sivih mren, več kot 1500 operacij z vstavitvijo nadstandardnih znotrajočesnih leč in preko 150 vstavitvev fakičnih znotrajočesnih leč (Visian ICL).

Vidim, očesni kirurški center, je referenčni partner podjetja Zeiss v tem delu Evrope na področju operativne okulistike. Je tudi v postopku pridobivanja mednarodne akreditacije za zdravstvene dejavnosti po sistemu AACI (nadgradnja standarda ISO 9001).

MARTINA REČNIK,

SLIKA: ARHIV VIDIM, D. O. O.

Podjetje Vidim Celje je bilo ustanovljeno marca leta 2005 z namenom opravljanja koncesijske zdravstvene dejavnosti na področju okulistike in samoplačniških okulišnih sto-

V POLANI JE ZADIŠALO PO PAPRIKAŠU

Gasilci kuhajo najboljši paprikaš!

Ob Lovenjakovem dvoru, znani prekmurski gostilni v Polani pri Murski Soboti, je ob prehodu pomladi v poletje potekala tradicionalna 7. Paprikašijada. Letos so najboljšega skuhali gasilci iz Černelavcev.

Ker je paprikaš zelo razširjena lokalna jed v Pomurju, so se »Lovenjakovi« organizatorji že pred sedmimi leti odločili vsako leto pripravljati tekmovanje v kuhanju paprikaša, udeleženci pa si lahko izberejo, ali bo to piščančji, ribji, svinjski, kunčji ..., saj meso le delno prispeva k okusu same jedi. Strokovnjaki, ki so ocenjevali izdelke tekmovalnih ekip, so

namreč mnenja, da je ključna predvsem mleto paprika. Čebula, kislata smetana in malo vina pa dajo paprikašu pravi okus.

Vseh dvajset ekip je skuhalo odličen paprikaš, po oceni strokovne komisije, ki je ocenjevala gostoto, harmoničnost, okus in začinjenost ter kuhanost mesa, sta se tokrat najboljši odrezali ekipi prekmurskih gasilcev, ki sta osvojili zlato in srebrno me-



daljo, bronasta pa je pripadla čebelarjem iz Litije. Prvo mesto je namreč pripadlo PGD Černelavci (Milan Celec in Branko Merklin) za piščančji paprikaš, srebrno medaljo so podelili svinjskemu paprikašu, ki ga je skuhalo ekipa PGD Strukovci (Cvetka in Jože Osterc), tretje mesto pa je pripadlo ekipi Litjski troji (Miran Verbajš in Srečko Rozina) za piščančji paprikaš.

BESEDILO IN SLIKA: OSTE BAKAL



že **45** let



OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo

OSEBNE ZGODBE: ANDREJ REBOLJ



Poklic ščetarja bo predstavljen v etnografskem muzeju

Medvoški obrtnik Andrej Rebolj je svoje poklicno življenje posvetil danes skorajda povsem nepoznanemu, a še kako uporabnemu poklicu ščetarja. V skoraj štirih desetletjih obrti je razvil in izdelal prek 200 različnih izdelkov, od metel do čopičev. Zdaj imajo v katalogu prek 500 ščeterskih izdelkov. Ponosen je, da njegov sin uspešno nadaljuje tradicijo Ščetarstva Rebolj in da se tudi za peto generacijo ščetarjev v družini, kot kaže, ni bati.

Sprehod po delavnici Ščetarstva Rebolj iz Medvod je svojevrstno doživetje, saj na prvi pogled neznan poklic dobi oprijemljivo podobo v najrazličnejših ščeterskih izdelkih. Mnoge od njih najdemo tudi v naših domovih: od krtač za lase in obleko do finih krtačk za poliranje, ki se uporabljajo v industriji, od čopičev za pleskanje in slikanje, čopičev za čevljarje in gospodinje, do valčkov za beljenje, od predpražnikov do hišnih, cestarskih in industrijskih metel.

V Medvodah prva elektrika iz Reboljeve turbine

»Oče je bil izučeni ščetar, kot že njegov oče. Znanje je pridobil pri različnih mojstrih, saj je dve leti 'rajžal' od mojstra do mojstra prek Štajerske, po stari Avstriji pa je prišel vse do Münchna. To je bila čudovita šolska pot. Bila je takšna navada, da je učenec pri mojstru ostal nekaj tednov in v zameno za delo dobil uk, hrano in prenočišče. Tudi če zanj ni bilo dela, mu je mojster nudil preno-

čišče, in naslednji dan je šel naprej do naslednjega mojstra. Tako se je moj oče ogromno naučil in je bil zagotovo najbolj večji ščetar v Sloveniji, mogoče celo na področju cele Jugoslavije. V Medvode je prišel po 1. svetovni vojni iz Most pri Komendi. Leta 1919 je v Preski kupil opuščen mlin, ker je potreboval vodno moč za izdelovanje lesnih ročajev. Ko se je preselil sem, je bil tako na psu, da je kurjavo vzel na kredit. A se je kot ščetar hitro uveljavil in povzpel. Da je bil

spoštovan obrtnik, dokazuje tudi to, da sta bila z mamo botra prvega gasilskega avtomobila v Medvodah. Njegova elektrika iz Peltonove turbine pa je leta 1925 prvič razsvetljevala gasilsko veselico,« je na očetovo zapuščino prve elektrarne v medvoški dolini ponosen Rebolj.

Danes 88-letni obrtnik se še spominja, da »včasih otroci niso imeli veliko časa za igro in počitnice. Če ni bilo veliko šolskih nalog, smo komaj osemletni fantje že morali pomagati v delavnici. V stroj, ki ga je poganjala vodna turbina, smo na eni strani vstavljali lesene deske, rezilo jih je obrezalo, na drugi strani pa smo iz stroja jemali ročaje in jih zlagali na kup.«

Mladost je prerešetal vojna

Komaj 14-leten je Rebolj doživel vojno viхро. Pred Nemci, ki so mobilizirali njegovega starejšega brata, je leta 1944 pobegnil v Polhograjsko hribovje in se pridružil osvobodilni vojski. »Ko smo šli v partizane, smo bili tako rekoč še otroci. Bili smo naivni in nevedni. Bil sem eden redkih, ki je že držal puško v rokah in znal streljati,« se čudi neustrašnosti tedanje mladine, ki je bila za svobodo pripravljena žrtvovati vse, kar je imela, tudi življenje. »Eno leto sem 'partizančil' po okoliških gozdovih. Pred koncem vojne, januarja 1945, sem bil poslan na šolanje v Beograd. Tja smo peš krenili sredi januarja, na cilj pa prispeli po dveh in pol mesecih pešačenja. V Beogradu sem se vpisal na vojaško akademijo,« opisuje nemirno obdobje, v katerem je kljub vojni uspešno zaključil meščansko šolo, ki je veljala toliko kot danes gimnazija.

Prvi splitski padalec

Rebolj se je vojaško izobraževal tudi v takratni Sovjetski zvezi. »Pristal sem v Grozнем, kjer je bilo z ozirom na špartanski način šolanja resnično grozno. Po enem letu smo se preselili v Kijev, kjer je bilo precej boljše. Izobraževanje se je po dveh letih prekinilo zaradi spora z Informburojem, zato sem se leta 1948 vrnil v Jugoslavijo. Na dolžnost sem bil poslan v komando Jugoslovanske vojne mornarice v Split, kjer je bilo tip top, odlično,« se z navdušenjem spominja štirih let, ki jih je preživel v



Dalmaciji kot strokovnjak v enoti za zveze. »Zavedal sem se, da tako ne bo ostalo za vedno. Po štirih letih sem bil namreč še vedno v Splitu, kar so mi nekateri kolegi krepko zavidali. Navada je bila, da si bil po letu ali dveh poslan v prekomando na kakšno vojno pošto, daleč od vsega dogajanja, na primer na Vis, v Ploče ipd. To mi ni dišalo in tudi dom sem že pogrešal. Zaradi tega sem napisal že drugo prošnjo za demobilizacijo. Na zagovor me je poklical sam komandant mornarice admiral Jerković, dejal mi je: edini v enoti si, ki znaš dva tuja jezika, imaš civilno in vojaško izobrazbo, edini imaš izpit za avtomobil, imaš diplomu zrakoplovnega društva Split, sedaj si predviden še za enoletni študij v ZDA, kar me je zelo zamikalo, toda vseeno sem vztrajal pri demobilizaciji. Tako sem se po osmih letih vojske leta 1952 vrnil v Medvode in se vključil v očetovo ščetarsko obrt.«

Povojna oblast neprijazna do obrtnikov

»Razmere po vojni so bile hude, tudi odnos tedanje oblasti do obrtništva je bil slab. Očetova ščetarska delavnica je bila po vojni nacionalizirana. Oblast je nameravala ustanoviti invalidsko podjetje,

ker pa je bil oče sam vojni invalid, jaz pa sem bil v partizanih, so nam delavnico po nekaj letih vrnili. Ko je očeta bolezen priklenila na posteljo, sva se z bratom dogovarjala, kateri od naju bo prevzel vodenje podjetja. Zanj to ni prišlo v poštev, ker kot nemški dezerter, kljub temu, da je bil patriot, ni bil dobrodošel. Tako je nekaj let obrt vodila mama, sam pa sem pomagal kot vodja delavnice. Kot poba sem bil veliko v delavnici, tako da sem precej stvari obvladal. Leta 1959 sem postal ščetarski mojster. Po materini upokojitvi pa sem januarja 1960 tudi uradno prevzel vodenje ščetarstva Rebolj,« pripoveduje Rebolj.

Konjske repe je kupoval od 'šintarjev'

»Sprva se ni dalo dobiti surovin, tako da smo odpadne kože kupovali od 'šintarjev', ki so bili zadolženi za pospravljanje mrhovine. Od njih sem kupoval konjske repe in odpadne svinjske kože, iz katerih smo pridobivali ščetine. To je bilo umazano delo. Z malim mopedom sem se vozil od šintarja do šintarja po celotni Gorenjski, Dolenjski, vse do Zagreba, a pogosto domov nisem pripeljal več kot desetih konjskih repov. Iz kož in repov se je cedilo in smrdelo za meno. Postopoma je bilo boljše z materialom. V sedemdesetih in osemdesetih letih smo veliko surovin že dobivali iz tedanje odlične vrhniške usnjarne in različnih klavnic.«

Izkušeni mojster ščetarstva doda, da je v današnjih časih prav tako težko dobiti kakovostno naravno surovino kot po vojni. »Svinjske ščetine pri predelavi izgubijo prožnost in moč.



ODJUGA SLOVENSKEGA OBRJNIŠTVA

Medvoški obrtnik Andrej Rebolj je bil soustanovitelj OOO Šiška, ki je junija letos obeležila 40 let delovanja. Ob uveljavitvi delegatskega sistema je bil osem let eden izmed petih predstavnikov obrti v takratnem republiškem zboru združenega dela. O tistem obdobju Rebolj pove: »Z vztrajnim delovanjem smo v tem obdobju dosegli velike premike v kreiranju politike razvoja drobnega gospodarstva – zasebnega obrtništva. Uspelo nam je navezati tesne stike z zakonodajno-pravnimi strukturami republike. Kot rezultat naših prizadevanj so bili spremenjeni zakoni, ki so regulirali uvoz osnovnih sredstev, repromateriala, prometnega davka, višje priznanega osebnega dohodka, poslovnih prostorov. Rezultati teh naših prizadevanj so se začeli počasi realizirati. Lahko trdim, da je v odnosu do zasebnega sektorja prišlo končno do rahle odjuge.«

Večino ščetin uvozimo iz Kitajske. Po drugi strani pa so umetni materiali zdaj tako razviti, da se uporabljajo celo za požlahtnjenje naravnih. Da dobiš ustrezno trdoto konjske žime, se tudi ta danes meša z raznimi plastičnimi vlakni. Konj je poleti potreboval dolg rep, da se je muh branil. Da pa pozimi, ko ni bilo muh, z njim ne bi opletal in tolkel naokoli, mu je gospodar žimo odrezal in jo prodal. Danes tega ni, športne konje 'cufajo', furmanskih konjev pa skorajda ni več. Tako da je umetni ali mešani material celo boljši od zdajšnje naravne žime,« zatrdi Rebolj, ki še vedno spremlja tehnološke novosti v ščetarski obrti.

S čopiči zalagali jugoslovansko mornarico in cerkvene slikopleskarje

»Prvi patent sem nameraval prijaviti za izdelavo posebnih čopičev. Pri tem postopku bi se prihranilo okoli 30 odstotkov ščetin in prek 50 odstotkov časa. Žal so na patentnem uradu tako komplicirali, da sem se ujezil in jim zabrusil, da bom prijavil patent, ko bom začel izdelovati čopiče iz kurjega perja,« je v smehu povedal Rebolj, ko ga povprašam o njegovih iznajdbah. Po tem pripetljaju je svoje domislice rajši zadržal zase: »Za jugoslovanske ladjedelnice smo razvili dolge, zakrivljene čopiče za barvanje ladij. Razvili smo poseben način krivljenja kovinskega nastavka, v katerega so vpete ščetine čopiča. Bili smo prvi, ki nam je to uspelo. Ko si je naš patent želel ogledati neki nemški izdelovalec, sem mu odvrnil: »Nein, das ist leider Haus Patent«. Za vojsko smo delali

tudi ščetke za čiščenje raketnih sistemov in še nekaj zahtevnih artiklov.«

»Brata Gros, ki sta vodila tržiški Peko in kranjsko Planiko, sta k nam prinesla nekaj vzorcev. Zanje smo tipizirali prek 20 različnih čopičev, ki se uporabljajo v čevljarški industriji. Te so prevzeli obrati po celotni Jugoslaviji. Omenjene čopiče izvažamo danes tudi na nemško tržišče.« Z Reboljevimi čopiči je poslikana tudi marsikatera okoliška cerkev in kapelica. »Soboslikarski čopič je bil včasih zelo drag, zato so 'malarji' radi šli 'penzlat' kakšen 'farovž', saj so vedeli, da bodo pri tem dobili dober čopič in to zastonj. Ko je prišel duhovnik poravnat račun, sem se pošalil, naj bo čopič za odpustke, ker k maši hodim bolj poredko.«

Prehod iz ročne na strojno izdelavo

Z leti je Ščetarstvo Rebolj razvilo številne izdelke za domačo uporabo in specialne izdelke za različne industrije: kemično, farmacevtsko, lesno, avtomobilsko, čevljarstvo itd. »V tistih časih, ko je oče ustanovil obrt, bi potrebovali najmanj petdeset kvalificiranih delavcev, da bi izdelali toliko tako kakovostnih izdelkov, kot jih izdelamo danes na naših sodobnih strojih. V proizvodnem programu imamo več kot 500 različnih izdelkov, pri prenovi kataloga jih bo verjetno 1000. Nikoli nisem imel nobenega potnika ali reklame, saj se dobra roba sama prodaja. Oče je imel lepe reference, zalagal je pleskarje iz cele ljubljanske regije. Kakovost je ostala in čeprav smo malce dražji, so stare stranke ostale,« poudari Andrej Re-

bolj in s ponosom doda, da tradicijo ščetarstva Rebolj uspešno nadaljuje Andrej mlajši, za domače Nejce.

Tudi v penzionu ni »pr' gmah«

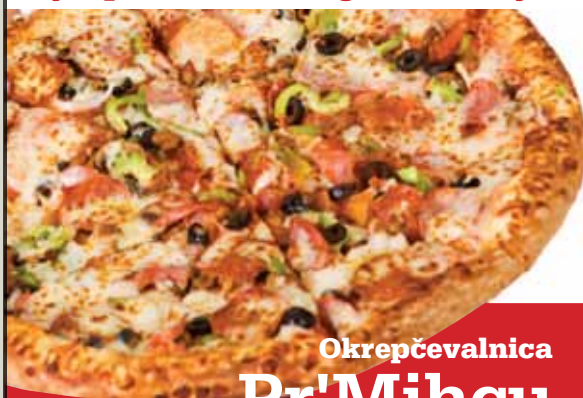
»Leta 1991 sem z vključno osmimi leti dela v vojski izpolnil pogoje za upokožitev. Nejcu sem vse predal, tudi finance, tako da kot upokojenec nimam dejavnosti, a mu za hobi še pomagam. V delavnici sem še vedno glavni za brušenje rezilnih orodij in svedrov. Tehnika mi je prirojena. Moja zadnja pogrunta-vščina je priprava za rezanje najlonskih vlaken, ki se uporabljajo pri abrazivnih ščetkah za posebno obdelavo lesa. Nobeno rezilo ni zadržalo ostrine, zato sem razvil prototip po sistemu giljotine, pri katerem sem uporabil diamantno rezilo. In deluje odlično!«, navdušeno opiše svojo inovacijo. »Vsa desetletja obrti je bilo zanimivo. Nikoli nisem mogel biti »pr' gmah«. Poleg obrti sem deloval še v različnih »ferajnih«, tako da sem se kar preveč razdajal. Zaradi tega je tudi družina včasih trpela,« se opravičljivo ozre k ženi, ki v smehu zamahne z roko: »Ah, ta ni nikoli v penzionu.«

»V zadoščenje za moje angažirano delo sem prejel nešteto – največ obrtniških – priznanj in odlikovanj. Med vsemi najbolj cenim Titovo odlikovanje z Redom dela z zlatim vencem in odlikovanje Planinske zveze Jugoslavije.«

Rebolj si obeta, da bo kdo od potomcev nadaljeval tradicijo ščetarstva: »Za prihodnost obrti se ne bojim. Je pa treba iti s časom. Ko je Nejc prevzel obrt, je ravno razpadla Jugoslavija in propadli so tudi skoraj vsi naši glavni kupci, od tekstilne do čevljarke industrije. Kaj boš zdaj? Nejc je na licitaciji slovenske vojske uspel pridobiti naročilo za 25 tisoč kompletov, s skupaj 100 tisoč ščetkami za osebno uporabo vojakov. Na svetovnem zboru ščetarjev, ki poteka vsake štiri leta v Nemčiji, sva videla, kakšne ščetke potrebuje industrija, in proizvodnjo pretežno preusmerila v druge industrijske panoge. Že samo avtomobilska industrija potrebuje čuda različnih ščetk. Tržišče nam s svojim obnašanjem izkazuje pohvalo, to pa je največ.«

BESEDILO IN SLIKE: ANITA IVAČIČ

Kjer pizza dobi drugo dimenzijo!



Okrepčevalnica
Pr'Mihcu

Spodnja slivnica 16, Grosuplje
tel: 051 883 660, www.prmihcu.com

OBRtnIK	NABOJI ZA POL- NENJE OROŽJA	DESNI PRITOK MOŽE LE V FRANCIJI	AMERIŠKO NAFTNO PODJETJE V EVROPI	ŠPELA NOVAK	SUKANEC	OBČUTEK PO PRE- NEHANJU NAPE- TOSTI	ZVEZA MED KOSTMI	SKRIV- NOST
ŠALJI- VOST, NABRI- TOST								
TESNILO OB ROTORJU								
PRIPADNIK SLOVAN- SKEGA NARODA				LATVIJ. ŠAHIST (MIHAIL) SKORJAST SNEG				
PEVEC RAMAZ- ZOTTI					JAPONSKA VALUTA			
LANA TURNER POTOMEC BELCA IN ČRNKE			GROBA PILA ZA LES LINIJA, NIZ TOČK		OBRI			
							NAŠ POKOJNI TV VO- DITELJ (MATJAŽ)	FILMSKI ALI GLE- DALIŠKI IGRALEC
AVTOR: MARKO DREŠČEK	PRODA- JALEC OČAL IN LEČ	BELO ČRN NOČNI METULJ	GRAFIČNA TEHNIKA, KAMNO- TISK	FRANC. STRELEC (JEAN PIERRE)	PRIVATNA VZGOJI- TELJICA POGOJNI VEZNIK			
POKRI- VALO TELESA						ZDRAVILO IZ VEČ SESTAVIN EDGAR ALLAN ?		
STAREJŠI NISSAN						BOLNIK V OSKRBI MESTO V MALI AZIJI		
SESTRA OČETA ALI MATERE					IZUMITELJ BENCIN. MOTORJA VZKLIK PRI BIKOBORBI			
RAZLIČEK ISTE PRVINE GLEDE NA AT. TEŽO					UREDNIK GEOME- TRIJSKO TELO			
KRAJ V SLOVEN- SKIH GORICAH				BENEŠKO KOPA- LIŠČE JEZERO V ITALIJI		RELIGIJA VOLJENI KOZAŠKI POVELJ- NIK		SRBSKI SIR IZ OSOLJE- NE SME- TANE
LOŃNA RASTLINA S PISANIMI LISTI						OTROŠKA ZADNICA BARVILO ZA LASE, KANA		
					RAPER ČORDIČ DEBELI JE PRI ANKA- RANU		ORNA ZEMLJA VRHNJA PLAST ZEMLJE	
SAMICA RIŠA								
DELOVNO PODROČJE REFE- RENTA						ŽENSKO IME MOČNO ANGLEŠKO PIVO		
TEPEC, NEUMNEŽ					MESTO NA OBALI NZ OTOKA DARE ULAGA		MONIKA SELEŠ LUCIJA ČOK	
SIJAJ, LESK				MIRNO, DRUŽIN- SKO SOŽITJE				
POGOSTO SRBSKO MOŠKO IME				NAŠ OPERNI PEVEC (DRAGO)		NAŠ PESNIK IN PUBLICIST (VINKO)		
						DOMAČA ŽIVAL, KI LOVI MIŠI		

■ Pravilna rešitev junijske križanke je **FILM FESTIVLA BLEĐ**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali dopisnici, ki sta jih poslala **Zvonimir Stopinšek** iz Celja in **Jure Černe** iz Ljubljane. Vsak od njiju je prejel dve vstopniki za ogled filma v okviru festivala. 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 prispale na naš naslov do 17. avgusta 2015.

■ Sponzor tokratne križanke je Picerija Pri Mihcu, Alojz Kovšca s.p., ki reševalcu podarja giro pico za 8 oseb.

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

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

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

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

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 **septembrski** Obrtnikovi borzi je **20. avgust 2015.**

NAROČILO NA REVIO OBRTNIK PODJETNIK

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

Naročite se lahko po:

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



STROJI IN OPREMA

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

Ročni paletnik

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

Slika je simbolična.

Cena samo 240 € brez DDV

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

PEKARNE, SLAŠČIČARNE, PICE RIJE, 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

Keiser (40 t), Domax (15 t, 25 t, 60-80 t), pnevmatski univerzalni stroj za vrezovanje navojev in stružne avtomate Index in MAS (do fi 36). Informacije po tel. 041 801 172. Šifra oglasa: 15-02-017

OBRTNE STORITVE

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

POSLOVNE STORITVE

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

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

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

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

AMBULANTA MEDICINE DELA, PROMETA IN ŠPORTA Janežič-Blatnik, Stanetova 45, Velenje. V naši ambulanti izvajamo cenovno ugodne zdravstvene preglede delavcev in voznikov. Smo hiter, deloven in prijazen tim. Informacije po tel. 03 5865 411 ali e-pošti: ot@siol.net.

NEPREMIČNINE

V INDUSTRIJSKI CONI V ŠENTJURJU oddamo v najem poslovni prostor z betonarno, cca 4.500 m². Betonarna je v obratovanju, možen prevzem proizvodnje betonskih zidakov. Informacije po tel. 031 612 692. Šifra oglasa: 15-07-016

RAZNO

IŠČEM POSLOVNO SODELOVANJE, posrednika ali trgovca za prodajo zahtevnejših lesnih izdelkov: mizice, obešalniki, lesene luči, stojala... na domačem ali tujem trgu. Izdelke oblikuje arhitekt. Dodatne informacije: e-pošta: info@godesa.net, tel. 031 309 408, Mizarstvo Godeša s.p., Žerovnica 8a, 1384 Grahovo. Šifra oglasa: 15-09-009

MATERIAL



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

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

pečenko

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO
'PREŽLA'®
pridelava zdravih zelišč



Antonija TORČAR s.p.
Begunjska c. 23, 4248 LEŠČE
ID št.: SI90743164
Tel.: 04/531 83 40, fax: 04/531 61 10,
gsm: 051 649 793

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

Delovni dnevi ob mlaju

julij: 16, 17, 18, 19, 20,
avgust: 14, 15, 16, 17, 18,
september: 13, 14, 15, 16, 17,

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

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

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



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

Romunsko podjetje, ki se ukvarja s prenosom energije, je specializirano za prodajo omejevalcev obratov, pogonskih motorjev in frekvenčnih motorjev. Ponuja posredništvo pri prodaji podobnih izdelkov tujih proizvajalcev v Romuniji s sklenitvijo dogovora o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-47**

Romunsko podjetje z izkušnjami pri prodaji goriv, rud, kovin in industrijskih kemikalij, pa tudi hrane, pijače in tobaka, ponuja pomoč pri prodaji izdelkov tujih podjetij v Romuniji s sklenitvijo dogovora o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-48**

Majhno poljsko podjetje, ki se ukvarja z internetno prodajo vrhunsko oblikovanih oblačil za prosti čas išče proizvajalce in prodajalce. S partnerji bi sklenili dogovor o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-49**

Belgijsko podjetje, ki za kozmetično in farmacevtsko industrijo razvija rastlinske

izvlečke, ki jih priporoča za zamenjavo oljnih derivatov in silikonov, išče nove dobavitelje in podizvajalce. S partnerji bi sklenilo proizvodno ali podizvajalsko pogodbo. **EEN-maj-50**

Romunsko podjetje, ki se ukvarja z notranjim opremljanjem, gradnjo stanovanjskih in nestanovanjskih stavb in s prodajo gradbenega materiala ponuja zastopstvo pri prodaji gradbenega materiala. Ponuja sklenitev dogovora o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-51**

Litvansko podjetje, ki izdeluje leseno pohištvo po meri in lesene hiše, išče tuje trgovske posrednike za prodajo njihovih izdelkov na tujih trgih. S partnerji bi sklenili dogovor o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-52**

Konzorcij francoskih podjetij, ki delujejo na področju veterine, išče inovativne izdelke za veterino in zdravje malih živali in ponuja sklenitev dogovora o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-53**

Francoski ponudnik storitev za prodajni in poslovni razvoj za francoska mala in srednje velika ter večja podjetja, ki želijo svoje poslovanje razširiti na tuje trge, išče tuja podjetja, ki bodo sposobna oblikovati ekipe za pomoč strankam podjetja. Ponuja sklenitev dogovora o izvajanju storitev ali podizvajalske pogodbe. **EEN-maj-54**

Romunsko podjetje, ki se ukvarja s prodajo športnih izdelkov (opreme, pripomočkov, oblačil in obuvene) ponuja storitve prodaje tovrstnih izdelkov na romunskem trgu s sklenitvijo sporazuma o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-55**

Mednarodno podjetje s sedežem v Franciji je vodilno na področju selitev in namestitvev strojev in celotnih industrijskih linij. Išče ponudnike storitev, specializirane za elektriko, napeljave, mehanske namestitve, avtomatizacije itd., ki delujejo v državah, kjer podjetje izvaja projekte. Ponuja sklenitev dogovora o izvajanju storitev ali podizvajalske pogodbe. **EEN-maj-56**

Portugalsko podjetje, ki se ukvarja s pridelovanjem in prodajo eksotičnih rastlin, želi razširiti ponudbo in išče nove vrste rastlin. Z dobavitelji bi sklenilo sporazum o trgovskem zastopstvu ali sporazum o prodajnih storitvah. **EEN-maj-57**

Avstrijsko podjetje, ki proizvaja čistila in izdelke za čiščenje za različne namene, išče prodajalce svojih izdelkov na tujih trgih. Ponuja sklenitev sporazuma o trgovskem zastopstvu, zanima pa se tudi za sklenitev sporazuma o skupnem vlaganju v posel (joint venture) ali druge oblike poslovnega sodelovanja, na primer sklenitev dogovora o kapitalski povezavi. **EEN-maj-58**

Armensko podjetje, ki pridobiva, predeluje in prodaja bazaltni kamen, želi razširiti

trg in išče prodajalce v drugih državah. S partnerji bi sklenilo dogovor o trgovskem posredništvu. **EEN-maj-59**

Romunsko podjetje, ki izdeluje ponjave, pregrinjala za avtomobile, transparente itd., ponuja podizvajalske storitve. **EEN-maj-60**

Majhno dansko podjetje, ki oblikuje igrače in grizala za dojenčke in otroke, išče proizvajalce za izdelavo biološko razgradljivih in varnih proizvodov iz naravnega lateksa za sklenitev proizvodnega dogovora. Proizvodi morajo biti v skladu z evropskim standardom skladnosti EN71, ki opredeljuje varnostne zahteve za igrače. **EEN-jun-01**

Podjetje iz Poljske, ki je proizvajalec široke palete mariniranih ribjih izdelkov, išče dobavitelje svežih ali zamrznjenih rib za trenutno proizvodnjo – zanimajo se za fileje atlantskega sleda primerne za marinade. Enkratna dobava obsega nekaj deset ton rib. Želijo dolgoročno sodelovanje in obliki storitvenih sporazumov. **EEN-jun-02**

Poljski studio arhitekture in dizajna nudi modele hiš in javnih zgradb ter zasebno/javne storitve opremljanja v minimalističnem slogu. Podjetje želi delovati kot prodajni posrednik na poljskem trgu, distributer ali v kakšni drugi sestavi. Partnerstvo iščejo v vseh državah. Podjetje išče proizvajalce edinstvenega in originalnega pohištva, ki je po možnosti izdelano iz naravnih materialov (les in jeklo) ali iz zelo redkih materialov, kot je baker. **EEN-jun-03**

Špansko podjetje išče marketinške in komunikacijske strokovnjake, distributerje, trgovske zastopnike za večjo prepoznavnost in prodajo rešitve e-trgovanja. Je prvo na trgu, pri čemer je nakup in prodaja izdelkov/storitev okoli prijazna, brez posredništva, suženjstva ali dela otrok. Sodelovanje iščejo v obliki poslovnih in podizvajalskih sporazumov ter distribucije. **EEN-jun-04**

Francosko podjetje, ki se ukvarja z zbiranjem in prodajo informacij o izdelkih za zaščito pridelkov in semen, išče rešitev za samodejno branje in strukturiranje informacij. Predvideno je sodelovanje v okviru podizvajalskih pogodb. **EEN-jun-05**

Indijsko proizvajalec gumijastih izdelkov išče partnerje, ki oblikujejo in spajajo gumijaste izdelke/dele. Iščejo poslovnega partnerja iz Evrope, ki je v podobni panogi, za sodelovanje pri oblikovanju in proizvodnji železniških delov. **EEN-jun-06**

Srbsko podjetje proizvaja cisterne, rezervoarje in kovinske posode. Podjetje je specializirano za proizvodnjo in montažo naprav za odstranjevanje prahu in čiščenje zraka, za proizvodne linije iz nerjavečega jekla, za različne opreme, ki se uporabljajo v obratih za predelavo, za opreme bencinskih črpalk in plina. Podjetje ponuja podizvajalske storitve, povezane z načrtova-

njem in izdelavo tlačnih posod in opreme za bioplin – hkrati pa iščejo distributerja za evropski trg. **EEN-jun-07**

Špansko podjetje z dolgoletnimi izkušnjami na področju proizvodnje varnostne obutve - v skladu z evropskimi varnostnimi standardi (EN 159090, EN 20345, EN 20347 in EN 17249) - za gasilce, varnostne organe/policijo, vojsko in za industrijsko okolje išče partnerje, distributerje in zastopnike v evropskih državah (EU in zunaj EU), Afriki, na Bližnjem vzhodu, v Južni Ameriki in Aziji. **EEN-jun-08**

Nizozemsko podjetje razvija, proizvaja in distribuira visoko kakovostne LED svetlobne instalacije za trg. Podjetje ponuja pregleden nabor dobro oblikovanih izdelkov visoke kakovosti - za tržni segment na srednji ravni - izdelki so enostavni za namestitvev in uporabo. Podjetje išče distributerje in zastopnike. **EEN-jun-09**

Francosko podjetje, specializirano na področju ponovne uporabe in obnove pohištva ter lesenih predmetov za notranjo dekoracijo, išče partnerje za distribucijo njihovih izdelkov, narejenih v Franciji. **EEN-jun-10**

Nizozemsko podjetje razvija in prodaja trajnostne izdelke za težave s kakovostjo pitne vode, odpadne vode, industrijske vode, meteorne vode, surove vode in jezerske vode. Nudijo široko paleto učinkovitih strategij proti modro-zelenim algam, težave zaradi razslojevanja in pomanjkanja kisika. Nizozemsko podjetje išče partnerje, ki so dejavni na področju okoljskega inženiringa in na področju ravnanja z onesnaženimi vodami, v okviru trgovinskega sporazuma. **EEN-jun-11**

Portugalsko podjetje oblikuje, izdeluje in distribuira večnamenske velike pentlje, tudi dišeče in personalizirane. Podjetje išče nove distributerje v Evropi, Afriki, Aziji, Ameriki in Oceaniji. **EEN-jun-12**

Romunsko podjetje, specializirano za trgovanje z elektronskimi izdelki in materiali, informacijsko tehnologijo in komunikacijami, audio/video sistemi ter dodatki, ponuja svoje storitve kot distributer. **EEN-jun-13**

Bolgarsko podjetje išče proizvajalce strojev za izdelavo tako imenovane »bag-in-box« embalaže – posode z izpusno pipo iz valovite lepenke, ki ima notranjost prevlečeno s folijo. Podjetje išče proizvodnjo sodelovanje. **EEN-jun-14**

Francosko podjetje, vodilno v B2B prodaji morskih in naravnih sestavin, z edinstvenim strokovnim znanjem na področju pridobivanja in predelave naravnih sestavin za hrano, nutracevtikov, kozmetičnih in krmnih aplikacij, išče poslovne partnerje v živilski in nutricevski industriji. Podjetje nudi možnost vzajemne proizvodnje. **EEN-jun-15**

Hrvaško podjetje specializirano za 3-slojne parketne masivne lesene plošče, briket, žagan les in lesene komponente za plošče ter parket, išče trgovsko posredniške storitve (zastopnik, distributer), transportno/logistične storitve ter pogodbe s podizvajalci. **EEN-jun-16**

Hrvaško podjetje išče strateškega partnerja kot solastnika ter investitorja pri realizaciji projektne rešitve in proizvodnji športne opreme nove blagovne znamke. Zanimajo ga partnerstva v obliki skupnega podjetja in/ali finančnega sporazuma. **EEN-jun-17**

Hrvaški proizvajalec široke palete plastične embalaže išče dobavitelja, ki je usmerjen v polistirenske (OPS) in polivinil kloridne (PVC) folije v različnih barvah. **EEN-jun-18**

Poljsko podjetje že od leta 1998 prodaja kmetijsko mehanizacijo vodilnim proizvajalcem na svetu, kot tudi rezervne dele in potrošni material. Podjetje išče proizvajalce kmetijskih strojev, ki jih zanima vstop na poljski trg. **EEN-jun-19**

Podjetje iz Litve, ki dela v industrijskem in energetskem sektorju, išče dobavitelja ventilov, črpalk, kazalnikov nivoja, toplotnih izmenjevalcev, parne opreme, pnevmatik in pribora, parnih kotlov, kombiniranih toplotnih in električnih enot/naprav. Podjetje ponuja storitve distribuiranja ter promocije/trženja. **EEN-jun-20**

Podjetje iz Litve, ki se ukvarja s prodajo in proizvodnjo ortopedskih pripomočkov, ponuja trgovsko posredniške storitve za podjetja, ki proizvajajo opornice za kolena in roke, steznike, obutvene vložke in ortopedsko obutev. **EEN-jun-21**

Hrvaško podjetje specializirano za uvoz, trgovino na debelo, maloprodajo kuhinjske posode in igrače ter končno obdelavo steklenih predmetov in izdelavo lesenih darilnih predmetov, išče trgovske posrednike, in sicer predstavnike za prodajo svojih prvotnih darilnih predmetov iz lastne proizvodnje v Avstriji in Sloveniji. **EEN-jun-22**

Nemški proizvajalec majhnih, inovativnih mobilnih dvigal išče distribucijske in storitvene partnerje. Portfelj izdelkov podjetja, ki deluje že od leta 2008, je sestavljen iz majhnih mobilnih dvigal za gradbišča, škripcev za montažo in vzdrževanje dvigal, dvigal za vzdrževanje vetrnih turbin in višinske montaže, kabelskih instalacij, transportnih dvigal mobilnih materialov. Partnerji so lahko proizvajalci dvigalne opreme/orodja ali ponudniki storitev, ki so zainteresirani za sporazume o storitvah in distribuciji. **EEN-jun-23**

Mlado tehnološko podjetje iz Španije, je razvilo in izboljšalo način določanja/ugotavljanja ogljikovega odtisa – gre za lahko merljivo in enostavno metodo. Podjetje išče partnerje, ki bi jim lahko pomagali širiti to metodo oz. ta način določanja/

ugotavljanja tudi v drugih podjetjih prek sporazuma o storitvah, prodaji ali distribuciji. **EEN-jun-24**

Nemški tesar išče vzhodnoevropskega dobavitelja drv. Nemško podjetje želi razširiti svojo paleto izdelkov v segmentu drv, ki jih ponuja svojim kupcem. Mizar išče dolgoročno partnerstvo s tujim dobaviteljem v okviru distribucijskega sporazuma. Glavne prednosti družbe so: dolgoročne izkušnje v lesno-predelovalni dejavnosti, fleksibilnost in celovito poznavanje lesne industrije. **EEN-jun-25**

Podjetje iz Velike Britanije, specializirano za distribucijo različnih produktov za potrošnike od 1 £, išče evropske dobavitelje v naslednjih sektorjih - dom in vrt, hrana in pijača, zdravje in lepota, zabave in praznovanja. Družba ponuja svoje storitve distributerja za evropske dobavitelje v Veliki Britaniji. **EEN-jun-26**

Francosko podjetje dejavno na področju lesenih hiš in notranje ureditve, išče proizvajalce visoko kakovostnih izdelkov kot so brunarice, lesene hiše, koč, poletne hiše, kamp hiše, vrtna garnitura, vrtni stoli in mize, ograje, vrata, za predstavitev v novem razstavnem prostoru in distribucijo. **EEN-jun-27**

Romunsko podjetje, ki je specializirano na področju varnostnih sistemov (video nadzor, protivlomni alarm, nadzor dostopa, protipožarni sistem), želi postati agent/zastopnik/distributer za tujega partnerja, ki vstopa na romunski trg. **EEN-jun-28**

Francoski podjetnik se ukvarja z zbiranjem cigaretnih ogorkov in njihovim recikliranjem za zmanjšanje onesnaženosti in toksičnosti. Zanimajo ga predvsem raziskave s področja toksičnosti cigaretnih ogorkov. Za pogajanja z lokalnimi institucijami in interesnim okoljem, želi pridobiti znanstvene podatke o vplivih cigaretnih ogorkov na okolje: ekološke posledice, kemikalije in toksičnost na ekosistem in ljudi, onesnaženje in razgradnja v morju. **EEN-jun-29**

Nemško podjetje, specializirano za razvoj programske opreme in sistemov za upravljanje z dokumenti (DMS), išče distributerje v več EU in ne EU državah. Izdelki zagotavljajo rešitve za podjetja vseh velikosti in v vseh tržnih segmentih. **EEN-jun-30**

Nizozemsko podjetje, ki oblikuje in izdeluje svojo lastno blagovno znamko vrhnjih oblačil, želi razširiti svoje dejavnosti in išče znamko ženskih oblačil za razširitev svojega portfelja izdelkov. Potencialna blagovna znamka se po možnosti že prodaja na Nizozemskem. Družba je zainteresirana za sporazum o trgovskem zastopanju ali za distribucijski sporazum. **EEN-jun-31**

Francosko podjetje, specializirano za luksuzne kovinske predmete, dodatke za luksuzne dobrine, išče učinkovite podizva-

jalce za: rezkanje, struženje, prebijanje, rezanje, žigosanje. **EEN-jun-32**

Poljski proizvajalec otroških spalnic, išče trgovce na debelo in trgovine z otroško opremo ter pohištvo iz Romunije, Madžarske, Bolgarije, Slovenije, Slovaške, Češke, Hrvaške, Litve, Latvije in Estonije. Podjetje se zanima za vzpostavitev sodelovanja v okviru sporazumov o distribuciji. **EEN-jun-33**

Italijansko podjetje, specializirano v storitveni dejavnosti jaht, išče trgovske posrednike, predvsem agente, zastopnike in distributerje. **EEN-jun-34**

Češki proizvajalec kakovostnega lesenega pohištva za vrte in osnovne šole (miz, stolov, postelj, različnih vrst omar itd.), išče distribucijske partnerje v Evropi. **EEN-jun-35**

Francosko podjetje za proizvodnjo in preoblikovanje kovinskih cevi za industrijski sektor, išče poslovne partnerje za podizvajalsko sodelovanje. **EEN-jun-36**

Nemško podjetje je specializirano za razvoj in distribucijo prenosnih rastlinjakov, ki se uporabljajo predvsem v vrtni industriji (urbano vrtnarjenje). Išče proizvodnega partnerja za sodelovanje na podlagi pogodbe za proizvodnjo. **EEN-jun-37**

Francosko podjetje, specializirano za ponovno uporabo in prenovu pohištva, išče dobavitelja otroških lesenih in slamnatih stolov v velikih količinah. Podjetje želi skleniti sporazum o podizvajalskem sodelovanju. **EEN-jun-38**

Poljski proizvajalec otroških oblačil išče ponudnike termo-aktivne atestirane pene za uporabo v posebno oblikovanih hlačah za plazenje. Podjetje zanima možnost naročanja majhne količine ali le vzorcev materiala na podlagi storitvenega sporazuma. **EEN-jun-39**

Francosko podjetje prodaja francoske živilske proizvode za izvoz in išče živilske proizvode za francoske trgovce. Podjetje išče proizvajalce/ponudnike izdelkov svežih obrokov (home meal replacement - HMR) certificiranih po BRC ali IFS, ki so sposobni zagotoviti količino in embalažo za velike verige supermarketov kot tudi proizvodnjo pod lastno trgovsko znamko. **EEN-jun-40**

Romunsko podjetje, specializirano za proizvodnjo športnih artiklov išče podizvajalca za tiskanje in vezenje logotipov na svojih športnih izdelkih. **EEN-jun-41**

Švicarsko podjetje, ki se ukvarja s pridelavo zelenjave, išče proizvajalce ali distributerje posebnih kljuk/kavljev za paradižnik, ki pomagajo izboljšati delovni proces za poslenih. **EEN-jun-42**

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 audio-video izdelkov,
računalništva, izdelkov bele tehnike
in telekomunikacij



TRIGLAV
ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju
zavarovanj



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

POSEBNA PONUDBA ELEKTRIKE in ZEMELJSKEGA PLINA

samo za imetnike kartice

MOZAIK
PODJETNIH

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

PROMOCIJSKA KODA:
POLETJE

Izkoristite ugodnosti Elektro energije:

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



VEČ INFORMACIJ IN NAROČILA

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

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

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

**poslovalnice Elektro energije in
območne obrtno-podjetniške zbornice**



Zanesljivo moja