

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

Zakon o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS

NAM BO ZDAJ ŽE KAR DRŽAVA NELOJALNA KONKURENCA?



Gostilna Šempeter

Gostilna, ki ohranja lokalno ime
in kulinarčno tradicijo



Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si



DAVČNE BLAGAJNE?

Izberite naročniško Mobilno
blagajno z mesečno naročnino
že od **10,90 EUR na mesec***

**NOVO
TERMINAL
POS**
ZA KARTIČNO
POSLOVANJE
IN TISKANJE
RAČUNOV

Za uporabo storitve potrebujete le **mobilno napravo** [tablični računalnik ali pametni telefon], **internet** ter prenosni **tiskalnik računov**, ali najamete **terminal POS**, ki omogoča tiskanje računov in sprejem plačil s karticami.



Ključne prednosti:

- poslovanje v skladu z zakonodajo,
- varno shranjeni podatki v Sloveniji,
- podpora 24/7,
- enostavno pošiljanje in prejemanje eRačunov.

Vabljeni v najbližji Telekomov center, kjer lahko preverite **ugodno ponudbo naprav** in **brezplačno preizkusite** Mobilno blagajno. Za dodatne informacije pokličite brezplačno številko za poslovne uporabnike **080 70 70** ali pišite na **poslovni@telekom.si**.

Vedno predani poslu.
www.telekom.si/podjetniki

TelekomSlovenije

*Mesečna naročnina storitve Mobilna blagajna – Pantheon RA je 10,90 EUR. Priključnina za storitev POS ECR je 35,00 EUR, mesečna najemnina pa od 16,00 EUR. Cene so v EUR brez DDV. Slike so simbolične. Za več informacij o prodajni ponudbi obiščite www.telekom.si, Telekomov center, pokličite 080 70 70 ali pišite na poslovni@telekom.si. Telekom Slovenije, d.d., Ljubljana.





Smo trdni in pokončni, in verjemite, tako bo tudi ostalo!

V zadnjem času prejemam nemalo vprašanj na temo, kako delovati v teh težkih gospodarskih časih, kako se znajti ... kako preživeti v državi, ki ti kot podjetniku ali obrtniku odreže le suho skorjo kruha?! Moj odgovor je TEŽKO! In vedno rad dodam, da čeprav se na podjetniški poti kdaj spotaknemo, morda tudi grdo pademo, z vztrajnostjo in taktnostjo na koncu praviloma tudi uspemo. V našo naravo in razmišljanje bi se moralo usidrati, da ni sramotno pasti, da je pomembno pobrati se in prav gotovo bi si dovolili več podjetniške svobode.

Po poti obrti in podjetništva stopam že skoraj štiri desetletja, zato vem, da če podjetnik v ključnih trenutkih nima pravih informacij ali ustrezne strokovne pomoči, je vse skupaj še težje, veliko težje. Sam sem veliko oporo in pomoč že na začetku svoje poslovne poti našel pri OZS in izjemno sem ponosen na to, da sem danes lahko tudi predsednik združenja, ki skrbi za to, da nam je obrtnikom in podjetnikom v Sloveniji lažje. Da lahko dobimo ključne in tudi prave informacije, ko jih potrebujemo, da so nam preko kartice Mozaik podjetnih zagotovljene izjemne ugodnosti in tako lahko na primer samo pri avtomobilskih in premoženjskih zavarovanjih Zavarovalnice Triglav pridobimo še dodatni 7-odstotni popust in še in še. Predvsem pa, da smo pred državo ustrezno zastopani.

Povezovanje v združenja, kot je OZS, je v razmerah državnega neposluha za podjetnike in obrtnike še kako pomembno. Že tako tisti, ki bi morali in so za to tudi ustrezno plačani, ne razmišljajo in ne delujejo v prid gospodarstva, a kaj bi šele bilo, če se ne bi predstavniki OZS, ki smo tudi sami obrtniki in podjetniki, dnevno sestajali z različnimi odločevalci, se medijsko izpostavljali in odzivali, izražali svoja mnenja in interese ter s tem širili naš glas, voljo in zahteve članov obrtno-podjetniškega sistema. Če ne bi bilo OZS, bi danes obveljal nepremičninski zakon, zavarovalne osnove za samostojne podjetnike bi bile višje, v veljavo bi stopila mini davčna reforma, ki bi škodovala podjetnikom in obrtnikom ...

V preteklosti smo uspeli premostiti že marsikatero oviro, ki bi v primeru našega neposredovanja brez vsakega zadržka stopila v veljavo in močno škodovala malemu gospodarstvu. Zato vsem tistim, ki bi si morda želeli, da bi bilo drugače, da malo gospodarstvo ne bi imelo svojega glasnika, sporočam, da smo v OZS složni in povezani, kot še nikoli prej. Da je podpora vodstvu trdna, naša drža pokončna, cilji pa jasni – izključno in samo v korist naših članov, za boljši danes in jutri. In tako bo tudi ostalo!

Branko Meh, predsednik OZS

V SLOVENIJI ŽAL VELJA PRAVILO, DA JE IZREDNO SRAMOTNO, DA PADEŠ. V RAZVITEM ZAHODNEM SVETU PA ŠTEJEJO USPEH PO TEM, KOLIKOKRAT SI PADEL IN SE PONOVO USPEŠNO POBRAL!

VERJAMEM, DA JE V INTERESU MARIKOGA, DA NAŠE ZDRUŽENJE OSLABI ALI CELO RAZPADE. AMPAK ZA TO NI NOBENE BOJAZNI, SAJ VEMO, DA MOČNI IN POVEZANI ZMOREMO NAJVEČ!

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLV, številka 2, februar 2016

Izdaja Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
tel. 01 58 30 500

Naslov uredništva: Celovška cesta 71, Ljubljana

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

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

www.ozs.si/obrtnik

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

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

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

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina

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

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij

in priprava za tisk: Žiga Okorn in Barbara Filipčič,
www.uvid.si

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

ISSN 2385-9849

ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

Nekateri od naših partnerjev:

ERSTE CARD
Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club



NLB
Ugodne bančne storitve



ELEKTRO ENERGIJA
Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

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



TELEKOM SLOVENIJE
Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve



TRIGLAV ZAVAROVALNICA
Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

DZS
Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev



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



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI

OBRTNO-PODJETNIŠKA ZBORNICA SLOVENIJE

AKTUALNO

4-8

ZMAGOVALCI

10-12

IZ OZS

14-18

PODJETNO

20-25

STROKOVNO

26-29

SEKCIJE

30-38

OBRTNIKOV SVETOVALEC

39

OOZ

59-63

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

64-67

MOZAIK PODJETNIH

68

SEJMI

70-74

NAŠI ČLANI

76-84

OSEBNE ZGODBE

86-88

AVTO

90-93

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI:

Foto: Žiga Okorn



Zmagovalci: ▶ Gostilna Šempeter

Po pol stoletja obratovanja gostilne in tridesetih letih samostojne obrti gostilničar Srečko Kunst iz Bistrice ob Sotli skupaj z družino začnejo novo poglavje. Decembra lani so v Krškem odprli hotel in gostilno Kunst. **stran 8**

OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 39

Nam bo zdaj že kar ▶ država nelojalna konkurenca?

Sekcija lesnih strok pri OZS že od začetka opozarja, da predlog Zakona o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS ne zagotavlja boljše oskrbe s hlodovino. Glavno vodilo pri spremembi zakona bi moralo biti preprečevanje izvoza hlodovine in vzpostavljanje razmer, da bi namesto hlodovine izvažali končne izdelke. **stran 31**



◀ Pazite se goljufov pri izterjavi dolgov!

Zadnje čase se pri nas na polju goljufij pojavljajo podjetja, ki ponujajo pomoč pri iskanju členov v verigi pobotov in prijavljanju odprtih terjatev v AJPE-sov sistem ePobot. Mnogi so že nasedli in na koncu ostali tudi brez terjatev. **stran 4**



◀ Čudovit splet znanosti, tehnike in industrije

Sejem IFAM & Intronika v Celju je združil industrijsko avtomatizacijo in robotiko, mehatroniko, senzoriko, meritve ter profesionalno in industrijsko elektroniko. Poleg industrije je bilo možno zaslediti tudi izobraževalne in raziskovalne institucije, vse pa je preveval duh sodelovanja, povezovanja in prenosa znanj. **stran 76**

Pazite se goljufov pri izterjavi dolgov!

Iznajdljivost goljufov nima meja. Zadnje čase se pri nas na polju goljufov pojavljajo podjetja, ki vam ponujajo pomoč pri iskanju členov v verigi pobotov in prijavljanju vaših težko izterljivih odprtih terjatev v sicer hvalevreden AJPes-ov sistem ePobot. Mnogi so na mamljivo ponudbo že nasedli in na koncu ostali brez sredstev iz naslova svojih terjatev. V predlaganem poslu praviloma obvezno zahtevajo tudi prijavo fiktivne obveznosti do goljufivega posrednika, kar je praktičen pogoj za njihovo vključitev v verigo pobota, vendar pozor, s tem zabredete tudi v prekršek, za katerega je predvidena globa do 10.000 evrov.



O bičajni scenarij nam je predstavila Sabina Rupert, svetovalka za gospodarsko pravo OZS. Zadevi se je podrobneje posvetila takoj, ko je zaznala problem, saj jo je na pomoč poklicalo že več članov OZS.

Seveda ga ni podjetja, ki ne bi imele skrajno nadležnih težko izterljivih odprtih terjatev. V vlogi rešitelja vaših težav se pojavi goljufivo podjetje, ki vam z mamljivo ponudbo predstavi svojo storitev iskanja členov v verigi pobota, kompenzacij ter posredovanja in pomoči pri vlaganju vaših odprtih terjatev v AJPes-ov sistem ePobot. Če sklenete ta posel, morate s takšnim goljufivim podjetjem podpisati pogodbo o sodelovanju, kjer ga med drugim s prijavo svoje fiktivne (navidezne, neobstoječe) obveznosti do tega podjetja vključite v verigo členov pobota. S tem goljufivemu podjetju tudi omogočite, da se k njemu nakažejo sredstva, pridobljena po uspešno opravljenem pobotu. Ta vam sicer obljubi, da vam bo ta sredstva, zmanjšana za manjšo provizijo, nakazal v nekaj dneh po prejemu, vendar tega nikoli ne naredi. Vi pa, poleg tega, da ste ostali brez sred-

stev iz naslova s pobotom unovčenih vaših terjatev, hkrati zapadete tudi v prekršek, saj ste v pobot prijavi fiktivno obveznost, za kar je predpisana že v uvodu omenjena globa, poleg tega pa ste odgovorni tudi za vso škodo in stroške, ki nastanejo kot posledica nepravilnega vnosa podatkov v sistem pobota. Problematično je tudi to, da se po opravljenem pobotu na računu goljufivega podjetja praviloma znajdejo sredstva iz naslova terjatev do tistih kupcev, ki vam sicer korektno plačujejo, še vedno pa ostanejo nepplačane terjatve do tistih, ki naj bi jih to goljufivo podjetje v bistvu izterjalo.

Podjetja, ki se s takšnimi goljufivimi posli ukvarjajo in ljudi, ki stojijo za njimi, je zelo težko izslediti, preverjati, izterjati ali nanje opozoriti, saj se, ko jih naznanijo ali se o njih začne govoriti, lahko takoj organizirajo v drug, nov poslovni subjekt, nato spet v tretjega in tako naprej, sami pa so prazna lupina. Edino, kar zares pomaga, je, da ste že ob prejeti ponudbi za takšen posel na to pozorni in ga pač ne sprejmete, še posebej tudi zato, ker morate v tem primeru v sistem ePobota vnesti tudi fik-

tivno obveznost, kar se ne sme in vas na to opozori tudi sam računalniški sistem ePobota. Vendar je dandanes vseeno žal tako, da so obrtniki in podjetniki zaradi težko izterljivih terjatev v hudih stiskah in bi naredili ali pristali na vse, le da bi prejeli za svoje delo pošteno zasluženo plačilo. Zato se v trenutkih takšne slabosti hitro zgodijo spodrsljaji, kar goljufi na trgu s pridom izkoriščajo. Ko odgovorna oseba v podjetju ugotovi, da denarja od goljufivega podjetja ne bo, se znajde tudi v precepu, ali takšno goljufijo prijaviti in hkrati s tem tudi tvegati možnost omenjene kazni za prijavo fiktivne obveznosti ali biti tiho in le globoko pogoltniti slino.

Najbolj torej pomaga preventiva, zato se bomo na OZS še naprej trudili, da vas bomo pravočasno opozarjali na takšne in podobne primere poslovnih goljufov. Vabimo vas, da redno spremljate spletne strani z novicami Svetovalnega centra OZS in eNovice OZS, ki jih prejimate po elektronski pošti, tako vam bomo namreč lahko še najhitreje predstavili morebitne nove primere poslovnih goljufov.

ANTON ŠIJANEC

Movano

Oplov velikan

Največji Oplov dostavnik Movano, je bil pred kratkim povsem osvežen. Pohvali se lahko s številnimi tehničnimi poslasticami.

Na Avtotehni Vis, ki je uradni prodajalec in serviser gospodarskih vozil Opel, so nam povedali, da je pri nas zelo priljubljen, najbolj iskana izvedenka pa je L3H2, saj ponuja kar 13 m³ uporabnega tovornega prostora in ima nosilnost 1,5 tone. Poganja ga izredno ekonomičen 2,3-litrski dizelski motor z močjo 92 kW (125 KM) in 310 Nm navora. Motor, tudi s pomočjo ECOmode sistema, ki uravnava navor ter zmanjšuje intenzivnost gretja ali klimatske naprave, porabi do 5 % manj goriva, kar lahko na letni ravni prinese nekaj 100 litrov prihranka. Izredna zanesljivost in vzdržljivost motorja je nadgrajena z dvigom servisnega intervala s 30 na 40 tisoč prevoženih kilometrov, tako da so tudi stroški vzdrževanja za uporabnika precej nižji.

Movano se lahko pohvali tudi s številnimi tehničnimi poslasticami, kot je sistem ESC najnovejše generacije, sistemom pomoči pri speljevanju navkreber (Hill Start Assist). Program stabilnosti prikloice (Trailer Stability Program) nenehno meri odklone prikloice in ob kritičnih odklonih samodejno zavira kolesa, s čemer se prikloica umiri in prepreči nezgoda. Izboljšan sistem nadzora pogona pa zagotavlja boljši oprijem s podlago in preprečuje zdrs koles. Prepričajte se o vseh dobrih lastnostih novega Movana in si ga oglejte v salonu Avtotehna Vis na Celovski v Ljubljani, v Kranju, Škofji Loki ali Kopru.



oglasno sporočilo



Movano furgon že za

16.685 €* +DDV

SVET POSLOVNIH VOZIL OPEL

IZBERITE PAMETNO ZA VAŠE PODJETJE.

Vse, kar potrebujete za pametno odločitev je pametna ponudba.



*Cena velja za Movano furgon L3H2 z nosilnostjo do 3,5 ton in 2,3-litrskim CDTI motorjem (92 kW/123 KM) s 6-stopenjskim menjalnikom, ki vključuje XIC8 Paket s klimatsko napravo 2 (klimatska naprava, radio CD16 BT USB, regulator hitrosti, parkirni pomočnik zadaj, potovalni računalnik), XICM Paket za shranjevanje (predal za shranjevanje velikosti A4 na armaturni plošči (zaprt, z odpiranjem), dodaten odlagalni prostor v voznikovih in sovoznikovih vratih, 12V vtičnica zadaj) in rezervno kolo. Pridržujemo si pravico do spremembe ali ukinitve ponudbe. Slika je simbolna.

Samo za člane Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije v februarju in marcu posebna ugodnost: ob nakupu novega vozila Movano prejmete letno vinjeto!

AVTOTEHNA VIS, PE LJUBLJANA
Celovška 228
01 58 18 533 | prodaja.lj@avtotehna-vis.si

AVTOTEHNA VIS, PE KRANJ
C. Staneta Žagarja 53a (Prmskovo),
04 281 71 71 | prodaja.kr@avtotehna-vis.si

AVTOTEHNA VIS, PE ŠKOFJA LOKA
Grenc 37
04 502 40 11 | prodaja.skl@avtotehna-vis.si

avtotehna|VIS

DAVČNE BLAGAJNE

Odslej bo nadzor strožji

S Finančne uprave RS so sporočili, da bodo njihovi nadzorniki od 1. februarja dalje izvajali strožji nadzor nad (pravilno) uporabo davčnih blagajn in tudi dosledno izrekli globe zavezancem, ki še ne bodo vključeni v sistem davčnih blagajn. Sankcionirali bodo tudi vsebinske in programske nepravilnosti pri davčnem potrjevanju računov.

Prekrškovni postopki se bodo vodili tako zoper zavezanca, ki bodo kršili zakonodajo, kot tudi zoper programske hiše, ki računalniških programov niso izdelale v skladu z določbami zakona. Posebna pozornost pa bo namenjena neizdajanju računov.

Nadzorniki bodo svoje delo opravljali na podlagi:

- analiz podatkov, ki jih na Finančno upravo RS pošiljajo zavezanci v postopku davčnega potrjevanja računov;
- ugotovitev na terenu;
- izjav zavezancev, da po novem poslujejo izključno negotovinsko (na primer dejavnost gradbeništva, storitve servisiranja);
- analize podatkov iz aplikacije za potrošnike »preveri račun«, preko katere potrošniki javljajo informacije o zavezancih, ki ne izdajajo računov, informacije o tem, ali zavezanci izdajajo račune iz sistema davčnih blagajn ter informacije o tem, ali se podatki na preverjanem računu ujemajo s podatki, ki jih potrošniku v postopku preveritve sporoči FURS.

V minulem mesecu le opozorila

Nadzorne aktivnosti FURS-a in Tržnega inšpektorata RS so bile v preteklih treh tednih usmerjene predvsem v preventivno delovanje, katerega namen je bil čim večjemu številu zavezancev omogočiti, da svoje poslovanje kar najhitreje uskladijo z zakonskimi obveznostmi. FURS je v tem času 10.700 zavezancem, ki se še niso vključili v sistem, poslala tudi posebno obvestilo s pozivom za pojasnitev

okolščin, zakaj še ne (davčno) potrjujejo računov, poleg tega pa so inšpektorji in uslužbenci mobilnih oddelkov FURS-a v treh tednih izvedli preko 6300 nadzorov. Zavezancem, ki še niso davčno potrjevali izdanih računov, je bil postavljen dodaten 15-dnevni rok, v katerem morajo izpolniti svoje zakonske obveznosti.

Namerno prirejanje podatkov ali izogibanje inšpektorji odkrijejo

Za nadzor posameznih členov tega zakona (na primer vsebina računa, neizdaja računa in obvestilo potrošniku) je poleg FURS-a pristojen tudi Tržni inšpektorat RS, ki je izvedel dodatnih 610 nadzorov v okviru svojih pristojnosti. Inšpektorji obeh organov so ugotovili 380 (5,5 %) nepravilnosti in v skladu z Zakonom o prekršku za ugotovljene nepravilnosti izrekli opozorila.

Inšpektorji navajajo tri najpogostejše nepravilnosti, za katere obstaja, kot pravijo, velika verjetnost, da gre za namerno prirejanje podatkov oziroma izogibanje sistemu davčnih blagajn:

- nepravilna uporaba programske rešitve, ki omogoča izbiro možnosti za izdajo davčno potrjenih ali nepotrjenih računov (dvojne blagajne) – na sliki,
 - podatki z računa, izdanega potrošniku, se ne ujemajo s podatki, ki jih davčna blagajna posreduje informacijskemu sistemu FURS-a,
 - računi imajo kljub daljšemu časovnemu obdobju enako ZOI številko.
- Poleg navedenih nepravilnosti pa pogosto ugotavljajo tudi primere:



- davčno nepotrjenih računov (izdanih ob prekinitvi povezave), ki niso potrjeni v zakonskem roku dveh oziroma desetih dneh od izdaje računa,
- izdaje računov brez oznake operaterja naprave (blagajnika) oziroma primere, v katerih oznaka operaterja ni povezana z ustrezno davčno številko operaterja,
- v katerih zavezanci nimajo na vidnem mestu obvestil o obveznosti izdaje računov,
- zavezancev, ki nimajo sprejetih ustreznih internih aktov, ali pa navedbe v internih aktih niso skladne z dejanskim stanjem,
- nepravilno sestavljenih števil računov,
- neberljivih QR kod oziroma črtnih kod,
- računov brez oziroma z neustrezno navedbo časa izdaje računa itd.

V zvezi z uporabo računov iz vezane knjige računov (VKR) pa inšpektorji ugotavljajo, da:

- knjige pogosto niso predhodno potrjene pri FURS-u,
- računi niso potrjeni v desetih dneh od dneva izdaje računa,
- zavezanci izdajajo »račune« iz tiskovin, ki niso VKR (uporabljajo stare paragonske bloke).

Kot poudarjajo na FURS-u, so posamezniki vir ugotovljenih nepravilnosti

tudi podatki o preverjanju računov z mobilno aplikacijo »preveri račun«, preko katere so potrošniki doslej preverili že več kot 1,6 milijona računov, na svoje prenosne telefone pa si je aplikacijo preneslo že 64.000 potrošnikov.

Sicer pa bo FURS na svoji spletni strani še naprej zagotavljala informacije o izvajanju zakona ter pripravljala odgovore na vprašanja zavezancev in kupcev na temo davčnega potrjevanja računov.

EVA MIHELČ

POZIV ČLANOM OZS

Kdaj zmanjšanje obračunanega DDV v insolvenčnem postopku?

Člen 39 ZDDV-1 že od 1. 1. 2011 dalje določa nov, bolj ugoden časovni mejnik, kdaj je davčni zavezanec, ki je hkrati upnik, upravičen do popravka oziroma zmanjšanja obračunanega DDV-ja v insolvenčnih postopkih, ker ni bil poplačan (v celoti). Vendar pa upnike postavlja v različen položaj.

Zakon ločuje upnike, katerih terjatve so prijavljene v stečajnih postopkih, začeti pred in po 1. 1. 2011. Prvi morajo, da lahko zmanjšajo svojo obveznost iz naslova obračunanega DDV, čakati do pravomočnega sklepa sodišča o zaključku postopka, drugi, katerih stečajni postopki so se začeli po 1. 1. 2011, pa le do trenutka priznanja terjatev. Med tema dvema časovnima trenutkoma je lahko tudi več let razlike.

Z različno obravnavo upnikov je nastala nerazumna razlika, ki nima nobenih pravno upravičenih temeljev.

Vse člane OZS, ki imajo svoje izkušnje z opisanim problemom, pozivamo, naj nam svoj problem – zaradi priprav na vložitev zahteve za presojo ustavnosti in zakonitosti – na kratko opišejo ter podpisani dopis s kontaktnimi podatki pošljejo na naslov Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana ali po elektronski pošti: storitve@ozs.si.

E. M.

PREDSTAVITEV ZAKONA O JAVNEM NAROČANJU (ZJN-3)

Seminar s praktičnimi napotki za ponudnike

Z uveljavitvijo ZJN-3, ki bo začel veljati 1. aprila letos, se spreminja položaj podizvajalcev, formalno nepopolna ponudba, način oddaje in preveritve ponudb, merila, dopustnost spremembe pogodbe o izvedbi javnega naročila in nekateri drugi instituti.

Da bodo ponudniki pravočasno seznanjeni s spremembami in pripravljeni na novosti zakona, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije pripravlja seminar, na katerem bo Milena Basta Trtnik, direktorica družbe Bonorum, strokovnjakinja s področja javnega naročanja, predstavila zakon, udeležencem bo dala koristne napotke za uporabo v praksi in odgovarjala na njihova vprašanja.

Na seminarju bo govor med drugim tudi o:

- področju urejanja in temeljnih pojmov ZJN-3,
- socialni klavzuli,
- naročnikih – kdo sploh so,
- mejnih vrednostih za uporabo in objavo,
- izračunu ocenjene vrednosti in izločitvi sklopov po novem,
- izjemah od uporabe zakona,
- komunikaciji in elektronski oddaji ponudb,
- vrstah postopkov, njihovih lastnostih in rokih za pripravo ponudbe,
- pregledovanju in ocenjevanju ponudb ter
- pogodbeni fazi.

Seminar bo **10. marca 2016 med 11. in 14. uro v veliki sejni dvorani Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije** (Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana). Cena seminarja je 99 evrov (z DDV) za člane OZS in njihove zaposlene oziroma 139 evrov (z DDV) za druge udeležence.

Dodatne informacije o seminarju so na voljo pri Jani Golić (01 58 30 553, storitve@ozs.si).

BODITE VIDNI!



Brezplačni mali oglasi

Člani OZS lahko v reviji Obrtnik podjetnik objavite svoj brezplačni mali oglas.

Več na strani 94.

Kakšen bo vpliv čezatlantskega sporazuma na poslovanje slovenskih podjetij?

Ker je na voljo zelo malo poglobljenih raziskav, ki bi ocenjevale vpliv Čezatlantskega trgovinskega in naložbenega partnerstva (TTIP), bo evropska mreža MORE v sodelovanju z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije pripravila podrobno raziskavo o vplivih TTIP na slovenska mala podjetja.

Vprašanje vplivov in razpravljanje o njih je toliko bolj pomembno, ker želita ZDA in Evropska unija, ki jo v pogajanjih zastopa Evropska komisija, sporazum o prosti trgovini skleniti še pred koncem Obamovega mandata 2016. Kljub temu, da različne evropske institucije, civilna družba in poslovne skupnosti pozivajo k okrepljeni in z dejstvi podprti razpravi. Evropska neprofitna organizacija MORE, ki aktivno podpira združenja malih in srednjih podjetij v ostalih članicah Evropske unije z namenom obveščanja in aktivacije svojih članov glede TTIP in ki financira analizo vplivov, je k sodelovanju povabila tudi OZS. Raziskava bo predvidoma potekala v pomladnih mesecih, zajela naj bi znaten delež članov OZS, končana in pripravljena za objavo pa naj bi bila v šestih mesecih.

Zakaj pomisleki glede TTIP?

ZDA in Evropska unija sta vodilna globalna akterja, ki skupaj tvorita tretjino svetovne trgovine in polovico svetovnega BDP. Strokovnjaki za mednarodno trgovino so sporazum med ZDA in Evropsko unijo označili za sporazum »nove generacije«, saj se bo posvečal predvsem odpravi tako imenovanih nevarinskih ovir, ki izhajajo predvsem iz regulativ, katerih namen je opredeliti izdelke in storitve, ki jih je dovoljeno dati na trg, glede na njihov vpliv na zdravje, varnost, okolje itd.

Namen TTIP je »harmonizirati« regulativo ZDA in Evropske unije, zato da

bi podjetja lažje medsebojno trgovala z izdelki in storitvami. V praksi pa bi TTIP lahko oslabil pogajalsko moč malih in srednje velikih podjetij v evropskih in globalnih verigah vrednosti, saj bi transatlantskim korporacijam omogočil, da v celoti izkoristijo svojo velikost in moč za vpliv na vsebino prihodnje zakonodaje in zavlačevanje njenega sprejema ob hkratnem prevzemanju vse večjega tržnega deleža v Evropski uniji.

Dve veliki združenji malih in srednjih podjetij, BMW v Nemčiji in UCM v Belgiji sta pozvali k uvedbi znatnih sprememb v vsebini in pogajanjih o TTIP ali v nasprotnem primeru, zaustavitvi pogajanj. Kritični sta predvsem do predlaganih arbitražnih tribunalov, predvidene ustanovitve sveta, ki bi koordiniral pripravo regulative, opozorili sta tudi na nelojalno konkurenco ameriških podjetij in poudarili, da mala in srednje velika podjetja od sporazuma ne bodo pridobila ničesar. Zaskrbljenost pa narašča tudi neposredno med malimi podjetji, kar dokazujejo kampanje v Nemčiji, Avstriji in na Nizozemskem, kjer je preko 4500 malih podjetij in podjetnikov izrazilo pomisleke glede TTIP.

Možna izguba trgov zaradi neuravnotežene konkurence

Ne moremo z gotovostjo vedeti, kakšni bodo učinki TTIP na slovensko gospodarstvo in mala podjetja, saj pogajanja še niso končana, obseg raziskav o

tej temi pa ostaja nedopustno majhen. Toda kar je znanega glede pogajanj o TTIP in glede na napovedi študij Evropske komisije ter slovenske vlade, lahko predvidevamo, da bo celotni neto učinek sporazuma TTIP na slovensko gospodarstvo zanemarljiv oziroma negativen.

Četudi bodo učinki TTIP na slovensko gospodarstvo majhni, pa je zgodba lahko popolnoma drugačna za slovenska mala in srednja podjetja. Zelo jassen primer tega je lahko preusmerjanje trgovine, na kar opozarja tudi študija slovenske vlade. Ta ugotavlja, da bo prišlo do »skokovite rasti trgovine z ZDA, vendar hkrati padca trgovine s preostalimi članicami Evropske unije,« kar pripisuje pojavu »preusmerjanja evropske trgovine iz Slovenije na, po novem, cenejše vire v ZDA.«

V strokovnih krogih obstaja zmerna stopnja konsenza, da večji učinki TTIP ne bodo temeljili na rasti ali ekonomski ekspanziji, temveč v nadomeščanju obstoječe trgovine med članicami Evropske unije, s povečano trgovino z ZDA. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije se je odločila za sodelovanje v raziskavi, ker želi pridobiti najboljše možne podatke o TTIP in z njimi seznaniti tudi svoje člane. Rezultati raziskave bodo tudi podlaga za vpliv na slovensko vlado ter evropske poslanca, da se bodo ti resnično zavzeli za prihodnost, ki bo prijazna mikro in malim podjetjem.

RICHARD ELSNER
MIGUEL GALTIZ

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

49. MOS

Mednarodni sejem obrti in podjetnosti

SEJEM ZA NOVE POSLE,
DOBRE PARTNERJE,
MOST V POSLOVNI SVET

Celjski sejem, 13.–18. september 2016

6 uspešnih dni, od torka do nedelje

DOBRO JE VEDETI!

Z zgodnjo prijavo do **26.2.2016** si zagotovite
NIŽJE CENE RAZSTAVNEGA PROSTORA.

Pričakujete lahko še večjo segmentacijo
razstavnega programa po sejemskih dvoranah!



ZMAGOVALCI: GOSTILNA ŠEMPETER



Gostilna, ki ohranja lokalno ime in kulinarčno tradicijo

Po pol stoletja obratovanja gostilne in tridesetih letih samostojne obrti gostilničar Srečko Kunst iz Bistrice ob Sotli skupaj z družino začelja novo poglavje. Decembra lani so v Krškem odprli hotel in gostilno Kunst. Domače in tuje obiskovalce gostijo z lokalno kulinariko, iz katere izstopata avtohtona krškopoljska svinja in kopun, ki ga želijo v prihodnje približati tudi jedcem v mestih.

Začelo se je pred petdesetimi leti. »1. januarja 1966 sta mama Tončka in oče Feliks v združenem domu v Bistrici ob Sotli odprla bar. S svojo pridnostjo, poštenostjo in simpatičnostjo sta si postopoma pridobivala goste. Tako da sta v sedemdesetih letih začela tudi kuhati. Najprej samo malice, pozneje tudi turistične menije, saj se je povečal obisk romarske poti na Svete Gore in v Titov Kumrovec,« Srečko Kunst uvodoma predstavi zgodovino Gostilne pri Tončki, »čeprav so vsi rekli, gremo k Feliks, ker je bila mama v kuhinji, oče pa za šan-

kom. Starši so mi povedali, da je to težek poklic, da moraš biti ljudem ves čas na razpolago, a sem se zanj vseeno odločil,« pravi izučeni gostinec, ki je leta 1985 prevzel obrt.

Naj ostane Šempeter

»Starejšo generacijo je zelo bolelo, da so leta 1952 spremenili ime kraja iz Sveti Peter pod Svetimi gorami v Bistrico ob Sotli. Domačini so kraju rekli Šempeter. Da se ohrani to ime, smo se 1988 odločili, da se preimenujemo v Gostilno Šempeter. Tako smo ohranili zgodovinski moment,

ki bi drugače šel v pozabo. In moram reči, da je bilo to ljudem všeč,« pove Srečko. Gostilna je postala neuradno središče tega obmejnega kozjanskega kraja. V isti stavbi so knjižnica, kulturni dom, kmetijska trgovina in skoraj logično je, da je vmesni postanek še gostilna. »Nekateri moški že zjutraj vržejo karte. Najbolj živahno pa je ob nedeljah po maši,« doda.

Najrajši je korejevec, zato je tudi na jedilniku

Polna Gostilna Šempeter, ki sprejme 40 ljudi v jedilnici in še 100 na pokriti

terasi, potrjuje, da je bila Kunstova odločitev, da gostom ponudi izbran nabor sezonskih in lokalnih jedi, pravilna. »Videl sem, da bi se dalo drugače delati in imeti drugačno ponudbo. Ljudje, ki pridejo v takšen lep kraj, kot je Bistrica ob Sotli, ne pričakujejo gostilne hitre prehrane, in tudi sam kraj bi s tem razvrednotili. Zdaj so kebabi priljubljeni, pred nekaj leti so bile pice. Mi tega nimamo. Imamo pogache, ocvirkovko, kopuna, krškopoljca, tlačenko, korejavec ...« našteva avtohtone kozjanske jedi, ki jih lahko gostje podrobneje spoznajo v Priporočniku, prav posebnem jedilnem listu, ki ga sezonsko spreminjajo.

»Zavedamo se naših korenin in tradicijo prilagajamo sodobnejšim okusom. Poudarek dajemo lokalnim jedem in resnično izbranim osnovnim surovinam. Vemo, kje raste solata, ki jo postrežemo. Imamo dva lokalna rejca kopunov, skopljenih petelinov, ki ga je zaradi dobave treba naročiti vnaprej. Sodelujemo s štirimi rejci krškopoljca. Gre za pozabljen okus pečenke. Naš pujs je rasel v svinjaku z maksimalno 15 prašiči. Kakovost vzreje se pozna tudi pri sočnosti in kakovosti mesa,« je prepričan gostilničar, ki dodaja: »Vesel sem, da smo pri gostih pridobili zaupanje, da uporabljamo kakovostne surovine, pretežno lokalnega izvora. Žal nam nakup od manjših lokalnih pridelovalcev in rejcev otežuje prezapletena zakonodaja.«

Ponosen na znak Gostilna Slovenija

Gostilna Šempeter je leta 2011 pridobila znak Gostilna Slovenija. »Mi smo avtohtone, lokalne jedi uvrstili na jedilnik že pred dvajsetimi leti, ko večina sploh še ni razmišljala o tem. Bil sem navdušen nad pobudo Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS, in ko smo brali pogoje za pridobitev znaka Gostilna Slovenije, smo videli, da smo že zelo blizu, čeprav takrat sploh še nismo poznali meril,« s ponosom pripoveduje Kunst.

»To je odlična znamka, vendar potrebuje svoj čas, da bodo gostje prepoznali njeno dodano vrednost. Gostinci moramo to znamko sami promovirati skozi lastno delo in predstavitev doma in v tujini. Prek združenja Gostilna Slovenija

že vrsto let sodelujemo pri pogostitvi ob državni prireditvi ob slovenskem kulturnem prazniku v Cankarjevem domu. S STO smo na Dunaju in Münchnu predstavljali lokalno kulinariko. Vsaj enkrat letno gremo na Hrvaško. Bili smo med prvimi na Odprti kuhinji v Ljubljani. Prisotni smo na dogodkih obrtno-podjetniške zbornice. Poskrbeli smo že za catering na prireditvi Kozjansko jabolko v Podsredi, letos smo v dogovorih za Festival čokolade in vina v Podčetrtku,« našteva kulinarčne dogodke, na katerih razvaja brbončice številnih gostov, in doda zahvalo stanovskemu kolegu Francu Jezeršku, ki jim je s svojimi predlogi pomagal izboljšati catering storitev: »Pogostimo lahko okoli 350 gostov, ker želimo zagotoviti kulinarčni dogodek, ne zgolj prehranjevanje v osnovnem smislu.« Kot član upravnega odbora Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS si Kunst želi, da bi gostinci še več sodelovali, saj le sodelovanje v stroki prinese napredek.

Domačini so zahtevni gostje

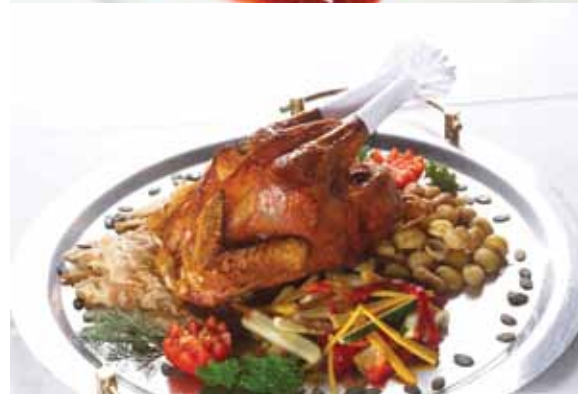
Struktura gostov Gostilne Šempeter je odvisna od letnega časa. »Pozimi imamo pretežno domače goste, na začetku januarja pridejo Hrvati, Srbi, Rusi, ki so na počitnicah v okoliških zdraviliščih. Sodelujemo s Termami Olimia, s hoteli v Rogaški Slatini in termami Čatež. Poleti je veliko Italijanov in Avstrijcev,« pripoveduje Kunst, ki je zadovoljen, da se številni gostje in ljubitelji dobre hrane redno vračajo k njihovim bogato in izvirno sestavljenim krožnikom. Razveseli se tudi obiska kakšne medijsko prepoznavne osebe, ki glas o neprekosljivem okusu mesa kopuna in drugih domačih jedeh ponesejo z dežele v mesto.

Kunst hkrati priznava, da je bilo lokalne goste pravzaprav najtežje prepričati: »Domačini točno vedo, kaj pomeni prava kokoš, domača goveja juha, saj v hlevu redijo svojo živino. Nekomu z vasi ne moreš prodati korejevca. Najtežje pa je bilo prebiti razmišljanje, 'ali nimaš doma kaj jesti, da greš v gostilno?' To se z leti spreminja, mlajši drugače razmišljajo. Tako da na nedeljska kosila prihajajo tudi domačini, mladi in stari. Med tednom dnevno postrežemo 40 do 60 malic, gostimo sedmine, organiziramo



rojstne dneve in marsikatero domačo ohcet. Brez domačinov bi naša gostilna izgubila avtentičnost.«

Tudi soseda in redna gostja Darja Bačič – Drašler je Gostilno Šempeter vzela za »svojo«: »To je mesto, kamor si kot ženska upam stopiti tudi sama, saj začutim domačnost, sprejetost, kot da sem na neki način tudi tukaj malo doma. Tisto, kar privablja ljudi od blizu in daleč, ljudi, ki sicer nikoli ne bi zašli sem, je iz-



VEČ ODLOČNOSTI OZS

Srečko Kunst, ki je bil v letih 2006/10 predsednik OOO Šmarje pri Jelšah, je prepričan, da obrtniki »ne smemo dovoliti, da ne bi bili povezani. Manj kot nas bo, bolj ko bomo razdrobljeni, lažje bodo z nami manipulirali. Od vodstva Zbornice pa pričakujem veliko več odločnosti pri pogajanju z državo! Konec koncev smo mi del gospodarstva, ki ji nosi denar. Beseda gospodarstvo izhaja iz besede gospodar in normalno je, da gospodar udari po mizi«.

vrstna ponudba, odličnost in seveda odprti ljudje, ki vedo, kako se takšni stvari streže,« je prepričana.

Pomagajo krojiti kulturno dogajanje v Šempetru

Da je Srečko Kunst pravi Šempetran, se kaže tudi v tem, da s svojo gostinsko ponudbo sooblikuje dogajanje v domačem kraju: »V Šempetru imamo farno cerkev Svetega Petra. In na Petrovo, ko je tudi občinski praznik, vse naše goste počastimo z golažem. Sprva so bili presenečeni, a z leti smo dosegli, da sta praznik in Petrov sejem pridobila veljavo. Potem smo dobili zamisel, da bi ob tradicionalnem Jožefovem sejmu, ki nikakor ni zaživel, priredili še tekmovanje Jožetov v kuhanju golaža. Že prvič, pred 13 leti, smo imeli sedem ekip v kuhanju golaža. Lani je sejem, ki smo ga po Tjašinih zamislih priredili v vintage slogu, obiskalo že skoraj dva tisoč ljudi in to je meja, ki jo Bistrica še zmore.«

V organizacijo kulinaričnih dogodkov se dejavno vključujeta tudi sin Nejc, ki je diplomiral iz poslovnih ved, in prvorojenka Tjaša, ki je študirala turizem, in v Londonu leto in pol spoznavala sistem dela v gostinstvu, organizacijo dogodkov, marketing in nove trende. »Že od srednje šole sem pomagala v šanku. Na začetku, ker sem potrebovala denar, kmalu pa je to postal moj življenjski slog in sem kar pogrešala, če nisem bila med ljudmi. Ko sem se aprila lani vrnila domov, sem se zaposlila v družinskem podjetju, saj sem ugotovila, da je za druge dosti težje delati, ker delo jemlješ kot službo. Če pa delaš zase, bolj verjameš v stvari, energija je drugačna in tudi ljudje drugače gledajo nate,« je prepričana Tjaša, ki je z Otoka med drugim pripeljala zamisel glasbeno-kulinaričnih dogodkov, afterwork partyjev in piknik košarice, s

katero lahko gostje odkolesarijo na skrite koticke lepega Kozjanskega.

Cela družina živi z gostilno

Za vsakega obrtnika je velika sreča, če njegovi otroci ostanejo doma in nadaljujejo obrt. Dobrodušni gostilničar Srečko se pošali, da je to njegova zasluga, »le toliko, da sem deca naredil« in seveda, zasluga žene Brede. »Je odlična kuharica, zame skuha najboljše testenine! Sicer kuha le doma, v gostilni pa je sprva delala za štiri ure, saj je želela ostati v svojem pedagoškem poklicu,« Srečko pohvali ženo, ki doda: »Moja prioriteta je bila, da sem bila z otrokoma. Seveda pa sem ogromno delala tudi v gostilni, ker če je nekaj tvojega, moraš biti v poslu prisoten s srcem. Delaš vse, kar je treba: poprimeš pri šanku, strežbi, čiščenju ... Nedelja v gostinstvu ni nedelja. Celo na počitnicah opazujemo, kako delajo drugi.« Mož v smehu doda, da bi zagotovo moral prejemati dodatek za stalno pripravljenost.

Breda in Srečo Kunst ne skrivata veselja, da sta oba otroka ostala v domačem podjetju. »Z gostinstvom sem zrasel. To je bila tema naših nedeljskih kosil, izletov, počitnic ... zato sem se po diplomi na Gea Collegeu odločil, da svoje znanje podjetništva vložim v panogo, ki jo tudi najbolje poznam, saj bom lahko tako najhitreje napredoval in krepil domače podjetje,« ambiciozno razmišlja 25-letni Nejc, ki dodatno strokovno znanje pridobiva na Višji šoli za gostinstvo in turizem Maribor.

V Krškem želijo dihati s krajem

Nejc je pravi izziv v našel vodenju novega družinskega gostinsko-turističnega objekta: »Ker v Bistrici ni bilo možnosti za širjenje, smo iskali druge lokacije. Oče je našel primeren objekt v Krškem. Nare-

dil sem analizo stanja in poslovni načrt. Skupaj smo šli v ta projekt. Oče je ravno prav mlad in jaz ravno prav star, da z znanjem, izkušnjami in energijo vsi skupaj ustvarimo novo zgodbo.« Lani se je vanjo vključila tudi sinova žena Tamara, ki se največ ukvarja z urejanjem papirjev in oddajo sob. »V Krškem je povpraševanje veliko, sploh za poslovna kosila in dogodke. Tu so NEK, Krka, številni obrtniki, smo blizu avtoceste. Objekt ima 13 sob, kongresno dvorano za 160 ljudi, restavracija sprejme 90 gostov, urediti nameravamo še pivnico za malice in zajtrkovalnico. Potencial je velik. Škornji so nam še malo preveliki, a zaenkrat kaže, da je bila to dobra odločitev,« je zadovoljen Srečko Kunst.

»V Krškem smo lani na novo zaposlili devet ljudi, v Bistrici imamo osem redno zaposlenih, med njimi je kar nekaj takšnih, ki so z nami že pet do 20 let. Mojca, Ratimir, Marija, Cvetka, Matija, Toni, Robi ... to so ljudje, na katere se lahko sto odstotno zanesemo, tako da lahko gremo tudi na dopust, ali kak drug dogodek, na primer na finale v smučarskih poletih v Bischofshofen ali na kronanje vinske kraljice Sare Stadler,« je ponosen na ekipo Gostilne Šempeter in lepo Šempetranko.

Dolgoročno stavijo na kopuna

Srečko Kunst si želi, da bi Hotel Kunst pripeljali do ravni Gostilne Šempeter. »Ko bomo sistematizirali delo in poiskali še dodatne sodelavce, tako kuharje kot tudi natakarje, nam bo to kmalu uspelo,« je prepričan. »Veliko nam pomeni spoštovanje našega dela, ki ga opravljamo z veseljem in mislim, da tudi kakovostno,« izrazi zadovoljstvo nad dobrimi ocenami na Bookingu in doda »Tjaša obvlada sodobne načine trženja. Prisotni smo tudi na spletnih portalih TripAdvisor, Facebooku, HSR, Hotels.com, Trivago.« Srečko si bolj od vsega želi: »da ostanemo kot družina povezani. Od družinskih odnosov je odvisno tudi to, kako bo naše podjetje funkcioniralo v prihodnje.« Nejčeva dolgoročna vizija pa je, da bi skupaj s sestro vodila gostinsko podjetje in da bi kopuna pripeljala tudi na krožnike v kakšnem večjem mestu.

ANITA IVAČIČ



Zvest pomočnik
pri prodaji



DAVČNA
BLAGAJNA

Že od **15** EUR

BREZPLAČNO
do 31. 3. 2016



Naročite
brezplačni
e-priročnik
na saopnet.si

SIMON OGRIZEK, PREDSEDNIK ODBORA OZS ZA IZOBRAŽEVANJE

Cilj in želja vseh je zaposljiv kader

Še preden so se razprave okrog ponovnega uvajanja vajeništva dobro razvile, smo za pogled na vajeništvo in stališča OZS glede tega prosili predsednika Odbora OZS za izobraževanje Simona Ogrizka. Pogovarjali smo se tudi o vlogi in poslanstvu tega odbora, sodelovanju slovenskih predstavnikov delodajalcev v evropskih združenjih, ki skrbijo za razvoj in kakovost poklicnega in strokovnega izobraževanja, o promociji poklicev in še o čem.

Odbor OZS za izobraževanje verjetno pozdravlja namero države, da ponovno uvede vajeništvo, in najbrž imate in boste imeli letos prav s to temo največ dela, kajne?

»Res je. Uvajanje vajeništva je letošnja prioriteta odbora. Želimo si, da bi čim prej zaživel v praksi, a ne za vsako ceno. V odboru si bomo prizadevali, da bodo zahteve OZS in članov v procesu uvajanja upoštevane in slišane. Zahteve OZS, če povzamemo ključne, se nanašajo na ustrezen status vajenca, ki naj bi imel posebno pogodbeno razmerje, na ureditev vseh vprašanj vajeništva v enem zakonu in sistemsko urejeno financiranje; vajeništvo je po mnenju OZS primerno za mlade, za odrasle ne. Uvajanje naj bi steklo s prihodnjim šolskim letom in postopno, ob pilotnem projektu za štiri poklice.

Cilj vseh vpletenih namreč je, da bodo kadri, ki bodo šli skozi vajeniški sistem izobraževanja, imeli takšna znanja, da bodo za delodajalca zanimivi in 'uporabni'. Pravzaprav si želimo, da bi ne glede na stopnjo na vertikalni dobili kakovostno izobražene ljudi, ki so zaposljivi. V gospodarstvu si namreč ne moremo privoščiti, sploh pa v teh časih ne, da bi se z nekom, ki pride v obratovalnico, ukvarjali še dodatnega pol leta, da bi bil sposoben opravljati poklic, za katerega se je učil v šoli.

Vztrajali bomo, da mora vsak deležnik v procesu izobraževanja dati vse od sebe, saj bomo le tako imeli dober

produkt – dobro izobraženega in uporabnega človeka. In prepričan sem, da je vajeništvo model, ki bo to omogočal.

Poleg tega moramo v Sloveniji počasi priti do sistema, ki bo izobraževal ljudi, ki jih rabi gospodarstvo, ne pa na zalogo. Prav znani smo po tem, da izobražujemo profile, ki niso zaposljivi oziroma so ljudje preveč izobraženi. Trdim, da je ena pomembnejših nalog države ta, da posluša delodajalce in na podlagi njihovih potreb naredi načrt izobraževanja. S tem bomo dosegli, da bo po koncu izobraževanja več ljudi dobilo delo v poklicu, za katerega so se šolali.«

Začele so se tudi prenove mojstrskih izpitov. Kakšno vlogo pa ima odbor pri tem?

»Vsekakor bomo aktivni tudi na tem področju. Po dogovoru s CPI, ki bo nudil strokovno pomoč v postopkih prenov, se je OZS dogovorila za vsebinsko postopno spremembo nomenklatur v poklicne standarde za prvo skupin mojstrskih nazivov, in sicer tistih, za katere je največji interes, obenem pa so tehnološke spremembe najhitrejše, poleg tega pa bo tekla še prenova nazivov na področjih redne revizije poklicnih standardov. Preveriti bo treba še skupne kompetence na pedagoškem in poslovodskem delu mojstrskega izpita. Odbor bo spremljal in po potrebi usmerjal prenovo.«

Katera vloga odbora je najbolj pomembna in zakaj?

»Glede na to, da je kakovostno izobražen kader za delovni proces vsakega podjetja zelo pomemben, ima po mojem mnenju odbor za izobraževanje izjemno poslanstvo. Ključna vloga odbora je v tem, da bdi nad tem, da je povezava med delodajalci in delojemalci 'win-win' kombinacija. Pri tem pa je treba seveda upoštevati vse deležnike. Mislim, da je prav povezovalna funkcija odbora ključna.«

Je mnenje odbora dovolj dobro slišano oziroma v katerih primerih je najtežje vplivati na odločevalce?

»Kadar je zaupanje izgubljeno, je zelo težko ponovno najti harmonijo. In v tem trenutku smo v situaciji, ko ni zaupanja ... zgodila se je deregulacija, uvajamo vajeništvo ... Kdo bo tisti, ki bo nosil odgovornost? Najtežje je deležnike prepričati, da je nekaj dobro in prav, ker se vsi projektov lotevajo z veliko mero previdnosti in bojaznijo, da se bodo opekli.

Če se dotaknem samo vajeništva, sami se, čeprav imamo razmeroma dobro pripravljene osnove, sploh ne moremo dogovoriti. Zato smo se v tem primeru po pomoč obrnili na CEDEFOP, evropsko agencijo za poklicno izobraževanje, ki nam bo pomagala priti do konsenza.

Sicer pa je odbor za izobraževanje organ, ki pripravi stališča ali gradiva do te mere, da so strokovno in tudi v drugih smereh argumentirane in pripravljene



za nadaljnje odločanje. Seveda bi radi, da bi imel odbor imel vidnejšo vlogo, je pa to odvisno tudi od prej omenjenega zaupanja med vsemi deležniki.«

Ste z evropsko agencijo za poklicno izobraževanje sodelovali še pri kakšnem drugem projektu ali zdaj prvič, ko gre za uvajanje vaještva?

»CEDEFOP je imel predstavnika slovenskih delodajalcev že v preteklih letih, ampak je bil ta delegiran iz GZS in podrobnih informacij v preteklosti nismo dobili. Zdaj, ko OZS predstavlja delodajalce v tej agenciji, pa imamo dostop do ključnih informacij, ki so zelo pomembne za področje strokovnega in poklicnega izobraževanja. Sodelovanje je zanimivo, saj omogoča primerjavo izobraževalnih sistemov, vemo, kje so enako ali bolj uspešni od nas, hkrati pa imamo na ta način priložnost, da se pohvalimo takrat, ko vidimo, da smo boljši od drugih.

Ob tem moram povedati, da iz OZS pogosto prispevamo dobre prakse oziroma mnenja ali predstavitev na določeno temo, ki se obravnava na evropski ravni. S tem, ko se potrudimo in predstavimo delovanje, projekte, dobre prakse ali delimo izkušnje, dobimo povabila, s tem

pa si zagotovimo udeležbo na dogodkih, ki jo financirajo evropska združenja. OZS tako za udeležbo na teh dogodkih ne troši lastnega denarja.

Glede agencije CEDEFOP naj poudarim še, da gradi na strokovnosti in izmenjavi znanj na celotni vertikali, tako navzgor kot tudi navzdol. Strokovno področje je v ospredju na vseh stopnjah, kar pomeni, da so ljudje resnično strokovnjaki. Pomembna je izmenjava znanj in ne sme biti na primer doktorju znanosti pod častjo ali odveč vprašati nekoga na poklicni ravni, ki ima praktično znanje, nekaj, kar bo v prihodnjem razvoju pomagalo izboljšati proces.«

Kdo je sogovornik odbora na drugi strani, na ravni države?

»Največ in najpogostejše odbor sodeluje s pristojnim ministrstvom za izobraževanje, strokovnimi javnimi zavodi, ki so povezani z izobraževanjem in usposabljanjem (Centrom RS za poklicno izobraževanje, Republiškim izpitnim centrom, Andragoškim centrom Slovenije), tudi z ministrstvom, pristojnim za delo, Javnim skladom za razvoj kadrov in štipendije in šolskimi centri. Na evropski ravni je zadnje leto zelo tesno sodelovanje z agencijo CEDEFOP,

predvsem zaradi predvidenega ponovnega uvajanja vaještva, povezani pa smo tudi z odborom za izobraževanje UEAPME, krovne organizacije obrti in podjetništva.

Od vseh pa moram izpostaviti CPI, s katerim vsebinsko in razvojno najtesneje sodelujemo in je zelo dober in konstruktiven sogovornik. Moram reči, da z njimi naredimo veliko dobrih projektov, ki so zelo uporabni v procesu kakovostnega izobraževanja.«

Z ekipo, ki sestavlja odbor, ste zadovoljni?

»Zelo so delovni in aktivni. Vsi, štirje člani in mag. Janja Meglič kot strokovna podpora, ki ima ogromno znanja, so zelo konstruktivni in skupaj se trudimo narediti čim več za najboljše rezultate na področju poklicnega in strokovnega izobraževanja.«

Mladi se za obrtne poklice ne odločajo prav radi. Kako pa jim jih vendarle približati?

»Tudi pri tem gre za vprašanje nezaupanja. V preteklosti je bilo pogosto slišati 'hodi v šolo, da ti ne bo treba delati', kar je na vse obrtne poklice vrglo čudno luč. Številni poklici so bili predstavljeni zelo negativno.

Danes se veliko šol že zaveda pomena poklicev, v katerih je začelo primanjkovati ljudi. Zato je treba najti pravo pot, ki bo pokazala lepote posameznih poklicev in pritegnila mlade. Kuharja bi bilo treba na primer prikazati kot nekoga, ki pozna osnovne sestavine, teksture, strukture, kombinacije ..., ki je konec koncev umetnik, mizarja kot strokovnjaka, ki pozna vrste lesa, drevesa, naravo in zna narediti izjemne izdelke. Kot rečeno, treba je pokazati lepoto poklica, saj je pomembno, da posameznik uživa ob tem, ko opravlja neki poklic. Takrat bo njegova storilnost visoka, dodana vrednost bo na najvišji ravni, 'win-win' kombinacija med delodajalcem in delojemalcem pa dosežena.

Dejstvo pa je, da si je vsako plačo, kjer koli in v katerem koli poklicu treba zaslužiti. To bi morali ljudje najprej sami pri sebi razčistiti.«

EVA MIHELIČ

ELIDO BANDEJ, DIREKTOR CENTRA RS ZA POKLICNO IZOBRAŽEVANJE

Socialno partnerstvo na področju poklicnega izobraževanja je nujno

Obrtniki in podjetniki želijo v svoje delavnice dobiti ljudi s kakovostnim strokovnim znanjem. Sodelovanje OZS s Centrom RS za poklicno izobraževanje jim daje možnost sooblikovanja izobraževalnih programov. Partnerstvo na tem področju zagovarja tudi direktor Centra RS za poklicno izobraževanje Elido Bandelj.

Pred kratkim je CPI praznoval 20-letnico. Kakšno je pravzaprav poslanstvo centra?

»Pred 20 leti je padla odločitev, da v državi potrebujemo institucijo, ki bo uspela združiti čim več deležnikov na področju poklicnega izobraževanja. Prepričani smo bili, še bolj pa smo sedaj, da poklicnega izobraževanja brez pravega socialnega partnerstva pravzaprav ni mogoče dobro organizirati. Center je inštitucija, ki torej združuje delodajalce, šole in državo na takšen način, da poskuša najti skupni interes v cilju, da usposobimo takšnega diplomanta, ki bo zaposljiv, hkrati pa bo aktiven državljan, ki bo prispeval k blaginji vseh. CPI se je tega dela lotil zelo resno že od začetka. Naše naloge so pogovori z delodajalci o njihovih potrebah, razmišljanja o kvalifikacijah, ki jih dobijo kandidati skozi izobraževanje ali druge oblike pridobivanja kvalifikacij, delo s strokovnimi sveti, različnimi inštitucijami, šolami in drugimi deležniki.«

Dolgoletno je tudi sodelovanje CPI in OZS. V čem je dodana vrednost tega sodelovanja?

»Od vsega začetka sta bili prvi sogovornici obe močni zbornici. Vse države v srednjeevropskem prostoru, ki imajo močan sistem poklicnega izobraževanja, imajo namreč tudi partnerstvo z gospodarstvom zelo močno. Izkazalo se je, da je to edina pravilna pot. Nenehno prepletanje znanja iz gospodarstva, njihove izkušnje in pričakovanja v sodelovanju z našim razvojnim delom in evalvacijami dajejo nenehne možnosti za izboljšave in načrtovanje izobraževanja v prihodnje.

Ne smemo pozabiti, da se velik del

izobraževanja, zlasti triletnih programov, izvaja neposredno pri delodajalcih, obrtnikih in podjetnikih. Njihov vložek v končni produkt – sposobne diplomante – je namreč zelo velik. Ob tem imajo obrtniki in podjetniki preko svojih predstavnikov v naših delovnih telesih lepo priložnost, da se izobraževalni programi oblikujejo v smeri njihovih želja in potreb, vplivajo lahko na to, kaj se bo v šolah učilo in naučilo.«

Pričakuje tudi v prihodnosti tako dobro sodelovanje z OZS kot do sedaj?

»Drugače si našega dela sploh ne znam predstavljati, sploh pa v zadnjem času, ko govorimo o ponovnem uvajanju vajeniškega oziroma dualnega sistema. Brez sodelovanja zbornic bi bilo to nemogoče. Te prevzemajo del usposabljanja in učenja ter postajajo še večji partnerji, kot so sedaj. V dualnem sistemu se interakcija bistveno bolj povečuje.«

Katere so prioritete za leto 2016 in kakšne so razvojne usmeritve CPI-ja na malo daljši rok?

»Vajeništvo je že ena od prioritet. Ker gre za velike sistemske spremembe, jih ni mogoče izpeljati čez noč. Treba je dobro razmisliti, z vsemi deležniki govoriti in postaviti pogoje, da se nam ne bi zgodilo nekaj podobnega, kot se nam je že. Vemo, da moramo graditi na takratnih pozitivnih izkušnjah in paziti na tisto, kar ni delovalo. Začeli bomo projektno, poskusno, v tistih dejavnostih, kjer je velik interes delodajalcev.

Naslednja velika zadeva, ki bo pomembna dlje časa, so programi usposabljanja. Pripravljamo izhodišča zanje,



namenjeni so ljudem, ki so že dosegli kvalifikacijo, pa se morajo na trgu dela neprestano dopolnjevati in dokazovati. V teh programih vidimo možnost, za odpravo razkoraka med potrebami trga dela in znanji, ki jih nekdo prinese iz šole.

Poleg tega so naše naloge še prepričati mlade, da bodo v poklicu videli svojo življenjsko priložnost, zagotoviti moramo prepoznavnost in prenosljivost naših diplom v širšem evropskem prostoru, ves čas pa je v ospredju našega dela tudi dvig kakovosti poklicnega izobraževanja.

Kako uspete usklajevati želje in ideje vseh deležnikov?

»Ko so želje zelo različne, je treba najti tudi voljo, skupni interes. Včasih je treba znati svoje zelo trde želje tudi zmehčati. Do sedaj smo v večini primerov uspevali, čeprav z manjšimi ali večjimi težavami. Gradimo na strokovnih argumentih, ti vedno prepričajo.«

EVA MIHELIČ

Tesnejše sodelovanje aktivnih in upokojenih obrtnikov in podjetnikov

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Društvo upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije sta podpisala dogovor o sodelovanju. Ta bo podlaga za povezovanje upokojenih obrtnikov in podjetnikov na državni ravni.

Društvo upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije je bilo sicer ustanovljeno pred šestimi leti v Novi Gorici. Čeprav je v osnovi združilo upokojene obrtnike in male podjetnike iz Primorske in zamejstva, se že vseh šest let svojega delovanja zavzema za izboljšanje statusnih in socialnih razmer, v katerih živijo obrtniki in podjetniki, ko enkrat končajo svojo poslovno pot.

Po vsej Sloveniji, v številnih območnih obrtno-podjetniških zbornicah, delujejo društva ali sekcije upokojenih obrtnikov. DUPOS si želi vse povezati v celoto in privabiti v svojo sredino tudi druge upokojene kolege. Na ta način bo društvo na državni ravni močnejše, njihove želje, pričakovanja in prizadevanja pa usklajena. Podlaga za aktivnosti DUPOS na območju vse Slovenije je prav podpis dogovora o sodelovanju z OZS. Predsednik DUPOS Jože Elersič je ob podpisu dogovora ocenil, da gre za zgodovinski trenutek za vse obrtnike v Sloveniji. Tudi predsednik OZS Branko Meh je pozdravil prizadevanja društva upokojencev, hkrati pa je poudaril, da pričakuje pomoč društva v boju za pravice za upokojene samostojne podjetnike. **E. M.**



Slavko Šuligoj, Jože Elersič, Branko Meh in Danijel Lamperger so si po podpisu dogovora o sodelovanju zadovoljno segli v roke.

POSTANITE PRAVI MOJSTER!

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije vabi k vpisu na mojstrski izpit.
V okviru 18. razpisa v letu 2016 sta določena dva pristopna roka, in sicer:

- ▶ prvi pristopni rok je 8. marec 2016 (rok za oddajo popolnih vlog je do 3. marca 2016),
 - ▶ drugi pristopni rok je 4. oktober 2016 (rok za oddajo popolnih vlog je do 30. septembra 2016).
- Pridobljen mojstrski naziv pomeni odlično priložnost za večjo zaposljivost v izbranim poklicu, za podjetje pa konkurenčno prednost v dejavnosti, saj se z uporabo blagovne znamke »Mojster« poudari odličnost izdelkov ali storitev, poleg tega pa prinaša še številne druge prednosti:
- ▶ prinaša srednjo strokovno izobrazbo,
 - ▶ daje možnost nadaljevanja šolanja na višjih strokovnih šolah,
 - ▶ lahko boste kot mentor v obratovalnici izobraževali dijake,
 - ▶ izpolnjen kvalifikacijski pogoj za opravljanje nekaterih obrtnih dejavnosti,
 - ▶ lahko boste odgovorni vodja posameznih del na objektu (poklici, vezani na Zakon o graditvi objektov),
 - ▶ lahko boste uporabljali blagovno znamko MOJSTER, ki predstavlja znak kakovosti obrtnih izdelkov in storitev.

Za več informacij lahko pokličete na Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije, gospo Suzano Kljun na telefon: 01 58 305 74.



POBUDA ZA PRESOJO USTAVNOSTI IN ZAKONITOSTI

Pokojninski zakon je ustavno sporen

Kot je znano, so se z novelo Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2) spremenili pogoji za upokojece, ki želijo ohraniti status samostojnega podjetnika. Ker sta po mnenju OZS z novelo oškodovani dve skupini podjetnikov, v zbornici pripravljajo zahtevo za presojo ustavnosti in zakonitosti.

Temeljni razlog za podajo zahteve za oceno ustavnosti in zakonitosti je neustrezna zakonodaja, ki onemogoča samozaposlenim, da uživajo polno pokojnino (100 %) in hkrati opravljajo dejavnost (dvojni status), kot je to praksa v vseh primerljivih evropskih državah (v nekaterih od njih, resnici na ljubo, resda pri starosti blizu 65 let).

Po mnenju OZS sta oškodovani dve skupini podjetnikov:

Prva skupina so podjetniki, ki imajo izpolnjene vse pogoje za predčasno ali starostno upokožitev po veljavnem zakonu ZPIZ-2, vendar zaradi neustrezne zakono-

daje ne morejo uveljaviti dvojnega statusa na način, da bi imeli celotno pokojnino in ob tem hkrati še dejavnosti naprej, pa čeprav bi plačevali iz tega naslova vse prispevke in davke.

Druga skupina so podjetniki, ki so uveljavili dvojni status po določbah 18. člena starega zakona ZPIZ-1, ki so bili bistveno strožji od splošnih upokožitvenih pogojev in imajo pravico do pokojnine priznane s pravnomočno odločbo, pa se jim je konec januarja izteklo triletno prehodno obdobje za uskladitev statusa (to so uživalci pravice iz 4. odstavka 406. člena ZPIZ-2). Večina jih takšne zahteve

razume kot retroaktiven poseg v že pridobljene pravice. V to skupino lahko uvrstimo tudi tiste uživalce pokojnine, ki želijo na novo začeti opravljati dejavnost in obdržati pokojnino.

Tako eni kot tudi drugi lahko uveljavljajo dvojni status le na način, da morajo biti iz naslova dejavnosti vključeni v zavarovanje za najmanj 10 ur tedensko, kar pomeni četrtno polnega zavarovalnega časa, posledično so prikrajšani za eno četrtno pokojnine.

V povezavi z enim od naših predlogov, da naj ima podjetnik pravico do polne pokojnine, iz dejavnosti pa plačuje polne prispevke in davke, pa ocenjujemo za ustavno sporen tudi člen, ki zahteva, da mora biti za upokožitev izpolnjen tudi pogoj prenehanja zavarovanja. Ker je pri nas v veljavi sistem obveznega zavarovanja in ker tudi za podjetnike ne obstaja več »izvzem iz zavarovanja«, to pomeni, da se lahko podjetnik upokoži v celoti, torej, da uveljavi polno – 100-odstotno pokojnino le pod pogojem, da zapre dejavnost, kar pa je zagotovo prekomeren, preoster pogoj, škodljiv tako za posameznika kot za javni interes.

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

Vabljeni na tradicionalni XVII. Posvet delodajalcev

Tudi v letu 2016 organiziramo tradicionalni Posvet delodajalcev, ki bo 17. in 18. marca 2016 v Kongresnem centru Thermana Park Laško.

V četrtek, 17. marca 2016, dopoldan bo potekala **3. redna seja skupščine** Združenja delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije, popoldan pa bo **posvet v okviru projekta »ProZDRAV2«**, kjer bodo vsebine namenjene varnosti in zdravju pri delu, izdelavi načrta za promocijo zdravja na delovnem mestu, predstavitvi razvoja novih treh orodij OIRA za pripravo ocene tveganja za dejavnost avtoserviserjev, slikopleskarjev-črkoslikarjev in elektro dejavnosti.

V petek, 18. 3. 2016, pa bomo z **resornimi ministri, predstavniki institucij na trgu dela in predstavniki inšpekcijskih služb izmenjali informacije in stališča** o tem, kako naprej. Dogodek je odlična priložnost, da predstavimo izvršni oblasti svoje poglede, zagate in predloge rešitev za razvoj obrti in podjetništva.

Vljudno vabljeni vsi, ki menite, da je v konstruktivnem dialogu možno usmeriti trende gospodarstva v pozitivno smer, saj se glas gospodarstva vse premalo sliši,

zato je na nas, da postanemo GLASNEJŠI in ZAHTEVNEJŠI, saj mi ustvarjamo dodano vrednost in delovna mesta!

Kotizacije za udeležbo na posvetu nil!

Podroben program posveta bo objavljen na spletni strani: www.zdops.si in v naslednji številki revije Obrtnik podjetnik.



**Združenje delodajalcev obrti
in podjetnikov Slovenije GIZ**

Zlata nit 2015

PRIJAVITE SVOJE DOBRE PRAKSE!

NATEČAJ ZLATA PRAKSA

Podjetja vabimo, da prijavijo svoje projekte, prakse, pristope, akcije, ideje ali aktivnosti, usmerjene v organizacijske preskoke in kolektivni napredek.

DELITE SVOJE DOBRE IZKUŠNJE

Zanimajo nas drzni, novi, drugačni, inovativni, učinkoviti in ustvarjalni pristopi, na katere ste ponosni in jih želite deliti s strokovno, poslovno in širšo javnostjo.

RAZPISNE KATEGORIJE IZBORA ZLATE PRAKSE 2015/16:

- preproste ideje ali projekti s prebojnim rezultatom,
- drzne, nove, drugačne, nore ideje ali pristopi,
- dvig zavzetosti zaposlenih,
- promocija in razvoj notranjega podjetništva in inovativnosti,
- povezovanje (integracija) organizacijskih enot podjetja ter aktivacija in mobilizacija organizacijske energije,
- prepoznaven razvoj organizacijske kulture,
- uspešen in učinkovit interni marketing.

Informacije in prijave (do 29. 2. 2016): www.dnevnik.si/zlatanit

www.dnevnik.si

častni pokrovitelj



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA DELO, DRUŽINO,
SOCIALNE ZADEVE IN ENAKE MOŽNOSTI

Zlati pokrovitelj



partnerji



Zavod Republike Slovenije
za zaposlovanje



Slovensko
društvo
za odnose
z javnostmi



better work, better life



Obdavčitev dohodkov od naložb v finančne instrumente

Zakonodaja se pogosto spreminja, in če ne prej, na začetku koledarskega leta vsaka sprememba doleti številne davčne zavezance, saj začetek leta prinaša kopico davčnih obveznosti. Ker je samo še ena stvar na svetu tako gotova, kot so davki (»In this world nothing is certain but death and taxes« – Benjamin Franklin), se z davčno birokracijo ne gre igrati.

In ker je do roka, do katerega je treba oddati napoved za odmero dohodnine od dobička od odsvojitve vrednostnih papirjev in drugih deležev ter investicijskih kuponov (v nadaljevanju kapitalskih dobičkov), le še nekaj dni, smo za tiste, ki jim davčno breme še leži na plečih, strnili nekaj vrstic o oddaji in morebitnih pasteh, na katere lahko pri njej naletite.

Pravna podlaga za obdavčenje dohodka iz kapitala fizičnih oseb za leto 2015, kamor sodijo tudi kapitalski dobički, obresti in dividende, ostaja domala enaka lanski. Osrednje mesto predstavlja Zakon o dohodnini (ZDoh-2), ki ga smiselno dopolnjujejo še Zakon o davčnem postopku (ZDavP-2), Zakon o davku od dobička od odsvojitve izvedenih finančnih instrumentov (ZDDOIFI) in Zakon o uravnoteženju javnih financ (ZUJF). Vsi dohodki iz kapitala so po določilih ZDoh-2 obdavčeni cedularno, kar pomeni, da ne vplivajo na davčno osnovo pri dohodnini. Vsak dohodek po ZDoh-2 je tako obdavčen ločeno in ne kot celovita dohodnina. Celovitost obdavčitve bi namreč pomenila, da bi vse dohodke sešteli in jih nato podvrgli enakim metodam določitve osnove in enakim davčnim stopnjam. Kapitalski dobički so – tako kot drugi dohodki – torej obdavčeni ločeno in drugače kot dohodek od dela.

Kapitalski dobički, obresti in dividende v letu 2015

Dobički iz kapitala predstavljajo najširše področje davčne zakonodaje pri vlaganju v finančne instrumente. Davčno osnovo predstavljajo transakcije z lastniškimi vrednostnimi papirji (delnice), investicijski

skimi kuponi (INVK) in deleži v gospodarskih družbah, medtem ko so transakcije z večino dolžniških vrednostnih papirjev (navadne obveznice, menice) neobdavčene. Že tretje leto zapored na podlagi Zakona o uravnoteženju javnih financ (ZUJF) velja 25-odstotna davčna stopnja za prvih 5 let imetništva vrednostnih papirjev, nato pa se vsakih dodatnih 5 let imetništva zniža na 15 %, 10 % in 5 %. Po dvajsetih letih lastništva vrednostnega papirja je kapitalski dobiček, dosežen z njegovo odsvojitvijo, neobdavčen. Pomembno je, da se pri izračunu kapitalskega dobička na prodajni in nakupni strani kot neke vrste priznana izguba upoštevajo normirani 1-odstotni transakcijski stroški.

Posebno vlogo imajo delnice slovenskih podjetij, pridobljene s certifikatom. Te so neobdavčljive, zanje tudi ni treba oddati napovedi, vendar pa FURS že od lani pozorneje nadzira prodajalce certifikatskih delnic. V ta namen so pripravili obrazec, s katerim lahko prodajalci podajo izjavo, da so odsvojili certifikatske delnice. Problem lahko nastopi le v prilogi, s katero morajo prodajalci dokazati izvor prodanih delnic. Najboljše je, če imajo delničarji potrdilo o vpisu certifikata, češar pa večina nima več. V tem primeru se lahko zavezanci za pridobitev ustreznih dokazil obrnejo na podjetje, katerega delnice so imeli. Če tudi tam niso uspešni, lahko srečo poskusijo na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, kjer vodijo evidenco vloženih certifikatskih računov. Zadnja možnost je KDD izpis, iz katerega je razviden promet z delnicami vse od vpisa naprej.

Kot relativno redko obliko prihodkov iz kapitala predstavljajo mnogim manj poznani dobički od odsvojitve izvedenih finančnih instrumentov (opcije, certifikati, terminske pogodbe). Zanje je bil pred leti sprejet poseben zakon (ZDDOIFI). Poleg tega zakona se za izvedene finančne instrumente smiselno uporabljajo tudi deli Zakona o dohodnini (ZDoh-2), tako da zanje velja podoben način obdavčitve kot za delnice. Razlika je predvsem v tem, da se za izvedene finančne instrumente plača davek po stopnji 40 %, če se jih prodaja prej kot v enem letu, oziroma po stopnji 25 %, če investitor s prodajo počaka najmanj leto. Po letu dni se stopnja davka spreminja na enak način kot pri obdavčitvi delnic in investicijskih kuponov. Tudi v primeru izvedenih instrumentov pa se davčna osnova zniža za normirane 1-odstotne stroške na strani nakupa in prodaje v skupni vrednosti 2 %.

Naslednjega v vrsti prihodkov iz kapitala predstavljajo obresti. Obresti so dohodki finančnih instrumentov, ki po definiciji niso odvisni od cene njihovega nakupa in prodaje, temveč so povezani zgolj s posedovanjem (lastništvom) finančnega instrumenta. Tudi zanje velja 25-odstotna davčna stopnja, pri čemer so obresti od varčevanja in depozitov obdavčene šele v skupnem znesku nad 1000 evrov, medtem ko davčno osnovo v primeru obresti na dolžniške vrednostne papirje in zakladne menice predstavljajo vse prežete obresti.

Podobno kot obresti tudi dividende predstavljajo dohodke finančnih instrumentov, ki so povezani zgolj s posedo-

OSVAJAJTE VRHOVE

Upravljanje premoženja **ALTA ABS** vam omogoča doseganje stabilnih donosov in vas varuje pred prevelikimi padci vrednosti. **Spoznajte boljši način vlaganja!**

POSEBNA PONUDBA

Do 29.2.2016 **brez upravljavske provizije.**
Preizkusite nas!

✉ is@alta.si ☎ (01) 3 200 300 🔗 alta.si/alta-ABS

Tržno sporočilo družbe ALTA Invest d.d., Železna cesta 18, 1000 Ljubljana, ki opravlja dejavnost pod nadzorom Agencije za trg vrednostnih papirjev, Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana.
Več na <http://varcevalnica.alta.si/strani/upravljanje-premozenja-ABS>

ALTA
varčevalnica

vanjem (lastništvom) finančnega instrumenta. Imetnik ima namreč v času svojega lastništva pravico do izplačila dela dobička podjetja. Običajno se dividende izplačujejo letno. V nekaterih državah, kot denimo ZDA, so v navadi četrtnete dividende. Davčno osnovo predstavljajo vse prejete dividende, tudi te pa so obdavčene po 25-odstotni davčni stopnji, pri čemer je obdavčitev cedularnega značaja in dokončna.

Oddaja davčnih napovedi

Letos je treba davčne napovedi za dobičke od odsvojitve vrednostnih papirjev vložiti do 29. februarja. Oddati jih morajo vsi, ki so v preteklem letu odsvojili vrednostne papirje, druge kapitalske deleže ali investicijske kupone. Predvsem tisti, ki veliko trgujejo z vrednostnimi papirji in izvedenimi instrumenti ali pa to zanje počnejo profesionalni investitorji (borzne hiše ali banke), bodo zavezani oddajo na davčno upravo poslati po elektronski poti. Ker imajo s portalom eDavki mnogi še danes precej težav, lahko za oddajo pooblastijo razne davčne strokovnjake oziroma to za njih opravijo borzne hiše ali banke. Izjema velja za zavezanca, ki so imeli v letu 2015 do 10 obdavčljivih odsvojitve vrednostnih papirjev; ti namreč lahko, če želijo, napoved še vedno oddajo v papirni obliki.

Elektronsko pot lahko uporabijo tudi zavezanci, ki so v preteklem letu prejeli dohodek v obliki obresti ali dividend. Ti se sicer lahko sami odločijo, ali bodo napo-

ved izpolnili ročno ali v elektronski obliki. Če je imel zavezanec davčne obveznosti zunaj Slovenije, mora obrazcu priložiti tudi ustrezna dokazila o že plačanem davku v tujini.

Obdavčitev dividend, ki prihajajo iz držav, s katerimi ima Slovenija sklenjene konvencije o izogibanju dvojnemu obdavčevanju, upošteva v tujini že plačan davek v višini 15 %. Davčne napovedi pa ni treba vložiti prejemnikom dividend, ki so bile izplačane v Sloveniji. Pri slovenskih izplačevalcih odtegljaj davka namreč opravi že izplačevalec dividend, zato zavezancem ni treba oddajati nikakršne napovedi.

Ob tem se je dobro že sedaj seznaniti s spremembami, ki jih za leto 2016 uveljavlja sprememba ZDavP-2L, ki je bila objavljena 30. 11. 2015. Novela zakona spreminja rok za oddajo napovedi za odmero dohodnine od obresti, dividend in dohodka iz oddajanja premoženja v najem, in s tem posledično posredno rok za plačilo dohodnine od tovrstnih dohodkov v primeru, ko dohodnino izračuna davčni organ v odločbi, izdani na podlagi napovedi zavezanca. Po novem se morajo te napovedi vložiti pri davčnem organu do 28. februarja tekočega leta za preteklo leto, ne glede na to, kdaj v letu je dohodek dosežen.

Druga pomembna sprememba, ki bo v veljavo stopila šele z oddajo napovedi za leto 2016, pa je, da bodo morali davčni zavezanci napoved za odmero dohodnine od dobička iz odsvojitve vrednostnih papirjev in drugih deležev ter investicijskih

kuponov (kapitalskih dobičkov) vložiti v elektronski obliki tudi, če so v zvezi s tovrstnim kapitalom v preteklosti opravili več kot deset kakršnih koli transakcij – pridobitev v preteklih letih in obdavčljivih odsvojitve v preteklem letu. Za lažjo ponazoritev to, denimo, pomeni deset ločenih nakupov investicijskih kuponov v preteklosti in njihova prodaja v obliki ene odsvojitve (prodaje) v preteklem letu. Do sedaj je veljalo, da je elektronska oddaja obvezna le v primeru desetih ali več odsvojitve (prodaj) v preteklem letu.

Ključna letošnja novost: ukinitvev brezplačnih registrskih računov

Pomembno novost na področju zakonodaje za številne slovenske delničarje je prinesel proces evropske integracije poravnalnih sistemov v T2S (Target 2 Securities) in posledična ukinitvev registrskih računov v KDD. Sprememba Zakona o nematerializiranih vrednostnih papirjih (ZNVP-1), ki je stopila v veljavo oktobra 2015, določa rok za ukinitvev registrskih računov, ki je za pravne osebe 30. september 2016, za fizične osebe pa 1. januar 2017. Po tem roku bo KDD brezplačne registrske račune ukinila.

Kaj torej storiti do roka za ukinitvev registrskih računov? Odvisno od vašega interesa glede vaših vrednostnih papirjev.

Če imajo delnice določeno vrednost in jih želite obdržati, potem jih prenesite na račun pri borznih hišah ali bankah, kjer tudi uredite vse potrebno glede odprtja

trgovalnega računa, na katerega boste prenesli vrednostne papirje. S tem pa bodo nastopili tudi določeni stroški, ki se med borznimi hišami in bankami lahko precej razlikujejo. Zato je pametno, da se pred odločitvijo, kam prenesti delnice, pozanimате o vseh stroških, ki vas čakajo, saj ni nujno, da bo bolj znana finančna institucija tudi cenejša.

Če je vrednost delnic tako majhna, da se z njihovo prodajo ne pokrijejo niti osnovni stroški prodaje, potem je najboljša, da se tem delnicam odpoveste in jih prenesete na opustitveni račun. To odločitev morate sporočiti KDD. Ob tem velja poudariti, da je opustitev prostovoljna odpoved lastnika stvarni lastninski pravici, ne da bi to pravico prenesel na drugega. Po mnenju FURS-a opustitev vrednostnih papirjev tako ne štejemo za odsvojitve kapitala po ZDoh-2 in se dobiček oziroma izguba ob opustitvi ne ugotavlja. Davčni zavezanci v primeru opustitve vrednostnih papirjev ne vlagajo napovedi za odmero dohodnine od dobička od odsvojitve vrednostnih papirjev in drugih deležev ter investicijskih kuponov.

Če pa z vrednostnimi papirji ne boste storili nič od navedenega, bo KDD vrednostne papirje položila pri pristojnem sodišču, vendar se sodno položeni vrednostni papirji ne bodo več glasili na dotdanjega imetnika, temveč na sodišče. Stroški s sodno položitvijo bodo odvisni od vrednosti položenih vrednostnih papirjev in bodo odmerjeni kot siceršnji stroški v nepravdnih postopkih. ZNVP-1 določa, da je položitev vrednostnih papirjev na račun pri pristojnem sodišču v nekaterih primerih brezplačna. To je v primeru, ko se sodna položitev opravi z registrskega računa, katerega imetnik je fizična oseba, pri čemer vrednost vseh nematerializiranih papirjev, ki se vodijo na registrskem računu in ki bodo položeni pri sodišču, ne presega 100 evrov, ter da nobeden od nematerializiranih vrednostnih papirjev, ki se vodijo na registrskem računu, ni uvrščen v trgovanje na organiziranem trgu, in da imetnik registrskega računa od 1. januarja 2014 dalje ni prejel nikakršnega izplačila iz naslova imetništva nematerializiranih vrednostnih papirjev, ki se vodijo na registrskem računu, vendar pa bodo tudi v takšnem primeru stroški na-

stali vsaj z dvigom položenih vrednostnih papirjev. V primeru, da sodno položenih delnic imetniki ne bodo prevzeli v roku petih let, bodo ti pripadli Republiki Sloveniji.

Za konec pa še informacija, ki je marsikomu do sedaj omogočila izogibanje obdavčitvi.

Države članice OECD so se zavezale, da bodo skupaj nastopile v boju proti čezmejnemu davčnim goljufijam in davčnim utajam. Zato je Svet OECD 15. julija 2014 sprejel tako imenovane OECD Standarde avtomatične izmenjave informacij o finančnih računih za namene obdavčevanja. Med podpisniki dokumenta je tudi Slovenija, s čimer se je zavezala k implementaciji CRS in prvi avtomatični izmenjavi informacij o finančnih računih z drugimi jurisdikcijami že v letu 2017. V praksi to pomeni, da vas bodo borzne hiše in banke pozivale k dajanju podatkov o rezidentstvu in bodo te podatke sporočale davčnemu organu. Podobno velja tudi za številne države po svetu, kar posledično pomeni, da bo v prihodnje FURS hitro pridobil podatke o vaših transakcijah, kjer koli po svetu jih boste opravili.

ALJOŠA RIŽNER

SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

Na voljo pet milijonov v obliki mikrokreditov

Slovenski podjetniški sklad je objavil prvi letošnji razpis za mikrokredite. Namenjeni so mikro in malim podjetjem, ki bodo na ta način preprosto prišla do zelo ugodnih finančnih sredstev za nemoteno poslovanje in krepitev podjetniške aktivnosti. V okviru razpisa je skupaj na voljo pet milijonov evrov.

Na razpis se lahko prijavijo mikro in mala podjetja, ki imajo vsaj enega zaposlenega in manj kakor 50 zaposlenih in imajo letni promet oziroma letno bilančno vsoto, ki ne presega 10 milijonov evrov. V primeru samostojnih podjetnikov se kot zaposlena oseba po tem javnem razpisu šteje tudi oseba, ki je nosilka dejavnosti in je zavarovana za polni delovni čas.

Znesek kredita se lahko giblje med

5000 in 25.000 evrov in lahko pokrije največ 85 % vrednosti upravičenih stroškov projekta (a največ do 25.000 evrov). Najkrajša ročnost kredita je 12 mesecev, najdaljša 60 pa mesecev.

Od petih milijonov evrov, kolikor je razpisanih sredstev, bo Sklad predvidoma štiri milijone evrov namenil za podjetja, starejša od petih let, milijon evrov pa za mlada podjetja oziroma mlajša od petih

let. Mikrokredit podjetja lahko porabijo za materialne investicije in obratna sredstva, pri čemer se za upravičene stroške upošteva znesek z DDV (nakup opreme, gradnja ali nakup poslovnih prostorov, nakup materiala in trgovskega blaga, opravljene storitve izdatki za plače zaposlenih), bistvene ugodnosti teh kreditov pa so nižje zahteve po zavarovanju, nižja fiksna obrestna mera (2,5 odstotka) in možnost izkoriščenja moratorija pri vračilu kredita.

Dodatne informacije o razpisu in razpisna dokumentacija so objavljeni na spletni strani www.podjetniskisklad.si.

Opozoriti velja še, da bo Sklad v naslednjih tednih objavil še vse druge načrtovane razpise za mikro, mala in srednje velika podjetja, kar skupno pomeni skoraj 132 milijonov evrov finančnih spodbud. Večina bo namenjenih garancijam za zavarovanje bančnih kreditov z znižanimi stroški (na primer obrestna mera), nekaj finančnih sredstev pa bo namenjenim posebnim ciljnim skupinam podjetij, predvsem v zgodnjih fazah razvoja.

E. M.

Leto v znamenju hitrih odločitev

Že prvi dnevi letošnjega leta so potrdili, da bo leto 2016 nekoliko bolj neugodno za vlagatelje kot je bilo minulo leto. Politična tveganja se kopičijo, rast dobičkov v ZDA je po našem mnenju zelo omejena, posamezni trgi so vrednoteni nad zgodovinskimi povprečji, vse bolj pa se ugiba o gospodarskem stanju Kitajske in finančnem stanju številnih držav v razvoju, katerih gospodarstva temeljijo na izvozu surovin ali energentov ter so se v preteklih letih precej zadolževala v dolarjih. Tudi sentiment vlagateljev je posledično šibak, medtem ko je prvi dvig obrestne mere FED vzbudil precej več vprašanj, kot pa podal odgovorov. Na drugi strani pa se ne sme zanemariti, da bodo ECB in številne druge centralne banke nadaljevale z ohlapno monetarno politiko. Poleg tega so tudi ekonomske napovedi in napovedi tujih strategov večjih investicijskih hiš spodbudne. Slednji so namreč dokaj enotno napovedali 7,3-odstotni donos ameriškega S&P500, ob le rahlo višji rasti dobičkov, ter med 10- in 11-odstotno rast evropskih indeksov. Prav tako ne moremo govoriti o

močni precenjenosti delniških indeksov.

Za letošnje leto smo v ALTI le zmeri optimisti za razvite trge, medtem ko za trge v razvoju ohranjamo lanskoletni upravičen pesimizem. Vendar pa smo zaradi šibkejše tehnične slike in posameznih razpok v gospodarskem stanju oblikovali tudi nekaj opozorilnih znakov za spremljanje, predvsem pa smo previdni, kar se je že upravičilo, za prvo četrtletje letošnjega leta. Obenem smo oblikovali tudi tri potencialne scenarije razvoja kapitalskih trgov in izrazili zadržanost glede donosov v prvem četrtletju leta 2016. Scenariji so: bodisi povprečen donos indeksov na razvitih trgih, bodisi še zadnji vrh pred medvedjim trendom bodisi neposreden prehod v večjo korekcijo. Vsekakor je smiselno imeti malce več denarja na strani, kot zaščita pred padci in za potrebe izkoriščanja priložnosti. Obenem pa bo potrebno biti v letu 2016 precej previden in hiter pri naložbenih odločitvah.

Z vidika regijske alokacije bolj priporočamo razvite trge kot trge v razvoju, znotraj tega pa bolj Evropo in Japonsko,

kot pa ZDA in Veliko Britanijo. Na trgih v razvoju priporočamo zgolj Indijo, pri drugih pa bo treba pozorno spremljati razvoj dogodkov in priložnosti iskati v lovljenju dna, na kar pa bo treba še počakati. Z vidika panožne alokacije priporočamo tehnologijo, znotraj tega predvsem tako imenovani »software« ali »cyber security« podjetja, zanimiv pa se nam zdi pa tudi sektor oglaševanja. Obenem bi dolgoročni vlagatelji morali v letošnjem letu iskati tudi dno za naftna podjetja, saj se zna tu ponuditi kakšna lepa dolgoročna priložnost.

Za Slovenijo, žal, kljub spodbudnim gospodarskim podatkom in posledično nadaljevanju rasti dobička najvidnejših borznih podjetij ne vidimo veliko potenciala. Vrednotenja so sicer relativno gledano nizka, a žal je nizka tudi likvidnost. Manjkajo pa tudi zgodbe, ki bi poganjale sentiment vlagateljev in prilivale kapital na trg. Izjema je visok dividendni donos, ki bi moral tudi v letu 2016 pri 4,8 % ostati nadpovprečen in prijazen vlagateljem. Visoke dividende bi morale biti tudi vodilo za naložbene odločitve v slovenske delnice.

SAŠO STANOVNIK

Avtor komentarja je zaposlen v družbi ALTA Invest, d. d.

Prispevek je informativne narave in je pripravljen izključno za boljše razumevanje finančnih instrumentov oziroma delovanja trga kapitala in ni namenjen točno določenemu vlagatelju. Prispevek ni tržno sporočilo ali priporočilo družbe ALTA Invest, d. d., avtor pa v prispevku izraža lastno mnenje.



G-M&M d.o.o. Grosuplje

- > proizvodnja kovinskih izdelkov
- > CNC laserski razrez pločevine
- > CNC obdelava kovin
- > abkant - krivljenje
- > varjenje



W: www.gmm-production.eu

E: gmm@g-mm.si

T: 041 617 041

TEKMOVANJE POPRI

Izziv za podjetne talente

POPRI je tekmovanje za najboljšo podjetniško idejo med mladimi, ki skozi izpolnjevanje predloge poslovnega modela in osebno predstavitev mlade uči podjetnosti, kreativnosti, dela v skupini, analitičnega razmišljanja, nastopanja v javnosti in razmišljanja zunaj okvirjev. Tekmovanje k sodelovanju pritegne tudi podjetnike, ki želijo pomagati mladim generacijam, da bodo same ustvarile svojo prihodnost.

Na tekmovanju lahko sodelujejo osnovnošolci, srednješolci, študentje in mladi, ki še nimajo svojega podjetja, do 29. leta starosti, oblikovane pa so tri kategorije. Prijavijo se s svojo idejo, ki jo podrobneje razložijo v vnaprej pripravljeni predlogi, ki z napotki tekmovalcem pomaga pri izpolnjevanju. Skozi izpolnjevanje predloge se mladi naučijo koncepta vitkega podjetništva, kjer je poudarek na večji inovativnosti, zmanjšanju nepotrebne porabe časa in izboljšanju učinkovitosti. Idejo, ki jo imajo, morajo čim prej testirati, izmeriti odziv trga in se iz tega naučiti, da lahko prvotno idejo ustrezno nadgradijo ali spremenijo.

Strokovno komisijo sestavljajo tudi podjetniki

Dvanajst avtorjev najboljših ocenjenih pisnih izdelkov se uvrsti na osebno predstavitev, ki bo 31. marca v Primorskem tehnološkem parku. Ekipe polfinalistov imajo na voljo od 3 do 5 minut, da svojo idejo čim boljše predstavijo in prepričajo člane strokovne komisije. Komisija, ki je vsako leto skrbno izbrana, je sestavljena iz podjetnikov in pedagoških delavcev, ki imajo izkušnje iz podjetništva in želijo s

svojo prostovoljno udeležbo prispevati k dvigu podjetnosti med mladimi in jim pomagati, da čim prej začnejo skrbeti za svojo prihodnost.

Rezultati osebnih predstavitev bodo znani šele na zaključni prireditvi, z razglasitvijo zmagovalcev in s svečano podelitvijo nagrad, ki bo 18. aprila v Slovenskem narodnem gledališču Nova Gorica. Nagradni sklad tekmovanja je 5000 evrov.

V desetih letih v tekmovanju sodelovalo 1760 mladih

POPRI je v lanskem letu k sodelovanju privabil 160 mladih iz vse Slovenije z več kot 50 podjetniškimi idejami. Za nacionalno podporo mladim pri prijavi na tekmovanje je poskrbelo 27 podjetniških mentorjev, poleg tega pa je sodelovalo skupno 44 institucij znanja. Izdelke je ocenjevalo 11 članov strokovne nacionalne komisije, zaključne prireditve pa se je udeležilo več kot 300 ljudi. Projekt je podprlo več kot 30 podpornikov, partnerjev in sponzorjev. V desetih letih se je na tekmovanje prijavilo kar 1760 mladih, s 740 podjetniškimi idejami in inovativnimi izdelki, pri tem pa je sodelovalo 250 mentorjev.

SANJA GORJAN, SLIKE: JURE BATAGELJ



Tekmovalci za prijavo izpolnijo predlogo, ki sledi metodologiji vitkega podjetništva.



Osebna predstavitev poteka pred strokovno komisijo, sestavljeno iz podjetnikov in pedagoških delavcev, ki imajo izkušnje na področju podjetništva.



Tekmovanje se konča s svečano prireditvijo v SNG Nova Gorica, kjer poteka razglasitev zmagovalcev in podelitev nagrad.

POMEMBNI DATUMI TEKMOVANJA POPRI:

- **15. marec:** prijava na popri@primorski-tp.si ali po pošti,
- **31. marec:** osebne predstavitve pred strokovno komisijo,
- **18. april:** zaključna prireditev v Slovenskem narodnem gledališču Nova Gorica.

Ljudje

kot konkurenčna prednost

V zadnjih desetih letih smo priča čedalje hitrejšim spremembam poslovnega okolja. Vendar organizacije, ki tekmujejo zgolj v smislu zmanjševanja stroškov in povečevanju dobička, ne morejo trajneje dosegati konkurenčne prednosti in poslovne odličnosti ter slediti novim trendom in zahtevam.

foto: okorn.si

Danes ni dovolj biti boljši, treba je biti drugačen. Ob tem pa organizacije pogosto spregledajo način za doseganje večje učinkovitosti in uspešnosti. Ključ do uspeha so namreč zaposleni!

Kadri so najpomembnejše premoženje, ki ga ima organizacija. Učinkovito upravljanje z njimi pa je ključ do uspeha organizacije. Zato mora organizacija v ospredje postaviti ravnanje z zaposlenimi oziroma v angleščini human resource management ali krajše HRM.

Človeški kapital je v lasti zaposlenih, ki ga ves čas posojajo in nato ustvarjajo vrednost za druge. Zaposleni neprestano dodajajo vrednost in zato sodijo v kategorijo premoženja, saj so edino aktivno premoženje, ki ga ima organizacija. Človeški potencial je tisti, ki naredi izdelek oziroma storitev enkratno in drugačno od konkurenčne, kar še posebej velja za tiste organizacije, kjer zaposleni prihajajo v stik s strankami, kupci. Zato je vlaganje v zaposlene naložba in ne strošek podjetja. Z izobraževalnimi programi lahko zaposlenim omogočimo osebno rast, kar je dodatna spodbuda, poveča se stopnja lojalnosti in motiviranosti za delo.

Posameznik s svojo svobodno voljo prispeva k dobrobiti organizacije

Vsako zaupano nalogo lahko zaposleni izvede zadovoljivo ali zelo dobro. Kako, pa je odvisno od vsakega posameznega zaposlenega. Zaposleni imajo prioritete v zvezi z nagrajevanjem. Bistveno zanje je, da bodo njihovi vložki dobro nagrajeni.

Ne smemo pa pozabiti na dodatne dejavnosti zunaj rednega delovnega časa, ki so lahko koristne za ustvarjanja zaupanja, povezanosti in spoštovanja med zaposlenimi. To omogoča boljše medsebojno povezovanje in s tem tudi večje razumevanje. Prav zaradi tega postaja vrednotenje tako imenovanega človeškega kapitala prva in osrednja naloga kadrovske službe.

Človeški kapital je potencial, ki se skriva v znanju in sposobnostih

Uspešne organizacije ugotavljajo, da le zaposleni pomenijo razliko med dobro in slabo organizacijo. Uspeh podjetja je v tesni povezavi kadrovske politike ter poslovnih dejavnosti pri uresničevanju ciljev podjetja. Razvoja in uspešnosti podjetja namreč ni mogoče pojasniti le s finančni-

mi in materialnimi naložbami, temveč čedalje bolj s prispevki zaposlenih. Tudi »oče sodobnega managementa« Peter Drucker je med drugim poudarjal, da dobiček, kot edino merilo poslovne uspešnosti, počasi, a zagotovo ponika v zgodovino.

Zakonodaja področje ravnanja z ljudmi zelo površinsko obravnava. Računovodstvo človeških zmožnosti obravnava zaposlene kot premoženje, za razliko od klasičnega računovodstva, ki jih obravnava le kot strošek.

Številni avtorji utemeljujejo in zagovarjajo metodo, da je intelektualno premoženje neotipljiva vrednost podjetja, ki je razlika med knjigovodsko in tržno vrednostjo podjetja. Časi, v katerih živimo, postavljajo v ospredje težnjo po finančni rasti in razvoju, skrb za zaposlene pa si kot kvalitativna vrednota šele utira pot.

KARLINCA DELBELLO

Viri:

- Merkač, Marjana. 1998. Kadri v organizaciji. Koper: Visoka šola za management.
- Milost, Franko. 2001. Računovodstvo človeških zmožnosti. Fakulteta za management Koper.
- Snoj, B., 1998. Management storitev. Koper: Visoka šola za management.
- Tavčar, Mitja I. 1997. Razsežnosti strateškega managementa. Koper: Fakulteta za management.

Trajnost: marketinška prednost ali zaveza?

Slovenija se že nekaj let pozicionira kot Zelena.Aktivna.Zdrava. Gre za slogan, ki odraža trajnostno usmerjenost slovenskega turizma. Pri tem je ključna pripravljenost ponudnikov za razvoj trajnostne turistične ponudbe, saj brez zelenih ponudnikov zelene destinacije ne bi imele teže.

Pod krovno znamko **Slovenia Green** so v slovenskem turizmu vzpostavili Zeleno shemo, ki spodbuja trajnostno delovanje, združuje trajnostna prizadevanja in promovira zelene zgodbe slovenskega turizma. Oblikovana je bila zaradi potrebe po hitrejšem uvajanju trajnostnih modelov v prakso in temelji na evropskih (ETIS – European Tourism Indicator System) in globalnih (GSTC – Global Sustainable Tourism Criteria) kriterijih. Zelena shema pokriva dve ravni; raven destinacije in raven ponudnikov, obe pa sta med seboj tesno povezani. Pri tem je ključna pripravljenost ponudnikov za razvoj trajnostne turistične ponudbe, saj brez zelenih ponudnikov zelene destinacije ne bi imele teže. Svoje trajnostno delovanje in zavezanost trajnostnemu razvoju destinacija ali ponudnik izkazuje z znakom Slovenia Green. Pridobitev znaka Slovenia Green je pogojena s podpisom Zelene politike, s katero se tako destinacije kot tudi ponudniki zavežejo k trajnostnemu razvoju turizma in spoštovanju zahtev Evropskega etičnega kodeksa za turizem.

Sedem korakov do certifikata za destinacijo

Ob vstopu v shemo posamezna destinacija najprej pridobi oceno trajnosti s pomočjo podpornega orodja (GSTR – Global Sustainable Tourism Review) za merjenje uspešnosti na področju uvažanja zelenega delovanja. Do pridobitve certifikata destinacijo vodi 7 korakov, ki so podrobno opredeljeni v Priročniku za destinacije in ponudnike (vir: Slovenska turistična organizacija):

1. izbor vodje projekta v destinaciji,
2. ozaveščanje in pridobitev podpore tako prebivalstva kot turističnega gospodarstva destinacije,
3. predstavitev ključnih značilnosti ter prednosti in aktivnosti destinacije – profil destinacije,

4. oblikovanje zelene ekipe – vključitev ključnih deležnikov, ki bodo sodelovali pri pridobivanju podatkov in ocenjevanju,

5. oblikovanje celovite slike trajnosti v destinaciji na osnovi zbranih in analiziranih podatkov,

6. priprava vmesnega poročila za pridobitev ocene trajnosti – pridobitev najmanj treh neodvisnih ocen,

7. priprava zaključnega poročila, na podlagi katerega destinacija pridobi naziv Slovenia Green Destination (zlat, srebrn ali bronast).

Po prejemu znaka mora destinacija letno poročati o svojem napredku. Pridobitev znaka pa ne omogoča »spanja na osvojeni lovoriki«. Zavezanost trajnostnemu poslovanju in zelenemu delovanju se skozi postopek ocenjevanja preverja vsaka tri leta.



Proces pridobitve certifikata za ponudnike

Na strani ponudnikov je delovanje sheme trenutno omejeno zgolj na nastanitvene ponudnike (hoteli, kampi in drugi nastanitveni objekti) ter organiza-

torje potovanj in turistične agencije. V prihodnje se načrtuje širitev sheme tudi na druge ponudnike, kot so: turistične atrakcije, turistične kmetije, turistični produkti idr. Za pridobitev znaka Slovenia Green Accommodation mora ponudnik imeti že pridobljen mednarodni okoljski znak, kot je EU Marjetica, Green Globe, Travelife, TourCert, Green Key ali Bio Hotels. Ponudnik mora po izteku certifikata predložiti potrdilo o obnovitvi le-tega.

Kakšne koristi prinaša certifikat?

Pridobljeni certifikat omogoča destinacijam in ponudnikom, da se uvrstijo na svetovni zemljevid trajnostnih destinacij, ki omogoča večjo prepoznavnost na domačem in tujih trgih. Med drugim omogoča primerjavo, ne samo v Sloveniji, temveč tudi na svetovni ravni, z drugimi zelenimi destinacijami. Vsi imetniki znaka Slovenia Green so deležni tudi dodatne trženjske podpore s strani nacionalne turistične organizacije (PR podpore, izdelave promocijskih materialov, vzpostavitve prodajnih kanalov, predstavitev na sejnih ter dodatnih promocijskih akcij) in mreže Green Destinations. Zelena shema destinacijam in ponudnikom preko mesečnih delavnic in usposabljanj ponuja tako možnost vključevanja v izobraževanje kakor tudi stalno podporo strokovnega osebja. In nazadnje, toda ne najmanj pomembno: pridobljeni certifikat podaja obiskovalcem verodostojno informacijo, da destinacija ali turistični ponudniki, ki so imetniki znaka, delujejo po trajnostnih načelih, njihova prizadevanja pa so usmerjena k stalnemu izboljševanju trajnosti poslovanja. Obiskovalcu omogoča tako lažjo odločitev za izbor in obisk destinacije.

Zelena shema slovenskega turizma v praksi

Uspešnost implementacije zelene sheme v prakso kažejo že prvi podeljeni certifikati. Prvi certifikat Slovenia Green Destination je lansko leto prejela Ljubljana, ki je v letu 2016 tudi Zelena prestolnica Evrope. V procesu pridobitve znaka po Zeleni shemi slovenskega turizma je trenutno še 15 destinacij, ki so se od sku-

pno 16 destinacij odzvale na prvi poziv v pilotni proces certifikacije za destinacije. Podeljenih je tudi že šest certifikatov Slovenia Green Accommodation. Z njim se lahko pohvalijo Thermana Park Laško, Terme Snovik, Turistična kmetija Urška, Kamp Koren Kobarid, Apartmaji Ortenia in Posestvo Trnulja.

Načrti za prihodnost

V prihodnjih letih je pričakovati, da se bodo destinacijam ali ponudnikom,

ki posedujejo znak, priključili še novi, glede na pričakovanja, vsako leto 15 novih destinacij in 5 novih ponudnikov. Na globalni ravni naj bi se Zelena shema slovenskega turizma certificirala kot verificirana shema, znak Slovenia Green pa naj bi postal globalno priznan in upoštevani znak. Na vprašanje marketinška prednost ali zaveza, je torej odgovor: marketinška priložnost IN zaveza.

NATAŠA PANCE



Delavska hranilnica d.d. Ljubljana

IZJEMNA PONUDBA ZA ČLANE OBRTNO-PODJETNIŠKE ZBORNICE SLOVENIJE!

HRANILNICA NUDI ČLANOM OZS,
KI ODPREJO POSLOVNI RAČUN NASLEDNJE UGODNOSTI:

- brezplačno vodenje transakcijskega računa 24 mesecev, nato pa za obrtnike in samostojne podjetnike **2,00 EUR/mesec**, za **podjetja pa 4,00 EUR/mesec**,
- elektronsko banko DH-Poslovni **brez stroškov nadomestila** za prvo leto:
- digitalno potrdilo POŠTA-CA na pametnem USB ključku,
- možnost pridobitve **poslovne kartice Maestro in MasterCard**,
- odobritev negativnega limita na transakcijskem računu,
- izvajanje plačilnega prometa z **najnižjimi zneski provizij** (virman plačan prek spletne banke le **0,30 EUR**),
- 0,02% obrestno mero za sredstva na TRR,
- možnost najetja **POS terminalov**,
- brezplačni **polog** (le v primeru edinega TRR v DH, drugače 0,20% od zneska) in **dvig gotovine** na bančnem okencu, **brezplačni prilivi na račun**,
- **zelo ugodne kredite**:
 - do 5 let, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,00 %**,
 - do 10 let, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,30 %**,
 - do 15 let, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,50 %**,
 - do 20 let, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,80 %**,
 - strošek odobritve kredita 1% od glavnice, maksimalno 800,00 EUR,
 - strošek vodenja kredita 5,00 EUR/mesec.
- garancijsko poslovanje,
- zavarovanje kreditov in garancij: (hipoteka, solidarno poroštvo, depozit, odstop terjatev),
- odkup terjatev,
- ugoden računovodski servis,
- vezavo prostih sredstev na TRR z **donosno obrestno mero** po dogovoru,
- **donosno pokojninsko varčevanje** z obrestno mero **4,00 %** za vas in vaše zaposlene.



**OB VAŠEM OBISKU VAS BOMO POSTREGLI
Z VSEMI POTREBNIMI INFORMACIJI IN KAVICO DOBRODOŠLICE!**

E-mail: info@delavska-hranilnica.si
Spletni naslov: www.delavska-hranilnica.si

Za varno delo z azbestom

Na podlagi Javnega razpisa za sofinanciranje projektov za promocijo zdravja na delovnem mestu v letu 2015 in 2016 sta Klinični inštitut za medicino dela, prometa in športa ter Sekcija krovcev in kleparjev pri OZS pridobila finančno podporo Zavoda za zdravstveno zavarovanje Slovenije pri izvajanju projekta z naslovom Promocija zdravja za varno delo z azbestom. Za projekt, ki bo trajal do sredine letošnjega novembra, je Zavod odobril sofinanciranje v višini 32.500 evrov.

Namen projekta je delavce, ki se na svojem delovnem mestu pogosto srečujejo z **azbestnimi** in **cement-azbestnimi** (C/A) izdelki in/ali C/A odpadki, ozavestiti o nevarnosti azbesta in jih s pomočjo orodij promocije zdravja na delovnem mestu usposobiti za varno delo. Projekt je usmerjen v izboljšanje znanja, vedenja in ozaveščenosti delavcev v smislu večje varnosti za zdravje ter zmanjševanje tveganih ravnanj oziroma vedenj zaposlenih pri ravnanju oziroma rokovanju s C/A izdelki in/ali C/A odpadki.

Projekt cilja predvsem na mikro, mala in srednje velika podjetja ter samostojne podjetnike in obrtnike, ki se na svojem delovnem mestu srečujejo z velikim tveganjem za izpostavljenost azbestu. Sem sodijo predvsem krovci, inštalaterji in drugi gradbinci, ki se ukvarjajo z obnovitvenimi deli. Vsi gradbeni delavci, vzdrževalci in čistilci so v skupini potencialno ogroženih delavcev zaradi izpostavljenosti azbestu na delovnem mestu oziroma v delovnem okolju. Še toliko bolj pa to velja za:

– krovce v Sloveniji, tako tiste, ki imajo dovoljenje za odstranjevanje cement-

-azbestne kritine nad 300 m², še veliko bolj pa za tiste, ki takšnega dovoljenja nimajo in odkrivajo cement-azbestne strehe manjših dimenzij ali lažno prikazanih manjših površin;

– male delodajalce in samozaposlene na območju Slovenije, ki pretežno opravljajo krovska dela, in so člani Sekcije kleparjev in krovcev pri OZS;

– druge gradbene delavce, pri katerih obstaja veliko tveganje za izpostavljenost azbestu na delovnem mestu (zidarji in zidarski pomočniki, vodovodni inštalaterji, strojniki, ki se ukvarjajo s toplotnimi sistemi, električarji, stavbni mizarji, polagalci talnih oblog, monterji opreme za trgovine, vzdrževalci, vključno s pogodbenimi delavci in hišniki, krovci, čistilci, drugi poklici, pri katerih delavci potrebujejo dostop do nadstreškov, prostorov pod opaži in drugih »skritih« mest).

Projekt, ki je zasnovan kot informativen in vzgojno-izobraževalen program, je konkretno usmerjen v aktivnosti za ohranjanje in izboljševanje zdravja na delovnem mestu. V projektu načrtujemo oziroma že izvajamo dva tipa aktivnosti:

1. Oblikovanje izobraževalnih gradiv – v pripravi so različna, prilagojena gradiva za podporo izobraževalnim aktivnostim ter informativna gradiva in druga gradiva za podporo širši kampanji ozaveščanja ciljnih javnosti.

2. Enodnevne izobraževalne delavnice za krovce in druge gradbene delavce – v okviru izobraževanja bomo udeležencem

PRIČAKOVANE KORISTI PROJEKTA:

- končni pričakovani rezultat je umirjanje krivulje naraščanja mezotelioma, zmanjšanje tveganja za nastanek malignega mezotelioma, azbestoze in pljučnega raka med gradbenimi delavci, posebej krovci;
- ohranjanje zdravja in delazmožnosti delavcev;
- dvig varnostne kulture med gradbenimi delavci;
- varnejše ravnanje s cement-azbestnimi in azbestnimi izdelki v izbranih ciljnih skupinah;
- boljša informiranost in ozaveščenost gradbenih delavcev o škodljivih učinkih azbestnih in cement-azbestnih izdelkov v izbranih ciljnih skupinah;
- boljše razpoznavanje azbestnih in cement-azbestnih izdelkov v izbranih ciljnih skupinah;
- zdravju prijazno, strokovno ustrežnejše in varnejše delo pri rokovanju s cement-azbestno kritino med delavci krovci;
- zaradi ozaveščanja in informiranja o dejavnostih in aktivnostih v okviru izvajanja projekta **»Promocija zdravja za varno delo z azbestom«** povečati zavedanje o pomenu preprečevanja izpostavljenosti azbestu med posrednimi in neposrednimi ciljnimi skupinami ter njihovimi svojci in prijatelji;
- manjši bolniški stalež, upokojevanje in stroški, povezani z boleznimi zaradi izpostavljenosti azbestu.



predstavili splošne informacije o azbestu in posledicah azbesta za zdravje. Podali bomo informacije glede zakonskih ureitev na področju opravljanja gradbenih in vzdrževalnih del, kjer delavci prihajajo v stik z azbestom, ter na področju odstranjevanja azbestnih odpadkov. Udeležence bomo seznanili tudi s smernicami za varno delo z azbestom ter ustreznim rokovaljem z azbestnimi odpadki. Na delavnicah bomo prikazali tudi pravilno odstranjevanje cement-azbestne kritine.

Seminarje in delavnice bodo izvajali različni strokovnjaki z bogatim znanjem, izkušnjami in strokovnimi referencami pri proučevanju azbesta, posledic azbesta za zdravje in varnem delu s C/A izdelki in odpadki.

Rezultate projekta, predvsem gradiva za ozaveščanje različnih javnosti in izobraževalne programe, bomo tudi po koncu projekta dopolnjevali v skladu s potrebami in izkušnje prenašali na nekatere ciljne skupine, ki jih v tem projektu ne moremo zajeti.

Projekt »Promocija zdravja za varno delo z azbestom« 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.

DR. DAMJANA MIKLIČ MILEK IN
PROF. DR. METODA DODIČ FIKFAK,
KLINIČNI INŠTITUT ZA MEDICINO DELA,
PROMETA IN ŠPORTA

**OBRtno-Podjetniška
ZBORNICA SLOVENIJE**



univerzitetni klinični center ljubljana
Klinični inštitut za medicino dela, prometa in športa

**Univerzitetni klinični center Ljubljana
in Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
vabita na**

*brezplačne enodnevne izobraževalne
delavnice*

PROMOCIJA ZDRAVJA ZA VARNO DELO Z AZBESTOM

*za delavce in delodajalce, ki opravljajo
krovsko dejavnost ali katero drugo gradbeno
dejavnost, kjer so delavci potencialno lahko
izpostavljeni azbestu.*

Okviren program izobraževanja:

10.00 – 11.00 ▶ Azbest in posledice azbesta za zdravje, prof. dr. Metoda Dodič Fikfak

11.00 – 12.00 ▶ Zakonodaja in smernice za varno delo z azbestom, Milko Rutar

12.00 – 12.30 ▶ Odmor

12.30 – 14.00 ▶ Praktičen prikaz pravilnega odstranjevanja azbest-cementne kritine (delavnica)

Termini in lokacije:

- torek, 23. februarja 2016, na OÖZ Ajdovščina
- torek, 1. marca 2016 na OÖZ Maribor
- četrtek, 10. marca 2016 na OZS Ljubljana

Vabilo bodo člani Sekcije krovcev kleparjev prejeli po e-pošti, prijavijo pa se na e-naslov: janko.rozman@ozs.si.

Projekt PROMOCIJA ZDRAVJA ZA VARNO DELO Z AZBESTOM 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.

ZAKON O GOSPODARIJENJU Z GOZDOVI V LASTI RS

Nam bo zdaj že kar država nelojalna konkurenca?

Dikcija spornega 10. člena predlaganega novega Zakona o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS predvideva, da lahko državna družba med drugim tudi "organizira centre za zbiranje oziroma predelavo lesa in ustvarja pogoje za razvoj ter vzpostavlja gozdno-lesne verige s čim višjo dodano vrednostjo". To je lahko izvrstna podlaga za državno lesno-predelovalno industrijo, ki bo najmanj kar v privilegiranem položaju glede nabave hlodovine in tako huda nelojalna konkurenca naši lesno-predelovalni dejavnosti, ki deluje na trgu.

hlodovino, ki bodo prečkali našo državno mejo. Hkrati bomo lahko še naprej ne-močno opazovali, kako naša lesno-predelovalna dejavnost nezadržno umira.

Kot je v pismu članom Sekcije lesnih strok pri OZS povzela njena sekretarka Iris Ksenija Brkovič, sta ključni sporočili naše lesno-predelovalne stroke naslednji:

- Predloga Zakona o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS, ki ne bo zagotavljal boljše oskrbe s hlodovino, kot je to bilo do sedaj, ne podpiramo. Državno podjetje naj omogoči, da bodo s hlodovino iz državnih gozdov prednostno oskrbljeni lesarji, ki imajo proizvodnjo v Sloveniji.

- Opozarjamo na hudo nelojalno konkurenco in ostro nasprotujemo odločitvi, ki bi temu podjetju omogočila tudi predelavo lesa, na to opozarja tudi Računsko sodišče RS. Državno podjetje naj se ukvarja z gospodarjenjem z gozdovi in ne s predelavo, saj s tem predstavlja nelojalno konkurenco obstoječim lesno-predelovalnim podjetjem.

Vsi dvomijo o korektnosti zakona

Predstavniki Sekcije se udeležujejo vseh sej in odborov, kjer je obravnavan omenjeni predlog zakona in lahko potrdijo, da popolnoma vsi partnerji v pogovorih izražajo dvome o korektnosti tega zakona, vsi, z izjemo predlagateljev, torej aktualne vladne koalicije. Vendar je politika na seji Odbora za kmetijstvo gozdarstvo in prehrano v Državnem zboru RS, kljub enotnemu nasprotovanju gospodarstva, vseeno potrdila 10. člen Zakona o gospodarjenju z gozdovi, v katerem ni zagotovljena prednostna oskrba s hlodovino, hkrati pa zakon predvideva predelavo lesa v sklopu državnega podjetja. Koalicija je na odboru sprejela škodljivo odločitev in podprla amandma, ki bo za večino zasebnih podjetij te panoge pomenila dodatno poslabšanje razmer v primarni predelavi lesa.

Zato so se predstavniki Sekcije lesnih strok pri OZS in Združenja lesne in pohištvene industrije pri GZS udeležili še sestanka z državnim sekretarjem na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (MGRT) Alešem Cantaruttijem in direktorjem Direktorata za lesarstvo Jožetom Prikeržnikom. Razpravljali so

Sekcija lesnih strok pri OZS že od samega začetka opozarja, da predlog Zakona o gospodarjenju z gozdovi v lasti RS ne zagotavlja boljše oskrbe s hlodovino, kot je bilo do sedaj. Glavno vodilo pri spremembi sistema ureditve upravljanja z državnimi gozdovi bi moralo biti prav in predvsem v preprečevanju neposre-

dnega izvoza hlodovine in vzpostavljanju takšnih razmer, da bi namesto hlodovine izvažali končne izdelke z visoko dodano vrednostjo. Na prvem mestu bi morala biti nemotena oskrba domačih lesnih podjetij z lesno maso. Stroka je prepričana, da bomo s takšnim zakonom tudi v prihodnje priče kolonom tovarnjakov s

na temo sprejema omenjenega zakona. Ponovno so poudarili, da je stroka pričakovala bolj ploden partnerski odnos pri oblikovanju novega zakona in doseganju treh ključnih panožnih interesov:

- Rešitve za oskrbo s hlodovino lesnopredelovalnih podjetij iz Slovenije, na primer preko sklepanja dolgoročnih pogodb.

- Da naj bo državno podjetje le gozdarsko in naj se ukvarja z gospodarjenjem z gozdovi, torej brez lastne predelave lesa.

- Zahteva se redna oskrba s hlodovino tudi od julija letos dalje, ko potečejo koncesije.

Žal se je izkazalo, da na MGRT še vedno trmasto vztrajajo pri vzpostavitvi lesno-predelovalnih centrov v sklopu državnega podjetja, kar v lesno-predelovalni panogi jemljemo kot nelojalno konkurenco in predlagajo, naj država rajši s temi sredstvi okrepi obstoječe lesarske razpise.

Glavni cilj ne bi smel biti ustvarjanje dobička

Stroka zaradi nerešenega problema prednostnega zagotavljanja hlodovine tudi zahteva, da ji odgovorni za pripravo zakona predstavijo metodo ali načrt, po katerem bodo obstoječim lesarjem, ki imajo predelavo lesa v Sloveniji, omogočili prednostno sklepanje dolgoročnih pogodb, saj predlog zakona tega ne zagotavlja. Od tega je namreč odvisno, koliko lesa se bo predelalo v Sloveniji in kakšen bo obstoj naše lesne panoge.

Okrog prednostnega zagotavljanja hlodovine se poudarja, da v primeru tega predloga zakona govorimo o samo dobrih 20 odstotkih gozda, ki je v državni lasti, vendar stroka poudarja, da je prav teh dobrih 20 odstotkov ključnega pomena za obstoj lesne panoge. Preostalih slabih 80 odstotkov gozda je namreč v zasebni lasti in tu ni možno pričakovati zakonskih zagotovil o prednostni oskrbi slovenskih podjetij s hlodovino. Poleg razpršenosti zasebnih lastnikov gozdov je tu seveda ključna zasebna lastnina teh gozdov, ki je v tržnem gospodarstvu še posebej podvržena izključno ustvarjanju neposrednega dobička. Zato stroka meni, da bi morala država strmeti predvsem k

Branko Meh, predsednik OZS: »Predlog zakona je za lesna podjetja, še posebej za manjše lesarje, škodljiv!«



Alojz Selišnik, pogajalec OZS v ESS in član Sveta za gozdno lesno veigo: »Namesto, da bi nam vlada in obe resorni ministrstvi izboljševali pogoje za gospodarjenje, dvigovala kakovost poslovnega in življenjskega okolja, so nam pripravljeni le nelojalno konkurirati in to z našim denarjem in našimi gozdovi. Kje si zdrava pamet?«



Marijan Sadek, podpredsednik Sekcije lesnih strok pri OZS in predsednik Odbora žagarjev: »Pristojno ministrstvo še vedno trmasto vztraja pri vzpostavitvi državnih lesno predelovalnih centrov, ki bodo nam lesarjem nedvomno nelojalna konkurenca. Nedopustno je, da bo država kot lastnica gozdov lahko lesno maso tudi predelovala. Takšnega primera v Evropi ne poznamo!«



oživljanju lesne panoge v Sloveniji in ne, da si pri gospodarjenju z državnimi gozdovi kot glavni cilj postavlja prav ustvarjanje dobička. Država bi se morala zavedati, da bo s podporo lesno-predelovalni industriji pomagala, da bo postala spet močna, s tem pa bo tudi lažje konkurirala tujim lesnim industrijam pri nabavah slovenske hlodovine v zasebni lasti.

Ne pristanejo na zakon, ki bo škodljiv za panogo

Na temo določila, ki omogoča državi ustanavljanje lesno-predelovalnih verig z namenom ustvarjanja dodane vrednosti, pa stroka lahko opozori in izpostavi le problem nelojalne konkurence in s tem zares pove tudi vse. Novo državno podjetje bo lahko opravljalo dejavnosti, ki bodo neposredno konkurenčne sedanjim lesno-predelovalnim podjetjem. Družba, ki razpolaga in upravlja državne gozdove, bo imela nedvomno drugačne pogoje pri nabavi surovine, saj bo hkrati lastnik lesne mase in predelovalec te iste lesne mase in bo tako v privilegiranem položaju pri nabavi hlodovine ter pridobivanju finančnih sredstev s poroštvom države. Ta odločitev zato za lesno-predelovalna podjetja predstavlja veliko grožnjo nelojalne konkurence.

Zato obe stanovski organizaciji lesno-predelovalne industrije pri OZS in GZS pozivata Vlado RS, da umakne škodljivo dikcijo iz 10. člena in zahtevata, da novo državno podjetje opravlja izključno gozdarsko dejavnost, torej gospodarjenje z gozdovi in naj se ne ukvarja s predelavo lesa.

Lesna panoga že vrsto let opozarja, da bo treba po poteku koncesij spremeniti sistem in v dobrobit slovenskega gospodarstva zajezi izvoz hlodovine. Predlagatelj novega zakona se sklicuje, da je treba zakon čim prej sprejeti, saj koncesije potečejo letos junija in bo po prenehanju veljavnosti koncesij ogrožena oskrba lesno-predelovalnih podjetij s hlodovino. Tega se zaveda tudi stroka, vendar zaradi časovnih pritiskov nika- kor ni pripravljena pristati na sprejem takšnega zakona, ki bi bil za lesarje in panogo škodljiv. Časa za pripravo in usklajevanja je bilo v zadnjih dvajsetih letih več kot dovolj, tudi predlogov stroke, panoge in gospodarstva ni manjkalo, še vedno je mogoče vse urediti, očitno manjka le volja na strani predlagateljev zakona, poudarjajo predstavniki Sekcije lesnih strok pri OZS.

ANTON ŠIJANEC

SKUPNO STROKOVNO SREČANJE GRADBENIKOV

Raje gradimo, namesto da rušimo!

V Zrečah je 29. in 30. januarja potekalo skupno strokovno srečanje gradbincev, kleparjev krovcev, slikopleskarjev, fasaderjev, polagalcev talnih oblog in inštalaterjev-energetikov iz kar petih strokovnih sekcij OZS, ki so povezane z gradnjo objektov. Program je bil zelo delavno naravnan in na visoki strokovni ravni. OZS je prvič podelila tudi nove Znake odličnosti v gradbeništvu. Žal pa se je že takoj na začetku, še v plenarnem delu srečanja, zapletlo ob predstavitvi osnutka novega Gradbenega zakona, s katerim se stroka še zdaleč ne more strinjati.



Plenarni del strokovnega srečanja gradbenikov v nabito polni dvorani Term Zreče.

Skupnega strokovnega srečanja se je letos udeležilo več kot 200 obrtnikov in podjetnikov, ki se vsak na svoj način ukvarjajo z gradnjo objektov. Srečanje so pripravile sodelujoče strokovne sekcije OZS. Uvodnemu skupnemu plenarnemu delu je sledilo pestro dogajanje po posameznih strokovnih sekcijah, kamor so se

udeleženci lahko razporedili po lastnem interesu.

Začelo se je s predstavitvijo in razpravo o predvidenih spremembah gradbene zakonodaje, ki jo pripravljajo na Ministrstvu za okolje in prostor RS. Sledilo je predavanje o zaključku del na gradbenih objektih, izpolnitvi pogodbenih obveznosti ter predaji izvršenih del in končnem obračunu. Po odmoru za kosilo je bil popoldan namenjen obravnavi strokovnih tematik po posameznih sekcijah. Govora je bilo o novem Zakonu o javnem naročanju, pravilnem postavljanju fasadnih odrov in potrebni dokumentaciji, ravnanju z odpadki, obveznostih glede energijskega označevanja energetskih naprav in drugih aktualnih temah. Manjkale

Letos je bilo večerno dogajanje gradbenikov zasnovano zelo slavnostno.



niso niti številne predstavljene delavnice o novi opreми, materialih in postopkih dela, kakor tudi kartica Mozaik podjetnih s svojimi ugodnostmi za člane OZS.

Večer je bil letos še posebej slavnosten, poleg na novo zasnovanega kulturnega programa in banketa so gradbinci lahko prvič zaploskali tudi prejemnikom novega Značka odličnosti v gradbeništvu. Drugi dan srečanja so strokovne delavnice potekale naprej. Poskrbljeno je bilo tudi za spremljevalke, posebej zanje je potekal program z naborom zanimivih tem, ki jih bodo lahko uporabile v vsakdanjem in poslovnem življenju.

Osnutek Gradbenega zakona razočaral

Do sem vsi gradimo in kdo zdaj ruši, kot smo omenili v naslovu? Ruši, bi lahko rekli, predlog novega Gradbenega zakona, ki sta ga zbranim gradbincem predstavila predstavnik Ministrstva za okolje in prostor RS. Ta brez smisla na glavo postavlja ključne funkcije operativnega nadzora pri gradnji objektov, kar je lahko za kakovost in varnost novih objektov tudi pogubno. Z deregulacijo odgovornih vodij del in odgovornih vodij posameznih



del bodo največ izgubili prav naši mojstri s področja gradbeništva. Osnutek zakona namreč predvideva, da v prihodnje tako odgovornih vodij del kot tudi odgovornih vodij posameznih del ne bo več. Predvidenih ni več tudi nobenih pogojev za vodjo del pri izvajalcu, skratka naši mojstri, delovodje in tehniki izgubijo ves svoj pomen, čeprav so hkrati edini, ki v praksi na prvem nivoju zares obvladajo izvedbo in vodenje del, in to je za stroko popolnoma nesprejemljivo. Vprašljivo in zelo sporno je tudi uvajanje novega vodje gradnje, njegova vloga bo v večkratnem nasprotju interesov, saj odgovornost teh vodij gradnje in tudi projektantov ni jasno opredeljena. Svojevrsten absurd je tudi to, da bodo v celotnem postopku gradnje po novem glavni predvsem arhitekti, ki za izvedbeni del gradnje niso

ustrezno strokovno usposobljeni, kar je jasno razvidno že iz vsebine njihovih izobraževalnih programov, predvsem pa nimajo zadostnih praktičnih izkušenj z vodenjem del na gradbiščih. Velika coka je tudi gradnja v lastni režiji, ki jo osnutek novega zakona še dodatno širi. Temu stroka odločno nasprotuje, po njenem mnenju se v lastni režiji lahko izvajajo le vzdrževalna dela in morebitna gradnja preprostih objektov, za katere ni potrebno pridobivati gradbenih dovoljenj. Gradbeniki so zato osnutek novega Gradbenega zakona sprejeli z velikim razočaranjem in zahtevali, da se v nadaljnjem postopku vsebine zakona bistveno popravijo in da se tisto, kar v praksi dobro deluje, na silo ne spreminja.

Prisotnim so z Ministrstva za javno upravo RS predstavili tudi novi Zakon o

javnem naročanju, ki bo začel veljati s 1. 4. 2016. Gradbinci so ga sicer sprejeli kot dejstvo, niso pa mogli mimo tega, da je še vedno neurejena problematika izločanja neobičajno nizkih ponudb, da kot eden glavnih kriterijev pri izboru podizvajalca še vedno ostaja tudi najnižja cena, da so podizvajalci, kar se tiče plačil za izvedena dela, še vedno v podrejenem položaju in da dela še vedno lahko sprejemajo tudi inženiring podjetja, ki nimajo nobenih lastnih kapacitet in jih nato takoj zatem za visoko provizijo v celoti oddajo naprej. Kljub temu, da je Sekcija gradbincev pri OZS pravočasno pripravila in pristojnemu ministrstvu poslala predlog smernic za ureditev javnega naročanja, le-te pri novem zakonu žal niso bile prav dosti upoštevane.

ANTON ŠIJANEC, SLIKE: M. R.

PRVI PREJEMNIKI ZNAKA ODLIČNOSTI V GRADBENIŠTVU

Po obsežnih pripravah je Sekcija gradbincev pri OZS konec lanskega leta uspešno uvedla novo priznanje OZS – Znak kakovosti v gradbeništvu. Januarja letos pa je izvedla vse postopke za ocenjevanje in podelitve prvih znakov. Znaki odličnosti se podeljujejo v treh nivojih, glede na dosežene rezultate, in sicer v bronasti, srebrni in zlati barvi. Ob tem je treba poudariti, da je že bronasti znak odličnosti pokazatelj odličnega poslovanja ocenjenega podjetja in da do vrhunskega nivoja manjka samo še odtenek, saj je že za bronasti znak treba imeti zgledno urejeno poslovanje na vseh segmentih.

V postopkih ocenjevanja se ocenjujejo podjetja celovito, po načelih poslovne odličnosti, kjer je del presoje osredotočen na vzpostavljene dejavnike v podjetju oziroma način poslovanja in drugi del na rezultate, ki jih podjetje dosega. Znak odličnosti v gradbeništvu zagotavlja, da podjetja – dobitniki teh znakov – poslujejo po uveljavljenih načelih trajno uspešnega delovanja, da ustvarjajo uspešno prihodnost in ohranjajo uspešne (poslovne) rezultate z dodano vrednostjo za svoje kupce, okolico in dobavitelje. Podjetja – dobitniki na visoki ravni spremljajo poslovno okolje, prepoznajo tveganja in priložnosti, se agilno odzivajo na spremembe v okolici, uspehe dosegajo z nadarjenostjo zaposlenih, spodbujanjem



Bojan in Barbara Stane lastnika gradbenega podjetja Stane, d. o. o. s prvim zlatim Znakom odličnosti v gradbeništvu.



Po prvih Znakih odličnosti v gradbeništvu, z leve: Zoran Simčič, predsednik Sekcije gradbincev pri OZS, Andrej Šimetič, Andreja Stipanič, Matija Borovnik, Sebastijan Eder, Dušan Fidler, Jože Mehle, Jože Kodrič, Sabahudin Keranović, Bojan Stane in Branko Meh, predsednik OZS.

ustvarjalnosti ter inovativnosti in skrbijo za pozitivne vplive na družbo in okolje.

V prvem ocenjevalnem obdobju je pogoje za pridobitev Znaka odličnosti v gradbeništvu izpolnilo deset podjetij članic OZS s področja različnih gradbenih dejavnosti. Zlati Znak odličnosti v gradbeništvu je prejelo podjetje **Stane, d. o. o.** iz Mežice, srebrne znake so prejeli **Marjan Borovnik, s. p.** iz Vitanja, **Prosljak, d. o. o.** iz Pesnice, **Jože Mehle, s. p.** iz Šmarja-Sap, **Jožef Kodrič, s. p.** iz Leskovca, **GP KERAS, d. o. o.** iz Ljubljane, **Stipanič skupina Andreja Stipanič, s. p.** iz Ljubljane in **Splošno mizarstvo Dušan Fidler, s. p.** iz Maribora, bronasto pa **IVAGRAD, d. o. o.** iz Sežane.

JANKO ROZMAN

Sporen bencinski cent!

Ministrstvo pristojno za promet je predlagalo oblikovanje posebnega infrastrukturnega sklada, s katerim naj bi financirali razvoj cestne in železniške infrastrukture, polnili bi ga z bencinskim centom. Stanovski organizaciji prevoznikov pa menita, da bi že sredstva pobrana z naslova prispevkov za ceste zadostovala, še posebej, če bi bila porabljena namensko. Financiranje železniške infrastrukture, ki poteka iz tega naslova, ni korektno, saj je namenjeno predvsem tranzitu, to pa za naše ceste prispeva najmanj.



Operativni načrt strategije razvoja prometa naj bi natančneje opredelil financiranje predvsem cestne in železniške infrastrukture. V ta namen je pristojno ministrstvo predlagalo oblikovanje posebnega infrastrukturnega sklada in

v zvezi s tem uvedbo tako imenovanega bencinskega centa.

Stanovski organizaciji prevoznikov pri OZS in GZS takšnemu predlogu ostro nasprotujeta. Predlagatelj bi se moral namreč zavedati, da gospodarstva v fazi okrevanja s tem ni pametno dodatno obremenjevati. Zato sta pristojnemu ministrstvu poslali pismo s svojimi razmišljanji in ga pozvali, da predlaganega ukrepa ne sprejme. Kot so prevozniki v svojem pismu navedli, že finančna sredstva, ki jih pobere država za namene vzdrževanja cest, povsem zadostujejo, zato so nove dajatve dejansko neupravičene.

Naše ceste so v slabem stanju in bi jih bilo potrebno neprestano vzdrževati. Že dolga leta so razmere praktično nespremenjene. Podoben model financiranja smo uvedli že pred leti s takrat tako imenovanim bencinskim tolarjem, vendar ukrep ni imel pozitivnega učinka. Tudi prispevek za uporabo cest je do neke mere nepravilčen, saj je za tovarna

ZA TRANZIT ZAPRLI MEJO MED RUSIJO IN UKRAJINO

S 1. 1. 2016 je Rusija za tranzit preko svoje države zaprla vse mejne prehode z Ukrajino. Mednarodni tranzit blaga po cesti ali železnici, ki prihaja iz Ukrajine v Kazahstan in druge azijske države, lahko poteka le preko ozemlja Belorusije. Za tranzit preko Rusije je določenih pet mejnih prehodov:

- BEL-RUS meja: cesta Krasnoye na 456 km avtoceste M-1 v Belorusiji,
- BEL-RUS meja: železnica, Smolensk,
- RUS-KAZ meja: cesta na 132 km ceste A-310,
- RUS-KAZ meja: cesta na 180 km ceste A-300,
- RUS-KAZ meja: železnica, Ozinki.

Blago v tranzitu po ruskem ozemlju bo prejelo posebno plombo, ki bo delovala na podlagi Glonass satelitskega sistema. Vozniki bodo z njo prejeli tudi tako imenovani »accounting voucher«. Odlok bo predvidoma veljal do 1. 7. 2016 in se nanaša na vse tuje prevoznike. Za namestitvev plomb in izdajo vavčerjev je pristojna zvezna služba Rostransnadzor.

vozila sorazmerno višji, hkrati pa ta številnih cest sploh ne smejo uporabljati.

Trenutno stanje je očiten odraz preteklih zgrešenih političnih odločitev in nenamenske porabe zbranih sredstev za vzdrževanje državnih cest v druge namene. Velik delež teh sredstev je bil namreč preusmerjen ravno v železniško infrastrukturo. Prevozniki menijo, da bi finančna sredstva, pobrana iz naslova prispevkov za uporabo cest, zadostovala za namenske potrebe vzdrževanja in obnove, če seveda v ta namen ne bi namenili le borih 30% zbranih sredstev.

Vlada RS je v preteklem letu tudi obljubila, da gospodarstva ne bo dodatno obremenjevala, zato je prevoznike predlagan ukrep o uvedbi bencinskega centa še toliko bolj negativno presenetil. Že sedaj kar 66 % cene goriva predstavljajo dajatve, zato dodatna obremenitev nikakor ni premišljena, niti dopustna. Bistveno namreč vpliva ravno na sektor transporta, ki je hrbtenica celotnega gospodarstva. Še posebej bodo na udaru prevozniki, ki opravljajo notranje prevoze blaga in teh je največ. Kar 68 % prepeljanega blaga predstavljajo prevozi po Sloveniji. Domači in tuji prevozniki, ki opravljajo mednarodne prevoze, bodo nakupe goriva seveda v še večjem obsegu preusmerili v tujino, saj za povračilo trošarine za komercialne namene lahko zaprosijo tudi v drugih državah EU. Dodatna obremenitev goriva bo vplivala tudi na višino normirane lastne cene izvajanja gospodarsko javne službe, torej javnega linijskega prevoza potnikov v notranjem prometu, ki ga zagotavlja država, kar praktično pomeni, da bi država dodatno obremenjevala tudi sama sebe. Povečali se bodo tudi stroški celotnemu javnemu sektorju, saj delež sredstev za gorivo pri delu na primer policije, vojske, gasilcev, javnega transporta in podobnih dejavnosti še zdaleč ni več zanemarljiv.

Odgovor z ministrstva je sicer prišel, vendar je tak, da v nobeni točki ne sprejema pripomb in ne spreminja zastavljenega cilja ministrstva, da uvede t.i. bencinski cent. In tako bo država spet enkrat pojedla obljubo in dodatno obremenila gospodarstvo!

ANTON ŠIJANEC



DOVOLILNICE ZA LETO 2016 ZA KAZAHSTAN

Glede na to, da Slovenija še ni prejela kazahstanskih dovolilnic za leto 2016, se morajo prevozniki, ki opravljajo prevoze v, iz ali v tranzitu Kazahstana, posluževati naslednjega postopka, in sicer prevoz opravijo z dovolilnico za leto 2015. Delivcu dovolilnic pa predhodno sporočijo naziv prevoznika in registrsko oznako tovornega vozila in priklopnika, s katerim bodo opravili prevoz. Voznik mora imeti v vozilu priložen tudi podpisan protokol v angleškem in ruskem jeziku, ki ga prevoznik lahko dobi pri delivcu dovolilnic. Podatki bodo preko pristojnega ministrstva posredovani na kazahstansko ministrstvo.

ELEKTRO DEJAVNOSTI

Vabljeni na sejem v Frankfurt

Sekcija elektro dejavnosti pri OZS vabi člane sekcij OZS, ki jih tovrstna tematika zanima, da se v četrtek in petek (17. In 18. marca) udeležijo dvodnevnega ogleda strokovnega sejma Light and building 2016 v Frankfurtu. Sejem je največji biennialni mednarodni strokovni sejem za razsvetljavo, elektrotehniko, avtomatizacijo zgradb in programsko opremo za gradbeno industrijo. Obišče ga več kot 200.000 obiskovalcev, razstavni program proizvajalcev iz več kot 50 držav pa obsega:

- svetila (vse vrste svetil, deli in pribor)
- elektrotehniko (instalacije, deli in pribor, nizkonapetostna oprema in stikala, distribucija električne energije, električno ogrevanje, fotonapetostni sistemi,

varnostni sistemi, mrežne tehnologije, merilna in preizkuševalna oprema, programska oprema, ...)

- avtomatizacijo zgradb (avtomatizacija zgradb in stanovanj, upravljanje objektov, ...)

- programsko opremo za gradbeništvo (programska oprema in rešitve za vso življenjsko dobo vsake zgradbe – od načrtovanja, upravljanja in nadzora do recikliranja)

Program ekskurzije in pogoji za prijavo bodo objavljeni na spletni strani Sekcije elektro dejavnosti (zavihek Aktualno), obrnete pa se lahko tudi na sekretarko sekcije Valentino Melkić (01 58 30 541, valentina.melkic@ozs.si)

V. M.

KOZMETIKI

Permanentno ličenje podobno pirsingu in tetoviranju

Pri pregledih kozmetičnih salonov zdravstveni inšpektorat ugotavlja, da imajo saloni, ki opravljajo dejavnost pirsinga in tetoviranja to dejavnost uvrščeno v različne razrede SKD. Nekateri v razred 96.022 – kozmetična in pedikerska dejavnost (v ta razred jo je uvrščal tudi statistični urad), drugi pa v razred 96.090 – tetoviranje. V drugega sodi med drugim tudi permanentno ličenje.

Zdavstveni inšpektorat je zato Ministrstvo za zdravje RS zaprosilo za tolmačenje 1. člena Pravilnika o minimalnih sanitarno zdravstvenih pogojih za opravljanje dejavnosti higienske nege in drugih podobnih dejavnosti. Zanimalo ga je

predvsem, v katero dejavnost sodijo postopki permanentnega ličenja. Ministrstvo za zdravje RS je na podlagi strokovnega mnenja Nacionalnega inštituta za javno zdravje oblikovalo mnenje, da **postopki permanentnega ličenja in permanentne-**

ga vrisovanja obrvi po japonski metodi glede na določbe pravilnika sodijo med dejavnosti pirsinga, tetoviranja in drugih podobnih postopkov. Takole pojasnjujejo na ministrstvu: »Permanentnega ličenja ni mogoče primerjati z običajnim ličenjem, saj pri izvajanju permanentnega ličenja obstajajo zdravstvena tveganja za prenos nalezljivih bolezni, ki se prenašajo s krvjo.

Zakon o nalezljivih boleznih (Uradni list RS, št. 33/06 – uradno prečiščeno besedilo) določa nalezljive bolezni, ki ogrožajo zdravje prebivalcev Republike Slovenije in predpisuje ukrepe za njihovo preprečevanje in obvladovanje, med katere sodi tudi veljavni pravilnik. Ob tem bi radi poudarili, da je s stališča pristojnosti Ministrstva za zdravje RS ključno, da nosilci dejavnosti permanentnega ličenja pri izvajanju teh dejavnosti poleg splošnih določb pravilnika zagotavljajo tudi izpolnjevanje določb od 28. do 33. člena pravilnika, ki veljajo za dejavnosti pirsinga, tetoviranja in drugih podobnih postopkov.

Izvajanje dejavnosti permanentnega ličenja s strani neusposobljenih oseb, ki ne poznajo vseh zdravstvenih tveganj in omejitev izvajanja permanentnega ličenja, lahko pomeni za uporabnike tovrstnih storitev neposredno tveganje za okužbo z boleznimi, kot so AIDS, hepatitis B in hepatitis C.«

Opozoriti velja, da dejavnost ličenja lahko opravlja vsakdo, ki je vpisan v Obrtni register, posebne izobrazbe pa ne potrebuje, medtem ko se za izvajanje dejavnosti pirsinga, tetoviranja in drugih podobnih postopkov zahteva obrtno dovoljenje in srednja strokovna izobrazba ustrezne smeri.

ODBOR POGREBNIH DEJAVNOSTI

Konec postopka za Möderndorferjev predlog zakona

Poslanec Jani Möderndorfer je v zakonodajni postopek vložil predlog Zakona o pogrebni dejavnosti in upravljanju pokopališč, ki uvaja koncept pretežno gospodarske javne službe, tako za pogrebno kot tudi za pokopališko dejavnost, kateremu Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije ostro nasprotuje.

Sprejetje omenjenega zakona bi pomenilo uzakonitev monopolov in popolno uničenje konkurence v celotni državi, kar bi pomenilo propad več podjetij, predvsem v malem gospodarstvu. OZS je zato pripravila stališča in pripombe na predlog zakona in jih poslala na Odbor za gospodarstvo DZ ter se udeležila več sestankov s posameznimi poslanskimi skupinami. Tudi Vlada RS je že sredi decembra 2015 na seji nasprotovala predlaganim rešitvam in predlagala Državnemu zboru RS sprejetje sklepa, da predlog zakona ni primeren za nadaljnjo obravnavo.

Predstavniki OZS so se udeležili seje odbora za gospodarstvo, kjer so predstavili stališča tako z vidika pogrebne kot tudi kamnoseške dejavnosti. Na seji so ponov-

no poudarili, da morajo imeti naročniki, ki so plačniki storitev, možnost izbire, kot velja za večino evropskih držav.

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

Na seji Državnega zbora RS konec januarja so tudi poslanci odločili, da predlog Zakona o pogrebni dejavnosti ter upravljanju pokopališč ni primeren za nadaljnjo obravnavo in da je zakonodajni postopek o predlogu zakona končan.

Po zadnjih informacijah naj bi predlog zakona o pogrebni in pokopališki dejavnosti, ki ga pripravljajo na ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo, še ta mesec v roke dobila Vlada RS.

VLASTA MARKOJA

MATEJA LOPARNIK UČAKAR



že več kot 45 let



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE**

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo

TEKSTILCI

V sekciji se bodo potrudili za še več ugodnosti za člane

Na podlagi programa za delo sekcije za letos, sekcija tekstilcev v torek, 9. februarja, pripravlja strokovno ekskurzijo na sejem UNICA v Milano. Poleg tega pripravlja še tradicionalno strokovno srečanje, priporočila o označevanju tekstilnih izdelkov ter dodatne ugodnosti za člane sekcije.

Tako kot vsako leto bo tudi letos sekcija tekstilcev skupaj s sekcijo predevalcev kož organizirala tradicionalno dvodnevno strokovno srečanje, ki bo na začetku aprila (petek in sobota). V okviru srečanja bo tudi zbor članov in okrogla miza o težavah v tekstilni dejavnosti.

Člani se bodo letos razveselili tudi nove brošure z naslovom Priporočila o označevanju tekstilnih izdelkov. V njej bo predstavljeno označevanje tekstilnih izdelkov v Sloveniji in označevanje v državah članicah Evropske unije. Predstavljena bosta uredba o tekstilnih imenih in področje uporabe uredbe, poleg tega pa še dovoljena generična imena tekstilnih vlaken, tekstilni izdelki s surovinsko sestavo 100 % oziroma v celoti, izdelki iz runske volne, tekstilni izdelki iz več vrst vlaken, okrasna vlakna in vlakna z antistatičnimi učinki, večkomponentni tekstilni izdelki, etiketiranje in označevanje določenih tekstilnih izdelkov in izdelkov s skupno etiketo ter izdelki, ki jih ni obvezno označevati. Vključeno bo tudi navajanje nege tekstilnih izdelkov in velikostnih števil ter dimenzij in druge informacije navedene na tekstilnih izdelkih, ki so priporočljive.

Še naprej bo sekcija promovirala poklice in poskušala vzbuditi več interesa mladih za ta poklic. Ob tem naj pomenimo, da je v letošnjem šolskem letu na Srednji poklicni in strokovni šoli Bežigrad – Ljubljana vpisanih le petnajst dijakov v programu izdelovalec oblačil, v programu preoblikovalec tekstilij le deset in v programu ustvarjalec modnih oblačil osemindvajset dijakov. V srednji šoli v Celju pa je petnajst dijakov vpisanih v program preoblikovalec tekstilij in šestnajst dijakov v program ustvarjalec modnih oblačil.

Poleg tega se bo sekcija letos poskušala pri dobaviteljih materiala in opreme, predvsem na področju metraže, dogovoriti za popuste za člane sekcije, velik poudarek pa bo namenila promociji kolektivne znamke in poskušala pridobiti še več uporabnikov blagovne znam-

ke Izdelek slovenske obrti. Sekcija zbira predloge za slogan h kolektivni znamki. Predloge za slogan, ki bo naredil blagovno znamko bolj prepoznavno, pošljite na e-naslov: Adrijana.poljansek@ozs.si.

ADRIJANA POLJANŠEK

FOTOGRAFI

IZOBRAŽEVANJE ZA FOTOGRAFE OSTAJA LE V LJUBLJANI

Sekcija fotografov pri OZS je ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport poslala pripombe na predlog razpisa za vpis v šolsko leto 2016/2017, v katerih je poudarila predvsem svoje mnenje, da ni potrebe za širjenje programa fotografski tehnik še na druge šole poleg Srednje šole za oblikovanje in fotografijo v Ljubljani.

Za izvajanje programa fotografski tehnik so potrebni ustrezni pogoji in ustrezen kader, saj je kakovostno znanje dijakov eno od ključnih pričakovanj delodajalcev. Če bo več šol, ki bodo izvajale program fotografski tehnik, bo problem tudi z zaposlitvijo tistih, ki končajo šolanje. Če ne dobijo služb, namreč končajo na sivem trgu, ki je na področju fotografije že tako ali tako prevelik.

Z mnenjem sekcije se je strinjalo tudi ministrstvo, ki v prihodnjem šolskem letu programa fotografski tehnik ne namerava razpisati na nobeni dodatni šoli.

ADRIJANA POLJANŠEK



Prijetno na novoletnem srečanju

Ribniški obrtniki in podjetniki so se zbrali že na 36. novoletnem srečanju. V uradni del srečanja, v katerem ni manjkalo pohval na račun dela zbornice, so vključili tudi podelitev priznanj za dolgoletno delo v obrti.

V kratkih nagovorih predsednika OOO Ribnica Franca Lesarja, župana Občine Ribnica Jožeta Levstka, podžupana Občine Sodražica Andreja Pogorelca in načelnika UE Ribnica Primoža Bučana je 90 obrtnikov in podjetnikov ter njihovih zaposlenih slišalo glavne poudarke dela v minulem letu in načrte za letos.

Že 36. novoletno srečanje članov OOO Ribnica, ki je bilo na začetku leta v gostišču Makšar, je tudi tokrat potekalo v sproščenem vzdušju. Posebej zadovoljni so bili upokojeni obrtniki, med katerimi je veliko ustanoviteljev ribniške zbornice, ki letos praznuje 40 let delovanja. Pravijo, da so veseli, saj zbornica dobro dela tisto, za kar so jo ustanovili.

Govorci so pohvalili aktivno delovanje OOO Ribnica na lokalni ravni. Poudarili so, da zbornica uspešno izvaja določila pogodbe, ki jo ima sklenjeno z občinami Ribnica, Sodražica in Loški Potok. V tej pogodbi so navedene tudi aktivnosti, ki jih zbornica izvaja za nečlane, saj na območju treh občin ni druge podporne institucije, ki bi svetovala na pri-

mer s področja osebnega dopolnilnega dela ali pogodbenega dela upokojencev.

V uradni del srečanja je zbornica vključila tudi podelitev priznanj za 15, 20, 25, 30, 35, 40 in več let dela v obrti. Med skupaj 40 jubilarit je bilo 12 prejemnikov za 15 let, 12 za 20 let, za daljša obdobja dela v obrti pa so priznanja prejeli:

– za 25 let: Andotehna, d. o. o., BB tiskana, d. o. o., Dekorles, d. o. o., Ivanka Đorđevska, s. p., Jože Gornik, s. p., Mateja Hočevnar, s. p., Leon Lovšin, s. p. in Zgonc, d. o. o.,

– za 30 let: Silvester Košmrlj, s. p., Helena Levstek, s. p., Bojan Rački, s. p., Andrej Šilc, s. p., Anton Vesel, s. p., Branko Žagar, s. p.,

– za 35 let: Tanko, d. o. o.,

– za 40 let: Nevenka Požar, s. p.

Po končani podelitvi priznanj se je srečanje nadaljevalo ob glasbi in plesu. Na koncu so zbrani ugotavljali, da se radi snidejo vsaj enkrat na leto, tako se ni bati tudi za udeležbo na 37. novoletnem srečanju.

PAVEL HOČEVAR, SLIKA: MARKO BURGER



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

 **OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Modra številka: **080 12 42**



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

NOVA GORICA

Zbornica podjetjem zagotovila nižja nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča

Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica se je odzvala na dvig nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča v Mestni občini Nova Gorica. Občina je prisluhnila njihovim opozorilom in popravila odlok. S tem bodo novogoriška podjetja prihranila več kot 60 tisoč evrov.

Med obrtniki in podjetniki je zbornica zbrala podatke o razliki v višini nadomestila, odmerjenega po odloku, ki je veljal do leta 2014, in po odloku za leto 2015 ter skupaj z GZS OZ za severno Primorsko podatke analizirali in z ugotovitvami seznanili odgovorne na Mestni občini Nova Gorica. Analiza je pokazala izrazito odstopanje v višini nadomestila za industrijsko rabo in skladiščenje.

Občino so opozorili na način zajemanja podatkov v novem odloku, saj za razliko od prejšnjega predpisa sloni na podatkih, ki so povzeti iz uradnih evidenc nepremičnin in ne več na podatkih o dejavnostih podjetij, ki so lastniki nepremičnine oziroma njeni uporabniki. Na občini so zagotovili, da je takšen način obračunavanja skladen z Zakonom o stavbnih zemljiščih in pozivom, ki sta ga ministrstvo za okolje in prostor ter ministrstvo za finance poslala občinam sredi decembra 2014.

OOZ Nova Gorica je občino opozorila, da dodatne obremenitve za gospodarstvo niso dopustne, in zahtevala, da se z novim odlokom oziroma spremembo odloka odpravi povišanje, da se predvidi celo določeno znižanje nadomestil za uporabo stavbnega zemljišča za leto 2015 in da občina zagotovi primerno območje za namen razvoja gospodarstva ter istočasno ponudi podjetjem tudi spodbujevalne ukrepe.

Rezultat pogovorov je bilo sprejetje novega odloka o spremembah in dopolnitvah odloka o odmeri nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča v Mestni občini Nova Gorica, ki bo veljal za leto 2016. V njem so zahteve zbornice v veliki meri upoštevane, saj je prišlo do znižanja nadomestila za industrijo in skladišča v vseh kakovostnih območjih, poleg tega je v njem predvideno prehodno obdobje z namenom uravnoteženja odstopanja obremenitev podjetij z nadomesti-

li v letu 2015 za segment dejavnosti, ki se odvijajo v stavbah oziroma stavbnih delih z namenom rabe »industrija« in »skladišča«.

Groba ocena znižanja višine nadomestila za skupino podjetij (okvirno 40 podjetij) v Mestni občini Nova Gorica, ki se ukvarjajo z dejavnostjo »industrije« in skladiščenja, je dobrih 60.000 evrov, pri čemer v tej skupini ni upoštevano znižanje nadomestila v letu 2016 zaradi uravnoteženja odstopanja obremenitve podjetij z nadomestili v letu 2015. Prihranki pa so v resnici še veliko večji, saj je v zgornji številki upoštevan le prihranek 40 naključno analiziranih podjetij.

V zbornici so zadovoljni, hkrati pa pričakujejo, da bo občina prisluhnila tudi drugim njenim zahtevam in v najkrajšem času zagotovila primerno območje za razvoj gospodarstva ter podjetjem ponudila tudi spodbude.

BOŽA LOVERČIČ ŠPACAPAN

PRIJAVNICA: za kartico OZS Mozaik podjetnih Diners Club.

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

Izbira kartice: ☐ Osebna ☐ Poslovna

Ime in priimek:

Naslov:

Poštna št. in kraj:

Tel., GSM: Članska številka OZS:

Davčna št.:

Podpis prosilca:

X



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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

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

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

Izobraževanja in priložnosti za druženje

Logaška območna obrtno-podjetniška zbornica v naslednjih tednih organizira niz seminarjev in družabnih dogodkov. V nadaljevanju so predstavljene osnovne informacije o dogodkih, dodatne pa najdete na spletni strani ooz-logatec.si. Za vse dogodke je obvezna predhodna prijava.

Računovodski in davčni obračun ter davčne novosti

Pred izdelavo računovodskega izkaza, davčnega obračuna in letnega poročila je treba izvesti notranje kontrole knjiženj poslovnih dogodkov ter uskladiti računovodske evidence in ekonomske kategorije z ustrezno davčno zakonodajo ter računovodskimi predpisi. Na seminarju vas bodo opozorili, na kaj **morate biti pozorni pri izdelavi davčnega obračuna za leto 2015**. Seminar bo **25. februarja 2016 od 10.00 do 13.30** na OOO Logatec. Predavala bo davčna in podjetniška svetovalka **Božena Macarol**.

Postopek zaposlitve in kadrovsko delo

Kadrovska funkcija je pomembna in kompleksna tekom celotnega delovnega cikla podjetja, in sicer od iskanja kadrov, sklepanja pogodb o zaposlitvi, vodenja evidenc s področja socialne varnosti ter postopkov ob prenehanju delovnega razmerja. Treba je dosledno upoštevati zakonske predpise in predpisane postopke, da zagotovimo učinkovito in zakonito ravnanje s kadri. Na seminarju bodo udeleženci s pravnikom **Tomažem Bernikom** iz ZDOPS, ki ima dolgoletne izkušnje na področju delovnopravnega svetovanja, zaposlovanja tujcev in kolektivnih pogodb, pregledali delovnopravno zakonodajo ter evidence in postopke, ki jih mora voditi delodajalec (kadrovski delavec). Seminar bo **10. marca 2016 od 8.00 do 11.30** na OOO Logatec.

Dan za zdravje

Povečan inšpekcijski nadzor, neizpolnjevanje določil Zakona o varnosti in zdravja pri delu s strani delodajalcev glede promocije zdravja ter bolniški stalež zaposlenih so povod za **Dan za zdravje**, ki ga v sodelovanju s predstavniki Zdra-

vstvenega doma Logatec in Inštituta za varnost Lozej, d. o. o. organizira OOO Logatec **12. februarja in 17. marca 2016** dopoldne na OOO Logatec. Udeležba je brezplačna.

Osnove marketinga, prodaje in oglaševanja

V malem podjetju je pravilno usmerjen marketing še toliko bolj pomemben, saj vsaka takšna aktivnost vpliva na delovanje podjetja. Na tokratnem seminarju bomo pogledali osnove marketinga ter prodajo in oglaševanje. Kako uspešno povezovati proizvajalca izdelka oziroma storitve s kupcem. Marketing je veja več različnih skupin in poslovnih storitev. Njegov osnovni namen je dvigniti povpraševanje, posledično pa povečati dobiček. Seminar bo **22. marca 2016 ob 15.30** na OOO Logatec. Vsebine in predavatelj z bogatimi izkušnjami iz prakse:

- Kažipot do prodaje – katerih temeljnih stvari ne smemo pozabiti definirati, da bomo uspešni pri marketingu in prodaji – **mag. Robi Rodman**, podjetnik, sapia.si;

- Prodajni razgovor – spoznajte orodja, da bo vaš zaključen s prodajo – **Andrej Plevnik**, u.d.i.s., NLP Master Coach, lastnik izobraževalne franšize NEWAYS;

- Oglaševanje – zakaj oglaševati in v katerih medijih – **mag. Tjaša Rupnik**, podjetnica, Visior tržno komuniciranje.

Posamezni navedeni seminarji so brezplačni za vse poslovne subjekte in posameznike s področja gostinstva, turizma ali živilske dejavnosti s sedežem na Logaškem. Financira jih Občina Logatec iz proračuna občine za leto 2016.

DEJAN ŠRAML

GREMO NA SNEG!

OOO Logatec organizira 5. smučarski dan, ki bo **27. februarja 2016 na italijanskem smučišču Trbiž (Sv. Višarje)**.

Smučišče ima 30 km urejenih prog in se razteza od Trbiža do Žabnic, ob vznožju Svetih Višarij, od 750 do 1760 metrov. Enkratna lega in izredni pogoji za zimskie športe so dali možnost temu smučišču, da se razvije v enega izmed najmodernejših smučarskih centrov v vzhodnih Alpah. Proge vseh težavnostnih stopenj, od poligona do proge za zahtevnejše smučarje.

Zbornica pa organizira tudi **enodnevni izlet v Planico** na ogled finala svetovnega pokala v smučarskih skokih. V Planico se bomo odpravili **v petek, 18. marca 2016**. Več informacij na spletni strani zbornice.



CERKNICA

Kjer beseda nekaj velja

Radio 94 je minuli mesec v Jamskem dvorcu v Postojni podelil prestižne nazive, ONA ON 2015, Gospodarski uspeh leta ter Podjetniški uspeh leta 2015. Slednjega se je ob prisotnosti slovenskih in evropskih poslancev, predstavnikov političnega in gospodarskega vrha, predsednika Republike Slovenije Boruta Pahorja in predsednika OZS Branka Meha razveselil Lojze Škulj, ustanovitelj in lastnik podjetja Kovica, d. o. o., iz Markovca v občini Loška dolina.

Lojze Škulj je kovinarsko dejavnost kot »popoldanec« začel opravljati v domači garaži leta 1992. V letu 2007 je ustanovil podjetje Kovica, d. o. o., in bil med prvimi, ki so v zdajšnji obrtno-podjetniški coni Markovec v Loški dolini kupili parcele in zgradil nove poslovne objekte. Potrebe domačega in tujih trgov, predvsem Avstrije in Nemčije, so hitro prerasle Škuljevo ponudbo in odločil se je za dokup



Predsednik RS Borut Pahor ter urednica Radia 94 Mateja Jordan ob prejemnikih priznanj Matjažu Štefanu (Gospodarski uspeh leta), Lojzetu Škulju (Podjetniški uspeh leta) in gasilcu Andreju Tratniku (On 2015) (slika: Valter Leban)

SREČANJE ČLANOV OOO CERKNICA

Člani OOO Cerknica iz občin Bloke, Cerknica in Loška dolina so se na štefanovo zbrali na tradicionalnem prednovoletnem srečanju, tokrat v prostorih obnovljenih Grajskih pristav ob gradu Snežnik v Loški dolini. OOO Cerknica je ob tej priložnosti članom podelila jubilejna priznanja.

Zbrane je nagovorila predsednica Marija Branisel. Poudarila je, da je zbornica vedno bila in tudi v prihodnje ostaja pomembno gonilo in element v razvoju obrti in podjetništva z vidika potreb članov ter skupnosti, v kateri deluje. Pozdravila jih je tudi poslanka državnega zbora Iva Dimić, ki je opozorila na pomembnost združevanja v okviru obrtno-podjetniškega zborničnega sistema in prisotne pozvala, naj sodelujejo na poslanskih večerih, ki jih OOO letos pripravlja že drugo leto. So sicer »krhek« most med »bazo« in »vlado«, pa vendar prispevajo k opozarjanju na težave in nepravilnosti, s katerimi se srečujejo obrtniki in podjetniki. Poslanski večeri so odprti tudi širši skupnosti in splošni problematiki.

Predsednica OOO Cerknica Marija Branisel in predsednik skupščine OOO Cerknica Janez Puntar sta na srečanju podelila tudi jubilejna priznanja.

Deseto obletnico dela v obrti in podjetništvu so obeležili: Nejc Juhant, Mojca Kovač, Gregor Petkovšek, Bojan Španič, Damjan Ule in podjetje Ulmart, d. o. o., dvajseto: Roman Benčan, Jože Obreza, Popek mizarstvo, d. o. o., Borut Štefančič in Slavko Premrov Preming, d. o. o., petindvajseto: Jožef Mulc, Branko Ogrinc, Janez Petrič Avtoprevoznništvo Janez Petrič, Mitja Turk, Marko Urh Avto pomoč Urh, d. o. o., Igor Zakrajšek in GO-RO LIV, d. o. o., trideseto Slavko Klančar in Drago Debevec, za štirideset let je priznanje prejel Stanislav Kraševac, za petinštirideset let opravljanja dejavnosti pa Jože Milavec in Vladimir Urbanc.

V SLOVO

JANKO RAZGORŠEK (1951–2016)

Bil je lep zimski dan, ko smo obnemeli ob novici, da našega Janka ni več. Njegova bogata življenjska pot se je tragično končala nedaleč od doma. Še nekaj dni pred tem se je oglasil na zbornici in nam razkril svoje načrte o upokojitvi ter sprejeti odločitvi, da bo delavnico predal v zanesljive roke, sam pa se bo bolj posvetil stvarjem, ki ga veselijo in za katere mu je do sedaj zaradi obilice dela zmanjkovalo časa.

Za avtokleparja se je izučil v znanem celjskem podjetju, a se je kmalu odločil za samostojno podjetniško pot. Ves čas je sledil razvoju in napredku stroke, vlagal v opremo in si doma uredil delavnico. Pridobil je certifikat za multiplikatorja in postal mojster avtoklepar. Z veseljem je svoje bogato strokovno znanje prenašal na mlade in izučil deset generacij vajencev – 30 avtokleparjev. V svoji dolgi poklicni karieri je aktivno sodeloval v različnih organih OOOZ Celje in tudi na OZZS v sekciji avtoserviserjev. Za svoje delo in uspehe na podjetniškem področju je prejel več priznanj,

med drugim zlato plaketo OOOZ Celje in bronasti grb Mestne občine Celje.

Janko Razgoršek je bil človek z veliko začetnico, srce je imel odprto za vsakogar, bil vedno pripravljen pomagati, dati nasvet ali pa si vzeti čas le za klepet. S svojim značajem, ki so ga odlikovale mirnost, poštenost in spoštovanje do ljudi, si je pridobil veliko prijateljev, ki so ga cenili. Bil je dober mož in oče, še posebej pa se je rad posvečal svojim trem vnukinjam in vnuku. Užival je v naravi, urejanju sadovnjaka in v spoznavanju novih krajev na izletih z motorjem v družbi prijateljev. Zelo ga bomo pogrešali in ga ohranili v trajnem, najlepšem spominu.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Celje



dveh parcel v coni, kjer je v prejšnjem letu zrasel nov objekt z delavnico, skladiščem in poslovnimi prostori.

Celotno proizvodnjo so tako letos preselili v nove, sodobno opremljene prostore. V podjetju je trenutno zaposlenih sedem ljudi, glede na selitev in širitev ponudbe pa še letos načrtujejo dodatne zaposlitve. Trenutno trg oskrbujejo z več

kot štiristo različnimi kovinostrugarskimi izdelki. Lojze svojih zamisli še ni pripeljal do konca. Njegova vizija je usmerjena v posodabljanje opreme in prilagajanje hitrim spremembam in potrebam kupca.

Ko so ga pred letom dni poklicali z Radia 94, da bi ga kot uspešnega podjetnika predstavili poslušalcem, je dejal, da je še prezgodaj govoriti o čemer koli. Po

letu dni si je za uresničene poslovne ideje prislužil prestižni naziv – Podjetniški uspeh leta 2015.

Preprostost, vztrajnost, trdo delo, priпадnost družini in kraju so vrline Lojzeta Škulja. In kot je ob prejemu priznanja na odru Jamskega dvorca sam dejal: »Dana beseda. Pri nas le ta šteje.«

SILVA ŠIVEC

Marija Branisel, Janez Puntar, Branko Ogric, Borut Štefančič, Jože Obreza, Mojca Kovač, Franc Rok, Slavko Klančar, Drago Debevec in Jože Milavec (slika: Jože Žnidaršič)



SEJEM IFAM & INTRONIKA, CELJE 2016

Čudovit splet znanosti, tehnike in industrije

Zadnji teden januarja je v Celju potekal na prvi pogled majhen, a za naše razmere še kako velik in pester, sicer pa ozko specializiran poslovni sejem IFAM & Intronika. Združil je področja industrijske avtomatizacije in robotike, mehatroniko, senzoriko, meritve ter profesionalno in industrijsko elektroniko. Poleg industrije je bilo na vsakem koraku možno zaslediti tudi izobraževalne in raziskovalne institucije, vse pa je preveval duh sodelovanja, povezovanja in prenosa znanj. Srce sejma je bil majhen avditorij, kjer je ves čas potekal poslovni forum s številnimi predstavitvami in posveti.

Organizatorjem je na enem mestu uspelo zbrati neverjetnih 106 razstavljavcev in zastopanih podjetij iz kar 16. držav sveta. Po dvanajstih letih tra-

dicije te prireditve je to eden največjih uspehov, na kar je lahko glavni organizator in direktor družbe ICM d.o.o. Toni Laznik upravičeno ponosen.

Na sejmu je s Sekcijo elektronikov in mehatronikov ter Odborom za znanost in tehnologijo sodelovala tudi OZS, predsednik Branko Meh pa je sodeloval na uvodni okrogli mizi poslovnega foruma.



DR. PETER WORSTNER,

Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko:

»Koncept financiranja projektov RRI z naslova sredstev evropske unije bo po novem usmerjen predvsem v dosledno povezavo rezultatov RRI, torej inovativnih in naprednih izdelkov in storitev s trgov in končnimi potrošniki. Tudi SPS je nujna in pomembna osnova, saj brez podrobnega poznavanja prioritet in naših potencialov ne bomo mogli izpeljati projektov in zadostiti ostrim kriterijem njihove učinkovitosti. Zato zagovarjamo povezovanje in sodelovanje, tudi SRIPE, brez tega ne bomo uspešni.

Podjetja in raziskovalne institucije morajo stopiti skupaj in se povezati za uspeh. Določiti morajo kompetence posameznih partnerjev v projektih, tudi manjši partnerji morajo imeti pravico do soodločanja. Vlagati je potrebno na daljši rok, upoštevati različne razvojne cikle, to je sicer drago in rizično, vendar pri investicijah v RRI drugače ne gre. Država lahko z SPS ustvarja učinkovita okolja in jih nadgrajuje, lahko skrbi za pravilnost konceptov delovanja projektov, lahko postavi vstopne roben pogoje, ne more in ne sme pa posegati v vsebino in cilje, to si morajo zamisliti partnerji v projektih, to je naloga raziskovalcev in podjetnikov. Zato tudi podpiramo SRIPE kot pametno osnovo povezovanja, vendar jih ne bo ustanjavljala država, država tudi ne bo postavljala nobenih članarin, ustanoviti jih morajo zainteresirani partnerji v projektih, sami določiti pravila sodelovanja, članarine pa so pametne predvsem zato, ker zagotavljajo učinkovitost take skupine, njeno koristnost, prihodnost, pomagajo, da se vse skupaj ne spremeni v neučinkovit debatni klub. Imamo možnosti in svetlo prihodnost, pri nas se mnogo dogaja in imamo še veliko potenciala, predvsem mladi v številnih podjetniških pospeševalnikih nimajo zavor, so pa neučakani, če jim ne bomo hitro zagotovili primernega spodbudnega okolja, ne bodo čakali, odšli bodo drugam. Ne smemo pozabiti dogajanja v svetu, geostrateško smo v veliki prednosti, še posebej v kontekstu razpršene proizvodnje prihodnosti, tega se moramo zavedati, si postaviti prioritete in začeti vlagati.«

Sekcija elektronikov in mehatronikov predvsem v povezavi z mladimi

Na lastnem razstavnem prostoru je sekcija pripravil skupinsko predstavitev svojih članov in partnerskih organizacij ter šol, s katerimi poglobljeno sodeluje. Tako smo lahko videli skupne projekte z dijaki Srednje elektro šole in gimnazije Novo mesto, Srednje tehniške in poklicne šole Trbovlje in Šolskega centra Škofja Loka, predstavili so tudi poslanstvo izobraževanja v tej stroki. Sekcija je na ta način tudi letos s svojo načrtovano vizijo aktivno promovirala poklice v njenih dejavnostih in zanje v sodelovanju s šolami skušala vzbuditi čim več zanimanja v javnosti, predvsem pri mladih.

Joško Rozina, predsednik sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS: »Uspelo nam je pritegniti veliko mladih in njihovih učiteljev. Le trajno in dolgoročno povezovanje sekcije z bodočim kadrom bo zagotovilo zadostno število in res kakovostna raven bodočih obrtnikov in podjetnikov, danes še dijakov ali študentov poklicnih, srednjih in visokih šol ter univerz. Skozi proces sodelovanja bodo lahko poleg teoretičnega znanja pravočasno spoznali tudi praktične skriv-

nosti svojih poklicev in tako bistveno lažje ter bolj suvereno vstopali v samostojne dejavnosti ali sodelovali v obstoječih delovnih procesih. Ker se v izobraževalni sistem postopoma ponovno uvaja vajeništvo, tovrstna sodelovanja pravzaprav postajajo tudi zelo dobrodošla nuja.»

Boris Plut, ravnatelj Srednje elektro šole in tehniške gimnazije Novo mesto: »Že vrsto let uspešno sodelujemo z OZS. Glavni del sodelovanja je vezan na izvajanje praktičnega usposabljanja pri delodajalcu, ki ga dijaki naše šole opravljajo tudi pri obrtnikih na našem področju. Predstavnik OZS je tudi član strateškega sveta za razvoj našega šolskega centra. Sodelovanje se trudimo čim bolj razširiti tudi s skupnimi natopi na sejnih. S predstavitvami obrtnikov na šoli želimo dijakom predstaviti tudi možnosti za njihovo vključitev med obrtnike ali podjetnike po končanem šolanju. Želimo si še več strokovnih seminarjev in predstavitev opreme ter orodij, ki bi jih pripravili vaši izkušeni mojstri, s tem bi lahko dodatno dvignili raven dela v šoli in ga prilagodili potrebam stroke.«

Razstavni prostor so obiskali tudi učitelji in učenci drugih šol, ki na sejmu niso sodelovali, med drugim iz Elektro in računalniške šole ŠC Ptuj, Srednje šole za kemijo, elektrotehniko in računalništvo



Osrednji dogodek poslovnega foruma, ki je ves čas sejma IFAM & Intronika 2016 potekal v osrčju sejemskega paviljona, je bila okrogla miza s provokativnim naslovom Slovenija relativno veliko vlaga v RRD, vendar posledično ni ekvivalentnih rezultatov v gospodarstvu - zakaj?



BOGOMIR STRAŠEK,

direktor podjetja KLS Ljubno d.o.o.:

»Napačno je razmišljanje in pričakovanje, da bodo institucije nekaj razvile. Pri tem je najbolj pomembno podjetništvo. Podjetniki so tisti, ki morajo povezati centre znanj in trg. Razvoja v podjetju ni mogoče prehiteti. Pri nas je velika večina podjetij še vedno na nivoju druge in tretje industrijske revolucije, ne trdim, da je to le slabo, vendar menim, da potrebno izkoristiti najprej to, kar imamo in postopoma razvijati svoja podjetja, šele ko dodobra izkoristiš vse koristi avtomatizacije in

robotizacije lahko začneš razmišljati o Industriji 4.0. Naše podjetje je eno najbolj razvitih pri nas, imamo dodano vrednost, ki presega 100.000 evrov na zaposlenega, veliko vlagamo v avtomatizacijo, v zadnjih 10. letih smo v razvoj vložili preko 80 milijonov evrov lastnih sredstev. Huden problem je naše poslovno okolje, je eno najbolj nevhvaležnih na svetu zaradi togih zakonov, davčne politike, birokratskih ovir. Velik problem razvoja malih podjetij je tudi lastna akumulacija, ki je ta nimajo. Problem niso nepovratna sredstva, zelo nam manjkajo ugodna posojila. Podjetnikom ne smemo dati brezplačnega tujega denarja, podjetniki potrebujejo predvsem ugoden denar, da bodo lahko investirali v razvoj na dolgi rok, tu je ključ, to hkrati prinaša tudi prepotrebno odgovornost in zaveze do svojih projektov in družbe.«



Na razstavnem prostoru Sekcije elektronike in mehatronike pri OZS so v času sejma sprejeli številne delegacije učencev in učiteljev naših strokovnih šol.

OBJAVLJEN RAZPIS ZA RRI 2016!

Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport je v Uradnem listu dne, 29. 1. 2016 objavilo **Javni razpis za RRI v verigah in mrežah vrednosti** za sofinanciranje projektov raziskav in razvoja. Cilji razpisa so učinkovita raba raziskovalne infrastrukture, razvoj znanja/kompetenc za boljše nacionalno in mednarodno sodelovanje v trikotniku znanja ter povečanje deleža inovacijsko aktivnih podjetij. Razdeljen je na sklopa za spodbujanje izvajanja raziskovalno-razvojnih programov (TRL 3-6) in spodbude za raziskovalno-razvojne projekte (TRL 6-9). V letu 2016 je razpisanih 18 mio EUR, skupno 67 mio EUR do leta 2021. **Rok je 14. 4. 2016 do 12. ure!**



BRANKO MEH, *predsednik OZS:*

»Zavedamo se, da so nove tehnologije zelo pomembne, zato smo na OZS tudi ustanovili Odbor za znanost in tehnologijo, ki uspešno deluje že polnih deset let. Trudimo se povezovati centre znanj z obrtniki in podjetniki in se lahko pohvalimo s kar nekaj projekti povezav, ki uspešno delujejo. Za razvoj pa seveda obrtniki in podjetniki potrebujemo ugodna zagonska sredstva, vendar se naše bančno okolje zadnje čase do nas obnaša, kot da smo ne bodi ga treba in ne najbolj zdrava veja ter hrbtenica slovenskega gospodarstva. Mnogi naši člani imajo povsem neopravičeno hude težave pri pridobivanju

kreditov za modernizacijo in razvoj svojih podjetij, brez katerih pa bomo težko stopali v korak s svetom in uspeli v hudi globalni konkurenci. Na vsakem koraku se trudimo spodbujati razmišljanja, ki gredo v prid razvoju novih inovativnih izdelkov in njihovem plasiranju na končni trg. Ko govorimo o SRIPih, imamo žal še preveč nedorečeno situacijo in ne vemo, kako bodo lahko mikro in mala podjetja v njih uspešna in prepoznavna, vendar upamo in v tem vidimo edino možnost, da bodo povezave take, da bodo omogočile črpanje otipljivih sredstev tudi malim podjetjem in ne le velikim izobraževalnim institucijam in inštitutom.«

ŠC Celje, Višje strokovne šole Tehniškega ŠC Kranj in Srednje poklicne in strokovne šole Bežigrad iz Ljubljane. Na sejmu so s sekcijo sodelovali nekateri naši potencialni člani in v razvejeni dejavnosti sekcije prepoznali interes za tesnejše sodelovanje z OZS. Sekcija je v pogovorih z različnimi fakultetami zasnovala nova sodelovanja na tem nivoju.

Odbor za znanost in tehnologijo je nastopal predvsem na poslovnem forumu

Tokratne sejemске aktivnosti odbora so bile usmerjene predvsem v promocijo njegovih prizadevanj pri povezovanju centov znanj z obrtjo in podjetništvom ter predstavitev dosedanjih uspehov v kontekstu desete obletnice uspešnega delovanja. Odbor se je v avditoriju poslovnega foruma sejma dvakrat na dan predstavil številnim mladim obiskovalcem in večini poslovnježev, ki so sodelovali na sejmu.

Uvodna okrogla miza poslovnega foruma

Med številnimi dogodki poslovnega foruma, ki je ves čas sejma IFAM & Intronika 2016 potekal v osrčju sejemskega paviljona, je bila na sporedu tudi okrogla miza s provokativnim naslovom Slovenija relativno veliko vlaga v RRD, vendar

posledično ni ekvivalentnih rezultatov v gospodarstvu - zakaj?

Okroglo mizo je vodila Vida Petrovič, novinarka in poznavalka poslovnega dogajanja, ki je na odru gostila dr. Petra Worstnerja, iz Službe Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko, Bogomirja Straška, direktorja podjetja KLS Ljubno

d.o.o., Branka Meha, predsednika OZS in Marka Lotriča, direktorja podjetja Lotrič meroslovje d.o.o.. Ker je bila zasedba gostov konstruktivno naravnana in zazrta predvsem v prihodnost, so hitro opravili s samo izhodiščno temo, ki jo je narekoval naslov okrogle mize, in si bili edini, da je bilo v preteklosti storjenih preveč napak in v prazno zapravljenega preveč denarja za spodbude v RRD, da bi še naprej izgubljali čas in premlevali o tem. Pogovori so stekli v smeri dejstva, da je bil v družbi predstavnik države dr. Worstner, ki je lahko iz prve roke pojasnil številne koncepte in dileme, ki jih imajo obrtniki in podjetniki ob prihajajočih razpisih za evropska sredstva z naslova raziskav razvoja in inovacij v novi finančni perspektivi. Govorili so predvsem o organiziranju in pogojih za zadostno, kakovostno in v prave projekte usmerjeno črpanje evropskih sredstev. Beseda je tekla tudi o Strategiji pametne specializacije in njenem pomenu v kontekstu razvoja in specialnostih našega gospodarstva v prihodnje. Dotaknili so se organiziranja in delovanja Strateških razvojno-inovacijskih partnerstev (SRIP). V nadaljevanju še nekaj poudarkov posameznih sodelujočih.

ANTON ŠIJANEC



MARKO LOTRIČ,

direktor podjetja Lotrič meroslovje d.o.o.:

»Naše podjetje je zrastle in postalo tako pomembno ravno zaradi razvejanega sodelovanja z izobraževalnimi in raziskovalnimi institucijami doma in po svetu. Potrebno je znati sodelovati, to je veščina, ki se jo moramo naučiti. Tudi partnerji na drugi strani imajo dostikrat svoje omejitve, zato moraš najti vzporedne možnosti in poti. Dolgoročno štipendiranje je na primer lahko izvrstna prilika za prenos znanja, sodelovanje pri pripravi raziskovalnih

nalog na vseh nivojih, pri izdelavah diplomskih nalog, magistrskih in doktorskih disertacijah. Mi sodelujemo z več fakultetami in s kar 14 inštituti, v središču svojih sodelovanj vedno postavljamo izdelek ali storitev ter pri tem mislimo na končnega kupca. V projekte povezovanj in posledično seveda tudi v projekte, ki bodo kandidirali za evropska sredstva, morajo biti vključeni strokovnjaki iz vseh področij, ki se dotikajo neke teme. Inženirji na primer ne moremo brez ekonomistov in podobno, zato dejansko potrebujemo SRIPe, ki bodo lahko z dobro organizacijo človeških virov povezovali specialiste različnih strok, izkoristili njihov potencial in dejansko pripeljali idejo nečesa novega neposredno na globalni trg h končnemu kupcu. Pozdravljam nov koncept financiranja in usmerjenosti v končni izdelek, do sedaj so sredstva prevečkrat končala pri podjetjih v stečajih in njihovih upnikih, na primer bankah, premalo je bilo rezultatov v končnih izdelkih, čeprav vseeno poznamo nekaj dobrih zgodb.«

Deset let uspešnega delovanja

Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS (OZT) je bil ustanovljen januarja 2006. OZS je takrat vizionarsko vzpostavila prvi tovrstni odbor v Sloveniji. Njegova naloga je še vedno graditi mostove sodelovanja med drobnim gospodarstvom in znanstveno sfero, še zlasti med OZS in šolami na vseh stopnjah izobraževanja, inštituti in drugimi raziskovalnimi organizacijami.

Razvoj malih in mikro podjetij z inovativnimi dejavnostmi visoke dodane vrednosti je bil ob ustanovitvi eden ključnih ciljev OZT. Njegovo poslanstvo, da bo obrtnikom in podjetnikom pomagal spoznavati nove prihajajoče tehnologije ter jih spodbujal, da jih bodo sprejeli in jih vpeljali v svoje aktivnosti, pa je še vedno ključna rdeča nit delovanja odbora. Sodelujoči v OZT vedo, da tudi drobno gospodarstvo potrebuje učinkovite povezave z razvojno in raziskovalno sfero, gre za zelo zapleten proces, katerega uspešnost je odvisna tudi od širše družbene podpore, tudi naše stanovske organizacije.

Gre za način razmišljanja, ki ga je potrebno vcepiti ljudem na vseh nivojih in področjih delovanja, je nekakšen trajnostni razvoj gospodarskega, znanstvenega in tehničnega razvoja naše družbe, katerega največje sadove bodo želi današnji mladi in njihovi potomci, na nas starejših pa je, da jim to kar se da omogočimo, tako kot so naši predniki omogočili nam, da lahko živimo in uživamo v vrhuncih tehnološkega razvoja človeštva.

OZT je do sedaj organiziral več kot 100 različnih strokovnih dogodkov, tehnoloških dni in predstavitev svojih aktivnosti in povezovanj. Ti dogodki so vsak zase in skupaj pomembno prispevali k spodbujanju inovacij, razvoja in implementaciji novih in aktualnih sodobnih tehnologij. Spodbujali so pedagoške aktivnosti, razvoj novih poklicev in vključevanje razvojno-raziskovalnih dosežkov v

izdelke in storitve z visoko dodano vrednostjo.

Med projekti OZT moramo izpostaviti tradicionalne Nanotehnoške dneve. Dogodek je postal srečanje napredno razmišljujočih posameznikov, podjetij in organizacij na eni in hkrati tudi državnih in raziskovalnih ter izobraževalnih institucij na drugi strani. Zelo pomemb-



Člani Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS na obisku inovativnega podjetja konec leta 2013, z leve dr. Tomaž Perme, Bojan Črtalič, Janez Škrlec, predsednik odbora, Andrej Krajnc in doc. dr. Iztok Kramberger s sekretarko odbora Valentino Melkič.

na so tudi številna povezovanja, ki jih je spodbudil odbor. Med najbolj plodnimi je sodelovanje z našim največjim razvojno-raziskovalnim inštitutom, Institutom Jožef Stefan, s FERi - Univerzo v Mariboru, Fakulteto za elektrotehniko Univerze v Ljubljani, Kemijskim inštitutom v Ljubljani, Univerzo v Mariboru, Univerzo v Novi Gorici, Centrom odličnosti - Namaste, Centrom odličnosti za nanoznanosti in nanotehnologijo – Nanocentrom in številnimi drugimi.

ANTON ŠIJANEC

OB JUBILEJU ŠTEVILNE ČESTITKE, PRIZNANJA IN PISMA PODORE

Vizionarsko razmišljanje in voljo do dela, ki jo premore Janez Škrlec, predsednik OZT, so prepoznali številni partnerji s katerimi je v zadnjih desetih letih navezoval stike in sodeloval. S svojimi prizadevanji je odprl vrata številnim povezavam med industrijo, predvsem mikro in malimi podjetji, za prihodnost katerih se najbolj zavzema, ter številnimi centri znanj od srednjih šol, fakultet, inštitutov do centrov odličnosti in različnih raziskovalnih interesnih skupin. Čestitke in podpora delovanju OZT je prejel tudi z najvišjih državnih ravni, med drugim od ministrice dr. Maje Makovec Brenčič z Ministrstva za šolstvo, znanost in šport RS, ministra Zdravka Počivalška z Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS in prof. dr. Tamare Lah Turnšek, predsednice Sveta za znanost in tehnologijo RS, katerega član je tudi predsednik Škrlec. Pohvale niso izostale tudi v domači stanovski organizaciji, kjer je Branko Meh, predsednik OZS posebej pohvalil dobro delovanje odbora in njegov doprinos pri povezovanju obrtnikov, podjetnikov in centrov znanj.



Predsedniku OZT Janezu Škrlecu so na letošnji priložnosti Rektorjev dan Univerze v Mariboru slovesno podelili Svečano listino Univerze v Mariboru za izjemno pomoč pri razvoju študijskih programov in prispevek pri povezovanju Univerze v Mariboru z gospodarstvom ter s tem k prenosu znanja in tehnologij, prejel jo je iz rok prof. dr. Igorja Tičarja, rektorja Univerze v Mariboru.



ELEKTRO ENERGIJA – PARTNER MOZAIKA PODJETNIH



Elektro energija vam pomaga znižati stroške poslovanja

Konkurenčna cena, osebni pristop in napredni produkti

Družba Elektro energija, kot eden ključnih dobaviteljev elektrike in zemeljskega plina v Sloveniji, svojim odjemalcem zagotavlja konkurenčne cene energije, prilagojene pogoje nakupa, napredne produkte, osebni pristop in zanesljivo oskrbo z energenti.

V drugem letu partnerstva Mozaika podjetnih je družba pripravila še posebno ugodno ponudbo, ki vključuje 6 % popust na električno energijo na že zelo konkurenčne cene. Tudi pri dobavi zemeljskega plina aktualna ponudba v letu 2016 prinaša dodatne popuste in ti so v višini do 12 %, odvisno od časa trajanja pogodbe.

Ob rednih popustih bo Elektro energija v letu 2016 pripravljala še dodatno akcijsko ponudbo za člane Obrtno-podjetniške zbornice v želji zagotoviti najbolj konkurenčne cene elektrike in zemeljskega plina na slovenskem trgu.

Več o ponudbi na: www.elektro-energija.si/ugodnosti-kartica-mozaiak-podjetnih, sicer pa so vam v Elektro energiji na razpolago na brezplačni telefonski številki klicnega centra 080 28 08 (od ponedeljka do petka od 7. do 20. ure, ob sobotah pa od 7. do 14. ure), lahko pa pišete na elektronski naslov: mozaik@elektro-energija.si

VIOLETA IRGL

Družba Elektro energija je za člane Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ki ste imetniki kartice Mozaik podjetnih, v letu 2016 pripravila še boljšo ponudbo električne energije in zemeljskega plina. Naročite lahko samo elektriko, samo plin ali pa se odločite za skupno dobavo električne energije in zemeljskega plina – paket dvojček, ki ga sestavite iz paketa električne energije OZS 12 in paketa zemeljskega plina OZS 12 s še dodatnimi popusti.



AKCIJSKE CENE ELEKTRIČNE ENERGIJE IN ZEMELJSKEGA PLINA ŽE OD:

**VT:****0,05601**EUR/kWh
brez DDV**MT:****0,03608**EUR/kWh
brez DDV**ET:****0,04937**EUR/kWh
brez DDV**Cena:****0,29031**EUR/Sm³ brez
DDV

Če je vaša priključna moč večja od 40 kW oziroma poraba zemeljskega plina večja od 30.000 Sm³, vam pripravijo **individualno ponudbo.**

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



NAJVEČJI SEJEM REGIJE 49. MOS LETOS VSEBINSKO OSVEŽEN IN DOPOLNJEN

S prijavo do konca februarja izkoristite nižje cene

Največji sejem regije MOS bo letos v Celju od 13. do 18. septembra. Za 49. MOS v Celju pripravljajo še večjo segmentacijo razstavnega programa po sejemskih dvoranah. Okrepili bodo razstavni program kulinarike ter kampinga in karavaninga. Več pozornosti bodo namenili področju pohištva in široki ponudbi, kjer bodo dali prednost slovenskim proizvajalcem. Obrtniki in podjetniki, ki bi se želeli predstaviti na sejmu, lahko z zgodnjo prijavo do 26. februarja 2016 izkoristijo nižje cene razstavnega prostora.

Širok razstavni program nudi veliko priložnosti za predstavitev

Na MOS-u so tradicionalno najbolj zastopana podjetja, ki so ponudniki izdelkov in storitev na področju zaključnih del v gradbeništvu (energijsko varčna okna, strešna okna, vrata, notranja in zunanja senčila, strešne kritine, gradbena keramika, opažni sistemi in fasadne plošče). Predstavijo se najboljši domači in tuji ponudniki izdelkov in storitev za ogrevanje (peči, kamini, štedilniki, radiatorji, toplotne črpalke), hlajenje in prezračevanje, ter materialov za energetsko učinkovito gradnjo ali obnovo stanovanjskih in industrijskih stavb. V ospredju predstavljenih vsebin je energetska učinkovitost in odgovornost do okolja.

V razstavnem programu so stroji in oprema za kovino, les, elektro in varilna tehnika, čistilne naprave, komunalna oprema in zaščitna delovna oblačila. Predstavijo se ponudniki notranjega pohištva in opreme gospodinjskih aparatov in opreme za dom, šport in aktivno preživljanje prostega časa. Zastopan je živilski in gostinski program, osebna in gospodarska vozila ter blago široke potrošnje. Predstavijo se tuje države ter domače in tuje zbornice, ponudniki bančnih in



DOBRO JE VEDETI!

Z zgodnjo prijavo do 26. 2. 2016 si zagotovite nižje cene razstavnega prostora.

zavarovalniških storitev, finančnih storitev in poslovnega svetovanja. Med razstavljalci so ponudniki informacijsko-

-komunikacijskih tehnologij, operaterji telekomunikacij, ponudniki tiskarskih in marketinških storitev.

V Celjskem sejmu bodo letos še več pozornosti namenili tistim vsebinskim področjem, ki si jih na MOS-u želijo obiskovalci. Ti so v zadnji raziskavi, ki jih redno izvajajo na sejmi, dejali, da si želijo ponudbe pohištva in druge notranje opreme, pa še več kulinarčne ponudbe ter izdelkov in storitev za aktivno preživljanje prostega časa v naravi.

Spremljajoči program odraža potrebe gospodarstva

V Celjskem sejmu bodo letos skupaj z različnimi partnerji, med katerimi je pomemben dolgoletni partner OZS, tudi v spremljajočem programu pripravili vsebinske dopolnitve, ki izhajajo iz potreb in prioritete gospodarstva ter države. Tradicionalna strokovna srečanja na MOS-u bodo odgovorila na najbolj aktualna vprašanja javnosti ter začrtala trende za naprej.

Zakaj je predstavitev na MOS-u pomembna?

Velik obisk, promocija, tradicija in prepoznavnost so največje prednosti MOS-a, kot jih naštevajo razstavljalci na zadnjem sejmu v 2015. Tradicija, prepoznavnost, vse na enem mestu in lokacija sejmišča pa so prednosti, ki jih za MOS navajajo obiskovalci. Pravzaprav rezultati raziskave, ki jo v Celjskem sejmu redno izvajamo

OZS NA 49. MEDNARODNEM SEJMU OBRTI IN PODJETNOSTI

MOS zagotovo predstavlja most v poslovni svet, ker je najpomembnejši poslovni sejem v Sloveniji in regiji za poslovne priložnosti, prave partnerje, nove ideje in izdelke. MOS ponuja največji pregled domače in tuje ponudbe izdelkov in storitev, novosti, ugodnosti ter priložnost za pridobivanje informacij in spoznavanje novosti na enem mestu. OZS bo tradicionalno nastopila v dvorani L1, ki je namenjena predstavitvi delovanja obrtno-podjetniškega zborničnega sistema Slovenije, skupaj s strokovnimi sekcijami in strokovnimi službami pri OZS, območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami (OOZ) ter domačimi in tujimi partnerji OZS. Strokovne sekcije pri OZS in OOZ s člani se lahko predstavite tudi v drugih sejmskih dvoranah, ki so razdeljene po dejavnosti pod ugodnimi pogoji.

V času 49. MOS-a bo OZS tradicionalno organizirala mednarodno poslovno srečanje obrtnikov in podjetnikov iz Evropske unije in jugovzhodne Evrope z dvostranskimi pogovori ter številna brezplačna podjetniška in pravna svetovanja, kjer bomo obstoječim in bodočim članom zagotavljali celovite rešitve na enem mestu ter podelili zbornična sejmska priznanja – cehe razstavljalcem sejma. Vabimo vas torej, da se nam pridružite na 49. MOS-u in s tem obogatite sejmsko ponudbo ter sooblikujete obsejmski program tudi z vašimi dogodki.

Dodatne informacije in prijave: Edina Zejnic, telefon: 01/5830586, edina.zejnic@ozs.si in Gregor Primc, telefon: 01 58 30 557, e-pošta: gregor.primc@ozs.si ali pa obiščete spletno stran www.ozs.si.

A. Š.

med obiskovalci in razstavljalci, govorijo sami zase. Na preprost in direkten način vsem, ki želijo povečati svojo prepoznavnost ter nagovoriti obstoječe in nove kupce, predstavijo, zakaj se investicija v sejmski nastop na MOS-u obrestuje, pojasnjujejo v Celjskem sejmu.

Več kot 85 % razstavljalcev na 48. MOS-u je svoj nastop ocenilo za uspešen oziroma zelo uspešen, 56,7 % anketiranih razstavljalcev je na sejmu sklenilo konkreten poslovni dogovor, in sicer jih je dogovorilo sestanek z novim partnerjem. Vse to so razlogi, da MOS beleži veliko zvestobo razstavljalcev. Skoraj 70 % razstavljalcev se je namreč leta 2015 na MOS-u predstavila že najmanj tretjič v času svojega poslovanja.

Marca sejmsko sezono v Celju odpira spomladanski sejmski trojček

Največja domača sejmska hiša Celjski sejem bo sicer v letu 2016 pripravila osem mednarodnih sejmskih dogodkov, nadaljujejo pa tudi z mesečno pripravo kulinarčnih festivalov, ki so jih zelo uspešno uvedli oktobra 2015. Sejmsko sezono bodo v Celju začeli marca (11.–13. marec) s spomladanskim sejmskim trojčkom Flora, Poroka in Altermed ter največjim regijskim srečanjem čebelarjev ApiSlovenija.

NATAŠA VODUŠEK FRAS



POMURSKI SEJEM GORNJA RADGONA

Ob Megri, Agri in Sobri še sejem Medical

Tudi letos bodo na sejmišču v Gornji Radgoni svojo priložnost ob boku s tujimi razstavljalci lahko iskali tudi domači obrtniki in podjetniki. Prva priložnost bo že sejem Megra, ki bo v Gornji Radgoni konec marca in na začetku aprila.

»Še vedno smo v dobri kondiciji, zato z novimi idejami optimistično zremo v letošnjo sezono sejmskih prireditev v Gornji Radgoni,« je na predstavitvi sejemse sezone v Gornji Radgoni poudaril predsednik uprave Pomurskega sejma Janez Erjavec. Prvi mož Pomurskega sejma je lahko upravičeno zadovoljen, saj so prireditelju lanskoletni sejmi z okoli 2250 razstavljalci iz 30 držav navrgli kar dva milijona evrov prihodkov, letos pa si z dodatno prireditvijo – mednarodnim sejmom sodobne medicine Medical (14.–16. april) – obetajo še dodaten zaslužek.

Svojo priložnost za promocijo in širitev poslovnih stikov bodo na preostalih sejmih – Megra (31. 3.–2. 4.), Agra (20.–25. 8.) in Sobra (22.–24. 9.) – dobili tudi številni obrtniki, samostojni podjetniki in manjša podjetja pod okriljem OZS in OOO pomurske regije. Še posebej je za zasebni sektor aktualen Pomladni sejem (Megra), ki bo tudi letos v znamenju obrtnišstva in podjetništva. Po besedah vodje projekta Roberta Fišerja so v že tradicionalni »obratni ulici« osrednje sejemse hale predvidene nekatere novosti, zato je

znova pričakovati množičen odziv obrtnikov in podjetnikov. »Odlično sodelujemo s krovno obrtno-podjetniško organizacijo v Ljubljani, v nagovarjanje članov so se aktivno vključile tudi vse strokovne sekcije pri OZS, zato dvomov o pestri predstavitvi podjetništva na zelo priljubljeni razstaviščni točki zagotovo ni,« pravi Fišer in dodaja, da nekateri dogodki ostajajo na ustaljenih tirnicah. Gre za predstavitev deficitarnih poklicev, državno prvenstvo mladih kleparjev in krovcov ter tekmovanje dijakov srednjih šol v gradbenih znanjih in osnovnošolcev v obrtnih spretnostih. Tudi tokrat je predviden obisk učencev 8. in 9. razredov OŠ iz celotnega Pomurja. Predstavniki Pomurskega sejma so se o možnostih sodelovanja na sejmih dogovarjali tudi z vodstvi pomurskih OOO in ponudili ugodne pogoje vsem udeležencem sejemskih dogodkov. Zbornice so se odzvale z razpisom v njihovem internem obrtnem glasilu, kjer dajejo svojim članom možnost sodelovanja v sklopu skupnega razstavnega prostora ali pa v obliki individualnih nastopov.

NIKO ŠOŠTARIČ



Robert Fišer, projektni vodja sejma Megra, Pomurski sejem.



Franc Medvešek,
M-trans

2000 €
na leto

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

mozaikpodjetnih.si

Letos štirinajst skupinskih sejmskih nastopov na mednarodnih sejmi v tujini

Javna agencija SPIRIT Slovenija je na podlagi izraženega interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmi v letu 2016 objavila seznam mednarodnih sejmov, na katerih bo sofinancirala nastop slovenskih podjetij.

SPIRIT Slovenija bo na štirinajstih skupinskih sejmskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2016 sofinancirala najem neopremljenega razstavnega prostora, tehnične priključke in vpis v sejemski katalog.

Slovenska podjetja bodo ob pomoči SPIRIT Slovenija sodelovala na naslednjih sejmi:

Sejem	Termin	Področje	Mesto
CeBIT	14.–18. marec	informacijsko-komunikacijske tehnologije	Hannover, Nemčija
AERO	20.–23. april	letalstvo in oprema za aeronavtiko	Friedrichshafen, Nemčija
60. Mednarodni sejem Tehnike in tehničnih dosežkov	16.–20. maj	tehnični izdelki, materiali in oprema	Beograd, Srbija
EUROSATORY	13.–17. junij	obrambna industrija in varnost	Pariz, Francija
MAISON & OBJET	2.–6. september	sodobno oblikovanje in interjerji	Pariz, Francija
100 % DESIGN	21.–24. september	sodobno oblikovanje in interjerji	London, Velika Britanija
SIAL	16.–20. oktober	prehrambna in živilska industrija	Pariz, Francija
eCarTEC	18.–20. oktober	avtomobilska industrija, vozila in komponente za električna vozila	München, Nemčija
ELECTRONICA	8.–11. november	elektronika	München, Nemčija
METS – Marine Equipment Trade Show	15.–17. november	navtična industrija in navtična oprema	Amsterdam, Nizozemska
MEBEL	21.–25. november	pohištvo	Moskva, Rusija
SPS – IPC – DRIVES	22.–24. november	avtomatika, procesno krmiljenje in komponente	Nürnberg, Nemčija
AF – L'Artigiano in Fiera	3.–11. december	izdelki umetnostne obrti	Milano, Italija
EUROMOLD	6.–9. december	orodjarstvo	Düsseldorf, Nemčija

Vabila za vsak sejem posebej bodo objavljena na spletni strani www.spiritslovenia.si in www.izvoznookno.si.

SPIRIT Slovenija pa bo v naslednjih mesecih objavila tudi razpis za sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov v

tujini. Za več informacij glede omenjenega razpisa lahko kontaktirate Dašo Rakovec (e-pošta: dasa.rakovec@spiritslovenia.si, telefon: 01 58 91 895).

EDINA ZEJNIC

Sejemski napovednik

Marec 2016

1. – 5. 3. GRADBENIŠTVO

(mednarodni sejem gradbeništva)
Skopje, Makedonija

Informacije: Skopski saem, Belasica 2, 1130 Skopje, Makedonija, telefon: 00 389 2 3218 388, faks: 00 389 2 3218 375, e-pošta: info@eragrupa.mk, <http://www.skopjefair.com.mk>

2. – 5. 3. GAST

(mednarodni sejem prehrane, pijač, hotelske in gostinske opreme)
Split, Hrvaška

Informacije: Splitski sajam, Zoraničeva 61 a, 21210 Solin, Hrvaška, telefon: 00 385 21 43 55 30, faks: 00 385 21 43 55 33, e-pošta: info@sajamsplit.hr, <http://www.sajamsplit.hr>

2. – 5. 3. FARBE AUSBAU & FASSADE

(evropski sejem za oblikovanje zunanjo-
sti objektov in notranjo ureditev)
München, Nemčija

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

3. – 13. 3. Mednarodni avtomobilski salon

Ženeva, Švica

Informacije: Comité Permanent du Salon International de l'Automobile, Ženeva, Švica, telefon: 00 41 22 761 111, faks: 00 41 22 761 1643, e-pošta: info@palexpo.ch

4. – 6. 3. BEAUTY INTERNATIONAL

(mednarodni sejem za profesionalno kozmetiko, poslovni obiskovalci),
Düsseldorf, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. (Andrej Prpič), Ulica Rozike Usenik 10, 1210 Ljubljana - Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>

5. – 6. 3. TOP HAIR INTERNATIONAL

(mednarodni sejem za frizerstvo, poslov-

ni obiskovalci), Düsseldorf, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. (Andrej Prpič), Ulica Rozike Usenik 10, 1210 Ljubljana - Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>

5. – 13. 3. WOHNEN & INTERIEUR

(mednarodni sejem opreme stanovanja, oblikovanja, dodatkov in opreme za vrt)
Dunaj, Avstrija

Informacije: Reed messe Wien GmbH, Messeplatz 1, 1021 Dunaj, Avstrija, telefon: 00 43 1 727 200, faks: 00 43 1 727 20 443, e-pošta: info@messe.at, <http://www.messe.at>

9. – 13. 3. ITB

(mednarodna turistična borza)
Berlin, Nemčija

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

13. – 15. 3. GAST

(mednarodni sejem gastronomije in hotelirstva)
Celovec, Avstrija

Informacije: Klagensfurter messe mbH, Messeplatz 1, 9021 Celovec, Avstrija, telefon: 00 43 463 568 000, faks: 00 43 463 568 00 28, e-pošta: office@kaerntnermessen.at, <http://www.kaerntnermessen.at>

13. – 18. 3. Light+building

(svetovni sejem za arhitekturo, svetila, inštalacije in avtomatizacijo zgradb, vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)
Frankfurt, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. (Andrej Prpič), Ulica Rozike Usenik 10, 1210 Ljubljana - Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>

14. – 18. 3. CeBIT

(svetovni sejem in konferenca IT digitalnega sveta)

Hannover, Nemčija

Informacije: DESLO d.o.o., Poljanski nasip 6, 1000 Ljubljana, telefon: 01 252 88 54, faks: 01 252 88 69, e-pošta: danijel.gostencnik@ahkslo.si, <http://www.dihk.si>, <http://www.slowenien.ahk.de>

15. – 18. 3. MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

(vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)
Milano, Italija

Informacije: Reed Exhibitions Italia srl, Milano, tel.: 00 39 2 4351701, e-pošta: info@reedexpo.it, <http://www.reedexpo.it>

16. – 19. 3. fensterbau/frontale

(vsaki dve leti, poslovni obiskovalci)
Nürnberg, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. (Andrej Prpič), Ulica Rozike Usenik 10, 1210 Ljubljana - Šentvid, tel.: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si, <http://www.messe-duesseldorf.de>

18. – 21. 3. COSMOPROF

(mednarodni sejem parfumerije in kozmetike, poslovni obiskovalci)
Bologna, Italija

Informacije: SoGeCos spa, Milano, Italija, tel.: 00 39 02 796 420, faks: 00 39 02 795 036, e-pošta: sogecos@cosmoprof.it, <http://www.bolognafiere.it>

22. – 27. 3. MEBEL

(mednarodni sejem pohištva)
Skopje, Makedonija

Informacije: Skopski saem, Belasica 2, 1130 Skopje, Makedonija, telefon: 00 389 2 3218 388, faks: 00 389 2 3218 375, e-pošta: info@eragrupa.mk, <http://www.skopjefair.com.mk>

31. 3. – 2. 4. Mednarodni sejem pogrebne opreme

Novi sad, Srbija,

Informacije: Veritas & Co d.o.o., Zdenko Jager, Želimlje 73, 1291 Škofljica, telefon/faks: 01 366 14 38, 041 695 512, e-pošta: zdenko.jager@veritasco.si, zdenko.expostil@sbb.rs, <http://www.nsfair.co.yu>

S klikom ali dotikom do Mojega obrtnika!

Spletni portal OZS - Promocijski kanal za obrtnike in podjetnike

Ponudbo izdelkov in storitev članov OZS širši javnosti predstavljamo v obliki sodobnega in uporabnega kataloga izdelkov in storitev.

Obrtnik ali podjetnik v žepu



Mobilna aplikacija za pametne telefone

Mobilna aplikacija je dostopna za android in iPhone - naložite si jo brezplačno

Interaktivni zemljevid z označeno lokacijo



MOJ OBRtnik - spletni in mobilni katalog izdelkov in storitev obrtnikov in podjetnikov

Najhitrejša pot do obrtnikov
WWW.OZS.SI

Vaša predstavitev na spletu je že skoraj nujna

Če nimate svoje spletne strani, vas sedaj Google najde v katalogu **Moj obrtnik**. Preverite svoje podatke in si jih brezplačno posodobite. **Postali ste vidni in lažje najdljivi!**

»Če vas ni na spletu, potem je že skoraj tako, kot da vas sploh ne bi bilo« je eden od pogostih stavkov strokovnjakov, ki se ukvarjajo s trženjem in promocijo. Po zadnjih raziskavah uporablja internet preko 70 % prebivalcev Slovenije v starosti od 10 do 75 let. Predvsem mlajše generacije brez interneta ne morejo več zdržati. Pogovarjajo se preko Facebooka, Twitterja, Skypa ... vse to so popolnoma vsakdanje stvari. Tudi pametni telefoni, ki so pravi »mali računalniki«, omogočajo vse omenjene komunikacijske poti in njihova prodaja v zadnjih parih letih strmo narašča.

Pri iskanju obrtnika ali podjetnika tradicionalno še vedno velja, da najprej povprašamo prijatelje in znanke, če nam lahko koga priporočijo. A vse bolj se uveljavlja tudi iskanje po spletu. V enega od iskalnikov (pri nas je najpogostejše uporabljen Google ali Najdi.si) vpišemo ključne besede in v parih sekundah imamo pred sabo zelo veliko zadetkov, ki jih moramo pregledati. Najbolj gledana je prva stran izpisanih zadetkov, le redkokateri je dovolj vztrajni, da išče tudi na naslednjih straneh.

Mnogi obrtniki in podjetniki se zavedajo izjemne moči interneta in del

denarja namenijo predstavitvi na spletu, mogoče celo spletnemu oglaševanju. Veliko pa je še vedno takšnih, ki imajo zaenkrat dovolj dela in se z internetom nimajo časa ukvarjati.

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije smo **za vse člane** na njeni spletni strani objavili katalog izdelkov in storitev članov OZS Moj obrtnik. Člani si lahko svoje podatke, ki smo jih »uvozili« iz obrtnega registra, **brezplačno** posodobijo, popravijo, dodajo slike, opišejo svoje izdelke in storitve ipd. Uporabnikom, ki iščejo v katalogu Moj obrtnik, je na vstopni strani na voljo iskalnik s številnimi kategorijami (filtri) za bolj ali manj omejeno iskanje. Dodan je tudi interaktivni zemljevid (Google zemljevid) z označeno lokacijo obrtnika.

Katalog si lahko uporabniki brezplačno naložijo tudi na svoj pametni telefon. Ko najdejo obrtnika, ga lahko takoj **pokličejo, mu pošljejo elektronsko sporočilo ali pa izpišejo pot do poslovalnice**. Bistvo mobilne aplikacije je lokacijska vezanost, kar pomeni, da uporabnik ob iskanju ponudnika določenega izdelka ali storitve dobi rezultate svojega iskanja razvrščene glede na oddaljenost od svoje trenutne lokacije.

DRM SEŽANA

Občuten prihranek časa in denarja

Novost iz podjetja DRM iz Sežane, ki ga vodi Robert Derman, je zanimiva za širok krog podjetij in izobraževalnih ustanov. Njihov 3D-tiskalnik po funkcionalnosti z lahkoto konkurira tistim iz višjih cenovnih razredov.

V podjetju DRM so si več kot 40 let nabirali izkušnje z razvojem in izdelavo sistemov za razsvetljavo, zadnji dve leti pa so pozornost namenili predvsem razvoju 3D-tiskalnikov in materialov, ki se uporabljajo za 3D-tisk. Po pregledu ponudbe na tem področju so si zadali cilj, da naredijo tiskalnik, ki bo lepo izgledal, hkrati pa bo imel takšne funkcionalnosti kot tiskalniki višjih cenovnih razredov. Želeli so namreč tehnologijo 3D-tiska približati širšemu krogu ljudi in jim sploh pokazati, kako zelo uporabno je lahko 3D-tiskanje.

Trgu so torej predstavili tiskalnik, ki je zelo primeren za izdelavo prototipov in vzorcev v strojearnji, orodjarstvu, modelarstvu, industrijskem oblikovanju in v izobraževalne namene. »Pomembno je poudariti, da se največkrat uporablja za inovacije, saj se do prototipa s pomočjo 3D-tiska pride ceneje in precej hitreje – tiskanje prihrani približno 80 % časa! Poleg tega pa je zanimivo, da se lahko natisne oziroma naredi oblike, ki jih z do sedaj najbolj uporabljanimi tehnologijami ni bilo mogoče narediti,« pojasni Robert Derman.

Kljub temu, da je ponudba 3D-tiskalnikov kar pestra, je prostora na trgu še vedno dovolj, so prepričani v sežanskem podjetju. Konkurenčna prednost podjetja DRM je v tem, da so uspeli razviti tiskalnik nižjega cenovnega razreda, ki pa je nadvse primeren za pomoč v proizvodnji in dostopen širokemu krogu obrtnikov in podjetnikov, ponudbo pa dopolnjujejo z materiali za 3D-tisk, ki jih razvijajo in izdelujejo sami. Na mesec izdelajo več kot 10 ton kakovostnega materiala. V ponudbi imajo 21 barv biorazgradljivega materiala PLA in 12 barv ABS, tako imenovanega »strojniškega« materiala, ki je močnejši in se ga da tudi dodatno obdelovati, primeren pa je predvsem za prototipe v kovinarski stroki. V sodelovanju z Inštitutom za polimere razvijajo nov material, ki bo iz družine PLA, vendar močnejši.

Hkrati z novimi materiali razvijajo tudi nove modele tiskalnikov. Razmišljajo, da bi predvsem izobraževalnim ustanovam ponudili tiskalnik »po meri«, ki bi si ga sami sestavili, pa tudi o razvoju »open source« dodatkov in rešitev za različne tiskalnike. V svoji sredini bi

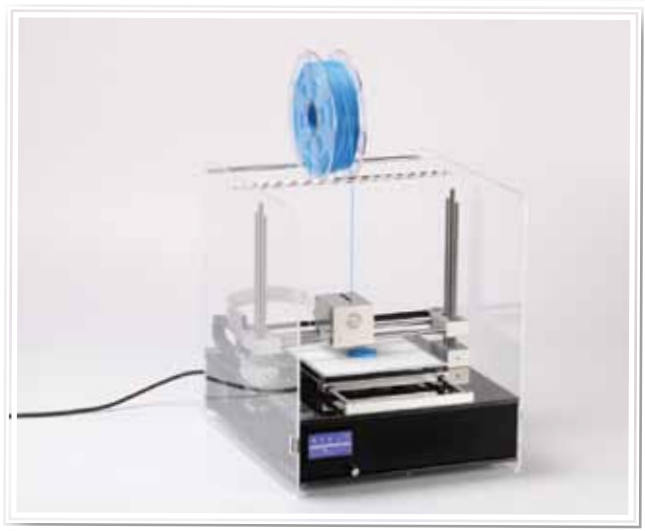


Robert in Simon Derman

zato v prihodnje imeli radi tudi programerja in strojnega konstruktorja, iščejo pa tudi dobre in sposobne prodajnike.

Prvič so tiskalnik svoje blagovne znamke Azure film poleg druge ponudbe podjetja predstavili lani na sejmu Fespa v Nemčiji in naleteli na zelo dober odziv – dobili so namreč kar 600 kontaktov samo za tiskalnike, izjemno veliko zanimanja zanje pa je bilo tudi na sejmu v Milanu. Letos jih nameravajo predstaviti na sejmu v Amsterdamu. »Trgi se še ustvarjajo, saj ljudje še ne poznajo široke uporabe 3D-tiskanja. Trenutno smo v fazi izgradnje trga. Ciljamo na Evropo, zunaj nje pa predvsem na Bližnji vzhod – Egipt in Libanon, pa tudi Indija nam je zanimiva,« se v pogovor vključi Robertov sin Simon, ki tako kot brat Jure pomembno prispeva k uspehu domačega podjetja.

EVA MIHelič



3D-tiskanje lahko pri izdelavi prototipa prihrani 80 % časa.

V vsak izdelek lahko daš sebe

Pred več kot štiridesetimi leti se je začelo tlakovanje poti samostojnega podjetništva v družini Grilj. Dolgoletno tradicijo podjetja za izdelovanje štipiljk in gravur je pred dvema letoma prevzela mlajša generacija. Urška si želi ohraniti renome in še naprej stopati v koraku s časom. Delo ima rada, z nasveti pa ji še vedno na pomoč priskoči mama Branimira.

Mirijan in Branimira sta popoldansko obrt v domačem stanovanju začela leta 1973. Osem let pozneje, potem ko sta pustila svoji redni službi, sta kupila prostore v ulici Gradnikove brigade 15 v Novi Gorici, kjer delujejo še danes. Delavnica in poslovni prostor se raztezata na nekaj več kot 80 m². Branimira se spominja, da so bili prvi posli narejeni s podjetjem Gostol. Označevali oziroma gravirali so razne oznake na stroje, zatem so prišla še druga povpraševanja. Ker na Primorskem ni bilo izdelovalca štipiljk, so se kmalu spustili tudi v te vode. Gravure in štipiljke so primarna dejavnost še danes. Dobili so tudi certifikat, ki jim je omogočal izdelovanje uradnih štipiljk. Tako se je obrt nenehno širil. Že kmalu po prvih letih delovanja se je pokazala tudi potreba po tisku. Ta danes v posameznih primerih nadomešča gravuro, ki je nekoliko dražja, a ne gre spregledati dejstva, da je večna. Z nakupom novega UV LED tiskalnika so

ponudbo še razširili. Prednost takšnega tiska je hitrost izdelave, saj naročnik lahko vse uredi v enem dnevu.

Branimira je bila najprej poslovodkinja, vendar ji je bližje ustvarjalno delo, zato je pisarniška opravila kmalu zamenjala s proizvodnjo. To se je pokazalo kot dobra odločitev tudi zato, ker je lahko po moževi upokojitvi in njegovi prezgodnji smrti nadaljevala dejavnost. Danes dela kot prokuristka.

Po mamini poti gre hčerka Urška, ki si je pred dvema letoma zavihtela nahrbtnik podjetništva na svoja ramena. Delo staršev je spremljala ves čas, zato je bilo nekoliko lažje, čeprav je bil strah ob sprejetju tako velike odgovornosti vseeno prisoten, pravi Urška. Prizadevala si bo, da ne bo uničila renomeja, ki so ga toliko let gradili starši, predvsem pa, da bodo storitve še naprej kakovostne in da bo vedno znova upravičila zaupanje strank. Tako kot mama tudi ona obvlada vse delovne procese. »Saj drugače sko-

raj ne more biti,« se posmeje in doda: »Trenutno smo trije aktivni, ki se nadomeščamo in si pomagamo tudi v času dopustov, bolezni in ob dnevih, ko je več povpraševanja in posledično več dela.«

»Je nadarjena, bolj umetniški tip, delo pa ji leži. Že kmalu se je odločila, da bo prevzela obrt,« je povedala Branimira, ki ni skrivala zadovoljstva, da se bo dejavnost, ki sta jo zasnovala z možem, plemenitila še naprej. Urška zaupa, da je delavnica kot otroka ni zanimala, izšla se je za likovno pedagoginjo, a konec koncev njen talent, njeno izražanje pride do izraza tudi v tem poslu. Žal pa se kot nosilka dejavnosti več ukvarja s papirologijo in manj s kreativno, kar zadnje čase pogreša.

Delo želi nadaljevati s pomočjo sodobne tehnologije, s katero zagotavljajo visoko kakovost izdelkov in storitev. Obstoječo dejavnost želi zaznamovati z lastno ustvarjalnostjo. »V vsak izdelek lahko vtisneš sebe. Oseben stik s stranko je pomemben, da narediš izdelek, ko človeka začutiš,« pravi Urška.

Vedno so sledili razvoju, trendom in novostim. Povezani so z drugimi graverji in izdelovalci štipiljk po Sloveniji in si vsa leta pomagajo. V podjetništvu je vedno prisoten strah ali ubereš pravo pot ali ne, izbereš pravo investicijo ali ne, vedno pa sta poštenje in znanje odlična kombinacija, ki brez dvoma obrodi sadove. V graverstvu Grilj jih pobirajo že več kot štiri desetletja, s podmladkom, ki je na poti, si želijo, da bi se tradicija nadaljevala.

MARTINA ARČON



V treh desetletjih do vrhunskih steklarskih izdelkov in storitev

Po končani srednji šoli za oblikovanje in fotografijo v Ljubljani se Daniel Zelko ni mogel odločiti za poklic. Poskusil se je v fotografiranju, a to zanj ni bil pravi izziv. V dopolnilni dejavnosti, okvirjanju slik, ga je začelo privlačiti steklo. Pred domala tremi desetletji se je Daniel Zelko, kot vse kaže, temu materialu zapisal za vselej.



Daniel in Mira Zelko v razstavno-prodajnem prostoru.

Garaža stanovanjske hiše v ulici Franca Kovačiča v Ljutomeru je bil Danielov prvi poslovni prostor. Kazalo je dobro, saj sta se mu kmalu pridružila dva zaposlena. Prizidek v velikosti 100 m² leta 1989 je za takratne čase omogočal povsem normalen razvoj, prvi zametki Zelkovega obrtnega razvoja pa so bili zaznamovani z novozgrajenim steklarskim objektom na Grossmanovi ulici sedem let pozneje. Z razvojem številnih tehnologij sodijo Zelkove proizvodno-storitvene steklarske dejavnosti med najsodobnejše in najbolj kakovostne pri nas. Še zlasti je znan njegov inovativni dosežek tehnološkega postopka, imenovan fuzija, pri katerem nastajajo raznovrstni steklarski izdelki različnih velikosti, tudi povsem miniaturnih.

Še danes Zelkova delavnica prisega na umetnostno oblikovanje stekla in so med redkimi steklarji v Sloveniji, ki se ukvarjajo z dekorativnimi izdelki. Številni so na voljo v prodajno-razstavnem prostoru – v hiši stekla, ki se nahaja v preddverju poslovne zgradbe danes že družinskega podjetja. Ob Danielu sta v dejavnost neposredno vpeta še soproga Mira in sin Sandi. Slednji je kazal velik interes do steklarske dejavnosti že, ko je obiskoval gimnazijo, po končanem študiju na ekonomski fakulteti pa je predvidena pisarniška dela zamenjal za domačo delavnico. Oče pravi, da se v njej izvrstno znajde, zato mu že prepušča nekatere posle, sicer pa je strokovnjak tudi na področju računalništva in izdelovanju spletnih strani. Z Mirinim obvladovanjem finančnih in računovodskih del in prodajnimi sposobnostmi se z dvema zaposlenima v delavnici oziroma na terenu poslovni proces pri Zelkovih sklene. Zanjih nekaj let izjemno uspešno, a so po Danielovih besedah bila tudi obdobja krize in padcev.

»V poslovanju se nenehno prilagajamo trgu in zahtevam strank. Zavedamo se, da brez stekla sodobna arhitektura ne more obstati. Prešli smo na široko ponudbo, ki vključuje tudi izdelavo ograj, stopnišč, nadstreškov, drsnih in nihajnih sistemov, tuš kabin in kopalniške opreme. Po propadu mnogih gradbenih podjetij smo se znova osredotočili na individualne zahteve in potrebe strank, ki za svojo notranjo opremo v stanovanjskem pohištvu lahko izbirajo številne steklarske različice. Njihove želje poskušamo čim bolj popolno uresničevati in menim, da nam kar uspeva,« je zadovoljen Daniel.

Z razširitvijo proizvodnje so dosednji poslovni prostori postali pretesni, zato so leta 2014 objekt povečali za 180 m², lani pa so vpeljali tehnološko novost – regalno-paletni sistem skladiščenja stekla. Z uporabo dvigala fizično delo pri tem praktično odpade, kar dodatno izboljšuje in posodablja transport steklenih površin.

»Poskušamo biti konkurenčni slovenskemu trgu, ki je vse bolj zahteven. Smo redni udeleženci vseh večjih sejmov doma, s kakovostnimi izdelki in storitvami nam je uspel preboj v tujino (Avstrija, Hrvaška), a verjamem, da bo dela dovolj tudi v slovenskem prostoru. Seveda pa se velja nenehno prilagajati individualnim kupcem in spremljati sodobne trende v naši dejavnosti. Razvoj temelji na novih idejah. Verjamem, da jih našemu kolektivu, ki temelji na družinskih vrednotah, ne bo zmanjkalo,« pravi Daniel Zelko.

NIKO ŠOŠTARIČ



Delo z dvigalom pri skladiščenju in obdelavi stekla: Miro Kosi, Daniel in Sandi Zelko ter Štefan Mesarič (z leve).

ANDREJ KRAVOS

Kravos Galvanizacija

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

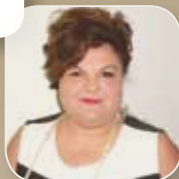
**ROK HRIBAR**

FMG storitve

**LENA KORBER**

Agencija Nera

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

**FRANC MEDVEŠEK**

M-trans s.p.

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

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

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

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

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

**MOJCA ANDOLŠEK**

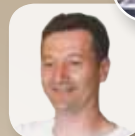
FerroČrtalič

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

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

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

**SAŠO JUNEŽ**

Rošča, vrtnarska svetovanja in storitve

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

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

Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club

**PRIGO**

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

**TELEKOM SLOVENIJE**

Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve

**NLB**

Ugodne bančne storitve

**ELEKTRO ENERGIJA**

Popusti pri nakupu električne energije in zemeljskega plina

DZS

Ugodnosti pri nakupu pisarniške opreme in materiala ter storitev

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

Ugodnosti pri sklepanju zavarovanj

BIG BANG

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

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

GOSTILNA KOS, IDRİJA

Z novim najemnikom gre dobro ime naprej

Leto 2015 je bilo za Ano in Božidarja Kos, lastnika Gostilne Kos iz Idrije, prelomno. Na 8. strokovnem srečanju gostincev v Portorožu sta prejela priznanja ob 30-letnici samostojnega podjetništva, z upokojitvijo pa sta lokal predala v najem Toniju Petrovčiču, svojemu dolgoletnemu zaposlenemu.

Danes Ana in Božidar z zadovoljstvom ugotavljata, da je najemnik več kot upravičil njuno zaupanje. A tega ne bi bilo brez truda vseh zaposlenih pod vodstvom Tonija Petrovčiča, ki ga vlagajo v promocijo in ohranitev slovesa gostilne z dobro domačo hrano, predvsem idrijskih posebnosti. Zato se lastnika z veseljem in rada ustavita v gostilni na klepet, pa tudi kakšen nasvet je dobrodošel, če je potrebno.

Idričan Božidar Kos se je za gostinca izšolal v Izoli, nato pa je v Ljubljani obiskoval hotelsko šolo. Kot učitelj strežbe se je preizkušal na šoli v Izoli, pozneje pa se zaposlil na hotelski šoli v Ljubljani, kjer je spoznal bodočo ženo Ano, učiteljico kuharstva. Po dveh letih bivanja v Ljubljani sta se poročila in preselila v Idrijo. Od tu sta se deset let vozila na delo v Hotel Cerkno. Leta 1985 sta v idrijskem predelu z imenom Budanje vzela v najem lokal s picerijo, pustila sta zaposlitev v Cerknem in šla na svoje. Že pet let zatem sta v neposredni bližini lokala kupila hišo in v njej odprla sedanjo Gostilno Kos. »Na začetku je ekipa štela pet zaposlenih, v najboljših letih pa nas je bilo tudi dvanajst. To so bila leta od osamosvojitve do začetka krize pred desetletjem,« pove Božidar in pristavi, da so v vsem obdobju v lokal nenehno vlagali. Dozidali so del stavbe zaradi razširitve kuhinje, prenavljali so prostore, jih opremljali. Vse za zadovoljstvo in dobro počutje gostov.

Velik razmah gostilna doživlja na račun promocije idrijskih žlikrofov, za izdelavo in pripravo katerih že leta uspešno pridobivajo certifikat. »Začelo se je že v obdobju županovanja Cveta Kodra, ko so ustanovili društvo za promocijo te zna-

Ana in Božidar Kos.

čilne idrijske jedi, ki je postala prva zaščitena jed v Evropi. Od tistega časa je bilo uvedeno tudi pridobivanje certifikata in Gostilna Kos to uspešno opravi vsako leto. Komisija iz Ljubljane in Bleda ocenjuje tako izgled, barvo, velikost in okus žlikrofov in izmed vzorcev izbere najboljšega,« razlaga Božidar in zadovoljen pove, da je gostilna ta certifikat prejela tudi v lanskem letu, ko je gostilno že vodil Petrovčič.

Ko sta Kosova izpolnila pogoje za upokojitev in ugotovila, da nihče od njunih treh otrok ne bo gostinec, saj so vsi doštudirali in si poiskali službe, nista dolgo oklevala, komu zaupati gostilno. Petrovčič se je za prevzem odločal kar nekaj časa, a naposled s 1. januarjem 2015 postal najemnik. V Gostilni Kos je bil kot natak zaposlen že 28 let, pred tem pa se je poklica priučil v štirih letih dela v nekdanjem hotelu Bor v Črnem Vrhu. Po osnovni izobrazbi je namreč kovinar. »Vedno mi je bilo všeč delo z ljudmi in nikoli nisem obžaloval, da sem zamenjal poklic. To dejstvo je botrovalo tudi odločitvi za najem gostilne,« pove in doda, da mu veliko pomeni predvsem zaupanje lastnika.

Gostilna Kos tako še naprej z veseljem sprejme vsakega gosta, od okoli-



ških delavcev na dopoldanskih malicah, do tistih, ki pridejo posamično ali organizirano na kosila in večerje. Že leta navezuje stike s turističnimi agencijami, ki v Idrijo pripeljejo izletnike in turiste, s ponudbo cateringa gredo na teren ob različnih priložnostih, od pogrebcev, porok, otvoritev in drugih slovesnosti. Petrovčič je izjemno vesel, da mu pri promociji pomaga hčerka Anja, ki organizira predstavitev Gostilne Kos na sejmi in prireditvah. »Poseben poudarek dajemo idrijskim žlikrofum s certifikatom, ne zamenjamo pa tudi drugih idrijskih jedi, kot so ocvirkovca, zelševka, tedensko pa za ljubitelje pripravljamo celo pražene vampe,« našteva Toni Petrovčič, zadovoljen po prvem letu uspešnega dela. Za prihodnost načrtuje nadaljevanje ustajenega dela s sedanjo ekipo, na tistem pa upa, da bo še kdaj lahko našel urico časa za kolesarjenje ali smučanje pozimi, kar je v preteklosti rad počel.

URŠKA TESTEN



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:

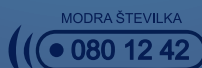
- ★ **brezplačno promocijo** vaše ponudbe na spletnem mestu Mozaik podjetnih in v okviru promocije kartice Mozaik podjetnih,
- ★ pridobitev nalepk za označevanje prodajnih mest, ki **pritegnejo pozornost kupcev in povečajo možnosti za uspešno poslovanje.**

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.



mozaikpodjetnih.si/jaztebi

BRIHTEJA, D. O. O., CELJE

Od brihtne ideje do vzhajajoče zvezde

Podjetje Brihteja, d. o. o. iz Celja prav v teh dneh praznuje 5. obletnico svojega delovanja. Decembra lani se je v kategoriji Vzhajajoče zvezde uvrstilo med zmagovalce Deloittovega natečaja za najhitreje rastoča tehnološka podjetja v Srednji Evropi (Deloitte Technology Fast 50).



Ekipo podjetja Brihteja z nagrado Deloittovega natečaja za najhitreje rastoče tehnološka podjetje v Srednji Evropi. Nagrado so prejeli na dogodku Nazdravimo rasti, namenjenem povezovanju najodličnejših slovenskih hitro rastočih podjetij.

Stranke Brihteje so večinoma proizvodna podjetja z območja Štajerske, katerih primarni trg je tujina. V Brihteji se namreč ukvarjajo z informacijskimi rešitvami po meri naročnika, z namenom zniževanja stroškov in večje učinkovitosti poslovnega procesa. Na vprašanje, kje so dobili ustanovitelji idejo za podjetje, odgovarja Tine Prislan, direktor podjetja: »Najprej smo imeli brihtno idejo, da ustanovimo podjetje, ki bo po meri uporabnika. Imeli smo dovolj znanja in izkušenj tako s strokovnega kot tudi poslovnega področja. Zaposleni smo bili v multinacionalkah. Prepričanje, da smo imeli pri svojem delu premalo stika s strankami in možnosti iskanja konkretnih rešitev zadnje, nas je pognalo v ustanovitev podjetja. Naj cilj je torej, da svoje storitve čim bolj približamo strankam in njihovim potrebam.«

V letu 2012 so kot start-up podjetje za zagon poslovanja pridobili sredstva Slovenskega podjetniškega sklada, kar je po njihovem mnenju pomagalo pri razvoju podjetja. Ekipo se je v petih letih poslovanja povečala na 7 zaposlenih in 3 študente, štipendiste podjetja. Tine Prislan: »Ponosni smo na to, da delamo z mladimi in jih tudi štipendiramo preko regijske štipendijske sheme. To je priložnost, da spoznamo naše bodoče sodelavce in skupaj z njimi razvijamo kompetence, ki jih potrebujejo za delo na strokovnem področju pri nas. Povezujemo gospodarsko in izobraževalno sfero, saj se pri nas delajo tudi diplomske naloge aplikativne narave, ki so velik doprinos razvoju dejavnosti našega podjetja in uporabne tudi za naše stranke.«

Sodelujejo tako z majhnimi podjetji kot tudi z multinacionalkami. Posebej

so veseli, da so z izdelkom, ki omogoča avtomatizacijo upravljanja uporabniških pravic in se uporablja predvsem v poslovnih okoljih z velikim številom uporabnikov ali visokimi varnostnimi zahtevami, naredili lani 15 % posla naredili v tujini, največ v Nemčiji in Švici.

V letu 2016 načrtujejo 20-odstotno rast in povečanje obsega poslovanja v tujini. V podjetju je zelo prisotno zavedanje o potrebnosti sodelovanja, zato so tudi člani Inkubatorja Savinjske regije in delajo s start-up iniciativo. Verjamejo v pomen vpetosti v lokalno okolje in sodelovanje med podjetji. Sodelovali so tudi pri pripravi Strategije razvoja gospodarstva na področju Mestne občine Celje in so vključeni v združenja, ki povezujejo podjetja, kot so OOO Celje, Klub podjetnikov Zlatorog in Razvojna agencija Savinjske regije. »Naše delo je storitveno naravnano, zato smo se odločili, da se tako glede na dejavnost kot tudi velikost podjetja včlanimo v OOO Celje,« je povedal direktor Prislan.

Večinoma delajo projekte »na ključ«, saj so na ta način stranke zadovoljne od začetnih stikov do končne izvedbe, seznanjajo pa jih tudi z novostmi z njihovega področja. V ta namen pripravljajo različne dogodke, med drugimi tudi Pomladno brihtenje, ki bo letos že enajsto po vrsti. To je priložnost za izmenjavo izkušenj in dobrih praks med udeleženci dogodka. Tine Prislan pravi, da se v podjetju, kljub temu, da so postali Deloittova vzhajajoča zvezda, »ni nič spremenilo. Na vsakem koraku spodbujamo inovativnost in odprte tehnologije. Smo podjetje, ki strankam pomaga na preprost ter cenovno in tehnično učinkovit način reševati probleme na IT področju. Zadovoljstvo strank je naša delovna zapoved.«

TATJANA ŠTINEK

Na svetovnem zemljevidu uspešnih podjetij

Družinsko podjetje ELED, d. o. o. iz Poljčan ima za seboj že skoraj štiri desetletja uspešnega dela. Po vrnitvi iz Švice, kjer sta se ustanovitelju podjetja ELED Viktorju Drametu rodila oba otroka, sin Bojan, sedanji direktor podjetja, in hčer Kornelija, ki skrbi za prodajo, je stopil na samostojno podjetniško pot. Proizvodnjo avtomobilskih varovalk za svetovni trg sta skupaj z ženo po upokojitvi prepustila otrokoma.

Viktor, ki se mu je v podjetju za elektroinstalacije kmalu pridružila žena Majda, si je prvo delavnico uredil v kletnih prostorih stanovanjske hiše. Kot inovator z dušo in telesom je ves čas razmišljal o možnostih širitve dejavnosti. Med drugim je izdelal preprost avtomat za izdelavo avtomobilskih varovalk in se pozneje, leta 1994, z izdelkom prvič pojavil na sejmu v Frankfurtu, kjer je podjetje takrat zastopala hči Kornelija. In tako se je vse skupaj začelo – prvi kupci, prvi izvozi in zgodba o uspehu je dobila svoje temelje. Proizvodnja je kmalu prerasla zmogljivosti delavnice, zato so začeli graditi sodobne prostore.

Počasi so začeli osvajati tuje trge. Najprej so izvažali v Italijo, pozneje v države zahodne Evrope, potem pa tudi v daljne vzhodne in zahodne dežele. Danes izvažajo na več kot 40 tujih trgov, njihovi izdelki pa gredo tako rekoč po vsem svetu. So četrtri na svetu v proizvodnji avtomobilskih varovalk in drugi največji v Evropi. Na leto jih izdelajo približno 75 milijonov kosov.

Želja vsakega izvoznika je ostati prepoznaven

Podjetje ELED sestavlja majhen tim s komaj 13 zaposlenimi in s kar 95-odstotno avtomatizirano proizvodnjo zelo specifičnih izdelkov, ki niso zanimivi za končnega kupca, pač pa jih kupujejo podjetja, jih vgrajujejo v svoje izdelke in jih nato prodajajo. Njihova glavna skrb je kakovosten izdelek, korekten odnos do strank, do dobaviteljev in sodelavcev. Prav tako morajo biti absolutno pošteni, lojalni in odkriti; vse to se na dolgi rok povrne.

Trenutno pokrivajo 60 % evropskega trga in 2 % svetovnega trga, kar je zelo veliko. Več si ne želijo, saj je njihov slogan »Živi in pusti živeti«, tudi z vidika konkurence, ki mora, kot pravijo Drametovi, tudi (pre)živeti. Na vidiku imajo sicer tudi sodelovanje z Rusijo, nekaj malega so prisotni v Iranu in Egiptu, začeli pa so se dogovarjati tudi s podjetji v Indiji.

ELED je morda eno redkih podjetij, ki jih gospodarska kriza ni zajela oziroma ni vplivala na njihovo poslovanje in delo, saj so njihove stranke kakovostne, poštene in lojalne, zaradi tega pa poslovanje podjetja stabilno. Iz previdnosti pa se ne želijo vezati le na enega velikega kupca, ampak raje sodelujejo z več malimi. Takšna je njihova strategija dela in prav zato trdno stojijo na tleh.

Podjetje ima od 3- do 5-odstotno rast in to želijo obdržati tudi v prihodnje. Želijo širiti proizvodnjo obstoječih izdelkov, razmišljajo pa tudi o novih izdelkih in iskanju novih priložnosti za inovativne ideje in rešitve skupaj z obstoječimi kupci, za katere se nenehno trudijo.

Tako kot za delovni proces v podjetju ELED skrbijo tudi za sodelavce, ki so na



Direktor Bojan Drame.

prvem mestu. Krepijo medsebojne odnose, skrbijo, da so delavci dobro plačani in da imajo dobre delovne pogoje, saj je vsem zelo pomembna kakovost izdelkov. Poskušajo biti dinamični, se prilagajati zahtevam trga in skupek vseh teh stvari je potem dober poslovni rezultat.

Pohvalijo pa tudi podporo OOO Slovenska Bistrica, kjer že od vsega začetka dobivajo koristne informacije glede novosti v zakonodaji, glede izplačevanja plač, kilometrin ipd., radi pa prebirajo tudi našo revijo, predvsem predstavitev drugih uspešnih podjetij in obrtnikov ter druge koristne informacije.

ZDENKA DETIČEK OPIČ,

SLIKA: ARHIV PODJETJA

ELED, d. o. o.



Poslovna stavba podjetja ELED.

BOJAN BREZNIK, O.P.S., RADLJE OB DRAVI

Za tistega, ki si ga želi, je dela vedno dovolj

Tako je prepričan Bojan Breznik, ki je v obrtniški oziroma podjetniški dejavnosti od leta 1991. »Biti moraš prisoten na trgu in čim manj tarnati,« pravi Breznik, ki je nedavno svoje podjetje preselil na novo lokacijo.

Garaža z 20 m², v kateri je Bojan Breznik leta 1991 začel svoj posel, je, čeprav so jo v tem času razširili na 400 m², postala premajhna. Na začetku in prva leta je bila glavna dejavnost orodjarstvo, stranke pa so ga pravzaprav prisilile, da se je lotil tudi brizganja plastike. Danes je njihov trg evropska avtomobilska industrija; izvozijo kar 90 odstotkov proizvodnje. »Zelo malo avtov iz koncerna VW Audi Daimler je, ki nimajo vgrajenih njihovih delov. Tudi v beamvejevih žarometih so kosi iz naše delavnice,« pripoveduje Breznik in doda, da na leto naredijo 1,5 milijona kosov avtomobilskih delov za prvo vgradnjo. Projekte pridobivajo na podlagi dobrih izkušenj, ki jih imajo kupci z njimi. Ti pa so v večini zelo veliki sistemi, ki imajo vsi svoja pravila in od Breznika in ekipe zahtevajo dodatno papirologijo, ki vzame zelo veliko časa. Njihova prednost je v izjemno natančni

in kakovostni izdelavi, saj se tolerance pri njih gibljejo v stotinkah milimetrov. Tudi zato nimajo velike konkurence. »A ne glede na to,« pravi Breznik, »so začetki projektov res brutalni! Ko pa enkrat steče, je kar nekaj časa tempo bolj umirjen.«

Kot že rečeno, so se nedavno selili na novo lokacijo, v z vseh pogledov sodoben objekt. Od začetka gradnje do selitve je minilo vsega eno leto, pred tem pa je bilo treba skozi zamudne postopke pridobivanja gradbenega dovoljenja.

»Na stari lokaciji je bilo vse pri roki, udobno, vendar čisto premajhno. Novi objekt pa smo zasnovali tako, da je prijazen do okolja in do zaposlenih. Na delovnem mestu imajo dovolj udobja, primerne garderobne prostore in prostore za odmor, povsod so dvigala, izjemno premišljeno pa smo definirali tudi okolico objekta,« Breznik z zadovoljstvom predstavi novi objekt in doda: »Razmere so

neprimerljive. Najlepše je, da ko pripelje tovornjak, z viličarjem lahko lepo vse razložimo in je opravljeno.«

Tudi stroji so najsodobnejši, prihodnja leta pa bo, kot pravi Breznik, podarek prav gotovo na avtomatizaciji. Predvidoma naj bi eno proizvodno linijo v celoti avtomatizirali. Kar pa ne pomeni, da bodo zaposleni ostali brez dela. Trenutno je zaposlenih sedemnajst ljudi in delajo v treh izmenah, znotraj hiše pa imajo tudi razvoj izdelkov in konstrukcijo. »Trudimo se biti sodobni,« pripoveduje Bojan: »Delavke v proizvodnji so zelo pridne in nimajo postavljene norme. Poleg tega v delovnem času stalno rotirajo – več kot eno uro niso na enem delovnem mestu.« Pove še, da vedno gleda, da so delavci za svoje delo pošteno plačani. Ženo Suzano se trudi, da so, če se le da, tudi dodatno nagrajeni. Zdi pa se mu nepošteno, da je na primer božičnica, ki jo namenijo svojim delavcem, tako visoko obdavčena.

Podjetje je začelo zelo hitro rasti, ko je bila recesija najhujša, kar je težko obvladovati, pripomni Bojan. Ob tem pa pove še, da se je soočil tudi s povsem novimi izzivi glede kadrovanja: »Ko podjetje raste in se širi, potrebuješ tudi nekoga, ki skrbi za logistiko, za skladišče in organizacijo proizvodnje.«

Ne glede na vse so Breznika izkušnje naučile, da pozitivne rezultate prinašata pošteno delo in korekten odnos do kupcev. »Med modernimi komunikacijskimi kanali je še vedno treba najti čas za osebni stik s kupci, ki je zelo pomemben. Poleg tega pa pri poslu pomembno vlogo igra tudi znanje tujih jezikov. Poslovni partner drugače obravnava nekoga, ki govori njegov jezik, kot nekoga, ki ga ne,« iz svojih izkušenj pove Breznik.

EVA MIHelič



Bojan Breznik

Postanite član OZS!

Brezplačno predstavite svoje izdelke in storitve

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

www.mojobrninik.com



Povezujte se po panogah

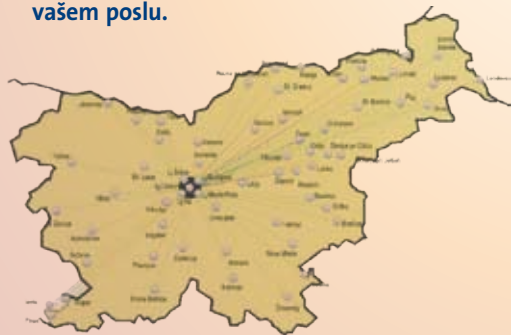
V strokovnih sekcijah se povezujete obrtniki in podjetniki iz istih strok, si izmenjujete izkušnje, rešujete skupne strokovne probleme in skrbite za uresničevanje skupnih interesov.

Izobražujte se na seminarjih in delavnicah

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

Poiščite pomoč

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



Izkoristite brezplačno svetovanje in podporo

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



Bodite na tekočem

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



Prihranite z Mozaikom podjetnih

Izkoristite mnoge ugodnosti, ki jih ponujajo partnerji **Telekom Slovenije**, **Zavarovalnica Triglav**, **Erste Card**, **NLB**, **Elektro energija**, **Big Bang**, **Merkur**, **DZS**, **Prigo**, **Kompas**, **Inpos**, **Kompas shop**, **GA** in številni drugi, ki vam nudijo posebne popuste.

www.mozaikpodjetnih.si



VAŠA



**OBRITNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Pokličite nas, pišite nam, obiščite nas!

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

OSEBNE ZGODBE: JOŽE GODEC



Poklic kotlarja

ohranja že tretja generacija Godčevih

»Če kdo v Ljubljani ne ve, kje je Jevnica, mu rečem, pojdi v Avstrijo in ti bodo razložili, da je to tam, kjer je Kotlarstvo Godec,« se pošali že petindvajset let upokojeni obrtnik Jože Godec, ki bo marca za svojih 85 let nazdravil z domačim zeliščnim žganjem.

»**R**odil sem se leta 1931 v sosednji vasi Kresniške Poljane. Doma je bila revščina. Očetu, ki je bil furman, sem kot otrok pomagal poganjati konje, orati ... Ko se je začela vojna, sem bil star deset let. Naša vas je na desnem bregu Save in nedaleč od naše hiše je bil prehod čez Savo iz Štajerske na Dolenjsko. Moj starejši brat je bil v partizanih. S sovrstnikom sva ob večerih hodila k reki nabirat travo za zajce in oprezala, ali je kje kakšna nemška zaseda, in to sporočila partizanom, da so varno prebredli reko,« se Jože Godec jasno spominja otroštva.

Raje kotlar kot mehanik

»Med vojno smo hodili v nemško šolo. Ker so partizani ustrelili nemškega učitelja, smo otroci ostali brez šole. Po vojni sem imel možnost, da bi se izučil za mehanika pri predsedstvu vlade, a mi to ni dišalo, saj bi moral ostati v inter-

natu v Ljubljani. Moj starejši prijatelj me je nagovoril, da sem se leta 1947 šel učiti za kotlarja k mojstru Kaplju na Aljaževovo ulico v Šiški. Čeprav je bilo težko in umazano delo, sem zdržal; pa ne le triletne vajenske dobe, ampak celih 40 let samostojne obrti,« je ponosen in dodaja: »Za božič 1949 sem končal takratno šolo za učence v gospodarstvu, poleti 1950 pa sem opravil še pomočniški izpit.« Sledila je obvezna vojaščina. »Ko sem se vrnil iz Bosne, smo se leta 1953 borili še za Trst. Za zasluge med vojno so mi priznali nekaj mesecev dodatne pokojninske dobe. Pri pokojnini se ne pozna, a mi je vsaj v zadoščenje,« pove Godec.

Najprej v najemu, od leta 1978 na svojem

Godec je ostal zaposlen pri mojstru Kaplju, čeprav so »takšne, ki smo delali pri privatnikih, zapostavljali. Mojster mi

je ponudil takšno plačo, kakršne drugje ne bi imel, zato nisem veliko pomišljal. Prišli so otroci, potrebovali smo denar za zidavo hiše, malo sem tudi 'šušmaril'. Tega je bilo včasih več kot danes,« prizna in doda: »a sem že 1966. leta odprl poldansko obrt, da me ne bi kdo lovil.«

Da je lahko po smrti mojstra Kaplja prevzel obrtno delavnico v Šiški z dvema zaposlenima, je leta 1960 tudi sam opravil mojstrski izpit: »Izdelal sem petlitrski bakreni vrč. V izdelku so zajeta vsa dela: širjenje, krčenje, kositrenje. Še vedno ga hranim.

Pri takratni obrtni zbornici je opravil še šolo za vodilni kader v obrti. Dala mu je vsa potrebna znanja za samostojno vodenje obrti, ki jo je leta 1978 preselil na zdajšnjo lokacijo v Jevnico. »Tukaj je bilo naše zemljišče. Pozidali smo hišo in delavnico. Ni mi bilo treba več plačevati najemnine in tudi nikamor se ni bilo



Jože Godec med delom

treba voziti. Vstal sem in sem že lahko delal. Če sem delal 16 ur, je bilo dovolj, potem pa so me čakale še nočne dolžnosti,« je poln energije Godec, ki je bil nekaj let predsednik nogometnega kluba Enotnost Jevnica, še zdaj pa rad balina, igra tarok in po okoliških hribih nabira zdravilne rastline.

Od brinjevca do legendarne Cockte

»Veliko smo delali za kmete, ki so kupovali manjše kotle za žganjekuho. V 50. letih so pašne skupnosti na Gorenjskem in Tolminskem veliko naročale sirne kotle, ki so bili veliki okoli tisoč litrov. Izdelovali smo tudi kotle za pridobivanje eteričnega olja iz hoje. To so bili veliki, dvatisočlitrski kotli, ki so jih napolnili z vejami, po destilaciji pa sta se natekla slaba dva litra olja. Ko je na trg prišlo cenejše rusko eterično olje, so kotle odpeljali na smetišče,« pripoveduje Godec.

V mali kotlarski obrti so nastajali tudi kotli za velika živilska državna podjetja: »Za Pivovarno Union smo izdelovali kotle, cevovode, vakuumске aparate. Fructal je naše kotle uporabljal za destilacijo in kuhanje marmelade. Delali smo za Belsad v Črnomlju, tovarno Dana Mirna, Presad, Etol Celje, Alko v Domžalah, Slovenijavino, kjer so v 50. začeli proizvajati Cockto, ... Za industrijo pijač smo izdelovali tisoč- in večlitrske kotle in tiste kotle za prehranske namene znotraj v celoti pokositrili, da jih ne bi napadel strupeni zeleni volk. Skrbeli smo za vsakoletne remonte. Delali smo tudi za Lek, ki se je takrat šele začel razvijati, bakrene kotle za ljudske kuhinje, za lekarne,

kozmetično in kemijsko industrijo. Za tovarno organskih kislin v Ilirski Bistrici smo izdelali največji kotel, ki je držal okoli 3000 litrov,« našteva bogat nabor državnih podjetij, s katerimi je posloval in ki so, žal, večinoma že zgodovina.

Avstriji lahko Ljubljčanom razložijo, kje je Jevnica

»Na začetku moje obrtniške poti se na našem trgu ni dobilo materiala, še težje pa barvne kovine. Kar smo delali za državna podjetja, smo material dobili oziroma so ga naročniki priskrbeli sami, za zasebne naročnike pa smo iskali zveze in poznanstva. Na srečo je prijatelj delal kot predstavnik Jugoslavije v Celovcu in mi je pomagal pri nabavi,« se spominja embarga in doda anekdoto: »Ko nas je prišel obiskat, je vedno prinesel kavo. Pri nas se ni dobila, v Avstriji pa je niso znali skuhati, zato je bil vesel,

ko jo je žena skuhala po turško. Bila je debelo mleto kava za ekspres, zato smo jo še enkrat zmleli.« A ni bila skuhana v bakreni džezvi, saj »ima žena rada lepo, čisto posodo, baker pa porjavi, če ga ne poliraš,« še doda.

Prek prijatelja v Avstriji, ki je pred leti v svojem kotlu kuhal slivovko in sadjevec za vso vas, so severni sosede postali redne stranke Kotlarstva Godec. Prepričala jih je kakovost: »Za žganjekuho mora biti bakren kotel z debelim dnom. V trgovinah prodajajo cenejše, industrijsko izdelane kotle, slabše kakovosti. Zato so jih mnogi pripeljali k nam popraviti in tako je še danes.« Sin Marko in zdaj tudi že vnuk Gašper, ki je elektrotehnik in strojni inženir, skupaj dopolnjujeta in nadgrajujeta tako metode dela kot tehnologijo. »V novih kotlih je že vgrajena elektronika, ki samodejno uravnava temperaturo in tlak ter omogoča nadzorovane okoliščine destilacije. Vedno zahtevnejši izdelki so tudi dražji,« se v pogovor vključi sin Marko, po izobrazbi kovinar strugar, ki je v letu osamosvajanja Slovenije prevzel očetovo kotlarsko obrt. Tako sin in vnuk nadaljujeta kotlarsko obrt in blagovna znamka Kotlarstvo Godec je po zaslugi vseh treh generacij in trdega dela postala tako rekoč sinonim za destilacijske kotle in Jevnico.

Danes Kotlarstvo Godec sodeluje na vseh obrtnih in kmetijsko-živilskih sejnih. Prav tako je prisotno na sejmih v sosednji Avstriji. Kot priznanje za kakovost svojih izdelkov so prejeli že veliko nagrad; »med leti 2004 in 2008 smo pre-



Jože Godec je svojo dejavnost v Jevnico preselil leta 1978.

STARI PRAPORŠČAK OOO LITIJA

Jože Godec: »Leta 1973 smo v Šiški ustanavljali združenje obrtnikov. Ko sem se preselil v Jevnico, sem se vključil v litijsko zbornico. Bil sem predsednik skupščine, pred upokojitvijo tudi predsednik nadzornega odbora. Zdaj je sin predsednik OOO Litijska, jaz pa samo še prapor nosim za starimi člani.«

jeli bronasto, srebrno in zlato priznanje za destilacijski kotel z 2- in 3-stopenjsko kolono, na MOS v Celju pa smo prejeli bronasti ceh za destilacijski kotel,« razloži Marko.

Še zna kdo lotati na ognju?

»Šestega marca 1991 sem bil star 60 let in sem šel v pokoj. Sin je začel delati pri meni in kar tu ostal. Zdaj je tudi on že skoraj za penzijo,« se pošali, ponosen, da že tretja generacija Godčevih nadaljuje kotlarsko tradicijo, ki se v mnogočem razlikuje od začetkov obrti.

»V 50. letih smo še vse delali ročno. V 60. je že bilo nekaj orodja, a mali vrtni stroj ali brusilka sta stala celo premoženje. Bakrene plošče smo obdelovali z lesenimi kladivi. Za kotel smo naredili obod in ga zavarili. Lotali smo še na ognju. Tega mladi sploh ne znajo več. Nato smo kotel obdelovali in ga na koncu zgladili. Za izdelavo običajnega 40-litrskega kotla je bila norma 10 ur, plus 8 ur za izdelavo kape,« opiše težaško in

umazano delo, ki ga v današnjih časih obvladajo le še stari mojstri. »V delavnici sem imel osnovno orodje, pločevino sem vozil krivit v Ljubljano, pozneje pa je sin nabavljal boljše stroje. Tehnologija se je zelo spremenila, je malo več odpadka, vendar nekaj manj dela,« pove in doda, da današnja tehnologija ni tako zdravju škodljiva: »Pri kositrenju smo uporabljali nevarne kisline, a pred petdesetimi leti ni bilo rokavic in zaščitnih sredstev tako kot danes.«

Morda je rak na glasilkah tisti davek, ki ga mora plačevati na stara leta. »Teh petnajst let do sto bom že še zdržal,« je neutrujen Jože, ki bo marca dopolnil 85 let. Skrbi pa ga, kdo bo njemu nosil prapor, saj je tudi praporščak OOO Litijska. In doda še eno zabavno zgodbo: »Ker sem levičar, sem se moral naučiti tolči tudi z desno, tako da sem bil sprva ves potolčen, dokler se nisem navadil. To je dobro, saj zdaj obvladam obe roki. Če je kaj preciznega, pa orodje še vedno raje vzamem v levo roko.«



Petlitrski bakreni vrč je izdelek, ki ga je Jože Godec napravil za mojstrski izpit.

Nove tehnologije, novi trgi

V Kotlarstvu Godec se zadnja leta pospešeno usmerjajo v nove panoge. Poleg kotlov za žganjekuho in sirarskih kotlov izdelujejo hitroparilnike za pripravo živalske krme in kuhanje klobas, destilacijske kotle na vodo ali olje različnih velikosti in na različno gorivo ter tako imenovane brkinske kotle, ki se uporabljajo za destiliranje zaščitnega brkinskega brinjevca in slivovke. »Izdelati znamo karkoli iz bakra in nerjaveče pločevine. Zadnje čase so modni bakreni kotlički za golaž. Naročajo jih gostinci in turistične kmetije. Ročno sem izdelal posodo za fondi in sto bakrenih 'korc', zajemalk, ki so jih podelili udeležencem dogodka Mladi in kmetijstvo,« se spominja leta 1988. »S takimi izdelki se ne da preživeti, to je bolj za hobi,« doda.

Ključna za preživetje obrti je po mnenju Gašperja modernizacija izdelkov in osvajanje novih trgov. »Obiskujemo sejme, kjer se neposredno srečujemo s kupci in z drugimi proizvajalci. Prodreti želimo na Škotsko, dogovarjamo se tudi za distribucijo naših kotlov v Kaliforniji, sicer pa smo v ZDA že prisotni.«

»Še dobro, da se je vnuk odločil za obrt, saj mladih kotlarjev skorajda ni več. Ponosen sem, da sem zdržal v obrti, čeprav je bilo včasih težko, saj je prejšnja oblast kar precej pritiskala na obrtnike. A niti eno uro nisem bil v državni službi. Vse sem si sam pridelal. Če imaš ljubezen do kovine, do oblikovanja in pravi občutek v rokah, se nekako da!« Jože Godec strne svojo pripoved. In z domačim zeliščnim žganjem iz 38 zelišč, ki jih je sam nabral, od srca nazdraviva uspešni prihodnosti Kotlarstva Godec in na njegovih še vsaj petnajst let.

BESEDILO IN SLIKE: ANITA IVAČIČ



Kotlarstvo Godec je prisotno na vseh obrtnih in kmetijsko-živilskih sejmih doma, predstavijo pa se tudi v tujini.

Starscapes® Artists Illusionists Zima

VAM IZDELAJO IZVIRNO TRI-DIMENZIONALNO
STROPNO ALI STENSKO POSLIKAVO NOČNEGA NEBA
S STOTINAMI ŽAREČIH ZVEZD V TEMI.



WWW.MED-ZVEZDAMI.SI

								OBRtnIK	GLAVNO MESTO ZVEZNE DEZELE SASKA	MOŠKI, KI PREVEČ GOVORI	IZSEKAN DEL TELESA	ŠTEFAN CIGOJ	VEČJA VOJASKA ENOTA	GRŠKA POKRA- JINA
								NAJNIZJI DEL PO- GLOBITVE V ZEM. POVRŠINI						
								REZA, KI NASTANE PRI CEP- LJENJU						
								PIVSKI VZKLIK				JAZ, ? ON BUDIŠTI- CNO SVE- TISCE		
								GOLJUF, PREVA- RANT						
								GL. MESTO BANGLA- DESA MINISTER (DUSAN)					SREDISCI DEL	BRITAN. RAZISKO- VALEC (HENRY MORTON)
											DOMACA PERNATA ŽIVAL DEL DREVEŠA			
AVTOR: MARKO DRESECK	ODKRIT POGOVOR UDELE- ZENECV ZA MIZO	FILM KLEMENA DVORNIKA IZ LETA 2011	DIVJA GOZDNA MACKA	NAJVEČJA CELINA	FILMSKA IGRALKA FONDA	SPELA NOVAK	SESTAV SIPKEGA MATERI- ALA OCKA							
OKRAJ- SANA BESEDA									LESENA PIPA NEKD. FR. DIRKAC (JEAN)					
LEPOTNA NAGROBNA CVETLICA										FR. IGRA- LEC RENO DELAVKA PLACANA NA DAN				
VOJVO- DINSKI UKRA- JINEC						TRISTA- NOVA LJUBICA JAP. FOTO- APARAT							DANILO LOKAR CERKVENI ZRTVENIK	
OLIVER HARDY			JAPON- SKA VALUTA CEBELJI PRODUKT			POMLADNI GRM BOLECINA V ZOBU					DROG PRI VOZU DUŠENA PAPRIKA IN CEBULA			
GRŠKA CRKA					IZABELA (KRAJSE)				FRANC. SLIKAR (ALFRED) MANJSI BRST					
NORVESKI PISATELJ (JONAS)				MOHAME- DOVA VERA	GOSPO- DARSKA ENOTA IZ VEC PODJETIJ								MILANSKI NOGO- METNI KLUB	RACJI MLADCI
AMERISKO GORSTVO, KORDI- LJERE					GORA V KARA- VANKAH ERVIN OGNER				SVETLA ZVEZDA V ORLU IVAN MINATTI					
SOLMI- ZACUSKI ZLOG			POSUŠENA TRAVA NEKDANJI TURSKE VELIKAS				TOVARNA SIRA ANG. IGRALKA (MARY)							
ZDRAVI- LIŠCE V BOKI KOTORSKI					KRAJ V BOSNI PRI ILIDŽI BORIS STREL							TONE CUFAR BAKER		
SRBSKI ETNOLOG (NIKOLA)					KOSO- VELOVA PESEM				MEVZA, TEPCEK					
ARMEN. SKLADA- TELJ HACA- TURJAN					GRMI- CASTA RASTLINA, RODO- DENDRON				MUSLI- MANSKI POSTNI DAN					

■ Pravilna rešitev januarske križanke je **FOTO ČEBRON**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tiste, ki so jih poslali **Boža Rus** iz Ljubljane, **Jožica Pahič** z Miklavža na Dravskem polju, **Zvonko Pezdinik** iz Mojstrane in **Darinka Ogorevc** iz Bistrice ob Dravi. Iskrene čestitke!

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

■ Sponzor tokratne križanke je Niki Zima s.p., ki reševalcu podarja poslikavo okna premera 1,2 metra.

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

NASVETI

Zima ni prijazna do avtomobilov

Zima je del leta, ki močnejše obremenjuje vse avtomobilske sklope, tako da je s prihodom pomladi potrebno narediti nekaj posegov, s katerimi boste upočasnili staranje vašega avtomobila. Preglejte stekla, svetila, brisalce, zavore, akumulator, nivo olja v motorju, ne pozabite tudi na pnevmatike.

Ob predpostavljaju, da marca ne bo več snega, je dobro razmisliti o pregledu avtomobila. Potrebno je preveriti, ali so zimski meseci, vlaga in sol pustili sledove na vozilu. To lahko storite sami, ali pa avto zapeljete k serviserju. Kar lahko sami naredite, pa je, da avtomobil temeljito očistite tako z zunanje kot notranje strani. Po čiščenju z glicerinskim oljem namažite gumijasta tesnila na vratih in namažite vse tečaje na vratih, vratih prtljažnika in na motornem pokrovu. Med zimo ste zagotovo vsaj enkrat vklopili brisal-

ce, ko so bili še primrznjeni na steklo. Preverite, ali so gumice poškodovane in jih po potrebi zamenjajte. Preverite tekočino za pranje stekel in ker večje zmrzali ne bo več, lahko sedaj posodo dopolnite s tekočino za pranje stekel za poletne mesece. Preverite tudi, ali vam delujejo vse žarnice, še posebej zavorne luči in smerniki.

Če je možno, preverite napetost akumulatorja. Akumulatorji so izpostavljeni velikim obremenitvam. Polno napolnjen akumulator razpolaga z 12,8-voltno napetostjo. Ko napetost pade na 12,3 V, je akumulator pol prazen, in če je možno, ga električno dopolnimo na vsaj 12,5 V napetosti. Nekateri akumulatorji zahtevajo tudi posebno vzdrževanje in dolivanje destilirane vode, zato ga odprite in preverite, ali so elektrode v tekočini.

Sami lahko preverite tudi stanje olja in ga po potrebi dolijete. Verjamem, da vas večina zna zamenjati olje v motorju, a to vseeno prepustite mehanikom, ki naj bi ob menjavi preverili še stanje



jermerov. Vizualno preverite stanje zavornih kolutov in zavornih ploščic in ne pozabite preveriti nivoja hladilne tekočine. Slednja v poletnih mesecih ščiti motor pred pregrevanjem ter celotni sistem pred korozijo.

Če ste se morda v mrzlih in zasneženih dneh v službo vozili z javnim prevozom, vaš avtomobil zaradi dolgega mirovanja potrebuje dodatno skrb. V zimskih dneh se na splošno odsvetuje, da bi vozila predolgo stala, ker se na vseh sistemih, zavornih kolutih, ploščicah in bobnih nabira vlaga, kar je še posebej izrazito pri avtomobilu, ki ni v garaži. Zato je priporočljivo, da čeprav se morda v službo vozite s kolesom, svojega jeklenega lepota, kolikor se da, redno uporabljate.

In na koncu iz avtomobila odstranite vse, česar med sezono ne boste potrebovali. Poletna vožnja od vozi- la in voznika zahteva precej manj kot zimska. Zato se znebite snežnih verig in debelih gumijastih predpražnikov. Vse to, pa tudi lopato in odeje pustite v garaži, znova jih boste potrebovali že konec jeseni.



MINUS – PLUS, PLUS – MINUS

Pri zamenjavi akumulatorja najprej odstranite zaščitni pokrov, nato odvijte negativno klemo ter za njo še pozitivno. Odstranite star akumulator iz ležišča ter očistite klemo. V ležišče vstavite nov akumulator in ponovite postopek, a v obratnem vrstnem redu. Pri ponovnem priklopu najprej priklopimo pozitivno klemo in nato negativno. Namestimo še zaščitno oblogo in opravilo je končano. Akumulator vsebuje kislino, zato pri menjavi pazite, da se ustrezno zaščitite pred morebitnim izlitjem.

Prijazen Boxer

Več kot 180 kombinacij

Veliko podjetnikov ima težave pri izboru pravega gospodarskega vozila. Tokrat vam predstavljamo Peugeot Boxer, ki postaja zaradi svoje praktičnosti, funkcionalnosti in novega varčnega, inovativnega motorja pravi hit.

Od leta 2014 je pri nas tretja, izboljšana generacija Peugeotovega Boxerja. Na osnovi treh medosnih razdalj (3, 3,45 in 4,04 m) so izvedenke furgonov na voljo v štirih dolžinah ter treh višinah, tovorni prostor pa se razteza od 8 do 17 m³. Izjemno raznovrstnost omogoča 5 nosilnosti (2,8 - 4 tone SDM), izvedenke s 3 - 18 sedeži, kabina s šasijo, prekucnikom; skupaj več kot 180 kombinacij.

Največja prednost in inovacija pa je zagotovo njegov pogon, za katerega trenutno skrbi zanesljiv in varčen 2,2-litrski HDi motor, ki razvija 81, 96 in 110 kW moči. Njegove prednosti preverite februarja, ko so pri Avtotehni Vis pripravili posebne ugodnosti za podjetnike. Že maja pa prihaja na naš trg povsem nov Euro 6 motor, ki bo iz dveh litrov prostornine ponujal 80, 96 in 120 kW moči, ob boljših zmogljivostih pa bo še varčnejši in zanesljivejši.

Avtotehna Vis je že 7 let je pooblaščen prodajalec in serviser za Peugeot vozila. Strankam nudijo celovito ponudbo od nakupa vozila, rednega vzdrževanja, nakupa dodatne opreme in nadomestnih delov. Nudijo tudi kleparsko ličarske storitve in cenitev poškodb karoserije.



Oglasno sporočilo

FEBRUARSKA AKCIJA



Člani Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije ob nakupu vozila Peugeot v Avtotehni Vis prejmete KOMPLET ZIMSKIH PNEVMATIK.

Akcija velja do 29. 2. 2016.

Vrednost kompleta zimskih pnevmatik je všteta v vrednost vozila.

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

avtotehna|VIS

AVTOTEHNA VIS d.o.o., Celovška c. 228, 1000 Ljubljana, tel. 01 58 18 570, www.avtotehna-vis.si

POZIMI BOGATEJŠA ZMES

Vsi, ki ste kdaj slišali za izraz »čok«, veste, da motor pozimi pri mrzlem zagonu dela z bogatejšo zmesjo goriva in zraka. Zaradi tega avtomobili pozimi porabijo več goriva, še posebej, če se vozite na krajših razdaljah (do 15 minut), ko se motor ne uspe segreti na delovno temperaturo. Takrat motor za zgorevanje uporablja več goriva, kar se opazi na merilcu vrtljajev, saj se motor v hladnih jutrih vrti v prostem teku z več kot 1000 vrtljaji/minuto, medtem ko vrtljaji pri ogretem motorju nikoli ne presežejo te številke. Zgodi se tudi, da včasih zjutraj po zagonu v kabini zasmrdi po bencinu, saj se višek tega goriva izloča skozi izpuh, nekaj pa ga po stenah valja zdrsi v posodo za olje, kjer pozneje izhlapi



tura zraka nekaj zaporednih dni višja od 7 stopinj. Če so pnevmatike iztrošene in imajo premalo profila, jih nadomestite z novimi. Najnižji še dovoljeni profil letne pnevmatike je 1,6 milimetra. Za varnost v prometu pa je najnižja priporočljiva višina profila letnih pnevmatik vsaj 3 milimetre.

Pri nakupu občutno cenejših pnevmatik je treba biti močno pozoren. V zadnjem času prihajajo na evropski trg »cenene« pnevmatike iz Azije. Testi kažejo, da so referenčne pnevmatike evropske proizvodnje pri zaviranju s 100 km/h zaustavile vozilo po okoli 40 metrih, je najslabša azijska guma po tej dolžini še vedno drvela s hitrostjo 44 km/h in dosegla na koncu več kot deset metrov daljšo zavorno pot – celih 52 metrov.

Pri izbiri novih pnevmatik se ne pustite prepričati v poceni nakup ostan- kov zalog, ki že dolgo ležijo na policah

Preverite pnevmatike

S 15. marcem pride tudi čas, ko lahko zamenjamo zimske pnevmatike z letnimi. To sicer ne pomeni, da morate na vsak način zamenjati pnevmatike, temveč le ob predpostavki, da ne bodo več nastopile zimske razmere, v nasprotnem primeru morate tudi aprila imeti avtomobil opremljen z zimsko opremo. Pnevmatike zamenjajte, ko je tempera-



in vam jih »za dobro ceno« ponuja premeteni trgovec. Ponujena pnevmatika naj ne bi imela datuma proizvodnje starejšega od treh let. Pnevmatika se zaradi kemičnih in fizikalnih procesov, pa tudi zgolj zaradi načina skladiščenja stara, zato velja pravilo: kolikor novejša, toliko boljša. Kako preverite starost? Na vsaki pnevmatiki je odtisnjena tako imenovana DOT številka. Ta številka izdaja datum izdelave. Če na primer piše »3515«, to pomeni, da so gumo izdelali v 35. koledarskem tednu leta 2015.

Novih pnevmatik v delavnici nikoli ne montirajo brez uravnoveženja. To dodatno opravilo je treba izvesti tudi pri rabljenih pnevmatikah, najbolje takrat, ko jih že tako ali tako menjate. Sčasoma lahko izrabljene ali poškodovane pnevmatike začnejo tresti vozilo. V najslabšem primeru boste to čutili celo na volanu. Tresenje je najlažje opaziti v hitrostnem razponu med 80 in 120 km/h. S tresenjem se povečuje tudi večja obraba pnevmatik in podvozja. Letne pnevmatike si dobro oglejte že pred montažo. Ali so tekalne površine in stranske stene gum nepoškodovane? Neenakomerno izrabljene gume kažejo tudi na okvaro amortizerjev in nepravilno geometrijo podvozja ali na prenizek pritisk v zračnicah, pa tudi na poškodbe gum. V najslabšem primeru boste morali opraviti optično kontrolo in nastavitve podvozja.

Pri montaži se prepričajte, da so kolesni vijaki pritrjeni s pravilnim navo- rom (proizvajalci to zapišejo v navodila za uporabo vozila). V ta namen poleg običajnega križnega ključa za zategova- nje uporabite momentni ključ, ki omo- goča natančno zategovanje. Premalo priviti so enako škodljivi kot premoč- no priviti vijaki. V obeh primerih lahko vijaki (in zatem še kolo) odpadejo. Če so premalo priviti, zaradi tresljajev do- končno popustijo, če pa so priviti pre- več na silo, lahko s tem uničite navoj in potem to ni več vijak, temveč le jeklen čep, ki bo prej ali slej padel iz luknje. Takoj po premontaži preverite in nasta- vite tlak v zračnicah. Prav tako preverite tlak v rezervnem kolesu (če ga imate), da bo v primeru nujne uporabno.

BORUT ŠTAJNAHER



BATNI KOMPRESOR E 1202/11/500

- Sesalni pretok: 1235 l/min
- Moč motorja: 7,5 kW/400 V
- Tlak: 11 bar
- Prostornina posode: 500 l



- Zmogljiva dvostopenjska črpalka
- Jermenski prenos
- Condor stikalo



Profi club
cena
1.392,62 €
brez ddv

Profi club
cena z ddv: 1.699,00 €

VISOKOTLAČNI ČISTILNIK HDEm 131 series II

- Moč motorja: 3,2 kW/230V
- Delovni tlak: 30-130 bar
- Pretok vode: 600 l/h
- Maks. temp. dovodne vode: 60°C
- Visokotlačna cev: 8 m

4-polni elektromotor
linijska črpalka
kovinska oprema



Profi club
cena
654,92 €
brez ddv

Profi club
cena z ddv: 799,00 €

VIJAČNI KOMPRESOR ESM 2503/8/500 MC2

- Pretok zraka: 2,55 m³/min
- Moč motorja: 18,5 kW/25HP
- Tlak: 10 bar
- Prostornina posode: 500 l



KOMPRESORSKA POSTAJA
VKLJUČUJE:

- Vgrajen hladilniški sušilec zraka
- 2 filtra
- Mikroprocesorsko enoto za krmljenje in upravljanje celotne postaje

Profi club
cena
7.376,23 €
brez ddv

Profi club
cena z ddv: 8.999,00 €

VISOKOTLAČNI ČISTILNIK HDEm 1000 HW

- Moč motorja: 7,2 kW/400V
- Delovni tlak: 30-210 bar
- Pretok vode: 1080 l/h
- Maks. temp. dovodne vode: 30-140°C
- Visokotlačna cev: 10 m

gretje vode
do 140°C



Profi club
cena
2.286,89 €
brez ddv

Profi club
cena z ddv: 2.790,00 €

linijska črpalka
kovinska oprema
4-polni elektromotor

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, **pravo do enega brezplačnega malega oglasa** (do 30 besed) na leto. Člani »A plus« pa imajo pravo do petih (5) brezplačnih malih oglasov na leto in do 25-odstotnega članskega popusta pri okvirjenih oglasih (na barvni podlagi).
- Vsi, ki želijo izkoristiti zgoraj naštetih možnosti brezplačnega oglaševanja, nam morajo ob predaji oglasa sporočiti člansko številko OZS (najdete jo na prvi strani kartice Mozaik podjetnih). Brez tega brezplačni mali oglasi niso možni.

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

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

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

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

OGLASI V RUBRIKAH OBRTNE STORITVE IN POSLOVNE STORITVE

Na podlagi zakona o preprečevanju dela in zaposlovanja na črno oglasov neregistriranih dejavnosti ne objavljamo! Če želite, da vam objavimo oglas za storitve, nam **pošljite naslednje dokumente:**

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

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

ZADNJI ROK ZA ODDAJO MALEGA OGLASA

Zadnji rok za oddajo malega oglasa v **marčevski** Obrtnikovi borzi je **22. februar 2016**.

NAROČILO NA REVISO OBRTNIK PODJETNIK

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

Naročite se lahko po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
- 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, pritrdilne 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)**
- krmilna kolesa: **GUMA**
- neto teža: **71 kg**

Slika je simbolična.

Cena samo 240 € brez DDV www.ika.si

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

PEKARNE, SLAŠČICARNE, PICE RIJE, TESTENINARIJI! Nudimo novo, rabljeno in renovirano opremo za proizvodnjo kruha in peciva, piškotov, slaščic in pralin, pic, testenin in njakov ter strokovno montažo dobavljene opreme in tehnološko podporo. PEKSIM d. o. o., Ulica Gradnikove brigade 6, Nova Gorica, tel. 05 30 27 136, 031 690 872, faks: 05 33 30 818, e-pošta: peksim@volja.net. Šifra oglasa: 16-02-002

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

NOV PRODAJNI PULT Z VISEČO OMARO! Prodajni pult, nov, še v originalni embalaži s 6 predali ter visečo omaro, oba z LED osvetlitvijo, v beli barvi, italijanski proizvajalec, ugodno prodam v Ljubljani, za 1.200 € (redna tovarniška cena je 3.500 €). Informacije po tel. 041 693 553, e-pošta: alex@siol.net, ogled pohištva na www.alex.si! Šifra oglasa: 16-02-004

VENTILATORJI - proizvodnja, servis in montaža: radialni, strešni - Inox, kanalski, aksialni, elise in rotorji, kuhinjske nape (gotinske), rekuperatorji. Izdelujemo tudi ventilatorje in naprave po projektih ter željah kupca. Več na www.tehnovent.si, tel. 05 71 01 264, e-pošta: info@tehnovent.si. Šifra oglasa: 16-02-005

Ugodno prodam:

tovarno vozilo Mercedes Benz 508 DG letnik 1988-odlično ohranjen s cerado, Peugeot Boxer 2.0 letnik 2007 tehnično pregledan do januarja 2017, 4x lovilne mreže 5 x 10 m, škarje za rezanje Gerarda (giljotina), hidravlično dvigalo Paus do 32 m, kosilnico BČS generalno obnovljeno, traktor Tomo Vinkovič 23, škroplilnico za 200 l Tomo Vinkovič, Informacije na telefonu: 041-681-375

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

OBRTNE STORITVE

POSLOVNE STORITVE

RAČUNOVODSKI SERVIS nudi kompletno vodenje poslovanja in svetovanje za obrtnike, podjetja in društva - obračuni OD, vodenje osnovnih sredstev in amortizacija, izdelava poslovnih poročil in davčne napovedi, obračuni obresti in ostalo. Storitve opravljamo ažurno in cenovno ugodno za področje cele Slovenije. Prvi mesec na zaračunavamo storitev! DATA-MS, d. o. o., Vojkova cesta 65, Ljubljana (bližina obvoznice). Tel. 01 566 21 95, 041 292 990, e-pošta: data-ms@amis.net. Šifra oglasa: 16-04-002

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL



OSEBNA DVIGALA
TOVARNNA 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

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLAKOV
za vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brežšivne hidroizolacije na ravne strehe, terase, ... tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, asfalt, naravni/umetni kamen, beton ... Nudimo tudi profesionalne premaze (zaščite za kovine, strehe, anti-korozivni premazi, protidrsni premazi, spreji,...). Skupaj z vami poiščemo rešitev in svetujemo. PanStan, d. o. o., PE: Plemljeva 2, Ljubljana, tel. 059 053 340, 041 334 809, 031 221 351, www.panstan.si. Šifra oglasa: 16-03-001

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

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

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



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

Romunski proizvajalec električne opreme za nizko in srednjo napetost išče distributerje na energetskem trgu z dobrim poznavanjem predpisov za distribucijo tovornih proizvodov na novih trgih. **EEN-dec-14**

Nizozemsko podjetje je razvilo integriran strešni vetrni energijski sistem. Sistem je vgrajen na strehi, ima notranjo turbino in je elegantnega videza. Podjetje išče proizvajalce kom-

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s. p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, NC Velenje, OC Arnovski gozd, smer Žalec, stanovanje v Ločah in nova enosobna in dvosobna stanovanja v Poljčanah. Sprejema pa rezervacije za lokale v Ljubljani, Celju, NC Velenje, OC Arnovski gozd, smer Žalec, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini in Poljčanah, v Ločah za skladišča in stanovanja. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 8. do 15. ure. Šifra oglasa: 16-07-003

PRODAMO STAVBO v izmeri 200 m², primerna za skladišče ali morebitno obrt, v okolici Slovenske Bistrice. Informacije: Vlado Čelan, tel. 041 749 770. Šifra oglasa: 16-07-004

pozitnih in jeklenih ali aluminijastih delov za ta izdelek ter distributerje na tujih trgih. **EEN-dec-15**

Francoski proizvajalec inovativnih zamaškov iz plutovine za mirna in peneča vina ter žgane pijače, ki ohranjajo okus in organoleptične lastnosti vina, išče proizvajalce in dobavitelje belega čebeljega voska in ricinusovega olja. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-16**

Dansko podjetje, specializirano na področju spletnega trgovanja s po meri narejenimi moškimi oblačili, išče več manjših šivalnih delavnic z izkušnjami na področju moških oblačil in nudi sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-17**

Francoski gojitelj gob išče dobavitelje večjih količin posebne vrste gob Verpa Bohemica znane tudi pod imenom Ptychoverpa bohemica. Podjetje nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-18**

Nemški inštitut, ki je razvil inovativen granularan in kalciniran material za filtracijo vode, išče proizvajalce posebnih filtrirnih materialov za vodne filtre. Partner mora imeti tehnično opremo za mešanje, granulacijo, sušenje in kalcinacijo. Podjetje ponuja sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-19**

Srbsko podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo, pakiranjem in trgovanjem z medom, išče proizvajalce in dobavitelje medu, ki lahko zagotovijo kakovostne izdelke. Podjetje ponuja sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-20**

Rusko podjetje, specializirano za prodajo in montažo vseh vrst prevlek - filmov (dekorativnih, okenskih za zaščito pred ultravijoličnimi žarki, pred vročino, za zameglitev stekel, vi-

MATERIAL

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

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

pečenko

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

DRM d.o.o.

Orleška cesta 16, 6210 Sežana
info@drm.si, www.drm.si,
tel. 05 7 311 900, 051 623 205

- Materiali za reklame:

PLOŠČE pleksi, penjen PVC, dibond plošče, polikarbonat, polipropilen. Avery print folije, platna, barve za tiskalnike BORDEAUX, folije za majice, izdelki za promocijo (okvirji, stojala...) - Proizvodnja LED svetil

RAZNO

PASJI SALON - UGODNE CENE! Vesele tačke, Tjaša Pintar s. p., p. e. Miren 123, informacije po tel. 040 364 861, e-pošta: tjasa.pintar@gmail.com. Šifra oglasa: 16-09-004

Turški proizvajalec tekstilnih oblačil išče proizvajalce in dobavitelje oblačil iz hitro sušičih vlaken. Podjetje nudi sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-28**

Ruski trgovec s pekarsko opremo išče proizvajalce pekarske opreme in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-29**

Brazilski proizvajalec oblačil za fitnes in plažo ter spodnjega perila išče distributerje oz. agente na področju prodaje kopalk, športnih oblačil in spodnjega perila in se zanima za sodelovanje v obliki trgovinskega sporazuma. **EEN-dec-30**

Romunski trgovec z gnojili in pesticidi za uporabo v kmetijstvu išče nove proizvajalce oz. dobavitelje teh izdelkov za pokritje trenutnega povpraševanja na specializiranem romunskem trgu. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-01**

Francosko podjetje razvija električne vozičke za logistične potrebe. Za enega svojih prototipov išče dobavitelja 36-voltnega električnega motorja za pesto na kolesu. S proizvajalcem bi sklenili podizvajalski sporazum, ki bi vključeval dobavo celih koles za vozičke z omenjenim motorjem. **EEN-jan-02**

Francosko podjetje razvija električne vozičke za logistične potrebe. Za enega svojih prototipov išče dobavitelja 36-voltnih litijevih baterij, skupaj s polnilcem za hitro polnjenje. S proizvajalcem bi sklenili proizvodni sporazum. **EEN-jan-03**

Poljsko podjetje oblikuje in izdeluje visoko kakovostna, udobna in moderna ženska oblačila in išče distributerje za svoje izdelke. S partnerji bi sklenili sporazum o distribuciji. **EEN-jan-04**

nilnih itd.) išče proizvajalce tovornih izdelkov in ponuja distribucijski sporazum. **EEN-dec-21**

Ruski proizvajalec medicinskih izdelkov in biološko aktivnih dodatkov išče proizvajalce oz. dobavitelje zdravilnih zelišč in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-22**

Srbsko distribucijsko podjetje, generalni zastopnik vodilnih svetovnih proizvajalcev strojev za brizganje in dodatne opreme, išče potencialne partnerje, ki imajo interes odpreti novo tovarno in delovati kot njihov dobavitelj. **EEN-dec-23**

Turško proizvodno podjetje, specializirano na področju visoko kakovostnih tekočih čistilnih izdelkov (belil, razmaščevalcev, solne kisline, čistil za WC in steklo, mehčalcev tkanin, tekočih mil itd.) išče partnerje za distribucijo proizvodov. **EEN-dec-24**

Nemški proizvajalec športnih oblačil in dodatkov s poudarkom na visoko kakovostnih plezalnih dodatkih išče distributerje in agente z izkušnjami v mednarodnem sodelovanju in nudi sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah in/ali trgovinskega sporazuma. **EEN-dec-25**

Ruski proizvajalec otroških pletenin iz platna in bombaža (hlače, puloverji, gamaše, jopice, obleke itd.) išče distributerje in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-26**

Madžarski proizvajalec antibakterijskega-dezodorant vložka za čevlje išče potencialne partnerje in se zanima za sodelovanje v obliki sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-dec-27**

Francosko podjetje je razvilo oblačilo za enkratno uporabo za paciente pri operacijah, ki omogoča doseg katerega koli dela telesa. Oblačilo je izdelano iz polipropilena. Podjetje išče proizvajalca z izkušnjami v proizvodnji tovrstnih oblačil in bi s partnerjem sodelovalo s sklenitvijo proizvodnega sporazuma. **EEN-jan-05**

Francoski trgovec, ki prodaja spominke in darila trgovinam v živalskih vrtovih in akvarijih, išče različne nove izdelke z motivi, povezanimi z živalskim vrtom ali akvarijem, za prodajo na francoskem trgu. Ponuja sklenitev sporazuma o trgovinskem posredništvu. **EEN-jan-06**

Francosko podjetje išče proizvajalce gumijastih in plastičnih cevi in kanalov za uporabo v industriji, logistiki, farmaciji, kmetijstvu, prehranbeni industriji itd. Ponuja sklenitev proizvodnega sporazuma. **EEN-jan-07**

Špansko podjetje razvija in izdeluje sadne kaše/zeleje in ponuja širok izbor 100% naravnih sadnih kaš iz kutin in sliv v kombinaciji s pomarančami, čokolado in orehi. Imajo tudi organske izdelke in izdelke brez dodanega sladkorja (fruktoze). Za svoje izdelke iščejo distributerje. **EEN-jan-08**

Madžarski proizvajalec in trgovec sončnih kolektorjev in sončnih termalnih sistemov išče proizvajalce podobnih izdelkov in komponent za vzajemno distribucijo na trgu (madžarsko podjetje ponuja distribucijske storitve na madžarskem trgu in pričakuje enake storitve od tujega podjetja na njegovem trgu). S partnerji bi sklenili sporazum o distribuciji. **EEN-jan-09**

Madžarsko podjetje, ki se ukvarja z programiranjem na področju analize podatkov in podatkovnega rudarjenja ter pomoči pri poslovanju (načrtovanje sredstev, trgov), ponuja svoje storitve s sklenitvijo podizvajalskega sporazuma. Podjetje tudi išče distributerje njegovih storitev na tujih trgih. **EEN-jan-10**

Francosko podjetje, ki se ukvarja z razvojem in izdelavo industrijskih tkanin, je oblikovalo in razvilo inovativni mrežasti ovoj za nošenje dojenčka. Ovoj je narejen iz kakovostnega bombaža, je popolnoma varen in udoben. Podjetje išče tuje distributerje in ponuja distribucijski sporazum. **EEN-jan-11**

Izkušeno italijansko podjetje, ki se ukvarja s popravili in obnovo motorjev z notranjim izgorevanjem za avtomobile in komercialna vozila, išče distributerje v avtomobilskem sektorju. Ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-12**

Špansko kozmetično podjetje z dolgoletnimi izkušnjami v izdelovanju vrhunske kozmetike za kozmetične salone, SPA, lepotne centre in centre lepotne medicine išče trgovske posrednike z veliko izkušnjami na kozmetičnem področju. Podjetje ponuja več kot 20 linij izdelkov za različno nego obraza in telesa, za vse tipe kože, 100% naravno in z uporabo inovativne tehnologije. Podjetje bo s partnerji sklenilo distribucijski sporazum. **EEN-jan-13**

Špansko podjetje proizvaja ventile, batne ventile in merilce različnih tekočin (vroče vode, kemikalij, petrokemičnih proizvodov, itd.). Za svoje izdelke išče distributerje, inštalaterje in trgovine z opremo za industrijo. Ponuja sporazum o distribuciji. **EEN-jan-14**

Ruski proizvajalec kemikalij za različne namene (gradnjo, kovinsko in drugo industrijo, medicino, čiščenje, zaščito pridelkov) in lastnim raziskovalnim laboratorijem išče distributerje in ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-15**

Singapurski trgovec s pijačami (moštom, žganimi pijačami, vinom in vodo) z uveljavljeno mrežo strank išče evropske izdelovalce alkoholnih in brezalkoholnih pijač za distribucijo njegovim strankam. Evropskemu partnerju bi po potrebi pomagali pri izvozu v Singapur in ustanovitvi podružnice v Singapurju. Podjetje ponuja sklenitev distribucijskega sporazuma. **EEN-jan-16**

Špansko podjetje prodaja ploščice in drug gradbeni material ponuja distribucijske storitve proizvajalcem gradbenega materiala, ki bi svoje izdelke želeli prodajati na Balearskih otokih. Ponuja sodelovanje na podlagi distribucijskega sporazuma. **EEN-jan-17**

Romunski dobavitelj profesionalnega orodja, opreme za varjenje in potrošnega materiala ter delovne in varovalne opreme želi razširiti ponudbo in ponuja dobaviteljem tovrstnih izdelkov, ki jih zanima romunski trg, sklenitev sporazuma o trgovskih storitvah. **EEN-jan-18**

Romunski trgovec na debelo z izdelki in opremo za avtomobile, električno opremo in izdelki in podobnimi izdelki želi razširiti ponudbo z novimi izdelki s teh področij. Tujim dobaviteljem ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-19**

Turško podjetje, ki se ukvarja z distribucijo lesenega laminata in furniranih talnih oblog, išče proizvajalce parketa, laminatnih in furniranih talnih oblog, za prodajo na turškem trgu. S partnerji bi sklenili sporazum o distribuciji. **EEN-jan-20**

Poljski proizvajalec in trgovec na debelo s klasičnim in sodobnim pohištvo, narejenim po meri in za različne tipe prostorov (kuhinja, pisarna, jahta) ponuja distribucijske storitve tujim proizvajalcem in izvoznikom pohištva. Za distribucijo na poljskem trgu ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji oz. trgovskih storitvah. **EEN-jan-21**

Madžarski trgovec na drobno in debelo z izdelki za kopalnico išče dobavitelje kopalniškega pohištva, sanitarne opreme in keramičnih ploščic, za dopolnitev ponudbe. Ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji ali prodaji izdelkov. **EEN-jan-22**

Poljsko podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo in prodajo različnih lesenih izdelkov, išče dobavitelje lesenih izdelkov za gospodinjstvo, dobavitelje lesa iglavcev in vezanih plošč (leseni stojal, polic, zložljivih stojal za žaganje,

škatal, premičnih stojal za rože in sestavne dele pohištva, ki bi želeli izdelke prodajati na Poljskem. Išče tudi dobavitelje lesa iglavcev in vezanih plošč. S partnerji bi sklenili sporazum o distribuciji. **EEN-jan-23**

Srbski trgovec z igračami išče nove, predvsem inovativne igrače in igre za distribucijo na srbskem trgu. Podjetje ima mrežo 10 prodajal, kjer prodaja širok izbor igrač. S partnerjem bi sklenilo sporazum o distribuciji. **EEN-jan-24**

Madžarski trgovec išče distributerje ali trgovske agencije za prodajo izdelkov za čiščenje in razmaščevanje industrijskih sestavnih delov, izdelkov za zaščito oblačil in maziv za zaščito pred vlago. Ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-25**

Podjetje iz Velike Britanije je razvilo tehnološke rešitve identifikacije z radijsko frekvenco, uporabno za podjetja, ki se ukvarjajo s posojanjem tekstila in čiščenjem perila (pralnice, čistilnice). Te rešitve prinašajo prednosti tako za ta podjetja kot za končne uporabnike. Podjetje išče agente, ki bodo ta inovativni izdelek pomagali razširiti v evropske države. **EEN-jan-26**

Nemško podjetje se ukvarja z dekoracijo in izdeluje dekoracijo iz steklenih vlaken za zunanje in notranje prostore. Podjetje išče nove poslovne partnerje: podjetja, ki se ukvarjajo z dekoracijo, veletrgovce, distributerje, arhitekto ali krajinske arhitekto. Ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji, trgovskih storitvah ali podizvajalskega sporazuma. **EEN-jan-27**

Podjetje iz Velike Britanije prodaja večkrat nagrajene brisače različnih oblik in materialov in izdelke za kopanje dojenčkov in malčkov. Trenutno jih prodaja na angleškem trgu, sedaj pa išče distributerje tudi na tujih trgih. S partnerji, ki imajo dobre povezave z lokalnimi trgovinami, bi sklenili sporazum o distribuciji. **EEN-jan-28**

Špansko podjetje, specializirano za vakuumsko tehnologijo, ponuja inovativno opremo za suho zamrzovanje hrane in različne vakuumске sisteme. Tehnika suhega zamrzovanja omogoča sušenje naravnih izdelkov, ki ne spreminjajo lastnosti, kot so velikost, okus, barva in hranila. Podjetje išče zanesljive trgovce in distributerje. Ponujajo sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-29**

Češki distributer različnih kakovostnih ovitkov za hrano (npr. klobase, salame) - kolagenskih, plastičnih, celuloznih, dimljenih itd. ovitkov - ponuja tudi tisk na ovitke, vrvice in spenjanje ter druge izdelke za pakiranje hrane v ovitke (začimbe, dodatke), mrežice za meso in s tem povezane storitve. Podjetje išče distributerje in ponuja sklenitev sporazuma o distribuciji. **EEN-jan-30**

Italijanski trgovec na drobno in distributer gradbenega materiala in materiala za zaključna dela (keramične, kamnite in marmorne plošče, gips plošče, tlake, mozaike in opremo za kopalnice) išče dobavitelje tovrstnega materiala. S partnerji bi sklenili sporazum o prodajnih ali distribucijskih storitvah. **EEN-jan-31**

Nizozemsko podjetje je izdelalo inovativen in uporaben varnostni nastavek za lestve. Nastavek omogoča večjo varnost kot dosedanje rešitve kot so blazine iz gume in druge. Uporablja se lahko v vseh okoliščinah in na vseh talnih površinah. Nastavek se lahko uporablja na večini lestev. Podjetje bi sklenilo distribucijski sporazum ali sporazum o uporabi licence. **EEN-jan-32**

Nizozemsko podjetje z izkušnjami v prodaji in storitvah na področju sklenitev in električne opreme ponuja svoje storitve tujim dobaviteljem tovrstne opreme kot agent ali distributer na nizozemskem trgu. Za tuje partnerje lahko organizirajo tudi instalacijo in druge storitve, imajo pa tudi nekaj skladiščnih prostorov. **EEN-jan-33**

Nizozemsko podjetje, ki se ukvarja z marketinškimi pristopi vplivanja na čutila, ponuja sklenitev podizvajalskega sporazuma partnerjem, ki izdeluje ali dobavlja dodatke za nevtralizacijo slabih vonjav v recikliranih plastiki, sredstva za dodajanje vonjav v plastiko in parfume. Sodelovali bodo s partnerji, ki se spoznajo na proizvodnjo plastike ter na vpliv pritiska, temperature in časa na parfume. **EEN-jan-34**

Poljsko podjetje se ukvarja z generatorji in ponuja kombinirane generatorje z možnostjo opravljanja več funkcij (kombinacija toplote in električne energije). Generator je sestavljen iz električnega generatorja in enote za obnavljanje toplote. Obseg energije kombinirane generatorja je: 8 kW do 10 kW do 2.2 MWe in 2.5 MWT. Celotni sistemi imajo lahko do 32 kombiniranih generatorjev za oskrbo enega omrežja in enega zbiralnika vode. Podjetje išče zanesljive in izkušene distributerje za distribucijo njegovih izdelkov. **EEN-jan-35**

Španski proizvajalec termovk za vroče tekočine išče distributerje za distribucijo njegovih termovk za čokolado. **EEN-jan-36**

Mlado podjetje iz Velike Britanije je razvilo pametni interaktivni digitalni menu, ki je uporaben v restavracijah, barih, hotelih itd. Omogoča pregled jedi in pijač v različnih jezikih, ter raziskovanje, iskanje, pregled sestave (alergeni, diete) jedi in pijač. Podjetje ponuja sklenitev sporazuma o storitvah s podjetji v gostinskem sektorju. **EEN-jan-37**

Podjetje iz Velike Britanije z dolgoletnimi izkušnjami v proizvodnji tresilnih sortnikov in podajalnikov, izdelanih po naročilu, išče agente ali distributerje s povezavami z rudniki, kamnolomi in sortirnicami odpadkov oz. obrati, kjer je potrebno presejanje in sortiranje materiala. **EEN-jan-38**

Turško podjetje izdeluje visoko kakovostne in inovativne kadi, tuše, vodne masaže in kabine za tuširanje. Podjetje išče trgovske agente, distributerje in franšize za prodajo njegovih izdelkov. **EEN-jan-39**

Romunsko podjetje, ki se ukvarja s konzerviranjem hrane, išče distributerje za prodajo različnega konzerviranega sadja in zelenjave in podobnih izdelkov na trgih EU. **EEN-jan-40**

NAGRAJUJEMO **ZVESTOBO** Z DOBRO ENERGIJO!



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



Izkoristite ugodnosti Elektro energije:

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



VT:

0,05601

EUR/kWh brez DDV

(do 41 kW priključne moči)

MT:

0,03608

EUR/kWh brez DDV

ET:

0,04937

EUR/kWh brez DDV



Cena:

0,29031

EUR/Sm³ brez DDV

(do 30.000 Sm³ letne porabe)

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

**VEČ INFORMACIJ
IN NAROČILA:**

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



poslovalnice Elektro
energije in območne
obratno-podjetniške zbornice

NOVI TRANSPORTER. DOKAZANO NAJBOLJŠI TRANSPORTER.



**Podjetniški bonus
do 4.000 EUR.***

Mednarodni dostavnik leta 2016.

Novinarji iz 24 evropskih držav so soglasno izbrali **Volkswagen Transporter** za **mednarodni dostavnik leta 2016**. Prepriča s številnimi inovacijami, naprednimi asistenčnimi in multimedijskimi sistemi ter najnovejšimi Euro 6 motorji.

Praznujte z nami! Izkoristite podjetniški bonus s prihrankom do 4.000 EUR*.

Za več informacij in testno vožnjo se oglasite pri izbranem trgovcu Volkswagen Gospodarska vozila. **Novi Transporter. Eden in edini.**



**Gospodarska
vozila**

Emisije CO₂: 239–149 g/km. Kombinirana poraba goriva: 10,3–5,7 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6 in Euro 5. Emisije NO_x: 0,2581–0,0390 g/km. Število delcev: 42,4–0,0083 x 10¹¹. 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. *Podjetniški bonus do 4.000 EUR (z DDV) velja za omejeno število vozil in modelov Transporter. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.