

obrtnik podjetnik

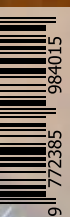


ozs.si/obrtnikpodjetnik.si

Strokovno srečanje gostincev

Pustite nam delati!

22. novembra v Portorožu



OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE

NOVOLETNI OBRNO-PODJETNIŠKI
SEJEM ŽELJA

1.-4. DECEMBER

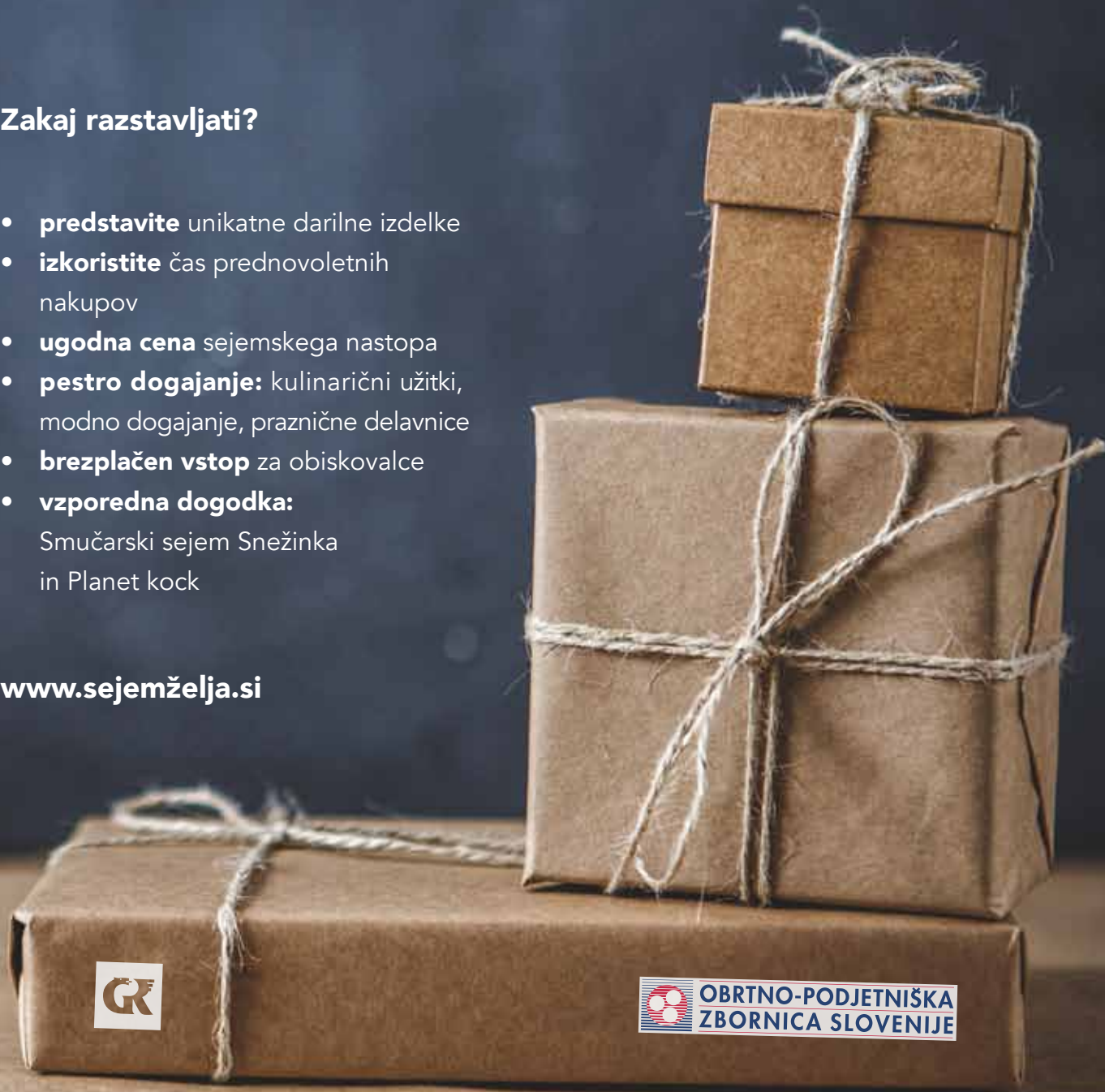
GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE

NOVOLETNI OBRTNO-PODJETNIŠKI SEJEM ŽELJA

Zakaj razstavljati?

- **predstavite** unikatne darilne izdelke
- **izkoristite** čas prednovoletnih nakupov
- **ugodna cena** sejemskega nastopa
- **pestro dogajanje:** kulinarčni užitki, modno dogajanje, praznične delavnice
- **brezplačen vstop** za obiskovalce
- **vzporedna dogodka:**
Smučarski sejem Snežinka
in Planet kock

www.sejemzelja.si



1.-4. DECEMBER | GOSPODARSKO RAZSTAVIŠČE



Komu zvoni?

Kot že dlje časa ugotavljam, je pri ključnih odločevalcih v gospodarstvu občutno premalo posluha za reševanje problemov obrtnikov in podjetnikov. Pa čeprav bi ravno s temi majhnimi koraki lahko uresničili velike dosežke. Zato res ne vem, kaj je vzrok temu, da pristojna ministrstva ne upoštevajo ključnih zahtev večine delodajalskih združenj. Zahteve, ki jih postavljamo mi, bi gospodarstvu le koristile. Tako pa se pomikamo ravno v nasprotni smeri. Takšen primer je mini davčna reforma, ki delodajalce obremenuje s povišanim davkom na dobiček. Sledi ji tudi predvideni novi tobačni zakon, ki grozi z uvedbo licenčnin pri prodaji tobačnih izdelkov in ostrejšimi ukrepi pri definiciji zaprtega prostora. Žal se pristojni pri tem ne zavedajo, da s tovrstnimi ukrepi ne škodijo le »malim«, temveč škodijo celotnemu gospodarstvu.

**ČE POPUSTIJO LE NAJMANJŠI ČLENI
VERIGE, POTEM SE LE-TA NA KONCU
PRETRGA IN PRAV TAKO JE TUDI V
GOSPODARSTVU.**

Trdno gospodarstvo je torej nujno in dober primer trdnega gospodarstva je Nemčija. Tako sem ob nedavnem obisku konference v Münchnu obiskal tudi tovarno BMW in moram reči, da sem bil nad vso avtomatiko in robotiko izjemno navdušen, še bolj navdušen pa sem bil nad dejstvom, da s podjetjem BMW sodeluje veliko slovenskih podjetij. Nekatera neposredno, druga kot podizvajalci izvoznikom. Slovenci znamo in zmoremo in naša kakovost ter zanesljivost sta cenjeni tudi pri Nemcih, le v Sloveniji pogosto premalo. A če bomo znali dati prave spodbude in pomen slovenskemu malemu gospodarstvu, potem bomo tudi v domači državi nekoč imeli številna podjetja, ki bodo na ravni podjetja BMW in podobnih, naše gospodarstvo pa bo trdno.

Če si ne bomo prisluhnili in se na koncu tudi upoštevali, pa se bomo čez čas lahko le še vprašali, tako kot svetovno znani pisatelj Ernest Hemingway v svojem romanu Komu zvoni: »...«, zato nikdar ne pošiljaj poizvedovat, komu zvoni; zvoni tebi!«

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLV, številka 11, november 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 50 54 373;

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,

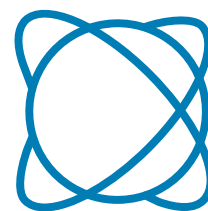
www.uvid.si

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

ISSN 2385-9849



Vstopite na nova tržišča



Skozi povezave v največji poslovni mreži podjetij v Evropi

Borza omogoča podjetjem brezplačen vpis ponudbe, objavo oglasa v tujini, iskanje med ponodbami in povpraševanji tujih podjetij ter povezovanje ustreznih ponudb in povpraševanj. Z več sto novih profilov podjetij dodanih vsak teden je borza ena največjih na svetu. V borzo so vključena MSP iz držav EU, centralne in vzhodne EU ter mediteranskih držav in deluje po standardiziranih postopkih, ki jih je postavila EU agencija za MSP (EUASME).

www.ozs.si/een



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**



Poslovni razsvet pred vašimi vrati



AKTUALNO

4-7

ZMAGOVALCI

8-10

IZ OZS

12-24

ZDOPS

26-27

PODJETNO

28-32

SEKCIJE

34-59

OBRTNIKOV SVETOVALEC

43

00Z

60-71

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

72-79

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

80

NAŠI ČLANI

82-86

OSEBNE ZGODBE

88-90

AVTO

92-93

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI

foto: Žiga Okorn



◀ Zakon o dimnikarskih storitvah

Sekcija inštalaterjev-energetikov pri OZS, Odbor pečarjev pri OZS in Sekcija dimnikarjev pri OZS opozarjajo, da bo Zakon o dimnikarskih storitvah legaliziral konflikt interesa in veriženje podjetij celo med panogami, ki so po poslanstvu in nalogah nezdružljive. [stran 6](#)

Dobili bomo ▶ štirinajstega obrtnika leta in nove mojstre

Slovesna podelitev priznanj in mojstrskih diplom bo četrtek, 1. decembra 2016, ob 18. uri v Marmorni dvorani na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani. [stran 12](#)



OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 43](#)

▶ Pustite nam delati!

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS vabi svoje člane na tradicionalno strokovno srečanje, ki bo v torek, 22. novembra, v Avditoriju Portorož. Tokrat bo pozornost namenjena predvsem temam, ki gostincem delajo sive lase. [stran 38](#)

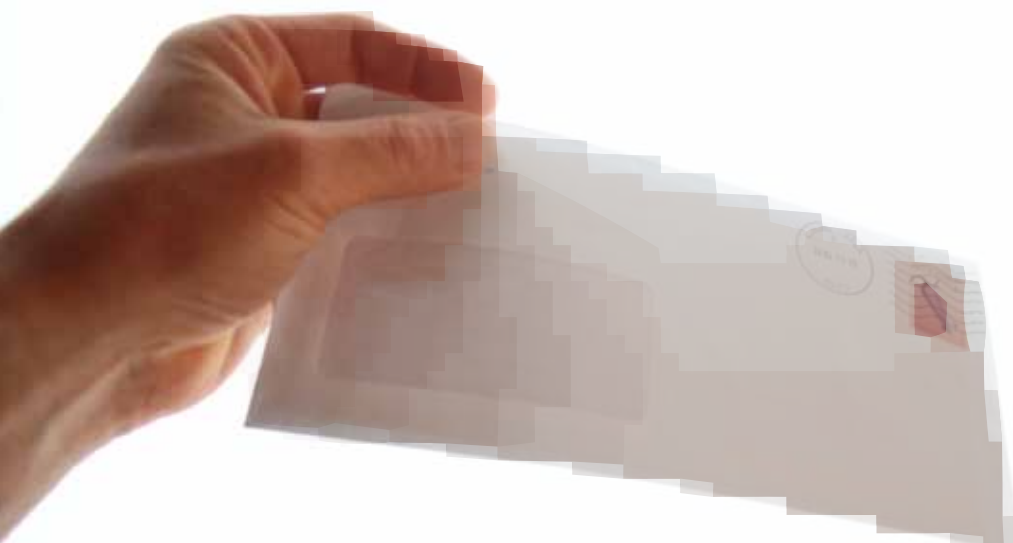


◀ Zgradil »pol« Dolenjske

Ko se Alojz Zupančič sprehaja po rodnem Trebnjem, se počuti, kot bi bila vsaka tretja hiša »njegova« – toliko objektov je namreč postavil v svoji več kot 40-letni gradbeniški karieri. Čeprav je upokojen, je še vedno dejaven na gradbiščih, kjer pomaga sinu Borutu, ki je leta 1996 prevzel družinsko obrt. [stran 88](#)

Vse več eVročanja, uredite si vse potrebno!

Od 1. novembra dalje elektronski način vročanja velja tudi za sklepe o davčni izvršbi, s katerimi se izterjujejo neporavnane davčne obveznosti. Gre za zelo pomembne akte, zato so s Finančne uprave RS vse poslovne subjekte pozvali, da si za uspešno prejemanje elektronsko vročenih dokumentov uredijo vse potrebno. Vsem tistim, ki eDavkov ne uporabljajo, so poenostavili tudi način pooblaščenja za elektronsko vročanje dokumentov.



NUJNO SPOROČITE TUDI SVOJ ELEKTRONSKI NASLOV!

Zavedati se morate, da z letošnjim letom elektronska komunikacija s FURS poteka vedno bolj dvosmerno. Poleg tega, kot je že v navadi, da vaše dokumente na FURS pošiljate v elektronski obliki, sedaj vedno več in več dokumentov v elektronski obliki FURS pošilja in vroča tudi vam.

Zato je zelo pomembno, da ste pravočasno in sproti obveščeni, katere dokumente ste v svoj elektronski nabiralnik na eDavkih že prejeli, kateri so in kdaj ste jih prejeli. Saj veste, v določenem roku se smatra, da so dokumenti vročeni, pa če ste vi s tem seznanjeni ali ne. Torej, v celoti računati le na to, da bo le pooblaščenec pregledoval vaš nabiralnik in vas o tem obveščal, predvsem ni pametno, odgovornost je namreč še vedno predvsem in izključno na vas.

Na FURS so v ta namen razvili sistem, ki omogoča, da vas v trenutku, ko od njih prejmete pošiljko, sistem sam avtomatsko obvesti in vam na vaš naslov elektronske pošte, ki ste jim ga sporočili, pošlje obvestilo o prejeti pošiljki. Zato poskrbite, da boste FURS preko portala eDavki v ta namen res sporočili svoj elektronski naslov. To lahko naredite sami ali pa to naročite vašemu pooblaščenču. Elektronski naslov je potrebno sporočiti prek portala eDavki z obrazcem eVročanje-POS. Storitev sicer ni obvezna, je pa zelo koristna in popolnoma brezplačna.

Če uvodoma bolj za osvežitev spomina ponovimo, je FURS z začetkom letošnjega leta na podlagi Zakona o davčnem postopku uvedel nov, sodobnejši način vročanja dokumentov davčnim zavezancem. Vročanje izvajajo preko svojega informacijskega portala eDavki, ki se za komunikacijo uporablja v obe smeri, torej od zavezancev za vlaganje davčnih obračunov ter drugih vlog zavezancev in za vročanje dokumentov FURS. V skladu s 85.a členom Zakona o davčnem postopku je elektronsko vročanje obvezno za vse pravne osebe in vse samostojne podjetnike posameznike in posameznike, ki samostojno opravljajo dejavnost. Za uporabo eDavkov potrebujete primerno strojno in programsko opremo, če pa eDavkov ne uporabljate, si morate priskrbeti pooblaščenca za vročanje. To so po navadi kar računovodski servisi, ki za vas vodijo poslovne knjige. Pooblaščenca za vročanje določite tako, da izpolnite obrazec Vročanje-PE in ga oddate v papirni obliki na pristojni finančni urad ali v elektronski obliki prek portala eDavki. Obiščite torej portal eDavki na spletnem naslovu <http://edavki.durs.si> in odstranite eVročanje, ki jo najdete na naslovu http://www.fu.gov.si/davki_in_druge_dajatve/poslovanje_z_nami/e_vrocenje.

Podjetja

Sklepi o davčnih izvršbah se bodo pravnim osebam od začetka novembra

vročali le še v elektronski obliki preko portala eDavki. To velja za primere, ko pravna oseba nastopa v vlogi dolžnika in za primere, ko pravna oseba nastopa v vlogi delodajalca oziroma izplačevalca prejemkov. Elektronska vročitev se bo štela za opravljeno z dnem, ko bo naslovnik z elektronskim podpisom vročilnice prevzel dokument v svojem nabiralniku portala eDavki. Če dokumenta ne bo prevzel v 15 dneh, bo vročitev veljala za opravljeno z dnem preteka tega roka – fikcija vročitve.

Samostojni podjetniki

Elektronsko vročanje sklepov o izvršbi velja tudi za vse samostojne podjetnike posameznike in posameznike, ki samostojno opravljajo dejavnost, vendar samo v določenem delu.

Če ima fizična oseba, ki opravlja dejavnost, zaposlenega uslužbenca, zoper katerega davčni organ vodi postopek davčne izvršbe na denarne prejeme, bo davčni organ sklep o izvršbi, ki se nanaša na njegovega uslužbenca, poslal delodajalcu zgolj elektronsko prek sistema eDavki. Vročitev šteje za opravljeno z dnem, ko bo v portalu eDavki prevzel dokument z elektronskim podpisom vročilnice.

Če bo ta fizična oseba, ki opravlja dejavnost, sam davčni dolžnik, bo v sklepu o izvršbi naveden kot fizična oseba, ne glede na vrsto obveznosti, ki se izterjujejo. Zato mu bo sklep o izvršbi kot dolžniku vročen v skladu s pravili o vročanju, ki veljajo za fizične osebe. To pomeni, da bo sklep prejel v papirni obliki po pošti. Elektronsko, preko eDavkov pa le, če se preko portala eDavki prostovoljno vključi v sistem eVročanja.

Seznam dokumentov, ki jih FURS vroča izključno elektronsko, je torej vse daljši, prihodnosti in načinu poslovanja, ki prihaja v naša delovna okolja, pa se ne bomo mogli izogniti. Uredite si eVročanje, če pa ne uporabljate eDavkov, si priskrbite pooblaščenca za vročanje in ne pozabite tudi na elektronski naslov za prejemanje opozoril o prejetih pošiljkah.

ANTON ŠIJANEC

NA UPRAVNEM ODBORU OZS

O vajištvu z državno sekretarko

Upravni odbor OZS se je seznanil s predlogom zakona o vajištvu, kot ga je predstavila državna sekretarka na ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport dr. Andreja Barle Lakota. OZS podpira vajištvo in poudarja, da je bistveno, da ima vajenec status dijaka, ki se izobražuje na delovnem mestu. Državna sekretarka je posebej poudarila, da vsa ureditev, ki zadeva položaj vajenca, izhaja iz tega, da ima vajenec status dijaka. Poleg tega je povedala, da je bil zakon pisan z namenom podpreti slovensko gospodarstvo in znanje, in da je zato v projekt uvajanja vajištva tesno vpeta tudi Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. Člani upravnega odbora OZS so spomnili še na višino nagrade vajencem.



Državna sekretarka jim je obljubila, da bodo o višini nagrad pred odločanjem na vladi še enkrat premislili.

E. M.

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo ...

→ **Gradbeni zakon** – javna razprava do 4. novembra

→ **Predlog zakona o množičnem vrednotenju nepremičnin** – končana javna razprava

→ **Osnutek Uredbe o zelenem javnem naročanju** – končana javna razprava

→ **Zakon o motornih vozilih** – končana javna razprava

→ **Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o davku od dohodkov pravnih oseb** – sprejet (uporabljati se začne 1. januarja 2017)

→ **Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o dohodnini** – sprejet (uporabljati se začne 1. januarja 2017)

→ **Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o davčnem postopku** – sprejet (uporabljati se začne 1. januarja 2017)

→ **Zakon o kolektivnem upravljanju avtorske in sorodnih pravic** – sprejet (veljati začel 22. oktobra 2016)

→ **Zakon o dimnikarskih storitvah** – sprejet (uporabljati se začne 1. januarja 2017)

Zakon bo legaliziral konflikt interesa in veriženje podjetij

Sekcija inštalaterjev-energetikov pri OZS, Odbor pečarjev pri OZS in Sekcija dimnikarjev pri OZS opozarjajo na eno izmed pomembnih dilem Zakona o dimnikarskih storitvah, ki ga je državni zbor sprejel minuli mesec, nanaša pa se na neodvisnost in učinkovitost dimnikarskih družb. Trdijo namreč, da bo legaliziral konflikt interesa in veriženje podjetij celo med panogami, ki so po poslanstvu in nalogah nezdružljive.

Kot opozarjajo inštalaterji-energetiki, pečarji in dimnikarji 17. točka 7. člena nedavno sprejetega Zakona o dimnikarskih storitvah odpira možnosti za konflikt interesa, ne zagotavlja varstva zraka in varnosti, ne izloča onesnaževalcev, omogoča pa celo številne nove možnosti za veriženje podjetij med panogami. Zakon določa, da dimnikarska družba ne sme opravljati (le) dejavnosti, povezanih s prodajo, načrtovanjem in izvedbo malih kurilnih naprav.

Predsednik Sekcije dimnikarjev pri OZS Simon Dovrtel pojasnjuje, da bi

moral zakonodajalec, če je njegov namen zagotavljanje neodvisnosti dimnikarskih družb in s tem tudi požarne varnosti, kakovosti zraka, varstva zdravja, učinkovite rabe energije, spremljanje trga in varstva okolja, poskrbeti, da bi zakon določal, da dimnikarska družba **ne sme opravljati ali biti povezana s podjetjem**, ki opravlja dejavnosti, povezane s:

- prodajo kurilnih in dimovodnih naprav,
- načrtovanjem kurilnih in dimovodnih naprav,

- vgradnjo/namestitev kurilnih in dimovodnih naprav,
 - servisiranjem kurilnih in dimovodnih naprav,
 - upravljanjem stavb (upravniki),
 - upravljanjem ogrevalnih sistemov (tudi lastništvo),
 - dobavo energenta iz fiksnega omrežja (zemeljski plin iz omrežja, UNP cisterne).
- »Poudarek je zlasti na povezanih podjetjih, kot jih določa Zakon o go-

spodarskih družbah. Če to ne bo urejeno oziroma dopolnjeno, bodo podjetja lahko sočasno opravljala npr. servise, vgradnjo in dimnikarske storitve, pri čemer serviser nadzora nad seboj ne more izvajati, inštalater nad lastno vgradnjo pa prav tako ne. Tudi upravljevec ogrevalnega sistema ne more neodvisno izvajati dimnikarskih storitev na napravah, ki jih ima v upravljanju, v lasti ali iz njih dobavlja toploto končnim odjemalcem.

Upravniki stavb bi v vlogi dimnikarske družbe težko nepristransko opozarjali na napake na napravah v »svojih stavbah«, ki bi jih morali kot upravnik v imenu lastnikov (zopet svojih strank) nato odpraviti. Distributer zemeljskega plina bi težko neodvisno dajal soglasja, kdaj je plinska kurilna naprava primerna za dobavo plina in obratovanje, ne da bi pri tem mislil na prodajo plina,« dodatno pojasnjuje Dovrtel.

Le neodvisen nadzor je lahko učinkovit

Ali bi podjetja v omenjenih panogah ob dopuščenem konfliktu interesa dimnikarsko dejavnost lahko izkoristili preko lastnih ali povezanih dimnikarskih družb ali pa bi preko dimnikarskih družb nevede vplivali celo na varnost državljanov in na trg? Ali bo uporabnik zaupal serviserju, ki bo v vlogi dimnikarja ugotovil preseganje emisij in bo potem takoj za tem ponudil servis proti

plačilu? Ali bo uporabnik verjel serviserju, da mora zamenjati kurilno napravo, če pa mu bo v naslednjem koraku proti plačilu ta isti serviser ponudil tudi menjavo kurilne naprave? Ali bodo v takšnem sistemu resnično izločene kurilne naprave iz obratovanja, ki presegajo emisije, če ne bo neodvisne kontrole? Vse to se sprašujejo dimnikarji, pečarji in inštalaterji-energetiki pod okriljem OZS. Že sedaj je namreč dokazano znano, da le dimnikarji, ki ne smejo opravljati servisiranja, načrtovanja, prodaje ali vgradnje, opozorijo uporabnika in po potrebi tudi inšpekcijske službe na preseganje emisij. Zakon s takšno določbo nedvomno podpira prikrivanje onesnaževalcev in napak, saj je le neodvisni nadzor lahko edini, ki bo naprave z napakami učinkovito evidentiral ter na ta način vzpostavil prvi pogoj za odpravo napak.

Problem te nedodelane določbe je v tem, da močno vpliva na izvajanje zakona, predvsem pa na učinkovanje in izvajanje podzakonskih aktov. Storitve, ki bodo opredeljene v podzakonskih aktih, pod pogoji konflikta interesa ne bodo dosegle želenega učinka, ker v prej omenjenih primerih ne bodo dane možnosti za njihovo neodvisno izvajanje.

Iz tega naslova je še vedno v obravnavi uvedba akreditacije, ki bo glede na razprave zelo verjetno opredeljena v podzakonskih aktih, meni Dovrtel. Akreditacija namreč ne le operativno

preprečuje konflikt interesa, temveč zagotavlja tudi enotnost delovanja dimnikarskih družb po celotni Sloveniji – v interesu varnosti in enakosti državljanov RS pred zakonom. Dimnikarske družbe morajo delovati neodvisno in po enotnih kriterijih, kar je mogoče zagotoviti le preko opredmetene zahteve po urejenosti dimnikarskih družb in z rednim, periodičnim ter neodvisnim nadzorom!

Za zagotavljanje varnosti pri obratovanju kurilnih in dimovodnih naprav so pomembni tudi podzakonski akti v gradbeni zakonodaji. »Mnenje dimnikarske službe bo moralo biti vključeno že v fazi novogradnje/rekonstrukcije/obnove. Na ta način bodo pogoji za varno obratovanje kurilnih in dimovodnih naprav obravnavani že v fazi izgradnje ali rekonstrukcije stavb, ko se pogosto vgrajujejo ali sanirajo dimovodne naprave. Tako bo poznejša priključitev kurilne naprave lahko potekala bolj tekoče, brez tveganj in brez morebitnih dodatnih del,« poudarja predsednik sekcije dimnikarjev.

Pripravljalce predpisov zato v OZS opozarjajo, da mora biti stroka, kot so Sekcija dimnikarjev pri OZS, ki združuje okrog 80 % vseh izvajalcev dimnikarskih storitev v Sloveniji, Sekcija inštalaterjev-energetikov pri OZS, Odbor pečarjev pri OZS, Društvo dimnikarskih mojstrov in izvedencev ter dimnikarji GZS, vključena v pripravo podzakonskih aktov, saj dimnikarski zakon neposredno vpliva na vse omenjene dejavnosti, izkušnje iz prakse pa so za pripravo učinkovitega predpisa ključnega pomena.

EVA MIHELIČ



ZMAGOVALCI: KOB TERMOINŠTALACIJE



Da vam bo toplo po ugodni ceni

KOB-ove peči že več kot pol stoletja ogrevajo stanovanjske hiše in podjetja v bližnji in daljni okolici Šentjurja pri Celju, kjer ima podjetje sedež. Družinsko obrt s šestimi zaposlenimi od leta 2013 vodi David Koželj, predstavnik tretje generacije. Obrt želi ohraniti v obstoječem obsegu in strankam še naprej ponujati kakovostno in cenovno ugodno kurilno tehniko.

V teh jesenskih dneh, ko se največ strank odloča za inštalacijo ogrevalnih naprav, je bilo mladega obrtnika Davida Koželja izjemno težko ujeti za pogovor, saj je v majhnem družinskem podjetju, kot pravi, deklica za vse. Obr-

tniško delavnico KOB Termoinštalacije je prevzel pred tremi leti, po upokojitvi očeta Andreja, ki je obrt vodil od leta 1984 dalje. Sicer pa je obrt, v kateri izdelujejo kotle, različne rezervoarje in peči, že v petdesetih letih prejšnjega stoletja

ustanovil pokojni stari oče Anton Koželj, skupaj s takratnim poslovnim partnerjem Butinarjem. Iz njunih začetnic izhaja tudi poimenovanje podjetja KOB, ki je postalo sinonim za kakovostne in cenovno ugodne peči in druge izdelke

iz rjaveče in nerjaveče pločevine po naročilu.

Na zasičenem trgu konkurirajo z nadstandardnimi izdelki

Šentjurski KOB Termoinštalacije so najbolj prepoznavni po proizvodnji klasičnih peči oziroma kotlov na trda goriva, na katere se lahko namesti tudi gorilec na palete. Pred dvema desetletjema so izdelali ogromno cistern za kurilno olje. Zadnja leta se je trend obrnil in je več povpraševanja po njihovih zalogovnikih tople vode in raznih rezervoarjih, izdelanih po meri. V KOB-u proizvajajo tudi protismradne pokrove za jaške. »Naša prednost je fleksibilnost in individualna proizvodnja. V preteklosti smo veliko delali za nekatera velika, že propadla domača podjetja. Pozneje smo se preusmerili na manjša podjetja in individualne kupce iz vse Slovenije, ki so tudi boljši plačniki,« pove Koželj in doda, da letno dosegajo okoli 220 tisoč evrov prometa, odvisno od števila in velikosti poslov.

95 odstotkov KOB-ovih poslov predstavlja proizvodnja, petodstotni delež pa odpade na prodajo in storitve, kot so varjenje, krivljenje in rezanje pločevine. Pri montaži svojih izdelkov sodelujejo z zunanjimi izvajalci, ker je to zanje cenovno ugodneje in kadrovske bolj učinkovito. »Naša ključna prednost je, da lahko izdelamo zalogovnike in cisterne poljubnih dimenzij glede na individualne potrebe strank. Tudi priključke za kotle lahko prilagodimo prostorskim zahtevam. Zavedamo se, da cenovno nikakor ne moremo konkurirati z velikimi tujimi proizvajalci, zato pa nam uspeva s proizvodnjo nesorisnih izdelkov po naročilu, s katerimi lahko dosegamo tudi višje cene. Vsekakor pa stranke prepričamo s kakovostjo svojih izdelkov. Vsi naši varilci imajo A-test Inštituta za varilstvo, uporabljamo izključno A-testirane materiale in vse izdelke pred vgradnjo obvezno testiramo,« pripoveduje Koželj. Seveda k dobremu poslovanju pripomore tudi več kot polstoletna tradicija družinske obrti Koželj. »Veliko strank pridobimo 'od ust do ust', prek priporočil obstoječih strank. Če je v lokalnem okolju, na vasi, eden zadovoljen z našo pečjo, jo bo vgradil tudi

sosed,« pomen kakovosti izdelkov in dobrega renomeja izpostavi direktor David Koželj, ki je že od malega vpet v obrt.

Zrasel z obrtjo

»Vedno se je nekaj delalo in ropotalo okoli hiše. Živeli smo v isti hiši, kot je sedež podjetja. Stranke pridejo in pač pozvonijo na domači zvonec, tako da zasebnosti ni bilo,« se spominja. Že kot gimnazijec je očetu pomagal na strojih, ko je naredil vozniški izpit, pa je pomagal pri razvoju izdelkov. »Po gimnaziji sem se vpisal na smer gospodarskega inženirstva na strojni fakulteti v Mariboru. To področje me je zanimalo, morda malce tudi s podzavestjo, da bom nekoč prevzel domače podjetje. Sicer me nihče ni silil, so pa to verjetno vsi potihoma pričakovali, saj sem edinec,« predstavi precej pogosti scenarij tranzicije družinske obrti.

Investirajo v nadgradnjo znanja, manj v širjenje obrti

Domače podjetje je prevzel v dobri kondiciji tako z vidika financ in strojne opreme kot tudi kadrov in ugleda pri strankah. Tudi najhujši pritisk gospodarske krize je na srečo že popustil. Zato se je lahko v zadnjih treh letih vodenja bolj posvetil nadaljnjemu razvoju obrti. Pri tem zaradi spremenljivih gospodarskih pogojev rajši ostaja previden: »V lastnem podjetju si zagotovo bolj svoboden pri sprejemanju poslovnih odločitev, a tudi vse posledice nosiš sam. Čutiš večje pritiske in odgovornost do zaposlenih, da jim redno zagotoviš plačo, delo, opremo ... Povpraševanje po naših izdelkih precej niha, zato imamo bolj konservativen pristop investiranja. Rajši ostanemo majhna, obvladljiva obrtna delavnica, kot pa,

da bi s krediti zrasli prek svojih zmožnosti,« je realističen Koželj.

»Trenutno nas je šest zaposlenih: štirje varilci oziroma strojni tehniki v delavnici, tajnica in jaz. Vsi so podjetju zelo predani,« direktor pohvali svoje pridne sodelavce. Tudi sam uživa v delavnici, a mu preprosto zmanjkuje časa, da bi poleg vodenja podjetja, financ, trženja, priprave ponudb, urejanja dokumentacije in nabave še delal za stroji: »Danes je veliko več 'papirologije' kot v očetovih časih. Pogosto sem tudi pri strankah na terenu, od Štajerske, Dolenjske do Gorenjske in Goriške, saj jim lahko najboljše svetujem pri izbiri optimalne ogrevalne tehnologije.«

KOB-ova peč na podpih bolj ekonomična in cenejša

Serijsko proizvedene peči na podpih sicer niso novost na trgu, toda v KOB Termoinštalacije želijo strankam v kratkem ponuditi cenovno bolj dostopno različico tovrstne peči: »Gremo v korak s časom. Razvijamo peč na podpih, ki bi dosegala boljše toplotne izkoristke. S tem ne bi bila le bolj ekonomična, temveč tudi bolj ekološka. Naš cilj je, da bi jo zaradi dobrih rezultatov Eko sklad uvrstil v svojo subvencijsko shemo.« Svoje izdelke, med drugim ovalni zalogovnik in zalogovnik iz nerjaveče pločevine, so uspešno predstavili tudi na letošnjem MOS-u v Celju.

Direktor, predstavnik tako imenovane X generacije digitalnih priseljencev, ni pristaš pametnih aparatov. »Največji problem pametnih peči je, da se stranke igrajo z nastavitvami. In potem te kličejo ob 8. uri zvečer, da peč ne greje, in pričakujejo, da se boš takoj odzval. To si lahko privoščijo velika podjetja z dežurno servisno službo, mi pa rajši stavimo

POVEZOVANJE OBRTHNIKOV USTVARJA NOVE POSLOVNE PRILOŽNOSTI

»Ko sem prevzemal obrt, je članstvo v obrtni zbornici postalo neobvezno. A nisem nikoli pomislil, da bi izstopil, saj se pri OOO Šentjur zelo trudijo s svetovanjem in povezovanjem obrtnikov. Pozitivno je, da konkurenca sodeluje med seboj in občasno razvijamo skupne projekte. Navsezadnje delamo podobne izdelke za isti trg, zato bi bilo neumnost, da ne bi združili znanja, izkušenj in sredstev. Članarino si povrnemo z ugodnostmi Mozaika podjetnih, od bencina in zavarovanja do ugodnih sejamskih predstavitev,« delovanje zbornice pohvali David Koželj.



na kakovosten, cenovno ugoden izdelek, ki je prijazen in preprost za uporabnika s prednastavitvijo parametrov,« je jasen Koželj.

Pri tem direktor KOB-a opozori še na pogosto neupravičene reklamacije. »Trajnostna doba peči je precej odvisna od uporabnika. Mi jamčimo minimalno 5 let delovanja, ob pravilni uporabi pa nemoteno deluje vsaj 15 let. Nekateri jo uporabljajo 25, tudi 30 let. Največja težava je, če imajo stranke preveliko peč in zaradi varčevanja z gorivom ne kurijo dovolj, saj v takšnih primerih prihaja do nepopolnega izgorevanja in peč se zasmoli. Nekateri v pečeh kurijo tudi plastiko in razne druge odpadke,« je kritičen do neozaveščenih uporabnikov.

»Oče je več delal v delavnici kot jaz«

Oče Andrej Koželj je prokurist podjetja. »Rad pomaga, predvsem v času poletnih počitnic je njegova pomoč neprecenljiva. V moje odločitve pa se ne vmešava. Po potrebi tudi mama priskoči na pomoč pri urejanju dokumentov,« je David hvaležen staršema za vso podporo, svoji družini pa za razumevanje in potrpežljivost, ko ga posli pozno v noč zadrži zdoma: »Slabost obrti je, da si

24 ur na dan na voljo. Stranke kličejo ob 9. uri zvečer, tudi čez vikend in med dopustom mi zvoni telefon.«

Dragocene izkušnje pridobil v drugih podjetjih

»Vsakomur, ki ima svoje podjetje ali bo družinsko podjetje prevzel, bi svetoval, da gre najprej delat kam drugam, da spozna drugačen način dela. Dobro je, da se kdaj znajdeš v podrejenem položaju, saj kot direktor svoje zaposlene boljše razumeš. Vem, kako je, če te maltretirajo v službi, zato na svoje delavce nočem preveč pritiskati. Menjal sem štiri službe; delal sem kot komercialist, vodja kontrole in kakovosti, se ukvarjal z varstvom pri delu in s projektivo. Ne glede na mojo izobrazbo sem začel v proizvodnji. Tako sem temeljito spoznal vse procese in pozneje lažje načrtoval za računalnikom. Pridobljena znanja in izkušnje zdaj prenašam v domače podjetje,« je s svojimi odločitvami zadovoljen Koželj.

Ostati želijo majhni in odlični

»Krediti so v mejah normale, tako da lahko dihamo in brez težav preživimo krajši izpad dohodkov. Prav zaradi poslovnih nihanj, ko spomladi nimamo večjih naročil, a je kljub temu treba iz-

plačati plače in poravnati vse datjave, ostajamo majhna obrtniška delavnica z največ desetimi zaposlenimi. Špice po potrebi rešujemo z agencijskimi delavci in s praktikanti celjske tehniške šole. Dijaki strojne tehnike prihajajo k nam na prakso, da se spoznajo. Nekateri pri nas delajo tudi počitniško delo, in če je vzajemni interes, ostanejo pri nas, vanje vlagamo in jih dolgoročno razvijamo,« se Koželj zaveda pomena dobrih tehničnih profilov, ki so že zdaj deficitarni, saj mladi niso motivirani za zahtevne, slabo plačane poklice.

»Z največjim veseljem bi delavcem izplačeval višje plače, toda kaj, ko so plače tako obremenjene, da skoraj polovico vzame država,« pove in doda, da je tudi nedavni ukrep davčne razbremenitve najvišjih plač po njegovem mnenju zgolj slepilni politični maneuver: »Morda ima pet odstotkov velikih državnih podjetij tako dobro plačane kadre, večina zaposlenih v majhnih družinskih podjetjih, kot je naše, pa takšne razbremenitve sploh ne občuti.«

»Naš cilj je ohranjati obstoječi obseg dela in hkrati dvigniti dodano vrednost podjetja. Lokalno smo dobro prepoznavni. Prek spleta, različnih oglasnikov in sejamskih predstavitev pridobivamo tudi stranke od drugje. Nekaj svojih izdelkov smo prek slovenskega podjetja izvozili v Avstrijo, vendar izvoz ni naš primarni interes. Morda le v primeru, da bi našli zastopnika za Hrvaško,« razmišlja Koželj, ki se ni pripravljen odreči svoji partnerski in očetovski vlogi. Njegov cilj je še naprej izpopolnjevati kurilno tehniko in strankam nuditi kakovostne, cenovno ugodne izdelke. Dolgoročno želi poslovne prostore ločiti od stanovanjskega objekta in ga z novo delavnico združiti pod eno streho. Če bo obrt nadaljeval njegov sin, je še prezgodaj reči. Leta 2040 pa se, če bo le dočkal upokojitev, vidi z ženo in vnuki neke na morju.

ANITA IVAČIČ, SLIKE: ARHIV PODJETJA KOB TERMOINSTALACIJE



POSLOVNI PAKETI PO VAŠI MERI

OSNOVNI



NAPREDNI



PREMIUM



MODRI



-5 €

NA NAROČNINO

OBSTOJEČI NAROČNIKI:
6 MESECEV¹

NOVI NAROČNIKI:
12 MESECEV²



Izberite še Varnostni paket Kaspersky **1 leto brezplačno³**.
Z njim lahko varnostno kopirate podatke, zaščitite finančne transakcije in imate popoln nadzor svojega omrežja.

Začnimo dobro.

www.telekom.si/podjetniki

¹Ponudba 6 mesecev 5 EUR popusta na mesečno naročnino in brezplačna zamenjava paketa (prehod iz paketov storitev SiOL na poslovne pakete) velja od 6. 10. do 31. 12. 2016 ob podaljšanju obstoječega naročniškega razmerja z Osnovnim poslovnim paketom, Naprednim poslovnim paketom, Premium poslovnim paketom, Modrim poslovnim paketom, paketom Mladi podjetnik, Poslovnim paketom telefonija in internet, Poslovnim paketom mobilni in internet, Poslovnim kompletom telefonija in internet, Poslovnim paketom internet, Brezžičnim poslovnim paketom ter Velikim poslovnim paketom ob vezavi naročniškega razmerja za 24 mesecev. Naročnikom pripada šest mesecev 5 EUR popusta na naročnino osnovnega paketa brez dodatnih storitev ali telefonskih priključkov. Akcija velja za vse obstoječe naročnike navedenih paketov, ki nimajo sklenjene druge vezave.

²Ponudba 12 mesecev 5 EUR popusta na mesečno naročnino in brezplačna namestitve opreme velja od 6. 10. do 31. 12. 2016 ob sklenitvi novega naročniškega razmerja s paketi Osnovni poslovni paket, Napredni poslovni paket, Premium poslovni paket, Modri poslovni paket ter Mladi podjetnik ob vezavi naročniškega razmerja za 24 mesecev. Naročnikom pripada dvanajst mesecev 5 EUR popusta na ceno osnovnega paketa brez dodatnih storitev ali telefonskih priključkov in brezplačna namestitve opreme, ki je potrebna za uporabo širokopasovnih storitev. Akcija velja za vse nove naročnike, pri čemer se kot nov naročnik šteje vsak naročnik, ki sklene naročniško pogodbo za prej navedene poslovne naročniške pakete, pod pogojem, da v omrežju Telekoma Slovenije priključek na njegovem naslovu in njegovi številki stanovanja v preteklih šestih mesecih ni bil zaseden.

³Akcijska ponudba 1 leto brezplačna licenca storitve Varnostni paket Kaspersky velja ob sklenitvi vezave za obdobje 24 mesecev na izbran varnostni paket Kaspersky. Naročilo ugodnosti je možno v obdobju od 19. 7. do 31. 12. 2016. Po preteku brezplačnega obdobja (12 mesecev) se mesečna naročnina izbranega paketa Kaspersky zaračunava po ceniku izbranega paketa.

Cene so v EUR z DDV. Prodajni ponudbi se izključujeta z akcijsko ponudbo naprav za naročnike poslovnih paketov, ki je objavljena na www.telekom.si. Za več informacij o ponudbi, obračunskem intervalu in ceniku drugih storitev obiščite Telekomov center, pooblaščen prodajno mesto, www.telekom.si, pišite na poslovni@telekom.si ali pokličite 080 70 70.

SLOVESEN ZAČETEK DECEMBRA

Dobili bomo štirinajstega obrtnika leta in nove mojstre

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije bo tudi letos podelila prestižno priznanje Obrtnik leta in priznanje najstarejšemu obrtniku oziroma obrtnici, prejemnikom priznanj pa se bodo pridružili še novi mojstri.

Slovesna podelitev priznanj in mojstrskih diplom

bo v četrtek, 1. decembra 2016, ob 18. uri

v Marmorni dvorani na

Gospodarskem razstavišču v Ljubljani.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije v skrbi za dvig ugleda obrtnih poklicev, obrtne dejavnosti in njenih nosilcev spodbuja odličnost in kakovost obrtnih storitev in izdelkov. Vsako leto tako izbere obrtnika, ki si zaradi svojih poslovnih dosežkov in uspehov zasluži prestižno priznanje Obrtnik leta. Letos bomo dobili že štirinajstega, komisija za izbor obrtnika leta pa je šest nominirancev za laskavi naslov izbrala izmed enajstih prijavljenih. Nominirance predstavljamo v nadaljevanju.

Na slavnostnem dogodku bo OZS podelila tudi priznanje Najstarejši obrtnik oziroma obrtnica, petdeset novih mojstrov iz petnajste generacije pa bo prejelo zaslužene mojstrske diplome.

Poseben prikaz odličnosti in kakovosti slovenske obrti bo tudi gala modna revija svečanih in elegantnih oblačil, ki bo popestrila slovesno podelitev prestižnih priznanj in diplom. V sodelovanju z Gospodarskim razstaviščem jo bodo pripravili člani Sekcije tekstilcev pri OZS. Vse tekstilce, ki bi jih zanimalo sodelovanje na modni reviji, vabimo, da se za več informacij obrnejo na sekretarko sekcije Adrijano Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si, 01 58 30 826).

EVA MIHelič

Aleksander Bizjak

Bizjak Aleksander prevozi, d. o. o., Jesenice

Podjetje, ki ga vodi Aleksander Bizjak, ima 80-letno tradicijo. Po tem, ko je Aleksander po očetu nadaljeval obrt, je razširil obseg prevoznih storitev. Tako je med drugim opravljal najrazličnejše prevoze po vsej tedanji Jugoslaviji, po osamosvojitvi Slovenije pa je začutil, da se v transportu kaže potreba po novih vrstah prevozov, in sicer po prevozi hitro pokvarljivega blaga. Leta 1992 je kupil prvi polpriklonnik hladilnik in začel prevažati sadje in zelenjavo iz Italije, leta 1994 pa cvetje iz Nizozemske. Prevoz hitro pokvarljivega blaga predstavlja danes glavnino storitev podjetja Bizjak.

Na bogatem znanju in izkušnjah, katerim spretno dodaja moderno tehnologijo, Bizjak ob pomoči svoje družine in zaposlenih gradi tudi prihodnost podjetja.

Vizija podjetja Bizjak je biti strankina prva izbira pri transportu hitro pokvarljivega blaga in ustvarjati konkurenčno prednost njihovih strank, s poudarkom na celoviti, trajni in varni oskrbovalni rešitvi. Ker pa se zavedajo pomena varovanja okolja, je ena pomembnejših nalog zmanjševanje ogljičnega odtisa podjetja. V ta namen v podjetju uvajajo sodobno tehnologijo, ki predstavlja tudi velik del letnih investicij.

Aleksander Bizjak je že vrsto let aktiven v stanovskih vrstah; že dve desetletji vodi Sekcijo za promet pri OOO Kranj, je podpredsednik Sekcije za promet pri OZS, en mandat pa je bil tudi član upravnega odbora OZS.



Bojan Breznik

O.P.S. Breznik proizvodnja in storitve, d. o. o., Muta

Bojan Breznik je v obrtniških vodah od leta 1991. Na začetku in prva leta je bila glavna dejavnost orodjarstvo, stranke pa so ga pravzaprav prisilile, da se je lotil tudi brizganja plastike. Danes izvozijo kar 90 % proizvodnje, njihov trg pa je evropska avtomobilska industrija. Njihove stranke so zahtevni kupci, zanje pa izdelujejo zahtevne izdelke z višjo dodano vrednostjo, zato ni pretiranih pritiskov na cene. Konkurenčna prednost O. P. S. Breznik je v izjemno natančni in kakovostni izdelavi, saj se tolerance pri njih gibljejo v stotinkah milimetrov. Tudi zato nimajo velike konkurence.

Na leto naredijo nekaj milijonov kosov avtomobilskih delov za prvo vgradnjo, zato je jasno, da je garaža z 20 m², v kateri je Bojan Breznik začel svoj posel, z leti postala premajhna. Nedavno so se preselili na novo lokacijo, v vseh pogledih sodoben objekt, ki so ga zasnovali tako, da je prijazen do okolja in zaposlenih.

Tudi stroji so najsodobnejši, prihodnja leta pa bo, kot pravi Breznik poudarek prav gotovo na avtomatizaciji, kar pa ne pomeni, da bodo zaposleni ostali brez dela.

Podjetje O.P.S. Breznik je imetnik različnih certifikatov kakovosti, za svoje delo so prejeli več priznanj, sicer pa je njihova vizija (p)ostati inovativno podjetje, ki svojim kupcem nudi celovit servis storitev, od razvoja izdelka pa vse do serijskih dobav delov za potrebe avtomobilske industrije.



Anton Erznožnik

Lesko, proizvodnja in trgovina, d. o. o., Žiri

V podjetju, ki ga vodi Anton Erznožnik, že od začetkov hodijo po neuhojenih poteh. Delajo korake, za katere so prepričani, da so pravilni, čeprav orjejo ledino. Vedno so odprti za nove, smeje ideje in nenavadne rešitve. Zdi se jim, da lahko le na tak način ustvarijo nekaj več in bolje. Enako se lotevajo tudi naročil svojih naročnikov: z inovativnostjo in s ciljem, da poiščejo rešitve, ki so nekaj posebnega, boljšega.

Pri svojem delu stremijo k temu, da na najboljši možen način združujejo tradicionalna mojstrska znanja obdelave najzahtevnejših lesenih oken z najsodobnejšimi strojnimi in programskimi rešitvami. Verjamejo v kombinacijo tradicije in sodobnosti, v dopolnjevanje starejše in mlajše generacije, v složno sodelovanje med bogastvom izkušenj, ki jih prinesejo leta, in zagnano prodornostjo, ki jo premore mladost.

Okna izdelujejo z najnovejšo generacijo inovativnih CNC naprav s pomočjo nove generacije rezil za visoko kakovostno obdelavo lesa. Tako lahko izdelajo tudi najbolj zahtevna naročila, pri izdelkih dosega izjemno natančnost, hkrati pa omogočajo hitro dobavo.

Nova tehnologija je podjetju Lesko omogočila razvoj inovativnega lesenega okna woody, ki je znotraj brez zasteklitvene letvice, zunaj pa ima leseno masko. Sistem omogoča uporabo različnih vrst lesa na zunanji strani, različno barvo oken zunaj in znotraj, enostavno vzdrževanje in dolgo življenjsko dobo.





Janez Krajnc

KGS Krajnc, d. o. o., Lenart v Slovenskih goricah

V podjetju, ki ga vodi Janez Krajnc, so se zavestno odločili, da bodo pod eno streho združili več dejavnosti. Takšna odločitev terja več napora pri organizaciji, po drugi strani pa podjetju zagotavlja večjo poslovno varnost. Tako se v podjetju KGS Krajnc ukvarjajo z izdelavo in prodajo lesnih sekancev in drv, opravljajo storitve na področju kmetijstva, obdelujejo lastne kmetijske površine, zaradi potreb in zahtev trga ter razvoja kmetijske in lesne panoge pa so se lotili tudi raziskovalne dejavnosti.

Cilji podjetja so iskanje razvojnih potencialov na področju lesne biomase, ohranjanje okolja oziroma razvoj okolju prijaznih tehnoloških procesov in povezovanje s pomembnimi gospodarskimi subjekti in raziskovalnimi organizacijami.

Podjetje KGS Krajnc izvozi tretjino svoje proizvodnje. Med izvoznimi izdelki podjetja se v zadnjem obdobju uveljavlja slama Lenabox. Pšenično slamo namreč drobno zmeljejo, narežejo in odprašijo ter tako pridobijo naraven izdelek najvišje kakovosti, pakiran v priročno embalažo in primeren za nastilj za konje in druge živali, za dodatek h krmnemu obroku ali za vrtno pokrivalo. Večino te izvozi v Avstrijo, Nemčijo, Italijo in Švico.

Vodilo podjetja je strokovnost, kakovost, zanesljivost in zadovoljstvo poslovnih partnerjev, katerim želijo ponuditi inovativne visokotehnološke izdelke in storitve ter pri tem prispevati k varovanju okolja.



Štefan Pavlinjek

ROTO group, podjetje za predelavo in trženje, d. o. o., Črnelavci

Štefan Pavlinjek je obrtnik in podjetnik, za katerega je podjetništvo način življenja. Samostojne obrti se je lotil takoj po končanem študiju strojništva in bil že takrat s svojo inovativnostjo in stalno željo po rasti vedno korak pred drugimi. Danes vodi sodobno in prepoznavno podjetje tako na domačem kot na svetovnih trgih.

Z več kot 4000 izdelki do volumna 25 m³ in z več kot 3 milijoni kilogramov predelanih polimerov letno sodi Roto med vodilna podjetja s proizvodnjo po tehnologiji rotomolding v Evropi. Z lastnim razvojnim oddelkom in proizvodnjo iz leta v leto širijo in razvijajo številne nove izdelke.

Konkurenčne prednosti družbe Roto izvirajo iz drugačnosti in fleksibilnosti, inovativnostjo v trženju in dobri tehnično tehnološki podpori kupcu. Na trgu zapolnjujejo tržne vrzeli in s funkcionalno obliko povečujejo dodano vrednost izdelkom, povečujejo kakovosti izdelave, vgrajujejo komponente v plastične izdelke za celovito rešitev problemov kupcev, uporabljajo inteligentne materiale in sodobne tehnologije proizvodnje.

Za svoje izdelke so v podjetju prejeli številna priznanja, nagrade in certifikate, s številnimi se ponaša tudi Štefan Pavlinjek, ki je osebno angažiran in uspešen tudi na različnih področjih zunaj podjetja. Kot dolgoletni zbornični funkcionar je vplival tudi na razvoj obrtno-podjetniškega sistema in prispeval, da je ta postal uspešna podpora organizacija za obrt in podjetništvo.

Roman Pirnar

Pirnar, d. o. o., Ljubljana

Začetki družinskega podjetja Pirnar segajo v leto 1968, ko se je Franc Pirnar začel ukvarjati s kovinostiskarstvom. Njegov sin Roman Pirnar je leta 1992 nasledil obrt in v petindvajsetih letih nadgradil obrt s kovinopasarstvom ter izdelavo ograj in stopnišč. Pred dobrimi desetimi leti je začel izdelovati aluminijasta vhodna vrata, v letošnjem letu pa ponudbo podjetja razširil še z izdelavo aluminijasto-lesenih in lesenih vrat.

V času pred recesijo, ko v Sloveniji ni bilo mogoče dobiti dovolj dobrega kadra za delov in je bilo težko priti do poslovno-proizvodnih prostorov, so Pirnarjevi del proizvodnje preselili v Bosno. Razlog, da podjetje Pirnar izvozi kar 87 odstotkov svojih izdelkov in je v Evropi poznano kot podjetje, kateremu drugi sledijo, je v tem, da navdušujejo z inovativnostjo, vzbujajo občudovanje in se ne uklanjajo omejitvam. Pravo mojstrstvo je rezultat nenehne želje po izboljšanju. Kar koli počnejo, lahko postane in mora postati mojstrsko delo, so prepričani. V podjetje sta poleg žene Alenke in brata Tomaža že nekaj let močno vpeta tudi sinova Gašper in Anže. Njihov slogan Čudovito. Drzno. Brez kompromisov je filozofija družine Pirnar in je tudi sestavni del družinskega grba kot simbol tradicije in drznosti.

Podjetje Pirnar je imetnik številnih certifikatov, njihovi izdelki pa so bili večkrat nagrajeni tudi z najprestižnejšimi evropskimi nagradami za inovativnost in obliko.



DELODAJALSKA

a k a d e m i j a

**POSREDUJEMO ZNANJA,
KI JIH POTREBUJE VSAK
DELODAJALEC**

Znanje prenesite v prakso

Z D R U Ž E N J E
DELODAJALCEV
SLOVENIJE G I Z

ZDS

Imate vprašanje?

pokličite: 01/563 48 80
pišite: info@zds.si
obiščite nas: ZDS, Dimičeva 9,
1000 Ljubljana

Aktualna izobraževanja:
<http://www.zds.si/si/izobrazevanje/>

Izkoristite 15 % popust do 31.12.2016 in
ob prijavi pripišite: »Bon PI12016 – 15% popust«.

DELODAJALEC

Prihaja veliko zimsko poslovno srečanje

V začetku februarja prihodnje leto bomo priča na novo oblikovanim Zimskim igram obrtnikov in podjetnikov OZS. Dobrodošla novost bo veliko poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov s širšega območja naših sosednjih držav. Osnovni namen je navezovanje poslovnih stikov, ustvarjanje novih poslov ter poslovno in strokovno druženje, izostala pa ne bosta tudi šport in zabava, saj se bodo lahko vsi udeleženci preizkusili na mednarodnem tekmovanju v veleslalomu, šaljivem tekmovanju v spustu s pležuhi in se udeležili kar dveh sproščenih večernih zabav.



Naša zbornica se je za obliko srečanja, ki bo združevalo poslovni, družabni in športni del ter predvsem poseglo onkraj naših meja, odločila predvsem zato, ker je v prizadevanjih za večje čezmejno povezovanje obrtnikov in podjetnikov na vseh straneh zaznala željo in potrebo po tesnejših poslovnih in osebnih stikih. Problem ljudi, ki dnevno delajo vsak v svojem poslu, je, da se sicer res povezujejo in sodelujejo, vseeno pa jim za osebne stike in

srečanja, predvsem pa za sklepanje novih vezi in oblikovanje idej, praviloma zmanjkuje časa in energije. Edina rešitev je zato združiti prijetno s koristnim in si za vnaprej določen termin vzeti čas, za trenutek izstopiti iz vsakodnevne vrtočlavega ritma in si tako dopustiti, da te dogodek sam na neki način prisili v navezovanje novih stikov in povezav.

Na tridnevni dogodek, ki bo potekal v organizaciji Odbora za šport pri OZS, bomo

na eni strani povabili obrtnike in podjetnike z območja nekdanje skupne države, s katerimi OZS zadnja leta navezuje vedno bolj tesne stike in z njimi tudi že sklepa uspešne dvostranske sporazume o medsebojnem sodelovanju, na drugi strani pa bomo povabili tudi številne partnerje iz sorodnih organizacij in združenj, ki delujejo v državah zahodno in severno od nas. S tem bomo lahko znova odigrali vlogo povezovalca obrtnikov in podjetnikov širše regije, za kar imamo ravno Slovenci izvrstno geostrateško lego, hkrati pa smo že tradicionalno znani in priljubljeni kot dobri gostitelji tovrstnih povezovalnih dogodkov. Tudi prizorišče, vsem od daleč in blizu znana Kranjska Gora, zato ni naključje.

Z velikim poslovnim srečanjem in dvostranskimi pogovori med prijavljenimi podjetji se bo torej začelo že v petek, 3. februarja 2017. Pri organizaciji poslovnega srečanja se bo OZS povezala z domačimi in mednarodnimi partnerji ter tako vsem zagotovila res vrhunski dogodek. Petkov delovni dan se bo zato hitro prevesil v večer, ko bo sledil plenarni del srečanja z družabnim večerom in medsebojnim druženjem.



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice



Srečanje se bo v soboto, 4. februarja 2017, iz dvoran preselilo na bele strmine. Najbolj zagreti smučarji se bodo lahko pomerili na mednarodnem tekmovanju obrtnikov in podjetnikov v veleslalomu, tisti bolj razigrani pa ob podpori vseh navzočih še v spustu s pležuhi. Tudi smučarski dogodek bo nedvomno na vrhunskem nivoju, saj bo zanj poskrbela kar Smučarska zveza Slovenije. Vsi drugi, ki jih smučanje toliko ne pritegne, bodo imeli čas za druženje in pogovore ob obisku Planice, Tamarja in drugih lokalnih turističnih znamenitosti. Sobotni večer bo, podobno kot petkov, znova združil vse udeležence k prijetnemu druženju, podelitvi nagrad najboljšim s tekmovanjem ter zabavi in plesu ob živi glasbi.

Utrjevanju stikov in vezi, predvsem pa sprostitvi in zabavi bo namenjena nedelja, 5. februarja 2017, ko bodo udeleženci lahko izbirali med prosto smuko in organiziranim izletom, formalno pa se bodo srečali le še ob zaključku srečanja.

Vsi skupaj smo lahko samo veseli, da se je okrog organizacijskega odbora zbralo toliko energije in optimizma, predvsem pa drznosti in volje, da pripravimo tako obširen dogodek, kot se obrtnikom in podjetnikom obeta od 3. do 5. februarja 2017 v Kranjski Gori. To bo nov, nedvomno žlahten kamenček v mozaiku prizadevanj naše zbornice po čim večjem čezmejnem povezovanju in lepa priložnost za vse naše obrtnike in podjetnike, da se dogodka udeležite in se srečate s tistimi najboljšimi predstavniki podjetij iz širše regije, ki bodo k nam prišli iskati nove izzive, s seboj prinesli svoje ideje, predvsem pa voljo za sodelovanje in povezovanje, kar je danes neprecenljivo.

ANTON ŠIJANEC

MOJSTRSKI IZPITI

Letos 50 novih mojstric in mojstrov



Letos bo svoje mojstrsko izobraževanje sklenila 16. generacija mojstric in mojstrov. Dosegli bodo svoj osebni in strokovni cilj ter se pridružili skupini skoraj 3000 kolegic in kolegov, ki so od leta 2000 naprej že uspešno končali tovrstno strokovno izobraževanje. Svoje mojstrske diplome bodo iz rok najvišjih predstavnikov države in obrti prejeli na slavnostni podelitvi 1. decembra na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani.

Pridobljen mojstrski naziv pomeni odlično priložnost za večjo zaposljivost v izbranem poklicu. Za podjetje pomeni konkurenčno prednost v dejavnosti. Lahko se včlanite v Klub mojstrov in uporabljate blagovno znamko Mojster ter tako še dodatno poudarite odličnost svojih izdelkov ali storitev. Strokovni naziv mojster pa prinaša tudi številne druge prednosti.

Mojstri so vrhunski strokovnjaki na svojih strokovnih področjih, podkovani s praktičnimi in strokovno-teoretičnimi znanji. Usposobljeni so za samostojno vodenje podjetja in so v večini prime-

rov tudi delodajalci. Predstavljajo tudi pomemben kamenček v mozaiku poklicnega izobraževanja, saj svoja znanja kot mentorji prenašajo na sodelavce in dijake pri praktičnem usposabljanju z delom.

Slavnostna prireditev s podelitvijo mojstrskih diplom bo letos potekala v četrtek, 1. decembra, v Marmorni dvorani Gospodarskega razstavišča. Ob tej priložnosti bo OZS razglasila tudi letošnjega Obrtnika leta in Najstarejšega obrtnika leta, dogodek pa sklenila z veliko modno revijo izdelkov naših članov.

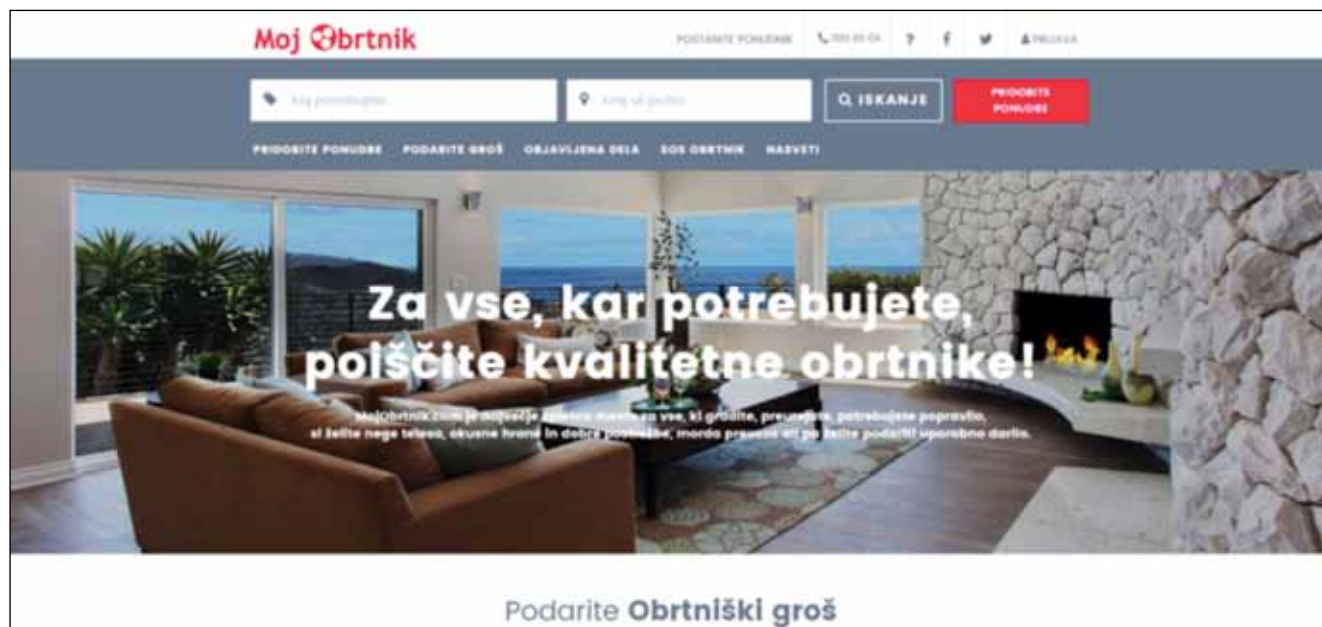
A. Š.

Z MOJSTRSKIM IZPITOM PRIDOBITE:

- srednjo strokovno izobrazbo (3. člen ZPSI),
- ob opravljeni razliki do poklicne mature (splošno izobraževalni predmeti: slovenski jezik ter tuji jezik ali matematika) možnost nadaljevanja izobraževanja na višjih strokovnih šolah,
- izpolnjen kvalifikacijski (izobrazbeni) pogoj za izobraževanje dijakov,
- pri poklicih, ki so vezani na Zakon o graditvi objektov, mojstrski naziv prinaša pravico, da je mojster lahko odgovorni vodja del na objektu (3. odstavek 77. člena ZGO), OZS pa vsem, ki izpolnjujejo pogoje, ponuja poseben identifikacijski žig,
- izpolnjen kvalifikacijski (izobrazbeni) pogoj za opravljanje nekaterih obrtnih dejavnosti, določenih v uredbi o določitvi obrtnih dejavnosti,
- možnost imenovanja v sodnega izvedenca in cenilca,
- pravico včlanitve v Klub mojstrov Slovenije in izkazovanje z znakom »Mojster«, ki je za potrošnike znak odličnosti v obrtnih dejavnostih.

MojObrtnik.com vam ponuja še več!

Novembra bo Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije na **MojObrtnik.com** objavila nadgradnjo spletnega projekta, ki se lahko pohvali z modernim izgledom, kakor tudi sodobno ponudbo.



Obrtnikom-naročnikom bo projekt pomagal pri pospešitvi prodaje

MojObrtnik.com bo portal, ki bo na eni strani vključeval slovenske obrtnike kot izvajalce, na drugi strani pa uporabnike, ki bodo večinoma fizične osebe. Slednji bodo portal uporabljali za iskanje izvajalca in pridobitev ponudb za obrtniška dela ali pa bodo »podarili obrtnika«.

OZS bo imela pri tem zgolj vlogo posrednika. Člani OZS pa bodo deležni brezplačnih ter cenejših storitev.

Na portalu **MojObrtnik.com** je že sedaj živahno, obisk je že zdaj dober. Z novimi vsebinami in aktivno vključitvijo članov bomo v prihodnjih mesecih skupaj uspešnost še povečali.

Posodobljen portal kupcu omogoča iskanje primerne obrtnika, obrtnikom pa prejem povpraševanj kupcev. Skupaj z »SOS obrtnik« in z »Obrtniški groš« so trije novi načini pospeševanja prodaje.

1. Iskanje obrtnikov. Naj vas kupci najdejo!

Vsak član OZS ima v okviru portala tudi svojo spletno predstavitev, ki vklju-

čuje vse bistvene elemente samostojne spletne strani. Vaša stran je že aktivna in prikazuje znane podatke o podjetju, če pa naj vam **MojObrtnik.com** pomaga pri prodaji, moramo dodati še kakšen podatek ali fotografijo o vaši ponudbi. Da vam bo **MojObrtnik.com** lahko maksimalno pomagal izpolnite tudi Elektronski naslov, **Pomoč iskalniku in **Izbrane vrste del. Urejanje je zelo enostavno in je prikazano na naslednji strani.

2. Povpraševanje. Omogočimo kupcem pridobivanje več konkurenčnih ponudb!

»Povpraševanje« je moderna spletna oblika prodaje, ki kupcem prihrani veliko časa, saj z eno potezo pridobijo več ponudb. Ponudniki – obrtniki pa si odprejo nov prodajni kanal – nov način prodaje! Gre za nov zelo popularen in dobro sprejet način iskanja proizvodov in storitev.

3. SOS Obrtnik. Bodimo koristni v svoji sredini!

Hitra 24/7 pomoč pri nepredvidenih škodnih dogodkih.

Dežurstvo je namenjeno podjetjem, ki se ukvarjajo s hitrimi popravili, ko je potrebno preprečiti nadaljnje nastajanje

škode, na primer izliv vode, izpad električne energije, okvara gretja ali hlajenja ipd. Obrtnik mora biti dosegljiv tudi izven uradnega delovnega časa.

4. Obrtniški groš. Naj kupci vidijo vas, vaše storitve in izdelke!

Obrtniški groš je novost na našem trgu. Gre v bistvu za darilni bon, ki ga uporabnik kupi na **MojObrtnik.com/gros** in ga podari. Groš bo možno unovčiti pri vseh, ki boste vstopili v sistem. To je dodaten način za oglaševanje in posredno prodajo proizvodov in storitev.

Pojdimo v korak s časom in si zagotovimo nove prodajne priložnosti!

V novembru bo zaživel **MojObrtnik.com** v novi podobi in z novimi vsebinami. To je hkrati tudi čas, ki je namenjen za dopolnitev podatkov o vašem podjetju in vaši ponudbi. Za vsa pojasnila smo vam na voljo o8o 12 42 in info@mojobrtnik.com. Obrnete se lahko tudi na **sekretarja ali sekretarko vaše območne obrtno-podjetniške zbornice ali sekcije**.

SIMONA OSTERMAN

Urejanje spletne predstavitve člana OZS

PRIJAVA

Prijava

E-NAŠLOV ali številka KARTICE MOZAIK PODJETNIŠKE:

ORISLO:

PRIJAVA

Prijavite se na mojobrtnik.com. Ikona Prijava se nahaja skrajno desno. Lahko pa vpišete tudi mojobrtnik.com/prijava.

Vpišite številko kartice Mozaik podjetnih in geslo. V kolikor ste ju pozabili, nam pišite na registracija@ozs.si.

S klikom na zelen svinčnik lahko urejate in dopolnjujete svoje podatke.

Preden greste na novo kategorijo urejanja vedno shranite vnesene spremembe.

S klikom na hiško boste vedno prišli na svojo stran.

Podatke lahko urejate tudi preko kategorij.

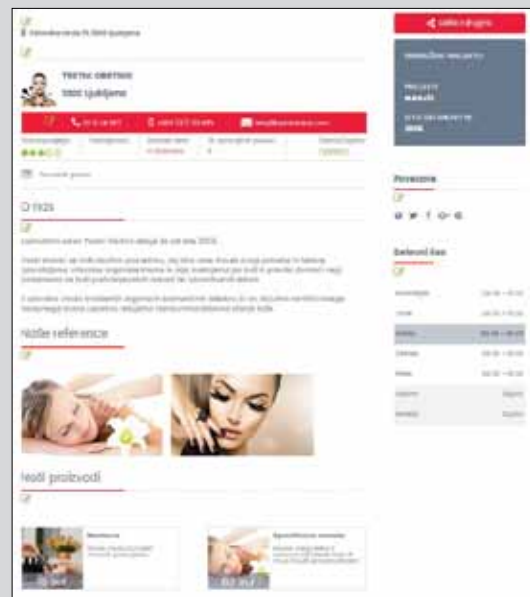
Za čim boljši prikaz in prejem ustreznih povpraševanj nujno izpolnite:

Podjetje – POMOČ ISKALNIKU

Kontakt – ELEKTRONSKI NASLOV

Povpraševanje – IZBRANE VRSTE DEL

Primer spletne strani posameznega podjetja



** POMOČ ISKALNIKU (kako boste večkrat prikazani):

manikura, nega obraza, masaža, masaža telesa, organske kreme, kozmetik ljubljana, kozmetični salon ljubljana, kozmetični salon v ljubljani, kozmetični salon celovška, celovška ulica kozmetični salon

ELEKTRONSKI NASLOV:

info@testni-obrtnik.com

** IZBRANE VRSTE DEL:

Kozmetični salon in pedikura
Savna, solarij, hujšanje, masaža
Tatu, piercing

MojObrtnik

NAJVEČJI SLOVENSKI
OBRNIŠKI PORTAL

MojObrtnik.com

o8o 12 42

info@mojobrtnik.com

NOVOLETNI OBRTNO-PODJETNIŠKI SEJEM ŽELJA

Vabljeni na predpraznične nakupe!

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Gospodarsko razstavišče v Ljubljani pripravljata sejem, na katerem bo priložnost za nakup daril, okušanje kulinarčnih dobrot ter udeležbo na zanimivih delavnicah in predstavitvah. Sejem bo odprt od 1. do 4. decembra, vstop pa bo prost.

December ima kot zadnji mesec v letu poseben pomen. Je čas praznikov in obdarovanja ter medsebojne pozornosti, ki jo naklanjamo drug drugemu v zasebnem, družinskem in poslovnem okolju.

Sejem želja na Gospodarskem razstavišču bo tako dobra priložnost za predpraznične nakupe daril, za okušanje zimskih kulinarčnih dobrot, razstavljeni program pa bodo popestrili obsejni dogodki v obliki delavnic in predstavitev.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Gospodarsko razstavišče k sodelovanju na sejmu vabijo obrtnike in podjetnike, ki izdelujejo in nudijo unikatne, okolju prijazne darilne izdelke, in sicer izdelke domače in umetnostne obrti, unikatne izdelke iz lesa, stekla, kamna in plastike, dekoracijo za dom, cvetje, mo-

dne dodatke, modni nakit, kozmetiko, oblačila, igrače, knjige, glasbila, gospodinske aparate, embalažo za darila, kulinarčne izdelke ter druge darilne izdelke.

Sejem želja bo potekal v času tradicionalnega že 47. smučarskega sejma Snežinka, na katerem bo potekala prodaja nove smučarske opreme in komisij-ska prodaja rabljene smučarske opreme, ter razstave Planet kock z delavnicami in tekmovanji za otroke ter prodajo lego kock. Organizatorji pričakujejo, da bo razstavišče v času od 1. do 4. decembra obiskalo okrog 25.000 obiskovalcev.

Rok za prijavo je 15. november, za več informacij o sejmu pa se lahko obrnete na Gregorja Primca (gregor.primc@ozs.si).

EVA MIHELIČ

ZAKAJ RAZSTAVLJATI NA SEJMU ŽELJA?

- predstavite unikatne darilne izdelke
- izkoristite čas prednovoletnih nakupov
- ugodna cena sejemskega prostora
- pestro obsejmsko dogajanje (kulinarčni užitki, praznične delavnice)
- brezplačen vstop za obiskovalce

NA GALA MODNI REVIIJ IZDELKI SLOVENSkih TEKSTILCEV IN PREDELOVALCEV KOŽ

V okviru sejemске prireditve organizatorji pripravljajo tudi modno revijo ženskih slavnostnih in večernih oblačil članov sekcije tekstilcev in sekcije predelovalcev kože, ki bo 1. decembra zvečer, potem ko bo Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije slovesno podelila prestižni priznanji Obrtnik leta in Najstarejši obrtnik/obrnica leta ter mojstrske diplome.

Vse tekstilce in predelovalce kože, ki bi jih zanimalo sodelovanje na modni reviji, vabimo, da se za več informacij obrnejo na sekretarko sekcije Adrijano Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si, 01 58 30 826). Za člane OZS je sodelovanje na modni reviji brezplačno.



Slovenska podjetnost kroži prek meja

Sredi minulega meseca je v Münchnu potekala poslovna konferenca Slovenska podjetnost kroži preko meja, na kateri so se predstavile gospodarske organizacije iz Nemčije in regije.

Na povabilo ministra za Slovence v zamejstvu in po svetu Gorazda Žmavca se je poslovne konference ude-

ležil tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh. V svojem nagovoru udeležencem je poudaril, da je namen tovrstnih srečanj predvsem pove-zovanje slovenskih podjetnikov iz drugih držav z matično domovino, pri čemer gre za dodano vrednost tudi v smislu odpira-nja domačega malega in srednjega pod-jetništva v tujino, v sodelovanju in ob pomoči podjetnikov slovenskega rodu, ki delujejo na tujem.

Na večernem delu dogodka z naslo-vom Match making se je predstavilo več kot 65 podjetij in gospodarskih organi-zacij z Bavarskega in preostale Nemčije,



Poslovne konference se je na povabilo ministra Gorazda Žmavca udeležil tudi predsednik OZS Branko Meh.

Slovenije in Avstrije. Po odzivu udeleženc-ev sodeč je bilo srečanje izjemno dobro sprejeto, saj so prenekateri podjetja na-vezala konkretne poslovne stike.

Minister Gorazd Žmavc in predsednik OZS Branko Meh sta v Münchnu obiskala še tovarno BMW, ki je izredno visokoteh-nološko opremljena in robotizirana. Kar nas še posebej veseli, pa je to, da s tovar-no BMW sodeluje veliko slovenskih pod-jetij, nekatera neposredno, druga pa kot podizvajalci večjim, kar nedvomno govori v prid slovenski kakovosti. J. Š.



Udeleženci poslovne konference.

NA POMOČ GOSTINCU!

V požaru uničen priljubljen prostor za piknike

Konec septembra je sredi noči zago-rel prostor za piknike ob robu gozda na Polici pri Naklem. Zadnja leta je bil prostor izjemno priljubljen, podjetnik go-stinec Žiga Leber pa je v tem idiličnem ambientu pogostil številne družbe na najrazličnejših praznovanjih, obletnicah in porokah.

Kaj je povzročilo požar, še ni znano, najverjetneje pa je začelo goreti v lese-nem objektu, ki je služil za kuhinjo. Ta je pogorel do tal, močno poškodovan pa je tudi velik nadstrešek v neposredni bli-žini. Po besedah gasilcev je bil ogenj ob njihovem prihodu že popolnoma razvit in objektov niso mogli več rešiti.

Kranjskemu gostincu so v tej težki situaciji priskočili na pomoč stanovski kolegi, sredstva za pomoč Žigi Lebarju pa se zbirajo tudi na transakcijskem ra-čunu Ustanove za humanitarno pomoč obrtnikom:

Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom

Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana
Poslovni račun pri NLB, d. d., št.: SI56
0201 3025 7684 878
BIC banke: LJBAS12X
Namen: **Požar Leber**
Koda namena: CHAR
Sklic: **00 10-1039**.



Izdelajmo svoj kompas za družinsko podjetje

Ste družinsko podjetje, ki se sooča z vprašanjem nasledstva? Imate pri tem številne dileme, vprašanja, mešane občutke? Ne veste, kje bi začeli in kako bi ravnali, da bi v procesu bili opolnomočeni ključni člani družine/stebri podjetja in osebni odnosi ne bi trpeli?

Izobraževalno-mentorski program Izdelajmo svoj kompas za družinsko podjetje je usmerjen v usklajevanje osebnih in organizacijskih interesov, določitev jasne prihodnosti za organizacijo in zaposlene, identifikacijo priložnosti in zmožnosti ter sprejemanje konsenzov v ekipi, snovanje organizacijskega razvoja in odločanje v korist organizacije, v kateri skupaj delujemo.

Cilj programa je postavitev kompasa za vse vpletene, določanje organizacijskih temeljev in jasne poti skupnega delovanja. Skratka izdelati rešitve za lastno podjetje, ki sicer slonijo na vaših izkušnjah v panogi, vendar so te obogatene s pridobljenimi svežimi informacijami in znanju ter praksah drugih. Izobraževalno-mentorski program je namenjen podjetjem, podjetnikom in tudi drugim organizacijam, ki so v družinski lasti. Optimalna je za tiste, ki se soočate s procesom nasledstva, in tiste, ki o tem šele razmišljate. Prav tako so na program vabljeni podjetniki, ki nastopajo na trgu v delovnih timih in so med (nekaterimi) člani tima družinske vezi.



»Klima je v družinskih podjetjih drugačna. Lahko je navdušujoča na potenco, ko zadeve tečejo naprej, lahko je obremenjujoča na potenco, ko tržne zadeve zašibijo in družinski odnosi preplavijo organizacijsko kulturo. Če bomo skupaj dorekli smer plovbe, bomo bolj usklajeni, učinkoviti in uspešnejši. Vemo, kam, zakaj in kako. Podjetje postane orkester, ki se na izzive okolja prožneje odziva,«

poudarja izvajalka delavnic in direktorica centra poslovnih storitev KonektOn dr. Karmen Rodman. Vzemite si čas za delavnico, obrestovalo se vam bo v zasebnem in poslovnem življenju, ki bo v dveh delih, in sicer:

- **16. 11.** – mentorska delavnica **Določimo skupaj svoje temeljne usmeritve in ciljne trge** in
- **23. 11.** – mentorska delavnica **Določimo skupaj svoj poslovni model in akcijski načrt.**

Naročilo prevoznih in servisnih storitev preko javnih naročil

V Sloveniji morajo občine zagotoviti brezplačni prevoz osnovnošolskih otrok za okoli 500 osnovnih šol. To pomeni, da mora skoraj vsaka občina izvesti postopek oddaje javnega naročila za pridobitev prevoznika.

V zadnjem času smo priča, da se izvajalci prevoznih storitev vse pogostejše pritožujejo zoper nepravilno voden postopek oddaje javnega naročila, naročniki pogosto določijo prestroge pogoje in zahteve, predvsem v delu referenc.

Pri naročanju servisnih storitev (vzdrževanje vozil) je pogosto lahko težavno določiti merila za izbor najugodnejšega ponudnika (cena, rezervni deli, obisk serviserja ...), na kar morata biti pozorna tako naročnik kot ponudnik, ki se na takšno naročilo prijavlja.

Na seminarju, ki bo **18. novembra** v OZS, bodo predstavljeni praktični napotki na podlagi bogatih izkušenj, kako izvesti javno naročilo ter na kaj morata biti prevoznik ali serviser pozorna pri pripravi svoje ponudbe. Predavateljica

DRUGI DOGODKI V ORGANIZACIJI OZS:

- **17. 11. in 6. 12.** – delavnica **Refundacije bolezni po novem v portalu e-DEM** z Urško Trobej, direktorico podjetja Računovodsko izobraževalno središče
- **17. 11.** – predavanje **Opravljanje čezmejnih storitev v Nemčiji s predlogom zakona o napotitvi delavcev v tujino**, predava Zdenka Bedekovič, svetovalka v OZS
- **5. 12.** – delavnica **Davčni in računovodski vidik obračunavanja in knjiženja osebnih in drugih prejemkov fizičnih oseb** z dr. Lidijsko Robnik, priznana strokovnjakinja s področja financ in računovodstva
- **7. 12.** – predavanje **Zadrega nikoli ne počiva (zunanji videz, bonton in javno nastopanje)**, predava bontonolog Saša Županek

Več dogodkov, podrobnosti predstavljenih in spletna prijava na posamezni dogodek na www.ozs.si/dogodki.

Za dodatne informacije vam je na voljo Jana Golič na e-naslovu jana.golic@ozs.si si ali tel. št. 01 5830 553.

Milena Basta Trtnik, univ. dipl. prav., je direktorica družbe Bonorum, d. o. o., in je strokovnjakinja na področju javnega naročanja, koncesij, javno-zasebnega partnerstva ter delovanja občin in poslovanja javnih zavodov.

Na hiter način se seznanite s praktičnimi znanji s področja računovodstva.

Vabimo vas v strokovno šolo računovodstva, ki bo trajala 4 dni po 5 šolskih ur, in sicer **11., 14., 21. in 25. novembra** v prostorih OZS. Z vami bo dr. Lidija Robnik, univ. dipl. ekon., dolgoletna direktorica na področju financ in računovodstva, svetovalka s področja financ in računovodstva, strokovnjakinja ter samostojna podjetnica in zasebna višja predavateljica s področja financ, računovodstva in davkov na višji in visokih strokovnih šolah in fakultetah. Je izvajalka številnih strokovnih seminarjev in delavnic ter pripravlja najrazličnejše strokovne in znanstvene članke ter je urednica raznih strokovnih publikacij.

JANA GOLIC, SLIKA: ŽIGA OKORN

Obrtniki v upravnem odboru Cedefop

Konec septembra 2016 se je prve seje v novem mandatu upravnega odbora Cedefop kot imenovani predstavnik slovenskih delodajalskih organizacij udeležil **Simon Ogrizek**, predsednik Odbora za izobraževanje OZS in aktivni predstavnik OZS na področju izobraževanja (na sliki drugi z leve).

Cedefop je Evropska agencija in center za razvoj poklicnega izobraževanja in usposabljanja s sedežem v Solunu. Kot strokovna evropska agencija spremlja poklicno izobraževanje mladine in od-

raslih v državah članicah, ga analizira in oblikuje strokovna priporočila. Z različnimi metodami dela in orodji podpira tudi njegov razvoj v sodelovanju s članicami EU.

Tokratna seja upravnega odbora Cedefop je bila namenjena pregledu dela pripravi programa za leto 2017. Ena od mnogih aktivnosti Cedefop je usmerjena tudi v strokovno pomoč pri uvajanju vajeništva v nekaterih državah, kar je aktualna tema tudi pri nas.

A. Š.



FESTIVAL ZA TRETJE ŽIVLJENJSKO OBDOBJE

Tudi starejši o pomenu mentorjev

V okviru strokovnega programa 16. Festivala za tretje življenjsko obdobje konec septembra 2016 v Cankarjevem domu v Ljubljani je potekala tudi okrogla miza z naslovom Mentorstvo – prenašanje izkušenj. Okrogla miza je dala številne dobre iztočnice in sklepe. Za pridobivanje kompetenc za življenje in delo je zelo pomembno prenašanje izkušenj od

tistih, ki kompetence imajo, na tiste, ki jih morajo šele pridobiti. Mentorstvo je potrebno razviti na vseh ravneh izobraževanja od osnovne šole prek poklicnega izobraževanja do višjega in visokega šolstva ter, kar je še posebej pomembno, tudi na delovnih mestih v podjetjih. Zaradi vseh izkušenj na področju dela in življenja nasploh, so starejši lahko odlični

mentorji. V uvodni predstavitvi je sodelovala tudi predstavnik OZS; povzela in predstavila je vlogo in pomen mojstrov in mentorjev v obrti in podjetništvu pri prenosu znanj, spretnosti, pridobljenih izkušenj in podjetniške miselnosti na mlade.

A.Š.

DUPOS

Člane društva je sprejel tudi predsednik Pahor

V Društvu upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije enkrat ali dvakrat na leto pripravimo izlet za člane. Tokrat smo se odpravili na ogled nekaterih ljubljanskih znamenitosti. Z veliko pomočjo goriškega poslanca in podpredsednika Državnega zbora RS Matjaža Nemca smo izbrali 25. oktober – dan suverenosti Slovenije – za ogled parlamenta, predsedniške palače in Ljubljanskega gradu.

Okrog 50 udeležencev bo po obisku Ljubljane in ogledu nekaterih znamenitosti na ljudi in delo v Ljubljani gledalo drugače. Med njimi so bili tako nekdanji obrtniki, ki niso bili skoraj nikoli v Ljubljani, kot tisti, ki so naše glavno mesto poslovno redno obiskovali, a praviloma brez časa in volje, da bi v njem videli še kaj drugega, razen posla, zaradi katerega so bili tam.

Ob obisku nas je prijetno presenetila prijaznost predstavnikov parlamenta in odgovornih za protokolarne zadeve v njem ter osebja v predsedniški palači, protokola in še posebej predsednika repu-

blike Boruta Pahorja. Kljub natrpanemu urniku tistega dne si je vzel čas, da nam je razkazal predsedniški kabinet, se slikal z nami in zelo prisrčno pokramljal s celotno skupino. V imenu DUPOS se je predsedniku Pahorju in tudi Matjažu Nemcu za sprejem zahvalila podpredsednica DUPOS Vera Mužič, ki je vodila izlet.

Marsikakšno novo zgodovinsko dejstvo pa smo spoznali na Ljubljanskem gradu, kjer so nam zgoščeno, a zelo nazorno ter prijetno prikazali poudarjene dele zgodovine Ljubljane od rimskih časov do nedavnega in zgodovino gradnje ter obnove Ljubljanskega gradu. Po

Vse upokojene obrtnike in male podjetnike vabimo, da se včlanijo v društvo DUPOS. Številnejši bomo močnejši in močnejši bomo zagotovo prisluhnili tudi državna administracija. Željo za včlanitev nam posredujete po e-pošti: dupos.je@siol.net ali po navadni pošti na naslov: **Društvo DUPOS, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**. Tisti, ki vas zanima članstvo v Društvu upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije, nam pošljite svoje kontaktne podatke (telefon in e-naslov). V odgovoru vam bomo posredovali potrebno dokumentacijo.

končanem obisku gradu smo imeli še prijetno druženje v gostilni Jurman na obrobju Ljubljane.

Prepričani smo, da bo glas o čudovitem izletu zaokrožil med člani društva in tudi med še aktivnimi obrtniki. Čeprav sami v preteklosti tudi nismo znali izkoristiti svojega časa za izlete in druženje, jim najtopleje priporočamo, da od časa do časa le prekinijo delo in se odpravijo na potepanje. Za bogatenje znanja in predvsem za bogatitev lastnega duha.

UO DUPOS,

SLIKA: STA / DANIEL NOVAKOVIČ



Vpiši se na mojstrski izpit in **POSTANI MOJSTER!**

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



Poziv k dodatnemu ozaveščanju in preventivi

Dejavnosti na področju varnosti in zdravja pri delu morajo biti usmerjene v ozaveščanje in preventivo, saj vsako zmanjšanje nezgod in bolezni prinaša koristi celotni družbi, so poudarili udeleženci sklepne mednarodne konference projekta ProZDRAV2 sredi minulega meseca v dvorani Državnega sveta RS. Dogodek je pripravilo Združenje delodajalcev obrti in podjetnikov (ZDOPS).

Uvodoma je udeležence konference nagovoril predsednik Državnega sveta Mitja Bervar, ki je med drugim poudaril, da sta za uspeh podjetja potrebna dober delodajalec in dober delavec, pa tudi varnost in zdravje na delovnem mestu. Da bi ju dosegli, si morajo vsi deležniki prizadevati za odnos, sestavljen iz zaupanja, sodelovanja in občutka varnosti. Kot je poudaril Bervar, je država tista, ki mora s primerno zakonodajo regulirati to področje. Izpostavil pa je, da se na investicije na tem področju ne sme gledati kot na strošek, saj se vsak evro, vložen v tovrstne dejavnosti, povrne vsaj štirikrat.

Vršilec dolžnosti generalnega direktorja Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) Marjan Sušelj se je strinjal, da so spletna orodja, ki so nastala v okviru projekta ProZDRAV, prvega in tudi drugega, zelo koristna za učinkovito ozaveščanje in preventivo, zato se tudi ZZZS zadnja leta aktivno vključuje v takšne projekte. Izpostavil je pomen usklajenega dela za doseganje dobrih rezultatov in navedel pozitivne izkušnje iz tujine, kjer jim je po njegovih besedah z ustreznim delom uspelo pomembno zmanjšati pojavnost poklicnih bolezni in poškodb pri delu.

Tudi po mnenju predsednika ZDOPS Draga Delaluta je preventiva način za



razbremenitev zdravstvenega sistema. Kot je poudaril, bi morala biti del prizadevanj za krajše čakalne vrste tudi preventiva. Sodelovanje med resorji je na tem področju po Delalutovih besedah danes boljše, a še vedno ne takšno, kot bi si želeli. Poudaril je, da je vključitev sindikatov nujna, saj mora sporočilo, da je tudi delavec odgovoren za svoje zdravje, doseči čim širšo populacijo.

S tem se je strinjal tudi predsednik SOPS Peter Jančar, ki je kot enega od ciljev projekta izpostavil integracijo osebnih odgovornosti. Prepričan je, da je lahko uspešen le tak delovni proces, ki temelji na medsebojnem spoštovanju, zaupanju in sodelovanju.

Generalni sekretar ZDOPS Igor Antauer je pozdravil prizadevanja posame-

znih ministrstev, ki so prepoznala pomen preventive na področju varnosti in zdravja na delovnem mestu, a poudaril, da bo v prihodnje na tem področju za boljše rezultate potrebno bolj usklajeno sodelovanje ministrstev, socialnih partnerjev, stroke in zainteresirane javnosti.

Mednarodni predznak sta sklepni konferenci projekta ProZDRAV2 dala Matthew Heppleston iz Evropske komisije, ki je predstavil aktivnosti Evropske agencije za varnost in zdravje pri delu na področju razvoja interaktivnih orodij za izdelavo ocen tveganja na delovnem mestu (OiRA), in Eckhard Metzke, nemški strokovnjak na področju varnosti in zdravja pri delu, ki je z udeleženci delil mnenje o standardih na področju promocije zdravja na delu.

Več o projektu ter razvitih orodjih OiRA in NpZdM najdete na spletni strani www.prozdrav2.si, že razvita orodja OiRA pa so objavljena na spletni strani ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti www.osha.mddsz.gov.si/oira-ocenjevanje-tveganja.

Nova spletna orodja v pomoč delodajalcem

Projekt ProZDRAV2 se je začel junija 2015. Sodelujoči v projektu so poseben poudarek namenili razvoju brezplačnih spletnih orodij, ki so v korist predvsem mikro in malim podjetjem, saj jih lahko uporabijo brezplačno v podjetju delodajalci sami ali pa skupaj z delavci, glede na predpisane ukrepe, ki jih morajo izvajati.

V projektu so bila izdelana tri nova brezplačna orodja OiRA za izdelavo ocen tveganj na delovnem mestu, in sicer za dejavnosti avtoserviser, slikopleskar/črkoslikar/fasader ter elektroinštalater. Kot je povedala Nataša Kramar iz Zavoda Varen sem, ki je predstavila nova orodja, bo do konca leta na voljo še pet novih, skupaj pa jih bo tako že 17. Povedala je, da orodja največ uporabljajo mlajši obrtniki in podjetniki, ki si na ta način zmanjšajo stroške, hkrati pa je izrazila upanje, da bodo orodje sprejeli in začeli uporabljati tudi starejši z daljšim podjetniškim stažem.

Poleg omenjenih orodij je bilo v okviru projekta razvito tudi brezplačno spletno orodje za izdelavo Načrta promocije zdravja na delovnem mestu – NpZdM (<http://npzdm.prozdrav2.si/>), ki ga mora delodajalec imeti v skladu z Zakonom o varnosti in zdravju pri delu. Spletno orodje je bilo izdelano z namenom ozaveščanja in spodbujanja delodajalcev k celostni in sistematični izvedbi promocije zdravja na delovnem mestu. Orodje NpZdM delodajalcem pomaga pri snovanju načrta promocije zdravja na delovnem mestu v mikro in majhnih podjetjih. Zajema vse faze izvajanja promocije zdravja na delovnem mestu, torej načrtovanje, obveščanje, izvajanje in spremljanje. Eden izmed najpomembnejših rezultatov orodja je celostno in sistematično oblikovan ter natisnjen načrt promocije zdravja na delovnem mestu.

Zdravi odnosi – zdravo poslovanje

Poseben poudarek so v okviru projekta namenili tudi urejanju medsebojnih odnosov v podjetju. Anka Zajc, ki je pripravila priročnik Soustvarjanje zdravih odnosov v delovnem okolju s primeri in rešitvami, je prepričana, da so zdravi



odnosi predpogoj za zdravo poslovanje podjetja. Na konferenci se je osredotočila na to, kako pomembno je, da si pred konflikti ne zatiskamo oči. Posebej je poudarila, da čeprav je konflikt izguba časa, si moramo vzeti čas, da ga razrešimo. Da pa je možnosti, da do konfliktov sploh pride, kar se da malo, je nujno, da so vsaj z osnovnimi pravili uspešnega sodelovanja, razvoja dobrih medsebojnih odnosov ter odzivanja v težavnih situacijah seznanjeni vsi zaposleni. Z razširjanjem znanj s področja sporazumevanja in reševanja konfliktov na vse zaposlene bo kultura sporazumevanja višja, medsebojni odnosi pa boljši, je prepričana Zajčeva.

Za konec

V Zborniku projekta ProZDRAV2 sta Igor Antauer, generalni sekretar ZDOPS, in Martin Muršič, generalni sekretar SOPS, med drugim v uvodniku zapisala, da je varnost in zdravje pri delu področje, kjer ob ustreznih aktivnostih pridobimo vsi. Družba kot celota z bolj zdravo populacijo in z manj poškodbami, kar zmanjšuje pritisk na sredstva namenjena zdravstvu, delodajalci z bolj zdravimi delavci in s tem večjo produktivnostjo, zadovoljstvom delavcev in zanesljivostjo delodajalca. Delavci skupaj s predstav-

niki (sindikati) pa zdrave delavce, ki so bistveno bolj konkurenčni na trgu interesov med sindikati, delodajalci in vlado. »Potrebno je le nekaj več ozaveščenosti med nami samimi o koristnosti izvajanja ukrepov za varno in zdravo delo, o koristnosti ozaveščevalnih in preventivnih programov, predvsem pa naša ničelna toleranca do nespoštovanja in neizvajanja ukrepov za varno in zdravo delo,« sta še zapisala.

EVA MIHELIČ, SLIKI: MILAN SKLEDAR

Projekt »ProZDRAV2 - Z ozaveščanjem, promocijo in sodobnimi orodji do zdravih in varnih delovnih mest«, (www.prozdrav2.si) je na podlagi Javnega razpisa za sofinanciranje projektov za promocijo zdravja na delovnem mestu v letu 2015 in 2016 finančno podprl Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije.



Združenje delodajalcev obrti
in podjetnikov Slovenije GIZ



Zavod za zdravstveno
zavarovanje Slovenije
Miklošičeva cesta 24
1507 Ljubljana
www.zzzs.si



PRODAJA

Pipeline — prodajni lijak: ni razloga za paniko

Za profesionalno izpeljan prodajni postopek je nujen pristop k spremljanju prodaje. To podjetjem olajša načrtovanje varne prihodnosti. Uspešnost takšnega spremljanja je v veliki meri odvisna od tega, kako ga uvedemo.

**“PRIHODNI
USPEH PRODAJNIH
ZASTOPNIKOV
JE ODVISEN OD
KVALITETNE IZVEDBE
ZAČETNIH STOPENJ
PIPELINE-A
(PRODAJNEGA
LIJAKA).”**

V zadnjih nekaj letih je vse več podjetij začelo sistematično nadgrajevati svoje prodajne procese in se osredotočati na posebne, podjetjem lastne poti do uspeha (»naš način prodaje«).

Profesionalno izveden prodajni proces sledi naslednji osnovni strukturi. V začetku posamezne stopnje prodajnega postopka opišemo z različnimi koraki – na primer vzpostavitev stika, analiza potreb, pogajanja glede ponudb itd. V nadaljevanju opredelimo, kaj se v sklopu posameznega koraka dogaja, na primer, katere so temeljne aktivnosti in dejavniki uspeha na določenem prodajnem nivoju. Na koncu pa preverimo še znanja in veščine. Pri tem si moramo odgovoriti na vprašanje: »Kaj mora prodajni zastopnik vedeti in česa mora biti sposoben na po-

samezni stopnji prodajnega procesa?»

Za posamezne faze postopka moramo predvideti tudi ustrezna pomagala, kot so sezname in opomniki, argumentacijski pripomočki in podobno. V nadaljevanju določimo funkcijske nivoje, vključene v posamezne stopnje – to nam bo pomagalo prepoznati cilje različnih stopenj (število/vrednost projektov). Za večino podjetij je takšna oblika upravljanja pipeline-a (prodajnega lijaka) novost, saj se sicer praviloma osredotočajo zgolj na zadnjo stopnjo prodajnega postopka, se pravi le na »od ponudbe k naročilu« (*offer to order*). A prihodnji uspeh prodajnih zastopnikov je odvisen od začetnih stopenj v pipeline-u (prodajnem lijaku). V preteklosti je bilo upravljanje ciljev za posamezne stopnje pipeline-a (prodajne-

- Profesionalno upravljanje pipeline-a (prodajnega lijaka) mora postati del arzenala siceršnjih managerskih orodij.
- Podjetja bodo zares profitirala samo, če bodo imela ustrezne informacijske platforme.
- Ključ do uspeha leži v navzkrižnem funkcijskem sodelovanju med IT, prodajnim managementom in razvojem kadrov v času celotnega projekta.

ga lijaka) neuspešno zaradi neustreznih virov. V zadnjem času pa je nekaterim podjetjem uspel pravi preboj na tem področju in se zdaj pri sistematičnem upravljanju različnih stopenj prodajnega postopka zanašajo tudi na CRM in druge IT vire.

V tem kontekstu so prednosti prodajnega managementa s pomočjo nadzorne plošče (*dashboard management*) več kot očitne: tako prodajni zastopniki kot tudi prodajni managerji so obveščeni o količini in vrednosti projektov, trajanju posameznih stopenj ter verjetnosti, da bodo dosegli naslednjo stopnjo. **Vendar pa to še ni nobeno zagotovilo za uspešno vključitev ali integracijo pipeline-a (prodajnega lijaka) v vsakdanjo rutino prodajne ekipe.**

Znano je, da je vpeljevanje CRM-a v mnogih podjetjih neuspešno, saj sistemi nemalokrat ne ustrezajo specifičnim zahtevam posameznih podjetij, zaposleni pa posledično pogosto ne prepoznajo njegovih prednosti in spodbujajo vpeljavo novosti. Zato mora profesionalno upravljanje pipeline-a (prodajnega lijaka) postati del arzenala siceršnjih managerskih orodij. Podjetja bodo zares profitirala samo, če bodo imela ustrezne informacijske platforme, hkrati pa bodo njihovi prodajni zastopniki privzeli pristno odprt odnos do sistema in ga sprejeli kot resnično podporo, namesto da ga bi ga dojemali kot nekakšno grožnjo. Ključ do uspeha leži v navzkrižnem sodelovanju med IT, prodajnim managementom in razvojem kadrov tekom celotnega projekta.

Pred časom so takšen sistem upravljanja pipeline-a (prodajnega lijaka) razvili v enem od nemških podjetij, specializiranem za upravljanje dokumentov. Vse nove prodajne priložnosti so po novem razporedili v eno od šestih prodajnih faz. Prodajni zastopniki in prodajni managerji so lahko že na prvi pogled ocenili ali t. i. nadzorna plošča ustreza standardom. »Semafor« je prikazoval območja, znotraj katerih so se zastopniki nahajali v zeleni ali rdeči coni. Uvedbo sistema je sistematično nadzirala interna Akademija, ki so jo ustanovili v podjetju, kot zunanji partner pa je projekt podpiralo razvojno-svetovalno podjetje Mercuri International.

Ključni cilji med samo vpeljavo so bili:

- kako izločiti značilne emocionalne predsodke, umestitev sistema kot sredstva za pravočasno opozarjanje ali kot specifičnega orodja prodajnega managementa,

- kako vključiti t. i. nadzorne plošče v mesečne sestanke za oceno uspešnosti ter

- kako določiti individualne treninge in ustrezne razvojne ukrepe, osnovane na specifičnih položajih, ki jih zaposleni zavzemajo na nadzornih ploščah.

Prodajne managerje podjetja so na uvedbo mesečnih sestankov z zaposlenimi pripravili na posebnih treningih. Treningi so bili med drugim namenjeni tudi številnim vprašanjem in zadregam coachinga. Na ta način so managerje usposobili za premislek o razlogih za specifične situacije na nadzornih ploščah in o konkretnih prodajno managerskih ukrepih. Managementu se je zdelo zelo pomembno, da so bili med izvajanjem teh ukrepov organizirani sestanki za spodbujanje ozaveščenosti in samozavedanja prodajnih zastopnikov. Na tak način se je razvojni potencial razkril podrobneje kot kadarkoli poprej, celoten proces pa sedaj podpirajo bolj ciljno usmerjeni razvojni ukrepi.

V začetku so določili veščine, odločilne za uspeh vseh temeljnih aktivnosti posameznih stopenj pipeline-a (prodajnega lijaka). Rezultate so vključili v matriko razvoja kompetenc. To je bila osnova za določanje razvojnega potenciala zaposlenih v sklopu t. i. 360 stopinjske analize. Skupaj z relevantnimi rezultati na nadzornih ploščah je to predstavljalo temelj za načrtovanje posameznih razvojnih poti.

Uspešnejša prodaja

V nadaljevanju so se vsi njihovi managerji udeležili dvodnevni delavnici na temo, kako pomagati prodajnim zasto-

pnikom na terenu pri optimizaciji posameznih stopenj pipeline-a (prodajnega lijaka). Managerji so se naučili, kako pričrati zaposlene o prednostih coachinga, kako oblikovati posamezne akcijske načrte glede coachinga, kako pri strankah izvajati skupne obiske razvojnega tipa in kako poskrbeti za ustrezne povratne informacije. Po vpeljanem programu so bili v podjetju že kmalu vidni prvi znaki uspeha: »Iz skorajda vseh vključenih držav so poročali o znatni rasti in razvoju – posebej v prvih fazah pipeline-a (prodajnega lijaka).« Število novih projektov oz. prodajnih priložnosti se je precej povečalo. Istočasno so se izboljšale sposobnosti zaposlenih pri vrednotenju posameznih prodajnih priložnosti, kar je v mnogih primerih pripeljalo do osredotočenosti na tiste, za podjetje prave priložnosti. Pokazala pa se je še ena prednost: prodajni managerji in zastopniki sedaj odgovorno ravnaajo z novimi orodji, mesečni sestanki pa so postali bolj objektivni in podprti z dejstvi.

“ŠTEVILO NOVIH PROJEKTOV OZ. PRODAJNIH PRILOŽNOSTI SE JE PRECEJ POVEČALO.”

O AVTORJU ČLANKA:

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



“IZ SKORAJDA VSEH VKLJUČENIH DRŽAV POROČAJO O ZNATNI RASTI IN RAZVOJU – POSEBEJ V PRVIH FAZAH PIPELINE-A (PRODAJNEGA LIJAKA).”

Kdo je pravi finančni svetovalec?

Vedno večje potrebe ljudi po finančnem znanju in nasvetih na eni strani in veliko finančnih svetovalcev brez licenc in izkušenj na drugi strani. V Sloveniji danes takšno stanje še vedno prevladuje, saj poklic finančnega svetovalca še ni uradno verificiran. Kaj preveriti in komu zaupati, da pridobimo najboljši finančni nasvet zase?

Previdnost ni odveč

V Sloveniji še vedno nimamo uradne verifikacije poklica finančni svetovalec, zato se dogaja, da je na trgu še vedno veliko »prodajalcev finančnih produktov«, ki se imenujejo svetovalci. Čeprav je kriza, ki je nastopila leta 2007, precej očistila trg in izpostavila dobre, poštene in licencirane finančne svetovalce, je trg danes še vedno poln nepoštenih poslovnih praks pri finančnem svetovanju. Ljudje imajo namreč veliko slabih izkušenj s tem, da jim večina prodajalcev pred sklenitvijo produktov v preteklih letih ni omenila slabosti pri varčevanjih – stroškov, tveganj in davčnega vidika. Marsikateri vlagatelj se je v zadnjih letih znašel povsem sam na trgu, ker je prodajalec, ki mu je prodal različne finančne produkte, zaradi pomanjkanja znanja ali neprevzemanja odgovornosti izginil s trga. In tako danes vlagatelji vedno bolj prepoznavajo razlike med prodajalci produktov ter pravimi finančnimi svetovalci in se vedno bolj zavedajo, da je potrebno dobro razmisliti, komu zaupati svoj težko prislužen denar.

Prodajalec ali svetovalec?

Dolgoletni finančni svetovalci vemo, da nikoli ni in nikoli ne bo obstajal univerzalni finančni produkt, ki bi bil hkrati dovolj varen, likviden in seveda še donosen ter bi bil primeren za ljudi vseh starosti in družbenih skupin. Vedno je namreč pred odločitvijo za finančne naložbe potreben posvet z licenciranim strokovnjakom, ki se pred stranko identificira s

potrebnimi licencami za opravljanje posla finančnega svetovanja v Sloveniji. Za posredovanje pri prodaji vzajemnih skladov (točk investicijskih kuponov) mora namreč imeti svetovalec opravljen preizkus strokovnih znanj pri Združenju družb za upravljanje (www.zdu-giz.si), licenco, ki mu dovoljuje, da posreduje pri prodaji skladov, pa mu podeli nadzorni organ za trg kapitala, Agencija za trg vrednostnih papirjev (www.a-tvp.si), kjer lahko tudi preverite, ali ima vaš svetovalec licenco (podatki so javno dostopni). Če bi vam svetovalec želel predlagati kakršnokoli zavarovanje za vas ali za vaše premoženje, pa mora za opravljanje tega posla v Sloveniji imeti izdano licenco s strani Agencije za zavarovalni nadzor (www.azn.si) in opravljen preizkus strokovnih znanj pri Zavarovalnem združenju (www.zav-zdruzenje.si), ki je podlaga za izdajo licence.

Če vam svetovalec poskuša urediti tudi nakup/prodajo delnic in drugih vrednostnih papirjev ali opraviti investicijsko svetovanje, mora imeti opravljen izpit za borznega posrednika in mora pogodbeno sodelovati s kakšno borzno-posredniško družbo. Izpit za borznega posrednika se sicer opravi preko Združenja članov borze vrednostnih papirjev (www.zdruzenje.si), licenco za opravljanje poslov pa na podlagi tega izpita podeli Agencija za trg vrednostnih papirjev. V primeru nakupa/prodaje plemenitih kovin v Sloveniji za zdaj še ni potrebno imeti nobene licence, je pa vsekakor priporočljivo, da ima svetovalec, ki vam

nakup kovin ureja, vsaj troje: pisno pooblastilo podjetja, ki se ukvarja s prodajo/nakupom plemenitih kovin; da ima podjetje, ki ga svetovalec zastopa, izdano Potrdilo o skladnosti izdelkov plemenitih kovin s predpisi, ki ga izda Urad Republike Slovenije za meroslovje (www.mirs.gov.si); nazadnje, da se plemenite kovine kupuje od kovnic, ki so uradno označene na londonski »good delivery« listi (www.lbma.org.uk), saj so s tem skrbni o neličidnosti kovin in ustrezni čistini odveč.

Konflikt interesov

Niti zgoraj naštetih nujnih pogojev niso nobena garancija, da boste s tem dobili tudi dobrega svetovalca. Po pravilu nekdo, ki zastopa samo eno finančno družbo, ni najbolj objektivni in večinoma samo prodaja tisto, kar mu je naročeno. V večini je tako priporočljivo, da ima svetovalec pogodbe z več različnimi, med seboj konkurenčnimi produktivnimi partnerji. Seveda pa tudi to še zdaleč ni dovolj, da boste tako deležni tudi etičnega svetovanja v smislu, da vam bo finančni svetovalec svetoval tako, kot bi samemu sebi v podobni situaciji. Etične norme niso nikjer zapovedane in uzakonjene, so le del človekovega prepričanja in splošne dobre poslovne prakse. Ne glede na to, da je dokazano, da podjetja z etičnimi načeli na daljši rok vedno zaslužijo več kot pa tista podjetja, ki etike ne upoštevajo, prav pri prodaji finančnih produktov, kjer bi morala biti etika sestavni del svetovanja, prihaja do največjih prevarov in goljufij. Zato je pri finančnem svetovanju

vedno prisoten močan konflikt interesov, kjer se lahko svetovalec pristransko odloča za produkte, ki mu prinašajo večji zaslužek ali pa se vam, ker mu plačate le na uro svetovanja in ne odgovarja za svoje nasvete, enostavno ne posveti dovolj podrobno in do vas v prihodnje nima nobenih obveznosti.

Izberite svetovalce, ki upoštevajo etična merila

Etika ni nikjer zapisana, a se jo da prepoznati, če uvidite, da svetovalec deluje v vašo korist in vašo dobrobit. To vsekakor pomeni, da vam nedvoumno razloži in pojasni vse pripadajoče rizike ter da vam pisno predstavi vse stroške, ki so povezani z naložbami. No, preden pa finančni svetovalec sploh predlaga različne finančne produkte, je po EU smernicah za finančno svetovanje dolžan pri stranki najprej opraviti temeljito analizo stanja, želja in ciljev, zmožnosti ter rizične naravnosti posameznika. Šele nato, ko skupaj definirata prioritete finančne cilje, lahko svetovalec preko različnih ponudnikov izbere

ustrezne načine za varčevanje, investiranja ali zaščito premoženja.

Opozorilo Zveze potrošnikov Slovenije

Zveza potrošnikov Slovenije preko svoje spletne strani www.zps.si prav tako opozarja, da naj bodo vlagatelji pri izbiri finančnih naložb previdni, saj so ljudje pred krizo večinoma brezglavo sklepali produkte, ki so povsem neprimerni za finančne cilje, ki bi jih vlagatelj želel doseči. Po mnenju Zveze potrošnikov je dobra finančna naložba varna, lahko si jo izplačate vsak dan, donos pa je vsako leto visok. A žal, kot vemo, takšne naložbe ne obstajajo. Poleg donosa, varnosti in likvidnosti pa mora vlagatelj v današnjih razmerah upoštevati tudi preglednost produkta (od splošnih pogojev do stroškov, trajanja, fleksibilnosti produkta itn.) in predvsem to, kdo bo produkt servisiral in ga sproti prilagajal tako glede na tržne razmere kot tudi glede na vlagateljeve sprotne potrebe in življenjske spremembe.

Ne zaupajte vročim zgodbam

Zveza potrošnikov Slovenije je pred kratkim vnovič opozorila na finančno izključevanje, slabe tržne prakse in pa tudi trenutne finančne situacije. Po mnenju ZPS se tudi v Sloveniji srečujemo s praviloma slabim in zavajajočim svetovanjem pri sklepanju finančnih pogodb in neprimerno dragim zaračunavanjem finančnih storitev. Zato je na vsakem izmed vas, da zares dobro premislite o tem, komu in kdaj zaupati svoj težko privarčevani denar. Ker na dolgi rok še vedno največ prinese prav pravilna razpršitev med različne finančne naložbe, je moj nasvet jasen: izogibajte se »prodajalcev produktov«, ki vam želijo prodati produkte, s katerimi boste že jutri bogati in izogibajte se predvsem produktov z nadpovprečno visokimi stroški in podpovprečnimi rezultati.

MATJAZ ŠTAMULAK, UNIV. DIPL. FIL.,
NEODVISNI FINANČNI SVETOVALEC,
WWW.TIMVALORES.SI

75 LET SVOBODE. 75 DNI IZJEMNIH UGODNOSTI. AVANTURA SE ZAČENJA.





**PAZNUJTE Z NAMI
IN IZKORISTITE POSEBEN PAKET UGODNOSTI:**

- UGODNO FINANCIRANJE DO 75 OBROKOV
BREZ STROŠKOV ODOBRTIVE
- VZDRŽEVANJE VOZILA DO 75.000 KM ALI 4 LETA
- STORITEV JEEP 5 PLUS ZA 5 BREZSKRBNIH LET

Ponudba velja do 23. 11. 2016 za nova vozila Jeep ob financiranju pri Summit Leasing Slovenija, z vsaj 10% pologom. Reprezentativni primer izračuna za Jeep Renegade • vrsta financiranja: finančni leasing • predračunska vrednost predmeta financiranja: € 19.990 • lastna udeležba (polog): € 3.998 • znesek financiranja: € 15.992 • število obrokov: 75 • mesečni obrok: € 246,49 • stroški odobritve: € 0,00 • skupni znesek za plačilo brez lastne udeležbe: € 18.486,73 • letna obrestna mera: 4,7%, ki je spremenljiva in vezana na 3 mesečni Euribor • če je Euribor manjši od 0, se šteje, da je 0 • efektivna obrestna mera: 4,80% na dan 26. 9. 2016. Povprečna poraba goriva: 13,5 – 4,4 l/100 km. Emisije CO₂: 315 – 115 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: Euro 6. Specifične emisije NO_x: 0,1746 – 0,0028 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,00115 – 0,0005 g/km. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Jeep, je registrirana znamka FCA US LLC. Slika je simbolična. Avto Triglav d.o.o., Ljubljana, Dunajska cesta 122, SI - 1000 Ljubljana.

KO SE NAKOPIČI ADMINISTRATIVNO DELO

Najeti občasno pomoč ali zaposliti tajnico?

Vsako podjetje mora poleg svoje osnovne dejavnosti voditi tudi administrativno poslovanje, ki ga država z zakonskimi predpisi dodatno otežuje. Kljub temu, da to delo podjetnikom jemlje čas, predstavlja sitnosti in celo stres, je zakonskim predpisom treba zadostiti. In ne samo to, dobro opravljeno administrativno delo vam daje večji pregled nad dogajanjem v podjetju, v prodaji, posledično imate več zadovoljnih kupcev in s tem več prometa.

Da bi sami vsa spremljevalna dela lahko opravljali kakovostno, potrebuje te dodaten čas in energijo za izobraževanje, iskanje zanesljivih in kakovostnih informacij ter nenehno spremljanje zakonodaje. A dan ima le 24 ur, vas pa pogrešajo otroci, družina, prijatelji in hobiji. Saj ste že pomislili, da bi nekoga zaposlili, a nimate dela za osem ur na dan in pet dni na teden. Stroški, povezani z zaposlitvijo tajnice, kot so plače, regres, letni dopust in bolniške odsotnosti, so za zdaj še previsoki, poleg tega pa potrebujete še dodaten prostor, mizo in računalnik.

Med tem časom zaostajate z izdajanjem faktur, ne vodite ustreznega pregleda nad prejetimi plačili, imate dolžnike, a jih ne utegnate poklicati, nimate

urejenih potnih nalogov, računovodkinja vas terja za neke papirje, pozabili ste na pomembne roke za oddajo ponudb, čaka vas še pet dopisov in nekaj povpraševanj, naročiti morate promocijski material in potrebujete ugodnejšega tiskarja, imate neurejeno kadrovske evidenco ... saj sploh ne veste, kaj vse potrebujete za to. Čas je za novoletna darila, a nimate časa za iskanje ponudnika. Pozabili ste na osebni praznik dobrega poslovnega partnerja, kar je izjemno slabo. Uskladiti morate termine za tri sestanke in pripraviti predstavitev. Večkrat ste pozabili na svojo Facebook stran in radi bi se udeležili sejma, a nimate časa tega organizirati. Dobili ste novo idejo za izdelek, zato morate raziskati tržišče, a spet nimate časa. Spletna stran, domena, gostovanje

in optimizacija, vse to je za vas španska vas. Zaradi vsega tega imate rano na želodcu in naročiti se morate na zdravniški pregled. Slednje vedno znova pozabite.

Vse naštetto že zelo dobro poznate. In kako lahko pridobite dragocen čas in optimizirate stroške poslovanja, kljub temu pa imate kakovostno opravljeno delo ter zdrav želodec? Tako kot ste najeli računovodsko službo, lahko najamete še zunanjega asistenta. Zgolj za nekaj ur na mesec ali za vsak dan. Najeti asistent vas razbremeni administracijskega, organizacijskega, koordinacijskega in kadrovskega dela. Tako vaše delo poteka bolj učinkovito in gladko, vi pa se izognete oviram, ki vam vsakodnevno preprečujejo, da bi se v popolnosti posvetili svoji dejavnosti.

Z najetim asistentom je poslovanje poenostavljeno, bolj organizirano, optimizirano in ne nazadnje cenejše. Najeti asistent poskrbi, da so vsi vaši projekti in vsa opravila vodeni profesionalno in učinkovito, da pomembni roki niso spremljani in zamujeni, da je dokumentacija urejena, shranjena in pregledna.

V Sloveniji narašča ponudba tovrstnih storitev. Nekateri jih imenujejo tudi tajnica za najem, virtualni asistent ali virtualna tajnica. Pomembno ob tem je, da storitve oblikujejo po vaših željah in potrebah podjetja in da ob tem dobite vedno vse v kompletu z znanjem, izkušnjami in s profesionalnim pristopom. Naslednjič o odlikah dobrih najetih asistentov.

NADA BAN

BAN & BAN, D. O. O.

SLABOSTI

tradicionalnih pisarniških storitev:

- fiksni stroški pisarniških storitev (plače)
- dodatni stroški za zaposlene (regres, bolniške odsotnosti, letni dopust, potni stroški, dodatna izobraževanja ...)
- stroški delovnega mesta (pohištvo, pisarniška in računalniška oprema)
- časovno omejena in toga razpoložljivost, vezana na delovni čas
- manj delovnega prostora
- zaostanki pri delu zaradi odsotnosti, dopustov, bolniške odsotnosti ...
- omejena odgovornost
- omejena izvedba pisarniških storitev

PREDNOSTI

najema virtualnega asistenta:

- prihranek časa
- manjši stroški poslovanja
- večja organiziranost poslovanja
- poenostavitev poslovanja
- fleksibilna razpoložljivost
- zmanjšanje stresa
- profesionalne pisarniške storitve
- široka in fleksibilna ponudba pisarniških storitev po potrebi podjetja



NLB a.d., Trg republike 2, 1000 Ljubljana

Paket NLB Poslovni Start za samo 1 EUR/mesec.

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

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



SLIKOPLESKARJI

O trendih v dekorativi s Tonijem Hamlerjem

Barva je izjemno pomemben element dekorative v človeškem življenju. Z barvami se veliko ukvarjajo slikopleskarji in nam na ta način polepšajo pomemben del našega življenja tako doma kot tudi v službi. V slikopleskarstvu je mogoče z barvami ustvarjati na mnogo načinov; še najmanj s pleskanjem, več pa z drugimi tehnikami in materiali, na področju katerih se dogajajo velike in hitre spremembe. Dokaz za to je tudi nov razstavno-prodajni salon Hamler – Fashion for walls v ljubljanskem BTC, kjer pridejo do izraza besede Paula Kleeja: »Barve so prostor, kjer se srečata naša pamet in veselje«.

Toni Hamler je dekorater z veliko začetnico, z 20-letnimi izkušnjami v panogi in z referencami najprestižnejših objektov na svetu. Vseeno pa se mu v pogovoru z njim oči najbolj zasvetijo, ko govori o hišah, stanovanjih, hotelih in pisarnah. Različne višine, bodisi sten ali stropov, različne oblike sten, različni materiali – in še najrajši njihove kombinacije – je tisti izziv, kjer Hamler zaživi, se temu vneseno posveti in začne sanjati in ustvarjati. Takrat nastajajo imitacije, ki so enakovredne originalom, takrat nemogoče postane mogoče in nedosegljivo realnost!

Prav takšna je bila predstavitev novih in vsestransko uporabnih materialov ter stenskih tapet pred nekaj dnevi v prostorih salona Hamler – Fashion for walls (ali v prevodu moda za stene) v Kristalni palači v BTC Ljubljana. Predstavili so se proizvajalci – Hamlerjevi poslovni partnerji – z vsega sveta, njihovi izdelki pa so na razpolago v salonu. Predstavili so stenske efekte, dekorativno reliefno obdelavo sten, štukature, različne tiskane možnosti in šabloniranje, zelo inovativne in dekorativne materiale, ki bi jih lahko uvrščali med alternativne možnosti, pa tudi pri nas že skoraj pozabljeno pajca-



Predstavitve se je udeležila tudi ekipa slikopleskarjev, ki bo Slovenijo zastopala na tekmovanju Euroskills. Najbolj so jih navdušile dekorativno-reliefne tehnike poslikave sten (v ozadju).



Članom sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev je Toni Hamler predstavil trende v dekorativnih tehnikah.

nje, flodranje, imitacija kamna, betona, lesa, kovine, še posebej trenutno moderne rje, tudi marmoriranje, ki je že malo iz mode, pa vedno atraktivne pozlatitve ipd. Zelo zanimive v salonu so tudi tapete – od okoli 200 katalogov mogoče še najbolj izstopajo tiste, ki so »posute« s kristali.

Toni Hamler je zanimiv človek. Tudi zato, ker svoje znanje želi deliti z drugimi in zato išče slikopleskarje, s katerimi bi lahko sodeloval. Seveda pa morajo biti strokovni, natančni in pripravljeni se učiti. Da pa zanj nič ni nemogoče, dokazuje tudi dejstvo, da je med drugim organiziral tudi modno revijo – manekenke so bile oblečene v – tapete!

IGOR PIPAN

Sodelovanje s šolami za kakovosten kader

V Sekciji elektronikov in mehatronikov pri OZS so se že v začetku leta odločili, da bodo posebno pozornost namenili promociji ter izobraževanju in sodelovanju s šolami, ki izobražujejo za poklica elektronik in mehatronik. Tesnejše sodelovanje s sekcijo pozdravljajo tudi šolniki.

Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS se zaveda pomena kakovostnega izobraževanja mladih, ki se odločijo za poklic elektronik in mehatronik. Zato sekcija goji in nadgrajuje sodelovanje s šolami in šolskimi centri (Srednjo elektro šolo in gimnazijo Novo mesto, Srednjo tehniško in poklicno šolo Trbovlje, Šolskim centrom Škofja Loka, Elektro in računalniško šolo Šolski center Ptuj, Srednjo šolo za kemijo, elektrotehniko in računalništvo Šolskega centra Celje, Višjo strokovno šolo Tehniškega šolskega centra Kranj, Srednjo poklicno in strokovno šolo Bežigrad Ljubljana, Tehniška gimnazija Vegova Ljubljana in Srednjo šolo tehniških strok Šiška), ki se sekciji pogosto pridružijo tudi na različnih sejamskih in drugih promocijskih prireditvah.

»Le trajno, dolgoročno povezovanje sekcije z bodočim kadrom oziroma dijaki in šolami je zagotovilo za kakovosten in zaposljiv kader s primernim predznanjem v prihodnje. Glede na to, da se v izobraževalni sistem ponovno uvaja vajeništvo, je sodelovanje z roko v roki na tej ravni izobraževanja pravzaprav nuja,« ob tem razmišlja predsednik sekcije elektronikov in mehatronikov Joško Rozina, ki je hkrati tudi zunanji član šolske komisije za poklicno maturo Elektrotehniško-



Sekcija elektronikov in mehatronikov utrjuje odnose s šolami tudi v okviru sodelovanja na različnih sejamskih prireditvah.

-računalniške strokovne šole in gimnazije Ljubljana in tudi na ta način v stiku s podmladkom.

Kar zadeva izobraževanje članov, sekcija posluša njihove želje. Tako je že spomladi pripravila seminar o poročanju o odpadkih, na MOS pa so člani sekcije spoznavali novosti na področju Wi-Fi omrežij, krmilnikov in računalniško

vodenih procesov. Da bi tudi za prihodnje leto pripravili program dela, ki bi bil odraz želja članov, jih vodstvo sekcije elektronikov in mehatronikov poziva naj svoje predloge, pobude in želje sporočijo predsedniku sekcije Jošku Rozini (josko.rozina@siol.net) ali sekretarki sekcije Valentini Melkić (valentina.melkic@ozs.si).

E. M.

Poslovna kartica z resničnimi prihranki za obrt ali podjetje



- ★ ugodnosti pri partnerjih **Mozaika podjetnih**
- ★ ugodnosti pri **območnih obrtno-podjetniških zbornicah**
- ★ ugodnosti pri članih – **mreža popustov jaz-TEBI**
- ★ **brez menjave banke in poslovnih računov**
- ★ **testiranje kartice eno leto brez stroškov**

Modra številka: 080 12 42



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

FOTOGRAFI

Strokovno srečanje in nov fotografski priročnik

Sekcija fotografov pri OZS vabi na strokovno srečanje, ki bo 12. in 13. novembra na Višji strokovni šoli Šolskega centra Srečka Kosovega v Sežani. Glede na to, da se svet fotografije hitro razvija in spreminja, je nujno slediti trendom in izrabiti priložnosti za izobraževanje in izpopolnjevanje strokovnega znanja.

Vsekciji so za to priložnost pripravili zanimiv program. Srdjan Stanojevic, fotograf iz Prage, bo slovenskim kolegom povedal, zakaj se postprodukcija začne že pred fotografiranjem, fotograf Jože Žnidaršič bo predstavil protokol fotografiranja za dokumente, predsednica sekcije fotografov Katarina Podgoršek bo spregovorila o postopkih hrambe in arhiviranju fotografskega gradiva, mag. Simona Osterman iz OZS pa bo predstavila preno in nadgradnjo portala MojObrtnik.com. Ob vsem naštetem pa bo na strokovnem srečanju v Sežani še obilo priložnosti za druženje ter izmenjavo mnenj in izkušenj z drugimi udeleženci srečanja in sponzorji.

Na srečanju bo predstavljen tudi novi fotografski priročnik, katerega avtorica je dr. Špelca Mežnar, ki ima doktorat s področja avtorskega prava in petnajst let delovnih izkušenj s področja prava intelektualne lastnine. Namen priročnika je ponuditi uporabniku (poklicnemu, pa tudi ljubiteljskemu fotografu) odgovore na nekatera pravna vprašanja, s katerimi se srečuje pri svojem delu. Najpogostejše gre za dileme, povezane z avtorskim pravom in osebnostnimi pravicami foto-



grafiranih oseb, kot na primer: Ali s fotografiranjem pridobim avtorske pravice in kaj to pomeni? Turistična agencija je brez dovoljenja objavila mojo fotografijo Bleda na svoji spletni strani, kjer oglašuje storitve v angleškem jeziku. Kaj lahko storim? Ali lahko kot referenco objavim fotografije s poroke na svoji spletni strani? Koga moram prositi za soglasje? Ali lahko snemam poroko z dronom? Kakšna pravila veljajo?

Cena fotografskega priročnika je 39 evrov (z vključenim DDV). Ob nakupu priročnika je udeležba na strokovnem delu srečanja v Sežani za člane brezplačna, poleg tega pa bodo prejeli še vzorec avtorske pogodbe. Sicer pa je kotizacija za strokovno srečanje za dodatnega udeleženca iz podjetja, ki je član OZS, 15 evrov, za tiste, ki niso člani, pa 49 evrov.

Dodatne informacije o strokovnem srečanju fotografov so objavljene na spletni strani sekcije, na voljo pa so tudi pri sekretarki sekcije Adriani Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si).

Pridružite se kolegom in bodite del najpomembnejšega dogodka za fotografije v Sloveniji!

A. P.

PRIJAVNICA:

C832

Da, želim skupno kartico Mozaik podjetnih Diners Club.

Ime in priimek:

Elektronski naslov:

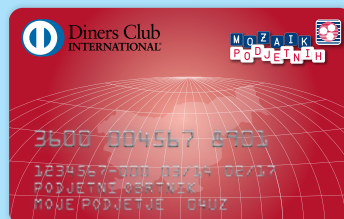
Tel., GSM:

S podpisom soglašam, da Erste Card, d. o. o., navedene podatke obdeluje z namenom posredovanja ponudbe za kartico Mozaik podjetnih Diners Club in s tem namenom z menoj vzpostavi stik na navedeni telefonski številki oziroma elektronskem naslovu.

Podpis prosilca:

X

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: prijavnica@erstecard.si.



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

Za več informacij pokličite 01 5617891 ali obiščite našo spletno stran www.dinersclub.si.

Priznanje za življenjsko delo Adi Špacapan

Dnevi slovenskega turizma, ki predstavljajo osrednji strokovni dogodek v slovenskem turizmu, so letos potekali od 11. do 13. oktobra v Radencih. V okviru dogodka so se zvrstili 63. Gostinsko turistični zbor, prireditev Moja dežela – lepa in gostoljubna, 19. Slovenski turistični forum in seveda plenarni del Dnevov slovenskega turizma s podelitvijo najvišjih priznanj v turizmu.

Med drugimi so podelili tudi priznanje Sekcije za gostinstvo in turizem pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije za življenjsko delo v gostinstvu in za promocijo kulinarike na Krasu, ki ga je prejela Ada Špacapan iz Špacapanove hiše v Komnu.

Ada Špacapan namreč že več kot štirideset let razvija gostinsko ustvarjalnost s pomočjo moža Mira, hčere Elis in sina Aga z družinama. Na njihovih jedilnikih so jedi, ki izhajajo iz kraške kulinarčne dediščine, hkrati pa se spogledujejo s sodobno, predvsem avtorsko kulinariko. V Špacapanovi hiši je tudi vinoteka z izbranimi kraškimi in drugimi slovenskimi vini, ukvarjajo pa se tudi z oddajanjem sob.

Kot so še zapisali v obrazložitvi nagrade, je letošnja nagrajenka sooblikovala razvoj sodobne kuhinje na Krasu in si še vedno prizadeva za njeno popularizacijo. Je aktivna članica Sekcije gostincev in živilcev pri Območni obrtno-podjetniški zbornici Sežana, kjer je bila tudi predsednica sekcije. Ada Špacapan je med drugim idejna ustanoviteljica in pobudnica kulinarčne prireditve Mesec kraške kuhinje. Ob 20. obletnici te prireditve so ji podelili naziv Ambasadorica Meseca Kraške kuhinje. Je tudi idejna pobudnica prireditve Mesec divjih špargljev na Krasu. V sekciji za gostinstvo in turizem poudarjajo, da je delovanje Ade Špacapan še zlasti pomembno z vidika lokalne in regionalne kulinarike, ki sta glavni gibal naprednega svetovnega gastronomskega razvoja.

Veliko pozivov k sodelovanju

Dogodek je bil organiziran v skladu s strateško usmeritvijo krepitve povezovanja pri razvoju in trženju slovenskega turizma z vsemi večjimi partnerskimi

institucijami s področja turizma v Sloveniji (Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, Slovenska turistična organizacija, Turistična zveza Slovenije, Turistično gostinska zbornica Slovenije, Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS, Zbornica gorskih centrov – GZS, Združenje turističnih agencij Slovenije, Skupnost slovenskih naravnih zdravilišč, Zavod Kongresnoturistični urad, Društvo turističnih novinarjev Slovenije Fijet Slovenija, Pohodništvo in kolesarjenje GIZ in druge).

Govorci na Dnevih slovenskega turizma v Radencih so poudarjali, da slovenski turizem v zadnjih letih beleži hitro rast prihodov in nočitev turistov, vendar pa se turistična panoga, še posebej hotelirstvo, še ni otresla finančnih težav. Gospodarski minister Zdravko Počivalšek je tako med drugim dejal, da slovenski turizem na eni strani beleži izredne fizične rezultate, na drugi pa finančni rezultati niso tako dobri. Celotni prihodki v panogi hotelirstvo so od leta 2007 do 2015 sicer narasli za 10 odstotkov in so lani znašali 475 milijonov evrov. Vendar pa pod črto hotelski del še vedno beleži izgubo, medtem ko je gostinski del prvič po osmih letih zabeležil pozitiven rezultat, je povedal Počivalšek.

Predsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Mate Matjaž je državo pozval, naj gostincev ne hromi z birokracijo, in izrazil prepričanje, da bi morala Slovenija bolj staviti na gastronomski turizem. »Že vrsto let poudarjam, da lahko z našo gastronomijo pripomoremo k prepoznavnosti Slovenije kot kulinarčne destinacije ter jo povzdignemo v državo, ki pri turistih izbranega okusa ne velja samo kot zelena in aktivna, ampak je prepoznavna tudi po naši bogati kulinarčni tradiciji. Gastronomski turisti so



Predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Mate Matjaž je priznanje za življenjsko delo v gostinstvu in za promocijo kulinarike na Krasu podelil Adi Špacapan iz Špacapanove hiše v Komnu.

skupina, ki jih mora Slovenija pritegniti kot zelena destinacija z butičnimi vini in kuharji, ki prisegajo na lokalno in tradicionalno.

Nekateri naši kuharji in gostilne s svojo drugačnostjo že v samem vrhu svetovne prepoznavnosti. Na ta način so pripomogli k postavitvi Slovenije na kulinarčni zemljevid. Na tem področju se namreč še nismo globalizirali, možnost za to nam daje izvirnost, ki jo črpamo iz naše kulture. Če pokažemo nekaj lastnega, kot so recimo avtohtone surovine ali tradicionalne jedi, pripravljene na dovršen in prefinjen način. Mislim, da je to prava pot do večje dodane vrednosti, s tem pa tudi razvoja gostinstva in turizma v Sloveniji,« je med drugim povedal Matjaž.

EVA MIHELIČ

9. STROKOVNO SREČANJE GOSTINCEV

Pustite nam delati!

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS vabi svoje člane na tradicionalno strokovno srečanje, ki bo v torek, 22. novembra, v Avditoriju Portorož. Tokrat bo pozornost namenjena predvsem temam, ki gostincem delajo sive lase. Dogajanje bo vrhunec doseгло z okroglo mizo, ki so ji dali naslov Pustite nam delati! Ob koncu srečanja bodo podelili še priznanja za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v poslovanju ter v okviru humanitarne akcije pomagali enemu od svojih kolegov.

Gostinci se bodo začeli zbirati že na predvečer srečanja in obiskali vinsko klet Kozlovič, strokovni del srečanja pa se bo začel v torek, 22. novembra, z aktualnimi temami v gostinstvu, sledilo bo predavanje o opremljanju gostinskih lokalov, prvi del srečanja pa bodo sklenili s predavanjem o kalkulaciji cen v gostinstvu. Po odmoru za kosilo in druženje bodo navzoči spregovorili o sodobnih načinih pridobivanja gostov,

osrednji del srečanja pa bo okrogla miza, na kateri bodo gostinci izpostavili težave z zaposlovanjem, pomanjkanjem kadra, povečanjem obsegu dela in nelojalno konkurenco zavodov in društev, ker jim ni treba uporabljati davčnih blagajn pri opravljanju gostinske dejavnosti, in druge težave. Popoldne se bo končalo s slovesno podelitvijo nagrad za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v gostinstvu, ki jih podeljuje

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS, po tradiciji pa bodo gostinci srečanje sklenili z večerjo v gostilni Tomi, kjer bo tudi sklepno dejanje letošnje humanitarne akcije Gostincu v nesreči.

V predvečer Avditorija se bodo v času strokovnega srečanja predstavili različni razstavljalci in pokrovitelji srečanja ter generalni pokrovitelj srečanja POS Elektronček.

PROTITOBAČNI ZAKON

OZS odločno proti ponovnemu preurejanju teras in dodatnim obremenitvam

Poudariti je treba, da gostinci ne nasprotujejo predlogu zakona v delu, ki omejuje kajenje in varuje zdravje. So pa zgroženi nad predlogom tobačnega zakona, ki dodatno zaostruje definicijo odprtih prostorov – gostinskih teras.

Že trenutno veljavni tobačni zakon popolnoma sledi in celo presega cilje evropske direktive za zmanjševanje kajenja, zato gostinci nikakor ne razumejo dodatnega zaostrovanja, ki močno škodi njihovem delovanju. Poleg tega dopolnitve definicije odprtega prostora niso obrazložene s cilji, ki prispevajo k boljšemu zdravju, temveč zgolj k lažjemu nadzoru in sankcioniranju slovenskih gostincev.

Na kratko povzemamo številne aktivnosti, ki jih je izvedla sekcija za gostinstvo in turizem skupaj z vodstvom zbornice in sekcijo trgovcev v letošnjem letu. Že me-

seca aprila so začeli opozarjati, da gostinci ne bodo pristali na zakone, ki bi prinašali nove stroške, med drugim tudi ponovno preurejanje teras. Aprila so v javni razpravi podali konkretne pripombe na predlog zakona ter opozarjali na dejansko stanje na terenu. Sekcija je predlagala novo definicijo odprtega prostora, ki bi odpravila nejasnosti na terenu, nasprotovala dodatnim stroškom zaradi uvedbe licenc za prodajo tobačnih izdelkov, zahtevala, da se dovoli uživanje pijače v kadirnicah, kjer strežba ni dovoljena, na podlagi zahtev s terena pa tudi uvedbo avtomatov za pro-

dajo cigaret po vzoru sosednjih držav, kjer avtomat ob nakupu zahteva identifikacijski dokument.

Maja in junija je sekcija organizirala več regijskih zborov po vsej Sloveniji ter začela z zbiranjem podpisov pod peticijo »Proti dodatnim obremenitvam pri poslovanju zaradi nove tobačne zakonodaje« (podpise še zbiramo, zato naj ob tem vse, ki imajo podpise še v gostinskih lokalih, pozovemo, da jih pošljejo na zbornico).

Jeseni je sekcija na problematiko ponovno opozorila pristojna in druga ministrstva ter medije.

Pomembno dejstvo je tudi to, da je danes tako na Hrvaškem kot v Avstriji dovoljeno kajenje v gostinskih lokalih tudi v zaprtih prostorih ali v določenem delu zaprtega prostora ter da ima Slovenija že danes strožji tobačni zakon od zakonov v sosednjih državah, zato nikakor ne bomo pristali na dodatna zaostrovanja in dodatne obremenitve.

Zakon je sedaj še vedno v fazi usklajevanja, zato bo sekcija še naprej vztrajala pri svojih stališčih in zahtevah ter nasprotovala dodatnim obremenitvam gospodarstva.

VLASTA MARKOJA

Program strokovnega srečanja

9. STROKOVNO SREČANJE GOSTINCEV

Ponedeljek, 21. 11. 2016

16.00 Vinska klet Kozlovič in večerja (ob 16.00 organiziran prevoz izpred hotela Tomi)

Torek, 22. 11. 2016

9.30 – 10.00 Registracija udeležencev

10.00 – 16.30 **Dobrodelna akcija »Gostincu v nesreči« – zbiranje donacij**

10.00 – 10.15 **Pozdrav udeležencem**

Mate Matjaž, predsednik sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS

Branko Meh, predsednik OZS

10.15 – 11.00

Aktualno

Problematika pri nadzoru gostincev UVHVVR

Katarina Železnik Logar, IVD Maribor

Priprava novih smernic dobre higienske prakse za gostinstvo in slašičarstvo

Mag. Andrej Ovca

Vodenje materialnih evidenc

Jasmina Malnar Molek, OZS

11.00 – 11.15

Kako privarčevati s kartico Mozaik podjetnih

Ivan Ukmar, OZS

11.15 – 11.35

Opremljanje gostinskih lokalov »Interier po pameti«

Vial Studio Maribor

11.35 – 12.00

Zmotna kalkulacija cen nam je vsem v škodo

dr. Tanja Lešnik Štuhec, VSGT Maribor

12.00 – 12.30

Predstavitve priprave testenin z **Juretom Tomičem** (Oštarija Debeluh), svetovnim prvakom v pripravi testenin

12.30 – 14.00

Odmor – kosilo in druženje s pokroviteljem in razstavljalci

Predstavitve jedi primorske regije, tradicionalni špricer in vinorodni okoliši - cviček

14.00 – 14.45

Sodobni načini pridobivanja gostov

Aljoša Bagola, Pristop

14.45 – 15.00

Slovenska turistična organizacija – trženje Slovenskega turizma 2016/2017

Maja Pak, direktorica STO

15.00 – 16.30

Okrogla miza »Pustite nam delati« (voditelj: Marko Milenkovič)

Sodelujejo: **Branko Meh** (predsednik OZS), **Jana Ahčin** (direktorica FURS),

Peter Pogačar, državni sekretar na MDDSZ, predstavnik ministrstva za gospodarstvo in tehnologijo, **Igor Antauer** (generalni sekretar ZDOPS), mag. **Helena Cvikel**

(direktorica VSGT Maribor), **Blaž Cvar** (član UO Sekcije za gostinstvo in turizem)

16.30 – 17.00

• Odmor (druženje s pokroviteljem in razstavljalci srečanja)

17.00 – 18.30

Podelitev priznanj za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v poslovanju

ob 20.00 uri

Družaben dogodek z večerjo in zaključkom dobrodelne akcije Gostincu v nesreči ter žrebanjem nagrad Gostilna Tomi, Portorož



Kotizacija

- Vinska klet Kozlovič (večerja in prevoz) – 21. 11. – člani 40 EUR, drugi udeleženci 60 EUR (število mest je omejeno, potreben je osebni dokument)
- Strokovno srečanje z večerjo – 21. 11. – člani 50 EUR, drugi udeleženci 80 EUR
- Strokovno srečanje brez večerje (samo predavanja) – 21. 11. – člani 20 EUR, drugi udeleženci 50 EUR
- Večerja v Gostilni Tomi – 21. 11. – člani 40 EUR, drugi udeleženci 50 EUR

Cene že vključujejo DDV. Članske cene veljajo za člane OZS, njihove družinske člane in zaposlene, ki imajo poravnano članarino.

Informacije in dodatna pojasnila

Vabilo in prijavnico bodo člani sekcije prejeli po elektronski pošti. Prijave sprejemamo preko e-naslova vlasta.markoja@ozs.si, preko spletne prijave (www.ozs.si/dogodki) ali po faksu 01 50 54 373 do srede, 16. 11. 2016, oziroma do zasedbe prostih mest. Dodatna pojasnila glede strokovnega srečanja: Vlasta Markoja, sekretarka sekcije za gostinstvo in turizem (01 58 30 571, vlasta.markoja@ozs.si) ali Edina Zejnic (01 58 30 586, edina.zejnic@ozs.si).



GRAFIČARJI

Stroka, novosti in druženje

Člani sekcije grafičarjev so se 21. oktobra v hotelu Habakuk v Mariboru zbrali na dvodnevnem strokovnem srečanju. Veliko je bilo govora o največjem svetovnem sejmu s področja grafike in sorodnih dejavnosti Drupa 2016, nekaj časa so namenili temam s področja marketinga, spoznali so novosti v ponudbi sponzorjev srečanja, predvsem pa so se družili.



Člani sekcije grafičarjev so se minuli mesec zbrali v Mariboru.

Po pozdravnih besedah predsednika sekcije Bernarda Bucika, predsednika OZS Branka Meha in direktorja OZS Danijela Lampergerja je predstavnik diamantnega sponzorja Xerox Slovenija z udeleženci srečanja delil vtise po sejmu Drupa 2016, zatem pa so si ogledali tiskarno Leykam, mariborsko enoto avstrijskega podjetja, ki je ena od treh vodilnih evropskih tiskarn na področju offset rotacijskega tiska.

Nekaj časa je bilo namenjenega tudi splošnim temam. Tako so se udeleženci učili prepoznati, kakšen tip osebnosti imajo posamezne stranke in kakšne so lastnosti posameznih tipov, spoznavali so elemente učinkovite spletne strani in kako s pomočjo Google Adwords in oglaševanjem na facebooku povečati prodajo,

jo, ter ugotavljali, kako odnosi v podjetju vplivajo na uspeh podjetja.

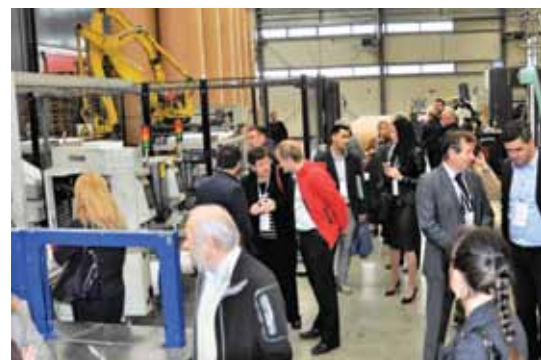
Med srečanjem so grafičarji spoznali še ponudbo več partnerjev Mozaika podjetnih, ogledali pa so si tudi razstavo Več kot obrt – knjigoveštvo v Mariboru skozi čas, ki je prikazala razvoj te obrti v Mariboru, ki je imela pomembno vlogo tudi pri kulturnem razvoju mesta.

Drugi dan srečanja so grafičarji namenili obširni strokovni predstavitvi Gorazda Goloba z naslovom Drupa po Drupi. Golob je najprej predstavil glavne teme letošnje Drupe, ki se je dogajala med 31. majem in 10. junijem v Düsseldorfu: tisk, embalaža, 3D-tisk, funkcionalni tisk, večkanalnost in zeleni tisk. Na področju tiska je izpostavil predvsem digitalni tisk, splošen prodor kapljčnega ali inkjet tiska in novosti v posameznih segmentih digitalnega tiska, predvsem povezovanje in integracije različnih tehnologij in rešitev. »Dozorelo je spoznanje, da samo nov stroj ni dovolj za uspeh. Skoraj vsi proizvajalci ponujajo več kot le to, kar vodi v partnerstvo in soodvisnost proizvajalca in kupca nove opreme, tehnoloških rešitev ali storitev. Nekdaj splošno veljavno pravilo, da si stroj 'najde' posel,

ne velja več,« je za konec dejal Golob in dodal: »Prepoznali smo nove poslovne modele, nikakor pa to ne pomeni, da gre za le eno rešitev in da je ta najboljša v vseh razmerah. Pomembno je spoznanje, da vedno vsega ne moremo kupiti na enem mestu. Lahko seveda vztrajamo pri konvencionalnih, uveljavljenih rešitvah, pri katerih pa je dodane vrednosti malo in še ta pogosto pripada predvsem prodajalcu. Pogumni ljudje z znanjem in idejami bodo šli po bolj tvegani poti. Morda komu med njimi ne bo uspelo, toda ta pot je prava.«

EVA MIHELIČ

Sekcija grafičarjev pri OZS se za pomoč pri izvedbi srečanja zahvaljuje diamantnemu sponzorju Xerox Slovenija, zlatemu sponzorju Konica Minolta in srebrnemu sponzorju podjetju DZS Grafik.



V okviru strokovnega srečanja so si ogledali tiskarno Leykam.

Slovenija je vseeno več(ja) kot (le) Ljubljana

DOLOČILA NOVEGA ZAKONA

Zakon o pogrebni in pokopališki dejavnosti je bil objavljen v Uradnem listu RS št. 62/16 in je začel veljati 15. 10., v prehodnih določbah pa so zapisani roki za pripravo podzakonskih predpisov in drugih aktov ter roki za uskladitev z zakonom. Tako je treba v šestih mesecih (do 15. 4. 2017) treba pripraviti podzakonske predpise, in sicer:

- Uredbo o metodologiji za oblikovanje cen 24-urne dežurne službe,
- Standarde in normative za posebna vozila za prevoz pokojnikov, minimalne tehnične pogoje prostorov in ustrezno zaščito zaposlenih pri ravnanju s pokojniki,
- GZS in OZS v soglasju z ministrstvom, pristojnim za gospodarstvo, določita podrobnejše osnovne standarde in normative za osnovni pogreb,

Na MGRT so že oblikovali delovne skupine, ki bodo pripravile vsebinske predloge in izhodišča za zgoraj navedene predpise, ki so sestavljene iz predstavnikov zbornic ter občin.

Izvajalci pogrebne dejavnosti morajo uskladiti svojo dejavnost z zakonom in podzakonskimi predpisi v roku enega leta (do 15. 10. 2017).

Glede izdaje **dovoljenj za izvajanje pogrebne dejavnosti** bo MGRT začeli izdajati dovoljenja po pripravi standardov in normativov. Obrazec za vložitev vloge in morebitna navodila bodo objavljeni na spletni strani MGRT.

Glede občinskih odlokov pa zakon, da občinski predpisi, izdani na podlagi doslej veljavnega zakona, prenehajo veljati, se pa uporabljajo do sprejetja novih, ki morajo biti izdani najpozneje v enem letu od uveljavitve novega zakona (do 15. 10. 2017).

Vse kaže na to, da se želijo v luči nedavno sprejetega zakona, ki ureja področje pogrebne ter pokopališke dejavnosti, metati dolge, temne sence na zasebna pogrebna podjetja. Želi se jih povsem očrniti in jih vse vreči v isti koš, ne glede na to, kako dolgo, kje in kako delujejo.

Poročanje nekaterih medijev namreč daje slutiti, da se bo zdaj začelo trgovati z mrtvimi, da se bodo začeli »boji« po domovih za ostarele in bolnišnicah. Po mnenju nekaterih večjih javnih komunalnih podjetij se zasebna pogrebna podjetja ne ukvarjajo s kakovostjo, zanima jih le dobiček, kar pa predstavniki zasebnih podjetij ostro zanikamo, saj ni res. Če se ne bi ukvarjali s kakovostjo, bi že zdavnaj propadli. Na trgu pa delujemo že od osamosvojitve Slovenije, torej že več kot petindvajset let. Dvomimo, da bi lahko obstajali tako dolgo, če svojega dela ne bi opravljali v koraku z željami in potrebami svojcev, ob vsakem času, 24 ur na dan. V določenih javnih podjetjih so stranke naročene na ure in ne takrat, ko želijo, ne glede na njihovo čustveno stanje. Pieteta je globoko spoštovanje posameznika do pokojnih in nikakor ne more biti odvisna od pravne oblike ali lastništva izvajalca, temveč od človeka, ki storitev izvaja. Predvsem pa verjamemo, da je trg vedno sposoben sam odločiti in

presoditi, kdo je vreden njegovega zaupanja.

Javno komunalno podjetje je opravilo analizo cen storitev pri zasebnih podjetjih. Ob tem pa je treba jasno opozoriti, da so med seboj primerjali neenake izdelke in storitve. Z gotovostjo trdimo, da so cene prikazane nepravilno oziroma so ponekod celo izmišljene. Izsledke analiz so posredovali tudi medijem in s tem zavajali celotno slovensko javnost.

Ne da se primerjati najnižje cene s ceno po izbiri stranke. Ta analiza je bila nestrokovna in etično sporna. S tem želijo samo prikriti resnico, ki je precej drugačna od prikazane.

Od kot torej bojazen velikih in močnih monopolistov, ki tako očitno obvladajo in zmorejo čisto vse? Če res tako delajo in imajo tako dobro ter utečeno tradicijo poslovanja, potem se tako ali tako nimajo ničesar bati? Ali pač?

Že res, da je Slovenija majhna država, a naj bo še tako majhna in mala, je vendarle veliko več(ja) kot le Ljubljana z

okolico. Trditve, da vsa javna podjetja vlagajo nazaj v infrastrukturo, so zavajajoča. Peščica največjih morda, majhna pa žal ne morejo. Tri četrtine upepeljenih v Sloveniji upepelijo v Ljubljani. Vsi tisti svojci, katerih pokojni niso pokopani na Žalah, skozi tržno dejavnost upepelitve, vlagajo v infrastrukturo ljubljanskih pokopališč.

Javna podjetja tržno dejavnost opravljajo tudi z osnovnimi sredstvi, ki se financirajo iz občinskega proračuna, prav tako izgubo pokrijejo iz istega vira. Zasebnim pogrebnim podjetjem pa izgube ne pokrije nihče.

Smo novega zakona veseli in da ga sprejemamo z odprtimi rokami? Ne, ker predstavlja le en velik kompromis. Kako bo ta zakon zaživel v praksi bo pokazal čas.

Ob prizadevanjih članov odbora pogrebne dejavnosti smo podrobno poročali v skoraj vseh letošnjih številkah revije Obrtnik podjetnik. Žal so javna podjetja v medijih veliko bolj vplivna in odmevna.

ODBOR POGREBNIH DEJAVNOSTI

SLIKOPLESKARJI

Mednarodno srečanje dijakov slikopleskarjev v Belgiji

Ekipa dijakov mariborske in kranjske gradbene šole se je sredi oktobra udeležila petdnevnega srečanja dijakov slikopleskarjev Studentcamp 2016 v belgijskem Antwerpnu. Na delavnicah so se vsi naučili veliko novega – tudi učiteljica in že izkušen slikopleskar! Sodelovalo je 11 ekip iz desetih držav.



Dijakom je bila vsaka delavnica na poseben način zanimiva, srečali so se vrstniki iz različnih držav, spoznali način dela v drugih državah in v mednarodno mešanih skupinah pridobivali nova znanja ter znanstva. S tem je bil dosežen tudi glavni namen srečanja.

Slovenska ekipa je štela pet članov. Sestavljali so jo dijaki Tomaž Oder, Anton Lavrač in Robert Koželj, učiteljica praktičnega pouka Irena Lončar in član upravnega odbora sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev Matjaž Majdič. Sicer pa je na srečanju skupaj sodelovalo 27 dijakov in 13 učiteljev ter mentorjev iz Velike Britanije, Irske, Nemčije, Avstrije, Češke, Slovaške, Madžarske, Litve, Belgije in Slovenije.

V petih dneh so udeleženci na hitro spoznali Antwerpen. Pomembno vlogo danes in v zgodovini mesta predstavlja umetnost, zato v mestu in okolici deluje tudi več slikopleskarskih šol. Udeleženci srečanja so si ogledali tudi višjo šolo za poslikavo ter stare dekorativne tehnike imitacij lesa in marmorja.

Vse to je bilo pomembno tudi za srečanje mladih slikopleskarjev. Udeleženci so bili razdeljeni v tri, nacionalno mešane ekipe. Delo v skupini se je začelo že

zjutraj, ko je izpred hostla vsaka skupina v delovnih oblekah odšla na različne delovne lokacije: v otroškem vrtcu je potekal trening preprostega slikanja in poslikave sten z različnimi motivi, v eni slikopleskarski šoli trening dekorativnih tehnik in uporabe stroja za brizganje stenskih barv, v drugi pa trening polaganja stenskih tapet. Vsaka ekipa je opravila nalogo na vsaki od lokacij in se poučila o predstavljenih tehnikah slikopleskarstva.

Na vsaki delavnici so najprej predstavili ukrepe za varno in zdravo delo, ki jih je potrebno upoštevati pri določeni slikopleskarski tehniki in pri predvidenih pogojih dela, razdelili osebna varovalna sredstva, šele nato je sledila predstavitev materiala in orodja za posamezno slikopleskarsko tehniko, razlaga in praktični prikaz posamezne faze dela ter trening vsakega učenca posamezno v spremstvu učiteljev in mentorjev.

Delavnico **dekorative in brizganja stenskih barv** s strojem so vodili štirje belgijski učitelji, ki prihajajo iz družin z dolgoletno tradicijo slikopleskarske dejavnosti. Vsak od dijakov je moral zaščititi del talnih stenskih oblog ter druge opreme, pripraviti del stene za praktično vadbo ter v sodelovanju in po demonstraciji učiteljev pobarvati del stene z disperzijsko barvo s strojem in pištolo za brizganje na premičnem delovnem odru. Druga naloga pa je bila izdelava dveh različnih dekorativnih tehnik. Po končanem delu je bilo potrebno očistiti orodje, ga zložiti v posebne zabojke, odstraniti zaščite in počistiti tla.

Delavnico **o tapetah in njihovem polaganju** je vodil priznani mednarodni strokovnjak, ki je najprej razložil simbole pri oznakah tapet, njihov pomen, način priprave tapet, pomembnost izbora pravega lepila, razlike med tapetami in vzorce. Udeležence je poučil, kako iz ene role po znakih na tapeti pravilno razdeliti vsebino role glede na višino prostora in raport, kako označiti izhodiščno točko z uporabo svinčenke in laserja, kako nanesti ustrezno lepilo, navlažiti tapete ter jih položiti in pritrditi na steno. Vsak od udeležencev je praktično opravil vse faze dela in ob koncu dneva je bil vesel, če je uspešno položil vsaj eno tapeto.

Na delavnici **dekorativne poslikave** sten pa je učitelj udeležencem pokazal preprosto poslikavo sten z različnimi motivi živali in rastlin, potem pa si je vsak od udeležencev izbral del stene, na katero je »izlil« svojo umetniško dušo.

Na sklepni podelitvi priznanj je vsak dijak predstavil svoje vtise s srečanja. Prav pri tem je potrebno slovenske dijake še posebej pohvaliti za vestno in odgovorno sodelovanje in učenje na delavnicah ter še posebej poudariti, da so edini (razen seveda britanske in irske ekipe) samostojno in v angleškem jeziku predstavili svoje vtise. Slikopleskar Majdič pa je dodal: »Kot dolgoletni obrtnik in mojster v tem poklicu sem bil posebej ponosen na pristop k delu, vedenje med delom in v prostem času ter na znanje, ki so ga pokazali slovenski dijaki, tako pri praktičnem delu kot pri sporazumevanju z drugimi udeleženci v angleškem jeziku.«

IGOR PIPAN

Gradbeni inštitut ZRMK, odgovorni izvajalec projekta Znak kakovosti v graditeljstvu objavlja javni razpis št. 1 / 2017 za prijavo za ocenjevanje in podelitev okoljskega priznanja

Znak kakovosti v graditeljstvu 2017



Na ocenjevanje lahko potencialni prijavitelji prijavijo proizvode, storitve, naprave ali tehnologije, ki jih izdelujejo, tržijo in izvajajo v Sloveniji. Prijavitelj je proizvajalec, izvajalec ali pooblaščen zastopnik, ki izpolnjuje vse zakonske pogoje za prodajo proizvodov oziroma opravljanje storitev v Sloveniji. Ocenjevanje se bo izvedlo na podlagi zadostnega števila prijav, pripravljenih razpisnih pogojev in meril za posamezna področja. Dobitniki priznanja Znak kakovosti v graditeljstvu ZKG bodo imeli priložnost promovirati pridobljeno priznanje v okviru sejmov ali drugih javnih in strokovnih prireditvah. Javni razpis bo odprt do 27. oktobra 2017.

Razpisno dokumentacijo in obrazec za prijavo lahko potencialni prijavitelji dobijo pri izvajalcu projekta, Gradbenem inštitutu ZRMK - Gradbenem centru Slovenije na Dimičevi 12 v Ljubljani ali jo naročijo po e-pošti na naslov: **zkg@gi-zrmk.si**.

Informacije: Gradbeni inštitut ZRMK – Gradbeni center Slovenije, Dimičeva 12, 1000 Ljubljana,
T: +386 (0)1 280 81 81, **F:** +386 (0)1 280 81 91,
E: **zkg@gi-zrmk.si**,
S: **http://www.gi-zrmk.si**.

Področja ocenjevanja v okviru projekta Znak kakovosti v graditeljstvu 2017

Oznaka | Predmet prijave

IZDELKI IN STORITVE S PODROČJA GRADITELJSTVA

OKN	Okna, vključno z balkonskimi vrati in panoramskimi stenami
NVR	Notranja vrata - vrata v stanovanju in drugih bivalnih prostorih
ZIB	Zidni blok za podometno gradnjo zidov
DPG	Dobava plinskih grelnikov ter z dobavo povezanega servisiranja plinskih grelnikov
SSE	Sprejemniki sončne energije za pripravo tople sanitarne vode, ogrevanje zgradb ali ogrevanje bazenske vode
HT	Hranilniki toplote za shranjevanje tople sanitarne vode, segrete s pomočjo sprejemnikov sončne energije
KAC	Sistemi kanalizacijskih cevi
SKR	Strešne kritine za pokrivanje poševnih streh
TLPL	Betonski tlakovci in plošče za polaganje zunanjih pohodnih in povoznih površin
NK	Plošče, kocke in drugi oblikovanci iz naravnega kamna
BRB	Betonski robniki
ICE	Izvedba cementnih estrihov
IBFT	Izvedba zaključnih betonskih tlakov
IPTOP	Izvedba polimernih talnih oblog in premazov
IVZBK	Izvedba vodotesne zaščite betonskih in AB konstrukcij
RTD	Razvojno tehnološki dosežki in inovacije

Oznaka | Predmet prijave

STORITVE PRI OBNOVI STAVB KULTURNE DEDIŠČINE IN STAVB S SESTAVINAMI KULTURNE DEDIŠČINE

IOOK	Izvedba obnove ostrejših oz. kritin na stavbah kulturne dediščine in stavbah s sestavinami kulturne dediščine
IOF	Izvedba obnove fasad na stavbah kulturne dediščine in stavbah s sestavinami kulturne dediščine
IKOS	Izvedba konstrukcijskih ojačitev stavb na stavbah kulturne dediščine in stavbah s sestavinami kulturne dediščine
ISV	Izvedba sanacije vlage na stavbah kulturne dediščine in stavbah s sestavinami kulturne dediščine

STORITVE S PODROČJA OBRTHNIŠKIH IN ZAKLJUČNIH DEL V GRADBENIŠTVU

SKKD	Storitev krovske – kleparskih del
SMSP	Storitev montaže stavbnega pohištva
SKER	Storitev oblaganja tal, sten in bazenov s keramičnimi ploščicami
SNUK	Storitev oblaganja tal, sten in fasad z naravnim oziroma umetnim kamnom

IZDELKI / STORITVE S PODROČJA INFRASTRUKTURNIH OBJEKTOV

BTB	Betonarne za proizvodnjo transportnega betona
SKA	Separacije kamenih agregatov za gradbeništvo
ASFO	Asfaltni obrati
KZPH	Konstrukcije za zaščito pred hrupom
IŽOP	Izvedba žlebičenja obrabnih plasti
IZVPR	Izvedba hidroizolacij na premostitvenih objektih

Več na **www.gi-zrmk.si**



Prevarani in okradeni prevozniki

Opis stanja, ključne šibke točke in nevarnosti ter možne rešitve nam je podrobno predstavila **Margita Selan Voglar**, direktorica transportnih zavarovanj pri Zavarovalnici Triglav. Dobrodošel prispevek vam bomo zaradi njegovega obsega predstavili v dveh delih. Tokrat najprej o najbolj pogostih dejanjih kriminalcev.

V zadnjih letih so napadi na prevoznike vse bolj pogosti, prevaranih prevoznikov je torej vse več. Način delovanja kriminalnih združb se ves čas spreminja in se dobro prilagaja vrsti novosti, ki jih pri svojem poslovanju in delu uporabljajo prevozniki. Pošiljatelji blaga in njihovi prevozniki sploh ne vedo in se ne zavedajo, da so že vpeti v lovke kriminalne združbe, vse dokler jih prejemnik blaga ne obvesti, da tovora na primer ni prejel. Tovrstne napade in prevare še posebej olajšajo uporaba interneta, spletnih borz in enostavna kraja identitete, saj se goljufi praviloma predstavljajo kot pravi prevozniki.

Sodobni načini pridobivanja in oddajanja prevozov prek spletnih borz ter komuniciranje s pomočjo mobilnih naprav in e-pošte so za udeležence v prevozniskem poslu po eni strani prednost. Omogočajo hiter, učinkovit in neposreden

dogovor za posel, ki lahko poteka brez posrednikov in hitro zapolnitev prevoznih kapacitet. Poslovanje je enostavno, možna sta racionalizacija in boljši izkoristek prevozniških aktivnosti. Po drugi strani pa tako poslovanje prinaša tudi negativne posledice. Vedno bolj pogosto se soočamo s poslovanjem z neznanimi partnerji in nepoznavanjem njihovih referenc, tudi plačila naročil niso vedno izvršena, hkrati pa lahko kriminalne združbe pod krinko legitimnih prevoznikov in s svojimi prevarami na zelo lahek način pridejo do informacij, ki jim omogočijo, da izvedejo svoje zle namene.

Scenariji delovanja kriminalnih skupin so različni. Pogosto se dogaja, da prevaranti s prevaro ali lažnim predstavljanjem že kar neposredno od naročnika pridobijo informacije o posameznem prevoznem nalogu. Kriminalci nato pridejo na mesto naklada, običajno prej, kot je bilo dogovorjeno, s tovrstnim vozilom, ki je podobno resničnemu, zgodi se celo, da malo prej pravo vozilo celo ukradejo. Tovor potem naložijo, prevaro pa ogoljufani ugotovijo šele, ko se pojavi pravi voznik, ki naj bi dogovorjeni tovor prevzel.

Tudi pri ponudbah za prevoz tovora preko različnih spletnih borz se pogosto

dogajajo kraje identitet prevoznikov. V teh primerih gre za povsem splošno ponudbo, kjer kriminalne združbe na osnovi podatkov o odpremnom mestu, relaciji prevoza in zahtev zavarovanja identificirajo zanje zanimive pošiljke visokih vrednosti. Scenarij se naprej odvija tako, da pošljejo ponudbo za prevoz z ugodno ceno in se predstavljajo za resnično obstoječega prevoznika, ki mu prej prek spleta ukradejo identiteto. Navadno izbirajo manjše prevoznike, za katere obstaja velika možnost, da še niso stranke pošiljatelja in še niso zabeleženi v njegovem sistemu. Predložijo dokumente o registraciji z manjšimi spremembami telefonskih števil ali naslova, ki so videti kot resnični in pristni le na pogled. Če jim ponudbo potrdijo, pošljejo še podatke o vozniku in številko mobilnega telefona. Težav se zavemo šele takrat, ko tovor ne prispe do prejemnika, prevoznik in šofer skupaj s tovorom izginejo, mobilna številka, prek katere smo sprva komunicirali, pa seveda ostane nedosegljiva.

Zavarovalnice že nekaj let opažajo, da se pri iskanju posla in zaslužka prevozniki kaj hitro znajdejo v pasti kriminalnih združb. Slednji ves čas spremljajo način delovanja prevoznikov in ob žal ne preveč aktivnem pregonu kaznivih

Prevozniki so že tradicionalno tarča kriminalcev in dobro organiziranih kriminalnih združb. Tatvine tovara in vozil ter roparski napadi so najpogostejša dejanja nepridipravov, ti so iznajdljivi, predrzni in gredo še kako v korak s časom. Udeleženi v transportu izvajajo številne preventivne ukrepe za preprečevanje tovrstnih kaznivih dejanj in zaščito svojega premoženja. Vsem novim partnerjem v prevozu zato nikoli ne zaupajte na besedo ali prvi pogled, vedno jih še pravočasno tudi dobro preverite.

dejanj pristojnih ustanov postajajo vse bolj drzni ter s pridom izkoriščajo časovno stisko udeležencev oskrbovalnih verig. Problem nadzora in preprečevanja aktivnosti kriminalnih združb je še večji, ko in ker gre praviloma za mednarodni promet, kar še dodatno otežuje usklajeno delovanje organov pregona iz različnih držav. Vsaj na preventivni ravni so se zato v reševanje te problematike že vključile različne organizacije, ki s priporočili, vzpostavitvijo standardov in izvajanjem posameznih ukrepov skušajo vsaj omejiti delovanje kriminalnih skupin.

Pri delu prek prevoznih spletnih borz morate zato poslovati zelo previdno. Mednarodno združenje prevoznikov IRU (International Road Transport Union)

je že novembra 2013 izdalo navodila za varno uporabo spletnih prevoznih borz. V dokumentu je opisana analiza stanja spletnih prevoznih borz in poslovnih priložnosti, predstavljeni so izzivi ter nezakonite prakse prevarantov. Prevozniki z uporabo spletnih prevoznih borz največkrat skušajo pokriti izpad prevozov tovara na določenih povratnih relacijah in doseči zapolnitev naklada. Ponudba in povpraševanje na spletnih prevoznih borzah omogočata hudo konkurenco, ki znižuje cene, to pa seveda vpliva na obstoječe dolgoročne poslovne odnose med naročniki in prevozniki. Ti niso več samoumevni in še zdaleč ne dolgoročni, ustaljene vezi se trgajo ravno tako hitro, kot se sklepajo nove, te pa so nepre-

NA VOLJO OBNOVLJENE ABC TABLICE

Združenje za promet pri GZS in Sekcija za promet pri OZS bosta v mesecu novembru prejeli omejeno kvoto obnovljenih ABC tablic, ki jih bosta razdelili svojim članom. Za razdelitev tablic bo sekcija zbirala formalne vloge. Vlogo bo sekcija poslala na vse razpoložljive e-naslove svojih članov, objavljena bo na spletni strani sekcije, vloge pa bodo na voljo tudi na območnih zbornicah. Vlogo z zahtevanimi podatki morate izpolniti in v predpisanem roku poslati na Sekcijo za promet pri OZS, Celovška 71. Ljubljana.

OPRAVIČILO

Opravičujem se za izjave, ki sem jih **Vinku Gajserju** izrekel v kontekstu pogovora z naslovom Avtoprevozniki in vozniki, 30. 5. 2015 v oddaji 24 UR - TV Klub na POP TV.

ANDREJ KLOBASA

jene in zato najbolj nevarne. Vse to pa s pridom izkoriščajo ravno kriminalne združbe, zato se je potrebno še kako zavedati, da so ravno spletne prevozne borze tudi največji poligon za organiziran kriminal, ki na najrazličnejše načine išče pot do protipravno pridobljenih premoženjskih koristi.

IRU zato vse prevoznike poziva k previdnosti pri uporabi in nastopanju na prevoznih spletnih borzah. Na varno poslovanje s svojimi navodili, ki jih posredujejo strankam, opozarjajo tudi upravljavci teh borz. Glavno vodilo prevoznikom je, da izberejo zanesljivo prevozno spletno borzo, tako, ki ima res zahteven in podroben postopek registracije novih članov s pogoji finančne zanesljivosti, poslovne zgodovine, kontaktnimi podatki, ki vsebujejo naslov in telefonsko številko stacionarnega telefona in podobno. Pomembno je tudi, da borza deluje že dalj časa in se prek nje sklepa veliko prevoznih pogodb, da je mednarodna in prisotna v več državah, da ima spletne strani v več jezikih in dober servis za stranke s 24-urno storitvijo.

O drugih ukrepih za varnejše poslovanje, ki jih v prevoznikiških podjetjih lahko izvajate tudi sami, pa v naslednji številki naše revije.

ANTON ŠIJANEC

ZAVAROVALNICA TRIGLAV, D. D. UGODNOSTI PRI SKLEPANJU ZAVAROVANJ

→ **7 % popust** na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje (razen na kreditna, potresna in kmetijska zavarovanja)

**SAMO ZA IMETNIKE KARTICE
MOZAIK PODJETNIH**

Več na <http://www.triglav.si>



ČISTILCI OBJEKTOV

Čiščenje in javna naročila

Člani Sekcije čistilcev objektov pri OZS so se v začetku oktobra zbrali na strokovnem seminarju o novostih Zakona o javnem naročanju (ZJN-3). Podrobno so obdelali tudi teme, ki se tičejo načina pridobivanja poslov čiščenja objektov preko javnih naročil. V prihodnje naj nanje kandidirajo tudi najmanjša podjetja.

Tema javnih naročil je med čistilnimi servisi zelo aktualna. Čiščenje, izvedeno v okviru javnih naročil, predstavlja



Tudi v podjetju Barjans se srečujejo z javnim naročanjem. Zbranim so med drugim povedali, kaj v teh primerih od njih običajno zahtevajo.

pomemben delež v strukturi prihodkov podjetij. Izpostavlja pa se problem, ki ga lahko ponazorimo z naslednjim dejstvom. Deset največjih podjetij za čiščenje pri nas ocenjuje svoje prihodke iz javnih naročil na kar 35 odstotkov, ti pa se z velikostjo podjetij, točneje z manjšanjem podjetij, drastično zmanjšujejo. Manjše kot je torej podjetje, manj prihodka z naslova javnih naročil ima. Čeprav lahko vsi povsem enakopravno kandidirajo na razpisih javnih naročil, tega predvsem manjši običajno ne naredijo, saj področje javnih naročil in pridobivanje poslov s tega naslova premalo poznajo.

Predavatelj mag. Uroš Škufca, ki ima bogate izkušnje s svetovanjem in izvajanjem postopkov javnih naročil,



Mag. Uroš Škufca, ki ima bogate izkušnje s svetovanjem in izvajanjem postopkov javnih naročil, je odgovoril na marsikatero vprašanje, ki se poraja v dejavnosti čiščenja objektov v zvezi z javnim naročanjem.

je zbranim poleg razlage vseh novosti zakonodaje zato predstavil tudi nekaj odgovorov na temeljna vprašanja, ki se predvsem najmanjšim podjetjem in posameznikom pojavljajo pred odločitvijo za kandidacijo na javno naročilo. Kako se čim bolje pripraviti na razpis? Naj se kot majhen čistilni servis sploh prijavim na razpis? Moram biti res najcenejši, da bom izbran? Zbrane je seznanil z odgovori in svojimi predlogi, odgovoril pa je tudi na marsikatero drugo vprašanje iz publike, ki je z zanimanjem sledila njegovemu predavanju.

Oktobrski seminar je bil eden izmed prvih seminarjev in izobraževanj, ki jih namerava sekcija za člane in druga podjetja, ki se ukvarjajo s čiščenjem, v prihodnje še bolj intenzivno pripravljati. Sekcija se je ob pripravi dogodka povezala tudi s podjetjem Barjans, d. o. o., ki je med čistilci objektov spoštovan, kakovosten in zanesljiv dobavitelj. Z njihovo pomočjo je lahko sekcija seminar pripravila tudi cenovno res zelo ugodno, prireditelji pa so si lahko hkrati ogledali tudi njihovo pestro ponudbo strojev, opreme in materialov. Od predstavnikov podjetja so iz prve roke izvedeli tudi skrivnosti njihove najbolj učinkovite in ekonomične uporabe, povedali pa so jim tudi, kje in kako jim lahko s svojimi programi pomagajo pri pridobivanju poslov z javnimi naročili ter kaj ta na to temo od njih običajno zahtevajo.

A.Š.

KOVINARJI

V začetku decembra v Bosno in Hercegovino

Sekcija kovinarjev pri OZS od 1. do 3. decembra organizira strokovno ekskurzijo v Bosno in Hercegovino, v sklopu katere načrtujejo obisk dveh podjetij, in sicer NT Forging, d. o. o., (kovačnica CLMOS) v Novem Travniku in MAHLE group oziroma Kolektor CCL, d. o. o., v Laktaših. Poleg strokovnega ogleda je v programu tudi spremljevalni program, ki bo vključeval ogled Titovih bunkerjev v Konjicu, ogled enega izmed etno sel, kratek obisk Travnika, Sarajeva in drugih lokalnih zanimivosti.

Ker predvidevamo, da je ogled podjetij potencialno zanimiv tudi za člane drugih sekcij, bo posebna cena veljala za vse člane OZS in njihove zaposlene. Program ekskurzije in druge informacije bodo člani sekcije kovinarjev dobili po elektronski pošti, objavljene bodo na spletni strani OZS – Sekcija kovinarjev (zavihek Aktualno) na voljo pa so tudi pri sekretarki sekcije Valentini Melkić (telefon: 051 681 280). Vljudno vabljeni!

V. M.

Dobri odzivi na Priporočila

Sekcija tekstilcev je pred časom pripravila nov priročnik Priporočila o označevanju tekstilnih izdelkov. Odzivi članov na publikacijo so pozitivni in jo priporočajo tudi tistim, ki je še nimajo.

V Priporočilih za označevanje tekstilnih izdelkov je na kratko predstavljeno, da so pravila za navajanje surovinske sestave tekstilnih izdelkov enotna in veljajo na celotnem evropskem trgu, v vseh državah članicah. Pogoji in pravila za etiketiranje in označevanje tekstilnih izdelkov kot tudi pravila za uporabo imen so določeni z evropsko Uredbo (EU) št. 1007/2011 o imenih tekstilnih vlaken in s tem povezanim etiketiranjem in označevanjem surovinske sestave tekstilnih izdelkov. Skratka, v brošuri je predstavljeno obvezno in neobvezno označevanje tekstilnih izdelkov v deželah članice Evropske unije, določbe prej omenjene uredbe, področje uporabe uredbe, dovoljena imena tekstilnih vlaken, tekstilni izdelki s 100-odstotno surovinsko sestavo in iz več vrst vlaken, etiketiranje in označevanje s skupno etiketo in določanje surovinske sestave. V drugem delu

je predstavljeno neobvezno in priporočljivo označevanje tekstilnih izdelkov, slovenski prevodi imen in predlog izrazov za surovinsko sestavo polnil in druge informacije, ki jih je dobro poznati.

Ugodnosti za člane sekcije tekstilcev

Spomnimo naj še, da se je Sekcija tekstilcev pri OZS s podjetjem Svet metraže dogovorila, da prejmejo člani sekcije tekstilcev njihovo Zlato kartico, s katero bodo deležni stalnega 20-odstotnega popusta. Kartico ugodnosti člani prejmejo le na podlagi številke kartice Mozaik podjetnih in pristopne izjave, ki jo dobijo pri sekretarki sekcije Adrijani Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si).

Poleg tega imajo člani sekcije tekstilcev s kartico Mozaik podjetnih popust



Priporočilo o označevanju tekstilnih izdelkov



tudi v podjetju Gramatex, d. o. o. v Begunjah na Gorenjskem. Za prvi nakup člani sekcije dobijo pri sekretarki sekcije darilni bon za 35-odstotni popust, pozneje pa lahko s kartico Mozaik podjetnih koristi stalen 30-odstotni popust.

A. P.

SLIKOPLESKARJI

Letos humanitarni v Trbovljah

Sekcija slikopleskarjev je pred časom pripravila nov priročnik Priporočila o označevanju tekstilnih izdelkov. Odzivi članov na publikacijo so pozitivni in jo priporočajo tudi tistim, ki je še nimajo.

Sekcija slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije bo tudi letos organizirala tradicionalno humanitarno akcijo slikopleskarjev, ki bo mednarodna, in 18. tekmovanje slikopleskarjev Slovenije.

Cilj akcije, ki jo sekcija organizira vsako leto konec novembra že od leta 1999, je pomagati eni od javnih ustanov. V petek, **25. novembra**, bodo tako polepšali prostore Splošne bolnišnice

Trbovlje. Domačim slikopleskarjem, pričakujejo jih okrog 40, se bo predvidoma pridružilo prav toliko kolegov iz Avstrije, Nemčije, Madžarske Češke, Slovaške in Anglije, sodelovalo pa bo tudi 15 dijakov iz slovenskih srednjih šol, ki izobražujejo slikopleskarje.

Slikopleskarji lahko na dogodku sodelujejo:

– v **tekmovalnem delu** – lahko se prijavi le 17 moštev (moštvo sestavljata

dva slikopleskarja, ki v celoti prepleskata eno sobo – stene, vrata, podboje in radiatorje),

– v **humanitarnem delu** – sodelujejo lahko posamezni slikopleskarji ali pa skupina.

Več informacij ter prijavnico za sodelovanje dobite pri sekretarju sekcije Igorju Pipanu (igor.pipan@ozs.si) ali na spletni strani sekcije.

I. P.

Več nas je – močnejši in vplivnejši smo!

Pred štiridesetimi leti je tudi na Vrhniki skupina obrtnikov združila moči in ustanovila združenje samostojnih obrtnikov, ki je bilo predhodnik današnje OOO Vrhnika, ki združuje obrtnike in podjetnike iz občin Vrhnika, Borovnica in Log - Dragomer. Na slovesnosti konec minulega meseca so se spomnili prehojene poti in podelili jubilejna priznanja za delo v obrti in priznanja obrtnikom in podjetnikom, ki so ali so bili aktivni v lokalni ali krovni stanovski organizaciji.

V štiridesetih letih je obrtniška organizacija nekajkrat zamenjala ime, namen povezovanja pa ostaja še danes isti. Tako kot ustanovitelji, ki so v večini že upokojeni, se tudi danes obrtniki in podjetniki, ki ostajajo zvesti obrtno-podjetniški zbornici, zavedajo, da je njihova moč v številu. Zavedajo se, da le združeni lahko na glas zagovarjajo svoje interese; tudi pred državo, saj tudi po štiridesetih letih razmere, v katerih delajo obrtniki in podjetniki, niso najboljše.

Predsednik OOO Vrhnika Simon Hlebec je v svojem nagovoru kolegom obrtnikom, njihovim družinam in številnim gostom poudaril, da je bilo v preteklosti veliko narejenega v okviru zbornice, tudi vsebinsko: »Če je šlo na začetku predvsem za kljubovanje oblasti, je z obveznim članstvom dobila materialno podlago za rast in razvoj. Danes, ponov-

no s prostovoljnim članstvom, je to organizacija, ki svojim članom nudi storitve s področja svetovanja in izobraževanja, zastopa njihove interese, jih informira, poleg tega pa ji zaupano tudi izvajanje številnih javnih pooblastil. Zdajšnja generacija se vloge zbornice morda premalo zaveda.« Hlebec je med drugim izrazil tudi veselje, da je lahko del zborničnega sistema, kjer delo temelji na delu v skupini, kjer so vsi enaki med enakimi. »Ni lobijev, pomembno je mnenje vsakega, spoštuje se volja večine. Prav tako nismo strankarska organizacija in problemi, ki jih rešujemo, niso strankarsko obarvani, ampak so problemi iz vsakdanjega življenja obrtnika in podjetnika,« je dodal.

Prepričan je tudi, da bo tudi tokrat malo gospodarstvo tisto, ki bo potegnilo slovenski voz iz blata in nadaljevalo razvoj v pravo smer, vendar se je potrebno:



Predsednik OZZ Branko Meh je ob njenem jubileju OOO Vrhnika podelil Zlati pečat OZZ. Prevzel ga je predsednik OOO Vrhnika Simon Hlebec.

PREJEMNIKI PRIZNANJ IN PLAKET

Bronaste plakete za 10 let dela v obrti: Amoret, d. o. o., Fadila Fiškuš, s. p., Matija Gutnik, s. p., Miha Kos, s. p., M-RAKSKAT, d. o. o., Branko Novak, s. p., Beno Ogrin, s. p., Klavdija P. Gregorka, s. p., Olivera Slijepčević, s. p., Sumina, d. o. o., Janko Trček, s. p., V.R.T. STIL, d. o. o. in Savo Vuković, s. p.

Srebrne plakete za 20 let dela v obrti: DAMOS, d. o. o., Dolničar, d. o. o., Matjaž Gabrovšek, s. p., Tomaž Grom, s. p., Alojzij Petrovčič, s. p., Gregor Rijavec, s. p., Nikola Šiprak, s. p., Peter Škof, s. p. in TIPOSI-I, d. o. o.

Zlate plakete za 30 let dela v obrti: Marjan Celarc, s. p., Miran Jelovšek, s. p., Janez Kogovšek, s. p., Anton Turšič, s. p.

Platinasta plaketa za 40 let dela v obrti: Frančišek Krže, s. p.

Zasluzna člana OOO Vrhnika: Simon Hlebec in Danijel Kralj

Posebna priznanja OOO Vrhnika: Peter Gutnik, Janez Jamnik, Marko Koprivec, Marko Medič, Klavdija P. Gregorka, Peter Škof in Stanislav Umek

Priznanja Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije: Bronasti ključ OZZ so prejeli Peter Caserman, Stanislav Čepon, Matjaž Jereb, Roman Jesenko, Marko Jezeršek in Janez Stržinar, Srebrni ključ OZZ Janez Kogovšek in Peter Molek, Zlati ključ OZZ Marko Popit, Zlati pečat OZZ pa OOO Vrhnika.

»boriti za izboljšanje razmer, državo opozarjati na nepravilnosti in dajati pobude za spremembe, ki bodo pozitivne za nas, za naše okolje in državo kot celoto.«

Zbrane je pozdravil tudi predsednik OZZ Branko Meh, ki je poudaril, da zbornico sestavljajo obrtniki in podjetniki in da brez njih zbornica ne bi bila to, kar je. Izpostavil je še prizadevanja OZZ pri uvajanju vajeništva, na področju davčnega prestrukturiranja, regresnih zahtevkov ter dela upokojenih obrtnikov in med drugim dejal, da je razbremenitev malega gospodarstva nujna tudi zato, da bodo obrtniki svoje delavce lahko dostojno plačali in zaslužen denar porabili za domače izdelke in storitve.

»Dejstvo je, da ste na Vrhniki obrtniki gonilna sila, saj so vsa velika podjetja po zaslugi politike, ki se vmešava, in po zaslugi zgrešene zakonodaje propadla.

Če ne bi bilo obrtnikov na Vrhniki, nekaj časa ne bi bilo nobenih delovnih mest. Zadovoljen sem, da ste obrtniki dobro prenesli tudi cepitev občine. Ostali ste povezani in zaradi tega močnejši,« pa je na slovesnosti povedal župan Občine Vrhnika Stojan Jakin ter obrtnikom in podjetnikom zaželel dobro delo tudi v prihodnje.

Ob zborničnem jubileju so podelili tudi priznanja in plakete, upravni odbor OOO Vrhnika pa je sklenil, da ob obletnici zbornice, kot že večkrat prej, obrtniki izkažejo tudi svojo humanitarnost. Tako je OOO Vrhnika trem, pomoči potrebnim družinam, ki jih je izbral lokalni center za socialno delo, namenila 1000 evrov.

Sicer pa sta slovesnost ob zborničnem jubileju popestrila Obrtniški mešani pevski zbor Notranjska in Marko Vozelj z Mojstri, pogostitev so pripravili Gostilna Bajc, Gostilna Godec, Gostilna Jurca, Gostilna pri Kranjcu in Gostilna Turšič, za sladice pa so poskrbeli v Pekarni in keksarni Adamič in Slaščičarni Berzo.

EVA MIHELIČ



Vrhnški obrtniki in podjetniki so praznovali konec oktobra v dvorani OŠ Antona Martina Slomška.

Kako lahko nekateri po dolgem delovniku odpeljejo svoje vozilo še na servis?

Renault PRO+ CENTRI: podaljšan delovni čas



**RENAULT
PRO+**



4 leta jamstva**

4 leta brezplačnega vzdrževanja ali paket zimskih pnevmatik**

Brezplačen paket PRO+: leseni pod, parkirni senzorji, radio bluetooth® mp3, tempomat, meglenki, senzorji za dež.***

Lahka gospodarska vozila Renault – št. 1 v Evropi že 18 let.*

*VIR: EVROPSKI AVTOMOBILISTIČNI TRG (EU28 + ŠVICA + NORVEŠKA + ISLANDIJA) PRODAJNA STATISTIKA OD 1998 DO 2015 ZA SEGMENTE: LCV TTV BREZ PICK UP. **4 leta jamstva in 4 leta brezplačnega vzdrževanja vključujeta 2 leti tovarniške garancije in podaljšano jamstvo za 3. in 4. leto ali 150.000 km, karkoli se zgodi prej. Stranka se odloči med 4 leti brezplačnega vzdrževanja in paketom zimskih pnevmatik. Velja ob nakupu preko Renault Financiranja. ***Brezplačen paket PRO+ dobi vsak kupec pri nakupu preko Renault Financiranja. Senzorji za dež ne veljajo pri nakupu novega vozila Kangoo Express. Leseni pod in parkirni senzorji ne veljajo za model Master Sasija. Več informacij o ponudbi, nakupu in pogojih nakupa je na voljo na renault.si.

Renault priporoča **elf**

[f](https://www.facebook.com/renault.si) [i](https://www.instagram.com/renault.si) [y](https://www.youtube.com/renault.si) [in](https://www.linkedin.com/company/renault-si) [renault.si](https://www.renault.si)

PROMOCIJA DEFICITARNIH POKLICEV V OBČINI GROSUPLJE

Brez njih ne gre

Marsikateri poklici sooblikujejo kakovost našega vsakdanjega življenja. Ne predstavljamo si življenja brez peka, mesarja, mizarja, električarja ipd., a kljub temu so prav ti poklici pri odločanju za nadaljnje šolanje bistveno manj zanimivi. Tako je na trgu več povpraševanja zanje kot jih je dejansko na razpolago.



V Avtocentru Citroën Jerovšek so fantje spoznali poklice, povezane z avtomobili (avtomehanik, avtoličar, avtoklepar).

Svetek) in lastnikom trgovine Petrom Zupančičem, končali pa smo z obiskom Avtocentra Citroën Jerovšek, kjer so fantje spoznali poklice, povezane z avtomobili (avtomehanik, avtoličar, avtoklepar).

Hvaležni smo svetovalnim delavcem na vseh treh grosupeljskih šolah, ki so z veseljem pristopili k sodelovanju. Zavedamo pa se dejstva, da imajo pri odločitvi za nadaljnje šolanje velik vpliv starši. In le s skupnimi močmi bomo lahko marsikateremu osnovnošolcu pomagali, da se bo odločil za poklic, ki je morda manj priljubljen, a ga veseli, zato bo v njem zadovoljen in uspešen.

Aljoša Dornik, psiholog na OŠ Brinje Grosuplje: »Devetošolci se na pragu odločitev za izbiro srednje šole in s tem poklica, srečajo s pomembno življenjsko odločitvijo. Spoznavanje poklica z ogle-dom delovnega mesta je dobrodošla izkušnja za vsakega izmed njih. Učenci, ki so si ogledali poklice, so bili zadovoljni,

Znamenom, da devetošolce spodbudimo k večjemu spoštovanju teh poklicev in odločitvi za katerega izmed njih, je Izobraževalni zavod Znanje, skupaj z Obrtno-podjetniško zbornico Grosuplje in ob podpori Občine Grosuplje, izvedel projekt promocije deficitarnih poklicev z naslovom *Brez njih ne gre*.

Projekt je v dveh delih potekal po vseh osnovnih šolah v Občini Grosuplje. V prvem delu smo obiskali devetošolce, kjer je po razredih potekala splošna predstavitev tematike; v drugem delu pa so devetošolci spoznali nekatere poklice v praksi. Prijazno so nas sprejeli v MZG, d. o. o. Grosuplje, kjer so se seznanili s poklicem mizarja, v Pekarni Grosuplje, kjer so spoznali poklic peka, obiskali smo elektro trgovino Eltok, kjer so se srečali z električarjem Janezom Svetkom (Svetila



Mladi so z zanimanjem spoznavali tudi poklic peka.

saj so jih lahko spoznali v realnem delovnem okolju in tako lažje presodili, ali jih je določen poklic bolj ali manj zanimiv.«

Tadeja Podgorelec, svetovalna delavka na OŠ Louisa Adamiča Grosuplje: »Promocija deficitarnih poklicev je več kot dobrodošel projekt, saj svetovalni delavci uspemo devetošolce večinoma le informirati o pomembnih vidikih poklicnega odločanja, medtem ko nam časa za usklajevanje z obrtniki primanjkuje. Za učence pa je prav obisk v delovnem okolju neprecenljiva izkušnja, saj se pri odločanju za poklice v obrtništvu odločajo bolj na podlagi praktičnih izkušenj kot pa teoretičnih informacij.

Udeleženci so bili z ogledi zadovoljni, nekateri so še poglobili svoje navdušenje nad določenim poklicem, drugi so previdno zbirali informacije in izkušnje. Naj omenim navdušenje naše učenke ob obisku Pekarne Grosuplje, ki bo ob dopolnjenem 15. letu tam z veseljem opravljala počitniško delo.«

Janez Bajt, sekretar OOO Grosuplje: »Res je, da je osnovni namen tega našega projekta obrtniške poklice čim bolj približati učencem devetih razredov, ki so pred odločitvijo o nadaljnjem šolanju. A poleg njih želimo nagovoriti tudi njihove starše, učitelje in druge zaposlene po osnovnih šolah v Občini Grosu-

plje ter širšo javnost, ki je prepogosto mnenja, da so obrtniški poklici namenjeni zgolj učencem s slabšimi ocenami ter da ne omogočajo razvoja uspešne kariere. To pa je daleč od resnice. Pri opravljanju tovrstnih poklicev potrebujemo ogromno praktičnega znanja, ki ga je potrebno zaradi razvoja tehnologije neprestano nadgrajevati, zaradi pomanjkanja tovrstnega kadra pa je zaposljivost precej boljša, omogoča več kot spodoben zaslužek ter samostojno opravljanje svojega dela.«

MARTINA ŠETINA ČOŽ,
IZOBRAŽEVALNI ZAVOD ZNANJE

PIRAN

Končno se jim obeta obrtna cona

Območna obrtno-podjetniška zbornica Piran si že več kot tri desetletja prizadeva za izgradnjo obrtne cone v piranski občini, ki bi pomenila rast in razvoj obrtnikov in podjetnikov, pa tudi razvoj občine. Zato so veseli, da je župan slišal njihove pobude. Obrtna cona naj bi nastala na območju Dragonja–Sečovelje.

Obrtniki lahko namreč na območju, namenjenem za poslovne dejavnosti, delujejo v primernem okolju, kjer imajo specializirane delavnice, v katerih lahko svoje znanje izpolnjujejo in nadgrajujejo, uporabljajo nove tehnologije, zaposlujejo delavce in so konkurenčni na trgu. Ne nazadnje razvoj uspešnih podjetij, njihova gospodarska rast in posledično tudi rast števila delovnih mest pozitivno vplivajo tudi na občino samo. V občinah, kjer se občinsko vodstvo tega zaveda, se razvijajo in gradijo moderne obrtne cone, ki so v ponos in korist celotne občine.

V času prejšnjega režima takratna ureditev ni bila naklonjena zasebnemu obrtništvu, prav tako ne razvoju obrtne cone. Po osamosvojitvi smo mislili, da se bodo stvari obrnile na boljše, vendar pa se na žalost ni spremenilo nič. Morda je razlog v tem, da so občinski funkcionarji ostajali isti.

OOO Piran je bila pobudnica števil-

nih sestankov ter srečanj na temo izgradnje obrtne cone, v okviru katerih so bili sklenjeni posamezni dogovori in dane obljube, vendar se v nadaljevanju ni premaknilo nič. Še več, občina je zemljišča, ki so bila namenjena za vzpostavitev obrtne cone, prodala trgovskim podjetjem.

SedANJI župan dr. Peter Bossman je prvi župan piranske občine, ki se zavzema za realizacijo izgradnje obrtne cone. Zagotovil nam je, da bo obljubo izpolnil do konca svojega mandata. Če so bili predhodni občinski veljaki nezainteresirani za spremembe na tem področju, smo obrtniki in podjetniki drugačnega mnenja. Želimo si, da bi se občina Piran razvila in tako kot druge občine zagotavljala ustrezno poslovno okolje, ki bo pripeljalo do rasti in razvoja novih delovnih mest. Obrtna cona je nujno potrebna mladim, ki bodo v prihodnjih letih potrebovali zaposlitev, in tudi za tiste, ki so trenutno brezposelni

in se ukvarjajo z različnimi dejavnostmi. Občina Piran ima sicer dobro razvit turizem, vendar pa ta dejavnost občini prinaša malo prihodka, saj hoteli niso v lasti piranske občine.

Občina Piran nam je obljubila zemljišče na območju Dragonja–Sečovelje, zato vabimo vse obrtnike in podjetnike, ki bi želeli pridobiti poslovne prostore, da se oglasite na OOO Piran, Liminjska cesta 96 v Luciji. V OOO Piran smo trdno prepričani, da se bo končno realiziralo to, kar čakamo že toliko zamujenih let.

Obrtniki smo ponosni na župana Bossmana, ki se resno zavzema za izgradnjo obrtne cone. Ob tem se mu zahvaljujemo za izkazano podporo in razumevanje ter odločitve za izgradnjo obrtne cone, ki jo piranski obrtniki že več let pogrešajo.

PAVEL LOVREČIČ,
PRESEDNIK OOO PIRAN

Razstava o tradicionalni in sodobni idrijski čipki

V dvorani Rokodelskega centra DUO v Veržeu je bila v minulih dveh mesecih na ogled razstava o tradicionalni in sodobni idrijski čipki, v izvedbi Čipkarske šole iz Idrije.

Gre za edino čipkarsko šolo na svetu, ki od ustanovitve leta 1876, deluje neprekinjeno. Izobraževanje v veščini klekljanja idrijske čipke ostaja glavno poslanstvo šole, hkrati pa se v njej dogaja še mnogo študijskih in ustvarjalnih dejavnosti, ki so vezane na ohranjanje in razvoj tovrstne svetovno znane in priznane dejavnosti domače in umetnostne obrti.

Po besedah vodje Čipkarske šole Metke Fortune, razstava v Veržeu zjema le delček idrijskih bogatih izdelkov, ki obiskovalce popeljejo v svet prekrizanih in posukanih niti, iz katerih nastajajo izdelki, kjer se združuje veliko znanja, ustvarjalnosti, potrpljenja in časa, pa tudi prijetnega druženja ob klekljarskih blazinah. Na ogled so bili izdelki učencev Čipkarske šole, ki obiskujejo program za otroke in mladino, drugi del razstave je prikazoval izdelke, ki so nastali v izobraževanjih za odrasle, tretji del razstave pa je obsegal modne kreacije s sodobno idrijsko čipko, v različnih barvah in materialih.



N. Š. Razstava idrijske čipke v Rokodelskem centru DUO.

V SLOVO

FRANC FORJANIČ

Obrtniki in podjetniki OOO Murska Sobota smo se oktobra poslovili od našega dolgoletnega in najstarejšega člana, gostinca Franca Forjaniča iz Dolnjih Slaveč. Franc Forjanič je gostinsko dejavnost začel opravljati daljnega leta 1959, ko jo je prevzel od svojega očeta, in jo je opravljal vse do danes, skupno tako kar 57 let. Gostinsko dejavnost je na isti lokaciji opravljal že njegov dedek, tako da je tradicija gostinske dejavnosti družine Forjanič stara okrog 128 let. Svoj poklic in delo v gostinstvu je imel rad, saj je v 83. letu starosti še vedno delal. Občasno mu je v lokalu pomagala tudi žena.

Vedno je bil ponosen, da je član obrtne zbornice, v katero se je z veseljem vračal.

Franca Forjaniča se bomo spominjali kot človeka, ki je s svojim pozitivnim pristopom znal med ljudmi spodbuditi pozitivno razpoloženje in se nikoli ni ustrašil novih delovnih nalog. Hvaležni smo mu za njegov prispevek na področju obrtništva in čas, ki smo ga preživeli z njim. Pogrešali ga bomo in se ga s spoštovanjem spominjali.



OOO Murska Sobota



S KARTICO MOZAIK PODJETNIH IZKORISTITE PRIHRANEK PRI GORIVU

Za vse člane Mozaika podjetnih vam Shell Adria ponuja **prihranek pri gorivu**:

- **0,045 €/liter** (DDV vključen) popusta na maloprodajno ceno dizelskega goriva na 9 Shellovih bencinskih črpalkah v Sloveniji,
- **0,010 €/liter** (DDV vključen) popusta na maloprodajno ceno dizelskega in bencinskega goriva na več kot 200 sprejemnih mestih kartice euroShell v Sloveniji (podrobnejši seznam Petrol in OMV bencinskih servisov najdete na spletni strani **www.mozaikpodjetnih.si**)

Akcija je časovno omejena in **velja do 31.12.2016**.
Popusti veljajo na redne cene goriv in se ne seštevajo.

Vaš partner na poti



Za uveljavitev ugodnosti morate obrtniki in podjetniki **pridobiti kartico euroShell** in se **identificirati** s kartico Mozaik podjetnih. Predhodno se z nami dogovorite za termin sestanka na telefon 01/5140514 ali email **euroShell-slovenia@shell.com**.

Tisti, ki kartico euroShell že imate, pa akcijo Mozaik podjetnih le aktivirate.



Lokalne sestavine v slovenski sodobni kuhinji

Sekcija gostincev in živilcev Območne obrtno-podjetniške zbornice Sežana je v okviru Festivala Brkinske sadne ceste 10. oktobra pripravila delavnico o uporabi lokalnih sestavin v slovenski sodobni kuhinji. Udeleženci so spoznavali filozofijo povezovanja gostincev z lokalnimi dobavitelji.

Delavnico je vodil chef Marko Pavčnik, ki svojo pot uspešno nadaljuje tam, kjer jo je začel – na Gradu Tabor Laško, kjer vodi lastno restavracijo sodobne slovenske kulinarike – Pavus. Njegovo ustvarjalnost in uspeh odlikujejo številna zlata in srebrna odličja z različnih kulinarčnih tekmovanj. Skozi kreativno kulinariko, sodobne kuharske tehnike in izbiro svežih lokalnih surovin Pavus tako ustvarja novo slovensko kuhinjo.

Tokratna gostiteljica sta bila Ksenija in Martin Mahorčič iz Gostilne Mahorčič. Njuna filozofija kuhinje je ohraniti okuse in vonje lokalnih kuhinj, v katerih se uporabljajo predvsem živila z območja Krasa in Brkinov. Pripravljata pristne jedi brkinske in kraške kuhinje s sestavinami malih pridelovalcev in proizvajalcev iz bližnjega okoliša z namenom ohranjanja njihovega obstoja. Sta ponosna nosilca prestižnega združenja Jeunes Restaurateurs d'Europe (JRE).

Delavnica, ki je bila sestavljena iz teoretičnega in praktičnega dela, je bila namenjena gostincem in živilcem in je zajemala predstavitev filozofije kuhinje ter povezovanje s teritorijem, pomenom teritorija v kuhinji, navdih, doživljanje kulinarike in kuhinje, sledenje in pomen spremljanja trendov tujih kuhinj. Pri vsem tem ne smemo pozabiti na pomembno podporo, ki jo je potrebno nuditi domačim, lokalnim dobaviteljem, saj nam ti zagotavljajo kakovost lokalnih surovin. Delavnica je bila obogatena tudi s konkretnimi pri-



meri chefa Marka Pavčnika, ki poudarja: »Uporabite in izkoristite lokalne surovine, ponudite tisto, česar drugi

ne morejo, skrbite eden za drugega in skrbite za ugled poklica gostinca, skrbite za trajnostno sinergijo dela.«

Tudi o jedeh iz divjačine

Teden prej so sežanski gostinci na delavnici v okviru Programa pospeševanja drobnega gospodarstva občin Sežana, Hrpelje-Kozina, Komen in Divača spoznavali pripravo jedi iz divjačine, ki

Sežanski gostinci so s chefom Markom Pavčnikom spoznavali pomen lokalnih surovin v gostilnah.

postaja vedno bolj priljubljena alternativa tradicionalnim oblikam mesa, predvsem zaradi svoje sestave (manj maščob, več mišičnega tkiva) in tudi okusa. Delavnica je bila sestavljena iz teoretičnega dela, v katerem so se udeleženci seznanili z lovniimi dobami, zorjenjem divjačine ter možnostjo odkupa divjačine, v praktičnem delu pa so lahko okusili jedi, ki jih je pripravil kuhar Peter Patajac.

KLEMENTINA KRIŽMAN,
SLIKE: ARHIV OOO SEŽANA

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

ERSTE CARD
Kartica z najprijaznejšimi obroki
in največjim prihrankom



KOMPAS SHOP
• 20 % popust na širok izbor
izdelkov iz sladkega programa,
kozmetike, oblačila in obutev
priznanih blagovnih znamk,
igračke,...



DZS
• 20 % popust pri nakupu
pisarniške opreme,
materiala ter storitev



KOMPAS

- 7 % popust na počitniške
pakete iz katalogov
Mediteran in Jadran
- 5 % popust na potovanja
in izlete po Evropi in
svetu



SHELL ADRIA

- 0,045€/liter (DDV vključen) popusta
na maloprodajno ceno dizelskega
goriva na 9 Shellovih bencinskih
črpalkah v Sloveniji

**TELEKOM
SLOVENIJE**

- 20 % popust na osnovno mesečno naročnino
mobilnega paketa
- 50 % popust na naročnino storitve
»Prednostna obravnava«



NLB
Ugodne bančne storitve



**ELEKTRO
ENERGIJA**

- 6 % popust na cene
električne energije
- 12 % popust na cene
zemeljskega plina



**TRIGLAV
ZAVAROVALNICA**
• 7 % popust na avtomobilsko
in premoženjsko zavarovanje



MERKUR

- 5 % popust na celotno
ponudbo v maloprodaji



BIG BANG

- 3 % do 20 % popust glede na blagovno znamko
- 5 % do 15 % popust na storitve



In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI



080 12 42 • mozaik.podjetnih@ozs.si • **www.mozaikpodjetnih.si**

3. SREČANJE PODJETNIC OBČINE GROSUPLJE

Od nič do uspeha

Izobraževalni zavod Znanje je v sodelovanju z Občino Grosuplje in Obrtno-podjetniško zbornico Grosuplje organiziral 3. srečanje podjetnic Občine Grosuplje, ki je pod naslovom Od nič do uspeha potekalo 6. oktobra 2016 v Domu obrtnikov na Grosupljem.

Zbrane sta pozdravila mag. Martina Šetina Čož v imenu organizatorja in Milan Sašek kot predsednik OOO Grosuplje, nato pa je udeleženkam tudi letos spregovoril dr. Peter Verlič, župan Občine Grosuplje, v družbi mag. Dušana Hočvarja, direktorja občinske uprave Občine Grosuplje.

Štirideset podjetnic je poskrbelo za prijetno srečanje, polno sproščenosti, dobre volje in pozitivne energije. S predavateljico Uršo Žorž smo razmišljale o pomenu strasti za uspeh na podjetniški poti. Svoje izkušnje so z nami delile uspešne podjetnice: Jerneja Kamnikar (VIVO Catering), Ema Pogačar (Conditus),



Eden od glavnih namenov srečanja podjetnic v Grosupljem je tudi druženje in mreženje.



Barbara Meža (Barbio's) in Tatjana Dobovšek (DOBO domača in umetnostna obrt) sta v pogovoru z gostiteljico spregovorili o svojih podjetniških začetkih.

Barbara Meža (Barbio's) in Tatjana Dobovšek (DOBO).

V neformalnem druženju smo osvežile stara poznanstva in spletle so se nove poslovne vezi. Nasmejani obrazi udeleženk, ki so odsevali zadovoljstvo in novo energijo za nove izzive vsakdanjega delovnega okolja – vse to so potrditve, da je srečanje doseglo svoj namen. Iskrena hvala Občini Grosuplje in Obrtno-podjetniški zbornici Grosuplje za vso podporo in pomoč.

Poslovile smo se polne novega elana z obljubo, da se drugo leto zagotovo spet srečamo.

MAG. MARTINA ŠETINA ČOŽ,
IZOBRAŽEVALNI ZAVOD ZNANJE

V GROSUPLJU POSLUH ZA OBRITNIKE IN PODJETNIKE

Grosupeljski obrtniki in podjetniki z zadovoljstvom spremljajo delo občine, saj to poteka z veliko poslušanja za njihove potrebe in tudi težave. Zakaj se v Grosuplju obrtniki in podjetniki dobro počutijo, smo vprašali župana **dr. Petra Verliča**. »Veseli me, da je gospodarstvo v naši občini v dobri kondiciji, čeprav občina lahko le malo neposredno prispeva k boljšim razmeram za delovanje obrtnikov in podjetnikov. Si pa prizadevamo, da postorimo, kar lahko. Tako vzpostavljamo novo obrtno cono Jug, gradi se tretji priključek na avtocesto, gradijo se krožišča in pločniki, trudimo se, da je infrastruktura prijazna, da omogoča neovirane dostope, s sprejemom odlokov o protipoplavni zaščiti Grosupeljščice, bo mnogo podjetij lahko dobilo gradbeno dovoljenja za širitev, kar je bila doslej ovira, obrtnike in podjetnike ne obremenjujemo pretirano s komunalnim prispevkom, širimo optično omrežje in nasploh vzpostavljamo tako klimo, ki omogoča prijazno življenje vsem, le je podjetnikom,« je povedal Verlič, ki je pohvalil še sedanje vodstvo OOO Grosuplje.

E. M.

VTISI UDELEŽENK SREČANJA

Priznam, da mi je bilo ob številnih obveznostih to srečanje kar malo izven plana, a ta dan je bil FANTASTIČEN. Počutila sem se tako dobro, kot že dolgo ne. Toliko pozitivne energije, da sem vse poslušala z odprtimi usti! HVALA za vabilo!

EMA POGAČAR, CONDITUS

Za samostojno podjetniško pot se ženske ne odločimo kar tako. Žene nas volja, ideja, notranje zaupanje in ljubezen do dela, ki ga opravljamo. Zato je tako lepo in spodbudno slišati tudi zgodbe drugih ... pogumnih podjetnic, ki so na srečanju delile z nami svoje vzpone in tudi padce. Res super srečanje!

ELIZABETA R. PEPEVNIK,
OCEAN SOLNA TERAPIJA GROSUPLJE

Sproščeno, prijetno, vrhunsko organizirano! Odličen dogodek za spoznavanje podjetnic z Grosupljega in okolice in s tem spodbujanja povezovanja podjetnic. Skupaj smo močnejše! Po dogodku sem ponovno začutila VSE JE MOGOČE, če si le upaš in delaš s srcem, dušo in seveda zelo profesionalno. Želim si, da bi bili podobni dogodki večkrat letno. Že vnaprej se veselim 4. srečanja, kjer sem prepričana, da nas bo še več kot 40! Jaz osebno sem spoznala kar nekaj podjetnic, ki jih prej nisem poznala. Z nekaterimi od njih sem prepričana, da bom sodelovala.

JASMINA KOZEL HARLEY, AROMALAB

Srečanje podjetnic na Grosupljem je bil zame eden od dogodkov, ki mi bo še dolgo ostal v spominu. Kljub temu, da vsako leto obiščem kar precej podobnih dogodkov doma in v tujini, je bil ta poseben. Organizatoriki Martini je uspelo zbrati uspešne podjetnice, ki so me navdušile s svojo zgodbo, entuziazmom ter predvsem neizmerno voljo do uspeha. Na dogodku je bilo prav tako poskrbljeno za mreženje in degustacijo nekaterih izdelkov. V prihodnje si želim še več takšnih dogodkov.

MAG. MAJA NOVAK, AKADEMIJA ZA
INOVATIVNI MARKETING

RIBNICA

Zbornici Urbanova nagrada

Na slovesni prireditvi ob prazniku občine Ribnica, 21. oktobra, so bila v prijetnem ambientu Športnega centra Ribnica in ob spremljavi bogatega glasbeno-kulturnega programa podeljena letošnja priznanja in nagrade Občine Ribnica.

Ena izmed prejemnikov nagrad občine Ribnica je letos tudi Območna obrtno-podjetniška zbornica Ribnica, ki je prejela Urbanovo nagrado, saj je, kot so zapisali v obrazložitvi, »v štirih desetletjih delovanja pustila močno sled na področju gospodarskega razvoja občin Ribnica, Sodražica in Loški Potok ter je bila vselej gonilna sila napredka«.

Urbanovo nagrado je v imenu Območne obrtno-podjetniške zbornice Rib-

nica prevzel njen predsednik Franc Lesar. Nagrada ima tudi denarni del, ki pa ga bo zbornica namenila za organizacijo dveh dogodkov, in sicer bo pripravila Dan odprtih vrat in seminar z naslovom Prvi koraki na podjetniški poti. Dogodka bosta vsem, predvsem pa mladim, ki so končali šolanje na kateri koli izobraževalni stopnji, omogočila celovit pogled na realizacijo in razvoj podjetniške ideje.

P. H.



Nagrado Občine Ribnica je prevzel predsednik OOZ Ribnica Franc Lesar.

MARIBOR

Gostinci na VinDel 2016

Na letošnjem salonu vin in delikates VinDel, ki je potekal 26. oktobra v dvorani centra Draš pod Pohorjem, se je predstavila tudi Sekcija za gostinstvo in turizem OOO Maribor z dobrotami s Turistične kmetije Černe in Hiše peneče medice Cesar.

Letošnji VinDel je bil že deveti salon vin in delikates po vrsti. Tokrat se je predstavil na novi lokaciji v športni dvorani centra Draš in ne kot prejšnja leta v Hotelu Habakuk. Privabil je rekordnih 240 razstavljalcev, ponudnikov vin in različnih delikates iz vse Slovenije, pa tudi iz tujine. Prireditelj, ki je bila pravo vinsko kulinarčno doživetje, je potekala ves dan in je predstavila pestro ponudbo slovenskih vinarjev iz vseh vinorodnih okolišev države ter številne ponudnike sladkih in slanih delikates. Anja Malajner Černe, s Turistične kmetije Černe, gostišča z nastanitvijo, je povedala, da se na letošnjem mednarodnem salonu vin in delikates predstavljajo s kmečkim hamburgerjem, domačim burekom, korenčkovim sokom in doma pridelanim kislim zeljem, z domačimi dobrotami s kmetije, kjer vso ponudbo mesnin in zelenjave, ki jo tržijo tudi v svojem lokalu, pridelajo sami. Prireditve so se udeležili drugi, želijo si dobre promocije ter predstavitev na dobro obiskanih dogodkih, kot je salon VinDel. Čebelarstvo Cesar se je predstavilo s penečo medico, penino iz medu, ki je slovenska posebnost, salona vin in delikates VinDel pa so se udeležili že šestič.



Predstavniki Sekcije za gostinstvo in turizem pri OOO Maribor.

Zanimanje za dobre mariborske gostincev je bilo veliko, prireditelj je bila odlična priložnost za promocijo in tudi

za vinsko kulinarčno doživetje njihove gostinske ponudbe.

BREDA MALENŠEK



Sašo Junež,

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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

400 €
na leto

mozaikpodjetnih.si

Davčni vidiki opravljanja storitev v Nemčiji

OOZ Maribor je 25. oktobra za svoje člane in člane drugih podravskih OOO organizirala seminar o davčnih vidikih opravljanja storitev slovenskih podjetij v Nemčiji. Temo je udeležencem približal Jernej Dvoršak, strokovnjak za področje obdavčitve slovenskih podjetij, ki opravljajo storitve v Nemčiji. Na Slovensko-nemški gospodarski zbornici se je Dvoršak več let ukvarjal z zastopanjem in svetovanjem slovenskim podjetjem.



Slovensko-nemški gospodarski zbornici se je več let ukvarjal z zastopanjem in svetovanjem slovenskim podjetjem, ki so delala na različnih projektih v različnih panogah, tokrat pa je udeležence seminarja opozoril predvsem na najpogostejše napake, ki jih delajo slovenska podjetja ob podpisovanju pogodb in izvajanju poslov v Nemčiji.

BREDA MALENŠEK

Jernej Dvoršak je udeležence seminarja opozoril na najpogostejše napake, ki jih delajo slovenska podjetja ob podpisovanju pogodb in izvajanju poslov v Nemčiji.

Zanimanje za poslovanje v Nemčiji je med slovenskimi obrtniki in podjetniki zelo veliko. Številni so že poslovali z investitorji iz Nemčije, veliko bi jih želelo v Nemčiji najti delo, a nimajo dovolj informacij o tem, kako je z dovoljenji, prijavo delavcev, davčnimi obveznostmi, pogosta ovira pa je tudi slabo znanje nemškega jezika. Prav zato je OOO organizirala seminar na to temo, da svojim članom olajša vstop na tuji trg, v tem primeru nemški. Poudarki seminarja so bili na registraciji slovenskega podjetja v Nemčiji za namene DDV, prijavi delavcev in na obveznih prispevkih v gradbeništvu, obračunu nemške dohodnine, izdaji potrdila za oprostitev gradbenega davka, obvezni dokumentaciji in prijavi za delavce, prijavi obrtne dejavnosti pri nemški obrtni zbornici, ustanovitvi poslovne enote v Nemčiji.

Kot največje nevarnosti za slovenska podjetja v Nemčiji je predavatelj navedel problematiko vizumov za delavce iz tretjih držav, zaplete pri primopredaji del, slabo plačilno disciplino in slabo znanje nemškega jezika. Pri svojem delu na

MARIBOR

Davčni vidiki opravljanja storitev v Nemčiji

Oktobra je OOO Maribor kot partner sodelovala na pomembnem poslovnem dogodku, ki so ga poleg zbornice pripravile še Evropska banka za obnovo in razvoj (EBRD), Nova KBM, Mestna občina Maribor in Štajerska gospodarska zbornica. Na dogodku se je zbralo več kot 120 predstavnikov slovenskih zasebnih in javnih podjetij iz vseh panog. Pridobili so koristne informacije in dodatna znanja, ki jih lahko uporabijo pri prijavi na razpisih in javnih naročilih ter sklepanjih pogodb z EBRD. Tako so prispevali k skupnim ciljem - podpreti gospodarstvo v regiji, povečati konkurenčnost podjetij in izboljšati usposobljenost strokovnjakov za uspešno pridobivanje javnih naročil.

EBRD je od začetka delovanja v Sloveniji leta 1993 podprla 76 projektov v



skupni vrednosti 915 milijonov evrov. Ob tem so slovenska podjetja pridobila dodatnih 139 milijonov evrov z uspešno pridobljenimi posli v projektih, ki jih financira EBRD.

L. P.

ŠOLA ZA HORTIKULTURO IN VIZUALNE UMETNOSTI V CELJU

70 let

izobraževanja za stroko

S svojimi petimi programi na ravni srednjega strokovnega izobraževanja in dvema na višji strokovni šoli sklepa Šola za hortikulturo in vizualne umetnosti v Celju svojih prvih 70 let delovanja. Šola, ustanovljena takoj po drugi svetovni vojni, je ves čas delovala predvsem na polju vzgoje in izobraževanja mladih, ki so svoje poklicne poti nadaljevali v hortikulturi in obrti. Vedno so bili tesno povezani s prakso, tudi z našo zbornico in številnimi obrtniki in podjetniki, pri katerih njihovi dijaki ob praktičnem usposabljanju z delom preživijo dovršen del svojega izobraževanja, na trg dela zato pridejo kar najbolje pripravljeni.

Šolo nam je podrobno predstavila **Štefanija Kos Zidar**, direktorica Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje in ravnateljica Srednje poklicne in strokovne šole. Njihovi programi so oblikovani znotraj dveh temeljnih šol. Najprej je tu Srednja poklicna in strokovna šola, kjer dijake izobražujejo za programe cvetličar, vrtnar, hortikulturni tehnik SSI in PTI ter aranžerski tehnik, programe te šole letos obiskuje 210 dijakov. Šolanje lahko nadaljujejo tudi na njihovi drugi Višji strokovni šoli, kjer je trenutno 115 študentov v programih hortikultura ter snovanja vizualnih komunikacij in trženja. Prav vsi programi njihovega izobraževanja so tesno povezani z obrtjo in podjetništvom. Njihovi dijaki in študenti se lahko zaposlijo v naših številnih cvetličarnah, drevesnicah, vrtnarijah, trgovinah, aranžerskih delavnicah in ateljejih, lahko pa se odločijo za samostojno podjetniško pot in postanejo nosilci obrtnih dejavnosti.



Šolo nam je podrobno predstavila njena direktorica Štefanija Kos Zidar.

Da bi mlade kar se da dobro pripravili na hiter in učinkovit prevzem resnih vsakodnevnih delovnih obveznosti in poslovnih izzivov, na šoli izvajajo praktično usposabljanje z delom (PUD). Dijaki lahko PUD opravljajo na šoli, saj imajo vse potrebne pogoje in verificirana učna mesta, vseeno pa jih v šoli raje

usmerjajo v to, da na prakso odidejo k obrtnikom in podjetnikom v domačem in širšem okolju. Dijaki lahko tako v realnem življenju in okolju podjetij spoznajo delo, značilno za posamezne poklice. Strokovne vsebine pridobljene na šoli pa neposredno preizkusijo in nadgradijo tudi na učnih mestih pri delodajalcih ter





Sodobno opremljena učilnica za cvetličarje in vrtnarje.

si tako pridobijo tudi največ praktičnih izkušenj. Tovrstno izobraževanje izvajajo predvsem za poklice cvetličar, vrtnar, hortikulturni tehnik SSI in PTI ter aranžerski tehnik. Na šoli skrbijo za stalne stike z delodajalci, ki v tem procesu sodelujejo ter sproti in učinkovito usmerjajo potek dela pri realizaciji prakse. Od-



IZJAVE DIJAKOV PO OPRAVLJENEM PUD, KI POTRBUJEJO PREDNOST TAKEGA NAČINA PRAKTIČNEGA USPOSABLJANJA:

- » ... praksa v realnem življenju prinaša novo izkušnjo, nova znanja ... «,
- » ... pridobil sem si komunikacijske veščine in utrdil komunikacijsko kompetenco, še zlasti, ko sem imel priložnost govoriti z različnimi strankami ... «,
- » ... dobil sem jasno sliko o svojem poklicu in si postavil cilj o tem, kaj želim v življenju početi ... «,
- » ... to je tudi čas, ki ti da misliti ... «,
- » ... sam sem osebno rasel in upam, da tudi dozorel ... «,
- » ... vsem bi priporočal, da naj gredo v različna podjetja, da bi čim bolje utrdili svoja praktična znanja in si izostrili sliko o svoji poklicni poti«.



Tudi študenti imajo najraje učenje na prostem, v ozadju sodobni šolski rastlinjaki.

zive za oblikovanje in načrtovanje dela PUD iščejo tudi pri dijakih. Z njimi med opravljanjem prakse in po njej opravijo intervjuje, hkrati pa ti izpolnijo tudi obširne anketne vprašalnike, iz katerih potem šola izlušči predloge za novosti pri oblikovanju PUD.

Na šoli veliko pozornosti posvečajo raziskavam, razvoju in mednarodnemu sodelovanju. Sodelujejo pri številnih projektih doma in v tujini, izvajajo mnoge mednarodne izmenjave in se udeležujejo strokovnih tekmovanj na vseh nivojih. Zavedajo se, da je sodelovanje s sorodni-

mi šolami in podjetji tudi in predvsem zunaj naših meja zelo pomembna za prenos in izmenjavo znanj. Tako so na primer v zadnjih desetih letih njihovi učitelji in dijaki v okviru projektov mobilnosti in drugih aktivnosti obiskali Nizozemsko, Norveško, Avstrijo, Nemčijo, Slovaško, Francijo in Italijo ter se seznanili z njihovimi izobraževalnimi sistemi, strokovnim razvojem, obiskali so številne delodajalce, se usposabljali pri njih v cvetličarnah in vrtnarijah ter spoznavali kulturno in naravno dediščino posameznih evropskih držav. Na drugi strani pa so tudi sami gostili dijake in učitelje iz Avstrije, Estonije, Nemčije, Nizozemske, Norveške in Slovaške, ki so k nam prišli z enakimi nameni.

Šola za hortikulturo in vizualne umetnosti v Celju se nahaja v prekrasnem okolju več kot 200 let starega posestva na kar 60 hektarjev površine.

OB VISOKEM JUBILEJU ŠOLE

Kot vedo povedati uspešni obrtniki, ki že desetletja opravljajo vrtnarsko in cvetličarsko dejavnost in so eni prvih generacij vrtnarske šole v Celju, je bilo strokovno znanje, pridobljeno v tej ustanovi, vedno več kot zlata vredno. Vračanje k šoli, sodelovanje s šolo, povezovanje s šolo so bile in so še vedno stalnica nas cvetličarjev in vrtnarjev, ki si želimo rasti kulture cvetja in vsestranskega slovenskega hortikulturenega razvoja. Tako je povezovanje vidno ob številnih strokovnih prireditvah, razstavah, tekmovanjih in kongresih, ki so rezultat skupnega dela in nenazadnje interesov, ki so pravzaprav dolgoročna naložba v slovensko hortikulturo. Tako ob izvajanju praktičnega usposabljanja dijakov in študentov, strokovnih delavnic s profesorji in prej omenjenih številnih strokovnih dogodkih, potekajo prenosi znanj, ki krepijo hortikultureno znanje in utrjujejo medsebojno zaupanje.

Ko sem sam pred 29 leti prvič stopil skozi vrata te šole, sem vsak dan v naslednjih štirih letih preživel z radovednostjo, kaj bo prinesel ta in v pričakovanju, kaj bo prinesel naslednji dan. Šolski dnevi so prinašali bogato znanje o stroki, znanje, ki ga tudi danes ne more ponuditi nobena sorodna izobraževalna ustanova v Sloveniji, prinašali so soočanje z delovnimi navadami, prinašali so življenjske izkušnje, prinašali so pristen odnos s profesorji, ki so poznali vsakogar izmed nas in zanje nismo bili le seznam z imeni in priimki. Desetletja niso spremenila pristopov, niso spremenila odnosov, znanje se je še nadgrajevalo, inovativnost je ostala stalnica in dijaki ter študenti so še vedno najpomembnejši člani celote.

Včasih se niti ne zavedamo in ne znamo prepoznati, kakšno vrednost imamo doma, navadno vse do tedaj, ko prestopimo prag in pokukamo k sosedu. Moja popotovanja po svetu močno utrjujejo prepričanje, da je ŠHVU v Celju največja zakladnica hortikulturenega znanja v deželi, kar mi pogosto potrjuje številni kolegi, ki vodijo najprestižnejše vrtnarsko cvetličarske izobraževalne ustanove v tujini. Želim si, da bi tako ostalo tudi v prihodnje in po tej poti šola ne sme hoditi sama.

Slovenski hortikultureni strokovnjaki pod okriljem OZS in njene Sekcije cvetličarjev in vrtnarjev bodo tisti segment, ki bo skrbel, da se bo znanje iz uspešnih podjetij, ki so pravzaprav hrami kvalitetnih znanj, prelivalo na mlajše vrtnarske in cvetličarske rodove. Tako se bomo lahko skupaj veselili vseh uspehov Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje, ki je za nas še vedno eden izmed največjih draguljev v kroni slovenskih hortikulturenih izobraževalnih ustanov.

Simon Ogrizek,
predsednik Sekcije cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS



Tudi bodoči vizualni umetniki najraje ustvarjajo na prostem.

Šola plodno sodeluje z domačim gospodarstvom. Močno so povezani z OZS, še zlasti z njeno Sekcijo cvetličarjev in vrtnarjev. Sodelujejo pri obnovi programov, oblikovanju odprtega kurikula, skupnem izvajanju mojstrskih izpitov za vrtnarskega in cvetličarskega mojstra, pri organizaciji državnih in mednarodnih tekmovanj s področja hortikulture. Cvetličarji in vrtnarji člani OZS so člani številnih komisij na poklicni maturi, zaključnem izpitu in promociji poklicev s področja hortikulture in oblikovanja. Veliko vrtnarskih in cvetličarskih mojstrov je v vlogi trenerjev dijakov in študentov pri pripravah na državna in evropska tekmovanja. Skupaj izvajajo formalna in neformalna izobraževanja s področja hortikulture in oblikovanja vpetega v domači in širši evropski prostor. Skupaj z OZS na šoli načrtujejo tudi permanentno usposabljanje slovenskih vrtnarjev in cvetličarjev, kjer bodo glavni predavatelji in demonstratorji ravno uspešni slovenski obrtniki in podjetniki.

Dijaki in študenti Šole za hortikulturo in vizualne umetnosti v Celju so pri delodajalcih, obrtnikih in podjetnikih, zelo iskani. Pri njih opravljajo svoja praktična izobraževanja in tako stekajo svoje prve poslovne vezi. Mnogi se pozneje pri njih zaposlijo ali pa jih posnemajo in se odločijo za svoje lastne podjetniške poti. Skupaj organizirajo strokovne ekskurzije in pri slovenskih hortikulturenih podjetjih spoznavajo novosti s področja stroke. Za številne projekte, razstave, sejme in tek-

movanja, pri katerih sodelujejo mladi, je potrebnega veliko materiala in surovin, to bi za šolo lahko predstavljal nepremostljiv finančni zalogaj, vendar jim ob zglednem sodelovanju številna podjetja vedno rada priskočijo na pomoč.

ANTON ŠIJANEC



V sklopu velikega šolskega parka deluje tudi nasad številnih zelišč.



Dijaki in študenti se radi udeležujejo številnih predstavitev in tekmovanj.

Učitelji na usposabljanju v podjetjih

Program »Dvig poklicnih kompetenc učiteljev« povezuje izobraževanje in gospodarstvo s posebno obliko krožnega zaposlovanja, ki omogoča učiteljem srednjih poklicnih in strokovnih šol, da se usposabljaajo v realnem delovnem okolju ter tako lažje držijo korak z razvojem tehnologij, sledijo spremembam na strokovnem področju in temu prilagajajo poučevanje.

Krožna oblika zaposlovanja pomeni usposabljanje učitelja oziroma strokovnega delavca pri delodajalcu in njegovo ustrezno nadomeščanje v šoli s strokovnjakom iz podjetja oziroma brezposelno osebo. Program je bil pilotno izveden v letih 2014/15 in je bil izjemno uspešen. Podjetja so videla prednosti takšnega povezovanja predvsem v prenosu novosti iz stroke neposredno preko učitelja na dijake.

Nadgradnja strokovnih znanj učiteljev bo v prihodnje omogočila dijakom, da ob zaključku izobraževanja vstopijo na trg dela z znanji in spretnostmi, ki jih delodajalci pričakujejo. Podjetniki so poudarili, »da je stik izobraževalnega procesa in prakse koristen in nujen. Izobraževanje mora oziroma bo moralo upoštevati izkušnje gospodarstva in mlade ljudi čim bolj opremiti na izzive, ki jih čakajo«.

Program Dvig poklicnih kompetenc učiteljev se izvaja tudi v letih 2016/17. Učitelji srednjih poklicnih in strokovnih šol imajo velik interes za usposabljanja v podjetjih, kar kaže na pozitivne spremembe in premike v povezovanju izobraževanja in gospodarstva. **Podjetja, ki so prepoznala prednosti programa, so odprla učiteljem svoja vrata v svet tehnologije, modernizacije in strokovnih izzivov.**

Javni razpis je sestavni del neposredne potrditve operacije – programa »Dvig poklicnih kompetenc učiteljev v letih 2016–2022«, ki jo izvaja Center RS za poklicno izobraževanje. Program delno financira Evropska unija, in sicer iz Evropskega socialnega sklada, in Ministrstvo za izobraževanje, znanost in



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,
ZNANOST IN ŠPORT



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI SKLAD
SOCIALNI SKLAD
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

SIMON OGRIZEK, predsednik Odbora za izobraževanje OZS: »Nadaljevanje dela na projektu Dvig poklicnih kompetenc učiteljev bo prispevalo k večjemu poznavanju potreb in pogojev dela v gospodarstvu med pedagoškimi delavci. Spoznavanje nekaterih sodobnih tehnoloških rešitev ali novosti pri delodajalcu v posamezni stroki bo učiteljem omogočilo njihovo vključitev v učni proces in v prenos znanj na mlade v šolskem delu izobraževanja. S tem je lahko izobraževanje mladih bolj kakovostno in ciljno usmerjeno. Ko se učiteljem približajo okoliščine, v katerih delujejo gospodarski subjekti, se povečujejo tudi možnosti za tesnejše sodelovanje z delodajalci v procesu izobraževanja.«

šport RS kot posredniški organ. Neposredna potrditev operacije se izvaja v okviru Operativnega programa za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020; 10. prednostne osi: Znanje, spretnosti in vseživljenjsko učenje za

boljšo zaposljivost; prednostne naložbe 10.2. Na spodnji povezavi se nahaja Javni razpis za sodelovanje v programu, ki je objavljen na spletni strani: <http://www.cpi.si/mednarodno-sodelovanje/ess-mizs.aspx>.

V. M.



Učitelj Gašper Strniša iz ŠC Kranj, ki se trenutno usposablja v enem od slovenskih podjetij.

IZOBRAŽEVANJE MENTORJEV

Nova znanja za delo z mladimi

Septembra so uspešno stekli prvi trije brezplačni pedagoško-andragoški seminarji za mentorje dijakom in študentom višjih strokovnih šol. Potekali so v učilnici OZS ter na OOO Kranj in Sežana. Usposabljanje mentorjev za izvajanje praktičnega usposabljanja z delom po izobraževalnih programih za pridobitev izobrazbe, kot ga definira javni razpis, bo v prihodnjih štirih letih potekalo po vsej Sloveniji, OZS pa je le eden od izvajalcev, združenih v dva konzorcija. OZS si je za tovrstna brezplačna usposabljanja zelo prizadevala in jih pred leti v okviru predhodnega javnega razpisa že izvajala.

Kot nam je pojasnila mag. Janja Meglič z OZS, je osnovni namen teh izobraževanj ravno krepitev usposobljenosti mentorjev v podjetjih in obratovalnicah za kakovostno izvajanje mentorstva dijakom srednjih poklicnih in srednjih strokovnih šol, ki se praktično usposabljaajo z delom

in študentom višjih strokovnih šol, ki se praktično izobražujejo pri delodajalcih. Seminarji so lahko tudi lepa priložnost za izobraževanje kandidatov, ki se pripravljajo na četrti del mojstrskih izpitov.

Seminarji v obsegu 24 ur so razporejeni v tri dni. S samostojnim delom

PAVEL BIZJAN, Pavel instalacije, s. p.:

»Udeležbo na seminarju sem videl kot vir koristnih informacij, izziv ter vzpodbudo za svoje delo in delo z mladimi. Predavatelji so bili kakovostni in so nas motivirali za mentorsko vlogo ter dali konkretne napotke za praktično usposabljanje. Izdelava projektne naloge je bila zelo zanimiva izkušnja. Menim, da bi si morali večkrat vzeti čas za izobraževanje, saj vsako prinese nekaj novega.«

POLONA ZUPAN, VITA CENTER. d. o. o.:

»Z usposabljanjem in predavatelji sem bila izredno zadovoljna, pridobila sem veliko praktičnih znanj in informacij. Seminar mi bo veliko pomagal predvsem pri mentorstvu dijakom. Priporočam ga vsakomur, ki naprej predaja znanje in izkušnje. Sama bi več poudarka dala

pri pripravi projektne naloge in ob svetovanju predavatelja prinašajo potrebne informacije, znanja in napotke za uspešen prenos znanj in veščin na mlade. Vsebine seminarja poleg ključnega dela o načrtovanju in izvajanju praktičnega usposabljanja z delom prinašajo tudi

STROKOVNI OGLED

Vabljeni na ogled Nacionalnega inštituta za biologijo

V prizadevanjih in s ciljem povezovanja centrov znanj z industrijo bo sredi novembra v sodelovanju Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS ter Nacionalnega inštituta za biologijo potekala predstavitev njihovega inštituta na Večni poti v Ljubljani z ogledom njihovih laboratorijev, procesov raziskav in drugih projektov.

Tokratni ogled je organiziran v želji po krepitvi medsebojnega povezovanja mikro in malih podjetij z znanostjo in raziskavami na področju biologije. Vsebine bodo zanimive predvsem za podjetja, ki se ukvarjajo z okoljem, dekontaminacijo, različnimi senzorskimi napravami, hrano, vodo, medicino in drugimi področji povezanimi z biologijo. Predstavniki inštituta bodo gostom predstavili razi-

skave in storitve oddelkov inštituta, njihove laboratorije Oddelka za biotehnologijo in sistemsko biologijo ter Oddelka za genetsko toksikologijo in biologijo raka, številne raziskave in storitve njihove Morske biološke postaje v Piranu.

Na srečanje zato še posebej vabljeni živilci, gostinci, elektroniki in mehatroniki ter vsi tisti, katerih podjetja se ukvarjajo z okoljem, dekontaminacijo, različni-

mi senzorskimi napravami, hrano, vodo, medicino in drugimi področji povezanimi z biologijo.

Na dogodek, ki bo **v sredo, 16. novembra 2016, ob 12. uri** v prostorih NIB na Večni poti 111 v Ljubljani, se je potrebno prijaviti na e-naslov helena.koncar@nib.si, rok za prijavo je ponedeljek, 10. novembra 2016.

A.Š.

praktičnemu delu. Nam delodajalcem bi prav prišla vnaprej pripravljena dokumentacija, saj nam po nepotrebnem jemlje čas namenjen praktičnemu delu.«

MILAN ŠKAPIN, DEA SEŽANA:

»Usposabljanje je vsekakor dobrodošlo. Zahvala gre tudi OZS, da je s projektom zagotovila brezplačno udeležbo. Teoretična osvežitev naših praktičnih znanj je kot pika na i. Vsak udeleženec z lahkoto najde svoje pomanjkljivosti in jih pri mentorstvu v prihodnje odpravi. Ugotavljam, da so prijemi za delo z mladimi sedaj nekoliko drugačni, kar mi bo pri delu z njimi zelo koristilo. Obseg vsebin seminarja je dovolj obsežen, da se lahko razpletejo tudi širše debate in pogledi na delo z mladostniki. Seminarska naloga pa nam bo zagotovila izvrsten povzetek slišanege.«

poznavanje psiholoških osnov učenja in poučevanja, razvojnih značilnosti mladostnikov, učinkovite komunikacije, zakonodaje in posebnosti slovenskega izobraževalnega sistema.

Javni razpis sicer predvidena dva seminarja za mentorje dijakom in mentorje študentom višjih strokovnih šol, vendar ju je zaradi velikega dela enotnih vsebin, smiselno izvajati skupaj in poudariti po-



Pedagoško-andragoški seminarji v organizaciji OZS ponujajo dovolj časa tudi dodatnim pojasnilom in drugim pomembnim temam, ki se dotikajo izobraževanja mladih.

sebnosti in razlike, ki jih morajo poznati mentorji (v pravnih podlagah in zahtevnosti vsebin) za delo z dijaki in študenti; tudi dosedanje pedagoško andragoške seminarje za mentorje in kandidate za 4.del mojstrskega izpita je OZS izvajala enotno s preizkušenimi in uveljavljenimi predavatelji. seminarja oblikovati tako, da ju je vsebinsko poenotila in tako lahko izvaja enoten seminar z vsebinami, ki ustrezajo tako mentorjem dijakov kot študentov. Takšna rešitev je preizkušena, po mnenju OZS tudi ustrenejša, saj gre za specifično ciljno skupino mikro in malih delodajalcev, ki sodelujejo tako pri

izobraževanju dijakov kot študentov.

OZS bo s seminarji nadaljevala tudi v prihodnjih letih. V letu 2017 so že predvideni termini za sedem novih ponovitev. Januarja na OOO Ravne na Koroškem in OOO Škofja Loka, februarja na OOO Črnomelj, marca na OOO Zagorje in OOO Koper, aprila na OOO Krško, zadnji v letu 2017 pa bo septembra v učilnici na OZS v Ljubljani. Več podrobnosti in možnosti prijave so objavljene na spletni strani OZS, informacije pa lahko dobite tudi na svojih območnih zbornicah in v strokovnih sekcijah.

ANTON ŠIJANEC

JAVNI RAZPIS

Podpora Strateškimi razvojno inovacijskim partnerstvom (SRIP) na prioritetnih področjih pametne specializacije

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo je 14. oktobra 2016 objavilo javni razpis Podpora Strateškim razvojno inovacijskim partnerstvom (SRIP) na prioritetnih področjih pametne specializacije. Višina nepovratnih sredstev, ki so na razpolago za sofinanciranje upravičenih stroškov v okviru odobrenih SRIP, znaša skupaj slabih 10,5 milijona evrov, od tega bo dobrih 8,3 milijona evrov prispeval Evropski sklad za regionalni ra-

zvoj. Namen javnega razpisa je okrepiti raziskovalno-razvojno-inovacijsko povezovanje gospodarstva, raziskovalnih organizacij ter drugih relevantnih razvojnih deležnikov, ki delujejo na posameznem področju uporabe Strategije pametne specializacije (S4), z namenom sistematičnega povezovanja v mednarodne verige vrednosti in zagotovitev celovitega podpornega okolja v Sloveniji, vključno z razvojem kadrov. Cilj javnega razpisa je

vzpostaviti SRIP na vseh prednostnih področjih uporabe veljavne S4. SRIP bodo z zagotavljanjem nematerialnih storitev povezovanja na področju RRI prispevali k uspešnejšemu in ambicioznejšemu prodoru slovenskega gospodarstva na globalne trge in tako neposredno prispevali k ciljem S4. Rok za prejem ponudb je 15. november 2016 do 15.30 ure.

A.Š.

POPRI

Prvi koraki v svet podjetnosti

Ali veste, kako bo vaš dan potekal jutri ali čez 5 let? Ali znate napovedati, kako bo svet izgledal čez 13 let? Minimalno toliko časa preteče, od vstopa v šolo, do zaključka visokošolskih programov, torej do vstopa na trg dela. Znanja, ki jih bodo skozi izobraževanje pridobili so trdna osnova, vendar se svet okoli nas spreminja s takšno hitrostjo, da bodo današnja znanja čez desetletje več kot zastarela. Kako torej lahko mladim pomagamo, da se boljše pripravijo na negotovo prihodnost?

Vseslovensko tekmovanje POPRI, letošnji slovenski zmagovalec Evropske nagrade za spodbujanje podjetništva, ki ga že več kot desetletje organizirajo v Primorskem tehnološkem parku, spodbuja dvig zaposlitvenih kompetenc mladih in veščin podjetnosti, ustvarjalnosti, kreativnosti ter jim pomaga pri prepoznavanju tržno zanimivih priložnosti, s katerimi si lahko zgradijo svojo prihodnost.

Lani je k sodelovanju pritegnilo kar 260 mladih s 95 idejami iz 31 različnih mest iz celotne Slovenije. Na tekmovanje se lahko prijavijo mladi v treh kategorijah; osnovnošolci, srednješolci, študentje

POMEMBNI DATUMI:

- 3. marec: Prijava na tekmovanje
- 30. marec: Objava polfinalistov
- 6. april:
 - Predstavitve podjetniških idej (PITCH) v dopoldanskem času
 - Zaključna prireditev, predstavitev finalistov in razglasitev zmagovalcev ob 18. uri v Slovenskem narodnem gledališču Nova Gorica

in mladi, ki še nimajo svojega podjetja, do 29. leta starosti. Tekmovalci se lahko prijavijo s svojo idejo obrazloženo v prijavnih predlogih, ki jo najdejo na spletni strani tekmovanja. Predlogo lahko

izpolnijo sami ali s pomočjo mentorjev, ob izpolnjevanju pa se učijo o principih vitkega podjetništva. Idejo, ki jo imamo, moramo najprej testirati, izmeriti odziv trga in se iz tega naučiti, da lahko prvotno idejo ustrezno nadgradimo ali spremenimo. Pisne izdelke in nato predstavitve podjetniških idej ocenjuje strokovna komisija, ki je sestavljena iz podjetnikov, menedžerjev, ključnih kadrov ustaljenih podjetij, pedagoških delavcev in drugih strokovnjakov s področje podjetništva. Deležniki iz gospodarstva se tako povežejo s tremi generacijami mladih, ki preko strokovne komisije prejmejo takojšnjo povratno informacijo o svoji ideji skozi oči strokovnjakov.

Zmagovalne ideje tudi mednarodno uspešne

Največ idej iz leta 2016 predstavljajo tehnični izdelki povezani bodisi s prostim časom ali z izboljšanjem osebne varnosti. Veliko poslovnih modelov predstavlja naprave in pripomočke za dom, družbene rešitve in rešitve na področju zdravstva, aplikacije, ter izdelke s področja mode, kozmetike in avtomobilizma.



Zmagovalne ideje so lani prihajale iz različnih delov Slovenije. V kategoriji osnovnošolcev je bila zmagovalna ekipa Coolschool iz Solkana, z aplikacijo in pametnim predalčnikom, ki skrbita za boljšo organiziranost učencev. V kategoriji dijakov je komisijo prepričal Miha Pompe iz Gimnazije Vič v Ljubljani, ki je izdelal poslovni model za Merilnika prevodnosti in CO₂ – cenovno ugodna merilnika, ki opozarjata na onesnaženost zraka in vode, ki ju lahko z malo predznanja sestavimo sami ter tako deluje kot nekakšen didaktični pripomoček. Potencial ideje so prepoznali tudi na mednarodnem tekmovanju v Združenih državah Amerike, kjer je prejel bronasto medaljo v kategoriji podjetniških projektov. V kategoriji mladih do 29 let sta zmagala Julija Lakutkina in Jernej Hribar iz Maribora, ki sta komisiji predstavila SmartJug pametni lonček za gretje mleka, ki nas z vibracijo opozori o idealni temperaturi za penjenje mleka.

Novosti in pomembni datumi

Novost letošnjega leta predstavlja združitev polfinala tekmovanja z zaključkom. Predstavitve idej mladih bodo potekale 6. aprila dopoldan, kjer bodo



imeli polfinalisti na voljo 5 minut, da prepričajo državno strokovno komisijo, da ima njihova ideja poslovni potencial in je vredna zmage. Istega dne popoldan bodo potekale predstavitve idej finalistov, razglasitev zmagovalcev in podelitev nagrad. Zaključna prireditev bo 6.

aprila ob 18. uri v Slovenskem narodnem gledališču v Novi Gorici.

Vse novice o tekmovanju in izobraževalnih dogodkih redno objavljamo na naši spletni strani www.popri.si ali na Facebook strani /popriopri.

SANJA GORJAN

STROKOVNO SREČANJE NA IJS

Januarja obisk Instituta Jožef Stefan

Vabimo vas, da se v torek, **17. januarja 2017**, udeležite srečanja med člani OZS in raziskovalci IJS pod okriljem njihovega Centra za prenos tehnologij in inovacij. Srečanje, katerega cilj je okrepiti sodelovanje in odgovoriti na konkretne izzive, s katerimi se srečujejo mala podjetja in obrtniki, bo potekalo v skladu z usmeritvami in poslanstvom Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS in ob sodelovanju z našim največjim znanstveno-raziskovalnim institutom IJS.

Raziskovalci bodo v plenarnem delu

obiska udeležencem najprej predstavili delovanje in organiziranost instituta. Sledili bodo članom naših različnih strokovnih sekcij prilagojeni ogledi izbranih laboratorijev ter individualni pogovori z raziskovalci. Srečanje je namenjeno vodstvenemu in strokovnemu kadru v podjetjih, udeležencem bodo pripravili tudi sestanke s strokovnjaki o konkretnih tehnološko-razvojnih problemih. Na srečanje vabimo člane vseh strokovnih sekcij OZS.

Podroben opis srečanja in predsta-

vitve raziskovalnih oddelkov IJS si lahko ogledate na spletni strani Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS. Tam lahko najdete tudi stik za posredovanje vaših predlogov za vsebine pogovorov, hkrati pa lahko izpolnite tudi obrazec za obvezno prijavo na srečanje, ki jo morate opraviti najpozneje do torka, 20. decembra 2016. Dodatne informacije pri Valentini Melkić, sekretarki OZT (01 58 30 541, valentina.melkic@ozs.si).

A.Š.

50. MOS

Pet vsebinskih področij za pet desetletij MOS

Največja poslovno-sejemska prireditelja širše regije MOS, bo v septembru 2017 doživela jubilejno, 50. ponovitev. Obletnico so v Celjskem sejmu izkoristili za še večjo vsebinsko delitev sejma na pet ključnih področij: MOS – gradnja in obnova doma, MOS – turizem in gostinstvo, MOS – oprema in materiali za obrt in industrijo, MOS – izdelki široke potrošnje, MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini. Odlični rezultati zadnjega sejma in pozitivni odzivi partnerjev, ki sooblikujejo sejem, tudi pomembnega dolgoletnega partnerja OZS, je po prepričanju Celjskega sejma dobra napoved za druženje na celjskem sejmišču od 12. do 17. septembra 2017.

»**M**OS v svoji polstoletni zgodovini ni le sledil, temveč je aktivno sooblikoval trende v gospodarstvu. Da bo tudi v prihodnje kos izzivom, smo za 50. MOS izpostavili ključna vsebina področja, ki jih od nas pričakujejo razstavljalci, in od obojih obiskovalci sejma,« pojasnjuje izvršni direktor družbe Celjski sejem mag. Robert Otorepec. V Celjskem sejmu so ponosni na tradicijo svojega MOS. Sejma, ki je v petih desetletjih oblikoval številne uspešne podjetniške zgodbe, nova partnerstva, izobraževal in omogočal ugodne nakupe končnim kupcem. Svoje osnovno poslanstvo direktnega povezovanja kupcev s ponudniki izdelkov in storitev, kar slednjim omogoča takojšnje prilagajanje ponudbe ter pridobivanje koristnih povratnih informacij, bo v prihodnjih desetletjih še nadgrajeval v skladu s sodobnimi trendi, poudarjajo v največji domači sejmski hiši.

Učinkovit sejmski nastop sicer zahteva dobro pripravo, a so rezultati običajno boljši, cenejši in takoj merljivi. Sejmi so pomembno orodje za krepitev blagovne znamke.

DOBRO JE VEDETI!

Z zgodnjo prijavo do 28. februarja 2017 si zagotovite nižje cene razstavnega prostora.

Zakaj je predstavitev na MOS pomembna?

Prepoznavnost, osebni stik s kupci, velik obisk in promocija so največje prednosti MOS, kot jih naštevajo razstavljalci na zadnjem sejmu v 2016. Tradicija, veliko ponudbe na enem mestu, ogled novosti in inovacij ter informacije pa so prednosti, ki jih za MOS navajajo obiskovalci.

Več kot 84 % razstavljalcev na 49. MOS je svoj nastop ocenilo za uspešen oziroma zelo uspešen, 36,9 % anketiranih razstavljalcev je na sejmu sklenilo konkreten poslovni dogovor, in sicer jih je največ dogovorilo sestanek z novim partnerjem. Več kot 74 % razstavljalcev je bilo že septembra 2016 odločenih, da bo sodelovalo tudi na jubilejnem 50. MOS.

Eden od pomembnih argumentov za uspeh 50. MOS pa so tudi sklepni dogovori, da postane Hrvaška prva država partnerica sejma.

Bogata sejemska sezona v Celju prinaša nove možnosti za promocijo

Največja domača sejemska hiša Celjski sejem bo sicer v letu 2017 pripravila 12 mednarodnih sejmskih dogodkov, nadaljujejo pa tudi z mesečno pripravo kulinarčnih festivalov, ki so jih zelo uspešno uvedli oktobra 2015. Sezono bodo v Celju začeli februarja (18. in 19. februar) z 2. festivalom hrane in pijače



Kulinart ter 2. festivalom Kava Slovenija. Med novostmi leta 2017 v Celju posebej izpostavljajo novi koncept industrijskih sejmov v skladu z izzivi četrte industrijske revolucije oziroma Industrije 4.0. Mednarodni Industrijski sejem bodo organizirali od 4. do 7. aprila 2017. Prvič pa bodo v Celju pripravili še novi sejem inovativnih digitalnih rešitev Feel the Future. Eden od ciljev novega sejma, ki bo na celjskem sejmišču od 19. do 21. oktobra 2017, je zmanjšati zaostanek Slovenije na področju digitalizacije, ki na nekaterih področjih že resno zmanjšuje našo konkurenčnost.

NATAŠA VODUŠEK FRAS

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«

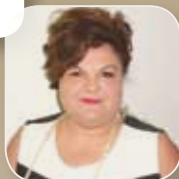
**ROK HRIBAR**

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**

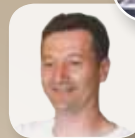
FerroČrtalič

»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**

Rošca, 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

ERSTE CARD

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom

**KOMPAS SHOP**

• 20 % popust na širok izbor izdelkov iz sladkega programa, kozmetike, oblačila in obutev priznanih blagovnih znamk, igrače,...

**TELEKOM SLOVENIJE**

• 20 % popust na osnovno mesečno naročnino mobilnega paketa
• 50 % popust na naročnino storitev
»Prednostna obravnava«

**SHELL ADRIA**

• 0,045€/liter (DDV vključen) popusta na maloprodajno ceno dizelskega goriva na 9 Shellovih bencinskih črpalkah v Sloveniji

**ELEKTRO ENERGIJA**

• 6 % popust na cene električne energije
• 12 % popust na cene zemeljskega plina

DZS

• 20 % popust pri nakupu pisarniške opreme, materiala ter storitev

**MERKUR****MERKUR**

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji

BIG BANG**BIG BANG**

• 3 % do 20 % popust glede na blagovno znamko
• 5 % do 15 % popust na storitve

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

• 7 % popust na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje

**KOMPAS**

• 7 % popust na počitniške pakete iz katalogov Mediteran in Jadran
• 5 % popust na potovanja in izlete po Evropi in svetu



In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

MEGAMIK, PIŠECE PRI BREŽICAH

Sodobno na temeljih izkušenj in tradicije

Podjetje Megamik že skoraj četrto stoletje združuje bogate izkušnje in novosti na področju gradnje ogrevalnih naprav in pečarstva. Nedavno so dejavnost nadgradili z energijsko hišo, ki se v celoti ogreva s toplozračno in akumulacijsko pečjo, stoji pa v Pišecah pri Brežicah.



Tanja in Boštjan Mikelj ob odprtju hiše v Pišecah.

Kot poudarjata Boštjan in Tanja Mikelj, lastnika podjetja Megamik, so njihov razpoznavni znak lončene, krušne ter toplozračne peči in kamini. Vsak izdelek, ki ga Boštjan sam projektira glede na želje in potrebe stranke ter prostor, ki je na razpolago, je unikat. Pri izdelavi uporablja kakovostne materiale (kurišča, pečnice in toplozračne vložke) priznanih tudi večkrat nagradjenih evropskih proizvajalcev.

Peč oziroma kamin sta v domovih spet postala kos pohištva in nemalokrat celo osrednji element, ki zaznamuje prostor. Ob tem Boštjan pojasni, da danes skoraj ni omejitev glede oblik, materialov in barv: »Včasih so bile peči enostavnih oblik, danes pa se pojavljajo v najrazličnejših oblikah, večnivojsko, prilagojene so prostoru. Veliko več je dizajnov in barv kot včasih.«

Ker se je v preteklih letih vse pogostejše dogajalo, da so k njima po nasvet in hodili ljudje, ki v novih hišah niso bili zadovoljni s sistemom ogrevanja, sta se odločila, da več pozornosti in energije namenita tudi osveščanju. Tako sta svojo novo hišo v Pišecah s pomočjo okoliških obrtnikov in podjetij zgradila na podlagi bogatih izkušenj s področja sistemov

ogrevanja in ob upoštevanju najnovejših raziskav na področju bivalne kulture, novih tehnologij in več sto let stare slovenske gradbene tradicije. Ob tem pa je pomembno, da je koncept te energijske hiše mogoče ekskluzivno prilagajati zahtevam in življenjskim potrebam investitorjev.

Osrednja značilnost energijske hiše Megamik je toplozračna in akumulacijska peč. Pretok toplega zraka je regulacijsko voden po vseh prostorih, akumulacijski del pa je razpelnjen tako, da ob vsakodnevnem kurjenju omogoča konstantno temperaturo.

»Posebna pozornost je posvečena izboru naravnih materialov, ki so kompatibilni med seboj, enako sprejemajo vlago in jo oddajajo. Takšen način gradnje pomeni, da hiša naravno 'diha', klima v hiši pa je prijetna v vseh letnih časih brez prisilnega prezračevanja. Tako grajena hiša nima negativnih sevanj, zato omogoča prijetno bivanje, ustvarjalno ozračje in odlično počutje. Lončena peč prinaša v dom prijetno toploto, ki tudi duhovno uravnoteži, pomirja in osrečuje,« poudarjata zakonca Mikelj.

Poleg omenjenega tako hišo odlikuje še:



Osrednja značilnost energijske hiše je kamin - toplozračna peč, ki skupaj s sistemom za pretok zraka in akumulacijskim delom ob vsakodnevnem kurjenju zagotavlja konstantno temperaturo v vseh prostorih.

- cenejša gradbena izvedba, zaradi materialov izključno naravnega izvora in domačih izvajalcev, ki so po kakovosti primerljivi s tujimi, toda občutno cenejši;

- zanemarljivo nizki vzdrževalni stroški, saj so uporabljeni materiali skozi ti-sočletno uporabo dokazali svojo ustreznost in trajnost in

- nizki stroški obratovanja, saj jedro ogrevalnega sistema predstavlja peč na trda goriva, ki ob zelo majhni porabi omogoča izjemno visoke toplotne izkoristke.

Ob tem Boštjan opozarja na pravilno projektiranje. »Zelo dobro je, da ima stranka oziroma naročnik izdelano idejo ali da vsaj ve, kaj želi. Najbolje je namreč, da se hiša že od začetka prilagaja sistemu ogrevanja ali obratno in da jo arhitekt že na začetku dobro umesti v prostor,« pove Boštjan in doda, da je takšen sistem ogrevanja primeren za hiše, ki so grajene na novo po današnjih standardih, do površine 200 m².

Vsekakor gre pri hiši za novost vredno ogleda in razmisleka, predvsem med tistimi, ki razmišljate o gradnji doma.

EVA MIHELIČ



Gradbinec z umetniško galerijo

Peter Žula je v 35. letih samostojne dejavnosti prešel od izdelave strojnih estrihov do vodilnega zasebnega izvajalca za obnovo spomeniško zaščitenih objektov in galerijske dejavnosti.

Kronologija samostojne dejavnosti Petra Žule sega v leto 1981, ko je ustanovil Splošno gradbeno dejavnost Žula Peter, s. p. Bil je med najmlajšimi obrtniki v tem delu Slovenije. Takoj je zaposlil tri delavce, v najeti garaži, prvih poslovnih prostorih podjetja, pa so začeli izdelovali strojne cementne estrihe. Šlo jim je dobro, saj je bila to novost.

Leta 1984 se je začelo sodelovanje z Zavodom za spomeniško varstvo in kmalu je Peter Žula postal vodilni zasebni izvajalec za obnovo spomeniško zaščitenih objektov v severovzhodni Sloveniji. Med pomembnejšimi objekti iz tega časa so obnova Sodnega stolpa Maribor, statična sanacija Minoritske cerkve, obnova Sinagoge, restavracija fasade Muzeja novejšeg zgodovine, rojstne hiše Huga Wolfa v Slovenj Gradcu, gradu Turnišče, Mestnega stolpa na Ptuj, obnova gradu Grad na Goričkem in Virskega dvorca Železne Dveri v Jeruzalemu. V tem obdobju je bilo pri Žuli zaposlenih okrog 30 ljudi.

Leta 1995 je zbirateljska žilica Petra Žule prerasla v galerijsko dejavnost umetniških del, podjetje pa se je preimenovalo v GMG Peter Žula, d. o. o. Ko je namreč Peter Žula kot izvajalec gradbenih del na spomeniško zaščitenih objektih vstopal na področje kulturne dediščine, mu je druženje s predmeti, zaznamovani s preteklostjo in umetnostjo, vzbudilo zbirateljsko nagnjenje. Od zbirateljstva do odprtja lastne galerije pa je bil le korak. Odprl je galerijo Žula na Židovskem trgu v Mariboru, med letoma 1999 in 2002 pa je imel galerijo tudi na Ptuj. Lani je urenil dolgoletni načrt in ustanovil likovni center z ateljejem za gostujoče umetnike na Goričkem. Danes je v Galeriji Žula na Obrežni ulici v Mariboru, kjer ima Peter Žula tudi sedež podjetja, galerijska zbirka, ki nudi vpogled v slovensko likovno tvornost v drugi polovici 20. stoletja.

V letih napornega dela v podjetju, ki je hitro raslo, so stalno vlagali v razvoj,



Peter Žula v svoji galeriji.

Galerija Žula na Obrežni ulici v Mariboru nudi vpogled v slovensko likovno tvornost v drugi polovici 20. stoletja.

nakup opreme, v znanje, poslovno pa so imeli dobra in slaba leta. Ko se je začel obseg restavratorskih del krčiti, so začeli iskati druge prioritete. Začeli so z gradnjo nizko energijskih hiš, v čemer vidijo prihodnost. Težišče dela je na stanovanjski gradnji za trg. Trenutno gradijo naselje nizko energijskih vrstnih hiš in večji stanovanjski blok v Račah. Med načrti je gradnja niza individualnih hiš v Miklavžu. Trenutno imajo devet zaposlenih. Z manj zaposlenimi so povečali obseg del s kooperanti. Ima pa Peter Žula že naslednika, sina Jureta, ki prevzema vodenje gradbenih del podjetja.

Na področju galerijske dejavnosti Žula nadaljuje sodelovanje z galerijami iz drugih držav in organizacijo razstav slovenskih likovnih umetnikov v tujih razstaviščih. Peter Žula si želi znova odpreti galerijo v središču Maribora in širšemu krogu ljubiteljev umetnosti približati svojo bogato zbirko umetnin pomembnih slovenskih avtorjev.

BREDA MALENŠEK



AVTOSERVIS HIMELRAJH, RADENCI

Zadovoljstvo strank je odraz hitre in kakovostne storitve

Avtomehanična obrtna dejavnost pri Himelrajhovich v Radencih sega na začetek šestdesetih let prejšnjega stoletja. Temelje je postavil žal že pokojni Franc Himelrajh, tradicijo pa nadaljuje sin Drago, ki je v šestintridesetih letih poslovanja ustvaril družinsko podjetje z zaposlenimi najožjimi sorodniki – bratom Francem, sinom Markom in nečakom Dejanom.

Leta 1960 je takrat 31-letni Franc Himelrajh v lastnih garažnih prostorih stanovanjske hiše začel opravljati obrt avtomehanika. Sicer je opravljal delo mojstra avtomehanika v podjetju Avtoremont Gornja Radgona in svoje službovanje nadaljeval pri soboškem Potrošniku v vlogi vodje delavnic avtomobilskega parka. Draga je tovrsten poklic zanimal že kot učenca osnovne šole. Spominja se, da je dopoldne obiskoval pouk, popoldne pa se nenehno smukal

po očetovi delavnici in bil presrečen, če mu je bilo zaupano kakšno manjše opravilo, predvsem na motornem kolesu. Drago se je povsem predal »šraufanju« in zato nadaljeval šolanje za poklic avtomehanika v Murski Soboti. Po končani triletni šoli je vajenski staž opravljal v očetovem podjetju, zatem pa se zaposlil v Potrošnikovi avtomobilski trgovini kot nabavni referent. Najbolj ga je privlačila prodaja vozil, kjer se je podrobneje seznanil s celotnim ustrojem

jeklenih konjičkov, kar mu je prišlo zelo prav pri njegovi nadaljnji poklicni poti. Oče je namreč konec leta 1979 zaprl obrt, z novim letom pa se je avtomehanika že glasila na ime današnjega nosilca dejavnosti – Draga Himelrajha.

Prvi dve leti poslovanja je Drago deloval sam, brez tuje delovne sile, s klasično dejavnostjo avtomehaničnih storitev. Po uspešno opravljenem pedagoško andragoškem izpitu je vzel dva vajenca: »Z učenci sem se vedno rad ukvarjal, iz njih se je dalo ustvariti dragocene, pridne in strokovno visoko usposobljene delavce. V naši obratovalnici se je skozi 36-letno obdobje preizkusilo kar 33 vajencev, kar si štejem v posebno čast in zadovoljstvo. Mnogi izmed

njih so postali zvesti svojemu poklicu,

pridobili tudi mojstrske nazive ter odprli lastne obrtne delavnice in avtoservisna podjetja.« Drago Himelrajh je nenehno nadgrajeval osnovno obrt. Sledila je razširitev na avtokleparska dela, za kar je opravil ustrezno dokvalifikacijo. »Preko takratne službe za izobraževanje pri OZS sem opravljal strokovni izpit iz tehnologije materiala in zagovarjal praktični del izpita – oboje uspešno,« pravi Drago, ki se je podal tudi na področje prodaje vozil, leta 1997 pa je njegova obratovalnica postala pooblaščen servis za avtomobile korejske znamke Daewoo. Sledila je ekspanzija podjetja v povečanju obrtnih dejavnosti in poslovnih prostorov.

Avtoservis samostojnega podjetnika Draga Himelrajha ob Kapelski cesti v Radencih vključuje domala vse storitve, ki so v domeni celotnega sistema popravila in vzdrževanja motornih vozil. Za kakovostno opravljena dela ob nosilcu obrti skrbi štiričlanska ekipa ustrezno usposobljenih delavcev, ki so si z nenehnim dodatnim strokovnim izobraževanjem pridobili ugled in zaupanje številnih stalnih strank, ki prihajajo zlasti s širšega območja pomursko-podravske regije. Da gre za izjemno uspešno družinsko obrtno obratovalnico z bogato tradicijo pričajo tudi pridobljeni certifikati, ki zagotavljajo opravljanje storitev na najvišji kakovostni ravni. Leta 2003 so pri Himelrajhu prodali prvi chevrolet, ameriško znamko avtomobila, kjer še danes veljajo za pooblaščenega serviserja, čeprav je Slovenija ustavila prodajo novih avtomobilov. So pa vstopili v mrežo servisov MAXX, ki jim zagotavlja servisiranje vseh vrst avtomobilov za obdobje njihove garancije.

NIKO ŠOŠTARIČ



Drago Himelrajh (v sredini) v družbi sodelavcev.



Poslovno-stanovanjski objekt Himelrajh na Kapelski cesti.

S cvetjem skozi letne čase

Družinsko podjetje Vrtnarstvo Tement iz Dvorjan slavi letos 25-letnico uspešnega delovanja. Podjetje, ki sta ga na začetku devetdesetih let odprla Tatjana in Milko Tement, s skromnimi rastlinjaki, je danes sodobno družinsko podjetje, ki poleg klasične vzgoje rastlin in cvetlic skozi vse letne čase, postaja znano tudi na področju urejanja in načrtovanja vrtov, dvorišč in javnih zelenih površin. V vrtnarstvu Tement so oktobra skupaj z lokalnimi ponudniki v rastlinjaki vrtnarstva pripravili dan odprtih vrat.

Družinsko podjetje Vrtnarstvo Tement sta pred petindvajsetimi leti v Dvorjanah, v občini Spodnji Duplek odprla Milko in Tatjana Tement. Tatjana, ki je delala v računovodstvu v Livarni in je ostala brez službe, in Milko, ki je kot strojnik delal v TAM-u, sta se takrat odločila za samostojno podjetniško pot v dejavnosti vrtnarstva, daleč od njunih dotedanjih delovnih področij. Milko se je izšolal za vrtnarja, kar je bil pogoj za odprtje vrtnarije, in nekaj metrov od domače hiše so začeli rasti rastlinjaki s prvim cvetjem in sadikami. Danes so v delo v družinskem podjetju vpeti vsi štirje člani družine, poleg Tatjane in Milka še hčerki Klementina in Urška. Pred tremi leti se je Milko upokojil in vajeti podjetja, ki so ga preoblikovali v d. o. o., je prevzela hči Klementina, krajinska arhitektka. In ker mlajša sestra Urška končuje študij fizioterapije so njuni načrti, da se na vrtnarstvu poleg klasične vzgoje rastlin razvije pisana zvrst različnih dejavnosti, predvsem izobraževalnega in svetovalnega značaja. Med načrti družinskega podjetja Vrtnarstvo Tement je tudi še več sodelovanja z vrtci, šolami in Zvezo prijateljev mladine pri izobraževanju in spoznavanju otrok z vzgojo rastlin in delom v vrtnariji.

Vrtnarstvo Tement se razprostira na 2500 m² pokritih površin ogrevanih rastlinjakov, v katerih skozi vse leto vzgajajo rastline, imajo pa tudi veliko drevesnico. Gojijo sezonsko cvetje za poletni okras, trajnice za cvetlične vrte in skalnjake, vzgajajo sadne, zeliščne in zele-

njavne sadike, pa tudi veliko različnega grmičevja in dreves. Vse sadike vzgajajo sami in uporabljajo zelo malo škropliv in še to takšnih, ki niso nevarna okolju. Med zanimivostmi iz njihove ponudbe so strojno izdelani slamnati obroči iz suhe slame, ki so trdna osnova za vence in venčke, po katerih je še posebno veliko povpraševanja v adventnem času.

Pred tremi leti so prvič pripravili dan odprtih vrat, ki se je dobro prijel. Odlično sodelujejo z občino, kjer jim za te priložnosti posodijo stojnice, za kar jim ob prireditvah s cvetjem okrasijo oder ali pisarne. Ob dnevu odprtih vrat povabijo lokalne ponudnike, da predstavijo svoje izdelke in storitve. Oktobra se jih je vabilu odzvalo kar osem, njihova ponudba ter cvetoče grede vrtnarije pa so privabile veliko obiskovalcev na jesensko druženje med zelenjem in med rožami, ob stanju in degustaciji vin.

Vse več poudarka v podjetju je na svetovanju glede urejanja vrtov, zelenih površin, okolice hiš ali vrtov, ki jih uredijo v skladu z željami naročnikov. Da bi svetovanje in pomoč pri ureditvi zelenih površin še bolj približali strankam, pripravljajo razstaveni prostor, v katerem bodo lahko organizirali razstave, prikazali ureditev zelene pisarne, okrasitev okenskih polic in druge



Tatjana in Milko s hčerkama Urško in Klementino. Članici družine in vrtnarije sta tudi psički Dilma in Luna.

primere iz prakse. Klementina, krajinska arhitektka, ki s članki sodeluje v številnih revijah, namenjenih urejanju okolja, se je odlično odrezala tudi na natečaju za ureditev manjše zelene površine, ki jo je razpisala italijanska občina Padova. Želi si, da bi bilo tudi pri nas več poznavanja hortikulture in manj zanemarjenih zelenic ter otroških igrišč. Tako se v sožitju dveh generacij družinskega podjetja razvija svojstvena zgodba Vrtnarije Tement.

BREDA MALENŠEK



Vrtnarstvo Tement je prava zelena in cvetoča oaza v Dvorjanah, v občini Spodnji Duplek.

OBLIKOVANJE STEKLA, MATKO IZLAKAR GERM, S. P.

Moje življenje je postalo umetnost!

Večino časa preživi na svoji stojnici na glavni ploščadi v Portorožu, razstavlja tudi na številnih sejmih doma in v tujini. Stojnica je hkrati tudi njegova promocijska delavnica. Njegov moto je neposredni stik s stranko, ki lahko šele takrat, ko v živo vidi, kako se izdelek dobesedno rojeva izpod njegovih rok, zares iskreno začuti njegovo vrednost, ga spoštuje in ne nazadnje tudi kupi po poštenih ceni. Nikoli si ni mislil, da bo postal umetnik, zato Matko Izlakar Germ zelo ceni srečo, ki jo je imel, da je lahko umetnik tudi postal.

Elektrotehnik-elektronik iz Medvod je ljubezen svojega življenja našel v Katarini Germ, katere starši so imeli umetnostno steklopihaško obrt. Ko je leta 1994 nenadoma umrl Katarinin oče Franc Germ, ki je izdeloval laboratorijske naprave in steklopihaške dekorativne izdelke, je na pobudo mame Nuše Germ družina stopila skupaj in nadaljevala tradicijo družinske obrti.

Matko se je začel preizkušati za gorilnikom, osnov steklopihaške obrti so ga naučili različni starejši mojstri, hitro je odkril svoj skriti talent in neverjetno veselje do oblikovanja stekla. Vse ostalo je bilo predvsem trdo delo in dolge ure, ki jih je kot samouk preživel v delavnici obkrožen z materialom, orodjem in izdelki, izpopolnjeval je sebe, tehnike dela in nabor izdelkov.

Slončki za srečo, ki jih je izdeloval med prvimi, so srečo prinesli tudi njemu in njegovi družini. Ženo Katarino je to delo spremljalo že od malih nog, veselilo jo je slikanje na steklo, tudi sama goji svoj talent in ljubezen do stekla in barv. Skupaj sta združila ljubezen in delo ter ustvarila čisto svoje izdelke, predvsem njun unikatni avtorski stekleni nakit, ki ga od leta 1998 izdelujeta pod blagovno znamko Izlakar-Germ. Oblikujeta tudi figurice različnih živali, horoskopska znamenja, jaslice, šah, pasme psov in mačk in številne druge steklopihaške izdelke. Rada oblikujeta izdelke, ki so drugačni od ostale ponudbe, na primer ukrivljene kozarce in nenavadne vaze, hkrati pa delata izdelke tudi po naročilu strank, po fotografiji, skici ali opisu.

Poleg stalne stojnice v Portorožu sta vedno prisotna na božično-novoletnem sejmu v Ljubljani, udeležujeta se razstav psov doma in v tujini, saj oblikujeta tudi nakit s podobami različnih pasem psov, sodeluje-

ta tudi na številnih ART in DUO sejmi. Na sejmi hkrati tudi delata, saj moraš danes, ko se soočamo s poplavo izdelkov iz Kitajske, nujno pokazati in predstaviti, da si res ti avtor svojega dela, pravi mojster. Zadnje čase celo opaža, da ljudje vedno bolj cenijo ročna dela in izdelke, saj hočejo res nekaj originalnega in slovenskega.

Največja slabost sejemskih in drugih predstavitev je seveda cena najema prostora, saj z njo rokodelce mečejo v isti koš s preprodajalci in seveda delovni pogoji, ki seveda niso enaki domači delavnici. Zadnja leta so zato zelo dobrodošli različni lokalni art sejmi na primer v Ljubljani, Škofji Loki in drugje, saj so cene sejmišč tam prilagojene rokodelcem, zato jih pride veliko, to pa potem pritegne tudi veliko obiskovalcev.

Matko Izlakar Germ zelo rad sodeluje s svojo Sekcijo za domačo in umetnostno

obrt pri OZS, ki povezuje rokodelce, hkrati pa jih na vsakem koraku podpira in na sejmi kot je MOS v Celju tudi subvencionira. Izpostavlja tudi SPIRIT Slovenija, z njo se udeležuje sejma v Milanu. Takšne podpore bi morale biti še veliko več, saj imamo rokodelci za pokazati marsikaj lepega. Žal pa država s svojimi sistemskimi vzvodi in neustrezno davčno politiko še vedno premalo naredi za ohranitev in razvoj rokodelstva, je vseeno kritičen ob koncu.

Prihodnost vidi v razvoju svoje blagovne znamke in avtorskega nakita. Želi si več povezovanja z arhitekti, kiparji in oblikovalci pri umeščanju stekla v njihove ideje in kombinacije z drugimi izdelki. Iz stekla bi rad tudi več kiparil in izdeloval skulpture osebnosti ter motive iz zgodovine.

ANTON ŠIJANEC



Umetnik in oblikovalec stekla Matko Izlakar Germ na svojih stojnicah vedno tudi dela, obiskovalcem prikaže potek nastajanja izdelkov in jim vzbudi spoštovanje do unikatnega ročnega dela rokodelcev.



MOZAIK
PODJETNIH

mreža popustov

Spoštovani član!

Ste že vključeni v mrežo popustov jaz-TEBI?

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

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

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

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

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

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



MODRA ŠTEVILKA
((080 12 42))

mozaikpodjetnih.si/jaztebi

OSEBNE ZGODBE OBRTNIKOV: ALOJZ ZUPANČIČ, GRADBENIŠTVO ZUPANČIČ



Zgradil »pol« Dolenjske

Ko se Alojz Zupančič sprehaja po rodnem Trebnjem, se počuti, kot bi bila vsaka tretja hiša »njegova« – toliko objektov je namreč postavil v svoji več kot 40-letni gradbeniški karieri. Čeprav se je uradno upokojil že pred trinajstimi leti, je še vedno dejaven na gradbiščih, kjer pomaga sinu Borutu, ki je leta 1996 prevzel družinsko obrt.

Na najin intervju se je pripeljal z enega od »svojih« gradbišč. Kasneje jih bo kljub svojim krepkim 81-letom obiskal še pet, da preveri, kako teče gradnja, ali je dovolj materiala in tu in tam katerega od delavcev opozori, če je treba še kaj popraviti. Dobro se zaveda, da je kakovostno opravljeno delo najcenejše, ker ni reklamacij, in hkrati za gradbinca največ vredno, saj zagotovi priporočilo zadovoljne stranke. S takšnim pristopom so si v

trebanjskem Gradbeništvu Zupančič tudi v času največje krize zagotovili dovolj dela.

Oče mu je privzgojil delavnost in natančnost

Več kot pet desetletij dela na terenu, v vsakršnem vremenu, bodisi na žgočem soncu bodisi na ostrem mrazu, je upokojenemu gradbincu Alojz Zupančiču še kar prizaneslo. Večjih zdravstvenih težav

pri svojih osmih križih, na srečo, nima. Še vedno je delovno aktiven, vozi avtomobil in sam skrbi zase. V življenju ga je zelo prizadela smrt hčerke. Morda je tudi zato še vedno tako zaposlen, saj pri delu nekoliko pozabi osebne izgube. »Treba je živeti dalje. Imam sina, dve vnukinji, obe arhitektki,« pove. Dva žarka sreče sta njegova pravnuka, ki ju zelo rad obišče. Veliko časa pa mu niti ne preostane, saj še vedno večji del dneva preživi tako, kot

je bil vse življenje navajen – na terenu.

»Navajen sem delati in uživam v gradbeništvu, v komunikaciji z ljudmi. Tako je že od malega. Oče je bil 45 let 'eisenponer', zaposlen je bil v sekciji za vzdrževanje železniške proge na relaciji Novo mesto. Leta 1934 je bil glavni vodja pri gradnji kulturnega doma v Trebnjem, ki so ga domačini zgradili s prostovoljnim delom. Na otvoritvi je mama nastopala v naslovni vlogi Miklove Zale. Tako sta se spoznala, zaljubila, poročila in leto kasneje, 1935 sem se rodil,« se nostalgичno spominja svojih ljubih staršev, ki sta mu privzgojila trden značaj.

»S sestro Miro, ki živi v Postojni, pogosto obujava spomine na otroštvo, na očeta in mater. Spominjam se, kako vreden in priznan je bil oče ter njegovega izjemnega glasu,« pove Alojz, ki po očetu ni podedoval le imena, ampak tudi pevski talent: »Doma smo veliko prepevali. Tudi ko smo se vozili z vlakom v gimnazijo v Stično in kasneje v Ljubljano, kjer sem obiskoval gradbeno šolo na Viču, smo v polnih vagonih glasno prepevali. Pel sem pri dijaškem zboru in oktetu Tehničnih šol Ljubljana. Ko so bila prebujanja Primorske, smo več nedelj peli pred več tisoč ljudmi,« s prepoznavnim glasom tenorista podoživlja Alojz Zupančič, ki v družbi prijateljev še danes rad zapoje.

Po izkušnje in marke v Nemčijo

Na vojne in povojne čase Zupančič nima slabih izkušenj, saj je imela njihova družina precejšnjo srečo. Oče se je izognil strelskemu pohodu Nemcev po vasi. »Če si hotel normalno delati in uspeti, si moral ostati, kolikor se je le dalo, nevtralen. Opredeljevanja in zamere ne vodijo nikamor,« umno razmišlja Zupančič, ki se je po končani gradbeni šoli najprej zaposlil v projektivi pri Vodni skupnosti Novo mesto, kjer so skrbeli za regulacijo vodotokov. A tu ni dolgo ostal, saj se mu je ponudila priložnost dela v Nemčiji.

»Kolega Branko Mežan je delal v Stuttgartu pri manjšem inženirskem podjetju. Šef je iskal profile z gradbenim znanjem, zato mi je poslal garantno pismo. Z dokumenti in prehodom meje nisem imel nobenih težav, čeprav je bila



Jugoslavija v 60. letih zelo zaprta. Po nekaj mesecih se mi je pridružila še žena, ki si je našla zaposlitev v tovarni fotoaparatur. Živela sva v najetem stanovanju, v službo sva se vozila s tramvajem. Delal sem pri statiku, risanje armatur. V enem letu in pol sva z ženo zaslužila za dva nova avtomobila, medtem ko so drugi morda za enega starega, v tako dobri firmi sva bila,« se pohvali Zupančič.

Iz svojega nemškega obdobja ima še eno zanimivo dogodivščino: »Štirje Slovenci smo kupili staro Olimpijo, s katero smo se ob praznikih vozili. Vozili smo po ovinkastih cestah prek Schwarzwalda in Alp. Kolega je rad hitro vozil, da nas je v zavojih zanašalo. Ustavila nas je nemška policija. Bali smo se visoke kazni. Izgovarjal sem se, češ Olimpija 'nicht stabil'. A me je policist le potrepljal po rabi, rekoč, 'langsam', počasneje vozite. Ker smo bili lepo urejeni, v belih srajcah in smo znali nemško, so nas le opozorili in nam zaželeli varno vožnjo,« se smeje spominja svojih mladostnih dogodivščin.

Pred zasebno obrtjo še državna služba v domačem Trebnjem

V Nemčiji sta z ženo »naročila« sina Boruta, zato sta se leta 1962 vrnila v Jugoslavijo: »Privarčevala sva precej denarja, tako da sva si lahko v Trebnjem

postavila hišo. Deset let sem bil zaposlen v gradbeni enoti trebanjske komunale. Izgradili smo celotno kanalizacijsko omrežje na tem območju in to skoraj povsem ročno, saj še ni bilo strojev-kopačev.«

V 80. letih se je v Sloveniji največ gradilo, za gradbenike je bilo dela v izobilju, zato je Zupančič začel razmišljati o lastni obrti, saj je imel dovolj znanja, izkušenj in tudi poznanstev, ki so mu lahko pomagala pri pridobivanju poslov. Poleg tega je po združitvi Komunale Trebnje z Remontom Mirna v večje podjetje Tregrad, le-to že po enem letu poslovanja propadlo. Zato je leta 1974 šel na svoje. »Dela smo imeli dovolj. Postopoma sem kupoval nove gradbene stroje. Tudi z nabavo materiala nismo imeli težav, saj sem poznal prave ljudi. Bili smo konkurenčni. Izvajali smo gradbene projekte po vsej Dolenjski in v Ljubljani z okolico,« pove Zupančič. V Gradbeništvu Zupančič opravljajo vsa zemeljska dela od izkopa in betoniranja gradbenih jam, vse gradbene storitve, vključno s fasado. V dogovoru z investitorjem izvedejo tudi izvedbo projekta na ključ, pri čemer sodelujejo z drugimi obrtniki.

Za cel avtobus zaposlenih

Koliko objektov je Zupančič v teh desetletjih zgradil, ne more prešteti, zago-

GRADBENIŠTVO ZUPANČIČ OSTAJA ČLAN OZS

Alojz Zupančič je bil od leta 1987 do 1993 podpredsednik OOOZ Trebnje, en mandat, od leta 1993 do 1995 pa tudi njen predsednik: »Najbolj pomembno mi je bilo, da obrtniki delujemo povezano in da drug drugemu ne predstavljamo nelojalne konkurence. V sekciji gradbenikov smo sprejeli ukrepe za gradnjo bolj kakovostnih objektov, ki bodo arhitekturno skladni s podobo lokalnega okolja.« OOOZ Trebnje je v letu 2003 obnovila obrtni dom. Vsa gradbena dela je izvajalo Gradbeništvo Zupančič, ki tudi pod vodstvom mlajšega Zupančiča ostaja član Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije.

tovo pa več sto. »To gostilno, v kateri se pogovarjava, smo zgradili pred petnajstimi leti, zgradili smo številne vrtce in šole, številne kmetijske zadruge, trgovske in poslovne objekte po Dolenjskem, med drugim za Trimo, in v Ljubljani tovarno Agrostroj. V najboljših časih sem imel 50 zaposlenih, nekaj delovodij,



zidarjev, največ pa težakov, vsi so bili z Juga, večinoma Albanci,« pohvali svoje pridne delavce, ki jih je redno in dobro plačeval, zatrdi. A še vedno meni, da je kljub sodobnim gradbenim strojem poklic gradbinca še danes težko prigarani kruh.

Gradbeništvo in gospodarstvo se vzajemno poganjata

Ko ga povprašam, kako se jih je dotaknila kriza v gradbeništvu, zamahne z roko in odvrne, da krize zanje sploh ni bilo: »Nismo bili požrešni in nismo gradili za trg in kalkulirali na visoke cene. Vedno delamo za znanega investitorja, naredimo predračun in projekt končamo v roku, zato nam stranke zaupajo. To nas je to naučilo, da moramo zahtevati vmesna poplačila del ali pač s projektom ne nadaljujemo«.

Nekoliko kritičen je tudi do dela nekaterih arhitektov in svojih stanovskih

kolegov: »Pred 30 leti smo naredili fasado na občinski stavbi, pa poglejte, kako je še danes lepo ohranjena, saj uporabljamo kakovostne in obstojne akrilne barve, skladne z arhitekturno podobo stavbe in z okolico. Ne razumem, kako lahko inšpekcija dovoljuje kričeče rdeče, oranžne, zelene fasade hiš, ko pa imamo vendarle zakon, ki določa zunanji videz stavb.«

Ponosen na svoje stavbe

»Nikoli mi ni bilo žal, da sem se odločil za gradbeni poklic. Kar sem delal, sem delal z veseljem. Z veseljem pogledam 'ksiht', pročelje svojih objektov, pri katerih smo vedno pazili, da niso štrleči, temveč vkomponirani v okolico«. Stavbe, ki jih je postavil ali obnovil, so na nek način kot njegovi otroci, ki jih je vzgajal, oblikoval in nato opazoval, kako zorijo. »V gradbeništvu je treba ves čas spremljati razvoj materialov in novih trendov ter bdeti nad projektom, saj nekateri delavci delajo po liniji najmanjšega upora. Zato dela ne moreš kar prepustiti naključju,« poznavalsko ocenjuje Alojz Zupančič, ki je od vsega najbolj srečen, »ker sem svoje veselje do gradbeništva prenesel tudi na sina, ki uspešno nadaljuje obrt in gradi prihodnost«.

ANITA IVAČIČ, SLIKE: A. I. IN OSEBNI ARHIV ALOJZA ZUPANČIČA



040 186 162 | my.eni.art@gmail.com |  ENI ART

november 2016 | obrtnik podjetnik 01

ZIMSKA ZAKONODAJA

Primerno obujte svoj avto

Ko slišite na radiu, da bodo temperature padle pod 10 °C, začnete iz omar jemati debelejšje jakne in bunde. A takrat pomislite, da se zaradi mraza vaša letna pnevmatika ne drži več cestišča kot poleti? Zimskih gum ne nameščate na svoje jeklene konjičke le zaradi zakona, ampak predvsem zaradi varnejše in zanesljivejše vožnje.

Zakon o varnosti cestnega prometa v 114. členu določa, da morajo biti v Sloveniji med 15. novembrom in 15. marcem vozila opremljena z zimsko opremo. Pod zimsko opremo sodi ali komplet štirih zimskih gum z oznako M + S z minimalno globino profila 3 milimetre ali komplet letnih gum z enako minimalno globino profila in s pripadajočimi snežnimi verigami za pogonski kolesi. Dovoljena hitrost vozila s pripetimi verigami je največ 50 km/h.

Svoja vozila morajo na zimski čas ustrezno pripraviti tudi vozniki tovornih vozil. Zimsko opremo vozil s skupno maso nad 3,5 tone sestavljajo dve zimski pnevmatiki na pogonskih kolesih z najmanj trimilimetrskim profilom in lopata. Tovorno vozilo je lahko opremljeno tudi s štirimi letnimi pnevmatikami z minimalno globino profila tri milimetre, snežnimi verigami in lopato. Spremljajte pa tudi vremensko napoved, saj lahko sneg pobeli ceste še pred 15. novembrom ali v drugi polovici marca, torej zunaj zakonsko določenega obdobja obvezne vožnje z zimsko opremo. Tudi za vremenske razmere v tem času zakon velja, saj navaja, da morajo biti v zimskih razmerah vozila ustrezno opremljena.

Katere gume?

Oznaka M + S pomeni, da gre za različico gum za Mud in Snow (blato in sneg). Nekaterе gume imajo dodano tudi snežinko. Te gume izpolnjujejo posebne kriterije glede ravni oprijema, zavorne poti in vodljivosti v zimskih razmerah. Kupujte le gume, katerih di-

menzija je določena v homologaciji vozila, saj imate lahko zaradi neustreznih dimenzij tehnične ali zakonske težave.

Ne kupujte starih gum: na vsaki gumi so številke, ki pomenijo teden in leto, v katerem je bila guma izdelana. Če ne veste, katere gume bi namestili na svojega jeklenega konjička, pogledajte teste in se o izkušnjah pogovorite z znanci, prijatelji in prodajalci gum.

Ko boste zamenjali letne za zimske gume, privoščite avtomobilu še preventivni pregled. Pri nizkih temperaturah je najbolj obremenjen akumulator, zato naj bo v dobrem stanju. Zaradi umazanije boste potrebovali dobre brisalnice in s primerno tekočino napolnjeno posodo za mokrenje vetrobranske šipe (dodatek proti zmrzali!), tisti pametni pa imajo v prtljažniku še rokavice, strgalo za led, odejo in manjšo (zložljivo) snežno lopato.

Načeloma je uporaba zimskih gum v primerjavi z letnimi upravičena že, ko temperature padejo pod 7 stopinj Celzija. Na trajnost gum vpliva tudi njihovo hranjenje. Nikar jih ne hranite v pokončnem položaju, saj se lahko ukriji. Gume hranite v temnem prostoru, lahko tudi pri vulkanizerju, saj jih mnogo ponuja prav to možnost, nekateri tudi brezplačno.

Kadar čez noč vaš avtomobil prekrije snežna odeja, zjutraj vstanite pol ure prej in ga popolnoma očistite. Najpomembnejši deli so stekla, svetila, registrski tablici in nemoten dovod zraka do motorja (avtomobilska maska), vendar nikar ne pozabite na streho. Če jo boste preskočili, češ saj se bo sama

rešila snežne odeje, potem ne boste le v prekršku, ampak si boste naredili tudi škodo. Najmanjši glavobol bo povzročil zdrs (zmrznenega) snega, ki vam poškoduje lak na avtomobilu, poleg tega pa lahko poškoduje tudi kakšnega nič hudega slutečega pešca, ki ste ga v tistem trenutku prehitevali. Če ste rojeni pod nesrečno zvezdo, vam bo zdrs težkega snega polomil brisalnice, pri ne-spametni vožnji s snegom naloženega avtomobila pa boste ob zdrs povzročili še prometno nezgodo. Se torej splača spati deset minut več?

Tudi po Evropi

Od prvega novembra naprej morajo biti avtomobili za vožnjo po avstrijskih cestah spet opremljeni po zimsko. S tem datumom prične veljati »obvezna zimska oprema vozila pogojena z vremenskimi pogoji«. Seveda pa ne le v Avstriji, tudi v nekaterih drugih evropskih državah imajo podobne predpise. Preden se odpravite na vožnjo preverite, kaj zahtevajo na cilju, kamor potujete. Kot opozarjata avstrijski avtomobilistični klub ÖAMTC in hrvaški avtomobilski klub HAK ti predpisi v posameznih državah niso povsem enaki. Poleg tega pa je treba povedati, da v spodnji tabeli ni držav, ki nimajo posebnih predpisov glede zimske opreme: Albanija, Armenija, Belgija, Belorusija, Danska, Gruzija, Grčija, Irska, Moldavija, Nizozemska, Portugalska, Romunija, Rusija, Turčija, Ukrajina in Velika Britanija. (TABELA 1)

BORUT ŠTAJNAHER



SLOVENIJA	
Časovno obdobje:	Od 15. novembra do 15. marca
Zahteve:	4 zimske pnevmatike M+S (profil 3mm) ali letne pnevmatike (profil 3mm) + verige. Za pogon 4x4 veljajo ista pravila, verige morajo biti na dveh stalno vklopljenih pogonskih kolesih
Kje:	Povsod razen v priobalnem pasu
AVSTRIJA	
	vir: http://www.bmvit.gv.at/
Časovno obdobje:	Od 1. novembra do 15. aprila
Zahteve:	4 zimske pnevmatike (profil 4 mm) ali letne pnevmatike (profil 4 mm) + verige na pogonskih kolesih
Kje:	Povsod
Posebnosti:	Verige so lahko na kolesih le v primerih, če je na cestah led ali zglajen sneg. V primeru snežne brozge ali delno zasneženega cestišča uporaba verig ni dovoljena, prav tako ni dovoljena vožnja z letnimi pnevmatikami. Na višje ležečih cestah so verige, odvisno od signalizacije, obvezne tudi na zimskih pnevmatikah. Kazen za neupoštevanje predpisov se začne pri 35 evrih in lahko seže do pet tisoč evrov.
ITALIJA	
	vir: www.conftrasporto.it
Časovno obdobje:	Od 1. novembra do 15. aprila. V dolini Aoste od 15. oktobra do 15. aprila. Ponekod je obdobje krajše
Zahteve:	4 zimske pnevmatike ali 4 letne pnevmatike in v opremi snežne verige
Posebnosti:	Na višje ležečih cestah so lahko, v primeru močnega sneženja, obvezne verige tudi na zimskih pnevmatikah. Kazen za vožnjo brez ustrezne opreme je 39 evrov v naseljih in 80 evrov na preostalih cestah.
HRVAŠKA	
	vir: www.hak.hr
Časovno obdobje:	Od 15. novembra do 15. aprila, ne glede na vozne razmere oziroma vedno v primeru sneženja
Zahteve:	4 zimske ali celoletne pnevmatike M+S ali 4 letne pnevmatike (profil min. 4 mm) + verige na pogonskih kolesih
Kje:	Določene ceste na Hrvaškem. V primeru sneženja tudi na ostalih cestah. Kazen 700 kun in izločitev iz prometa.
NEMČIJA	
	vir: www.adac.de
Časovno obdobje:	Ni datumsko določeno. Obvezna uporaba zimske opreme je kadar so zimske razmere npr.: sneženje, snežna brozga, poledica sneg na cestišču ...
Zahteve:	4 zimske pnevmatike (min. profil 1,6 mm, priporočen profil 4 mm) M+S ali znak snežinke. Za vozila 4x4 velja enako.
Kje:	Povsod
Posebnosti:	Letne pnevmatike + verige v primeru zimskih razmer niso opcija. Verige so, poleg zimskih pnevmatik, obvezne v primeru postavljene prometne signalizacije.
FRANCIJA	
	vir: www.autoroutes.fr
Časovno obdobje:	Ni datumsko določeno. Zimska oprema je obvezna kadar so zimske razmere ali kadar je s prometnim znakom določena uporaba zimske opreme. (npr. snežnih verig...)
Zahteve:	4 zimske pnevmatike (profil 3,5 mm) ali snežne verige.
Kje:	Povsod
Posebnosti:	Na višje ležečih cestah je pogosto uporaba verig obvezna tudi za vozila opremljena z zimskimi pnevmatikami.
ŠVICA	
	vir: www.tcs.ch
Časovno obdobje:	Ni datumsko določeno. Zimska oprema je obvezna v primeru zimskih razmer (ob sneženju, ko se sneg oprijema cestišča, poledica, zglajen sneg na cestišču, ...)
Zahteve:	4 zimske pnevmatike. Če je prometni znak, so obvezne tudi verige, razen za vozila 4x4.
Kje:	Povsod
Posebnosti:	Višje ležeče ceste in prelazi so v zimskem času prevozni le z verigami, zato v zimskem času priporočamo verige kot dodatno opremo v vozilu. V primeru prometne nesreče se lahko odgovornost, ne glede na dejansko stanje, prisodi vozniku, ki vozi brez ustrezne zimske opreme.
MADŽARSKA	
	vir: http://internet.kozut.hu
Časovno obdobje:	Ni datumsko določeno
Zahteve:	Ni zakonsko določeno
Posebnosti:	V primeru močnejšega sneženja oziroma večje količine snega lahko na ceste postavijo prometne znake, za obvezno uporabo verig na pogonskih kolesih. V teh primerih se namestitve verig zahteva že ob prestopu meje.

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

- Cena malega oglasa (do 30 besed) je **17 EUR** (+ 22 % DDV).
 - **1 cm stolpca** okvirjenega malega oglasa na barvni podlagi stane **19 EUR** (+ 22 % DDV).
- Prosimo vas, da nam ob vseh naročilih oglasov napišete podatke za 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
 - **NOVO** – preko spletnega obrazca na www.ozs.si/Obrtnik/Narocilomalegaoglasa
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

OGLASI V RUBRIKAH OBRTNE STORITVE IN POSLOVNE STORITVE

Na podlagi zakona o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno oglasov neregistriranih dejavnosti ne objavljamo!

Če želite, da vam objavimo oglas za storitve, nam

pošljite naslednje dokumente:

- **s. p.:** kopijo obrtnega dovoljenja ali priglasitveni list,
- **družbe:** izpis iz sodnega registra.

Oglasi v teh rubrikah morajo vsebovati popoln naziv in naslov, ki smo ga dolžni tudi objaviti!

ZADNJI ROK ZA ODDAJO MALEGA OGLASA

Zadnji rok za oddajo malega oglasa v decembrski Obrtnikovi borzi je **22. november 2016.**

NAROČILO NA REVIZIJO OBRTNIK PODJETNIK

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

Naročite se lahko po:

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



STROJI IN OPREMA

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

PRODAM FRIZERSKI DVOSED z dvema sušilnima kapama. Cena ugodna! Informacije po tel. 041 469 157. Šifra oglasa: 16-02-015

PRODAM PROIZVODNJO za visokofrekvenčno varjenje PVC folij: avtomatski linijski stroj z dvema varilnima glavama moči dvakrat po 3 KW, polavtomatski stroj moči 5 KW, 10 KW generator, škarje za prečni razrez, škarje za vzdolžni razrez, ročne škarje za lepenko, cca 160 orodij za izdelavo izdelkov in več drugih drobnih priprav. Za več informacij pokličite po tel. 041 674 652. Šifra oglasa: 16-02-016

PRODAMO STAREJŠE STROJE za obdelavo kovin: stružnico CNC Gildemaister, stroj za potopno erozijo, rezkalni stroj, brusilni ploskovni in okrogli. Informacije po tel. 02 629 62 23, 040 725 603. Šifra oglasa: 16-02-017

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

EUROPA PARTNER - TURISTIČNA AGENCIJA, Ptuj, Osojnikova cesta 21, organizira za vas strokovna potovanja, kongrese, poslovna srečanja, obiske sejmov, ... Informacije po tel. 02 745 01 82, 041 662 504, e-pošta: info@europapartner.si, www.europapartner.si. Šifra oglasa: 16-04-008

REKLAMNI TISK M - nudimo: sublimacijski tisk - na majice, lončke, dežnike, športne drese... itd., tamponski tisk na kemične svinčnike, vžigalnike, obeske in ves promocijski material. Informacije: Reklamni tisk M, Gorenje Sušice 22, 8323 Uršna sela, tel. 041 555 905, 031 756 427, e-pošta: reklamnitiskm@gmail.com. Šifra oglasa: 16-04-009

RAZNO

MED ZIMSKO SEZONO na Kravcu (Eko Turizem Viženčar - domača hrana) dobi delo kuharica, pomočnica in sobarica. Želja po vestnosti, čistoči in srčnosti naj vam bo geslo do dobrega tima. Zaželen lastni s.p., možna izposoja kadra ali zaposlitev za določen čas. Informacije: Maria Mia Grilc s.p., tel. 041 647 545. Šifra oglasa: 16-09-013

MATERIAL

Acrytech®

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

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

pečenko

V LJUBLJANI ODPIRAMO NOVO PE z grafičnimi materiali za izdelavo reklam, Magistrova ul. 1, poleg steklarstva ISO.

Nudimo vam :

- FLEKS folije za majice
- AVERY folije,
- PLOŠČE iz plastike,
- PLATNO za transparente,
- LED svetila in profili za svetlobne table
- izdelki za PROMOCIJO

več si ogledate na WWW.DRM.SI
DRM D.O.O., Orleška cesta 16,
6210 Sežana
MOB. 051 623 205, tel. 05 7 311900

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s.p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanah, stanovanja v Ločah in nova stanovanja v Poljčanah ter skladišča v Ločah. Oddam tudi lokal za frizerski salon ali drugo dejavnost v središču Loč, na odlični lokaciji zraven vaše krčme in cerkve. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 7. do 15. ure. Šifra oglasa: 16-07-005

V CENTRU SPAR, TRBOVLJE oddamo ali prodamo prostor v izmeri 77,66 m². Lokal je potrebno dokončati glede na namembnost uporabe. Cena in pogoji po dogovoru. Informacije po tel.: 041 627 020. Šifra oglasa: 16-07-020

PRODAM POSLOVNO-STANOVANJSKI LOKAL v pritličju stavbe Šavel center, Cvetkova ul. 2, Murska Sobota, v velikosti 58,20 m² s pripadajočim garažnim prostorom. Informacije po tel. 041 668 652, Andrej Hriberšek. Šifra oglasa: 16-07-021

OBRATNE STORITVE

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV za vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije na ravne strehe, terase, ... tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodooodbojne 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

NUDIM MOŽNOST BRIZGANJA plastike na novem 90 t stroju za brizganje plastike. Ugodno, z možnostjo dolgoročnega skle-

panja posla. Informacije: Primož Bilban s.p., Sp. Pirniče 42, 1215 Medvode, tel. 031 230 347. Šifra oglasa: 16-03-012

VRTANJE IN MINIRANJE po konkurenčnih cenah. Minerstvo Žerjal, Štanjel 73, 6222 Štanjel, tel. 070 999 991. Šifra oglasa: 16-03-013

PRO SERVIS in prodaja frizerskih škarij. Informacije: Luka Holešek, Trg svobode 12, 1420 Trbovlje, tel. 040 422 016. Šifra oglasa: 16-03-014

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL



**DVIGALA
BARTOL**

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

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

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 mobitelu 051 649 793, 041 223 562, faksu 04 531 61 10. Delovni dnevi ob mlajuu: november - 1., 2., 3., 29. in 30. Šifra oglasa: 16-05-001

POSLOVNO DARILO, ki je hkrati toplo, udobno in izvirno... Nogavice z vašim logotipom v ličnem pakiranju. Možnost manjših količin (od 30 parov), izdelava v Sloveniji, v nekaj dneh. Informacije po e-pošti: pletilstvo.zakrajsek@siol.net, tel. 041 328 110. Šifra oglasa: 16-05-002



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).

EEN BORZA

INFORMACIJE:

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana
Kontakt: **Edina Zejnič**,
tel. 01 58 30 586
e-pošta: een@ozs.si

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

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

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

Britansko podjetje išče primerno podjetje, ki bi na podlagi proizvodnega sporazuma izdelovalo izdelke iz galvaniziranega jekla. **EEN-sept-29**

Britansko podjetje se ukvarja z distribucijo zeliščnih, homeopatskih in naravnih prehranskih dodatkov ter medicinskih pripomočkov. Išče nove inovativne izdelke in pripomočke ter ponuja sklenitev sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-sept-30**

Francoski distributer lesenih zatočišč za živino in bivačkov za lovce išče dobavitelje tovrstnih izdelkov in ponuja sodelovanje na podlagi sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-sept-32**

Špansko podjetje se ukvarja z uvozom, izvozom in instalacijo klimatskih naprav, hladilne opreme, gospodinskih aparatov priznanih znamk. Tujim podjetjem na tem področju ponuja distribucijske storitve. **EEN-sept-31**

Poljski proizvajalec plastičnih izdelkov (obešalnikov za oblačila, dodatkov za pohištvo) išče dobavitelje plastike (polipropilena, polistirena, ABS plastike, polietilena z nizko gostoto-LDPE, polietilena z visoko gostoto-HDPE, PVC) in ponuja sklenitev proizvodnega sporazuma. **EEN-sept-33**

Črnogorski distributer je specializiran za področje živilskih izdelkov in išče dobavitelje s področja agroživilske industrije, predvsem živil in živilskih izdelkov, alkoholnih in brezalkoholnih pijač (vina, sokovi, sode). S partnerji bi sklenili sodelovanje na podlagi sporazuma o ekskluzivni distribuciji na črnogorskem trgu. **EEN-sept-34**

Portugalsko podjetje ponuja kakovostne izdelke in storitve na področju obnovljive energije in učinkovite rabe energije, skupaj s storitvami inženiringa, oskrbe in izgradnje. Podjetje išče

nove inovativne izdelke in ponuja sklenitev sporazuma o zastopanju ali o distribucijskih storitvah. **EEN-sept-35**

Litovsko podjetje išče kontejnerske vojaške kuhinje, sestavljene iz dveh standardnih tovornih zabojnikov. Proizvajalec kontejnerskih kuhinj naj ima vsaj 15 let izkušenj v izdelovanju kontejnerskih kuhinj. Podjetje ponuja sklenitev sodelovanja na osnovi podizvajalskega sporazuma. **EEN-sept-36**

Izkušen uvoznik in distributer hrane in pijače išče nove izdelke za poljski trg. Podjetje že trguje s superhrano (s certifikatom o ekološki pridelavi in predelavi in brez certifikata), s sokovi, koncentri in prvovrstno kavo. Iščejo nove in inovativne prehranske izdelke za dopolnitev ponudbe in ponujajo sklenitev sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-sept-37**

Kitajsko podjetje išče sveže svinjske možgane za izdelavo medicinskih produktov. Dobavitelj mora imeti ustrezen certifikat za izvažanje svinjskih možganov na Kitajsko. Kitajsko podjetje bo blago neposredno kupovalo od partnerja na podlagi sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-sept-38**

Avstralsko podjetje, ki se ukvarja s spletno prodajo športne opreme, oblikovane po željah naročnikov, je odprlo spletno podružnico v Veliki Britaniji. Podjetje išče partnerje, ki lahko izdelujejo različno športno opremo, predvsem žoge za nogomet in rugby. Z njimi bodo sklenili sodelovanje na osnovi proizvodnega ali podizvajalskega sporazuma. **EEN-sept-39**

Grški trgovec s stroji za rezkanje lesa, kovine, aluminija itd. ter ustreznim potrošnim materialom išče nove dobavitelje ter ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-sept-40**

Vodilno švedsko podjetje ima lastne trgovine s pripomočki za lažje življenje in bo v kratkem na Švedskem odprlo verigo lastnih trgovin s tovrstnimi izdelki, zato išče dobavitelje izdelkov in inovacij na tem področju. **EEN-sept-41**

Švedski proizvajalec LED svetil, od katerih jih je precej patentiranih, ima lasten oddelek za razvoj novih rešitev. Specializirano je za razsvetljavo prostorov za živino, perutnino, razsvetljavo ladij ter posebej zahtevnih in občutljivih prostorov. Podjetje išče distributerje. **EEN-sept-42**

Italijansko podjetje je izdelalo električni voziček za prevoz tovora po različnih vrstah terena. Kakovosten pogon in napredne baterije omogočajo maksimalno učinkovitost in trajanje delovanja, nizke operativne stroške in varno upravljanje. Podjetje išče zastopnike distributerje in prodajalce. **EEN-sept-43**

Poljsko podjetje ponuja učinkovite tehnologije za čiščenje odpadne vode in odpravljanje smrada (s pomočjo bakterij). Ti ekološki pripravki so primerni za uporabo v greznicah in čistilnih napravah, kjer odpravljajo maščobne obloge v ceveh, uporabo pri čiščenju stranišč, kjer odstranjujejo neprijetne vonjave (vrečke, sprej) ipd. Podjetje išče distributerje. **EEN-sept-44**

Srbsko razvojno podjetje je izdelalo inteligentne sisteme za upravljanje z energijo, ki vsebujejo programe za avtomatsko pregledovanje delovanja in popravila. Sistemi lahko upravljajo z visokim deležem virov obnovljive energije. Sistem, ki so ga razvili, je osnova za napredna električna omrežja (pametna omrežja). Podjetje išče distributerje in zastopnike ter sodelovanje s podjetji, ki razvijajo tovrstne produkte. **EEN-sept-45**

Francoska podružnica nemškega podjetja, ki je vodilni svetovni pridelovalec borovnic, išče nove distributerje za prodajo borovnic v boljših trgovinah. **EEN-sept-46**

Eden vodilnih ruskih proizvajalcev opek različnih oblik, sestave in barve, išče distributerje. **EEN-sept-47**

Egiptovsko podjetje se ukvarja s pridelavo, pridelavo in izvozom sušenih in dehidriranih zelišč, semen začimb in medicinskih rastlin v visokih koncentracijah in v skladu z mednarodnimi standardi o kakovosti. Podjetje išče distributerje (uvoznike in trgovce na debelo) s področja zelišč, začimb in medicinskih rastlin. **EEN-sept-48**

Francosko podjetje je izdelalo samonapihljive kuverte za prenos občutljivih in lomljivih predmetov. Kuverte so izdelane iz reciklažnega materiala, zato je njihova izdelava poceni in jih je mogoče reciklirati. Podjetje je razvilo tudi način pakiranja, s katerim je lahka tudi hramba kuvert. Iščejo distributerje, ki oskrbujejo podjetja z embalažo za transport. **EEN-sept-49**

Francosko podjetje izdeluje unikatni koncept »Beanie Bar«, v sklopu katerega izdeluje trendovske pletene kape s snemljivimi cofi. Podjetje išče distributerje oz. trgovske zastopnike, ki mu bodo pomagali razširiti znamko po Evropi. **EEN-sept-50**

Škotsko podjetje ima veliko izkušenj s proizvodnjo solarnih toplotnih in solarnih fotovoltaičnih sistemov za proizvajanje tople vode ali elektrike. Podjetje je že uveljavljeno v Veliki Britaniji in ima mednarodne partnerje, želi pa si še razširiti trg s sklenitvijo distribucijskih sporazumov s tujimi partnerji. **EEN-sept-51**

Škotski oblikovalec modnih oblačil je specializiran za ženska oblačila, predvsem jakne in kratke jopiče iz usnja in ovčje kože. Išče proizvajalce, ki bi lahko izdelovali njegove kreacije in bili pripravljeni izdelati oblačila v majhnih, vzorčnih količinah. S partnerji bi sklenili proizvodni sporazum. **EEN-sept-52**

Romunsko podjetje se več kot 10 let ukvarja z uvozom in distribucijo kmetijske in živilarske mehanizacije in opreme in išče proizvajalce tovrstnih artiklov in ponuja storitve kot distributer ali prodajni zastopnik na romunskem trgu. **EEN-sept-53**

Romunsko podjetje se ukvarja z veleprodajo hidravličnih, pnevmatskih in industrijskih komponent. Podjetje želi razširiti svojo ponudbo in tujim proizvajalcem tovrstnih artiklov ponuja sklenitev sodelovanja kot trgovski zastopnik za prodajo na romunskem trgu. **EEN-sept-54**

Britanski trgovec z merilnimi instrumenti za zemljo, rastline in teren za potrebe kmetijstva in igrišč za golf išče nove dobavitelje tovrstne opreme. Instrumenti naj omogočajo tudi analizo podatkov za pomoč pri upravljanju terena. Britansko podjetje bi s partnerji sodelovalo kot distributer ali prodajni agent. **EEN-sept-55**

Italijansko podjetje ima izkušnje in potrebna potrdila za izdelovanje barv in kakovostnih izdelkov za arhitekturo in restavracijo zgradb. Podjetje išče distributerje ali prodajne agente ter odjemalce (na osnovi proizvodnega sporazuma) v gradbenem sektorju. **EEN-sept-56**

Špansko podjetje ima več kot 35 let izkušenj v izdelavi trezorjev, protipožarnih omaric, sefov in ostalih artiklov za varnost stvari. Podjetje išče trgovske zastopnike ali distributerje. **EEN-sept-57**

Romunsko podjetje izdeluje prestižne kamine in različne kovinske izdelke za gospodinjstvo in industrijo. Podjetje išče distributerje ali partnerje, s katerimi bi sklenilo proizvodni sporazum. **EEN-sept-58**

Britansko podjetje ima 17 pisarn in več kot 40-letne izkušnje v mednarodnem logističnem poslovanju in posredniških storitvah. Ponuja sklenitev sporazuma o storitvah. **EEN-sept-59**

Italijanski pridelovalec in mlinar naravnih živil brez glutena išče distributerje ali proizvajalce brezglutenskih izdelkov, ki jih zanima proizvodnja novih izdelkov iz tovrstnih živil. **EEN-sept-60**

Italijansko podjetje, zastopnik, specializiran za trgovanje z električnimi, elektromehanskimi in elektronskimi komponentami, išče proizvodna podjetja za distribucijo svojih izdelkov v Italiji. **EEN-okt-1**

Japonski veletrgovec testerjev za preverjanje tiskanja ter drugih povezanih laboratorijskih izdelkov želi skleniti distribucijsko pogodbo z evropskimi dobavitelji. Njegovi glavni kupci so glavne japonske tiskarne, proizvajalci črnila, papirja in kemijska podjetja. Podjetje išče inovativne laboratorijske izdelke, ki se uporabljajo za nadzor kakovosti, R&D, kot tudi za testiranje vedenjskih lastnosti kemikalij, celuloze in papirja, grafične umetnosti in izdelkov iz črnila. **EEN-okt-2**

Eden izmed najboljših poljskih distributerjev igrač na trgu deluje že od leta 1997. Od samega začetka je bilo podjetje aktivno na vzhodnoevropskih trgih, npr. na Poljskem, Madžarskem, Češkem in Slovaškem. Podjetje išče idejo za inovativno igračo, ki pa mora biti privlačna tako za otroke kot tudi za odrasle. **EEN-okt-3**

Nemško podjetje je specializirano za trgovino z rezervnimi deli za osebne avtomobile, tovornjake in avtobuse, opremo za industrijo cementa, kot tudi opremo za vrtnanje za odprtje jam in v podzemnih rudnikih (originalni deli, kot tudi OEM deli). Podjetje išče dobavitelje rezervnih delov za širitev svoje linije izdelkov in ponuja pogodbo za distribucijo storitev. **EEN-okt-6**

Eden izmed najboljših poljskih distributerjev igrač na trgu deluje že od leta 1997. Od samega začetka je bilo podjetje aktivno na vzhodnoevropskih trgih. Podjetje išče nekonvencionalne inovativne materiale, ki se lahko uporabljajo na različne načine, v proizvodnji igrač. Podjetje bo pomagalo pri pridobivanju vseh potrebnih certifikatov, ki omogočajo uporabo materiala v otroških izdelkih. Distributer se zanima za vzpostavitev sodelovanja na podlagi licenčne pogodbe. **EEN-okt-7**

Romunsko podjetje je dejavno kot veletrgovec za hidravlične, industrijske in pnevmatske komponente. Podjetje se zanima za razširitev svoje ponudbe izdelkov z iskanjem novih tujih proizvajalcev. Romunsko podjetje želi delovati kot agent za zastopanje tujih podjetij in njihovih proizvodov na notranjem trgu. **EEN-okt-8**

Poljsko podjetje, specializirano za oblikovanje in izdelavo prekucnikov, prikolic, polprikolic in kaveljskih nakladalcev, želi delovati kot agent, ki zastopa partnerjeve izdelke in/ali storitve v skladu s pogodbo o trgovskem zastopanju. **EEN-okt-9**

Srbski trgovec z električno opremo z več kot 20-letnimi izkušnjami in široko mrežo strank, nudi trgovsko posredniške storitve za podjetja, ki se zanimajo za srbski trg. Potencialni partnerji bi morali biti proizvajalci in distributerji električne in svetlobne opreme, malih gospodinjstev aparatov in podobnih izdelkov. Prednostni vrsti sodelovanja sta trgovinski sporazum in distribucijski sporazum. **EEN-okt-11**

Bolgarski proizvajalec tehničnih izdelkov iz gume, silikonov, bakelita in drugih stiskanih izdelkov; hidravličnih in pnevmatskih sistemov za proizvodnjo hidravličnih in visokotlačnih cevi, itd. išče franšizni model sodelovanja s tujimi podjetji, kot franšizojemalec. Podjetje se zanima tudi za vzajemno proizvodnjo. **EEN-okt-12**

Švedsko podjetje z lastno proizvodnjo mineralnih ličil in spletne trgovine za te izdelke išče poslovnega partnerja za izdelavo naravne kozmetike pod trgovsko znamko. Švedsko podjetje se zanima za sklenitev sporazuma o proizvodnji ali licenčni pogodbi. **EEN-okt-25**

Britansko podjetje je razvilo napravo za rezanje kvadratnih lukenj za električne in podatkovne vtičnice. Podjetje išče poslovnega partnerja za izdelavo kovinskega in plastičnega dela ter sestavo proizvoda v skladu s pogodbo o proizvodnji. **EEN-okt-26**

Špansko podjetje, specializirano za signalizacijo in pozicioniranje železniških sistemov, išče proizvajalca nekovinskih zaprek za vgradnjo radarskega senzorja v vlaku. Podjetje želi skleniti podizvajalski sporazum. **EEN-okt-27**

Špansko podjetje je razvilo inovativno pakiranje pijač, kjer je suhim sestavinam potrebno dodati le vodo. Podjetje išče partnerje za proizvodnjo in trženje tega izdelka na podlagi licenčne pogodbe. **EEN-okt-28**

Francosko podjetje oblikuje, razvija in prodaja velik obseg vozečih lesenih igrač (avtomobilov,

letal, motorjev) za otroke. Podjetje išče industrijskega proizvajalca črnih ali barvnih cilindričnih cevi iz pene za uporabo kot ročaji pri opremi modela tipa moto-vozila. Podjetje išče dolgoročni dogovor o proizvodnji. **EEN-okt-29**

Albansko podjetje, specializirano za popravila pnevmatik za vozila, želi kupiti pnevmatike mednarodnih proizvajalcev in/ali distributerjev na podlagi sporazuma o distribuciji storitev. Podjetje je odprto za sklepanje sporazumov z mednarodnimi partnerji, ne glede na njihovo državo izvora. **EEN-okt-30**

Romunsko podjetje deluje v sektorju obnovljivih virov energije in energetske učinkovitosti ter išče sodelovanje z razvijalci in proizvajalci tehnologije, ki pokrivajo ta področja. Podjetje išče partnerska sodelovanja kot poslovna agencija s podjetji, zainteresiranimi za povečanje svojega trga na Romunijo in namenom ponuditi inovativne energetske rešitve/izdelke. **EEN-okt-31**

Bolgarsko podjetje je specializirano za logistiko in špedicijo. Podjetje išče partnerje za ponujene transportne in špeditorske storitve. Podjetje razpolaga z naborom vozil za pošiljanje blaga s specifičnimi pogoji transporta. Zahvaljujoč GPS spremljanju, je mogoče prevoz blaga slediti. Podjetje ima vsa potrebna zavarovanja in licence ter ponuja prometne/logistične storitve v cestnem prometu za trgovska in proizvodna podjetja iz Evrope in zunaj nje v okviru sporazumov o storitvah. **EEN-okt-32**

Turško podjetje ponuja inovativno rešitev za zbiranje prazne embalaže in povečanje stopnje recikliranja s sistemom nagrajevanja. Sistem uporabnikom omogoča, da z oddajo embalaže v pametno napravo prejme določen bonus, ki ga lahko koristijo npr. pri storitvah javnega prevoza. Podjetje išče sodelovanje v okviru sporazuma za distribucijo storitev. **EEN-okt-33**

Francosko podjetje je razvilo rešitev za izkoriščanje toplotne energije (kalorij) iz sive odpadne vode v stavbah. Kalorije se prenesejo sistem sanitarne vode in ogrevanja. Koeficient energetske učinkovitosti je okoli 4. Podjetje ima več kot 50 referenc, večinoma velika podjetja. Rešitev se enostavno namesti tako v starih kot v novih stavbah. Ciljni trg so večstanovanjske zgradbe, hoteli,... Podjetje ponuja sodelovanje na osnovi licenčnega ali trgovskega sporazuma. **EEN-okt-34**

Vodilno hrvaško tekstilno podjetje, specializirano za moške in ženske obleke, išče distributerje in partnerje, ki bi delovali kot povezava s kupci njihovih izdelkov. Poleg tega se podjetje ponuja tudi kot podizvajalec za opravljanje šivalne dejavnosti za druga podjetja. **EEN-okt-35**

Britansko zagonsko podjetje je razvilo spletno platformo, ki lokalnim trgovinam in trgovcem na drobno omogoča, da konkurirajo s spletnim nakupovanjem v sodobnem tržnem okolju. Z izkoriščanjem mobilne tehnologije lokalne trgovine lahko dostopajo do storitev, podatkov in spoznanj, ki so jim sicer nedosegljiva in se tako izognemo stroškom za razvoj in začetek svoje mobilne rešitve. Podjetje želi trenutno vzpostaviti partnerski sporazum o storitvah z evropskimi trgovci. **EEN-okt-36**

POSTANITE ČLAN OZS

NAJBOLJŠEGA SERVISA ZA MALO GOSPODARSTVO!

Naši člani so deležni več ugodnosti kot znaša letna članarina.

Brezplačno svetovanje z vrhunskimi strokovnjaki

S članstvom prejmete najmanj 30 brezplačnih strokovnih svetovanj na letni ravni. Informacije, ki jih prejmete na OZS so večkrat preverjene in podane s strani dolgoletnih vrhunskih strokovnjakov.



Moj obrtnik

za člane OZS brezplačna celovita predstavitev na spletnem portalu, kjer potrošnik lahko najde ponudbo izdelkov in storitev vseh ponudnikov na enem samem mestu.

Specializirana izobraževanja

Ki jih za člane OZS zagotavljamo brezplačno ali z vidnim popustom od 10 – 90%.

Seminarji in delavnice s področja davkov, računovodstva, delovne zakonodaje, poslovanja v tujini, prodaje, marketinga in tujih jezikov,...

Vse informacije na enem mestu

Informacije, ki jih potrebujete pri vsakodnevnom poslovanju, so vam na voljo v: reviji Obrtnik Podjetnik, Obrtnikovem svetovalcu, e-novicah OZS, obvestilih sekcij in na spletnih straneh OZS.



Pridobivanje poslovnih priložnosti na tujih trgih

Za naše člane organiziramo brezplačna B2B srečanja in jim omogočamo, da z našo pomočjo pridobijo prave nasvete in kontakte za državo, v kateri si želijo razširiti svoje poslovanje.



Zastopanje, povezovanje in mreženje

- zastopanje interesov malega gospodarstva
- povezovanje po sekcijah, izmenjava izkušenj, uresničevanje skupnih interesov ter reševanje problemov
- mreženje z ostalimi člani na dogodkih, ki jih brezplačno organiziramo na OZS in v vašem kraju na območni zbornici.

Brezplačna kartica Mozaik podjetnih za super popuste in izjemne prihranke

Kot član OZS brezplačno prejmete kartico Mozaik podjetnih, s katero vam nudimo izjemne popuste na izbrane izdelke in storitve. Več na: www.mozaikpodjetnih.si



Odlično svetovanje na kar 62-ih območnih zbornicah po vsej Sloveniji

Osebno svetovanje in pomoč, ki jo potrebujete pri svojem poslovanju, vam nudimo praktično na vašem pragu, na kar 62-ih območnih zbornicah po vsej Sloveniji.



VESELIMO SE VAŠEGA KLICA IN OBISKA!



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Celovška 71, 1000 Ljubljana
01 58 30 500, info@ozs.si
www.ozs.si

Z vami in za vas - vaša Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije.

TUDI MOŠKI CENIJO NOTRANJE VREDNOTE.

V6



Novi Amarok. Avto, ki razume moške. Zdaj z novim motorjem V6.

Moški vedo, kaj si želijo. Zato novi Amarok poganja novi motor V6 3.0 TDI z močjo do 165 kW in navorom do 550 Nm. Skupaj s stalnim štirikolesnim pogonom 4MOTION in z 8-stopenjskim avtomatskim menjalnikom sta edinstvena kombinacija. Nova zunanost, novi bixenonski žarometi z dnevnimi LED-lučmi, 20-palčna aluminijasta platišča in zaščitni drog mu dajejo pravi športni pečat.



**Gospodarska
vozila**



Emisije CO₂: 204–196 g/km. Kombinirana poraba goriva: 7,8–7,5 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka, zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.