

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

ZIMSKE ŠPORTNE IGRE OBRJNIKOV IN PODJETNIKOV 2016 NA KOPAH



PRILOGA:
Celoletni pregled sejmov



Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si



ZIMSKE ŠPORTNE IGRE OBRJNIKOV IN PODJETNIKOV 2016

6. februar

Smučišče Kope

PRIDRUŽITE SE NAM

na največjem zimskem celodnevem družabnem dogodku obrtnikov in podjetnikov v letu 2016

Več o dogodku na sport.ozs.si

Višina kotizacije za tekmovalce znaša 40,00 EUR (DDV vključen), za preostale udeležence znaša 25,00 EUR (DDV vključen). Otroci, do vključno 10 let se lahko prijavijo na dogodek brezplačno. Tekmovalnega dela prireditve se lahko udeležijo zgolj polnoletne osebe.

V kotizacijo za tekmovalce je vključeno:

- smučarska tekma
- celodnevna smučarska karta
 - tek na smučeh
 - sankanje • spust s pležuhi
 - pohod na Ribniško Pohorje
 - enolončnica • večerja
- pijača dobrodošlice • animacijski program
- odlična družba • mreženje • priznanja za najboljše smučarje
 - bogate nagrade
 - dobrodelna dražba
- smučarskega dresa Tine Maze
- zaključna zabava z živo glasbo
- ples v maskah



Nas bodo vendarle slišali?

Z januarjem obračamo nov list v knjigi našega zasebnega življenja in na naši poslovni poti. Leto 2015 je za nami, prav tako prazniki, za katere upam, da ste jih preživeli v miru in v krogu svojih najdražjih. In že se pogumno in zvedavo oziramo v prihodnost. Le kaj nam bo prinesla, se sprašujemo?

Vsi skupaj si zagotovo želimo čim več uspehov in srečnih trenutkov, a kako najti pot do tega, je odvisno le od nas samih. Od tega, kakšne odločitve bomo sprejeli in kako jih bomo izpeljali ter kako bomo pri svojih ciljih vztrajali.

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije smo si za leto 2016 zadali predvsem cilje, povezane z uspešnim zastopanjem naših članov, saj ste naši člani tisti, zaradi katerih smo danes še vedno tukaj in prav z vašo dragoceno pomočjo in zaupanjem svoje vrste še dodatno krepimo.

V letu 2016 si želimo predvsem večjega posluha vlade in drugih organov odločanja, da s pogajanjem in konstruktivnimi pogovori dosežemo izboljšane pogoje poslovanja. Kot izjemen uspeh leta 2015 nedvomno lahko štejemo umaknitev male davčne reforme, ki smo jo dosegli skupaj z drugimi delodajalskimi združenji, kar ponovno potrjuje moč sloge in povezanosti.

V letošnjem letu OZS zahteva, da se pri oblikovanju nove male davčne reforme vključi tudi gospodarstvo in od svojih zahtev ne bomo odstopili. Prav tako ne od zahtev na področju regresnih zahtevkov in ureditev statusa upokojenih samostojnih podjetnikov. Pri slednjih gremo nedvoumno tudi v ustavno presojo, saj menimo, da ni pravično, da lahko upokojeni profesorji delajo preko avtorske pogodbe in hkrati prejema tudi 100-odstotno pokojnino. Zakaj enako ne velja tudi za upokojene samostojne podjetnike, se sprašujemo?!

Se mi pa vedno bolj dozdeva, da ima država vsak dan manj posluha za obrt in podjetništvo, kljub temu, da se praktično dnevno srečujemo s predstavniki ministrstev, vlade in drugimi odločevalci ter se pogajamo in dogovarjamo, na koncu pa ti naredijo vse po svoje, kot da predstavnikov gospodarstva sploh ne bi slišali. Kar je še toliko bolj alarmantno, ob dejstvu, da je v Sloveniji brezposelnost še vedno na izjemno visokem nivoju. In ker tudi mladim zaradi velike brezposelnosti velikokrat ne preostane drugega, kot da se podajo na samostojno poslovno pot, je še kako potrebna dobra ureditev prijaznega poslovnega okolja. Le tako bomo kot družba lahko napredovali!

Branko Meh,
predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**VLADA NAS NE BO KAR TAKO
ODPRAVILA, SAJ SMO MOČNI IN
VAJENI TRDIH POGOJEV DELA,
ODREKANJA IN CELODNEVNEGA
GARANJA. KAR TE NE UBIJE, TE
UTRDI, ŠE KAKO VELJA ZA OBRITNIKE
IN PODJETNIKE!**

**LE KDO BO POSKRBEL ZA NAS, ČE
NE MI SAMI? ZATO, GREMO NAPREJ
DANES, JUTRI IN TUDI POJUTRIŠNJEM,
ZA BOLJŠI JUTRI IN NAPREDEK
NARODA!**

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLV, številka 1, januar 2016
Izdaja Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
tel. 01 58 30 500

Naslov uredništva: Celovška cesta 71, Ljubljana

Stiki z uredništvom: 01 58 30 507, faks: 01 51 93 496;

e-pošta: revija.obrtnik@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrtnik

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

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

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

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina

60 evrov (9,5-odstotni DDV je vključen v ceni).

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

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

Tisk: SET, d.o.o., Vevška 52, 1260 Ljubljana-Polje
ISSN 2385-9849

ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

- ★ ugodnosti pri partnerjih **Mozaika podjetnih**
- ★ ugodnosti pri **območnih obrtno-podjetniških zbornicah**
- ★ ugodnosti pri članih – **mreža popustov jaz-TEBI**
- ★ plačilo **na obroke**, enostavno in poceni
- ★ **brez menjave banke** in poslovnih računov
- ★ **brezplačna članarina** za prvo leto uporabe plačilne kartice



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Nekateri od naših partnerjev:

ERSTE CARD
Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club



NLB
Ugodne bančne storitve



ELEKTRO ENERGIJA
Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

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



TELEKOM SLOVENIJE
Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve



TRIGLAV ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

DZS
Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev



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



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE

AKTUALNO

4-7

ZMAGOVALCI

8-10

IZ OZS

11-15

SEKCIJE

16-21

PODJETNO

22-25

00Z

26-30

OBRTNIKOV SVETOVALEC

31

SEJMI

39

MOZAIK PODJETNIH

86

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

88-91

NAŠI ČLANI

92-97

OSEBNE ZGODBE

98-100

OBRTNIKOVA BORZA

102-104



NA NASLOVNICI:

Smučišče Kope

Slika: arhiv podjetja Vabo



Otroci ogroženi kljub najboljšim avtobusom!

Avtobusni prevozniki so decembra obdelali koncesijske pogodbe linijskih prevozov potnikov v notranjem cestnem prometu in spremembe Zakona o prevozi v cestnem prometu. Opozorili so tudi na nevarnost »vožnje mimo« pri prevozi skupine otrok. [stran 18](#)

Tržna niša v izgubljenih stvareh

V hrastniškem podjetju letno izdelajo 200 tisoč chipolov. Gre za pripomoček, ki obljublja življenje brez izgubljenih stvari. V dveh letih poslovanja si je start-up utrl pot na 25 trgov po vsem svetu. [stran 8](#)



OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 31

Sejmi 2016

Tradicionalni pregled sejmov, ki je v sredini revije, je izbor evropskih sejmov. Pregled je pripravljen tako po državah in mestih, kjer pripravljajo sejme kot tudi po različnih dejavnostih.

stran 39



»Delo je moj način življenja«

Čeprav je že tri leta upokojen, je žalski obrtnik Drago Pirh vsak dan že ob pol sedmih v pisarni. Po prebiranju časopisa in zeliščnem čaju so že na vrsti prve stranke. Avtokaroseriji Pirh zaupajo že 43 let. [stran 98](#)

Iz OZS

Uspešna skupščina OZS

Na OZS je 22. decembra potekala njena 5. redna seja skupščine, na kateri so poslanci obravnavali in sprejeli rebalans finančnega načrta OZS za leto 2015 in planske dokumente za prihodnje leto, podkrepjene s programom dela in finančnim načrtom OZS za leto 2016.

Skupščina je obravnavala ter potrdila poslovno poročilo o delu OZS in poročilo neodvisnega revizorja o revidiranju računovodskih izkazov OZS za leto 2014. Izpostaviti velja tudi, da so poslanci skupščine podprli predlog več območnih zbornic in strokovnih sekcij za spremembo statuta OZS, po katerem bi se ponovno uvedle skupščine strokovnih sekcij pri OZS, predvsem s ciljem, da se povečata pretok informacij in povezanost stroke. Sestavili so delovno skupino za pripravo predloga spremembe statuta, ki bo dana v javno obravnavo.

Predsednik OZS Branko Meh je predstavil delo in prizadevanja zbornice v letu, ki se izteka. Poudaril je, da je z delom zbornice in sistema zelo zado-

voljen. Predstavil je nekatere primere, kjer si je zbornica močno prizadevala, da bi uredili probleme, ki jih državi izpostavlja obrt in podjetništvo. Mnogo kritike je namenil državi in njenim organom, ki kljub res visokim prizadevanjem naše stanovske organizacije v številnih primerih še vedno noče sodelovati, pa čeprav so predlogi in pripombe zbornice tvorni in dobro pripravljeni. Opozarja, kar je namenjeno predvsem državi, da bo morala OZS v primeru upornega neupoštevanja njenih prizadevanj in predlogov v prihajajočem letu poseči tudi po skrajnih ukrepih, takšnih, kot so javni protesti, vse to pa z enim samim ciljem, da bi pristojni zbornične predloge končno le uslišali, saj so vsi konstruktiv-

ni in usmerjeni predvsem v oblikovanje boljšega, pravičnega in urejenega okolja za nemoteno delovanje mikro, malih in srednje velikih podjetij, ki so temelj za naše skupno blagostanje in razvoj slovenske družbe.

Direktor OZS Danijel Lamperger je podrobno predstavil načrt in vizijo dela OZS in celotnega zborničnega sistema v prihodnje. V razpravi je misli podkrepil predvsem z dejstvom, da moramo še bolj povezati operativno delo krovne OZS in področnih območnih zbornic (OOZ). Brez skupnega in dobro povezanega usmerjenega delovanja na področju storitev, ki jih obrtnozbornični sistem nudi v podporo svojim članom, bomo težko dosegali zastavljene cilje, ki smo si jih zadali v luči prostovoljnega članstva. Vsi, tako OZS kot tudi OOZ, moramo delovati enako usmerjeni in z istimi cilji. Le tako, in to je predpogoj, bomo lahko dolgoročno uspešni in članom tudi v prihodnje zagotavljali najboljše podporno okolje. Poleg številnih ugodnosti, ki jih zbornica svojim članom že nudi, moramo razmisliti tudi o novih, takšnih, ki bodo izkoristile številne možne sinergije in članom še dodatno pomagale pri dnevnem poslovanju ali pa jim zmanjšale stroške. Ne smemo namreč pozabiti, da smo še vedno ena največjih stanovskih organizacij pri nas, da imamo neponovljivo velik in dobro organiziran sistem, zato moramo to v podpori članom čim bolj izkoristiti.

ANTON ŠIJANEC



Predsednik OZS Branko Meh je gostom in članom skupščine predstavil delo zbornice v preteklem letu.

Opozoriti je treba na kršitelje

Odbor za gospodarstvo pri OZS se je nazadnje ukvarjal s težavami, ki se pojavljajo v zvezi z zaposlovanjem invalidov in kvot, in problematiko gospodarskih javne službe, predvsem v povezavi s pogrebno dejavnostjo.

OZS že nekaj časa sodeluje z Ministrstvom za delo, družino, socialne zadeve, invalide in enake možnosti RS z namenom spremembe predpisov, ki urejajo zaposlovanje invalidov. Tako so se predstavniki OZS že sestali s predstavnico ministrstva ter si izmenjali poglede in stališča.

O tej temi so razpravljali tudi člani odbora za gospodarstvo pri OZS in se strinjali, da je treba začeti intenzivnejše aktivnosti za reševanje problematike zaposlovanja invalidov in kvot ter pripraviti seznam podjetij, ki kršijo zakonodajo, ter jih v skupnem paketu posredovati inšpekcijskim službam.

Problematika gospodarskih javnih služb je trenutno najbolj pereča v povezavi s pripravo nove zakonodaje za pogrebno dejavnost. Zakon o gospodarskih javnih službah določa, da se z javnimi gospodarskimi službami zagotavljajo proizvodi in storitve, kadar in kolikor jih ni mogoče zagotavljati na trgu, kar pa v primeru pogrebne dejavnosti ne vzdrži, saj ponudbo teh storitev na trgu zagotavlja kar nekaj podjetij. Člani odbora za gospodarstvo so bili pri tem odločeni, da je treba okrepiti aktivnosti za spremembo zakonodaje glede gospodarskih javnih služb ter poiskati konkretne primere podjetij, ki opravljajo tržne dejavnosti v okviru gospodarske javne službe in s tem predstavljajo nelojalno konkurenco članom OZS, in prijavo poslati na Urad RS za varstvo konkurence.

MAJA RIGAČ

DAVČNE BLAGAJNE

Tudi za nadzor dela in zaposlovanja na črno

Finančna uprava opozarja, da bodo izdani računi v sistemu davčnih blagajn pomemben element tudi za nadzor dela in zaposlovanja na črno. Oznaka fizične osebe, ki izda račun z uporabo elektronske naprave, je sestavni del računa. Podatki o tej osebi pa bodo tako na voljo finančni upravi.

Podatki o osebi, ki bo izdala račun preko davčne blagajne, se bodo za vsak izdani račun pošiljali na finančno upravo, ki bo z analizo tveganja v okviru svojih pristojnosti preverjala morebitne kršitve obsega opravljenega dela legalnih zaposlitev in davčne zakonodaje, prav tako pa bo na terenu preverjala dejansko identifikacijo fizičnih oseb, ki izdajajo račune. Zato bo zelo pomembno, opozarja FURS, v imenu katerega zaposlenega pri zavezancu/podjetju je izdan račun, hkrati pa bodo morali biti na to pozorni tudi zaposleni, da ne bi kdo njihovega identifikacijskega znaka zlorabljal.

Preko podatka o identifikaciji fizične osebe, ki izdaja račun, bo namreč FURS ugotavljala dejansko stanje obsega legalno opravljenega dela in zaposlovanja na črno.

Podatek o identifikaciji fizične osebe, ki izda račun z uporabo elektronske naprave (operaterja na blagajni), se potrebuje tudi za identifikacijo osebe, ki v finančnem nadzoru lahko da pojasnila o spremembah podatkov na računu oziroma za identifikacijo osebe, ki je morebiti nedovoljeno spremenila račun. Zaradi tega morajo biti delodajalci še posebej pozorni na to, kako zaposleni uporabljajo svoj identifikacijski znak pri izdaji ra-

čuna, hkrati pa morajo biti na to pozorni tudi zaposleni, da ne bi prišlo do zlorab njihovega identifikacijskega znaka.

Kot povedo podatki FURS-a, je poostreno nadziranje na področju dela in zaposlovanja na črno že v preteklosti prispevalo k večjemu obsegu prijav tudi rednih zaposlitev in zavarovanj. Kljub temu pa v postopkih nadzora ugotavlja, da delodajalci zaposlujejo delavce za krajši delovni čas, čeprav delajo poln delovni čas. Prav tako se še vedno odkrivajo zlorabe podjemnih pogodb za dela, ki imajo elemente delovnega razmerja in bi morala biti sklenjena pogodba o zaposlitvi.

E. M.

NE SPREGLEJTE!

Obvestilo, ki ga morajo uporabniki davčnih blagajn ali vezanih knjig računov obesiti na dobro vidnem mestu v poslovnem prostoru, je objavljeno na notranji strani zadnje platnice te revije. Obrazec preprosto izrežite in uporabite.

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

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



www.fu.gov.si/blagajne

VKLOPI RAZUM, ZAHTEVAJ RAČUN!



DVA RAZPISA V OKVIRU DVEH ČEZMEJNIH PROGRAMOV SODELOVANJA

V obeh programih na voljo 58 milijonov evrov

Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko je sredi minulega decembra objavila javna razpisa v okviru dveh čezmejnih programov sodelovanja, in sicer Interreg V-A Slovenija-Avstrija in Interreg V-A Slovenija-Madžarska za obdobje 2014–2020.

V okviru programa sodelovanja med Slovenijo in Avstrijo, ki ga je Evropska komisija potrdila 16. septembra lani, je za projekte na voljo 44,9 milijona evrov sredstev Evropskega sklada za regionalni razvoj (ESRR). V programsko območje je vključenih osem regij iz Slovenije in devet regij iz Avstrije. Za maksimalno 85-odstotno sofinanciranje lahko kandidirajo projekti, ki bodo prispevali h krepitvi raziskav, tehnološkega razvoja in inovacij, ohranjanju in promociji kulturne in naravne dediščine, razvoju skupnih turističnih produktov, izboljšanju pogojev za izkoriščanje skupnega čezmejnega podjetniškega potenciala, socialnemu, kulturnemu in regionalnemu razvoju programskih območij.

V okviru programa sodelovanja med Slovenijo in Madžarsko pa je za projekte

na voljo skoraj 13,3 milijona evrov ESRR. Za maksimalno 85-odstotno sofinanciranje lahko kandidirajo projekti s Podravske in Pomurske statistične regije v Sloveniji ter regiji Vas in Zala na Madžarskem, ki bodo podpirali razvoj trajnostne turistične dejavnosti na osnovi bogate kulturne in naravne dediščine skupnega obmejnega prostora. Poudarek je na razvoju produktov in storitev na manj razvitih podeželskih območjih, program pa bo spodbujal tudi sodelovanje med javnimi in nevladnimi organizacijami za razvoj skupnih rešitev na področju varstva okolja, zdravstvenih in socialnih storitev, zaposlovanja in kulture ter pomagal izboljšati institucionalno sposobnost organizacij, ki bodo vključene v program.



Programa se izvajata na osnovi odprtega javnega razpisa, kar pomeni, da lahko prijavitelji vloge predložijo neprekinjeno od objave razpisa naprej oziroma dokler so sredstva na voljo. Prvi rok za predložitev vlog v okviru obeh programov je 12. februar 2016.

Več informacij o javnih razpisih in programih lahko preberete na spletni strani <http://www.svrk.gov.si>.

E. M.

POKOJNINSKO IN INVALIDSKO ZAVAROVANJE

Upokojeni podjetniki brez polne pokojnine

Državni zbor RS je sprejel spremembe in dopolnitve Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2B), ki poleg ureditve poklicnega zavarovanja ureja tudi dvojni status upokojencev. Tisti upokojeni podjetniki, ki bodo želeli še naprej opravljati dejavnost, se bodo morali reaktivirati oziroma se ponovno zavarovati. Plačevati bodo morali vsaj 25 odstotkov prispevkov, ob

tem, da bodo prejeli največ 75 odstotkov svoje pokojnine, 25 odstotkov pa jo bodo morali zamrzniti. Delna upokojitev bo veljala tako za tiste, ki se upokojujejo po ZPIZ-2, kot tudi za tiste, ki so se upokojili po 18. členu ZPIZ-1 in se jim je konec minulega leta izteklo prehodno obdobje.

OZS je sprejetemu predlogu vsekozi ostro nasprotovala. Predlagala je

dvojni status, po katerem naj bi lahko podjetnik, ko izpolni pogoja za starostno upokojitev (starost 60 let in 40 let pokojninske dobe brez dokupa), imel polno pokojnino, hkrati pa bi plačeval še polne prispevke in davke iz dejavnosti. Žal pa predlagani dvojni status ni bil vključen v predlog sprememb zakona. Zato je OZS napovedala ustavno presojo zakona ZPIZ-2B.

E. M.

Zavarovanja za podjetnike

Zavarovalnica Triglav
nudi popust za imetnike
kartice MOZAIK PODJETNIH.



Vse bo v redu.

triglav

www.triglav.si

ZMAGOVALCI: CHIPOLO, D. O. O.

Hrastniško podjetje je tržno nišo našlo

v izgubljenih stvareh

Letno jih izdelajo 200 tisoč, a če bi imeli zadostne proizvodne kapacitete, bi lahko samo decembra prodali 100 tisoč kosov chipolov. To je pripomoček, ki po prepričanju mladih podjetnikov, soustanoviteljev istoimenskega podjetja Chipolo, d. o. o., obljublja življenje brez izgubljenih stvari. V dveh letih poslovanja si je start-up utrl pot na 25 trgov po vsem svetu. V letu 2016 načrtujejo osvojitve novih trgov, povečanje proizvodnih kapacitet in razvoj novih produktov.

»Zamisel za chipolo je prišla spontano. Naš sodelavec je redno izgubljal ključ, denarnico ali založil svoj telefon, zato smo se odločili, da skupaj razvijemo napravo, ki bo ljudem pomagala rešiti to zelo razširjeno težavo. Naš cilj je bil jasen: chipolo bo odpravil izgubljanje stvari!« direktor Primož Zelenšek uvodoma predstavi idejo, iz katere se je v manj kot štirih letih razvilo uspešno hrastniško podjetje s 14 redno zaposlenimi, med njimi tudi štirje od sedmih soustanoviteljev in solastnikov – poleg direktorja

Zelenška še Alan Jančič, Tadej Jevševar in Andreas Luka de Reggi.

»Izobrazbena struktura skupine, ki je razvila ta proizvod, je raznolika: eden je univerzitetni diplomirani arhitekt, drugi univerzitetni diplomirani ekonomist, dva sta univerzitetna diplomirana elektrotehnika, imamo multimedijskega tehnika, jaz sem že zadnja tri leta absolvent elektrotehnike,« se pošali iz svojega statusa večnega študenta. Ker se je poslovno kalil že v lastnem programerskem podjetju Nollie Apps, so mu sodelavci za-

upali tudi vodenje podjetja Chipolo: »Že na začetku smo jasno določili strukturo in funkcije podjetja. Ločujemo prijateljske in poslovne odnose. Smo komplementarni, vsak pokriva drugo področje in dejansko smo zato tudi uspešni.«

Zagonska sredstva so zbrali na Kickstarterju

Razvoj celotnega produkta in aplikacije je trajal dobro leto. Pri tem sta se povezali dve podjetji: Geatronik, d. o. o. s Polzele in Nollie Apps, d. o. o. iz Trbovelj.

Chipolo svojo obliko in ime dolguje Domnu Baroviču. Ker mladi podjetniki, leta 2012 še študentje, niso imeli lastnih sredstev za zagon proizvodnje, so se odločili sredstva poiskati na spletni platformi za množično financiranje Kickstarter. Za razvoj aplikacije in proizvodnjo pametnega produkta so v pičlih 21 dneh uspeli zbrati 293 tisoč dolarjev zagonskih sredstev in precej preseglei zadanih 15 tisoč dolarjev. Ali jih je uspeh presenetil? »Nekoliko že,« priznava Zelenšek: »A smo bili prepričani, da ponujamo dizajnersko dovršen produkt z zelo uporabno funkcijo.«

Očitno je tako menilo tudi več kot pet tisoč podpornikov z vsega sveta, ki so demo verzijo chipola naročili preko Kickstarterja. »Realno smo zbrali 200 tisoč evrov. S tem denarjem smo pokrili vse fiksne stroške, kot so orodja in material za proizvodnjo, zaščita blagovne znamke, postavitve spletne strani in nekaj malega marketinga. Prototipno serijo chipola smo proizvajali v prostorih podjetja Dewesoft, ki so nam jih dali v brezplačen najem. Tako da smo vsa sredstva pokurili za postavitev infrastrukture. Pred tem smo praktično tri leta delali zastoj.«

Mlade razvojnike je poganjala vizija uspeha, ki se že uresničuje. Formalno so združili moči dveh podjetij in maja 2014 registrirali podjetje Chipolo, d. o. o., ki postaja globalni igralec na nišnem področju aplikacij in pripomočkov za iskanje stvari. Istega leta so bili uspešni na razpisu Slovenskega podjetniškega sklada SK200. »Pridobili smo 200 tisoč evrov vložka v podjetje. S tem je SPS trenutno največji, 16,67-odstotni lastnik. Vzporedno je v lastniško strukturo vstopil še zasebni investitor, podjetnik Tone Stanovnik, ki je direktor družbe Špica International.«

Letno proizvedejo 200 tisoč chipolov

Kje in kako sploh nastajajo ti majhni, lični obeski, ki lahko, nameščeni na vaše ključke, denarnico ali celo dudo, končajo mukotrpno iskanje založenih stvari? »Pri nastajanju produkta sodeluje več podjetij. Elektronske komponente kupujemo od evropskih distributerjev. Tiskano proizvajamo v kranjskem podjetju INTEC TIV. Na začetku smo tiskana vezja delali



na Kitajskem, a ker ne morejo dosegati takšne kakovosti, smo konec leta 2014 celotno proizvodnjo prestavili nazaj v Slovenijo. Z Dat-con, d. o. o. s Polzele sodelujemo pri polaganju elektronike. Plastično ohišje, ki je hišni dizajn, brizgamo v Plastiki Skaza, s katerimi sodelujemo že dobro leto. Chipolo dobavljamo v devetih različnih barvah, nanj lahko natisnemo logotip vašega podjetja ali poljubno grafiko. Embalažo proizvaja lokalna tiskarna Grafex, d. o. o., pri sestavljanju končnega produkta pa nam pri večjih naročilih pomaga še okoli 15 študentov, sicer pa je 80 odstotkov proizvodnje robotizirane,« razloži Zelenšek in doda zgovoren podatek, da so od začetka proizvodnje do danes chipoli že več kot sto tisoč uporabnikom z vsega sveta prihranili čas in denar z iskanjem izgubljenih stvari.

Po novem chipolo dela »selfije«

Večina uporablja več chipolov. »Sam sem jih namestil na obesek za ključke od hišnih vrat, na oba avtomobilska ključka, na ključke od punce in na torbo. Če, na primer, založim ključke, uporabim aplikacijo na prenosnem telefonu ali računalniku, in chipolo na ključkih se bo oglasil,« in v dokaz se neke v kotu sobe zazvoni – znak, da so avtomobilski ključki v žepu jakne. Povezava chipola in telefona deluje v povprečno velikem stanovanju, zunaj pa v radiju 60 metrov, odvisno od preprek. »Lokacijo vseh chi-

polov lahko preverim tudi na spletnem zemljevidu. In če iščem telefon, stresem obesek, in telefon zazvoni, da ga lažje najdem,« ponazorijo. Malce podobno igri je tudi iskanje chipola s prikazovalnikom oddaljenosti po principu 'toplo-hladno'. Funkcionalni novosti, ki so ju uvedli lani, je delitev podatkov: »Če, na primer, svoj avto posodim punc, bo lahko sledila mojemu chipolu, kje se nahajajo ključki.« In sprožanje selfijev: »Če potresete obesek, bo telefon sprožil fotografiranje.«

»Uporabniki nam pišejo in se zahvaljujejo, da so s pomočjo našega inovativnega izdelka našli ključke, denarnice in celo pse. Da bo chipolo še bolj vsestransko uporaben, bo naslednja generacija vodoodporna. Razvijamo že nove funkcionalnosti in chipole za zahtevnejše kupce, ki bodo dražji od standardnega, za katerega je treba odšteti 24 evrov,« še namigne Zelenšek, ki je sicer zelo zadovoljen s prodajnimi trendi. Hkrati se zaveda, da je »trg zelo krut – danes si, jutri te ni. Razvoj je neznansko hiter.«

98 odstotkov izvoza

»Leta 2014 smo dosegli promet 860 tisoč evrov. Za 2015 smo načrtovali sto-odstotno rast prodaje, a smo jo z 2,2 milijona evrov prodaje znatno presegle,« se upravičeno pohvali direktor in za naslednje leto napoveduje še večjo rast. »V Sloveniji imamo ekskluzivno pogodbo s podjetjem Simobil. Bili so naš prvi distribucijski parter in nas podpirajo že od

DOBRODOŠLA STROKOVNA PODPORA OZS

Glede na to, da Chipolo ni značilno obrtniško podjetje, rahlo začudi, da so sploh postali člani zbornice: »To je zelo preprosto. V isti stavbi, kot so naši poslovni prostori, se nahaja tudi OOO Hrastnik in nam je zelo pri roki. Gospodična z zgornjega nadstropja nam dostikrat pomaga pri administrativnih zadevah, poslovni dokumentaciji, obrazcih za zaposlitev in nas obvešča o novostih. Mi smo zelo zadovoljni s sodelovanjem.«

samega začetka. Doma prodamo okoli tri tisoč chipolov letno. 80 odstotkov vseh izdelkov prodamo v ZDA, Franciji, Italiji in Avstraliji. Na srečo smo v zlati časovni sredini. Ko prideš ob 9. uri v službo, lahko delaš z Japonci, ob petih popoldan – pogosto smo v službi do večera – pa lahko vse uredimo z Američani, tako da se kar da poslovati s svetom. Sicer smo preko distributerjev prisotni v 25 državah. Poleg Velike Britanije, Španije, Nemčije, Poljske, tudi v Rusiji, Kanadi, Južnoafriški republiki, Egiptu, Združenih arabskih emiratih, na Novi Zelandiji in Japonskem. Distributerji naše izdelke prodajo večjih trgovskim verigam. V ZDA smo, na primer, v Container Storeu, v francoskem Fnacu in v Collete, priznani trgovini sredi Pariza z unikatnimi izdelki, v Italiji chipole prodaja MediaWorld,« direktor našteva dolg seznam poslovnih partnerjev. 15 odstotkov je individualnih kupcev, ki chipolo naročijo prek spleta. Letos so v hrastniškem podjetju dobavili približno 200 tisoč chipolov, čeprav

bi lahko zgolj decembra prodali polovico letne proizvodnje. Širitev te je del letošnjega poslovnega načrta.

Vizija sto zaposlenih do leta 2020

»V letošnjem letu načrtujemo, da se bomo preselili v nove prostore in jih tudi odkupili. Vsekakor ostajamo v Zasavju, kjer dobro sodelujemo z lokalnim okoljem in drugimi podjetji. Lepšega kot delati doma in imeti pet minut do službe in 98 % poslovati s tujino si sploh ne moreš predstavljati. Plačilna disciplina v tujini je nedvomno na višji ravni. Mi smo na začetku imeli vsa plačila po predplačilu, tako da je bilo 2014 in 2015 zelo malo neplačnikov. Celotno trgovanje s tujino dobimo plačano. To je velika prednost. Tudi logistika je danes relativno dobro razvita, tako da spet ni težava prodajati iz Zasavja. Ker smo v Evropski uniji, je to zagotovo še bistveno lažje. Če ne bi bilo odprtih meja, si ne predstavljam, da bi takšno podjetje, kot je naše, sploh lahko

obstajalo oziroma bi delovalo zelo okrnjeno. Ali pa bi morali iti v tujino,« se nekoliko dotakneva aktualnega družbeno-političnega stanja v Evropski uniji, ki nedvomno vpliva na gospodarstvo.

Chipolo načrtuje tudi kadrovske širitve. »Ekipa se bo v letu 2016 povečala na dvajset redno zaposlenih ljudi. Trenutno imamo odprta delovna mesta za iOS in Android programerja ter elektro-nike. Imamo kar težavo najti 'lokalce'. Vsekakor skušamo najti v Sloveniji čim več sposobnih ljudi. Do leta 2020 si ne upam napovedati, a mislim, da nas bo okoli sto. Tako da bo kar pestro.«

Tudi novi produkti bodo sledili sloganu »nič ni izgubljeno«

Glede na rastoči trg mobilne tehnologije projekcije kažejo, da bi proizvodnjo chipolov lahko razširili na milijon kosov letno. »V Sloveniji ni podobnega produkta in imamo kar težave z nabavo materialov. Distributerji nimajo zadostnih zalog, zato je težko hitro odreagirati in dokupiti, na primer, 50 tisoč vseh komponent. Zato si želimo najti strateškega partnerja, ki bi prevzel proizvodnjo in zagotavljal kakovost in večje kapacitete. Iščemo tudi investitorja za marketing. Če bi se hoteli razširiti na ameriškem trgu, bi potrebovali milijonsko investicijo, saj je tam marketing bistveno dražji kot pri nas, a se tudi nekajkrat povrne,« poudari in doda: »Iskali smo že tuje investitorje, a jih je v Slovenijo zaradi vseh ovir skoraj nemogoče pritegniti. Naš interes ni prodaja podjetja, ampak ga želimo razvijati naprej in ustvariti višjo dodano vrednost naših produktov.«

Direktor podjetja Chipolo še namigne, da poleg svojega nosilnega produkta chipola že razvijajo nove: »Do leta 2020 bo Bluetooth LED tehnologija na vrhuncu razvitosti. Vsekakor razvijamo produkte, ki jih v tem trenutku še ne morem razkriti. Lahko napovem, da bodo tudi novi produkti pod sloganom 'nič ni izgubljeno'. Predvsem si želimo postati močan globalni igravec, ki bo imel dobre produkte, ki jih bodo kupovali po celem svetu,« optimistično zaključuje Primož Zelenšek.

ANITA IVAČIČ



18. razpis za mojstrske izpite



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije skladno s 7. členom Pravilnika o mojstrskih izpitih (Uradni list RS, št. 101/2004) objavlja razpis za opravljanje mojstrskega izpita za naslednje mojstrske nazive

avtokleparski mojster	avtokleparska mojstrica	dimnikarski mojster	dimnikarska mojstrica
mojster avtomehanik	mojstrica avtomehaničarka	mojster strojnih instalacij	mojstrica strojnih instalacij
frizerski mojster	frizerska mojstrica	urarski mojster	urarska mojstrica
mojster kozmetične nege	mojstrica kozmetične nege	mojster biromehanik	mojstrica biromehaničarka
mojster elektronik	mojstrica elektroničarka	slaščičarski mojster	slaščičarska mojstrica
mojster strojne mehanike	mojstrica strojne mehanike	mojster tapetnik in dekorater	mojstrica tapetničarka in dekoraterka
mojster šivilja-krojač	mojstrica šivilja-krojač	elektroinštalaterski mojster	elektroinštalaterska mojstrica
mizarski mojster	mizarska mojstrica	mojster telekomunikacij	mojstrica telekomunikacij
tesarski mojster	tesarska mojstrica	slikopleskarski mojster	slikopleskarska mojstrica
zidarski mojster	zidarska mojstrica	fotografski mojster	fotografska mojstrica
mesarski mojster	mesarska mojstrica	mojster klepar-krovec	mojstrica kleparka-krovka
mojster izdelovalec krznenih oblačil	mojstrica izdelovalka krznenih oblačil	zlatarski mojster	zlatarska mojstrica
mojster avtoelektrikar	mojstrica avtoelektričarka	kamnoseški mojster	kamnoseška mojstrica
mojster toplotne obdelave kovin	mojstrica toplotne obdelave kovin	avtoličarski mojster	avtoličarska mojstrica
mojster oblikovalec kovin	mojstrica oblikovalka kovin	pečarski mojster	pečarska mojstrica
orodjarski mojster	orodjarska mojstrica	mojster polagalec keramičnih oblog	mojstrica polagalka keramičnih oblog
čevljarski mojster	čevljarska mojstrica	cvetličarski mojster	cvetličarska mojstrica
mojster preoblikovalec kovin	mojstrica preoblikovalka kovin	vrtnarski mojster	vrtnarska mojstrica
mojster vzdrževanja tekstilij	mojstrica vzdrževanja tekstilij	kuharski mojster	kuharska mojstrica
mojster splošne elektromehanike	mojstrica splošne elektromehanike	mojster strežbe	mojstrica strežbe
mojster stavbni steklar	mojstrica stavbna steklarka	čebelarski mojster	čebelarska mojstrica
pekovski mojster	pekovska mojstrica		

RAZPISNI ROK ZAČNE TEČI 4. JANUARJA 2016 IN TRAJA DO 31. DECEMBRA 2016.

Pogoji za opravljanje mojstrskega izpita

V skladu z določili 28. člena Obrtnega zakona (Uradni list RS, št. 40/2004 – UPB 102/07) ima pravico do opravljanja mojstrskega izpita, kdor:

- je pridobil srednjo poklicno izobrazbo in ima vsaj tri leta izkušenj na področju, na katerem želi opravljati mojstrski izpit,
- je pridobil srednjo strokovno izobrazbo in ima vsaj dve leti izkušenj na področju, na katerem želi opravljati mojstrski izpit,
- ima najmanj višjo strokovno izobrazbo in vsaj eno leto izkušenj na področju, na katerem želi opravljati mojstrski izpit.

Delovne izkušnje niso vezane na redno delovno razmerje, kandidat za pristop k mojstrskemu izpitu pa je dolžan obvezno k vlogi priložiti potrdilo delodajalca oziroma delodajalcev, iz katerega bo razvidno obdobje pridobivanja izkušenj ter dela in naloge, ki jih je kandidat pri njem opravljal.

Prijava k opravljanju mojstrskega izpita

Pisne prijave za pristop k opravljanju mojstrskega izpita kandidati pošljejo skupaj z dokazili o izpolnjevanju pogojev in ostalo zahtevano dokumentacijo, na predpisanem obrazcu, ki ga dobijo na območnih obrtno-podjetniških zbornicah, Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije ali na spletni strani OZS.

Vlogo za pristop k mojstrskemu izpitu lahko kandidati od 4. januarja 2016 dalje pošljejo na Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana, s pripisom 'Mojstrski izpiti' ali jo prinesejo osebno. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije najkasneje v tridesetih dneh po vložitvi popolne prijave obvesti kandidata o izpolnjevanju pogojev za pristop k mojstrskemu izpitu z določitvijo pristopnega roka.

Prijavnina

Kandidat mora ob vložitvi prijave na razpis za opravljanje mojstrskega izpita poravnati prijavnino za opravljanje mojstrskega izpita, ki znaša 381,30 €. Dokončni obračun stroškov kandidati prejmejo skupaj z obvestilom o izpolnjevanju razpisnih pogojev. Cenik mojstrskega izpita je za vsak naziv objavljen na spletni strani OZS ter na vseh območnih obrtno-podjetniških zbornicah.

Pristopni roki na 18. razpisu za mojstrske izpite

okviru 18. razpisa sta določena dva pristopna roka in sicer:

- prvi pristopni rok je **8. marec 2016** (rok za oddajo popolnih vlog je do 3. marec 2016),
- drugi pristopni rok je **4. oktober 2016** (rok za oddajo popolnih vlog je do 30. september 2016).

Dodatne informacije

Vse dodatne informacije lahko kandidati dobijo na Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije, pri gospe **Suzani Kljun**, telefon **01/58 30 574**, e-naslov: **suzana.kljun@ozs.si**.



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na podlagi sklepa, sprejetega na 44. redni seji Upravnega odbora OZS dne 27. 10. 2015 in Pravilnika o podeljevanju naziva častnega člana, odlikovanj in priznanj Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (od 14. do 19. člena)

objavlja **RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA OBRTNIK LETA 2016**

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

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

Prejemniku priznanja OBRTNIK LETA 2016 se podeli:

- pisno priznanje
- umetniška skulptura

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

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

Rok za prijave je 30. junij 2016!

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

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

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavitelca. Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja OBRTNIK LETA 2016 je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatno zahtevane podatke.

Branko Meh
Predsednik OZS



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na podlagi sklepa, sprejetega na 44. redni seji Upravnega odbora OZS dne 27. 10. 2015 in Pravilnika o podeljevanju naziva častnega člana, odlikovanj in priznanj Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (od 96. do 101. člena)

objavlja
**RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA
NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA
LETA 2016**

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

- najdaljše obdobje opravljanja dejavnosti

Prejemniku priznanja NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA LETA 2016 se podeli:

- pisno priznanje

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

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

Rok za prijave je 30. junij 2016!

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

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

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti
pisni pristanek prijavljenca. Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja
NAJSTAREJŠI/A OBRTNIK/CA LETA 2016 je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatno
zahtevane podatke.

Branko Meh
Predsednik OZS



KLUB MOJSTROV SLOVENIJE

Na obisku pri kolegih v Italiji

Petindvajset članov Kluba mojstrov Slovenije, ki se jim je pridružilo še nekaj članov Sekcije grafičarjev pri OZS, si je za tradicionalno jesensko strokovno ekskurzijo izbralo sosednjo Italijo. Med drugim so obiskali tudi tiskarno v Padovi.

Udeležence strokovne ekskurzije je sprejel podjetnik Nedjan Brataševac, ki vodi podjetje ARC Group, hkrati pa je tudi največji posamični lastnik podjetja, katerega večinski lastnik je sicer Vati-kan. Podjetje je specializirano za tisk in reprodukcijo dragocenih starejših knjig. Tiskajo ekskluzivne knjižne izdaje za naročnike z vsega sveta, največ pa za ruski trg. Izdelki tiskarne ARC Group so ročno vezani in narejeni iz izbranih materialov, kupci pa so zanje pripravljeni odšteti tudi več kot milijon evrov. Kljub temu, da ostajajo zvesti tradicionalnim tiskarskim tehnikam, je podjetje izjemno sodobno.

Čeprav je podjetje za slovenske razmere veliko in se zato udeleženci večinoma niso mogli poistovetiti z italijanskim kolegom, jih je videno vendarle navdalo z optimizmom, da se marsikaj da in zmore. Sicer pa jih je Brataševac potolažil, da tudi njim ni »z rožicami poslano«. Obremenitve podjetij so visoke, vendar je na drugi strani podjetje, ki se želi razvijati, deležno tudi različnih spodbud. Pogovor je nanese tudi na vlaganja tujih podjetij v Slovenijo. Brataševac je pojasnil, da si tuji podjetniki preprosto ne upajo, saj



Udeleženci strokovne ekskurzije v Padovo.

razmere pri nas niso stabilne in se pogoji za delo lahko hitro spremenijo.

Nedjan Brataševac je slovenske kolege povabil še v center Padove na ogled

kapele Scrovegni iz 14. stoletja, ki jo je poslikal znameniti Giotto, zgraditi pa jo je dal eden takratnih uspešnih podjetnikov.

E. M.



Podjetje je opremljeno z robotiziranimi pakirnimi linijami, veliko dela, ki sicer poteka v štirih izmenah, pa je avtomatiziranega.



Nedjanu Brataševcu se je predsednik Kluba mojstrov Slovenije Marko Kajzer za pozornost, ki jim jo je namenil, zahvalil s sliko.

Ugodno oglaševanje za člane OZS

Konec leta 2015 smo na OZS v sodelovanju s podjetjem TS Media na južno fasado naše poslovne stavbe na Celovški 71 v Ljubljani postavili atraktivno zunanjo oglasno površino. Gre za enega največjih in najmodernejših digitalnih zaslonov pri nas. Viden je v smeri iz centra Ljubljane na razdalji dobrih 300 metrov, od Hale Tivoli do OZS. Zaslon je velik skoraj 6 x 5 metrov. Objavljati je možno tako video kot stoječe slike.

Glede na dogovor s partnerjem bomo tržili le osmino razpoložljivega časa na tem zaslonu, kar pomeni enega od osmih oglasnih intervalov, ki trajajo po osem sekund in se ciklično ponavljajo vsako dobro minuto ali drugače povedano 30.000 prikazov mesečno. Prikaze bo mogoče zakupiti vse mesece, razen decembra. Izkoristili jih bomo za promocijo OZS in njenih projektov, ponudili pa jih bomo tudi trgu.

Ker želimo na vsakem koraku predvsem pomagati svojim članom, smo posebej za vas pripravili ponudbo, ki je za kar polovico cenejša od ponudbe preostalemu trgu. Člani OZS boste lahko tako v prvem promocijskem letu oglasni prostor na tem zaslonu zakupili s kar 50-odstotnim popustom. Možen bo zakup objav vseh ciklov za obdobje enega, dveh ali štirih tednov, torej celega meseca. Ekskluzivno, samo na tej lokaciji in znotraj naše ponudbe, pa bomo ponudili tudi možnost zakupa le polovice ali četrte ciklov, torej vsako drugo ali vsako četrto objavo, ki bosta na voljo le v štirinajstdnevem ali mesečnem obdobju.

Lokacija zaslona je atraktivna, tehnika je najmodernejša, oglasna lokacija stopa v korak s časom. Celovško cesto v smeri zaslona dnevno prevozi okrog



Celovško cesto v smeri zaslona dnevno prevozi okrog 25.000 vozil, v katerih sedi v povprečju 1,4 človeka.

25.000 vozil, v katerih sedi v povprečju 1,4 človeka. Oglaševanje je zato zelo zanimivo. Članom OZS pa se z res visokim popustom izplača še toliko bolj. Vabimo

vas, da si podrobno ponudbo ogledate na spletnih straneh OZS (www.ozs.si/zaslon).

ANTON ŠIJANEC



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

GOSTINCI

Vse, kar prihaja v stik z živili, mora biti neoporečno

V gostinstvu uporabljamo različno embalažo; za shranjevanje živil, za živila, ki jih gost vzame domov, pa tudi druge materiale in izdelke, ki nenehno prihajajo v stik z živili, kot so na primer posoda za pripravo hrane, kuhanje, jedilni servis ... Vsa ta embalaža in materiali za stik z živili so podvrženi specifičnim zahtevam.

Zahteve za embalažo in materiale, ki prihajajo v stik z živili, predpisuje Zakon o zdravstveni ustreznosti živil in izdelkov ter snovi, ki prihajajo v stik z živili, Uredba o materialih in izdelkih, namenjenih za stik z živili, ter Uredba o dobri proizvodni praksi za materiale in izdelke, namenjene za stik z živili. Nadzor nad ustreznostjo embalaže, ki prihaja v stik z živili ter materialov, ki prihajajo v stik z živili, pa izvaja Ministrstvo za zdravje RS. Večina zahtev glede ustreznosti uporabljenih materialov je sicer na strani proizvajalcev oziroma uvoznikov, ki morajo imeti prijavljeno dejavnost na Ministrstvu za zdravje RS in zagotavljati zdravstveno ustreznost in varnost. Materiali in izdelki morajo biti

skladni s 3. členom Uredbe o materialih in izdelkih, namenjenih za stik z živili, kar pomeni, da v normalnih in predvidljivih pogojih uporabe njihove sestavine ne prehajajo v živila v količinah, ki bi lahko ogrožale zdravje ljudi ali povzročale nesprejemljivo spremembo v sestavi živil ali poslabšanje njihovih organoleptičnih lastnosti.

Neustrezna embalaža lahko povzroča kontaminacijo živil. Ali vemo, iz kakšnega materiala je izdelana embalaža, v katero bomo dali živilo? Vse, kar prihaja v stik z živili, mora biti za zdravje človeka neoporečno, neškodljivo. Tako je tudi z embalažo za živila, s katero prihajajo živila neposredno ali posredno v stik, saj lahko prihaja do migracije dolo-

čenih snovi v živilo. Pri embalaži za živila mora biti zagotovljeno, da so uporabljeni materiali dovolj inertni in ne povzročajo kakršne koli migracije snovi v živilo, kar lahko kontaminira živilo s strupenimi snovmi.

Kaj pa bi morali vedeti kot uporabniki embalaže in materialov, ki prihajajo v stik z živili? Ob nakupu embalaže in materialov, ki prihajajo v stik z živili, moramo zahtevati ustrezne podatke o sestavi materialov, ki pridejo v stik z živili, ali pa ateste. Izogibajmo se izdelkov dvomljive kakovosti in neznanega porekla. Vedno kupujemo pri uradnih in registriranih proizvajalcih oziroma dobaviteljih, ob tem pa preverimo, da imajo embalaža in materiali, namenjeni za stik z živili, ustrezne oznake – simbol (vilice in kozarec). Pri embalaži iz kartona oziroma papirja je lahko problematičen tisk, saj nekatere vrste pigmentov in veziv ne smejo priti v stik z živili.

Če se gostinec na primer odloči za potiskanje kartonske embalaže za dostavo pic z njegovim logotipom, mora od tiskarja oziroma proizvajalca embalaže zahtevati pisno potrdilo oziroma izjavo, da uporabljene barve ne vsebujejo nevarnih snovi in težkih kovin.

Shranjevanje embalaže

Embalažo, ki jo uporabljamo za embaliranje živil, hranimo na ustreznih mestih, da ne pride do kontaminacije zaradi neustreznih pogojev shranjevanja.

Interni nadzor

Ne smemo pa pozabiti na interni nadzor, ki ga izvajamo pri dostavi embalaže in embaliranih živil. Predmet nadzora pri embaliranih živilih naj ne bo le živilo samo, temveč tudi embalaža, v kateri je živilo pakirano. Zahteve so seveda odvisne od tega, kakšna živila sprejemamo in kakšna tveganja so s tem povezana. Tako lahko umazana kartonska embalaža, v kateri so dostavljena jajca, preko lupin okuži jajca, svež kruh, ki je dostavljen v umazanih in plesnivih košarah, pa se prav tako lahko kontaminira ... V takšnih primerih moramo presoditi, ali je varnost živil še zagotovljena in se odločimo za vrsto ukrepa, lahko celo za zavrnitev dobave. Nemalokrat se zgodi,

PRIZNANJE SEKCIJI ZA GOSTINSTVO IN TURIZEM PRI OZS

Društvo turističnih novinarjev Slovenije – FIJET Slovenija je konec minulega leta obeležilo 50 let organiziranega delovanja. Med prejemniki priznanj, ki so jih podelili ob tej priložnosti, je bila tudi Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS. Priznanje je prevzel njen predsednik Mate Matjaž.



da je zaradi neprimerne transporta, skladiščenja in ravnanja z živili embalaža poškodovana, umazana, mokra ali pa je slabše kakovosti in ne zaščiti živila v zadostni meri. V takšnem primeru moramo presoditi, ali je živilo še varno in primereno za nadaljnjo uporabo. Prav tako moramo paziti, da umazano embalažo čim

prej odstranimo iz prostorov, v katerih se živila obdelujejo.

Za vso embalažo za živila (na primer kartoni za pice, škatle za pecivo ...) moramo imeti zagotovljeno sledljivost, kot to velja za živila.

O kršitvah in predpisih, ki veljajo za materiale, namenjene za stik z živilo, lahko

poiščete dodatne informacije na spletnih straneh Nacionalnega inštituta za javno zdravje in Zdravstvenega inšpektorata Republike Slovenije (ZIRS), sistem hitrega obveščanja za živila in krmo (RASFF) pa na spletnih straneh ZIRS-a redno objavlja seznam spornih vzorcev iz vse Evrope.

KATARINA ŽELEZNIK LOGAR

AVTOSERVISERJI

Avtoserviserji niso goljufi!



Člani Sekcije avtoserviserjev pri OZS so v medijih zasledili članke in prispevke, ki jih je ob izdaji svoje Bele knjige o zavarovalniških goljufijah v javnost posredovala Zavarovalnica Triglav (ZT). S svojimi navedbami posplošuje dejstva in hkrati posredno žali veliko večino vseh slovenskih avtoserviserjev.

Na prvi pogled sicer dobronamerno izpostavljajo problematiko zavarovalniških goljufij, nekorektnih popravil vozil in vgrajevanja neoriginalnih rezervnih delov. Vendar pa v isti sapi govorijo, da je edini način, da se lahko ljudje zavarujejo pred nekorektno popravljanimi vozili in goljufijami, da svoja vozila popravljajo izključno pri njihovih pooblaščenih serviserjih. S tem za goljufe in zavarovalniške prevarante posplošeno označijo kar vse slovenske avtoserviserje, seveda le z izjemo tistih, ki imajo z njimi sklenjene pogodbe o pooblaščenem servisiranju.

OZS združuje večino avtoserviserjev, okrog 2400, mreža s strani vseh zavarovalnic pooblaščenih serviserjev pa obsega le nekaj več kot 500 avtoserviserjev. Iz tega izhaja, da Zavarovalnica Triglav trdi, da je skoraj 2000 preostalih izrazitih goljufov. Takšnih pavšalnih obtožb pa stroka nikakor ne more sprejeti! Navedbe Zavarovalnice Triglav so pretirane, posplošene, nenavadno pa je tudi to, da so prispevki v medijih izrazito enostranski, vsebinsko so si zelo podobni in nimajo širšega vpogleda na področno problematiko in ne vsebujejo popolnoma nobene izjave tistih, ki jih v bistvu

kritizirajo. Vse skupaj je zato še najbolj podobno reklamni kampanji, katere način je skrajno nekorekten.

Sekcija avtoserviserjev pri OZS zato čuti potrebo in dolžnost, da pred temi in takšnimi obtožbami zaščiti svoje člane, saj brez konkretnih primerov in dokazov ne moremo goljufij pripisati pavšalno kar vsem avtoserviserjem, še posebej in predvsem tistim, ki niso pooblaščenih serviserji omenjene zavarovalnice.

Vedeti moramo, da se avtoserviserji, tako pri nas kot tudi v tujini, povezujejo v različne interesne skupine. Tako so na primer povezani v skupine proizvajalcev različnih znamk vozil, kot tako imenovani pooblaščenih servisi za določene znamke vozil, povezujejo se v skupine za določene panoge servisiranja, kot specialisti za posamezne sklope storitev (na primer skupina Vulco in B.H.S. za vulkanizerske storitve in hitri servis ali skupina Euroservis na področju avtoservisiranja), povezujejo se na področju ponudbe ustreznih avtodielov (na primer skupine Adel, Potokar, GMT), ne nazadnje pa se povezujejo tudi na nivoju stroke in cehev znotraj zbornic, kot na primer sekcija avtoserviserjev, mojstri avtoserviserji in

mojstri avtokaroseristi znotraj OZS, tehnični pregledi na GZS in pooblaščenih trgovci in serviserji na TZS. Najštevilčnejše združenje je prav v Sekciji avtoserviserjev pri OZS, ki šteje 2000 članov, in prav vsak od njih je za ustanovitev svoje delavnice moral dokazati tudi svojo ustrezno strokovno usposobljenost.

Pomembno pri vsem tem pa je, da so takšna povezovanja namenjena prav dvigu kakovosti njihovih storitev, hkrati pa so tudi aktiven nadzor nad njihovim delom in izvedbo storitev. Vse to končnemu uporabniku zagotavlja storitve na čim višji ravni in povečevanju zaupanja. Zavedati se moramo in ponovno poudarjamo, da je cilj povezovanja prav dvig kakovosti opravljenih storitev in povečevanje zaupanja, vse omenjene interesne skupine pa imajo tudi svoje stroge pogoje povezovanja.

Vsa navedena dejstva in iskrena prizadevanja avtoserviserske stroke govorijo odločno proti pavšalnemu obsojanju večine slovenskih avtoserviserjev v korist in na račun izpostavljanja ter poveličevanja pooblaščenecv ene same zavarovalnice.

Sekcija avtoserviserjev pri OZS je tako bistveno bolj zaskrbljena zaradi pritiskov zavarovalnic na avtoserviserje, od katerih zahtevajo nerazumljivo zniževanje cen delovnih ur, kar pa posledično lahko vpliva na nivo opravljenih avtoservisnih storitev. Avtoserviserji so zato prisiljeni zmanjševati svoja vlaganja v izobraževanja in sodobnejšo opremo, hkrati pa se še toliko prej lahko zgodi, da poiščejo tudi druge načine preživetja. Vprašanje je torej, kateri avtoserviserji lahko lažje zagotavljajo višjo strokovnost in s tem varnost v prometu. Tisti, ki so pogodbeno vezani z zavarovalnicami, ali tisti, ki delujejo na prostem trgu?

ANTON ŠIJANEC

AVTOBUSNI PREVOZNIKI

Otroci ogroženi kljub najboljšim avtobusom!

Avtobusni prevozniki so decembra obdelali koncesijske pogodbe Gospodarske javne službe – linijskih prevozov potnikov v notranjem cestnem prometu (GJS-JPP) in spremembe Zakona o prevozih v cestnem prometu. Posebej so opozorili tudi na veliko nevarnost »vožnje mimo« pri prevozih skupine otrok, saj pravil na to temo drugi udeleženci v prometu množično in praviloma ne upoštevajo.

Predstavnik ministrstva sta avtobusnim prevoznikom posredovala informacije glede medsebojnega dogovora med pristojnim Ministrstvom za infrastrukturo RS (MZI), GZS in OZS o reševanju problematike izvajanja GJS – JPP ter bistvenih sprememb Zakona o prevozih v cestnem prometu. Najnujnejša sprememba zakona temelji na pripravi pravne podlage, ki omogoča podaljšanje koncesij za izvajanje GJS JPP do najpozneje 2. 12. 2019. MZI se je zavezalo, da v letu 2016 ne bo zmanjšalo maksimalne kompenzacije na kilometer, prav tako ne bo spremenilo pogojev financiranja subvencioniranih prevozov. Velik problem še vedno predstavljajo prekomerne kompenzacije, saj izračunana normirana cena presega prihodke na kilometer, kar pa pomeni, da koncesionar ni upravičen do izračunane kompenzacije in poraču-

na kompenzacije. MZI je zato na pobudo zbornic sprejelo ukrep, s katerim bodo slednjim na ta račun priznali 5 % tako imenovane »tolerance«.

Zaradi intenzivnega ukinjanja in krčenja linij javnega potniškega prometa v zadnjih petnajstih letih je ponudba tega postala neuravnotežena. Funkcionalnost celotnega avtobusnega prevoznega sistema se zato zagotavlja z dopolnilno vzpostavitvijo linij mestnega in posebnega linijskega prevoza potnikov, kar pa je privedlo do potrebe po sistemski ureditvi integriranih prevozov. Sprememba Zakona o prevozih v cestnem prometu tako uvaja pojem integrirane linije in prevozov na klic, ureja pravne podlage za elektronsko povezljivost evidenc in registrov, kar vpletenim v izvajanje in financiranje zagotavlja kakovostnejši nadzor. Ena ključnih nalog pristojnih bo



Avtobusni prevozniki opozarjajo, da pri nas predpisov o vožnji mimo stoječih avtobusov v praksi ne spoštuje nihče, zato se na terenu soočajo s hudimi nevarnostmi.

tako lahko tudi pregled in optimizacija obstoječih linij.

Avtobusni prevozniki so opozorili še na veliko nevarnost v prometu, ki jo opazajo pri prevozu skupine otrok. Praksa je namreč pokazala, da drugi udeleženci v cestnem prometu preprosto ne poznajo ali ne upoštevajo pravil, ki določajo njihovo ukrepanje v primeru zaustavljanja avtobusa, označenega s tablamami za prevoz otrok. Če to ustavi in prižge varnostne utripalke, bi se druga vozila za njim morala brezpogojno ustaviti, nasproti vozeča pa voziti skrajno počasi in previdno. Tega skoraj dosledno nihče ne upošteva, zato prevozniki pozivajo pristojne, da na to temo čim prej ukrepajo in začnejo ozaveščati udeležence v prometu. Za varnost otrok so namreč prevoznikom predpisali številne zahteve, ki jim morajo izpolnjevati, na drugi strani pa za tako resen in popolnoma praktičen problem ni poskrbljeno. V zares urejenih državah nikomur niti na pamet ne pade, da bi peljal mimo stoječega šolskega avtobusa.

ANTON ŠIJANEC



Z leve predstavnik pristojnega ministrstva za promet Suzana Habjanič in mag. Miloš Pregl v družbi predsednika odbora avtobusnih prevoznikov OZS Josipa Šamuja in sekretarke sekcije Natalije Repanšek.

Največja akcija terja dobro organizacijo

Največja humanitarna akcija slikopleskarjev doslej, ki so jo konec novembra izpeljali v Splošni bolnišnici Murska Sobota, še vedno odmeva. Akcija je bila namreč presežek v organizacijskem in izvedbenem vidiku.

Vnajvečji akciji slikopleskarjev doslej je sodelovalo 130 udeležencev – 40 tekmovalcev in 90 udeležencev humanitarne akcije. Tako v humanitarnem kot tudi tekmovalnem delu je bila udeležba mednarodna, saj je devetindvajset slikopleskarjev prišlo iz Anglije, Avstrije, Češke, Slovaške in Madžarske.

Organizacijski odbor, ki ga vodi Branko Goričan, pobudnik in idejni oče akcije, je letos razdelil naloge in za posamezno nalogo zadolžil člane odbora, pomagali pa so jim tudi člani upravnega odbora sekcije: Matjaž Majdič, Aleksander Goričan, Dušan Presetnik in sekretar sekcije Igor Pipan. Aleš Goričan in Peter Gorečan sta poleg sekretarja sekcije skrbela za goste iz tujine, Jože Sitar in Janez Škraban sta pomagala Matjažu Majdiču in Dušanu Presetniku pri organizaciji in vodenju humanitarnega dela, Dimitrij Vivoda je vodil delo sodnikov v tekmovalnem delu, predsednik sekcije Ernest Bransberger in predsednik organizacijskega odbora Branko Goričan pa sta skrbela za goste, ki so sodelovali na akciji.

Formalna razdelitev nalog se je izkazala za dobro potezo, saj je bilo delo tekoče, akcija v celoti pa je bila uspešna in odmevna. K temu so pripomogli tudi pozitivni občutki tujih udeležencev, ki so vsi po vrsti pohvalili organizacijo in izvedbo. Največji vtis nanje je naredilo pozitivno vzdušje med udeleženci in neverjetna povezanost slikopleskarjev, ki so si sicer na trgu konkurenca, v okviru te akcije, ki je tudi letos presegla vrednost 60.000 evrov, pa delujejo enotno in složno za doseg skupnega cilja – prenove prostorov javne ustanove za splošno družbeno dobro.

Sekcija slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev se ob tej priložnosti še enkrat zahvaljuje vsem udeležencem in vsem, ki so sodelovali pri pripravi in izvedbi že 17. humanitarnega tekmovanja slikopleskarjev.

EVA MIHELIČ



Predsednik sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev Ernest Bransberger in direktor soboške bolnišnice Bojan Korošec, dr. med., ob predaji napisne table, ki bo označevala prostore kirurškega oddelka SB Murska Sobota.

FOTOGRAFI

Izobraževanja za »e-Fotograf« v letu 2016

Sekcija fotografov pri OZS obvešča svoje člane, da za 23. 2. 2015, 24. 5. 2016 in 27. 9. 2016 načrtuje izobraževanja za Elektronski prenos fotografije, ki je potrebno za avtorizacijo Ministrstva za notranje zadeve RS in vaše prihodnje delo v sistemu e-Fotograf. Vsa izobraževanja bodo potekala v popoldanskem času. Na izobraževanjih bodo predstavljene teme o delu z uporabniško aplika-

cijo, kriterijih za zajem ustrezne fotografije in napakah pri preverjanju fotografij. Udeleženci bodo del izobraževanja namenili tudi praktičnemu delu s samim računalniškim programom in se preizkusili v pripravi in vnosu fotografij. Več informacij in prijave: Sekcija fotografov pri OZS, Adrijana Poljanšek, 01/5830826, adrijana.poljansek@ozs.si.

A. Š.

DIMOVODNE NAPRAVE

Od predpisa, evropskega standarda do proizvoda in vgradnje

V decembru 2015 je bil objavljen uradni prevod evropskega standarda SIST EN 1443:2003 – Dimovodne naprave – Splošne zahteve, ki ga je pripravil SIST na pobudo in v sodelovanju s Sekcijo dimnikarjev pri OZS.

Vgradnja dimovodnih naprav je skladno z uredbo EU 305/2011 o gradbenih proizvodih (v nadaljevanju Uredba EU 305/2011) neposredno povezana z izpolnjevanjem osnovnih zahtev za gradbene objekte. Ker je dimovodna naprava trajno vgrajena v objekt, je nujno določiti in poznati njene lastnosti, ki so odvisne od vnaprej definiranih bistvenih značilnosti. V prispevku bomo na kratko pregledali bistvene značilnosti sistemskih dimovodnih naprav, ki se proizvajajo kot končni proizvod – komplet. Te značilnosti moramo poznati in upoštevati že pred proizvodnjo in vgradnjo. Podrobnejše so obravnavane v evropskih standardih, zato bomo na poenostavljen način pregledali koncept bistvenih značilnosti in lastnosti gradbenih proizvodov iz tega zornega kota.

Zahteve za gradbene proizvode, ki smejo biti na trgu Evropske unije, so opredeljene v Uredbi EU 305/2011. Harmonizirani evropski standardi s področja dimovodnih naprav, za katere je v okviru CEN CENELEC odgovoren tehnični komite CEN TC/166, morajo zato ustrezati tej uredbi. Evropski standardi za to področje morajo biti pripravljeni skladno z zahtevami za standardizacijo oziroma mandatom M/117. Mandata M/105 in M/117 sta za pripravljavce evropskih standardov zavezujoča dokumenta, ki z vidika tehnologije, okolja, varnosti in zaščite potrošnikov podajata tehnično razlago/podporo pri vpeljavi zahtev Uredbe EU 305/2011 v evropske standarde s področja dimovodnih naprav. Harmonizirani standardi, ki so citirani v tej uredbi, imajo zato malce drugačen status kot drugi evropski standardi. Zaradi načina navedenja v tej uredbi vsebujejo ti standardi, kot podporni dokumenti uredbe, obvezne tehnične zahteve, ki jih morajo gradbeni

proizvodi izpolnjevati, še preden so dani na trg. Uporaba evropskih standardov je v splošnem sicer prostovoljna, standardi predstavljajo možen način izpolnjevanja zahtev posameznega predpisa (uredbe, direktive), v primeru Uredbe EU 305/2011 pa ni povsem tako.

Koncept bistvenih značilnosti, lastnosti gradbenih proizvodov in osnovnih zahtev za gradbene objekte

Uredba EU 305/2011 opredeljuje obvezne formalnopravne zahteve za gradbene proizvode in je obvezna za vse članice Evropske unije. Ker so formalnopravne zahteve zapisane splošno in ne vsebujejo neposrednih tehničnih zahtev za proizvode, imamo v evropskem prostoru v ta namen standarde, ki tehnično konkretizirajo način izpolnjevanja zahtev te uredbe. Standardi, ki so po vsebini usklajeni z njenimi zahtevami, se imenujejo harmonizirani standardi. Za prenos formalnopravnih zahtev na posameznih področjih v tehnične vsebine, tako da bo harmonizirani standard izpolnjeval obsežne zahteve Uredbe EU 305/2011, so pripravljani dokumenti, ki se imenujejo zahteve za standardizacijo oziroma mandati. Mandate potrjuje evropska komisija, tehnični komite CEN-a pa mora opredeliti, kako bo v posameznem standardu izpolnil zahteve posameznega mandata. Te dokumente so tehnični komiteji dolžni upoštevati, tako da proizvod, ki je izdelan v skladu s harmoniziranim standardom, zagotovo izpolnjuje tudi zahteve Uredbe EU 305/2011.

Na področju dimovodnih naprav je bil zaradi lažjega razumevanja in usklajenosti med posameznimi standardi tega področja sprejet temeljni standard SIST EN 1443:2003. Zaradi razvoja, sprememb

v gradnji stavb in zahtev Uredbe EU 305/2011 je ta standard v postopku prenove, ki ne bo končana prav kmalu. Uradni prevod sedanje verzije tega standarda v slovenščino je pravkar izšel in je dosegljiv na SIST-u. Omogoča boljše razumevanje vsebine teh standardov, usklajuje izrazje tega področja v slovenščini, omogoča pa tudi razumevanje zahtev za dimovodne naprave in bistvenih značilnosti.

Lastnosti gradbenega proizvoda, ki izhajajo iz bistvenih značilnosti, morajo biti opredeljene, da izvajalec ob vgradnji dimovodne naprave ve, kako ravnati, da pri tem ne vpliva negativno na stavbo. Na ta način lahko ob vgradnji dokazano izpolni ali ohrani osnovne zahteve za gradbene objekte. Vsakemu gradbenemu proizvodu mora biti v ta namen priložena izjava o lastnostih v jeziku države članice Evropske unije, v kateri je proizvod dan na trg. Seveda je treba pri vgradnji poleg zahtev/lastnosti proizvoda upoštevati tudi nacionalne predpise posamezne države, ki niso enotni po celotni Evropi.

V slovenskem prostoru vgradnjo kurilnih in dimovodnih naprav opredeljujejo predvsem, toda ne zgolj Pravilnik o zahtevah za vgradnjo kurilnih naprav (Ur. l. RS, št. 100/2003), Uredba o emisiji snovi v zrak iz malih in srednjih kurilnih naprav (Ur. l. RS, št. 24/2013) in tehnična smernica SZPV 407 – Požarna varnost pri načrtovanju, vgradnji in rabi kurilnih in dimovodnih naprav. Za dimovodne naprave, proizvedene skladno z evropskim standardom, torej velja, da jih je dokazano mogoče vgraditi v stavbo ter uporabljati za obratovanje kurilnih naprav brez negativnih vplivov na objekt, varnost bivanja v njem in na okolje.

Izhodišče za določitev bistvenih značilnosti vseh gradbenih proizvodov na

trgu EU, zlasti tistih, za katere so evropski standardi neposredno navedeni v Uredbi EU 305/2011, so osnovne zahteve za gradbene objekte: mehanska odpornost in stabilnost, varnost pri požaru, higiena, zdravje in okolje, varnost in dostopnost pri uporabi, zaščita pred hrupom, varčevanje z energijo in ohranjanjem toplote in trajnostna raba naravnih virov.

Bistvene značilnosti in dimovodne naprave

Pri dimovodnih napravah je treba upoštevati, da gre za konstrukcije, ki so po definiciji iz SIST EN 1443:2003 namenjene odvajanju produktov zgorevanja iz kurilnih naprav v zunanjo atmosfero. Nadalje iz definicij standarda izhaja, da je kurilna naprava katera koli vrsta kurilne naprave (na tekoče, trdno ali plinasto gorivo), pri obratovanju katere se ustvarjajo produkti izgorevanja. Dimovodno napravo je zato treba obravnavati v kombinaciji s kurilno napravo, za katero je načrtovana ali na katero je priključena. Gre torej za sklop kurilne in dimovodne naprave.

Če želi proizvajalec proizvesti dimovodno napravo, ki bo izpolnjevala zahteve Uredbe EU 305/2011 oziroma bo ob vgradnji dokazano izpolnjevala osnovne zahteve za gradbene objekte, mora slediti vsebini ustreznega evropskega standarda. Lastnosti gradbenega proizvoda, povezane z bistvenimi značilnostmi, morajo biti v celoti znane/dokazane ob proizvodnji, ob nakupu in še pred vgradnjo v stavbo, zlasti pa ob priključitvi kurilne naprave. Ob vgradnji je vselej treba upoštevati navodila proizvajalca in nacionalne predpise države, v kateri se dimovodna naprava vgrajuje. Posamezen evropski standard s področja dimovodnih naprav se mora glede na vrsto in namembnost proizvoda, na katerega se nanaša, opredeljevati do bistvenih značilnosti, ki so navedene tudi v SIST EN 1443:2003.

Vsaka dimovodna naprava mora biti za pravilno in varno uporabo ustrezno klasificirana in označena. Iz enotnega sistema klasifikacije mora imeti kupec ali izvajalec vgradnje možnost razbrati, katere so lastnosti kupljene dimovodne naprave. Ker je posamezno dimovodno

napravo mogoče skladno z navodili proizvajalca in nacionalnimi predpisi za vgradnjo uporabiti za različne namene (različne vrste kurilnih naprav, različni obratovalni pogoji – odvisno od načina vgradnje itd.), mora izvajalec vgradnje po končanem delu podati tudi dejansko oziroma končno klasifikacijo vgrajene dimovodne naprave. Iz te klasifikacije se razbere, kakšno kurilno napravo je dopustno priključiti na vgrajeno dimovodno napravo oziroma kakšne so njene lastnosti. Postopek klasifikacije vgrajene systemske dimovodne naprave je opredeljen v navodilih proizvajalca (dolžnost proizvajalca), obrtniško izdelano dimovodno napravo pa je dolžan klasificirati izdelovalec na mestu vgradnje, skladno s standardom SIST EN 15287.

Kot že omenjeno, mora vgrajena dimovodna naprava kot primarni cilj zagotavljati varno odvajanje produktov zgorevanja in ustrezno obratovanje kurilne naprave. Zato je pred vgradnjo kurilne in/ali dimovodne naprave oziroma po njej treba dokazati, da je dimovodna naprava pravilno dimenzionirana za priključeno kurilno napravo. Sklop kurilne in dimovodne naprave mora ustrezno in učinkovito obratovati kot celota. V posameznih primerih lahko dimovodno napravo pod določenimi pogoji dimenzionira že proizvajalec kurilne naprave v sklopu proizvodnje (na primer za stenske plinske kurilne naprave), kar tudi zapiše v navodila za vgradnjo kurilne naprave. V temelju pa je treba dimovodno napravo dimenzionirati skladno s standardom SIST EN 13384. Standarda SIST EN 15287 in SIST EN 13384 sta kot obvezna neposredno navedena v Uredbi o emisiji snovi v zrak iz malih in srednjih kurilnih naprav (Ur. l. RS, št. 24/2013).

Zaključek

Največ nejevolje in neskladnosti pri vgradnji in obratovanju sklopov kurilnih in dimovodnih naprav je še vedno zaradi neupoštevanja navodil proizvajalcev, nacionalnih predpisov, izvedbenih evropskih standardov, osnovnih zahtev za gradbene objekte, lastnosti posameznega proizvoda ali dimovodne naprave kot celote in neustrezne obrtniške izdelave dimovodnih naprav.

Dimovodne naprave morajo najprej izpolnjevati zahteve kot konstrukcija, kar mora biti ob dajanju na trg oziroma/in po vgradnji ustrezno zapisano/podano/izstavljeno na podlagi ustreznih dokazil. Pri tem so zlasti pomembne naslednje lastnosti: temperaturni razred, tlačni razred, razred odpornosti proti kondenzatu, razred odpornosti proti koroziji, razred odpornosti proti požaru saj, ki mu sledi odmik od gorljivih materialov, in odpornost proti požaru od zunaj navzven. Nadalje mora dimovodna naprava skupaj s kurilno napravo tvoriti sklop, ki bo kot celota zagotavljal varno in učinkovito obratovanje kurilne naprave in odvajanje produktov zgorevanja iz kurilne naprave v zunanjo atmosfero. Ker je dimovodna naprava v objekte vgrajena trajno, je treba uporabljene proizvode neodvisno preveriti, da je mogoče dokazano trditi, da so zahtevane lastnosti zagotovljene na dolgi rok.

Vgradnja dimovodnih naprav je zato najbolj preprosta in smiselna, če se pri tem upoštevajo izvedbeni evropski standardi, ki skupaj z lastnostmi dimovodne naprave in nacionalnimi predpisi za vgradnjo tvorijo celoto. Za izvajalca vgradnje je najboljša, če vgrajuje systemske dimovodne naprave oziroma rešitve kot komplete, za katere je proizvajalec že v fazi načrtovanja proizvodnje zagotovil preverjanje bistvenih značilnosti. Odgovornost za systemske dimovodne naprave v celoti nosi proizvajalec, seveda če se vgradijo v skladu z njegovimi navodili in z nacionalnimi predpisi za vgradnjo.

Pri obrtniško izdelanih dimovodnih napravah je odgovornost za dokazovanje in izpolnjevanje osnovnih zahtev za gradbene objekte na enaki ravni. Zahteve Uredbe EU 305/2011 o gradbenih proizvodih morajo biti tudi v tem primeru v celoti izpolnjene/dokazane, tako kot to velja za systemske dimovodne naprave. Ker je za obrtniško izdelane dimovodne naprave v celoti odgovoren izvajalec vgradnje, ki mora zagotoviti tudi dejansko oziroma končno klasifikacijo, je dokazovanje, da takšna dimovodna naprava kot gradbeni proizvod izpolnjuje zahtevane lastnosti, razmeroma zapleteno.

SIMON DOVRTEL

MOBILNA BLAGAJNA



Naročniška
Mobilna blagajna
je primerna tudi
za terensko delo.

Za varno, zanesljivo in preprosto blagajniško poslovanje tudi na terenu

Mobilna blagajna samostojnim podjetnikom in podjetjem zagotavlja celostno storitev blagajniškega poslovanja. Deluje na tabličnih računalnikih in prenosnih telefonih z operacijskim sistemom Android ter omogoča izdajo računov s pomočjo brezžičnega tiskalnika in povezavo z e-računovskim programom v oblaku. Ob tem storitev že upošteva uvedbo davčnih blagajn in zagotavlja celovito rešitev.



Naročniška Mobilna blagajna deluje na napravah Android.

Mobilna blagajna v celoti nadomešča uporabo paragonskih blokov in omogoča preprosto vodenje poslovanja v pisarni ali na terenu, saj so za delo potrebni le mobilna naprava, internetna povezava in prenosni tiskalnik. Zaradi navedenega je primerna tudi za premične poslovne enote, kot so stojnice na različnih dogodkih, sejmi in veselicah, pomoč na domu, obrtniška in zidarska dela na terenu ter druge oblike poslovanja, pri katerih je blagajniško mesto premično ali pa se odpira le za določen namen. Poslovni uporabniki lahko Mobilno blagajno po potrebi uporabljajo tudi sezonsko, na primer za prodajo smučarskih kart in blaga v zimskih letoviščih. Omenjena storitev omogoča več načinov sprejemanja plačil, in sicer s kartico, z gotovino ali plačilo z Moneto (plačevanje prek prenosnega telefona), lažjo organizacijo ter večjo fleksibilnost, preprosto in hitro izdajanje računov, dobavnic in zaključkov blagajn, pa tudi preprosto pošiljanje in prejemanje e-računov. Prednost Mobilne blagajne je tudi, da lahko obrtnik nagrajuje svoje zaposlene, saj ima tako delodajalec pregled nad vsemi

izdanimi računi in lahko konec meseca ali leta nagradi najuspešnejše in s tem poveča delovno učinkovitost.

Mobilna blagajna poenostavi poslovanje

Tako na primer lahko taksi službi, ki poleg svojih prevozov opravlja tudi prevoze po pogodbi za druga podjetja, omenjena storitev predstavlja prihranek pri času, boljšo organiziranost in kakovostno raven prevoznih storitev. Ko se spremeni pogodbeni cena, mora vodja podjetja o tem obvestiti vse voznike o novem ceniku. Več kot je pogodb in več kot je spremenjenih cen, večja je možnost, da bo prihajalo do napak. Z Mobilno blagajno pa lastnik le vnese v sistem nove pogodbene cene in v istem trenutku se posodobijo cene v vseh vozilih. Prav tako imajo lahko v pekarnah, ki kruh in pekarske izdelke prodajajo na terenu, z Mobilno blagajno stalen pregled nad zalogo izdelkov in prodajo le-teh ter iz pisarne regulirajo vse cene za prodajalce na terenu. S tem lahko vplivajo na optimalno razmerje med zalogo in prodajo na terenu, si znižajo stroške in povečajo

prihodke. Serviserji na terenu si s pomočjo Mobilne blagajne uredijo poslovanje na terenu. V sistem Mobilne blagajne si vnesejo zalogo materiala, z izdajanjem računov prek Mobilne blagajne pa imajo natančen pregled nad zalogo materiala, ki se ustrezno zniža z vsakim izdanim računom. S tem podjetniki poskrbijo za bolj učinkovito nabavo materiala in imajo kontrolo pri količini izdanega ter zaračunanega materiala.

Davčne blagajne so po sprejeti zakonodaji že v veljavi, prilagoditev poslovanja na nov sistem pa lahko predstavlja veliko oviro predvsem manjšim podjetnikom. S storitvijo Mobilna blagajna je prilagoditev na novo zakonodajo hitra, preprosta in cenovno ugodna. Mobilna blagajna omogoča funkcionalnost davčne blagajne, iskanje izdelkov po opisu, ikoni ali črtni kodi, vodenje skladišča, pregled zaključkov blagajne po dnevih, tiskanje proforma računov, možnost več uporabnikov hkrati in dostop do blagajniških podatkov z različnih naprav (računalnika, tablice ali prenosnega telefona).

Obrtniki in podjetniki pa lahko uporabljajo tudi predplačniško Mobilna blagajna. Ta z enkratnim nakupom nudi vse potrebno za uporabo storitve Mobilna blagajna, in sicer: tablični računalnik, termični tiskalnik, mobilno dostopno točko, predplačniški Mobilni Internet in enoletno licenco za aplikacijo Mobilne blagajne Fiskali. Več informacij o ponudbi Telekom Slovenije za poslovne uporabnike je na voljo na spletnem mestu www.telekom.si/podjetniki, preko e-poštnega naslova poslovni@telekom.si ali na telefonski številki 080 70 70.

BERNARDA BOH



Franc Medvešek,
M-trans

2000 €
na leto

»Z uporabo kartice Mozaik podjetnih na leto privarčujem nekje med 1500 in 2000 evrov. Uporabljam jo povsod, kjer je le mogoče. Največji prihranek je seveda pri **sklepanju zavarovanj**, velik bonus nam prinese tudi pri nakupovanju v **Merkurju**, pa tudi pri **popravilu vozil**. Škoda je le, da kartice ne morem uporabljati pri sklepanju zavarovanj za osebna vozila.«

mozaikpodjetnih.si

Vrednota »imeti« prevlادuje pred »biti«

Ko se dotaknemo raziskovanja potreb potrošnika, želimo predvsem odgovoriti na naslednje vprašanje – zakaj ljudje kupujejo in uporabljajo izdelke?

Potrošnik danes ne kupuje le iz razloga, ker bi stvari resnično potreboval, ampak zaradi nekega simboličnega pomena te kupljene stvari. Z njimi okolici sporoča in tako želi sebe prikazati navzven v lepši podobi. Potrošnik je mnenja, da s svojim zunanjim videzom – svojo zunanjo podobo, se pravi, da to, kar nosi, to, v kar se oblači, kar vozi, kakšne besede uporablja, kam hodi na dopust, kaj pije, s kom se družijo itd., mu daje določen občutek pripadnosti. S konzumiranjem določenih dobrin, ki simbolično pripadajo elitnejši družbi, se poskuša potrošnik poistovetiti. V pradedavnini si je posameznik s svojo zalogo hrane, z oblačili in orožjem zagotavljal lažje preživetje. Torej je bil prvotni cilj človeka v zgodovini želja po obstoju. Danes pa so se potrebe potrošnikov spremenile in potrošnik želi nekaj, kar ne bi le zadovoljilo njegovih bioloških potreb, temveč želi še nekaj več, tisto več pa je hrepenenje po nečem boljšem. Danes si želijo potrošniki to, da jim bodo produkti oziroma izdelki ali storitve doprinesle k njegovi sreči in občutku pripadnosti skozi potrošne simbole. Se pravi v ospredju je vrednota »imeti« pred vrednoto »biti«, ki pa je primarna.

Potrošnik in njegove potrebe

Nagovarjanje k nakupu z reklamnimi sporočili in drugimi marketinškimi aktiv-

nostmi se osredotoča na poznavanje, po čem potrošnik hrepeni, po čem povprašuje in kaj sploh potrebuje. Odgovor na zastavljena vprašanja tiči v poznavanju in razumevanju potreb, ki posameznika vodijo k potrošnji.

Campbell v svojem članku išče odgovor na vprašanje: »Zakaj ljudje trošijo? In zakaj ljudje trošijo tako kot trošijo? ... Zato ker potrošništvo v postmodernity dobi sledi idealom.« (Campbell 1998, 14).

Potrošnik, kot *homo oeconomicus*, se znajde velikokrat v položajih, ker mora probleme reševati z vidika svojih potreb. Tako ima možnost za nakup dobrin, ki jih ponuja trg in pri zadovoljevanju svoje potrebe se sooči s situacijo, kjer se mora odločiti o nakupu neke dobrine, nekega produkta oziroma storitve. Vendar na njegovo odločitev ne bo vplivala zgolj ugodna ponudba, ki je na trgu, temveč k njegovi končni odločitvi privedejo tudi njegova čustva, vsa dosedanja izkustva, vrednote in prepričanja. Vsi prej naštetih dejavniki sooblikujejo potrošnikovo končno odločitev, da izbere iz asortimaja izdelkov s trgovskih izložb.

Zaradi modernega načina življenja potrošnik na primer ne kupuje obleke izključno zaradi potrebe po zaščiti svojega telesa, temveč gre pri svojem ekonomskem ravnanju daleč preko zadostitve svojega življenjskega minimuma.

Socialno motivirane potrebe je že pred 72 leti Maslow definiral v svojem delu »A Theory of Human Motivation« kot hierarhijo zadovoljevanja človekovih potreb (slika 1). Te potrebe so razvrščene na:

- osnovne, to so potrebe, potrebne za obstoj (za življenje), kot so fiziološke; lakota, žeja, po zdravju, po spanju,
- po varnosti; potrebe po zaščiti, redu, stabilnosti, pravu,
- po družbenih potrebah; te so povezane z družbeno pripadnostjo in ljubeznijo,
- po spoštovanju; to je po doseganju rezultatov, statusov, priznanju,
- potrebe po samoaktualizaciji; te pa so osebni razvoj in izpopolnitev samega sebe.

Maslowa teorija naredi distinkcijo med osnovnimi fiziološkimi potrebami in potrebami, ki so naučene v družbi. To so tako imenovane *drugotne potrebe*, saj človeku, kot družbeno socialnemu bitju, ni dovolj samo njegovo preživetje, ki mu jih narava pripiše, ampak sledi potrebam, ki jih današnji način življenja zahteva in so med seboj prepletene.

Musek navaja: »Potrošniki so se spremenili. Spremenile so se njihove navade. Spremenile so se njihove potrebe. Spremenilo se je okolje, v katerem živijo in nakupujejo. Na eni strani so današnji

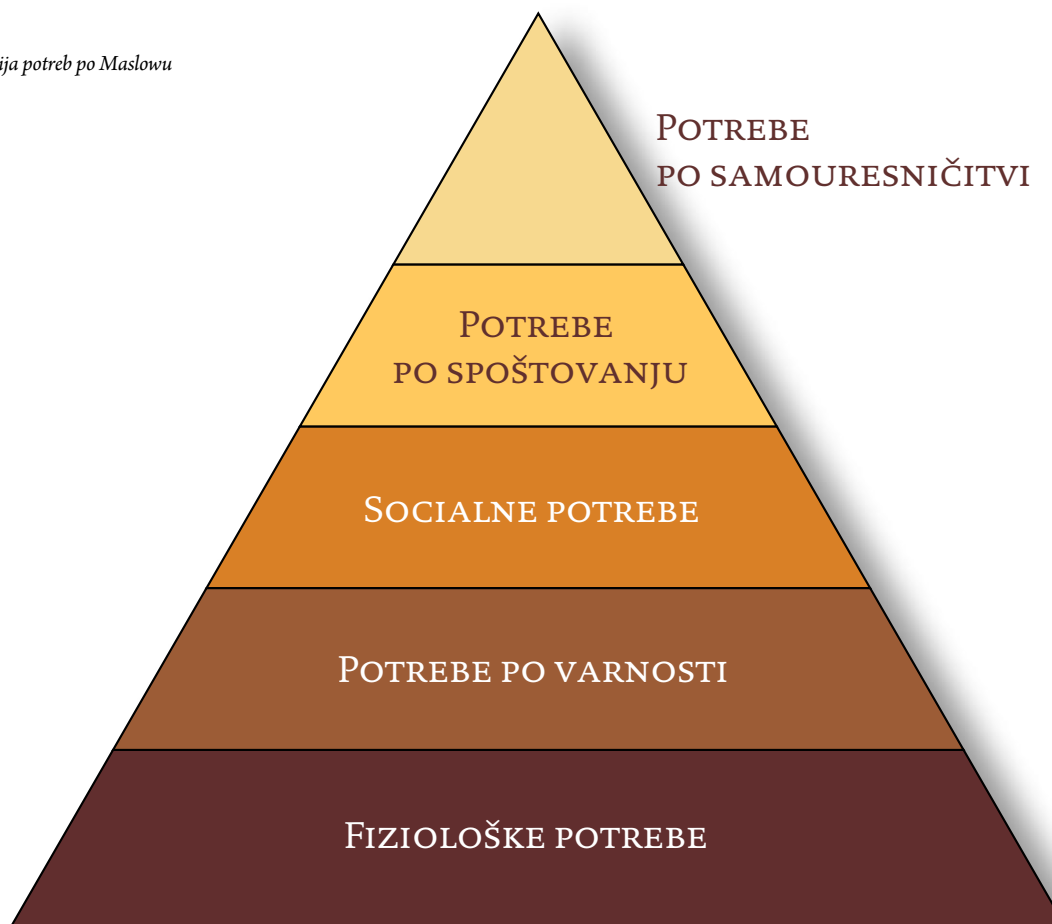
**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

Slika 1: Hierarhija potreb po Maslowu



potrošniki bolj zahtevni, bolj razvjeni in bolj izobraženi kot kadar koli prej.«

Bolj kot je družba razvita, višja je življenjska raven v njej, tem bolj želi posameznik živeti v skladu z družbo, zato je pripravljen porabiti veliko svojih izdatkov, da sledi družbi in ljudem iz okolice. Mnenje okolice posamezniku izjemno veliko pomeni.

Kaj motivira potrošnika, da se pri nakupu avtomobila odloči za nakup prestižnejše znamke?

Martin Grimmer (2009) v svoji raziskavi *Symbolic Consumption and Consumer Identity: An Application of Social Identity Theory to Car Purchase Behavior* navaja, kaj so na vprašanja odgovorili vprašani kupci avtomobilov. Večina vprašanih je odgovorila, da če bi imeli neomejen znesek denarja, bi kupili avto, s katerim bi želeli izraziti svojo socialno identiteto. Na podlagi odgovorov vprašanih lahko povzamemo, da če potrošnikom avtomobil ne bi bil pomemben, bi si

kupili preprost avto in ga vozili, dokler bi bil še v voznem stanju, vse do trenutka njegove popolne obrabe.

Na simbolični ravni njihov avto izraža njihovo identiteto in zvišuje njihovo samozavest. Iz ugotovitev v raziskavi je razvidno, da se posamezniki s slabšimi avtomobili na dogodke in prireditve ne peljejo s svojim slabim avtom oziroma menijo, da ni pomembno, da drugi vedo, kaj vozijo ali s čim so se pripeljali. Ugotovljeno je bilo, da so zaradi slabšega avtomobila imeli njihovi lastniki nižjo samozavest. Anketiranci, ki pa so vozili dobre avte, so se brez obremenitev peljali in bili bolj samozavestni.

Izsledki raziskave kažejo, da je posamezniku tudi izjemno pomembna potreba po spoštovanju, kako ga okolica oceni in prvi vtis, ki ga naredi posameznik na okolico.

Sodoben potrošnik daje več poudarka simbolični potrošnji kot zadovoljevanju svojih primarnih potreb, tako pa lahko postane objekt del potrošniške identitete. Z razblinjenjem vrednot, ki

so bistvo za obstoj posameznika, ljudje velikokrat ocenjujemo drug drugega po tem, kar imamo, ki je postalo pomembnejše od »biti«. Slednja teza odpira novo problematiko sodobne družbe in diskusijo o tem, kot jo navaja dr. Simon Brežan »in namen sistema je dosežen, človek je nesrečen, trgovec pa nanj že preži z »instant srečo« novega produkta«.

KARLINCA DELBELLO

VIRI:

Brežan, Simon, 2012. »Vpliv kapitalizma, potrošništva in lažne demokracije na (ne)zdravje človeka in družbe«. Dostopno prek: <https://tehnica.wordpress.com/2012/09/19/vpliv-kapitalizma-potrosnistva-in-lazne-demokracije-na-nezdravje-cloveka-in-druzbe>.

Campbell, Collin, 1998: »Skrivnost in moralnost modernega potrošništva«. Družboslovne razprave na <http://druzboslovne-razprave.org/clanek/pdf/1998/11-25>.

Maslow, A. H.: *Motivation and Personality*, New York, 1954.

Musek, Janek: *Psihološke in kognitivne študije osebnosti*. Ljubljana, 2005., Znanstveni inštitut Filozofske fakultete.

<http://www.duplication.net.au/ANZMAC09/papers/ANZMAC2009-206.pdf>.

RAVNE NA KOROŠKEM

Za ustvarjanje prvega vtisa ne dobimo druge priložnosti

Na OOO Ravne na Koroškem so v minulem mesecu pripravili seminar Poslovni bonton, komunikacija in obvladovanje konfliktov. Zaradi obsežne teme je bil seminar, ki sta ga vodila Boštjan Polutnik in Barbara Polutnik Brusnik iz podjetja Status izobraževanje, razdeljen na dva dneva.



Barbara Polutnik Brusnik je udeležence delavnice spomnila, da ni vseeno, kako sebe ali koga drugega predstavimo, kako se rokujemo, govorimo, telefoniramo, vodimo sestanek in podobno.

Boštjan Polutnik je na začetku predstavil, kako ozavestiti svojo vlogo v komunikaciji. Udeleženci so spoznali zakonitosti komunikacije in pravila za dobro komunikacijo s strankami, se učili analizirati potek komunikacije in uporabo različnih osebnih stilov za učinkovito komunikacijo ter spoznali strategijo reševanja konfliktov in njihovo uporabnost v različnih situacijah.

V drugem delu seminarja pa je Barbara Polutnik Brusnik nanizala kar nekaj uporabnih nasvetov s področja poslovnega bontona in neverbalne komunikacije. »Nikoli nimamo druge priložnosti za ustvarjanje prvega vtisa. Zato se moramo za uspešno poslovno pot seznaniti z osnovami poslovnega bontona. Kot spo-

ročanje si mnogi zmotno predstavljajo le napisane in izgovorjene besede. Zavedati se moramo, da vse niso le besede, saj imajo v sporočanju manjšinski delež. Govori vse telo, govori obleka, prostor, predmeti, vonjave itn. Zavedati se moramo, da sporočamo tudi s telesom – posredno,« je med drugim povedala Barbara Polutnik Brusnik.

Seznani so se tudi z osnovnimi pravili, po katerih se ravna v vsakodnevni zasebni in poslovni stiki z drugimi ljudmi. Kdor teh pravil ne pozna ali pa se ne zmeni zanje, lahko koga prizadene, užali ali odbije, pogosto pa se znajde v neprijetni situaciji.

JUDITA ŠKOFLEK

CELJE

Srečanje upokojenih obrtnic in obrtnikov OOO Celje

Sredi decembra so v Celju pripravili tradicionalno druženje – že petintrideseto po vrsti – upokojenih obrtnic in obrtnikov OOO Celje. Več kot sto se jih je družilo v decembrskem popoldnevu, ko jih je nagovoril predstavnik sekcije upokojenih obrtnikov Marjan Zagožen, pozdravil pa jih je tudi predsednik OOO Celje Miran Gracer. Zahvalil se jim je za njihov prispevek k obrtništvu, jih seznanil z aktualnimi dogajanjem v obrtno-zborničnem sistemu in jim zaželel lepe praznične dni.

V uvodnem delu je Alenka Vodončnik – predsednica sekcije podjetnic in obrtnic OOO Celje udeležencem srečanja predstavila projekt, ki ga vodi, z delovnim naslovom »Živeti z demenco«. V okviru tega projekta, ki je sofinanciran iz Norveškega finančnega mehanizma 2009–2014, so v Domu ob Savinji ustanovili prvi center za pomoč pri demenci v Sloveniji. Ta ponuja pomoč tako obolelim za to boleznijo kot tudi njihovim svojcem in zelo pomembno je, da so ljudje seznanjeni z informacijami o tej kronično napredujoči možganski bolezni, ki posledično vpliva na obnašanje bolnikov in njihove sposobnosti za opravljanje vsakodnevnih opravil.

TATJANA ŠTINEK



Že petintrideseto prednovoletno druženje upokojenih celjskih obrtnikov.

Povezani smo močnejši!

To je veljalo pred leti in to velja še danes. Tudi za obrtnike in podjetnike, ki so združeni v zbornici močnejši in bolj vplivni. Kamniški so 40. obletnico svoje organizacije slovesno obeležili v Domu kulture v Kamniku v začetku prejšnjega meseca.



»Danes, ko spremembe predstavljajo edino stalnico, je vloga obrtno-podjetniške zbornice kot sindikata, ki pred državo zastopa interese drobnega gospodarstva, še toliko bolj pomembna,« je med drugim poudaril predsednik OOO Kamnik Marko Vrhovnik.

Po zgledu združenj, ki so se ustanovljala povsod po Sloveniji, so tudi kamniški obrtniki pred dobrimi štiridesetimi leti strnili vrste in začeli pripravljati osnovna izhodišča za delovanje združenja, ki je bilo ustanovljeno 23. aprila 1975. Ustanovitelji so zagovarjali, da mora združenje v prvi vrsti skrbeti za enakopravno obravnavo samostojnih obrtnikov v primerjavi z obrati družbenega gospodarstva in da je naloga združenja tudi skrb za strokovni razvoj in napredek obrti ter nudenje pomoči obrtnikom pri raznih vprašanjih in težavah v povezavi z zakonodajo, zaposlovanjem in vodenjem knjig ter drugimi področji, pomembnimi za delo.

Danes je OOO Kamnik sodobna podporná podjetniška institucija in čeprav so mnoge informacije obrtnikom in podjetnikom dostopne preko spleta in drugih institucij, je zbornično delovanje v lokalnem okolju nepogrešljivo.

Ob jubileju je zbranim najprej čestital kamniški župan Marjan Šarec, ki je poudaril pomembno vlogo OOO Kamnik v lokalnem okolju: »S svetovanjem in izobraževanjem, ki sta ključni za obstoj podjetja

PRIZNANJA OB 40-LETNICI OOO KAMNIK

Bronasti ključ OZS za dolgoletno aktivno delo v organih OOO Kamnik so prejeli Franc Kremžar, Janez Mlakar, Janez Repanšek in Jože Volovšek.

Srebrni ključ OZS so prejeli dosedanja predsedniki OOO Kamnik: Srečo Krmavnar, Anton Vrtačič, Peter Plevel, Vinko Polak in Emil Grzinčič.

Ustanovitelji kamniškega združenja so prejeli Zlati ključ OZS: Jože in Jožica Baronik, Ivan Dolčič, Boštjan Homar, Stane Kadunc, Janez Podjed, Gregor Poličnik, Milica Plut, Mihael Resnik in Marjan Zavrl.

Priznanja OOO Kamnik: Marko Avguštin, Cirila Špenko, Ivan Zrimšek, Stanislav Hrovat, Mihael Špruk, Rudolf Jeraj, Vilibald Plevel, Marta Cerar Leskošek, Ahacij Romšak, Branko Meh, Občina Kamnik in Občina Komenda.



in posameznika na trgu, pomaga pri posameznih odločitvah, ki vplivajo tudi na našo lokalno skupnost. Nemalokrat pa je tudi vezni člen z drugimi institucijami in ta vez je v času, ko se marsikateri obrtnik in podjetnik bori za obstoj in išče priložnosti uspeti, še kako pomembna.»

Tudi župan Občine Komenda Slavko Poglajen se je pridružil čestitkam in pohvalil delo zbornice na področju zastopanja interesov in izobraževanja ter izpostavil prizadevanja zbornice za ohranjanje tradicionalnih obrti. »Prepričan sem, da združenja, kot je OOO Kamnik, ne bodo nikoli propadla, saj so s svojim delovanjem že velikokrat opravičila svoj obstoj,« je še dodal Poglajen.

Zbrane je pozdravil še predsednik OZS Branko Meh, ki jim je zagotovil, da se bo zbornica tudi v prihodnje borila za boljše razmere za delo v obrti in podjetništvu. Z

željo, da bi v prihodnosti skupaj ustvarjali nove priložnosti, je zbrane nagovoril tudi predsednik OOO Kamnik Marko Vrhovnik. »Danes, ko spremembe predstavljajo edino stalnico, je vloga Obrtno-podjetniške zbornice kot sindikata, ki pred državo zastopa interese drobnega gospodarstva, in podporne institucije, ki nudi najrazličnejše podjetniške storitve svojim članom in skrbi za mreženje, še toliko bolj pomembna,« je med drugim poudaril Vrhovnik.

Slovesnost so s kulturnim programom popestrili kamniška glasbena skupina Za zdele in baletni plesalci Glasbene šole Kamnik, pogostitev, ki je spremljala prijetno druženje po koncu uradnega dela, pa so pripravili kamniški gostinci Janez Mlakar (Mlakar), Janez Uršič (Pri planinskem orlu), Primož Repnik (Repnik) in Miha Počtnik (Čubr).

EVA MIHELIČ

VELENJE

Kupujmo lokalno!

Območna obrtno-podjetniška zbornica Velenje lani uvedla številne novosti za člane. Med drugim je zaživel projekt Kupujmo lokalno. V okviru projekta so oblikovali spletni register članov zbornice, katerega namen je spodbujanje kupovanja lokalnega blaga in storitev.

Na začetku minulega leta je v OOO Velenje zavel svež veter – predsedniški stolček je zasedel Rok Bezljaj, mlad samostojni podjetnik iz Velenja. S svojimi svežimi pristopi niza nove ideje, s katerimi v prvi vrsti želi, da člani pridobijo dodatne ugodnosti, pa ne le po principu »zastopanje, svetovanje, izobraževanje«, temveč tudi širše.

Tako je pod njegovim vodstvom na območni obrtno-podjetniški zbornici zaživel projekt Kupujmo lokalno, ki člane zbornice združuje v spletni register, katerega namen je spodbujanje kupovanja lokalnega blaga in storitev. Projekt poudarja prednosti lokalnega kupovanja – poleg tega, da so nam lokalni proizvodi bližje in je tako blago bolj sveže in zdravo, imamo pri lokalnem kupovanju tudi garancijo za dobro kakovost, saj ponudnika hitreje osebno spoznamo. Spodbujanje kupovanja lokalnih proizvodov in storitev ima pozitiven vpliv tako na povpraševalce kot tudi na razvoj ponudnikov ter regije kot celote.

Sveži marketinški pristopi se odražajo tudi v ponudbi oglaševanja v okviru članstva, tako preko omenjenega spletnega registra kot tudi preko spletne strani OOO Velenje z objavo raznovrstnih člankov. Spletna stran je postala center za obveščanje članov ter širše javnosti o pomembnejših dogajanjih v regiji in širše. Oglaševanje ponudbe članov je OOO Velenje dodatno okrepila v okviru sodelovanja s portalom velenje.com preko diskusij in malih oglasov, redne tedenske oddaje in večkratnim dnevnim oglaševanjem na radijski postaji Moj radio ter lokalno časopisno hišo Naš čas. Letos, ko želi OOO Velenje obeležiti 40 let obstoja s kar najširšim spektrom ugodnosti za člane, na področju oglaševanja članov nameravajo natisniti katalog ponudbe članov zbornice ter vzpostaviti sistem



Ponudba velenjskih obrtnikov in podjetnikov je zbrana v registru Kupujmo lokalno, ki je dostopen na spletni strani www.ooz-velenje.si.

popustov članov, ki jih bodo deležni prebivalci Šaleške doline, in tako dodatno spodbuditi lokalno kupovanje.

Z vsemi novostmi je OOO Velenje lani uspelo ne le stabilizirati članstvo, ki je v preteklih letih po prenehanju obveznega članstva upadalo, temveč ustvariti zadovoljiv pritok novih članov, ki s svojimi idejami bogatijo ponudbo zbornice. Kljub temu, da je morala od aprila do oktobra zbornica delovati brez prisotnosti edine zaposlene poslovne sekretarke, ji je uspelo pridobiti 41 novih članov. Na podlagi tega je mogoče predvidevati, da bi lahko ob neokrnjenem delovanju na podlagi projekta Kupujmo lokalno pridobili tudi do 100 novih članov. Velnja pa omeniti še, da je zbornica uspela prepričati, naj ostanejo člani, tudi nekaj takšnih, ki so že poslali izstopne izjave, kar je zagotovo še dodaten uspeh.

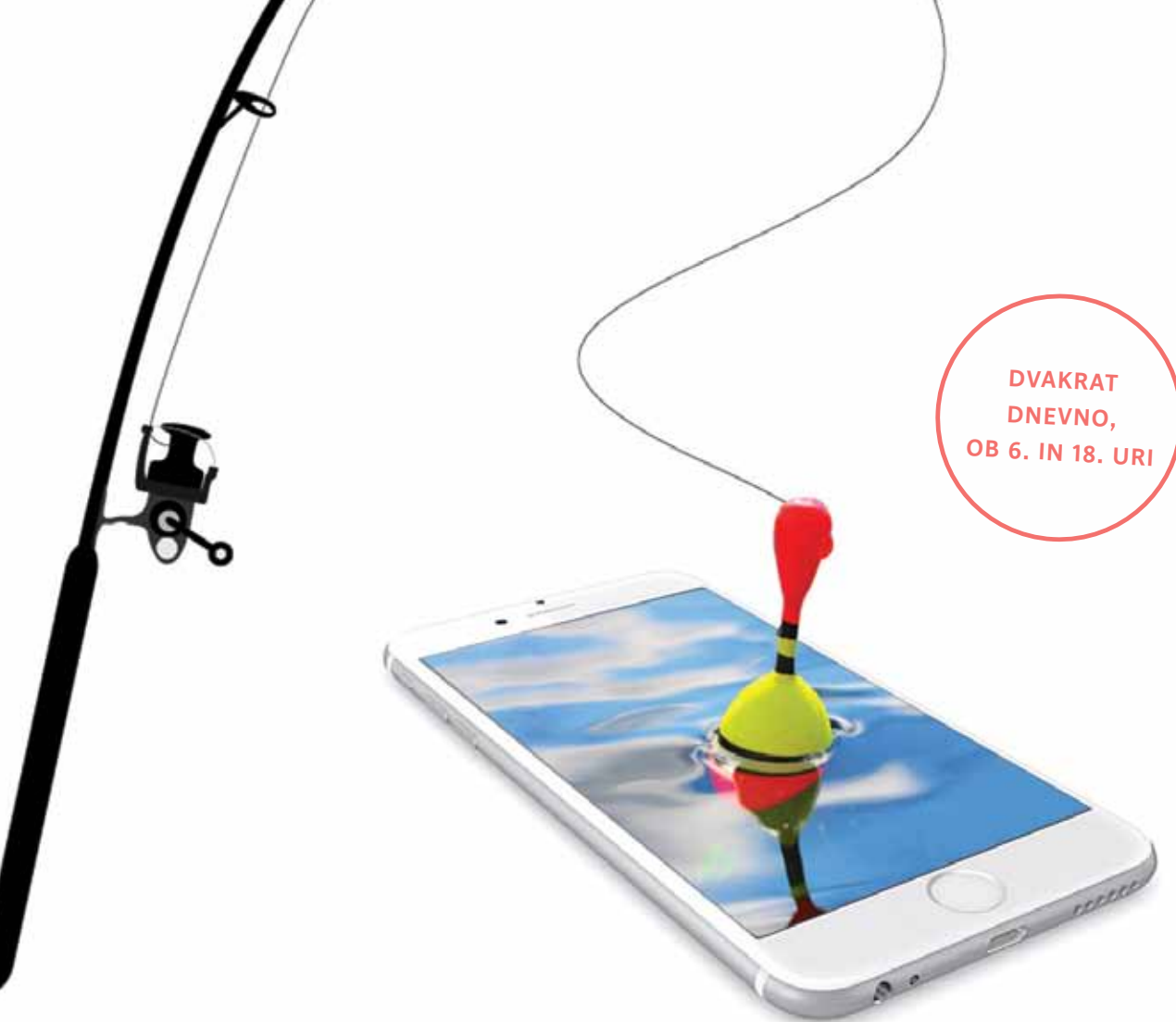
S povezovanjem člani OOO Velenje na enem mestu nudijo zares izjemno



Rok Bezljaj, predsednik OOO Velenje

ponudbo – gradbene, mizarske, lesarske, frizerske, kozmetične, gostinske, cvetličarske in vrtnarske, avtoservisne, grafično papirne, elektro, optične ter zlatarske in urarske storitve, izdelke iz kovine in plastike, tekstilne izdelke in živilske izdelke, izdelke domače in umetnostne obrti, prevoze in še veliko drugega. Le zakaj ne bi pri takšni ponudbi kupovali lokalno na www.ooz-velenje.si? V ta namen je OOO Velenje skovala tudi nov slogan: »Skupaj povezani smo močnejši. Zakaj? Ker se spleta!«

MAŠA IPAVIC



DVAKRAT
DNEVNO,
OB 6. IN 18. URI

Delo d.o.o., Dunajska 5, 1509 Ljubljana

BI RADI UJELI SVEŽE NOVICE?

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

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

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

DELO E » » I S P R E S

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



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

MARIBOR

Tudi v Mariboru podelili jubilejna priznanja

Območna obrtno podjetniška zbornica Maribor je 10. decembra v dvorani Hotela Arena pod Pohorjem priredila svečan zaključek leta s podelitvijo jubilejnih priznanj. Prireditve se je udeležilo okrog 240 obrtnikov.



Prejemniki jubilejnih priznanj za 45 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti.

PREJEMNIKI JUBILEJNIH PRIZNANJ OOO MARIBOR

Za 30 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti: Friderik Bezjak, s. p., ekspres čevljarstvo; Danilo Bračič, s. p., brezalkoholna okrepčevalnica in fotokopiranje; Štefan Glavica, s. p., teracerstvo in keramičarstvo; Dušan Knehtl, s. p., elektro servis Vena – elektroinštalacije in servis gostinske opreme; Miroslav Kop, s. p., gradbena mehanizacija, prevoznništvo, storitve; Vlado Najžer, s. p., avtoprevoznništvo in Bojan Novak, s. p., avtoprevoznništvo.

35 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti: Sefedin Demiri, s. p., okrepčevalnica Pikapolonica; Tatjana Dolenc, s. p., Euro las, frizerski salon in trgovina na debelo; Mirko Krištofič, KTS, proizvodnja, trgovina, storitve, d. o. o.; Darinka Kutnjak, s. p., kozmetični salon Biokozmetika in trgovina; Zdravko Lamot, s. p., prevozi, posredovanje, organizacija prevozov, storitve in trgovina – Lamotekspres; Vlado Nabergoj, s. p., Udobje – elektroinštalacije, ogrevanje, hlajenje, frizerstvo, trgovina; Joško Obrovnik, TAO trgovsko in storitveno podjetje, d. o. o. in Bojan Podlesnik, Tlakovci Podlesnik.

45 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti: Irena Cebe, s. p., žensko in moško frizerstvo ter trgovina na drobno; Ivan Gorjanc, s. p., bar pri Boru, gostinstvo; Viktorija Jarc, s. p., brivnica in česalnica; Tatjana Jelušič, Foto Tatjana, fotografske storitve, d. o. o.; Kristijan Nikl, mesarstvo Nikl, trgovina, proizvodnja in storitve, d. o. o.

Obrtnike in goste je uvodoma pozdravil Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, ki je poudaril, da gre vsa čast in priznanje jubilantom, ki kljub za obrt in malo gospodarstvo neugodnim časom uspešno vztrajajo na dolgoletni obrtniški pot. Zbrane sta pozdravila tudi Branko Meh, predsednik OZS, in Melita Petelin, podžupanja Mestne občine Maribor.

Letos je bilo v OOO Maribor skupno 114 jubilarov. Na prireditvi so podelili priznanja za 20 let uspešnega opravljanja obrti, 7 obrtnikov je prejelo jubilejna priznanja za 30 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti, 8 jubilarov je prejelo priznanje za 35 let uspešnega delovanja v obrti in podjetništvu, 5 obrtnikov, članov OOO Maribor, pa je slavilo 45 let uspešnega opravljanja obrtne dejavnosti. Priznanja za 35 in 45 let uspešnega opravljanja obrti sta jubilantom podelila Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, in Branko Meh, predsednik OZS. OOO Maribor je na predlog Sekcije za gostinstvo in turizem podelila še posebno priznanje Petru Rajšku, lastniku Restavracije Villa Rustica, za kakovost gostinske ponudbe in izredne zasluge za delo v sekciji.

Za pester program na prireditvi OOO Maribor ob zaključku leta s podelitvijo jubilejnih priznanj so poskrbeli Pevski zbor Obrtnik, ki prihodnje leto praznuje častitljiv jubilej, 70-letnico uspešnega delovanja, stand-up komičarka Martina Ipša, Nuša Detiček in Eva Mlakar s twirling nastopom in glasbena skupina Žuta osa.

BREDA MALENŠEK

Obrtniki in podjetniki napolnili grajsko dvorano

V grajski dvorani soboškega gradu je bilo konec lanskega leta že 9. srečanje obrtnikov in podjetnikov OOO Murska Sobota, na katerem so podelili priznanja članom zbornice, ki so lani zabeležili 10, 20, 25, 30, 35 in celo 40 let dela v obrti.

Med skupaj 67 jubilarji je bilo 12 prejemnikov priznanj za 10 let delovanja v obrti in 24 prejemnikov za 20 let dela v obrti, za daljša obdobja dela v obrti pa so priznanja prejeli:

Za 25 let: Okrepčevalnica »Pri Lipi«, Vesna Celec, s. p.; Murska transport, Branko Cipot, s. p.; Okrepčevalnica Dani, Valerija Dani, s. p.; Dnevni bar Rudi, Rudolf Ficko, s. p.; Hipoing, hišna popravila in inženiring, d. o. o.; Avtocenter Horvat, Leonida Horvat Letonja, s. p.; Kleparstvo-Krovstvo, Alojz Kavaš, s. p.; Foto-video studio, Dejan Kolarič, s. p.; Arabeska-vezenje, Majda Koren, s. p.; Bar pivnica »Kuzma«, Bojan Kuzma, s. p., MB 95-podjetje za inženiring in trgovanje na debelo in drobno Krog, d. o. o.; Minicom, napredne tehnologije, d. o. o.; Kozmetični salon Darinka, Darinka Mlinarič, s. p.; PC servis, Janez Rajbar, s. p.; Frizerski salon »Majda«, Majda Recek, s. p.; Parketarstvo in trgovina, Stanko Srša, s. p.; Okrepčevalnica bistro Tromejnik Sukič, Jože Sukič, s. p.; Cvetličarstvo-vrtnarstvo, Helena Šadl, s. p.; Bar bistro Vitez, Igor Vitez, s. p.

Za 30 let: Avtoprevoznništvo, Ciril Fekonja, s. p.; Avtoprevoznništvo, Milan Gjergjek, s. p.; Gradbeništvo Hajdinjak, d. o. o.; Izkopi s strojno mehanizacijo, Štefan Hajdinjak, s. p.; Avtoprevoznništvo, Štefan Kranjec, s. p.; Mizar FM – proizvodnja in storitve, d. o. o.; Kleparstvo, krovstvo Šinko, d. o. o.; Audio-servis, Robert Žižek, s. p.

Za 35 let: Okrepčevalnica »Pri Marjetki«, Aleksander Bencik, s. p.; Avtoprevoznništvo in storitve z gradbeno mehanizacijo, Andrej Fujs, s. p.; TV avdio video-klima servis, posredniška prodaja, Rafael Grah, s. p.; Avtoprevoznništvo, Slavko Kuzma, s. p.; Gostilna, Herman Rajsar, s. p.

Za 40 let dela v obrti je na srečanju prejel priznanje tudi predsednik OOO Murska Sobota zlatar – juvelir Vlado Mandič. Sicer pa so bili med jubilarji tudi podjetja,



Soboški prejemniki jubilejnih priznanj.

ki pridno nadaljujejo družinske tradicije, in sicer Steklarstvo Framo, d. o. o. s skupno 40-letno družinsko tradicijo, Herman Rajsar, s. p. s 50-letno družinsko tradicijo in Leonida Horvat Letonja, s. p. s 65-letno družinsko tradicijo.

Obrtnike in podjetnike, ki so povsem napolnili grajsko dvorano, so nagovorili predsednik OOO Murska Sobota Vlado Mandič, direktor OZS Danijel Lamperger in župan Mestne občine Murska Sobota Aleksander Jevšek.

JOŽICA GERGOREC

LOGATEC

Dobri možje so razveselili otroke

Tudi letos je logaška zbornica pričarala zadovoljne nasmeh na lica otrok – 150 otrok in vnukov članov zbornice in pri njih zaposlenih se jih je zbralo v osrednji dvorani Narodnega doma v Logatcu, kjer so jih obdarili dobri decembrski možje.

Otroke je najprej razveselila hudo-mušna in poučna lutkovna predstava o nastanku zime O starki zimi in njenih pomočnikih v izvedbi Gledališča Bičikleta. Nato so s skupnimi močmi na oder priklivali Miklavža, Božička in dedka Mraza. Ti so obdarili otroke, ki so se z iskricami v očeh fotografirali z dobrimi možmi in polni pričakovanj odpirali vreče z igračami.

DEJAN ŠRAML, SLIKA: STUDIO SANNA



SEVNICA

Čestitke za dolgoletno delo v obrti

Na tradicionalnem prednovoletnem srečanju članov OOO Sevnica je njen predsednik Drago Krošelj skupaj podelil jubilejna priznanja petindvajsetim sevnškim obrtnikom.

Za 15-letno neprekinjeno opravljanje obrtne dejavnosti sta jih izročila šesterici, bronasto plaketo za 20 let je prejelo osem članov, za 25-letno delo je srebrno plaketo prejelo šest obrtnikov, zlate plakete za 30-letno delo so prejeli Herman Radej, Edvard Trbovc in Alojz Vidmar, biserno plaketo za 35-letno delo si je prislužil Zvonko Tuhtar, diamantno za 40-letno delo pa Zvonimir Kadilnik.

Ta se je v imenu vseh prejemnikov priznanj zahvalil in na kratko orisal trnovo pot od obrtnika, samostojnega obrtnika do družinskega podjetja, ki je s 15 zaposlenimi, med katerimi sta tudi Zvonetova sinova, prodrl s kakovostnimi dimniki na najzahtevnejše evropske trge, v zadnjem času tudi v Skandinavijo.

»Statistika kaže gospodarsko rast, politiki se z njo hvalijo, sindikati nego-

spodarstva pa si jo že delijo, prej, ko je bila dejansko ustvarjena. Na ta način ne bomo gospodarstva oziroma države potegnili daleč naprej,« pa je v nagovoru dejal predsednik Krošelj in dodal: »nova vrednost se ustvarja v realnem sektorju, v naših delavnicah!« Izrazil je še mnenje, da uvedba davčnih blagajn ni najbolj potreben ukrep. Poudaril je, da bi morali najprej ustvariti razmere, ki bi omogočale normalno delo, zgledovati pa bi se morali po naših. Krošelj se je zahvalil tudi sekretarki OOO Sevnica Aniti Pečnik in strokovnemu sodelavcu Marjanu Škobernetu za predano in strokovno delo v preteklem letu.

Ivan Meh, podpredsednik upravnege odbora OZZ, je čestital prejemnikom priznanj in poudaril, da država nima posluha za obrtnike. »Država nam ne more



Zvonimir Kadilnik (na levi) prejema diamantno plaketo za 40 let neprekinjene obrtne dejavnosti iz rok predsednika OOO Sevnica Draga Krošlja.

HRASTNIK

Končan podjetniški krožek

Na OŠ Narodnega heroja Rajka se je konec lanskega leta končal podjetniški krožek, ki so ga obiskovali učenci 8. in 9. razreda. Skozi krožek so želeli mentorji učencem približati obrtne po-



Rezultat skupnega dela v okviru podjetniškega krožka je čudovit skalnjak in leseni klopci ob njem, ki stojijo ob vhodu v šolo.

klice, in sicer tako, da so učenci skozi teoretični del spoznavali osnovne podjetniške pojme, nato pa v praktičnem delu skupaj s podjetniki spoznavali poklice vrtnar, cvetličar, mizar in zidar. Učenci so kljub popoldanskim uram radi prihajali na srečanja in povedali, da so pridobili ogromno pomembnih informacij, ki jim bodo v pomoč pri izbiri poklica oziroma nadaljnjega izobraževanja.

Pri projektu so sodelovali: Mojca Greben, s. p., Vrtnarstvo Damjana Napret Čeperlin, Mizarstvo Obiles – Aleš Perpar, s. p., Rekonstrukcije, d. o. o., Vera Lakner, s. p., Mojca Kranjc Novak, s. p., Papirna galanterija PGK in Občina Hrastnik, kot sofinancer projekta, ter OŠ Narodnega heroja Rajka Hrastnik.

BRANKA DOLINŠEK

vzeti tistega, kar znamo – delo! Pustijo naj nas delati, ne obremenjujejo naj nas s stvarmi, ki jih ne rabimo. Složni se bomo zbrali in šli pred vlado, da bomo vladajočim strukturam povedali, kaj in kdo smo mi,« je bil nedvoumen Meh.

Sevnški župan Srečko Ocvirk je čestital OOO Sevnica, da ni doživela večjega osipa članstva (upadlo je le za četrtno, zdaj je članov še skoraj 300). Obrt, podjetništvo in predelovalna industrija so temelj sevnškega gospodarstva, je poudaril župan.

Obrtnikom in gostom je igralska skupina KD Pekre – Limbuš uprizorila komedijo Jezični dohtar v Sevnici, po scenariju in v režiji Toneta Partljiča, ki se je tudi udeležil dogodka.

PAVEL PERC

Mladim se je dogajalo – tudi na domžalski zbornici

Preplet podjetniških izkušenj in modrosti na eni strani ter mladostna neobremenjenost in kreativnost na drugi – to je lahko dobitna kombinacija za podjetnike in ambiciozno mladino. Možnost smo obojim dali tudi na domžalski obrtni zbornici, kjer smo gostili enega od Spiritovih dogodkov v okviru projekta Izzivi mladim.

Podjetniki in mladi, največ jih je bilo iz GSŠRM Kamnik, so skupaj z uveljavljenimi mentorji iskali odgovore na vprašanja petih zastavljenih podjetniških



Sklepni dogodek projekta Izzivi mladim na OOO Domžale.

Javna agencija SPIRIT Slovenija je v letu 2015 v okviru svoje blagovne znamke **Mladim se dogaja** izvajala nov program, ki predstavlja podlago za sistematično spodbujanje sodelovanja mladih s podjetji. Namen projekta Izzivi mladim je mlade med 15. in 29. letom starosti spodbuditi k ustvarjalnosti, inovativnosti in podjetnosti ter razvijanju spretnosti, ki bodo vplivale na njihov nadaljnji osebni in poklicni razvoj, podjetjem pa dati možnost pridobitve novih, svežih idej za rešitev njihovega izziva.

Javna agencija SPIRIT Slovenija s finančno podporo Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS v okviru programa Spodbujanje ustvarjalnosti, podjetnosti in inovativnosti med mladimi izvaja vrsto aktivnosti, s katerimi želi spodbujati ustvarjalnost, kreativnost in podjetnost pri ciljni skupini mladih. S tem mladim zagotavlja razvoj veščin, spretnosti in pridobivanje znanj, ki jim bodo omogočila uspešno poslovno pot v okviru njihovih poslovnih zamisli ali v okviru drugih poslovnih sistemov.

izzivov. Gostila jih je domžalska OOO. Prvič so spoznavali podjetja in podjetnike, ki so jim predstavili svoj problem. Nato so skupaj z mentorji iskali načine, katero pot ubrati, da bi bil njihov nasvet kar najboljši. V skupinah so delali s podjetniki, tudi na terenu, opravljali so anketiranja, poglobljene intervjuje in podobno ter prve dni novembra predstavili izsledke.

Ob tem so jih strokovno spremljali Mojca Skalar Komljanec s Spirita, podjetniški svetovalec Janez Kalan in inovator-ka Ana Hafner.

Podjetniki so si bili edini, da so se mladi na reševanje izzivov odlično pripravili in podali nekaj rešitev, ki jih že vpeljujejo v prakso.

K. V.

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



Modra številka: 080 12 42



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Mladi reševali izzive gorenjskim podjetjem

Svet ne stoji na plečih niti mladih niti starejših. Svet je in bo obstal s sodelovanjem, in to s sodelovanjem vseh generacij, mlajših in že nekoliko bolj izkušenih.

Tega so se zavedali tudi mladi, ki so pomagali pri reševanju izzivov v okviru programa Izzivi mladim. Trinajst dijakov Srednje ekonomske šole Ljubljana z Roške je svoje znanje združilo in s timskim delom ter ob podpori mentorjev Nives Fortunat Šircelj in dr. Franca Vidica pomagali štirim gorenjskim podjetjem oziroma združenjem.

Območni obrtno-podjetniški zbornici Kranj so pomagali z inovativnimi rešitvami, kako še aktivneje povezovati mala podjetja z namenom iskanja sinergij in novih načinov skupnega sodelovanja. Iskali so rešitve, kako bi združenje še bolj pomagalo njihovim članom. Podjetje Lotrič Meroslovje, d. o. o. želi svoje poslovanje širiti na avstrijski trg, zato so jim mladi raziskali možnost širitve poslovanja in načina vstopa na omenjeni trg. Podjetju MIT Informacijske rešitve, d. o. o. so pomagali z oblikovanjem novega trženjskega pristopa za njihovo programsko rešitev Orkester M za spremljanje poslovanja v manjših podjetjih. BSC, d. o. o. Kranj, regionalna razvojna agencija in regionalna podpora institucija za razvoj podjetništva na Gorenjskem pa je



Roškarji so res zakon. Hvala Moniki, Maši S., Nebojšu, Zali, Ani, Ting Ting, Maši Ž., Niki, Nejc, Lari, Teji, Liani in Kirillu, ki so pomagali ustvarjati gospodarstvo.

želela, da bi dijaki pripravili predlog oživitve in priprave podlag za povezovanje štirih manjših jezer, ki imajo velik turističen potencial in s tem povezan tudi razvoj podjetništva.

S predlogi, ki so jih mladi predstavili ob koncu programa, so bila podjetja zelo zadovoljna. Ne glede na to, da je ekonomistov v slovenskem prostoru kar nekaj,

so dijaki dokazali, da so prav ta ekonomska znanja, znanja trženja in znanja iskanja ustreznih informacij, še kako pomembna podjetniška znanja in zato tudi ekonomisti še vedno zaposljivi. Želimo si, da bi bilo podobnih programov s strani Spirita tudi v letu 2016 veliko.

**MENTORJA: NIVES FORTUNAT ŠIRCELJ
IN DR. FRANCO VIDIC**

PRIJAVNICA: za kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club.

- ★ Brezplačna članarina za prvo leto uporabe plačilne kartice.
- ★ Brez menjave banke in poslovnih računov.

Izbira kartice: ☐ Osebna ☐ Poslovna

Ime in priimek:

Naslov:

Poštna št. in kraj:

Tel., GSM: Članska številka OZS:

Davčna št.:

Podpis prosilca:

X



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

Pridružite se že več kot 700 zadovoljnim obrtnikom in podjetnikom, uporabnikom te kartice!

S podpisom potrjujem verodostojnost navedenih podatkov in se strinjam, da mi podjetje Erste Card d. o. o., na navedeni naslov pošlje ponudbo za poslovno plačilno kartico oz. neaktivirano osebno kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club. Po prejemu ponudbe za članstvo se bom sam/a odločil/a ali bom le-to izpolnil/a in dostavil/a dodatno dokumentacijo. Hkrati soglašam, da Erste Card d.o.o. osebnostne podatke s te prijavnice obdeluje za namen priprave ponudbe za plačilno kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club.

Izpolnjeno prijavnico pošljite po pošti oziroma jo lahko predate osebno na OZS/00Z ali na sedežu Erste Card d. o. o., Dunajska 129, 1000 Ljubljana ali skenirano pošljete prek elektronske pošte na naslov: info@erstecard.si.

Druženje ob koncu leta

Območna obrtno-podjetniška zbornica Laško je na začetku decembra organizirala tradicionalno srečanje članov zbornice in upokojenih obrtnikov ob koncu leta. Številni gostje so napolnili dvorano v hotelu Aqua Roma v Rimskih Toplicah.

Prisotne je najprej pozdravil predsednik OOO Laško Matjaž Cajhen. Prisotne je spomnil na to, kako nemočni smo, če smo sami. »Veliko večje možnosti za uspeh imamo, če sodelujemo in smo povezani. Zbornica je namreč glas obrtnikov in malih podjetnikov. Večje povezovanje članov, tudi številčno močnejše članstvo prinaša večjo moč, večjo slišnost, posledično pa večji vpliv,« je med drugim poudaril. Spomnil je tudi na številne dosežke, ki jih je OZZ s pomočjo članstva uspela doseči.

V nadaljevanju je direktorica OOO Laško Andreja Rojc predstavila ugodnosti



kartice Mozaik podjetnih in spletni priročnik sekcije lesarjev, ki je v delu, kjer obravnava varstvo pri delu, uporaben za vse člane. Poudarila je, da je zbornica dober servis, predvsem pa je članom vedno blizu. Poleg zastopanja in vplivanja na zakonodajo ponuja svetovanja, izobraževanja, promocijo, aktualne informacije in druge ugodnosti. Z uporabo kartice Mozaik podjetnih, ki jo dobi vsak član in omogoča številne popuste in ugodnosti, se članarina lahko večkratno povrne.

Predsednik OOO Laško Matjaž Cajhen je podelil tudi zlato plaketo Območne obrtno-podjetniške zbornice Laško. Danijel Medved jo je prejel za 30-letno delo v obrti. Srebrne plakete so prejeli Zdenka Simončič in Bojan Bukovec za 20-letno delo v obrti, bronaste pa Dejan Samec, Milan Volčič in Bojan Kovač za 10 let dela v obrti.

ANDREJA ROJC,

SLIKA: FOTO FLEŠ MAJA ŠTIH

Danijel Medved je prejel zlato priznanje za 30 let dela v obrti.

V SLOVO

TIHOMIL PELOZ (1949–2015)

Rodil se je v Vrtojbi pri Gorici in se že kot otrok srečeval z vzrejo živali in predelavo mesa za potrebe trga. Leta 1966 se je zaposlil v takratnem MIP-u, kjer je hitro pridobil veliko znanja in izkušenj na področju klasifikacije mesa in mesnih izdelkov ter trženja. Vodstvo tega podjetja je v njem prepoznalo dobrega komercialista in organizatorja trgovine z mesom in mesnimi izdelki. Kot takšnemu je zaupalo vodenje prodajne mreže po vsej Primorski. V tem času sta se spoznala s soprogo Erno, se poročila in imela tri sinove. Skrb za prihodnost lastnih otrok je bila zelo močna in leta 1990 tudi eden od glavnih vzrokov za odločitve za lastno trgovino z mesom in delikatesami.

Prva trgovina v Šempetru pri Gorici je zacvetela in opogumila Tihomila, da je iskal nove lokacije za trgovine po Primorski in drugje. Po rezultatih prve trgovine je Tihomil ocenil, da bi lahko v lastni trgovini prodajali tudi nekatere lastne delikatesne proizvode in tako so začeli razvijati blagovno znamko Peloz. Prodoren kot je bil, je Tihomil v cilju uresničitve lastnih poslovnih ciljev že zelo zgodaj vedel, da je moč dejavnosti le v povezovanju. Zato si je ves čas rasti lastnega podjetja vzel čas tudi za osebno angažiranost v OZZ in GZS, tako na državni kot tudi na lokalni ravni.

Razdajal se je na vse konce, ljubil pa je naravo, kjer se je sprostil. Bil je strasten lovec, pa ne le v domačih loviščih, ampak tudi v tujini. Kolegi lovci so ga imeli radi in ga zaradi njegovih nasvetov, ki jih je delil na podlagi bogatih izkušenj.

Zadnja leta je kot upokojen podjetnik prispeval svoje ideje k urejanju statusa upokojenega obrtnika in malega podjetnika v Sloveniji. V ta namen se je vključil v Društvo upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije, vse do smrti je bil tudi podpredsednik društva.

Osebna angažiranost na različnih področjih je terjala tudi veliko napora in stresa, kar se je poznalo na njegovem zdravju. To ga je izdalo prav takrat, ko je imel nekaj več časa za posvečanje tistemu, kar je imel res rad. Z družino in delovnim kolektivom, s prijatelji in vsemi, ki so ga poznali in imeli radi, globoko sočustvujemo.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica



SEŽANA

Pohvale, a tudi kritike

OOZ Sežana je med svoje redne aktivnosti vključila tudi letna srečanja gospodarstvenikov in podjetnikov v okviru občin, ki jih pokriva. Enako pobudo je izrazila tudi županja Občine Hrpelje – Kozina Saša Likavec Svetelšek. Decembra lani so tako gostili ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravka Počivalška in glavno direktorico Direktorata za podjetništvo, konkurenčnost in tehnologijo dr. Sabino Koleča.

Srečanje z ministrom in direktorico sta pripravili OOO Sežana in Občina Hrpelje – Kozina. V pogovoru z njima so se gospodarstveniki dotaknili aktualnih tem in vsebin, ki podjetnike in obrtnike trenutno najbolj pestijo.

Predsednik OOO Sežana Jernej Bortolato je v uvodnem nagovoru poudaril, da so obrtniki in podjetniki v zadnjem času deležni novih dodatnih obremenitev. Malo gospodarstvo in gospodinjstva so bila ob razbremenitvi energetske intenzivnih podjetij deležna skoraj 100-odstotnega povečanja prispevka za obnovljive vire energije, še dodatno pa so obrtniki in majhni podjetniki obremenjeni z uvedbo davčnih blagajn. V veliki meri država ni prislunila zahtevam zbornice



Kraševci tako gostili ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravka Počivalška in glavno direktorico Direktorata za podjetništvo, konkurenčnost in tehnologijo dr. Sabino Koleča.

ŠPACAPANOVA HIŠA IZ KOMNA SPET OČARALA GOSTE

Ceh gostincev in turističnih delavcev pri Obrtni zbornici Istarske županije je v sodelovanju z OOO Sežana lani pripravil že 4. gastronomsko promocijsko akcijo Istra Gourmet tour. Na začetku minulega decembra je svoja vrata na Krasu, že tretjič zapored v tej akciji, odprla Gostilna Špacapanova hiša iz Komna. Pripravili so jedilnike na osnovi lokalnih in sezonskih jedi. Za mesni meni so ponudili gamsovo juho s štrukeljci, pečenko in ohrovt s krompirjem, pečene divjega prašička s kostanjevimi žepki. V vegetarijanskem meniju pa je bil karpачo iz muškatne buče, zapečena čebulna juha in ječmenova rižota z radičem. Oba menija sta za sladico ponujala kivijev sorbet in čokoladno pomarančno torto. Kulinarčne dobrote so spremljala vina Vinske kleti Colja iz Coljave. Kulinarichen večer so popestrile mlade glasbenice iz Komna. Dogodka so se udeležili številni gostje, predstavniki lokalnih oblasti, sežanske zbornice, hrvaških obrtnikov ter ljubitelji kulinarike.

DORIS POŽAR, SLIKA: OLGA KNEZ



PRESNE SLADICE TUDI V PONUDBI GOSTINCEV NA KRASU IN BRKINIH

Presne sladice postajajo tudi v Sloveniji vse bolj priljubljene, saj so veliko bolj zdrava alternativa navadnim sladicam. Ljubitelji presnih sladice pa bi lahko potrdili, da so te pogosto tudi veliko boljšega okusa od običajnih. Konec minulega leta je OOO Sežana pripravila delavnico Priprava presnih sladice v Okrepčevalnici Appetit v Sežani. Udeleženci so se poučili o osnovah presne prehrane, se seznanili s sestavinami za izdelavo presnih slaščic, pripomočki in aparati za pripravo presnih dobrot ter pripravili tri presne slaščice – malo presno torto, presno kroglico in presni zavitek.

DORIS POŽAR,

SLIKA: ARHIV OOO SEŽANA



ti, je vse pogostejše slišati iz vrst naših stanovskih kolegov,« je še poudaril predsednik OOO Sežana ter pozval ministra Zdravka Počivalška, da po svojih močeh kot resorni minister postori vse, da se bo gospodarstvo, zlasti malo, razbremenilo in da bo posluh države do zahtev obrtnikov in podjetnikov večji.

Minister je gospodarstvenikom dal zavezo, da se bodo na njegovem ministrstvu zavzemali za razbremenitev gospodarstva z zmanjšanjem birokratskih ovir na vseh segmentih, z razbremenitvijo plač, in za uvedbo bolj fleksibilne delovne zakonodaje. Pogovor je tekel tudi okrog spodbud, ki jih mala in srednja podjetja ter podjetniško podporno okolje lahko pričakujejo v naslednjih letih. Pred srečanjem z gospodarstveniki se je minister z ekipo srečal na delovnem sestanku z župani in poslanci območja Krasa in Brkinov.

MARIJA ROGAN ŠIK,

SLIKA: OBČINA HRPELJE – KOZINA

pri Zakonu o javnem naročanju. Zaradi plačilne nediscipline in sodnih postopkov pa bo marsikateri podjetnik, ki v verigi

posla nastopa kot zadnji, prisiljen zapreti svojo dejavnost. »Takšnih obveznosti ne bomo vzdržali in bomo prisiljeni zapre-

LOGATEC

Prednovoletno srečanje



pravili vinarji primorskih vinorodnih okolišev, gostitelj pa je predstavil etnografske in druge značilnosti kraja. Udeležence so očarali nočni razgled na smaragdno reko Sočo, razsvetljen jez hidroelektrarne Solkan in mogočni lok Solkanskega mostu.

Predsednik logaške zbornice Bogdan Oblak je nagovoril udeležence in letošnjim jubilentom, ki poslujejo deset, dvajset ... let, podelil zaslužna in prestižna zbornična priznanja. Najvišji priznanji za najdaljši obrtniški staž sta tokrat šli v roke Dušanu Čuku in Jožefu Šenu. Slednjima je priznanje podelil župan Občine Logatec Berto Menard, ki je povedal, da smo lahko ponosni na logaške obrtnike in podjetnike ter čestital vsem jubilentom.

DEJAN ŠRAML, SLIKA: SILVESTER PIVK

OOO Logatec je srečanje za svoje člane pripravila v restavraciji Primula, nekdanji spodnji postaji gondolske žičnice na

romarsko svetišče Sveto goro. Uvertura v večer je bila degustacija vrhunskih in večkrat nagrajenih buteljčnih vin, ki si jo pri-

KOROŠKA SEKCIJA CVETLIČARJEV

Cvetje se kupuje v cvetličarnah

Koroške cvetličarke iz OOO Dravograd, Radlje ob Dravi, Ravne na Koroškem in Slovenj Gradec so se povezale leta 2007. Družijo se na delavnicah, strokovnih ekskurzijah, predstavljajo pa se na sejnih, razstavah in drugih dogodkih.

Zadnja leta zelo aktivno sekcijo koroških cvetličark, v kateri jih je nekaj manj kot 20, vodi Tatjana Markač iz Kotelj. Tako kot vsako leto so tudi konec minulega pregledale opravljeno delo in naredile načrte za naprej.

Eden večjih uspehov zadnjih let v dejavnosti, za kar so se zelo zavzemale tudi koroške cvetličarke, je znižana sto-

pnja DDV-ja za ločnice in rezano cvetje. Danes pa veliko energije usmerjajo v to, da se cvetje ne bi prodajalo v trgovinah z izdelki za široko potrošnjo. Poudarjajo namreč, da je cvetje, ki je v ponudbi specializiranih trgovin – cvetličarn in vrtnarij, bolj kakovostno in posebej skrbno pripravljeno, da ostane maksimalno dolgo sveže. Poleg tega stranke dobijo v

DRUŽENJE OB KONCU LETA

Člani OOO Dravograd so se konec minulega leta skupaj z upokojenimi stanovskimi kolegi v Otiškem Vrhu zbrali na družabnem srečanju. Ob tej priložnosti je OOO Dravograd podelila jubilejna priznanja za 10, 20 in 30 let opravljanja dejavnosti tistim, ki so pogoje izpolnili že v letu 2014. Tako so za 10 let opravljanja dejavnosti priznanja prejeli Karel Vogrin, Severina Arčnik, Tadeja Pernuš, Igor Grubelnik, Zdravko Škratek, Petra Temnikar, Vojko Hutmajer in podjetje Tehnovar, za 20 let Ivan Arauš, Matjaž Garmuš, Sašo Gregor, Danijel Hanžje, Andrej Kajzer, Izidor Kozman, Janez Medved, Branko Paradiž, Milan Primožič, Janko Rebernik, Aleš Rek, Marijana Pristovnik, Roman Stogart in Janez Turičnik, za 30 let pa Franc Fišer in Niko Rozman.

Zbrane so pozdravili poslanec Državnega zbora RS Benjamin Kopmajer, podžupan Občine Dravograd Anton Preksavec in predsednik OZS Branko Meh.



Koroške cvetličarke pripravljajo šopke za različne prireditve, kjer jih tudi licitirajo

cvetličarnah podrobne napotke za skrb za rastline in njihovo vzgojo, izobražene cvetličarke pa imajo v rokah tudi številne praktične nasvete, ki jih zaupajo strankam, hkrati pa ves čas sledijo trendom v dejavnosti. Zato, kot pravi Merkačeva, se bodo še naprej borile za to, da se cvetje ne bi prodajalo v trgovinah z izdelki za široko potrošnjo.

Sicer pa so se koroške cvetličarke v prvi vrsti združile zato, da se skupaj predstavljajo na razstavah in sejmih, da se izobražujejo in družijo ter tako lažje prebrodijo čase, ki tudi za cvetličarsko dejavnost niso prav prijazni. Sekcija se je predstavila na Flori 2009, 2011, na 40. obletnici prve vrtnarske razstave v Celju 2012, sodeluje na lokalnih dogodkih, ob katerih članice izdelajo šopke, ki jih po-





Koroške cvetličarke na Belajevi domačiji z zeliščnim vrtom, ki so jo obiskale v okviru strokovne ekskurzije po Primorski.

gosto licitirajo, zelo aktivna pa je tudi na področju izobraževanja. Na strokovnih delavnicah so tako spoznavale trende na področju poročnih šopkov, aranžmajev za dan spomina na mrtve in advent ter poljubnih šopkov. Kot je povedala Merkačeva, se radi družijo na piknikih, še rajši pa na strokovnih ekskurzijah, na katerih združijo prijetno s koristnim. Potepale so se že po Primorski, ogledale so si vrtnarijo Kurbus, Kras in botanični vrt v Sežani, razstavo adventnih venčkov na ljubljanskem gradu, podjetje Oassis v Metliki, narcise na Golici in Bled, vrtove

v Gradcu, Strunjan in soline ter nazadnje Škocjanske jame ter Belajevo domačijo z zeliščnim vrtom. Merkačeva ob naštevanju ne pozabi omeniti območnih zbornic, ki jim finančno pomagajo pri organizaciji dogodkov.

V sekciji je 18 cvetličark, ki se jim na različnih dogodkih pridružijo tudi zaposlene, želijo pa si, da bi uspele v svoje vrste pritegniti še več kolegic, ki imajo registrirano cvetličarsko dejavnost, da bodo bolj številčne in tako bolj slišane in močne.

EVA MIHELIČ



NA DOMU OBRNTNIKOV SANIRALI POŠKODOVAN DEL FASADE

Po uspešni prostovoljni akciji izoliranja podstrešja je ekipa obrtnikov in podjetnikov prostovoljcev, ki so se ji pridružili predsednik OOO Dravograd Robert Vinšek, Franc Zadravec, Karel Vogrin, Gradbeništvo Rudolf, Milan Vožič, Erih Berlič in Aleš Rek, s sodelavci ponovno zavihala rokave. Konec minulega leta je namreč izvedla 1. fazo sanacije zaradi vlage poškodovanega dela fasade, za kar se jim OOO Dravograd iskreno zahvaljuje.



BODITE VIDNI!



Brezplačni mali oglasi

Člani OZS lahko v reviji
Obrtnik objavite svoj
brezplačni mali oglas.
Več na strani 102.

20. DECEMBRSKO SREČANJE OBRTNIKOV OOOZ NOVO MESTO

V prijetnem vzdušju podelili zaslužena priznanja

Na tradicionalnem decembrskem srečanju članov je OOOZ Novo mesto podelila jubilejna in posebna priznanja članom. Podeljeni tudi bronasti, srebrni, zlati in diamantni ključ za delo v obrti in podjetništvu. V Osnovni šoli Frana Metelka v Škocjanu se je zbralo več kot tristo obrtnikov in podjetnikov iz občin Dolenjske Toplice, Mirna Peč, Novo mesto, Straža, Šentjernej, Šmarješke Toplice, Žužemberk in letošnje gostiteljice občine Škocjan.

Zbrane je slavnostno nagovorila predsednica OOOZ Novo mesto Mojca Andolšek, ki je pohvalila delovanje obrtnikov, ki kljub težki gospodarsko finančni situaciji vztrajajo in se trudijo iz dneva v dan za dobre izdelke in dobre storitve. V svojem nagovoru prisotnim je poudarila: »Obrtniki smo izbrali pot dela, odrekanja, poštenja in občutka do sočloveka.

povedal, da si v občini zelo prizadevajo za razvoj in napredek gospodarstva ter za oživitvi nove industrijsko-gospodarske cone v Dobruški vasi, ki bo zanimiva tudi za člane OOOZ Novo mesto.

Skupaj s podpredsednikoma OOOZ Novo mesto Romanom Florjančičem in Robertom Medletom je predsednica Mojca Andolšek podelila številna priznanja za 10,

20, 25, 30, 35, 40, 45 in 50 let dela v obrti ter plakete za 20 in 25 let članstva. Ne gre spregledati še dveh posebnih priznanj za uspešno delo v obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu. Prejela sta ju škocjanska obrtnika Fanika Godec, ki se s šiviljstvom ukvarja že 18 let, in Anton Bobič, ki si kruh v avtoprevozništvu služi že 21 let. Oba sta zelo aktivna v sekcijah pri OOOZ in OZS.



Zbrani novomeški obrtniki v Škocjanu.

Trudimo se pomagati sočloveku po najboljših močeh. Svoj obstoj in eksistenco pa uresničujemo skladno s prej omenjenimi vrednotami. Vrednote in vrednost so dejstva, ki jih doživljamo vsak na svojem področju. Dobre storitve, rešitve in izdelki, za katere so naši kupci pripravljeni plačati, nam dajejo potrditev, da delamo prav in je naša pot trdna.«

Novomeške obrtnike in podjetnike je pozdravil tudi podpredsednik OZS Franc Novak in poudaril pomen vztrajnega in kakovostnega dela ter čestital vsem članom na njihovi poslovni poti. Prvi mož občine Škocjan Jože Kapler je prav tako čestital prejemnikom priznanj. Izrazil je nezadovoljstvo z delom vlade, hkrati pa

JUBILANTI OOOZ NOVO MESTO V LETU 2015

Diamantni ključ za 50 let: FerroČrtalič, d. o. o.

Zlati ključ za 45 let: Dragica Kovačič Laharnar

Srebrni ključ za 40 let: Franc Krnc, Štefan Srebrnjak

Bronasti ključ za 35 let: Slavko Bukovec, Stanko Opara, Jože Bevc, Marjan Rodič, Jože Vodopivec

Zlata plaketa za 30 let: AvtoCenter Brdar, d. o. o., Boštjan in Janez Jenič, Stane Košljar, Janez Ravbar, Matic in Alojz Robek, Janja Rorman, Alenka Smrekar, Tomaž Zorko

Srebrna plaketa za 25 let: Arex, d. o. o., Avguštin Avbar, Čebelica, d. o. o., Roman Florjančič, Anton Gorše, Martina Jarc, Kleopatra Novo mesto, d. o. o., Matisa, d. o. o., Roman Mlakar, Silvester Murgelj, Stanislav Nose, Samograd Brusnice, d. o. o., Sint, d. o. o., Timi, d. o. o., Marko Turk, Usluga, d. o. o., Utrip, d. o. o., Znass, d. o. o., Anton Zupančič

Bronasta plaketa za 20 let: Amil, d. o. o., Berus, d. o. o., Tomaž Blažon, Robert Boben, Avgust Bučar, Janez Bregar, Božidar Butalin, CGP, d. d., Vlado Dežmar, Enigma Novo mesto, d. o. o., Franc Janževič, Martin Jarc, Anton Junc, Jože Lipar, Janko Luzar, Klavdija Luzar, Anton Mali, Jože Malnar, Igor Mausser, Mizarstvo Bogovič, d. o. o., Monter, d. o. o., Mizarstvo Cvelbar, d. o. o., NG nizke gradnje, d. o. o., Marjan Ogrinec, Pacom, d. o. o., Peči keramika, d. o. o., PS&G inštalater, d. o. o., Remos Novo mesto, d. o. o., Radiator, d. o. o., Franc Rifelj, Ivanka Robek, Roles, d. o. o., Darko Rudman, Seevil, d. o. o., Signal, d. o. o., Andrej Šimc, Drago Tekstor, Stanislav Umek, Mojca Vrščaj, Martin Žura

Priznanja za 10 let: Dejan Ambrožič, Borivoj Antonić, Mirsad Avdibašić, Boštjan Bradač, Aleš Brulc, Vahit Ebipi, Drago Fink, Galiano, d. o. o., Gorazd Jordan, Klemen Kerin, Dejan Kolenc, Jože Koščak, Štefan Kovač, Samo Krušič, Blaž Mrhar, Damir Purič, Alojz Rupnik, Rado Vintar, Mitja Zupančič, Anton Žura

Srebrna plaketa za 25 let članstva: Andrej Krajnc

Bronasta plaketa za 20 let članstva: Natalija Klobučar, Mirjana Lalič, Andreja Žnidaršič

Dobrih in plemenitih dejanj pa še ni bilo konec. Za to je poskrbel dolgoletni član OOO Novo mesto, podjetje Avtocenter Krašna, ki je družini Strazberger podelil dva tisoč evrov za zdravljenje njenih šestletnih dvojčkov Anžeta in Eneja, ki se

borita s težko boleznijo. S prostovoljnimi prispevki za dvojčka so se odrezali še mnogi drugi obrtniki in podjetniki.

Za uspešno srečanje gre posebna zahvala pokroviteljici občini Škocjan in sponzorjem: občinam Novo mesto, Stra-

ža in Žužemberk, podjetju Kompas Novo mesto, Banki Koper in Gozdnemu gospodarstvu Novo mesto ter medijskim sponzorjem Dolenjskemu listu, Radiu Krka in televiziji Vaš kanal.

BREDA KONCIJA

ŠMARJE PRI JELŠAH

Obrtniki in podjetniki ponosni na tradicijo

OOO Šmarje pri Jelšah je na prednovoletnem srečanju podelila jubilejna priznanja 63 članom, ki opravljajo dejavnost več kot deset let. Podelili so še zlato priznanje za 35 let opravljanja obrtne dejavnosti, ki ga je prejel Albert Kampuš. Kot je v nagovoru izpostavil predsednik šmarskih obrtnikov Darko Stojnšek, so ponosni na tradicijo in uspehe, ki jih dosegajo njihovi člani.

OOO Šmarje pri Jelšah je v Kulturnem centru v Rogaški Slatini pripravila tradicionalno prednovoletno srečanje za svoje člane. Na dogodku so podelili jubilejna priznanja obrtnikom, ki dejavnost opravljajo že več kot deset let. Poleg bronastih in srebrnih priznanj so podelili pet zlatih priznanj za 30 let opravljanja obrtne dejavnosti, ki so jih prejeli: Ivan Kodrič, Srečko Kunst, Marjana Podhraški, Edvard Sovinc in Anton Šeligo. Zlato priznanje za 35 let opravljanja obrtne dejavnosti so podelili Albertu Kampušu. Gostincu Gregorju Naratu, vodji gostišča

Jurg, so ob tej priložnosti izročili priznanje Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS za kakovost gostinske ponudbe, ki jih je sicer sekcija podelila na strokovnem srečanju v Portorožu. Podelila sta mu ga predsednik OZS Branko Meh in član upravnega odbora sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Srečko Kunst.

Šmarski obrtniki v svojih vrstah štejejo 400 članov iz občin Šmarje pri Jelšah, Rogaška Slatina, Rogatec, Podčetrtek, Kozje in Bistrica ob Sotli in mnogi med njimi so v delovanju zbornice aktivni skozi vse leto. Predsednik OOO Šmarje

pri Jelšah Darko Stojnšek je ob zahvali za njihovo pripadnost izpostavil: »Želim si, da bi skupaj, tako kot resnično povezana skupina kolegov, delali, si prizadevali za izboljšanje podpornega okolja in še vedno našli čas za naša sproščena druženja. Ostanimo ponosni na tradicijo, ki smo jo gradili skozi leta.« Dogodka se je udeležil tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je v pozdravu izpostavil prizadevanja zbornice za izboljšanje pogojev poslovanja in dela za obrtnike.

RADOJKA PETEK, SLIKA: FOTO ZORIN



Prejemniki letošnjih priznanj OOO Šmarje pri Jelšah.



MOZAIK PODJETNIH DINERS CLUB

Na obroke doma in v tujini

Mozaik podjetnih Diners Club med drugim omogoča tudi nakup na od 2 do 12 oziroma do 24 obrokov, brez zapletene dokumentacije in poroštev – le s podpisom, imetniki kartice pa lahko na obroke kupujejo tudi v tujini.

Kartica Mozaik podjetnih Diners Club omogoča nakupe na obroke, da si lahko tudi v teh časih privoščimo, kar potrebujemo ali si želimo, finančne obveznosti pa razdelimo na manjše zneske. Število obrokov je odvisno od prodajnega mesta, je pa večje število obrokov dobrodošlo predvsem pri nakupih zabavne elektronike, gospodinjskih aparatov, koles, pohištva in podobnega.

Prodajna mesta, na katerih je mogoče s kartico Diners Club kupovati na obroke, so poleg nalepke z logotipom Diners Cluba International navadno označena še z dodatno nalepko: Plačilo na obroke ali Plačilo na 24 obrokov. Seznam je objavljen na spletni strani www.dinersclub.si v rubriki Prodajna mesta.

Nakupi na obroke s kartico Mozaik podjetnih Diners Club so prijazni in hitri, ker imetnik ne potrebuje dodatne dokumentacije, le kartico in podpis. Vsak imetnik pa ima tudi **poseben obročni limit** za normalno uporabljanje kartice. Edini dodatni strošek, ki ga plača pri nakupu od 2 do 12 obrokov, je strošek 1 evra za obrok. Pri nakupih na od 13 do 24 obrokov pa se po veljavnem ceniku poleg stroška obroka obračuna še strošek odbitve črpanja.

Nakup v tujini je mogoče razdeliti na do 12 obrokov, uporabnik kartice pa to opravi v treh preprostih korakih:

- 1. korak:** preveri razpoložljivi okvir porabe za obroke (kreditni limit).
- 2. korak:** v tujini ali na tuji spletni strani opravi nakup s kartico Diners Club (aktivirano mora imeti storitev Nakupi na obroke, znesek nakupa mora biti najmanj 100 evrov, stroška iger na srečo in dviga gotovine ni mogoče plačevati na obroke).
- 3. korak:** v največ treh dneh od nakupa Diners Clubu pisno sporoči naslednje podatke: ime in priimek, datum rojstva, zadnje štiri številke na kartici, datum in točno uro nakupa, prodajno mesto, znesek in število obrokov (2–12).

ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI:

- ugodnosti pri partnerjih **Mozaika podjetnih**,
- ugodnosti pri **območnih obrtno-podjetniških zbornicah**,
- ugodnosti pri članih – **mreža popustov jaz-TEBI**,
- plačilo na več kot **16.000 prodajnih mestih** v Sloveniji,
- plačilo na več kot **20 milijonih prodajnih mest** po svetu,
- dvig gotovine **na vseh bankomatih**, ki imajo oznako Pulse, Discover ali Diners Club, doma in po svetu,
- plačilo na obroke, le s podpisom – **tudi do 24 obrokov**,
- plačilo **na obroke v tujini** – v samo treh preprostih korakih; več na www.dinersclub.si,
- prost vstop v več kot **500 letaliških salonov** po svetu,
- **nagradni program** Diners Cluba, **mesečne in stalne ugodnosti** na prodajnih mestih,
- **DC Travel** – najugodnejši izbor počitnic, potovanj in izletov,
- **24/7** avtorizacijski in svetovalni center,
- **brez zamenjave banke** in poslovnih računov,
- **brezplačna članarina** za prvo leto uporabe plačilne kartice.

ANDREJ KRAVOS

Kravos Galvanizacija

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

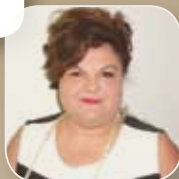
**ROK HRIBAR**

FMG storitve

**LENA KORBER**

Agencija Nera

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

**FRANC MEDVEŠEK**

M-trans s.p.

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

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

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

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

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

**MOJCA ANDOLŠEK**

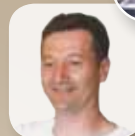
FerroČrtalič

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

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

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

**SAŠO JUNEŽ**

Rošča, vrtnarska svetovanja in storitve

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Še vedno rastemo!**Že več kot 100 partnerjev:****ERSTE CARD**

Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club

**PRIGO**

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

**TELEKOM SLOVENIJE**

Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve

**NLB**

Ugodne bančne storitve

**ELEKTRO ENERGIJA**

Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

DZS

Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

**ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI****OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE**

TRAJNOSTNI RAZVOJ

Tehnologije za leto 2016 že v slogu prihodnosti!

Svetovni gospodarski forum (WEF) in Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD) vsako leto napovesta, katere tehnologije bodo najbolj intenzivno spreminjale naše življenje in industrijo. Nekatero napovedi se uresničijo, druge ne, spet tretje se prilagodijo. Napovedani tehnološki trendi se vse bolj prilagajajo trajnostnemu razvoju in krožnemu gospodarstvu. Nam to lahko vliva upanje, da kljub intenzivni industrializaciji vseeno vemo, kako ohraniti naš planet?

Trajnostni razvoj pomeni zadovoljiti naše trenutne potrebe, ne da bi pri tem ogrozili zadovoljevanje potreb prihodnjih generacij. Prav to bo pomembno vodilo pri razvoju prihajajočih tehnologij, ki bodo podrejene učinkoviti proizvodnji in rabi energije, iskanju novih virov energije, izjemnemu razvoju informacijskih in komunikacijskih tehnologij, proizvodnih in procesnih tehnologij, sodobnejši mobilnosti, večji pozornosti za zdravje ljudi, učinkovitejši medicini, boljši prehrani in podobno. No-

benega dvoma ni, da so tehnologije gibalno največjih sprememb v sodobnem svetu in pogosto obljublja inovativne rešitve za najbolj pereče svetovne izzive. Od avtomobilov brez emisij do učinkovitejših energetskih sistemov, od pametnih zgradb in mest do računalniških čipov po vzoru človeških možganov in drugo. Velik generator tehnološkega razvoja so tudi visoke tehnološke zahteve vesoljskih in vojaških industrij.

Perspektivne tehnologije za leto 2016 nam je podrobno predstavil **Janež Škrlec**,

predsednik Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS in član Nacionalnega sveta za znanost in tehnologijo RS. Izbrane so glede na njihov vpliv na izboljševanje življenja, preoblikovanje industrije in ohranjanje našega planeta. Čedalje bolj se uveljavljajo tehnologije, ki so rezultat sodelovanja različnih strok in vej industrij. Za doseganje ciljev trajnostnega razvoja pa bo potrebno tudi trajno in premišljeno vlaganje sredstev na vseh ravneh.

1. Nova generacija robotov in mehatronika



Roboti ne bodo zamenjali človeka, bodo pa z njim boljše sodelovali in se lažje prilagajali različnim okoljem, kar temelji na posnemanju kompleksnih bioloških struktur. Odpira se tudi vedno več filozofskih in antropoloških vprašanj o človeškem odnosu do strojev. Izjemno veliko se pričakuje na področju mehatronike pri razvoju novih mehatronskih sistemov in naprav ter prehodu na ekstremno miniaturizacijo ter seveda prehodu na mikromehatroniko s čedalje večjo prisotnostjo nanotehnologije.

2. Napredna vozila na gorivne celice in električni pogon



Razvoj gorivnih celic že dosega stopnjo, ko bo mogoče resno razmišljati, da bo tovrstni pogon ponudil veliko pomembnih prednosti pred električnimi pogoni. Vozila z gorivnimi celicami se namreč obnašajo kot katera koli klasična vozila na gorivo. Vsekakor pa oba koncepta vozil v prihodnosti veliko obetata, še zlasti z zmanjšanjem onesnaževanja z izpusti ogljikovega dioksida.

3. Recikliranje plastike in razvoj samorazgradljivih materialov

Znanstveniki se trudijo izdelati takšno novo plastiko, ki jo bo preprosto večkrat termično reciklirati in preoblikovati. S tem bi se plastika lahko bistveno boljše vključevala v krožno gospodarstvo in zelo zmanjšala svojo prisotnost na od-



lagališčih. Delajo tudi na drugih materialih, ki bodo samorazgradljivi in prijazni do okolja oziroma izdelani po konceptu kroženja snovi nazaj v naravo.

4. Natančni genski inženiring



Z njim bodo zamenjali že dolgo sporen konvencionalni genski inženiring. Nove tehnike namreč omogočajo neposredno urejanje genetskih kod rastlin. Rezultat bi lahko bile bolj hranljive rastline, ki bi se lažje spopadale s podnebnimi spremembami.

5. Dodajalne tehnologije kot alternativa stari proizvodnji



Oblikovanje in izdelovanje izdelkov z dodajalnimi tehnikami pospešeno izpoveda uveljavljene odjemalne tehnike. Te so najbolj povezane z že znanim 3D-tiskanjem, ki mu ob bok stopa še 4D-tiskanje z uporabo pametnih materialov, kjer gre predvsem za nove možnosti tiskanja organov za medicinske aplikacije, kot so tiskanje človeških celic in ustvarjanje živih tkiv, kože in kosti, tiskanja inteligentnih oblačil in podobno. Pomemben korak je tudi 3D-tiskanje integriranih elektronskih komponent in vezij. 4D-tiskanje obljublja izdelke, ki odzivajo na toploto, vlago in drugo.

6. Umetna inteligenca in strojno zaznavanje



Gre predvsem za interakcijo stroja s spreminjajočim se okoljem, kjer so pri določenih nalogah stroji celo uspešnejši od človeka. Samovozeči avtomobil lahko zmanjša možnosti trčenj in se izogiba človeškim napakam, kot so slaba koncentracija, okvare vida in drugo. Intelligentni stroji, ki bodo imeli hitrejši dostop do velikih baz podatkov, se bodo lahko odzivali tudi brez človeških čustvenih vplivov, morda bodo nekoč uspešnejši tudi pri diagnosticiranju bolezni. Zagotovo pa bo vseeno še vsaj nekaj časa človek tisti, ki bo na podlagi čustev, zavedanja, tveganj, presoje vrednot in razumevanja medsebojnih odnosov jasneje in korektnije presojal.

7. Razpršena proizvodnja in tovarne prihodnosti



Danes vse izdelujemo v velikih centraliziranih tovarnah in nato izdelke praviloma daleč vozimo do kupcev. Pri razpršeni proizvodnji se surovine in metode izdelovanja decentralizirajo, zato je končni izdelek lahko izdelan bližje kupcu. Izdelek se lahko izdela tudi tam, kjer je dovolj materiala. Digitalni načrt se preprosto pošlje lokalnim proizvodnim vozliščem, ki imajo ustrezna orodja, digitalne in računalniško vodene obdelovalne centre, ti izdelek izdelajo na lokalni ravni, na primer v neki lokalni delavnici, ter ga nato vključijo v končne izdelke ali dobavijo lokalnemu kupcu. Trend razpršene proizvodnje gre tudi v smeri natisljivih izdelkov, ko na lokalni rav-

ni uporabljajo svoje lokalne tiskalnike, obstajajo pa tudi odprtokodni pristopi, kjer je mogoče izdelke prilagoditi lastnim potrebam ali željam. Razpršena proizvodnja bo omogočala učinkovitejšo rabo virov s hkratno racionalizacijo prevelikih zmogljivosti centraliziranih tovarn, prav tako se bodo z zmanjševanjem potrebnega kapitala za gradnjo prototipov in izdelkov zmanjšale ovire za vstop na trg. Zelo pomembno je tudi čedalje bolj cenjeno zmanjševanje vpliva celotne proizvodne verige na okolje. Namesto fizičnih izdelkov, ki se sedaj pošiljajo s cestnim, železniškim ali ladijskim prometom do končnih kupcev, se bodo po spletu naokrog pošiljali le načrti zanje. Uporaba surovin bo lokalna, zmanjšala se bo poraba energije in potreba po transportu. Vedno hitrejši bo tudi razvoj tovarn prihodnosti, ki bodo uporabljale najsodobnejše oblike načrtovanja in izdelave izdelkov, tako rekoč popolnoma po unikatni želji kupca in to v realnem času.

8. Brezpilotna plovila



Srečujemo predvsem brezpilotna letala, priljubljena v vojaških aplikacijah, kmetijstvu, nadzoru nevarnih območij, snemanju in pregledu posledic elementarnih nezgod, ki bodo prevzemala še vrsto pomembnih nalog. Izjemno zanimivi so tudi droni ali multikopterji za prevoz različnega tovora tudi na izjemno težko dosegljive lokacije. Brezpilotna letala bodo pravzaprav leteči roboti, ki delujejo v treh in ne le v dveh dimenzijah. Razvoj teh naprav se bo pospešil tudi z naslednjo generacijo robotike.

9. Nevromorfne tehnologije

Zgledujejo se po delovanju živčnega sistema. V nasprotju s standardnimi računalniki ne uporabljajo binarne kode (0 in 1). Osredotočajo se na analogno kodiranje in računanje s kontinuirano spremembo v električni napetosti. Trudijo se oponašati delovanje živčnega sistema od ravni posameznih ionskih kanalov



prek nevronov do nevronske stolpice v možganski skorji. Standardni računalnik obdeluje procesiranje informacij in hranjenje spomina ločeno, v možganih pa je vse skupaj združeno v organizacijo in aktivnost mreže nevronov. Cilj je torej, da bi nevrnomorfni čipi delovali kot možgani. Danes so računalniki že zelo majhni in hkrati zelo zmogljivi, vseeno pa je premik podatkov in nenehno shranjevanje podatkov v spomin velik problem in ozko grlo. Centralni procesorji porabijo tudi veliko energije in ustvarjajo veliko nezaželeno toploto. Nevromorfni čipi bodo lahko energetsko varčnejši ter bistveno bolj zmogljivi in integrirani. Shranjevanje in obdelava podatkov se bosta dogajala v istih povezovalnih enotah. To bo naslednja stopnja, kjer se bodo računalniki lahko tudi učili in ne več samo odzivali na vnaprej programirane načine, torej korak naprej tudi za umetno inteligenco.

10. Digitalni genom in novi izzivi za medicino

Človeški genom lahko že hitro preberemo in ga zapišemo na USB-ključ ali pošljemo po spletu. Posameznikov genom je enkrat, njegova analiza lahko

ugotovi bolezen, ki ima svojo specifično gensko komponento. Dejansko lahko vsako bolezen, na primer raka, opišemo kot bolezen genoma. Z digitalizacijo genoma bodo zdravniki lahko lažje odločali o bolnikovem zdravljenju. Podatki o vsebini genoma bodo morali biti zaradi varovanja zasebnosti skrbno zaščiteni, kar ostaja problem in izziv za prihodnost.

Izbrane tehnologije, ki smo jih obdelali, še zdaleč niso vsa področja intenzivnega tehnološkega razvoja. Ta poteka na številnih področjih, še zlasti v medicini, informatiki in informacijsko-komunikacijskih tehnologijah, vključno z internetom stvari in uporabo velikih podatkovnih baz. Velike spremembe potekajo tudi na področjih pametne gradnje, pametnih mest, pametnih tovarn, pametnih materialov kot končnih izdelkov, uporabe nanotehnologije, biotehnologije in drugje, praktično torej povsod.

Bodimo realni, prihodnost več ne prihaja, prihodnost je že tu. Predvsem z digitalizacijo in razpršeno proizvodnjo se mikro, malim in srednjim podjetjem lahko obeta tudi svetla prihodnost. Poziv torej ostaja, spremljajte novosti, učite se in na mlade prenašajte svoje znanje ter vlagajte v inovacije, raziskave in razvoj!

ANTON ŠIJANEC



Začenja se Šola prenove, izkoristite jo!

Sodelovanje OZS in projekta Šola prenove, ki smo ga opisali prejšnji mesec, že dobiva jasnejše obrise. S posvetom Kdo dela na dediščini? in prvo delavnico na temo Sanacija apnenih ometov februarja gre že zelo zares. Razmislite o sodelovanju, pridobite si nova znanja, predvsem pa s pomočjo Nacionalne poklicne kvalifikacije izkoristite možnost in se uvrstite na listo usposobljenih izvajalcev restavratorskih del, kar vam bo lahko odprlo možnost za nove delovne izzive in konkurenčno prednost. Za člane OZS tudi 20 % ceneje!

Posvet na temo Kdo dela na dediščini bo informativne narave. Potekal bo 3. februarja 2016 v Restavratorskem centru Slovenije. Namenjen je restavratorjem, konservatorjem, izvajalcem gradbenih del in strokovni javnosti. Ta delavnica bo le teoretična, udeleženci se bodo seznanili z načrtovanimi ukrepi, ki bodo na področje obnove in ohranjanja kulturne dediščine vnesli več preglednosti, sodelovanja med institucijami ter več možnosti za načrtovalce in izvajalce obnovitvenih del, da bodo lahko pridobili specifična znanja in izkušnje, ki so za tovrstne posege nujno potrebni.

Za izvajalce gradbenih del bo zanimiva predstavitev sistema potrjevanja nacionalnih poklicnih kvalifikacij, saj jih pridobljen certifikat uvršča v seznam usposobljenih izvajalcev za področje restavratorskih del. Potrjevanje nacionalnih poklicnih kvalifikacij podpira tudi Obrtno podjetniška zbornica Slovenije, saj pridobljen certifikat za izvajalca nedvomno pomeni konkurenčno prednost.

Najprej bodo predstavniki Zavoda za varstvo kulturne dediščine in Ministrstva za kulturo RS seznanili udeležence, na kakšen način bodo določila v zvezi z usposobljenimi izvajalci, ki jih zakon že predvideva, zaživela v praksi. Sledili bosta še dve temi; primerjava med znanji, ki jih pridobijo dijaki v času šolanja in praktičnega usposabljanja za tradicionalne poklice v gradbeništvu, ter specifičnimi znanji, ki jih mora imeti izvajalec, da bo lahko posege na dediščini pravilno in kakovostno opravi-

vil. Osnovni pogoj za kakovostno preno-vo je poznavanje lastnosti tradicionalnih gradiv in tehnologij, po katerih materiale pravilno izberemo, obdelamo, vgradimo

in zaščitimo. Na koncu bodo izkušeni restavratorji prikazali nekaj primerov dobre prakse iz Primorske, Štajerske in osrednje Slovenije.

ANTON ŠIJANEC

PRVA DELAVNICA – SANACIJA APNENIH OMETOV

Prva izobraževalna delavnica z naslovom Sanacija apnenih ometov bo potekala od 22. do 26. februarja 2016 v Škofji Loki, kjer bo glede na letni čas šlo za obnovo apnenega ometa v notranjosti zgradbe. Po izredno uspešni predstavitveni delavnici oktobra lani so se organizatorji odločili, da za prvo pravo izobraževanje izberejo prav to temo, torej sanacijo apnenih ometov. Delavnica bo potekala tudi v sodelovanju z OZS in je kot takšna še posebej namenjena članom zbornice, torej obrtnikom, zidarjem in izvajalcem obnovitvenih del. Člani OZS bodo imeli s kartico Mozaik podjetnih tudi 20-odstotni popust pri plačilu kotizacije.

Obsegala bo skupaj 36 ur, od tega 4 ure teoretičnega dela s predavanji o vrstah gradenj, značilnostih fasadnih ometov skozi različna zgodovinska obdobja in tehnološke lastnosti apna ter apnenih ometov. Preostalih 32 ur bo namenjenih praktičnemu delu, ko bodo udeleženci pod vodstvom mojstrov in učiteljev izvedli sanacijo apnenega ometa na izbranem objektu kulturne dediščine.

Podrobnosti o vsebini delavnice, temah in načinu prijave si oglejte na spletni strani **www.sola-prenove.si**.



MARKO TRIBUŠON, TECNOMAR, D. O. O., OZELJAN

Sreča spremlja hrabre!

Človek z izjemno podjetniško in politično žilico že triindvajset let uspešno vodi svoje podjetje Tecnomar, poleg tega pa je tudi aktualen podžupan Mestne občine Nova Gorica. »Vse to ti lahko uspeva le, če stvari delaš z ljubeznijo in ti le-te prinašajo zadovoljstvo,« pravi Marko Tribušon.

Vse se je začelo zgolj po naključju. Marko se je po končani kovinarski šoli zaposlil v MIP-u v oddelku vzdrževanja. Pisalo se je leto 1985. Prav takrat je serviser hladilnih sistemov ostal brez voznškega dovoljenja, zato je dobil vlogo njegovega »šoferja«. Ob tem se mu je odprla možnost pridobivanja ogromno novega znanja in iz šoferja je sam prerasel v serviserja hladilnih sistemov. Tu se mu je tudi porodila ideja o možnosti dodatnega zaslužka, saj je prav to področje predstavljalo tržno nišo.

Podjetje Tecnomar, d. o. o. je odprlo leta 1992, vzporedno pa še štiri let delal tudi v MIP-u. Svojo dejavnost je opravljal v popoldanskih urah in ob vikendih. Sprva je po večini popravljal kuhinjske hladilnike z reklamo »od ust do ust«, ki je najbolj učinkovita še danes, saj Tribušon pravi, da je najboljša reklama dobro opravljeno delo. Devetdeset odstotkov posla opravi na Primorskem, tako da se hitro sliši tako dober kot tudi slab glas. Edino dodatno oglaševanje so transparenti ali radijski oglasi na različnih športnih prireditvah, ki jih donatorsko podpira in tako združuje prijetno s koristnim.

Na začetku, dokler je bilo dela malo, ni imel težav, vendar se posel hitro širil, saj je bilo to obdobje odpiranja številnih majhnih vaških trgovin. Leta 1996 se je odločil pustiti delo v MIP-u in se v celoti posvetiti svoji samostojni poti. V tistih časih je bilo dobaviteljev na tem področju malo, zato je začel uvažati material iz Italije. Kmalu pa sam ni moral več shajati, zato je zaposlil še ženo, da mu je urejala »papirje«. S konstantnim naraščanjem posla je moral zaposlit še enega, nato pa še sina, tako da podjetje šteje danes štiri zaposlene.

Prilagajanje potrebam trga je privelo do specializacije za prodajo, servis in montažo večjih hladilnih sistemov (sistemi za vinarstvo, markete, mesnice,



komore za proizvodnjo suhomesnih izdelkov), klimatskih naprav ter toplotnih črpalk. Veliko večina dela še vedno predstavlja zgolj servisiranje naprav.

Marko pravi: »Kot 'privatnik' si sam svoj šef, vendar pa je po drugi strani vsaka stranka tvoj šef, še posebej v tako specifičnem poklicu kot je moj.« Še posebej v njegovi dejavnosti je zelo pomembna odzivnost, če se danes pokvari hladilnik oziroma zamrzovalnik, je treba takoj odreagirati, saj dela ni mogoče prestaviti na jutri.

Časi se spreminjajo, in ko se Marko ozre nazaj, vidi, kako so bili začetki drugačni. Ob pripravi desetih ponudb je namreč deset poslov tudi dobil, danes pa naredi deset ponudb, med katerimi lahko dobi le en posel. Ko pa je delo že opravljeno, se stranke začnejo pogajati za ceno. V obdobju 2005–2007 je podjetje doživelo velik vzpon v prometu, zaslužek pa je bil skoraj enak današnjemu, kljub takratnemu večjemu obsegu delu.

»Sreča spremlja hrabre,« je odgovoril Marko Tribušon na vprašanje, če na uspeh vpliva sreča, kar je tudi njegovo vodilo. Meni, da ima tudi sreča velik vpliv na uspeh, saj moraš biti ob pravem

času na pravem mestu. Ne smeš biti preveč sočuten in občutljiv, ampak na neki način »pokvarjen«, ker te v nasprotnem primeru mimogrede pohodijo in ne dobiš mesta na trgu.

Nepoštenost je danes po njegovem največji problem poslovnega sveta. Dolgoletno trdo delo in trud za določenega poslovnega partnerja sta lahko hitro pozabljena ob zamenjavi oseb na vodilnih položajih.

Tudi s tekmeci ohranja vedno dober poslovni odnos, saj se zgodi, da potrebuje kakšen del, ki ga dobavitelji nimajo, pa mu ga zaradi dobrih odnosov posodi tekmec.

Podjetništvo, pravi Marko, ti izoblikuje karakter, utrdi kožo, velikokrat moraš iti preko svojih meja in sposobnosti, biti neizprosni ter se postaviti zase. Po drugi strani pa se moraš biti sposoben prilagajati.

Za naprej ne vidi neke revolucije na tem področju. Od svojega začetka do danes je v njegovi dejavnosti prišlo do velikih sprememb na področju elektrike in elektronike; včasih so bili hladilni sistemi vezani na klasične električne sisteme, sedaj pa so vezani na računalniške nadzore in krmiljenje ter mikroprocesorje. Zaradi sprememb podnebja pa je vedno več povpraševanja za klima naprave tudi v stanovanjih, kar mu prinaša nove potencialne stranke. Marko je tudi podžupan Mestne občine Nova Gorica. Politika ga na neki način sprosti in razbremeni, pravi. Na probleme gleda z gospodarske in lokalne strani. Navadno pride prav tu do trenj, saj podjetniki strogo zagovarjajo gospodarski pogled, funkcionarji pa lokalni (občinski) pogled. Poznavanje obeh področij je njegova prednost, saj z zdravo mero pameti in razuma pomaga do konsenza med obema stranema, kar pripelje do lažjih in boljših rešitev.

TINA KOŠUTA

Odprli prenovljeni salon dekorativnih barv

Družinsko podjetje Bina Albina Cafnika je minuli mesec odprlo prenovljen prodajno-razstavni salon na Pobrežju v Mariboru, ki je daleč od klasične trgovine. V njem so razstavljeni paneli različnih dekorativnih barvnih premazov. Letos so poleg prenove salona uredili še skladišče in mešalnico barv, v nadstropju nad salonom pa pisarne. Imajo tudi parkirni prostor in odlično lokacijo blizu avtoceste, tako da jih ni težko najti.

Začetki podjetja Bina segajo na začetek devetdesetih let. Albin Cafnik je delal tedaj v večjem mariborskem podjetju, ki pa je bilo, tako kot številna druga, pred razpadom. Že nekaj časa si je želel na svoje, v večjo kreativnost in samostojnost. Začel je z zaključnimi deli v gradbeništvu, z malim inženiringom. Podjetje je poimenoval Bina, po vzdevku s srednje šole. Povezal se je s podjetjem Belinka Bel les in se skoraj desetletje ukvarjal z distribucijo, prodajo, svetovanjem in trženjem lesnih premazov te znamke. Na Studencih v Mariboru je odprl trgovino, maloprodajo lesnih barv in premazov, ki jo je vodila njegova žena Jana. Ko je začela Belinka ožiti tržišče,

je Albin začel iskati novo tržno nišo in jo našel v dekorativnih stenskih premazih. Zaradi majhnosti trga lastna proizvodnja ne bi bila rentabilna, zato si je našel poslovnega partnerja s proizvodnjo dekorativnih stenskih in talnih barvnih premazov Valpaint iz Italije. Njihov poslovni partner in distributer za Slovenijo so od leta 2004 dalje. Takrat sta se podjetju pridružila še sin Uroš in hči Katarina, podjetje pa so preselili v prostore prodajnega mariborskega gradbinca Konstruktor na Pobrežju in jih uredili v prodajno-razstavni salon.

Zelo so zadovoljni s sodelovanjem z italijanskim poslovnim partnerjem, tako na poslovni kot tudi osebni ravni. Na

obeh straneh gre za družinsko podjetje, s tem, da je njihov italijanski partner srednje veliko podjetje s 50 zaposlenimi, ki je v zadnjih letih izredno povečalo proizvodnjo in so prisotni že skoraj na vseh celinah. V podjetju Bina imajo v svojem prodajnem programu vse artikule Valpainta, ki da vsako let na trg nov inovativen produkt. Ideje črpajo iz modnih trendov, pa tudi v arhitekturi, v programu pa imajo tudi klasiko, po vzoru toskanskih vil in beneških palač, pri restavriranju katerih so večinoma prisotni. Imajo lasten razvojni oddelek, njihove barve pa so izdelane na vodni osnovi in ne vsebujejo topil ter so primerne za mokro čiščenje. Nanašajo se lahko na vse podlage, razen

tekstila in gume. Na voljo so številne kombinacije, s pomočjo okolju prijaznih barv in patentiranim načinom nanosa pa ustvarijo poseben videz. Njihova prednost je tudi v svetovanju strankam s praktičnim prikazom uporabe dekorativnih materialov za obdelavo različnih površin, organizirajo pa tudi delavnice za slikopleskarje ter izobraževanja s praktičnim učenjem dekorativnih tehnik.

Poleg štirih družinskih članov je v podjetju Bina zaposlen še en delavec. Med željami za prihodnost pa vidi Albin predvsem, da vaje podjetja prepuusti mlajšemu rodu, sinu in hčerki, da si lahko z ženo Jano končno privoščita tudi nekaj prostega časa.

BREDA MALENŠEK



Albin in Jana Cafnik s sinom Urošem in hčerko Katarino.

KROJAČ FRANJO PODBREGAR IZ CELJA

V svojem šopku let ima že osemdeset cvetov

Zadnjo nedeljo lanskega novembra se je na Mariborski cesti v Celju zbrala pisana družina ljudi, ki so se namenili v delavnico mojstra Franja Podbregarja. Predstavniki OOO Celje, prijatelji, upokojeni obrtniki in obrtnice iz tekstilne in drugih dejavnosti ter vajenke, ki jim je v preteklosti predajal svoje znanje, so mu odšli zaželeli vse najboljše za njegov 80. rojstni dan.



Krojač Franjo Podbregar, častni član OOO Celje (Foto: M. Rečnik)

Franjo Podbregar, krojaški mojster, se je za ta poklic odločil natančno na svoj 14. rojstni dan. Krojaško delavnico je odprl njegov oče Franc leta 1923 in Franjo je nekaj veččin krojaškega poklica spoznal že v otroških letih, zato mu odločitev ni bila težka. Obiskoval je triletno poklicno šolo za krojače, nato se je še eno leto šolal za mojstra in leta 1961 opravil mojstrski izpit iz moškega in ženskega krojaštva. Samo praktični del izpita je trajal 8 dni, v tem času pa je moral izdelati moško obleko ter ženski kostim. Podbregar se spominja: »V letih po vojni je bilo zelo težko dobiti blago, zato smo oblačila šivali iz vojaških plaščev. Ker v trgovinah ni bilo konfekcije, je tudi povpraševanje bilo veliko in imeli smo veliko strank. A to niso bili le bogatejši ljudje, ampak tudi delavci, ki so

Zimška. Podbregar je bil pobudnik združevanja obrtnikov v sekcijo tekstilcev leta 1958, ki so se takoj ob ustanovitvi leta 1969 pridružili Obrtnemu združenju Celje. Od leta 1960 dalje je pripravljaval cenike za tekstilno stroko, ki jih je potrjevala država. Mnogo časa je posvetil delu v obrtni zbornici, tako v Celju kot tudi v krovni organizaciji v Ljubljani: bil je ustanovitelj sekcije tekstilcev pri OZS in dolgoletni predsednik sekcije tekstilcev pri OOO Celje. Še posebej je bil aktiven na področju izobraževanja, kjer je zagovarjal vajeniški sistem. Za svoje delo je prejel mnogo različnih priznanj in plaket, tako od OOO Celje in OZS kakor tudi od drugih organizacij, med vsemi pa mu največ pomeni priznanje OOO Celje, ki ga je leta 2004 imenovala za častnega člana.

lahko s svojo plačo normalno preživeli svoje družine, ne pa tako kot danes, ko jih veliko ne more.«

V najboljših časih je bilo dela za leto vnaprej, zaradi odlične kakovosti ročno izdelanih oblačil so na vrata trkale vedno nove stranke. Šival je tudi za znane osebe, kot na primer za plesni par Škufca – Venturini, za pisatelja Frana Roša in celjskega župana Jožeta

Na čas med stanovskimi kolegi ima lepe spomine, še zlasti na delo in druženje s tekstilci, ki so z željo po znanju in spoznavanju novosti v stroki potovali v Pariz, London, Frankfurt, Milano in druga mesta. Ker so bili povezani, so za obrtništvo naredili veliko koristnega, saj je sčasoma tudi država spremenila odnos do obrtnikov ter izboljšala pogoje poslovanja.

Franjo Podbregar je krojač s srcem in dušo, nikoli mu ni bilo žal, da se je odločil za ta poklic, o katerem pravi: »Krojač je zelo lep poklic, ki zahteva ročne spretnosti, vztrajnost, potrpežljivost, natančnost, odgovornost, smisel za oblikovanje in estetiko, zelo pa je pomemben tudi odnos in spoštovanje do strank. Žalostno je, da se v današnjih časih ta poklic ne ceni več, zaradi poplave poceni tekstila z vzhoda so se večinoma zaprle tudi krojaške delavnice, za šolanje pa se odloča zelo malo mladih.« V delavnici je delal 48 let in v tem času izučil 46 vajenk, od katerih jih je zaradi upada tekstilne stroke večina našla delo v drugih poklicih. Čeprav je že nekaj let v pokoju, gre vsako jutro v delavnico, tako kot nekoč.

Podbregar je ustanovitelj Obrtne ulice v Muzeju novejšje zgodovine v Celju, kjer obiskovalcem kot demonstrator z veseljem predstavlja poklic krojača. Ponosen je na častno Valvasorjevo nagrado, ki jo je skupaj z drugimi demonstratorji prejel leta 2009. Na njegovi obrtniški poti ga je ves čas podpirala žena Betka, ki je, glede na njegovo zaposlenost, več časa posvetila družini in njunim trem otrokom, od katerih pa nihče ne nadaljuje družinske tradicije. Ne glede na to je še posebej vesel, ko se vsa družina zbere doma, vnukinja pa zaigra na harmoniko.

MARTINA REČNIK

Rešujejo podeželje

Primorsko trgovsko podjetje Fama iz Vipave je junija lani praznovalo 25-letnico obstoja. V vseh letih rasti in razvoja je podjetje širilo tako veleprodajno kot tudi maloprodajno mrežo, kjer ima poleg dveh nakupovalnih centrov še verigo štiriindvajsetih lastnih in franšiznih podeželskih marketov, od Trente do Pobegov pri Kopru.

Trditev, da Fama rešuje podeželje, zato ni iz trte zvita. »Z odprtjem marketov smo pomagali ohraniti oskrbo prebivalcev številnih podeželskih krajev, kjer so veliki trgovci v zadnjih desetletjih zapirali vaške trgovine,« pove direktor podjetja Aleksander Lemut.

Od takrat, ko so sredi junija 1990 v garažnih prostorih na Vojkovi ulici v Vipavi odprli prvo trgovino, obseg poslovanja nenehno povečujejo in imajo danes že več kot sto zaposlenih. Leta 2014 je podjetje ustvarilo za osemnajst milijonov evrov prihodkov in postalo največje podjetje v občini Vipava.

Ustanovitev podjetja Fama sega v leto 1990, ko so se združili Ajdovci Leonida in Aleksander Lemut ter Aleksander Trebovc z namenom odprtja prvega zasebnega diskonta na Vipavskem. Vsi trije ustanovitelji so po petindvajsetih letih uspešnega dela še vedno zaposleni v upravi podjetja, katerega direktor je od prvega dne Aleksander Lemut. Danes se mu pri delu v upravi pridružujeta že sinova Robert in Tilen. »Na področju trgovinske dejavnosti sem imel kar nekaj predhodnih izkušenj, ki sem jih nabiral kot poslovodja športne trgovine, nato kot komercialist za področje prehrane v takratnem Hublju v Ajdovščini, od leta 1985 pa kot direktor prodajne operative v ajdovskem Fructalu,« nam zaupa Lemut in doda, da so že pri izbiri imena Fama hoteli povedati, da gre za nekaj dobrega s pozitivnim predznakom, skratka famoznega.

Fama ima dve osnovni dejavnosti, veleprodajo in maloprodajo. Iz centralnega skladišča v Vrhpolju pri Vipavi oskrbujejo več kot sedemsto kupcev, večinoma na Primorskem, zadnja leta pa tudi na območju širše Slovenije ter sosednje Italije in Hrvaške. V maloprodajni verigi pa

se dvema podeželskima nakupovalnima centroma v Vipavi in Sežani pridružuje še štiriindvajset podeželskih marketov, med katerimi je tudi pravkar odprti market Fama v Logatcu kot prvi zunaj Primorske. Pred kratkim so temeljito prenovili in povečali markete v Divači, Cerknem in na Colu, kjer so prevzeli še pogodbeno pošto. Največjo investicijo pa so izvedli na veleprodajnem skladišču v Vrhpolju s postavitvijo treh novih hladilnih komor in novo hladilnico za potrebe supermarketa Fama v Vipavi.

Podjetje ima več kot 450 dobaviteljev v Sloveniji, na italijanskem trgu pa sodeluje s trgovskim sistemom COOP in drugimi dobavitelji. Prednost takšnega sodelovanja je, da imajo na policah proizvode originalne kakovosti za zahodnoevropski trg. Po drugi strani pa so ponosni na ponudbo proizvodov številnih kmetij in manjših slovenskih proizvajalcev, po katerih stranke vse bolj povprašujejo in gredo odlično v prodajo.

Da so zaposlenim prijazno, lokalni skupnosti pa družbeno odgovorno podjetje, ki živi in diha z okoljem, v katerem ima svoje poslovne enote, so zapisali v svoj program pri Fami. Obiski njihovih marketov dajejo pridih domačnosti in toplote ter kanček ljubeznivosti, katero marsikje pogrešamo, so dodali. »Mislim, da tudi zato v lanskem letu beležimo rast prodaje kar za šest odstotkov, med-



Aleksander Lemut: »Tudi leto 2015 je bilo za poslovanje Fame uspešno, tako kot vsa leta doslej.«

tem ko se v trgovini v Sloveniji ta odstotek giblje okrog številke ena. Tudi leto 2015 je bilo za poslovanje Fame pozitivno, tako kot vseh 25 let do sedaj,« pove Lemut in doda, da so izjemno ponosni na priznanja, ki so jih prejeli ob 25-letnici podjetja.

URŠKA TESTEN

SLIKOPLESKARSTVO SREŠ, S. P., MURSKA SOBOTA

Zmagovalca lanskega tekmovanja slikopleskarjev

Vodstvo OOO Murska Sobota že tradicionalno v decembru pripravi sprejem za svoje člane, ki so v iztekajočem se letu izstopali po svojih dosežkih v obrtno-podjetniškem delovanju. Tokratne slovesnosti so se ob »zmagovalcih«, kot jih je poimenoval predsednik soboške zbornice Vlado Mandič, udeležili še člani UO in predsedniki strokovnih sekcij, prisotne pa je nagovoril tudi podžupan Murske Sobote Zoran Hoblaj.



Z leve: Ernest Bransberger, predsednik sekcije slikopleskarjev OOO Murska Sobota, Vlado Mandič, predsednik OOO Murska Sobota, Avgust in Uroš Sreš – zmagovalca 17. slikopleskarskega tekmovanja Slovenije, Zoran Hoblaj, podžupan Občine Murska Sobota.

Ugledno mesto v konkurenci najboljših soboških obrtnikov in podjetnikov je pripadlo Avgustu Srešu in njegovemu sinu Urošu iz Bakovcev, ki sta zmagala na 17. tekmovanju slikopleskarjev Slovenije, ki je potekala v okviru humanitarne akcije lani novembra v prostorih kirurškega oddelka splošne bolnišnice Murska Sobota v Rakičanu. »V izjemno močni konkurenci, tudi iz tujine, sva zasedla prvo mesto, kar si seveda štejeva v veliko čast, ponos in zadovoljstvo.

Še zlasti, ker je zmaga bila dosežena na domačem terenu. S tem sva bistveno izboljšala predlansko uvrstitev, ko sva na najinem prvem tovrstnem tekmovanju v Portorožu osvojila 3. mesto,« je povedal Avgust Sreš. In kakšna je bila njuna naloga? »Pod budnim očesom ocenjevalne komisije sva v celoti prenovila bolniško sobo, s pleskanjem sten ter barvanjem obrob pohištvenih elementov, podbojev in cevi, za zaključek pa je bilo potrebno očistiti in pospraviti vso navlako, ki se ob

slikopleskarskih opravilih nenehno pojavlja,« je pojasnil Avgust in dodal, da je bilo treba ročno pripraviti tudi barvni ton, ki mu ga je določila komisija. Pripomb ni bilo, zato Avgust meni, da je delo opravil z odliko.

Sicer pa je Avgust Sreš slikopleskarsko dejavnost začel opravljati pred petnajstimi leti. V Mariboru je končal srednjo gradbeno šolo slikopleskarske smeri in se leta 1979 zaposlil pri podjetju Komunala Sobota. Pozneje je bil kot slikopleskar-vzdrževalec zaposlen še v podjetju Mesna industrija Murska Sobota, na Pošti in pri Telekomu, kjer je leta 1999 dobil odpoved delovnega razmerja kot tehnološki presežek. Po letu dni »čakanja« na Zavodu za zaposlovanje se je odločil za samostojno pot. Uroš se je pri očetu Avgustu zaposlil pred desetimi leti. Zanimivo, da je po izobrazbi strojni mehanik, a, kot pravi oče Avgust, je imel neizmerno veselje do slikopleskarskih opravil, se teh priučil in uresničil veliko poslovno željo delovati v družinskem podjetju.

Ob zapisanem velja izpostaviti zanimivost, da sta Avgust in Uroš tudi prostovoljna gasilca. Od večjih aktivnosti na tem področju velja omeniti Uroševo sodelovanje pri odpravi posledic poplav v Železnikih in odpravi posledic žledu v Cerkljah pri Postojni. Oba sta tudi redna udeleženca krvodajalskih akcij. Avgust je kri daroval že petinpetdesetkrat, Uroš pa dvajsetkrat.

NIKO ŠOŠTARIČ

Petindvajset let šotorov Petre

Po četrto stoletja najbrž ni nikogar, ki ne bi vsaj enkrat stal v eni od različnih šotorov Petre. Poznamo jih vsi, kot skladiščne prostore ali šotore za različne prireditve. Vse skupaj temelji na ideji zakoncev Marije in Jožeta Petre, ki sta leta 1990 v Žalcu ustanovila podjetje Petre, d. o. o. in poleg osebne začela še skupno podjetniško pot.



Hčerka Ane Mari, oče Jože in mama Marija Petre z izvršnim direktorjem Rokom Aljažem ob praznovanju 25-letnice podjetja Petre, d. o. o.

Osnovna ideja in vodilo, ki ga ves čas razvijata in prenašata na družinske člane ter sodelavce, je, da se lahko velika profesionalnih in zasebnih aktivnosti

odvija pod šotori. Šotorska infrastruktura namreč omogoča izjemno prilagodljivost potrebam uporabnikov. To velja tako za podjetniški segment, ki posega predvsem po skladiščnih, proizvodnih, zaščitnih in sejemskih šotorih, kot tudi za zasebne kupce in najemnike, ki največ posegajo po poročnih šotorih. Dejstvo je, da so šotori danes primerni za vse priložnosti ob vsakem vremenu.

Družinsko podjetje Petre je stabilno podjetje, ki s svojimi 28 redno zaposlenimi nadzorovano, a vseeno hitro raste. Zadnja tri leta se njihovi prihodki dvigajo po milijon evrov na leto, za letošnje leto

tako načrtujejo že kar 4,6 mio. evrov prihodkov, kar jih postavlja za vodilno podjetje v panogi. So tudi sredi uspešnega prenosa upravljanja podjetja na mlajšo generacijo, na kar sta starša in ustanovitelja zelo ponosna. Do leta 2017 načrtujejo, da bo razvoj podjetja v celoti prevzela hčerka Ane Mari Petre, pri tem pa ji bo pomagal izvršni direktor Rok Aljaž.

Tudi v prihodnje največ stavijo na lastne inovacije, izboljšave in rešitve na ključ. Njihove odlične rešitve so osnovane na izkušnjah in potrebah uporabnikov. Prilagodljivost, zanesljivost, predanost in odgovornost so standardi, od katerih v šotorih Petre ne odstopajo. Lastna proizvodnja posameznih komponent in celovit nadzor kakovosti zagotavlja visoko raven njihovih storitev, kar jim bo nedvomno omogočalo širitev kroga zadovoljnih strank tudi v prihodnje.

ANTON ŠIJANEC

ROTO, ŠTEFAN PAVLINJEK, S. P.

Nova pridobitev v Puconcih

Roto, podjetje za predelavo in trženje iz Černelavcev, v lasti družine Pavlinjek, je ob koncu minulega leta postalo lastnik nepremičnine v Puconcih (na sliki). Gre za nekaj več kot 8100 m² velike dvorane, kupljene na dražbi. Izklica cena je bila 3,41 milijona evrov, edini ponudnik pa je bila skupina Roto, sicer že od spomladi 2015 najemnik teh prostorov, kjer poteka del proizvodnje. Direktor in solastnik skupine Roto Štefan Pavlinjek je ob nakupu povedal, da je s pridobljenimi poslovnimi prostori izjemno zadovoljen, saj se z že uveljavljenim programom, stroji in opremo začne nova zgodba v proizvodnji čolnov, kajakov, kanujev in rezervoarjev za pitno vodo. Manjše število delavcev je v Puconcih že zaposlenih, nekaj pa jih bo treba še dodatno izobraziti, ker nov proizvodni proces zahteva visoko tehnologijo in temu primerno usposobljen kader. Skupino Roto sestavlja 13 podjetij, s petimi proizvodnimi objekti v štirih državah. Pavlinjekovi zaposlujejo 333 ljudi, od tega 200 na domači lokaciji v Prekmurju.

N. Š.



OSEBNE ZGODBE OBRNIKOV: DRAGO PIRH



Delo je moj način življenja

Čeprav je že tri leta upokojen, je žalski obrtnik Drago Pirh vsak dan že ob pol sedmih v pisarni. Najprej ob prebiranju Financ in elektronske pošte spiše skodelico zeliščnega čaja, ki ga z ženo nabereta po pobočjih Paškega Kozjaka, potem pa so že na vrsti prve stranke. Avtokaroseriji Pirh zaupajo že 43 let.

»**N**aša družina izvira iz dveh obrtniških družin. Mama je bila iz velike kmečke družine iz Andraža nad Polzelo. Njen oče Josip Tanjšek je bil zelo podjeten in razgledan človek. Vseh deset otrok je dal izšolati. V Velenju pod gradom je kupil gostilno, ki jo je vodil poleg lesne trgovine. Imeli so tudi pekarno. Moj oče je prihajal iz Vitanja in je bil prav tako sin podjetnika, gostilničarja in lesnega trgovca,« se ob družinskih fotografijah spominja Drago Pirh, zato niti ne čudi, da je tudi sam postal uspešen obrtnik.

Občutek za podjetnost je dobil že po starših

»Ko sta se oče in mama poročila, sta prevzela gostilno in trgovino v Šentilju pri Velenju. Oče je trgoval, mama je vodila gostilno. V prostorih domače gostilne sem se leta 1951 tudi rodil kot najmlajši, četrti otrok v družini. Moj brat, ki je bil prav tako Drago, je umrl zaradi tetanusa. Imenovali so me po njem, a me vsi domači in znanci kličejo Dragec. Starši so se ločili, ko sem imel komaj dve leti in pol. Oče je ostal na domačiji v Šen-

tilju, mama pa se je s tremi otroki odselila v Odrance, kjer je bila poročena njena sestra. V vasi je bila v petdesetih letih še velika revščina. Spominjam se, da smo se selili po visokem snegu. Ni bilo vode, razsvetljevali so še na petrolejke. A lačni nismo bili. Otroci smo se brezskrbno podili po pašnikih in pekli krompir,« ima lepe spomine na Prekmurje.

»Mama je bila zelo podjetna, odprla je gostilno. Prva je postavila okrogle mize, ko so imeli drugi še lesene klopi. Veljala je za gospo, saj je prišla iz raz-

vitega dela Slovenije in je bila vedno urejena. Tako se je gostilne prijelo ime Gostilna pri 'gospu'. Mami je posel dobro tekkel, a jo je mučilo domotožje po Savinjski dolini. Po petih letih smo se preselili v Žalec, kjer je kupila hišo z delavnico in se zaposlila kot trgovka,« pripoveduje Pirh. Selitev s podeželja v mesto za šestletnika ni bila preprosta, priznava: »Pogrešal sem družbo, nisem znal pravilno govoriti, gučal sem in le stežka sem se vklopil v šolo«. Poleg šole je pomagal pri prodaji pridelkov, saj mamina trgovska plača ni zadostovala za tri šolajoče otroke. »Imeli smo sadovnjak in vrt. S svojim triciklom sem vozil prodajat višek solate, kumar, jabolk in drugih pridelkov v zelenjavne trgovine v Žalcu in bolnico Novo Celje. Tako sem še zase zaslužil kakšen dinar«.

Barve so ga navdušile za poklic avtoličarja

Ko se je bilo treba odločiti za poklic, je okleval med pleskarstvom in avtoličarstvom. »Med poletnimi počitnicami sem pomagal pleskarjem. Rad sem mešal barve in pleskal stene. Avtoličarstvo je bil takrat nov poklic. Pritegnil me je, ker je malo smrdelo po bencinu. Kot vsi fantje, sem rad gledal motorje, pa še barve so bile prisotne,« pove Pirh in namigne, da je pravzaprav vse stene, vrata, oken-ske okvirje in tudi nekatere kose pisarniškega pohištva v današnjem poslovnem objektu lastnoročno prebarval. Tudi svojo ljubezen do motornih konjičkov goji še danes. V skladiščnem salonu na Ložnici razstavlja šest starodobnih motorjev, med njimi je tudi očetov Zindap.

Po zaključeni triletni strokovni šoli v Mariboru se je znašel v podobni situaciji kot današnja mladina: »Brez poznanstev nisem dobil učnega mesta v bližnji okolici. V uk me je vzelo podjetje Kokalj iz Domžal. Prvo leto sem živel v Dobu. Delati je bilo treba veliko, tudi med vikendi, sploh ni bila pomembna ura. Takšni so bili pač časi. Mama me je enkrat prišla iskat, da bi me odpeljala domov, a sem ji rekel, da ne grem, dokler se ne izučim svojega poklica. Pozneje sem se vozil iz Žalca s 'koprčanom' ob pol petih. V delavnico sem prišel ravno pravi čas, da sem zakuril in pripravil toplo vodo za brušenje. Še danes sem vesel, da me je

gospod Stane vzel v uk. A moja največja mentorica je bila njegova žena Vida. Dala mi je največ znanja in širine. Naučila me je brati barve, kako se komponirajo, kako sprejemati stranke, naučila me je tudi kalkulacij. Ko je na dvorišče zapeljal avto, je v hipu vedela, koliko bo dela, koliko materiala bo potrebnega, kakšni bodo stroški in račun. Naučila me je poštenosti, delavnosti in mi za ta poklic dala prave temelje,« se s hvaležnostjo spominja.

Moja vizija je bila samostojna obrt

»Februarja sem se vrnil iz vojske iz Slavonske Požege oziroma Zagreba. Mama me je prepričevala, naj prevzamem gostilno Koren, ki jo je odprla na Dobrni, a moje sanje so bile barvanje avtomobilov. Hotel sem pokazati, kaj sem se naučil v svojem poklicu. V vojski sem imel možnost, da sem se zveržiral v mešanju barv in barvanju starega voznega parka. Ob naši hiši v Žalcu sem si uredil delavnico na 50 m². Mama mi je posodila denar, da sem lahko nakupil prvi material. Začel sem brez pravega orodja, a z veliko željo, da uspem. 1. junija 1972 sem uradno začel obrt. Star sem bil 21 let. Ne vem, od kod sem imel energijo in pogum, da sem šel takoj na svoje in da sem že prvi mesec zaposlil Janeza Štefančiča, ki je bil pri nas zaposlen 37 let,

do pokoja,« svoje podjetniške začetke opisuje Pirh.

Ali je Drago Pirh res podedoval trgovski gen, če ta obstaja, ali pa je rojen v ozvezdju Merkurja – delo je postalo njegov način življenja. »Prvo delo, ki smo ga dobili, je bil zdomec, ki je pripeljal beemveja lepe rumene barve. To je zelo težka barva za lakiranje. Nekaj noči nisem spal, pripravljal sem delo, barvo. Lakiranje s pištolo je ročno, imeti moraš dobro tehniko, dober občutek, da bo barva enakomerno razlita in aplicirana, da ne bo smeti ... Na koncu je avto izpadel odlično. In tako se je začelo ustno izročilo o Avtoličarstvu Drago Pirh: dobro je naredil, zadovoljen sem, na rok je naredil in to se še danes prenaša,« je ponosen, da je razočaral vse dvomljivce, ki so govorili, »kaj bo ta mlad smrkavec, saj ne zna, le kdo mu bo avto zaupal«.

Pirh je po dveh letih že razširil delavnico in leta 1976 kupil prvo lakirno komoro v Nemčiji. »Hitro sem napredoval, imeli smo veliko dela, a sem se za-investiral. Finančno smo škripali, komaj sem spraskal za plače. Prodal sem vse avtomobile in se po barve v Kemo Celje vozil z avtobusom, da smo sploh lahko delali.« Poskusil je srečo v Nemčiji: »Deset let starejši brat je delal v Stuttgartu. Delo bi dobil takoj, a ne bi dobil vize. Ker mi ni bilo do tega, da bi se moral skrivati, sem se rajši vrnil domov. Odločil



Družina Pirh



Pred petimi leti je Drago Pirh na licitaciji kupil propadajoči gostinski objekt Triglav na Dobrni in mu nadel novo svežo podobo – danes je to gostilna in hotel s tremi zvezdicami.

sem se, da bom še bolj trdo delal. Delali smo vse dneve, v petek in 'svetek'. Končal sem šele ob 10. ali 11. uri zvečer. Tudi v nedeljo sem delal do 12. ure. Ob enih smo imeli kosilo, nedeljsko popoldne pa je bilo rezervirano za družino.»

Modernizacija avtoličarske delavnice

Drago Pirh je večkrat dokazal, da nima le izbrušenega občutka za mešanje barv in estetiko, temveč tudi dober nos za poslovne priložnosti: »Hmezad Žalec je bil trgovec za barve nizozemskega proizvajalca Sikkens. Njihove barve in laki so bili v osemdesetih letih za naš trg še preveč sodobni in predragi, zato je Hmezad opustil njihov program. Od kupil sem mešalnice in ves material ter se sam lotil mešanja barv. Dosegal sem visoko kakovost in imel ogromno dela. Delavnico sem s prvotnih 50 m² postopoma razširil na 400 m². Bilo nas je pet zaposlenih – takšna je bila omejitev, imel sem še dva do tri učence«. Ob tem Pirh dodaja, da je največ investiral v znanje: »Izobraževal sem se od Nizozemske, Švice, Italije, Belgije do Grčije. Obiskoval sem sejme in domov prinesel nova znanja, uvajal nove tehnologije in boljše materiale. Tudi fante sem peljal na specializacijo. Moja vizija je bila in še vedno je, da sem ves čas v špici svojega poklica. Lakirali smo avtomobile iz vse Slovenije, predvsem prestižne avtomobile in v tistih časih dosegali tudi najboljše cene.«

Trak novega posloplja je prerezala njegova mentorica

»Na začetku smo ves material za naše delo kupovali od hrvaškega podjetja Merkantile, ki je imelo zastopstvo za nekdanjo Jugoslavijo. Leta 1990 smo pridobili ekskluzivo za blagovno znamko Sikkens za slovenski trg, odprli trgovsko podjetje Spekter, d. o. o. in svojo prvo trgovino z mešalnico barv in lakov v Žalcu na 40 m²,« še pove Pirh. Istega leta se je v domačem podjetju zaposlila tudi žena Tatjana. Ko je prvotna lokacija avtoličarske delavnice postala pretesna, so poiskali primerno nadomestno lokacijo. »Leta 1992 smo na licitaciji kupili 5 tisoč kvadratnih metrov zemljišča s propadajočimi hlevskimi objekti na bližnji Ložnici. V štirih letih smo na tem mestu postavili novo poslovno zgradbo, trgovino s skladiščem in 1100 m² veliko avtoličarsko in avtokleparsko delavnico s sodobno tehnologijo, ki jo uporabljamo in posodablamo še danes. Na otvoritveni slovesnosti 19. januarja 1996 je trak prerezala gospa Kokalj,« se Pirh še enkrat spomni svoje mentorice, brez katere morda tudi njegovega uspešnega podjetja z 51 zaposlenimi ne bi bilo.

Prebarvali so vse, od gondole do letala

Pirh pravi, da je najboljša reklama tista, ki gre od ust do ust. Ob pogledu na zmečkane avtomobile se zdijo avtokaroseristi pravi čarovniki. »Ko se stranke vrnejo po avto, ne morejo verjeti, da smo ga pokrpali in polakirali tako, da se nič ne pozna. Sicer pa smo v naši avtoličarski delavnici barvali že vse, od motorjev, radiatorjev, do čolnov in letal, tudi gondole s smučišča Golte,« se nasmeji nenavadnemu naročilu.

V sklopu podjetja deluje tudi sodoben učni center, kjer izobražujejo avtoličarje in lesarje. »Našim strankam in strokovnim šolam predstavljamo nove tehnologije in materiale, peljemo jih tudi v tujino. Tehnologija barv in lakov se hitro razvija, zato se je treba ves čas izobraževati in usposabljanje, če hočeš ostati v vrhu,« je prepričan. Podjetje Spekter zastopa svetovno priznane blagovne

znamke, pri čemer Pirh izpostavlja, da s temi multinacionalkami poslujejo brez bančne garancije, saj so se v desetletjih dokazali kot zaupanja vreden poslovni partner: »Materiale vozimo obrtnikom na vrata delavnice in jim s tem prihranimo čas. Začeli smo z enim osebnim vozilom, zdaj imamo že 10 kombijev, ki so vsak dan na terenu po Sloveniji. S programom široke potrošnje zalagamo tudi večje trgovine«. Leta 2007 so odprli svojo trgovino z barvami in laki v Mariboru in leta 2013 še spletno trgovino.

Otroka stopata po očetovih stopinjah

»Težko je biti hkrati oče, šef in mentor. Vidim, da sem bolj strog do svojih otrok kot do drugih zaposlenih. Veronika se je veliko naučila od Tatjane, ki je delala v mešalnici barv, Verner pa mi je pomagal v avtoličarski delavnici. Name-noma sem ga dal v uk k drugemu obrtniku, da je videl, kako delajo drugje. Takrat je bil jezen name, a danes ve, da sem prav naredil. V naši delavnici je zaposlen od leta 1996 dalje. Od leta 2013 dalje, ko sem se upokojil, je direktor Avtokaroserije Pirh, d. o. o., Veronika pa je prevzela vodenje trgovskega in gostinsko-turističnega dela – podjetje Spekter, d. o. o. »Domači vodijo in razvijajo podjetje. Kot lastnik in prokurist imam še vedno nadzor in skrbim, da kakovost storitev ne pade,« poudari Pirh.

Jabolko ne pade daleč od drevesa

Zadnja poslovna poteza je presenetila še njega, priznava. Pred petimi leti je na licitaciji kupil propadajoči gostinski objekt Triglav na Dobrni, mimo katerega se je pogosto vozil na Paški Kozjak. Z veliko vloženega dela ga je obnovil in na martinovo odprl gostilno in hotel Triglav. »Nisem se imel namena ukvarjati s turistično dejavnostjo, a ker nismo našli najemnika, smo se z družino odločili, da se podamo na novo pot,« pove. Gostilna sprejme 120 gostov, v hotelu s tremi zvezdicami pa je 14 sob in 1 apartma. »Nikoli si nisem mislil, da bom na koncu vendarle tudi sam gostinec,« se z nasmehom poslovi Dragec Pirh.

ANITA IVAČIČ

Foto Čebtron

Predilniška 8, Tržič, 04/592 52 52
info@foto.si, www.foto.si

Foto storitve odslej
20 % ceneje



Na strani www.foto.si si naložite program efotolab.
KODA POPUSTA vpišite **Obrtnik podjetnik**
Fotografije, koledarje ali knjige prejmete po pošti!

								MODERNO PIHALO S PIPI PODOBNO ZAVITO CEVJO	VELIKA ČLOVEKU PODOBNA OPICA	NEPO- MEMBEN ČLOVEK	ČRT SLAVEC	NAPA- DALKO NA ZNANO OSEBO	GORLJIV PLIN BREZ BARVE IN VONJA	PEVKA HORVAT
								SONČNA SVETLOBA						
								STARO GRŠKI FILOZOF						
								NAŠ PISATELJ (JANKO)			NOVINAR PUCER POLDRAG KAMEN			
								GORA NA NOTRANJ- SKEM						
								OLGA GRACELJ		NAJVEČJI OTOK V ALEUTIH AM. PEVKA (LAURA)				
								MESTO V NEMČIJI ŽIVAHNO DEKLE, FRKLJA					PRITOK REKE SEVERN V ANGLIJI	ODPRTE TELESNE POŠKODBE
											KRAJ PRI POREČU DUCAT			
OBRITNIK	KELTSKI PREBI- VALCI ŠKOTSKE	VODENOST IZ SRE- DIŠČA	STIL	NEKD. MARI- BORSKI GIGANT	OPLOV EL. AVTO- MOBIL	STRUPEN PAJEK NAIVNA UMETNOST								
KRAJŠA PREKI- NITEV VOŽNJE								ŽIVČNA CELICA Z IZRASTKI VZOREC NA TKANINI						
GLAVNO MESTO PAKI- STANA									SREDO- ZEMSKI OKRASNI GRM	MOZOLJI OTON JUGOVEC				
NEUMEN KMET IMA DEBELEGA								ANT. LJUB- LJANA PŠENICA IN RŽ SKUPAJ					SREBRN RIMSKI NOVEC	REKA NA MEJI MED BOSNO IN HRVAŠKO
SILA VLEČENJA				EROZIVNO DELOVA- NJE VODE MAMIN PARTNER								DARE ULAGA REKA V NEMČIJI		
IGOR DEKLEVA			UREJE- VALEC IZLOŽB PAVZA, PREMOR								MESTO V ŠPANIJI KDOR BRŠKA ZA ČEM			
AVTOR: MARKO DREŠČEK	GLASBENO ZNAMENJE GRŠKA SVETA GORA					NEKD. ŠPORTNI NOVINAR (STANE)	VULKAN V ANDIH OZKA ODPRTINA							
NEKDANJA RTV SPI- KERKA KALAN				GERMAN. BOGINJA USODE IGRALKA BLYTH				OKRASNA CVETLICA IZRASTEK NA GLAVI						NEIMENO- VANA OSEBA
IGRALEC CRUISE				POVRŠINA, OBMOČJE ROBERT ALTMAN				KAZUKO IKEDA ROMANA OGRIN				GRŠKA ČRKA SIMBOL ZA CEZIJI		
NEPRI- JAZEN MOŠKI							KANDIRAN POMA- RANČNI OLUPEK							
KLIENT							SOČAS- NOST							

■ Pravilna rešitev decembrske križanke je **DOBRA KOMUNIKACIJA**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali dopisnico, ki jo je poslala **Davorina Cesar** iz Dravograda. Iskrene čestitke!

■ Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA**. Pri žrebanju bomo upoštevali vse dopisnice, ki bodo prispele na naš naslov do 22. januarja 2016.

■ Sponzor tokratne križanke je Foto Čebtron iz Tržiča, ki reševalcu podarja koledar za leto 2016.

Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodek, vendar le, če njegova vrednost presega 42 evrov (108. člen ZDoh-2). Akontacijo dohodnine za prejete nagrade v skladu z ZDoh-2 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 izstavitel računa (naziv, naslov in **davčno številko**) ter navedete, ali ste zavezanec za DDV. Člani OZS naj sporočijo tudi **člansko številko OZS**. Prosimo, da so vaši dopisi **čitljivi**, opremljeni z **žigom in podpisom naročnika**. Pridržujemo si pravico do jezikovnih popravkov.

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
 - faksu: 01 50 54 373
 - klasični pošti na naslov: OZS, Revija Obrtnik podjetnik, Celovška 71, Ljubljana
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

STROJI IN OPREMA

TU-VAL, d. o. o. nudi vso varilsko opremo in pribor, industrijsko pnevmatiko, pritr-dilne 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: 16-02-001

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, PICERIJ, 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: 16-02-002

PRODAM STROJE: za krivljenje cevi (na trn), fi 5 do fi 32 (levi in desni stroj), avtomat za krivljenje cevi in profilov do fi 42 mm, stroj za krivljenje cevi in profilov (brez trna), do 60 mm, stroj za prebijanje cevi in profilov do 90 mm, stroj za brušenje cevi do 120 mm, s sesalnikom, stroj za reduciranje cevi do fi 42 mm, stiskalnice (100 t) s segmentno prizmo (1000 mm), stroj za rezanje cevi do fi 120 mm (polavtomat), kovičnik do fi 12 mm, vse v delovnem stanju. Informacije po tel. 041 639 737. Šifra oglasa: 16-02-003

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: 16-04-001

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

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 februarski Obrtnikovi borzi je **21. januar 2016.**

NAROČILO NA REVIO OBRTNIK PODJETNIK

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

Naročite se lahko po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
- faksu: 01 50 54 373
- navadni pošti na naslov:
OZS, Celovška c. 71,
1000 Ljubljana



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: 16-04-002

RAČUNOVODSKI SERVIS Bojana Duh s. p. z 28-letnimi izkušnjami nudi celovito podporo vsem poslovnim subjektom. S stranmi gradimo partnerski odnos, ki temelji na medsebojnem zaupanju in prilagajanju potrebam naročnika. Dober računovodja je najboljši svetovalec, saj skupaj z vami najboljše pozna vaše poslovanje. Pokličite po tel. 041 764 123 ali pišite po e-pošti: bojana.duh@gmail.com. Šifra oglasa: 16-04-003

OBRTNE STORITVE

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV za vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije za ravne strehe, terase, ... tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, asfalt, naravni/umetni kamen, beton ... Nudimo tudi profesionalne premaze (zaščite za kovine, strehe, anti-korozivni premazi, protidrsni premazi, spreji,...). Skupaj z vami poiščemo rešitev in svetujemo. PanStan, d. o. o., PE: Plemljeva

2, Ljubljana, tel. 059 053 340, 041 334 809, 031 221 351, www.panstan.si. Šifra oglasa: 16-03-001

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

DVIGALA

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

BARTOL

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

MATERIAL

UGODNO - Termičen papir za vse vrste davčnih blagajn! KR* MAR, Pot v hribeč 2, Ljubljana, e-pošta: martin@krmar.si, tel. 041 667 323. Šifra oglasa: 16-01-001

Acrytech®
Gerbiševa 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

NEPREMIČNINE

PRODAMO ALI ODDAMO v najem obrat žage Gater za razrez hlodovine (70 cm premera), z vsemi pripomočki (viličar) in asfaltiranim skladiščnim prostorom v izmeri 800 m². Informacije po tel. 041 269 561 ali e-pošti: nadaz.295@gmail.com. Šifra oglasa: 16-07-001

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 Damis**,
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

Hrvaški proizvajalec modernega, praktičnega in uporabnega izdelka, ki je namenjen za zaščito ženskih čevljev med vožnjo, ponuja svoj izdelek distributerjem in trgovskim zastopnikom za trženje na novih trgih. **EEN-nov-22**

Italijansko podjetje, ki je razvilo inovativni sistem za čiščenje onesnažene in slane vode samo z uporabo sončne energije, išče distribucijske partnerje v tujini. Inovativen je poseben sistem,

ZARADI UPOKOJITVE prodam lokal (bio trgovina) z vso opremo in prodajnim pulptom v izmeri 26,40 m² prodajne površine in pisarno. Lokal je v mestnem jedru, na Glavnem trgu 17, v Celju. Cena: 40.000 € ali po dogovoru. Informacije po tel. 051 362 142. Šifra oglasa: 16-07-002

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravilnih zelišč. Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40 (od 9. do 10. ure), naročila po tel. 04 531 80 35, ali po mobilu 051 649 793, 041 223 562, faksu 04 531 61 10. Delovni dnevi ob mlajau: januar - 10., 11., 12., 13. in 14., februar: 8., 9., 10., 11. in 12. Šifra oglasa: 16-05-001

ki uporablja sončno energijo za izparevanje vode pri nižji temperaturi od tiste, ki je običajno potrebna. Sistem se uporablja predvsem v kmetijstvu za manjšo porabo energije in tako pripomore k varovanju okolja. **EEN-nov-23**

Srbsko podjetje z 10 let izkušenj na področju UV fleksotiska nalepk, samolepilnega papirja, laminatov, kartona manjše debeline za živilsko in kemično industrijo in offsetnega tiska ponuja svoje storitve. **EEN-nov-24**

Nemško podjetje, specializirano za medicinsko higieno, je razvilo povsem higiensko računalniško tipkovnico s stekleno površino, ki deluje na podlagi »touch-pad« tehnološke. Tipkovnica je voodoporna in se z lahkoto čisti. Simboli na tipkovnici so natisnjeni na spodnji strani stekla in tako neizbrisni. Podjetje išče distributerje in trgovske zastopnike, ki prodajajo higienske, medicinske ali IT-izdelke in so zainteresirani za prodajo tipkovnice v svojih državah. **EEN-nov-25**

Francosko podjetje razvija inovativne biološke rešitve, ki uporabljajo naravne mikroorganizme, ki omogočajo razgradnjo veliko različnih organskih onesnaževal, za prašičjo in govejo gnojovko. Podjetje išče distributerje in/tri trgovske zastopnike in industrijska, inženiring in storitvena podjetja v sektorju govedoreje za uporabo tehnologije prek licenčnih pogodb. **EEN-nov-26**

Italijanski proizvajalec in izključni svetovni distributer inovativne proti-zamrzovalne tehnične tekočine za ceste in zunanje površine, išče distribucijske partnerje po vsej Evropi. Njihovi izdelki so zasnovani tako, da ne poškodujejo površin kot so marmorne plošče, mestna infrastruktura in druge občutljive površine. **EEN-nov-27**

RAZNO

USPEŠNO PODJETJE širi svoje aktivnosti na slovenskem trgu, zato išče več izkušenih prodajnih zastopnikov za pospeševanje prodaje na trgu. Potrebujemo več zastopnikov, ki bi zastopali naše podjetje po posameznih regijah po Sloveniji. Zaželeno je sodelovanje preko s.p. Prednost imajo tisti, ki se že ukvarjajo s tovrstno dejavnostjo in imajo veselje do dela z ljudmi, s tem pa tudi odlične možnosti za dodaten prihodek. Delo zastopnika je spremljanje in izvajanje vseh aktivnosti dogovorjenimi s potencialnimi kupci. Od kandidatov se pričakuje vestno opravljanje dela, zanesljivost, samozavestno nastopanje in komuniciranje ter dobro poznavanje orodij za pospeševanje prodaje na trgu. Kandidati, ki imajo močno voljo do uspeha, so inovativni pri iskanju novih prodajnih poti in ciljno usmerjeni na trgu, naj pokličejo po tel. 040 990 011. Šifra oglasa: 16-09-001

PRODAM LASTNIŠKI DELEŽI RAR novi d. o. o., Stegne 15, Ljubljana - proizvodnja in prodaja rastlinjakov in vrtnarske opreme, družabnik zaradi upokojitve prodaja tretjinski delež v podjetju. Informacije po tel. 041 738 757. Šifra oglasa: 16-09-002

MOŽNOST PREVZEMA POROČNEGA SALONA. Edini ponudnik izposoje poročnih, obhajilnih in svečanih oblačil v Novem mestu. Odprodaja posamičnega ali celotnega asortimana z internetno stranjo, dodatki in opremo. Ugodna paketna cena, možen takojšen prevzem oziroma doregistracija vaše obstoječe dejavnosti. Odlična priložnost! Informacije po tel. 041 361 166, Polona, ali e-pošti: aapolon2000@gmail.com. Šifra oglasa: 16-09-003



Oglase s ponudbami in povpraševanjem tujih podjetij si lahko ogledate na spletnem naslovu www.een.si. Za objavo profila in oglasa vašega podjetja v tujini se obrnite na **Jano Vidic** (jana.vidic@ozs.si).

Angleško podjetje je pred kratkim razvilo ultrahiter pripomoček za pripravo vzorca DNK, ki zmanjšuje potreben čas in povečuje učinkovitost priprave vzorca. Komplet je primeren tako za človekove vzorce (kri, urin, plazma) kot tudi mikrobiološke vzorce (virusi, bakterije in paraziti). Podjetje je zainteresirano za sodelovanje z distributerji pretežno v Evropi, Aziji na Bližnjem Vzhodu in ZDA. **EEN-nov-28**

Hrvaško podjetje, specializirano za zaščito in obnovo starih stavb, ki imajo težave s kapilarno vlago, išče partnerje, ki bi uporabljali njihov sistem za odstranjevanje kapilarne vlage v obliki podizvajalskega sporazuma. **EEN-nov-29**

Švedsko podjetje, vodilno na Švedskem na področju ventilacijske tehnike išče proizvajalca požarnih loput E120 in E60 v Vzhodni Evropi. Izdelki morajo biti proizvedeni v skladu s standardom EN 15650. **EEN-nov-31**

Belgijsko podjetje, specializirano za oblikovanje in zasnovno izobraževalnih orodij/iger za otroke, išče dolgoročni sporazum za proizvodnjo svojih iger in dodatkov. **EEN-nov-32**

Uveljavljeni angleški dobavitelj zaščitnih mask za težko industrijo, kot so premogovništvo, gradnja ladij, čolnov (fiberglass) ponuja distribucijske storitve za zastopanje varnostnih proizvodov, kot so rokavice, zaščitne maske za oči, in drugi sorodni produkti z določeno stopnjo inovativnosti, za trženje v Veliki Britaniji, Evropi in na Daljnem vzhodu. **EEN-nov-33**

Kanadski ponudnik športnih prehranskih dodatkov in pripravkov za hujšanje išče evropske proizvajalce za lokalno proizvodnjo njihovih izdelkov in ponuja proizvodni sporazum. **EEN-nov-34**

Uveljavljeno škotsko podjetje načrtuje, razvija in proizvaja plastično embalažo za pakiranje hrane, hkrati pa je specializirano za 100% reciklirno embalažo za hrano. Podjetje išče dobavitelje prozorne ali obarvane polietilen tereftalat (PET) plastike, reciklirane polietilen tereftalat (PET) in (polietilen) PE plastike. Ponuja sklenitev proizvodnega sporazuma. **EEN-nov-35**

Švedsko podjetje ponuja nakit, ki se zgleduje po turškem nakitu. Uspešno je uveljavljeno na domačem trgu s pomočjo spletne trgovine in nekaj prodajalcev. Podjetje sedaj išče proizvajalce-obrtnike, ki ročno izdelujejo zapestnice, ogrlice in prstane. **EEN-nov-36**

Baskovski proizvajalec katetrov išče evropskega partnerja z izkušnjami na področju tehnologije brizganja termoplastov, po možnosti iz poliuretana, z znanjem multilumenskega brizganja in z ustreznimi referencami v proizvodnji katetrov, po možnosti endovaskularnih aplikacij. Podjetje ponuja podizvajalski dogovor. **EEN-nov-37**

Romunski proizvajalec živalske krme želi sodelovati s proizvajalci opreme za proizvodnjo krme, za izboljšanje njegove tehnološke linije. Išče predvsem proizvajalce opreme za krmo v peletni obliki. **EEN-nov-38**

Poljsko projektantsko in gradbeno podjetje, specializirano za realizacijo energetskih in infrastrukturnih IKT projektov in drugih specializiranih stavb, išče podizvajalce med tujimi podjetji. Predvsem išče podjetja, specializirana za visoke in nizke gradnje, z izkušnjami v gradnji objektov za proizvodnjo električne energije in v drugih specializiranih gradbenih konstrukcijah, in so pripravljena sodelovati pri velikih projektih na Poljskem in v tujini. **EEN-nov-39**

Švicarsko podjetje ponuja posebne kroglične ležaje, vključno z gumijastimi tesnili, na švicarskem in mednarodnem trgu. Podjetje išče dobavitelje visoko kakovostnih gumijastih tesnil, ki bi sodelovali tudi pri razvoju njihovih novih izdelkov. **EEN-nov-40**

Poljski trgovec na debelo in drobno z naravnimi bio-kozmetičnimi izdelki ponuja svoje distribucijske storitve na Poljskem. Išče proizvajalce ali trgovce na debelo ki proizvajajo ali tržijo ekološke proizvode, kot so izdelki za obraz, telo in nego las, mila, SPA izdelki, eterična olja, aromaterapija, parfumi itd. Podjetje se zanima zlasti za regionalne tradicionalne izdelke s tega področja, ki so značilna za določene regije oz. države. **EEN-nov-42**

Dansko podjetje išče proizvajalce bele polietilenske platenke za količino 100 ml in 200 ml, s črpalko za peno. Platenke morajo imeti premer približno 48mm in široko polnilno luknjo. **EEN-nov-43**

Angleško podjetje z ugledom in izkušnjami na področju zaposlovanja kadrov zdravstvene nege išče nove mednarodne partnerje/agente za zagotavljanje pomoči pri naraščajočih zahtevah strank iz sektorja zdravstvene oskrbe v Veliki Britaniji. Podjetje ponuja prilagojene kadrovske rešitve za delodajalce, gradnjo kariere in storitve zaposlovanja za osebe, zaposlene v sektorju zdravstvene oskrbe. Iščejo agente, ki bodo iskali primerne kandidate iz EU za delo v sektorju zdravstvenih storitev v Veliki Britaniji. **EEN-nov-44**

Madžarsko podjetje se ukvarja s tehnologijami industrijske plastične embalaže in distribucijo plastičnih embalažnih materialov. Podjetje želi doseči konkurenčno ceno na Madžarskem in zato išče proizvodne partnerje ali distributerje iz držav EU in Kitajske, za dobavo ustreznega materiala. **EEN-nov-45**

Novoustanovljeno švedsko podjetje za oblikovanje nakita išče proizvajalce, ki lahko pomagajo pri izdelavi njihovih ekskluzivnih ročno izdelanih izdelkov iz naravnih materialov, kot je npr. usnje. **EEN-nov-46**

Japonsko podjetje išče dobavitelje belih puranjih peres za proizvodnjo svojih tradicionalnih japonskih obeskov za srečo. Podjetje izdeluje tradicionalne »Hamaya« puščice, ki se uporabljajo za obrambo pred nesrečo. Podjetje

potrebuje peresa v svoji originalni obliki in/ali odrezana na dolžino 3-13 cm. **EEN-nov-47**

Finski trgovec materialov za hobi program išče ponudnike materialov (papir, filc, gumbi, trakovi, perlice, niti, sukanec, ročaji za vrečke itd.), za različne vrste paketov »naredi sam«. Proizvajalcem ponuja distribucijske storitve. Njegove tipične stranke so osebe, ki jih zanimajo ročna dela in iščejo vedno nove materiale. **EEN-nov-48**

Britansko distribucijsko podjetje s hrano in pijačo išče franšizni dogovor s tujimi pekarnami, ki tržijo svoje izdelke prek franšiz in pod svojo blagovno znamko ponujajo pestro izbiro izdelkov, kot so pecivo, sladice, čaji in kave, sveže pripravljene sendviči, različne vrste kruha itd. **EEN-nov-49**

Litovsko podjetje, specializirano za trgovanje z vsemi vrstami pnevmatik, ponuja svoje distribucijske storitve za tuje proizvajalce. **EEN-nov-50**

Britanski proizvajalec in distributer vrtnih izdelkov želi povečati število dobaviteljev lesenih vrtnih izdelkov, vključno z dekorativnimi ograjami, pergolami, paviljoni, lesenimi robniki za gredice in vrtnim pohištvo. Ponuja možnosti proizvodnega in distribucijskega sodelovanja. **EEN-nov-51**

Nizozemsko trgovsko podjetje je specializirano za suho sadje, med, sokove, žafran, in druge prehranske izdelke. Podjetje želi razširiti ponudbo produktov, zato išče dodatna kmetijska podjetja (kmetije, zadrage) in podjetja za proizvodnjo hrane. Partnerjem ponuja sporazum za agencijske storitve. **EEN-nov-52**

Mladno švedsko podjetje ponuja edinstvene steklene vrče, ki so skladni z mešalnimi in vinskimi kozarci. Vrč je oblikovno zaščiten in je bil razvit v sodelovanju s švedskimi znanstveniki. Cilj švedskega podjetja je pridrati na globalni trg s svojim inovativnim vrčem, zato iščejo dobro uveljavljena podjetja za distribucijo njihovih produktov. Ponujajo distribucijski sporazum. **EEN-nov-53**

Britanski proizvajalec in dobavitelj medicinskih diagnostičnih testov za bolnišnice in zasebne diagnostične laboratorije, išče agente in distributerje, da bi mu pomagali vzpostaviti tržišče oz. ponuditi njihove izdelke na novih trgih, vključno z neposredno dobavo v bolnišnice in laboratorije. Paleta izdelkov vključuje izdelke za klinično kemijo, analizo krvi in za diagnostiko nalezljivih bolezni. **EEN-nov-54**

Uveljavljen britanski dobavitelj zdravstvenih orodij in pripomočkov za lepoto, nego, primernih za frizerske in kozmetične salone, brivce in frizerje hišnih ljubljencev, išče distributerje in trgovce na debelo. **EEN-nov-55**

Izraelsko podjetje, specializirano za proizvodnjo in razvoj veterinarskih insekticidnih izdelkov, ponuja široko skupino inovativnih veterinarskih insekticidov. Prednosti pred ostalimi produkti na trgu so, da so uporabniku prijazni in stroškovno izredno učinkoviti.

Podjetje išče distribucijski dogovor in trgovinski sporazum o zastopanju s trgovinskimi posredniki. **EEN-nov-56**

Portugalsko podjetje, specializirano za načrtovanje, proizvodnjo in prodajo kompozitnih izdelkov iz plute in polimerov ponuja konstrukcijske in proizvodne zmogljivosti. Podjetje išče partnerstva s podjetji, inštituti ali oblikovalci z idejami za razvoj izdelkov z uporabo prej omenjenih materialov. Ponujajo različne vrste poslovnega sodelovanja kot so oblikovanje, prodaja, proizvodnja, ali tudi skupna udeležba pri projektih s področja raziskav in razvoja, podprtih s strani evropskih skladov. **EEN-nov-57**

Špansko podjetje, specializirano za obnovljive vire energije (sončna), ponuja storitve za načrtovanje, razvoj, delovanje in vzdrževanje sončnih elektrarn. Podjetje išče partnerje (vlagatelje, promotorje in druga podjetja, ki so specialisti na tem področju), za skupni razvoj fotovoltaičnih elektrarn. Družba ponuja finančne, »joint venture« in storitvene sporazume. **EEN-nov-58**

Finsko podjetje je skupaj z energetskimi strokovnjaki in raziskovalci razvilo spletno rešitev v oblaku, ki deluje v realnem času, za avtomatizacijo celotne dobavne verige in logistike lesa in biomase. Za prodor na mednarodne trge podjetje išče distributerja, ki bi ponudil to rešitev v okviru ponudbe svojih izdelkov in storitev. Podjetje ponuja sklenitev pogodbe o distribuciji ali sporazuma o trgovskem zastopanju. **EEN-nov-59**

Irsko podjetje je razvilo vrsto GSM rešitev za nadzor dostopa, varnost, nadzor daljinskega ogrevanja, avtomatizacije doma ter za industrijski nadzor. Imajo tudi nov in komercialno uspešen izdelek: mobilno napravo za vstop, ki omogoča daljinski nadzor dostopa do vhodnih vrat objekta/-ov. Podjetje išče možnosti poslovnega sodelovanja v obliki strateških partnerstev, vključno z distribucijo ali agencijskim sporazumom, s podjetji, ki imajo vzpostavljene kanale in poti do trgov za tovrstne proizvode. **EEN-nov-60**

Francosko podjetje, specializirano na področju oblikovanja in distribucije daril, dobrodošlec za hotele in turistično industrijo, ki predvsem za otroke in družine, išče proizvajalce mehkih igračk in majhnih oblačil, ki poskrbijo tudi za potisk le-teh. Podjetje nudi sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-1**

Angleški trgovec z izdelki za majhne otroke (starost med 0 – 4 let) išče proizvajalce in dobavitelje inovativnih izdelkov (za spanje, kopanje, previjanje, oblačila, hranjenje, potovanje, igranje,...) in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-2**

Švedsko podjetje je zasnovalo anatomske pravilne lutke odraslih ljudi za otroke za zmanjšanje vpliva lepotnih idealov in stereotipov. Podjetje išče proizvajalce silikonske gume za proizvodnjo prve serije lutk (5000 enot) in nudi sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-3**

Nizozemska arhitekturna agencija je zasnovala novo prenosno bivalno enoto za dve osebi, opremljeno s posteljo, WC, tušem in komunikacijskimi napravami. Uporabna je za začasno bivanje, za bivanje na raznih dogodkih. Išče potencialne partnerje z izkušnjami pri razvoju mobilnih artefaktov v avtomobilski ali ladjedelniški industriji in nudi sodelovanje v obliki vzajemnega partnerstva. **EEN-dec-4**

Srbski proizvajalec briketov in peletov iz biomase in odpadnega lesa s trenutnimi operacijskimi zmogljivostmi do 800 ton/mesec išče komercialne predstavnike in distributerje z izkušnjami pri trženju s peleti in briketi, skladiščnimi in prevoznimi zmogljivostmi. **EEN-dec-5**

Srbski proizvajalec slaščic išče distributerje in trgovske potnike za prodajo svojih izdelkov na evropskem trgu. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah in/ali trgovskega sporazuma. **EEN-dec-6**

Grški proizvajalec naravne kozmetike išče distributerje in trgovske potnike na področju kozmetičnega trga in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah in/ali trgovskega sporazuma. **EEN-dec-7**

Turško podjetje, specializirano na področju digitalnega in offset tiska promocijskega materiala, išče distributerje in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-8**

Trgovsko in posredniško podjetje iz Velike Britanije išče zanesljive končne prodajalce in dobavitelje zlata za dolgoročno sodelovanje. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-9**

Svetovalno podjetje iz Velike Britanije je specializirano za programsko opremo za upravljanje IT sistemov, s poudarkom na integraciji in implementaciji BMC programske opreme. Podjetje išče svetovalna IT podjetja za izvajanje vgradnje in vzdrževanja te programske opreme in nudi sodelovanje v obliki podizvajalskih storitev. **EEN-dec-10**

Armensko transportno in logistično podjetje išče potencialne partnerje, ki potrebujejo transportne storitve. Podjetje prav tako nudi svoje podizvajalske storitve transportnim podjetjem s potrebo po dodatnih kapacitetah ali dostopih do novih poti. **EEN-dec-11**

Ruski proizvajalec in razvijalec električne opreme (pretvornikov, usmerjevalnikov itd.), išče proizvajalce električne opreme, in se zanima za dolgoročno sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah in/ali proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-12**

Romunski proizvajalec LED razsvetljave, ki se ukvarja tudi z rešitvami učinkovitejše in varčnejše uporabe, išče distributerje na trgu razsvetljave in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-13**

Spoštovani člani!

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

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



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

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



www.fu.gov.si/blagajne

**VKLOPI RAZUM,
ZAHTEVAJ RAČUN!**



NAGRAJUJEMO **ZVESTOBO** Z DOBRO ENERGIJO!



POSEBNA PONUDBA **ELEKTRIKE in ZEMELJSKEGA PLINA** samo za imetnike kartice



Izkoristite ugodnosti Elektro energije:

- Električna in zemeljski plin po **nižjih cenah** že od:



VT:

0,05601

EUR/kWh brez DDV

(do 41 kW priključne moči)

MT:

0,03608

EUR/kWh brez DDV

ET:

0,04937

EUR/kWh brez DDV



Cena:

0,29031

EUR/Sm³ brez DDV

(do 30.000 Sm³ letne porabe)

- Menjava dobavitelja - **hitro in brezplačno**.
- V kolikor je vaša priključna moč za električno energijo nad 41 kW ali vaš odjem zemeljskega plina večji od 30.000 Sm³, vam bomo pripravili **individualno ponudbo**.

**VEČ INFORMACIJ
IN NAROČILA:**

T: 01 / 320 64 27
E: prodaja@elektro-energija.si
W: www.elektro-energija.si



poslovalnice Elektro
energije in območne
obratno-podjetniške zbornice