

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

Forum obrti in podjetništva 2016 *Bled, 3. junij*



Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si



14. Forum obrti in podjetništva

Priložnost za napredek

*Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
vljudno vabi na 14. Forum obrti in podjetništva,
ki bo tudi letos namenjen pregledu aktualnih problemov
in priložnosti za razvoj slovenskega gospodarstva,
predvsem obrti in malega podjetništva,
ključnega in najbolj vitalnega dela
domače ekonomije.*

Forum obrti in podjetništva bo
v petek, 3. junija 2016, ob 11. uri, v hotelu Golf na Bledu.

Ob tej priložnosti bomo ministrom in drugim predstavnikom vlade predstavili **Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2016**, v katerih so zapisani konkretni predlogi in ustrezne rešitve za lažje poslovanje mikro in malih podjetij.

Z nami bodo:

- **Mitja Bervar**, predsednik Državnega sveta RS,
- **Zdravko Počivalšek**, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo,
- **mag. Maja Makovec Brenčič**, ministrica za izobraževanje, znanost in šport,
- **mag. Dejan Židan**, minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano,
- **mag. Vesna Györköš Žnidar**, ministrica za notranje zadeve,
- **Georg Schlagbauer**, predsednik Obrtne zbornice za München in Zgornjo Bavarsko

Vabljeni!

Več o dogodku, programu in vsebini letošnjih zahtev na **www.ozs.si**
kjer zbiramo tudi prijave (**www.ozs.si/dogodki**).



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**



Kako do posla v Črni gori?

V aprilu sem obiskal Črno goro. Državo, ki zagotovo ima kaj ponuditi, tako v naravnem kot tudi v kulturnem smislu. Kar je pomembno za nas, obrtnike in podjetnike, pa je to, da prav v tem času v Črni gori načrtujejo obnovo celotne infrastrukture. In to je nedvomno odlična priložnost za poslovno sodelovanje. Priložnost, ki je nikakor ne gre zamuditi. Tako smo se predstavniki Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije sestali s predstavniki Privredne komore Crne Gore in našega veleposlaništva. S skupnimi močmi smo organizirali poslovno srečanje, na katerem smo predstavili OZS in možnosti za sodelovanje. Predstavila pa sta se tudi dve naši veliki podjetji – Oblak commerce in Roto –, ki na črnogorskem trgu sicer že delujeta, a bi svoje sodelovanje rada še okrepila. Na naše veliko veselje se je poslovnega srečanja udeležilo preko trideset črnogorskih podjetnikov, predstavnikov ministrstev in lokalnih skupnosti in nad slovenskimi inovativnimi pristopi in izdelki so bili navdušeni. Zato lahko z gotovostjo trdim, da bosta v prihodnje prav slovensko znanje in inovativnost pripomogla k intenzivnejšemu gospodarskemu sodelovanju naših podjetij v Črni gori, kar je poudaril tudi podpredsednik Privredne komore Crne Gore. Po besedah udeležencev je bilo srečanje uspešno, kar me še posebej veseli, saj nam to daje jasne smernice za naprej. OZS se je že in se bo tudi v prihodnje povezovala z drugimi evropskimi državami, morda tudi s svetovnimi. Praksa iz Črne gore jasno kaže, da je prav pristen stik tista prava pot. Gospodarske delegacije običajno vodijo v tujino le velika podjetja, a to priložnost potrebujejo tudi mala. V OZS želimo to spremeniti in dati priložnost tudi njim.

Slovenski trg je, sploh za ponudbo butičnih in inovativnih izdelkov ter storitev, ki jih slovenski obrtniki in podjetniki zagotovo premoremo, žal premajhen. Tujina, ki vse bolj spoznava in ceni slovensko kakovost, pa nam ponuja obilo možnosti za širitev našega posla.

Kako do posla v Črni gori? S pomočjo OZS, seveda. Zunaj naših meja se skriva obilo priložnosti, le izkoristiti jih moramo! Verjamem, da slovenski obrtniki in podjetniki to znamo in zmoremo!

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**OBRITNIKI IN PODJETNIKI
POTREBUJEMO PRILOŽNOST, DA SE
PREDSTAVIMO, POTREBUJEMO POSEL.
ZATO BOMO TOVRSTNO MOŽNOST
PREDSTAVITVE OMOGOČILI VSEM
NAŠIM ZAINTERESIRANIM ČLANOM
IN NA TRGE ZUNAJ EVROPSKE UNIJE
ODPRILI VRATA ZA SODELOVANJE
TUDI MALIM PODJETNIKOM. KOT
POSAMEZNIK, SPLOH MANJŠI
PODJETNIK, TEŽJE NASTOPIŠ NA
TUJEM TRGU. ČE SE POVEŽEMO IN
PRIPRAVIMO SKUPEN NASTOP, PA BO
VSE SKUPAJ VELIKO LAŽJE.**

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLV, številka 5, maj 2016

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

Naslov uredništva: Celovška cesta 71, Ljubljana

Stiki z uredništvom: 01 58 30 507, faks: 01 50 54 373;

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

www.ozs.si/obrtnik

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

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

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

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina

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

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij

in priprava za tisk: Žiga Okorn in Barbara Filipčič,

www.uvid.si

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

ISSN 2385-9849

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



SHELL ADRIA
Prihranki
pri nakupu goriva



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

**OBRATNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

AKTUALNO

4-9

ZMAGOVALCI

10-12

IZ OZS

14-24

PODJETNO

26-32

SEKCIJE

34-46

OBRTNIKOV SVETOVALEC

47

00Z

59-71

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

72-74

SEJMI

76-80

NAŠI ČLANI

82-89

OSEBNE ZGODBE

90-92

DOMA JE NAJLEPŠE

94-100

OBRTNIKOVA BORZA

102-104



NA NASLOVNICI:
foto Cecil James



Priložnosti tudi v Črni gori

Minuli mesec sta Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Privredna komora Crne Gore v Podgorici podpisali sporazum o medsebojnem poslovnem sodelovanju. Sporazum je podlaga za razvoj promocije in razvoja gospodarskega sodelovanja. [stran 14](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 47](#)

Odstranijo 99 odstotkov madežev

Vera Žižek že od leta 1982 vodi svojo Kemično čistilnico in pralnico v Lenartu. Leta 2004 je odprla še zbiralnico oblačil v Šentilju in Ormožu. V obrti ji pomagata snaha Tatjana, verjetna naslednica, in še ena delavka. [stran 90](#)



40 let gradbeništva Marguč

Zaposleni v operativi in na terenu soustvarjajo uspešno konjiško podjetje Gradnje Marguč. Poleg visokih in nizkih gradenj ter mehanizacije se podjetje ukvarja še z betonarno in zbirno predelovalnim centrom gradbenih odpadkov. [stran 10](#)



Doma je najlepše

Počitnice so pred vrati, zato smo za vas poiskali različne zanimivosti v posameznih pokrajinah, vam pa preostane le še, da si izberete svojo najljubšo in se tja seveda tudi odpravite. [stran 94](#)

Pokojninski sistem za prihodnje generacije

Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS je na Brdu pri Kranju organiziralo posvet o Beli knjigi o pokojninah in s tem začelo razpravo o prihodnosti pokojninskega sistema. Dokument med drugim predvideva, da bi se upokojitvena starost zvišala na 67 let, osnovo za izračun pokojnine pa bi podaljšali na 34 zaporednih najugodnejših let.

V Beli knjigi so podrobno obravnavala temeljna načela pokojninskega in invalidskega zavarovanja ter nabor možnih ukrepov z izračuni in simulacijami učinkov, ki zagotavljajo vzdržnost pokojninskega sistema in ustrezne dohodke v starosti tudi po izteku prehodnega obdobja iz reforme 2013.

Kot poudarja Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS Bela knjiga ne vsebuje le sprememb upokojitvenih pogojev, ampak še celo vrsto drugih novosti, med drugim tudi preglednejši način izračuna pokojninske osnove s točkovnim sistemom, podaljšanje obdobja za izračun osnove, spremembe invalidskega zavarovanja in

poenotenje osnov za plačilo prispevkov.

Dolgoročne projekcije odhodkov kažejo, da bo pokojninska blagajna vzdržna vsaj še do leta 2022/2023. Kljub temu pa je treba pravočasno sprejeti zakonske podlage, ki bodo stabilnost pokojninskega sistema in ustrezne pokojnine zagotavljale tudi v prihodnje.

Višja upokojitvena starost

Zviševanje upokojitvene starosti je eden izmed ključnih elementov za zagotavljanje vzdržnosti pokojninskega sistema, tako ugotavljajo avtorji Bele knjige. Pri simulacijah so zato uporabili različne upokojitvene starosti (od 63 do 67 let) in različne zavarovalne dobe (od

15 do 45 let). Temeljni upokojitveni pogoj pri starosti 67 let pa je dopolnjenih 15 let zavarovalne dobe. Za pokojnino bi bilo tako treba delati dlje kot doslej, kar velja tako za moške kot tudi za ženske. Za delo po dopolnjenih 40 letih zavarovalne dobe Bela knjiga predvideva bonuse, predčasno upokojevanje in maluse pa ukinja.

Za izračun pokojninske osnove bi se uporabilo najugodnejše zaporedje 34 let dohodka, pokojnina pa bi znašala med 60 in 70 % zadnje plače. Postopoma naj bi uvedli tudi tako imenovani točkovni sistem, ki meri individualne dohodke v razmerju do povprečnega dohodka širšega gospodarstva, glede na ugotovljeno razmerje pa se določi število točk za vsako posamezno obdobje vplačanih prispevkov. Na Ministrstvu za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS poudarjajo, da je takšen sistem bolj pregleden od sedanjega in omogoča pravičnejšo odmero pokojnine.

Pokojnine bi v prehodnem obdobju prvih desetih let usklajevali v višini 60 odstotkov rasti povprečne plače v državi in 40 odstotkov rasti cen življenjskih stroškov, v drugem desetletju po reformi bi se usklajevale v višini 30 odstotkov rasti povprečne plače v državi in 70 odstotkov rasti cen življenjskih stroškov, po prehodnem obdobju pa bi se usklajevale le v višini rasti cen življenjskih stroškov.

OZS se strinja, da je pokojninska reforma potrebna, opozarja pa, da se bodo morale skupaj z reformo pripraviti tudi spremembe davčnih predpisov in predpisov s področja delovnega prava, v kate-

POUDARKI IZ BELE KNJIGE:

- Temeljni pogoji za upokojevanje – **67 let z dopolnjenimi 15 leti zavarovalne dobe.**
- Pokojninska osnova za izračun pokojnine – **34 zaporednih najugodnejših let.**
- Višina usklajevanj se določi različno v **treh obdobjih**:
- prehodno obdobje **prvih deset let** v višini **60 %** rasti povprečne plače in **40 %** rasti cen življenjskih stroškov,
- drugo desetletje po reformi v višini **30 %** rasti povprečne plače in **70 %** rasti cen življenjskih stroškov,
- po preteku prehodnega obdobja se pokojnine usklajujejo v višini rasti cen življenjskih stroškov.
- Zvišanje razmerja med najnižjo in najvišjo pokojninsko osnovo (med vrednostjo najnižje in najvišje povprečne točke) na **1:5**.
- Bonus za delo **po dopolnitvi 40 let zavarovalne dobe.**
- **Ženske in moški bodo pri pogojih izenačeni.**

rih bo treba poskrbeti, da bo zaposlovanje starejših delavcev finančno vzdržno oziroma stimulatивно. Poleg tega je treba večji poudarek dati efektivni delovni dobi in paziti, da bodo prehodna obdobja pri zaostrovanju upokojitvenih pogojev zadosti dolga, saj v nasprotnem primeru lahko pride do navala zavarovancev, ki se želijo upokojiti oziroma

pridobiti status, ki jamči upokojitev po starem zakonu. V razpravi pred uveljavitvijo nove pokojninske reforme bo zagotovo eno pomembnejših vprašanj tudi to, kako bodo na upokojevanje vplivale okoliščine, kot so otroci, vojaščina, delo pred 18. letom in podobno. Ob tem OZS še opozarja, da ne bo pristala na kakršne koli dvige prispevnih stopenj, na dvi-

ge najnižjih zavarovalnih osnov, da bo ponovno odprla vprašanje in zahtevala ureditev dvojnega statusa upokojenih podjetnikov, ki si želijo še naprej opravljati svojo dejavnost, in da bo odprla tudi vprašanje regresnih zahtevkov ZPIZ-a in zahtevala ustrezno ureditev tega vprašanja.

EVA MIHELIČ

ZAKON O IZVENSODNEM REŠEVANJU POTROŠNIŠKIH SPOROV

Sredi maja morajo imeti podjetja svoje poslovanje usklajeno z zakonom

Sredi lanskega novembra je začel veljati Zakon o izvensodnem reševanju potrošniških sporov – ZIsRPS (Uradni list RS, št. 81/2015 z dne 30. 10. 2015). V teh dneh, natančneje 14. maja, pa se izteče šestmesečno prehodno obdobje, v katerem so morala podjetja uskladiti poslovanje glede na določila zakona.

Zakon o izvensodnem reševanju potrošniških sporov ureja izvensodno reševanje domačih in čezmejnih sporov med podjetniki in potrošniki s posredovanjem izvajalca izvensodnega reševanja potrošniških sporov, o čemer smo v naši reviji že pisali. Zakon med drugim določa splošna načela postopka, pravila postopka, vključno z vrstami postopkov in načini reševanja sporov, ki jih uporablja izvajalec izvensodnega reševanja potrošniških sporov, zahteve za osebe, ki vodijo ali sodelujejo v takšnih postopkih, obveščanje potrošnikov, poročanje izvajalcev, register izvajalcev ter tudi globe.

Zakon sicer ne nalaga podjetjem obveznosti reševanja potrošniških sporov pri izvajalcu izvensodnega reševanja potrošniških sporov, če pa se ponudnik blaga in storitev odloči, da lahko potrošniki rešujejo spore z njim tudi pred določenim (določenimi) izvajalcem, mora potrošnika seznaniti o tem že pred sklenitvijo pogodbe.

Tržni inšpektorat bo preverjal, ali podjetja izpolnjujejo določila 32. člena zakona, ki podjetjem nalaga, da mora:

- podjetje, ki **priznava** določenega izvajalca kot pristojnega za reševanje sporov s potrošniki, potrošnike preko svojih spletnih strani in splošnih pogojev poslovanja ali na drug primeren način (če nima spletne strani ali splošnih pogojev) seznanjati, katerega izvajalca priznava (navesti mora podjetje, elektronski naslov in telefonsko številko);

- podjetje, ki **ne priznava** nobenega izvajalca izvensodnega reševanja potrošniških sporov, to navesti na svojih spletnih straneh in v splošnih pogojih poslovanja ali na drug primeren način (če nima spletne strani ali splošnih pogojev);

- podjetje, ki se ukvarja s **spletno prodajo ali spletnimi storitvami**, na svoji spletni strani objaviti tudi elektronsko povezavo na platformo za spletno reševanje potrošniških sporov (<https://webgate.ec.europa.eu/odr/main/index.cfm?event=main.home.show&lng=SL>).

Zakon določa še, da kadar se potrošnik s pritožbo obrne neposredno na ponudnika in pritožbi ni ugodeno z notranjimi postopki podjetja za reševanje pritožb, mu mora podjetje poslati informacijo o tem, katerega izvajalca IRPS priznava (če ga) na trajnem nosilcu podatkov, skupaj z razlogi za zavrnitev pritožbe.

Zakon je začel veljati 14. novembra lani, šestmesečni rok, v katerem so imela podjetja čas za usklajitev svojih pogojev poslovanja z določbami zakona o izvensodnem reševanju potrošniških sporov, pa se izteče 14. maja. Od 15. maja dalje morajo torej podjetja, ki ponujajo blago ali storitve potrošnikom, v celoti upoštevati določila 32. člena zakona.

SABINA RUPERT

Priložnost za napredek

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije z letošnjimi zahtevami slovenske obrti in podjetništva želi ustvariti priložnost za napredek obrtnikov in malih podjetnikov. Zahteve bo predstavnikom Vlade RS in javnosti predstavila na Forumu obrti in podjetništva 3. junija na Bledu.

Letošnje zahteve slovenske obrti in podjetništva, ki so jih zbrale in oblikovale strokovne službe OZS, strokovne sekcije pri OZS, območne obrtno-podjetniške zbornice ter Sklad obrtnikov in podjetnikov, so razdeljene na devet poglavij:

I. Za spodbudnejše davčno okolje

OZS ves čas poudarja, da morajo biti sistemske rešitve na področju davčne zakonodaje v skladu z evropsko in slovensko strategijo za izhod iz gospodarske in finančne krize; torej takšne, da se z njimi ne povečujejo stroški poslovanja podjetij.

OZS ob tem zahteva spremembo dohodninske lestvice in zmanjšanje stroškov dela zaposlenih, ki izhajajo v veliki meri iz visoke obdavčitve dela. Če primerjamo slovenske dohodninske razrede z dohodninskimi lestvicami primerljivih držav, lahko ugotovimo, da

slovenski davčni zavezanci s sorazmerno nizkimi dohodki prehitro zapadejo v visoko progresivno stopnjo dohodninske obdavčitve. Zaradi tega so stroški dela višji v primerjavi z državami, s katerimi Slovenija konkurira na svetovnem trgu, njihove neto plače pa so sorazmerno nizke.

Potrebne so tudi spremembe na področju davka na dodano vrednost, ki bodo naravnane spodbudno za ohranjanje in razvoj nekaterih dejavnosti, ki jih potrebujejo državljani ali so del kulturne dediščine ali pa so nepremišljeno obdavčene s previsoko, splošno stopnjo DDV.

Pomemben vidik oživitve in spodbujanja nastajanja novih podjetij v teh časih predstavljajo davčne olajšave, ki so še vedno preozko in prezapleteno opredeljene, zato delujejo premalo stimulatивно. Premajhen posluh za potrebe gospodarstva se kaže predvsem na področju olajšav za investiranje, zapletena

in neprijazna je tudi metodologija uveljavljanja olajšav za raziskave in razvoj, najti bi bilo treba rešitve za gradbeništvo, razširiti olajšave za zaposlovanje in uvesti olajšave za promocijo zdravja na delovnem mestu.

II. Za izboljšanje možnosti poplačil

Plačilna nedisciplina je in ostaja še vedno eden največjih problemov obrti in malega gospodarstva, zato OZS že vrsto let predlaga ukrepe za izboljšanje plačilne discipline.

Že večletno, vsesplošno plačilno nedisciplino ni mogoče pripisati zgolj tistim z goljufovimi namenom, temveč tudi stanju pomanjkanja denarja na trgu. Nesprejemljivo je tudi, da se pri javnih naročnikih dopušča oddajanje javnih naročil, ne da bi že ob objavi razpisa imeli 100% zagotovljeno financiranje naročila. Posledica navedenega je, da so danes že javni naročniki postali dolžniki izvajalcem in

dobaviteljem oziroma bistveno podaljšajo določen rok plačila. V tem času pa jih dobavitelji in izvajalci kreditirajo. Pri tem pa s pozicije najmočnejše pogodbene stranke ni mogoče prejeti kakršnegakoli zavarovanja njihovega plačila za pošteno dobavo in izvedene storitve.

K precejšnjemu izboljšanju plačilne discipline lahko veliko prispevajo učinkovitejši izvršilni postopki in odprava anomalij izvršilnega postopka v zvezi z ugovori.

Potrebne so dodatne spremembe instituta prisilne poravnave, saj so dosežanje izkušnje obrtnikov in malih podjetnikov v postopkih prisilne poravnave negativne. Pri prisilni poravnavi gre prevečkrat za legalno krajo navadnih upnikov, to je upnikov nezavarovanih terjatev. Danes je mogoče predlagati in doseči prisilno poravnavo ob odpisu 98,5 % dolgov in poplačilu ostanka v šestih letih. Mali upniki nimajo na to nobenega realnega vpliva, pri čemer gre lahko za terjatve, ki so za mali subjekt pogubne.

III. Delovna razmerja, pokojninski in zdravstveni sistem

Pred leti sprejeta delovno-socialna zakonodaja sicer delno rešuje zahteve glede segmentacije in fleksibilnosti trga dela, nikakor pa ne rešuje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva, zato bodo zagotovo potrebne nekatere spremembe, ki jih narekuje trg dela.

OZS predlaga, da se ob morebitnem odpiranju ZDR-1 doda posebno poglavje za manjše delodajalce, ki so še posebno ranljiva skupina ter so določene posebnosti veljale za njih tudi v delovni zakonodaji pred letom 2003.

Delovna zakonodaja kljub spremembam ne rešuje temeljnih problemov prejšnje toge zakonodaje (dodatek na skupno delovno dobo, plačani odmor za malico, prevoz na delo, nadomestilo plače v času bolniškega staleža, regres v času bolniškega staleža ali porodniškega dopusta, pravica do odpravnine ob upokojitvi ...), kar bi bilo treba popraviti.

OZS pričakuje še takšno sistemsko zakonsko rešitev, ki bi vsem upokojenim podjetnikom omogočila uživanje celotne pokojnine kljub temu, da še naprej

10 NAJ ZAHTEV SLOVENSKE OBRTI IN PODJETNIŠTVA 2016

1. Razbremenitev stroškov dela s spremenjeno dohodninsko lestvico.
2. Fleksibilnejše zaposlovanje in odpuščanje – odpoved pogodbe o zaposlitvi s strani delodajalca brez navedbe razloga.
3. Drugačna ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu – odprava neomejeno visokih regresnih zahtevkov.
4. Sprememba metodologije za izračun omrežnin.
5. Učinkovitejši izvršilni postopki (sankcioniranje izmišljenih ugovorov).
6. Zagotovitev poplačila vseh izvajalcev v celotni verigi javnih naročil.
7. Učinkovitejši sistem poklicnega izobraževanja ter implementacija vajeništva pod nosilstvom OZS.
8. Sprejem zaščitnega zakona za nosilce dejavnosti domače in umetnostne obrti.
9. Vključitev obrtno-podjetniškega zborničnega sistema med pomembne institucije podpornega podjetniškega okolja.
10. Zagotovitev plačila nadomestila za avtorske pravice za vse kolektivne organizacije (SAZAS, ZAMP in IPF) preko skupne položnice.

opravljajo svojo samostojno dejavnost in iz tega plačujejo dajatve. Poleg tega predlaga še drugačno ureditev regresnih zahtevkov zavoda za zdravstveno zavarovanje in zavoda za pokojninsko zavarovanje proti delodajalcem, ko mora delodajalec povrniti stroške zdravljenja in drugo povzročeno škodo, če je delavcu nastopila poškodba pri delu, bolezen oziroma invalidnost ali celo smrt in je ta posledica nastala, ker niso bili izvedeni ustrezni higiensko-sanitarni ukrepi, ukrepi varstva pri delu ali drugi ukrepi, predpisani ali odrejeni za varnost ljudi.

IV. Za odpravo administrativnih ovir

Eden ključnih pogojev za nemoteno poslovanje podjetij je tudi čim manj administrativnih ovir, ki jih tako evropska kot slovenska zakonodaja neprestano vnaša v predpise.

Zelo občutljivo področje je deregulacija poklicev in deregulacija vstopa v dejavnost, ki lahko v nepremišljenem obsegu bistveno zmanjša konkurenčnost obrtnih in malih podjetij tako v Sloveniji (popolnoma odprto tržišče za občasno opravljanje dejavnosti drugih podjetij iz EU) kot tudi v drugih državah, v katerih imajo predvsem na področju obrtnih dejavnosti regulirane poklice ter tudi reguliran vstop v dejavnost.

OZS poudarja, da odprava izobrazbenega pogoja za nosilca obrtne dejavnosti ne bo prispevala h konkurenčnosti podjetij, niti ne bo vplivala na zmanjševanje sive ekonomije ali dela na črno. Zato OZS vladi predlaga ponovno regulacijo oziroma regulacijo na višjem nivoju tistih dejavnosti, ki sodijo med obrtne dejavnosti oziroma dejavnosti, katerih opravljanje lahko pomeni resno tveganje za javno zdravje in varnost.

Veliko priložnosti za odpravo administrativnih ovir je na področju pridobivanja gradbenih dovoljenj in pridobivanja okoljevarstvenih dovoljenj in soglasij, preveč zapletena za mikro in mala podjetja je še vedno tudi zakonodaja na področju varnosti in zdravja pri delu.

V. Za spodbudno poslovno okolje

OZS zahteva, da se obrtno-podjetniški zbornični mreži nameni večja veljava v vseh zakonih in dokumentih, ki opredeljujejo podporno okolje za podjetništvo. Pri napovedani reorganizaciji izvajalskih institucij z namenom izboljšanja njihovega delovanja in podpornih storitev, povečanja učinkovitosti ter odpravljanja podvajanja pri izvajanju ukrepov pa OZS želi aktivno sodelovati in zahteva, da država izkoristi že obstoječo mrežo ter ji da večjo težo. Glede sistema financiranja delovanja VEM točk OZS predlaga, da vsaka vstopna točka dobi določeno kvoto denarja in aktivnosti, ki jih mora izvesti. Realizacija aktivnosti, ki se točkuje po vnaprej znanih merilih (na primer število opravljenih registracij, izvedenih delavnic ipd.) naj bo kriterij za nadaljnje financiranje.

OZS še predlaga, da se zagotovi ustrezen vir financiranja za opravljanje aktivnosti zbornic na področju zastopanja, saj zbornica vsakodnevno spremlja zakonodajo na različnih področjih in se bori za boljše predpise in lažje poslovanje podjetnikov, vendar izbranjene ugodnosti koristijo vsi gospodarski subjekti.

VI. Pomen poklicnega in strokovnega izobraževanja

Usposobljenost in kompetenčnost zaposlenih se tesno povezuje s potrebami in interesi delodajalcev, da bodo ohranjali in krepili svojo konkurenčnost. Zato želijo, da se poklicno in strokovno izobraževanje načrtuje in izvaja v medsebojnem tesnem sodelovanju s šolami in ob potrebnih podpori vseh povezanih strokovnih partnerskih institucij.

Priprava zakonskih podlag za ponovno uvajanje vajeništva je v polnem teku. Kakovostnega, dolgoročnega in uspešnega uvajanja vajeništva v slovenski sistem si ni mogoče zamisliti brez

VABLJENI NA FORUM 2016!

Zahteve slovenske obrti in podjetništva 2016 bomo predstavili na forumu, ki bo 3. junija v hotelu Golf na Bledu.

Z nami bodo:

- Mitja Bervar, predsednik Državnega sveta RS,
- Zdravko Počivalšek, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo,
- mag. Maja Makovec Brenčič, ministrica za izobraževanje, znanost in šport,
- mag. Dejan Židan, minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano,
- mag. Vesna Györkös Žnidar, ministrica za notranje zadeve,
- Georg Schlagbauer, predsednik Obrtne zbornice za München in Zgornjo Bavarsko in drugi ugledni gostje.

Več o dogodku, programu in vsebini letošnjih zahtev na www.ozs.si, kjer zbiramo tudi prijave (www.ozs.si/dogodki).

partnerskega sodelovanja delodajalcev in OZS pri pripravi normativnih, vsebinskih in izvedbenih podlag vajeništva. Za uspešno uvajanje vajeništva je treba zagotavljati dolgoročne sistemske in finančne podpirne ukrepe (iz evropskih in nacionalnih virov), v podporo ključni vlogi delodajalcev.

Mojstri so temelj vajeništva in sinonim za kakovost ter strokovnost, zato je treba ponovno spodbuditi interes za mojstrske izpite tudi s promocijo mojstrov in finančnimi spodbudami vsem, ki se zanje odločajo.

VII. Čezmejno opravljanje storitev

Čezmejno opravljanje storitev je še vedno administrativno zelo zahtevno, hkrati pa se od slovenskih podjetij, ki opravljajo storitve v sosednjih državah, zahteva upoštevanje visokih zakonskih standardov. Za tuja podjetja, ki opravljajo storitve v Sloveniji, pa visoki standardi ne veljajo, nadzor nad tujimi podjetji pa je manjši kot nadzor slovenskih podjetij, ki opravljajo storitve v tujini.

OZS zato predlaga, da se predvsem na širšem gradbenem področju nacionalna zakonodaja uskladi oziroma spremeni do te mere, da bodo slovenska podjetja lahko brez posebnih prilagoditev opravljala storitve v sosednji državi. Področja, pri katerih je največ problemov in jih je treba ustrezno uskladiti tudi s sosednjimi državami so

predvsem varstvo pri delu ter zakonodaja na področju obračunavanja plač.

VIII. Varstvo okolja

V Sloveniji je področje varstva okolja in ravnanja z odpadki pretirano regulirano, v prenekaterih primerih zahteva več kot opredeljuje zakonodaja EU. Veliko je administrativnih ovir, s številnimi evidencami, poročanji, vlaganji obračunov ipd.

Kot administrativno izredno obremenjujoče se kaže sistem okoljskih dajatev, ki zlasti bremenijo mala podjetja, zato so poenostavitve postopkov nujno potrebne, zbrana sredstva pa naj se porabljajo namensko za odstranitev starih bremen v okolju.

OZS predlaga poenostavitve postopkov, da dolgi in zahtevni postopki pridobivanja dovoljenj za predelavo in recikliranje ne bodo ovira, temveč bodo spodbujali podjetja, da bodo ta v čim večji meri opravljala dejavnost predelave odpadkov in vračala materiale nazaj v uporabo in ne na odlagališča.

IX. Ukrepi za posamezne dejavnosti

Zahteve za posamezne dejavnosti se nanašajo na ureditev položaja izdelovalcev izdelkov domače in umetnostne obrti, izboljšanje pogojev poslovanja za avtoprevoznike, gostince, podjetja v pogrebni dejavnosti in različna storitvena podjetja.

MAJA RIGAČ

Pozor, ponovno kroži zavajajoče pismo!

Komaj dva meseca nazaj smo vas opozarjali na goljufije pri e-pobotih in pred nami je že nova zgodba s polja poslovnih goljufij. Naši člani namreč znova prejemajo izjemno zavajajočo pošto tujega spletnega poslovnega imenika European Business Number. Gre za očitno zavajajoče vabilo k vpisu v tuj spletni poslovni imenik, obljublja pa tudi pridobitev nekakšne evidenčne številke, ki naj bi bila potrebna za vsa podjetja v Evropski uniji.

Če se ozremo nazaj, smo do sedaj imeli opravka zlasti s ponudbami za European Union Web-register Republic of Slovenia oziroma EU WEB register Slovenija, Euro Data, European City Guide, Intercable Verlag, Construct Data Verlag, Expo Guide Mehika, Euro Bussines Guide, World Bussines Guide in še koga. Praviloma so ponudbe vedno na prvi pogled izgledale kot brezplačna storitev, vendar so vsebovale drobn tisk, ki ga podjetniki pri podpisu obrazca velikokrat spregledajo. In prav v drobnem tisku se skrivajo podrobnosti, ki vas ob podpisu in s tem sklenitvijo pogodbe največ stanejo.

Spletni imenik, ki znova pošilja vabila k vpisu, se torej imenuje European Business Number (EBN). Zavajajočo ponudbo nam je predstavila Sabina Rupert, svetovalka za gospodarsko pravo OZS, ki je takoj, ko jo je poklicalo več članov, zaznala problem. Z objavo opozorila na spletnih straneh in novico poslano po elektronski pošti smo vas nanj takoj opozorili, sedaj pa zgodbo predstavljamo še v reviji.

K sodelovanju vas z EBN torej vabijo zelo pretkano in predvsem zavajajoče.

Ključna »limanica« te ponudbe je obljuba, da bo podjetje, ki bo izpolnilo podatke, dobilo tako imenovano evropsko poslovno številko.

Vendar pozor, pomislite, kakšna številka je vendar to?

Ker podjetniki zares vsega ne morejo vedeti, še manj pa poznajo pravila tujih trgov, seveda nihče ne pomisli na goljufijo, najprej vsi pomislijo, da gre dejansko za v EU potrebno evidenčno številko. Pa to ni res, opisana številka ne obstaja, še manj pa je kakorkoli potrebna ali obvezna! In ko zavedeni izpolnimo in podpišemo obrazec na drugi strani ponudbe, praviloma spregledamo zelo droben tekst, ki opredeljuje, da smo pravzaprav izpolnili naročilo za objavo na portalu komercialnega poslovnega imenika EBN. In zelo res je, podpisali smo naročilo, saj v drobnem tisku zelo lepo piše, da s podpisom sklepate pogodbo za objavo v spletnem imeniku za obdobje kar treh let ob plačilu celih 677 evrov na leto!

Pri EBN gre najverjetneje za isto združbo, ki je izdajala že uvodoma opisane imenike, le da si je ponovno naredila novo ime. Pomembno je, da pred

kakršnim koli podpisom in izpolnitvijo podatkov podrobno preučite, kaj podpisujete in kaj iz dokumenta izhaja. Žal se še vedno dogaja, da se podjetja svoje napake zavedo šele, ko prejmejo račun za storitev, ki so jo nezavedno naročile.

Zavedati se moramo, da smo ljudje v veliki večini še vedno pošteni in zaupljivi, kar nekateri s pridom izkoriščajo. Taki »projekti« delujejo po načelu ekonomije velikih števil, kjer razpošljejo res zelo veliko število ponudb praviloma vsem evropskim podjetjem. Te so sicer lahko legalne, saj praviloma vse lepo piše, vendar vprašanje kako, kaj in kje. Hkrati pa se moramo tudi vprašati, kakšna je zares korist od njih in če niso namenjene le temu, da pošiljatelji lahko na račun tistih, ki vseeno padejo na limanice, v končni fazi prav lepo zaslužijo.

Zato vsega, kar v glavi nosi napis EU in podobo rumenih zvezdic, še zdaleč ne smete vzeti kot nekaj zveličavnega, resnega, pravičnega in poštenega. Žal, prej nasprotno!

ANTON ŠIJANEC

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

ZMAGOVALCI: GRADNJE MARGUČ, ALEKSANDER MARGUČ

40 let tradicije



gradbeništva Marguč

Zaposleni v operativi in na terenu soustvarjajo uspešno konjiško podjetje Gradnje Marguč. Direktor Aleksander Marguč tradicijo gradbene obrti nadaljuje po očetu Frideriku, ki je obrt ustanovil leta 1976. Poleg visokih in nizkih gradenj ter mehanizacije se podjetje ukvarja še z betonarno in zbirno predelovalnim centrom gradbenih odpadkov.

»Če dobro delaš, če imaš željo po rasti, potem je uspeh zagotovljen, vsaj tako je bilo pri nas. Moj prvi samostojni gradbeni projekt je bila Gimnazija Slovenske Konjice, za katerega sem sam izvedel gradbena dela, naredil gradbeno knjigo in na koncu obračun. Leta 2008 smo začeli izdelovati beton, kar je predstavljalo našo največjo investicijo,« zadovoljno pripoveduje direktor **Aleksander Marguč**. Pred natanko dvajsetimi leti se je kot izučeni avtomehanik zaposlil v očetovem podjetju in si ni predstavljal, da bo kdaj vodil tako veliko in uspešno podjetje.

Razpršene storitve so jih zaščitile pred zlomom gradbeništva

Ko je oče Friderik, izučen kovač, leta 1976 ustanovil obrt, je začel delati z enim strojem kot kooperant za velika gradbena podjetja. Cele dneve je z rovokopačem delal za konjiški TOZD Ingrada, postopoma je dokupoval stroje in zaposloval največ pet ljudi. V sedemdesetih in osemdesetih letih se je veliko gradilo, po osamosvojitvi pa je nastalo zatišje, s pomanjkanjem dela v gradbeništvu. »Po letu 2003, ko sem začel prevzemati očetove posle, je bil sistem povsem drugačen. Ni bilo več mo-

goče, da bi izvajali samo eno vrsto gradbenih del (izkopi, prevozi ...), zato smo bili primorani prevzeti celovite projekte, od razpisne dokumentacije do same izvedbe objekta ter primopredaje izvedenih del. Dejansko nas je trg in propad velikih gradbenih podjetij prisil v to, da smo sami nastopili na trgu in začeli pridobivati posle. Poleg nizkih gradenj smo leta 2009 začeli izvajati tudi visoke gradnje. Nudimo inženiring in izvedbo gradbenih del po sistemu na ključ. Imamo tudi svojo asfalterško ekipo, saj so se za ta dela v lokalnem okolju pojavile potrebe,« pripoveduje Aleksander.

Direktor priznava, da jim sprva ni bilo lahko, ker niso imeli referenc, po drugi strani pa so imeli srečo, saj ob zlo- mu gradbeništvu niso imeli nobenih kre- ditov in majhno število zaposlenih: »Pri pridobivanju poslov je pomagala tudi prepoznavnost očetove obrti, kar pa ni bilo dovolj. Za pridobivanje poslov sem uporabil svoje znanje, sposobnost zapo- slenih pa se je pokazala kot ključna pri končni izvedbi del.«

Nobena stranka ni premajhna

»Sodelujemo z občinami, javnimi ustanovami, velikimi in manjšimi pod- jetji ter z individualnimi strankami v Dravinski dolini, dejavni pa smo tudi na področju Podravske in Savinjske regije. Za poslovnega partnerja, s katerim pos- lujemo dlje časa, pri razdalji za izvedbo del ne vidimo težav, čeprav z logistiko izgubljammo dodano vrednost. O sami ši- ritvi poslov v tujino pa ne razmišljamo,« pove izkušeni podjetnik in hkrati pou- darja, da nobena stranka ni premajhna: »Prevzamemo tudi posle, pri katerih je samo dva dni dela, čeprav je to logistič- no zahtevno. Zgradimo stopnice, saj bo morda ista stranka nekoč gradila hišo. Če bo zadovoljna z našo storitvijo, bo znova poklicala Gradnje Marguč.«

Poleg prvega samostojnega projekta, Gimnazije Slovenske Konjice, je Aleksan- der Marguč najbolj ponosen na projekt Vinska klet Zlati grič, pri katerem so v enem mesecu izkopali in razvozili 32 ti- soč kvadratnih metrov zemlje. Med svoje pomembnejše reference prištevajo izgra- dno trgovsko poslovnega objekta Oplast v Tepanju, poslovno proizvodni skladišč- ni objekt AD VITA in izgradnjo obrtne cone Slovenske Konjice, več trgovskih poslovnih centrov, šol in vrtcev v lokal- nem okolju. Gradijo mostove, izvajajo sanacije, rekonstrukcije cest in plazov ter rušenje objektov.

Tovornjak bolj hrupen od betonarne

Marguč pravi, da je o betonarni začel razmišljati iz povsem praktičnega razlo- ga: »Zidarji so se pritoževali, da konku- renca včasih ne sledi njihovim potrebam, zato sem začel razmišljati, da bi bila postavitve betonarne za naše podjetje



odlična dopolnilna dejavnost. Zamisel je nato rasla vsaj štiri leta, saj je bilo tre- ba zagotoviti finančna sredstva – več kot 300 tisoč evrov. 50-odstotno sub- vencijo smo uspeli pridobiti na razpisu za nepovratna sredstva Evropske unije«. Sogovornik ob tem zmajuje z glavo nad birokratskimi mlini: »Maja 2008 smo do- bili pozitivno odločbo, celotna investicija pa je morala biti zaključena do 15. sep- tembra istega leta. A betonarne niso na zalogi, temveč jo je bilo treba izdelati po naročilu. Poiskali smo italijanskega pro- izvajalca, a težava je, da imajo Italijani feragosto. Na srečo so nam šli toliko na roko, da so prekinili dopust in nam beto- narno zmontirali do konca avgusta, tako da smo lahko še pravočasno oddali zah- tevek za izplačilo.«

Betonarna je prve stranke sprejela jeseni leta 2008. »V povprečju zmeša- mo sto kubičnih metrov dnevno, odvisno od projektov. Za nas je pomemben vsak kubični meter. Zato našim zaposlenim vedno pravim: Stranka, ki danes potre- buje kubični meter, bo morda čez pet let potrebovala sto kubičnih metrov,« pove Aleksander in ob opazkah, da je beto- narna prašna in hrupna, argumentira:

»Kupili smo betonarno s sodobno teh- nološko opremo s filtri, ki preprečujejo onesnaževanje okolja. Je brezhrupna, saj deluje na elektromotorje. Več hrupa pov- zroči tovornjak, ki se pripelje po beton.«

Predelava gradbenih odpadkov ima velik potencial za rast

Zdi se, da konjiški obrtnik ves čas spremlja trende in razmere na trgu in se nanje pravočasno odzove. Tako je leta 2009 podjetje Gradnje Marguč pridobi- lo okoljevarstveno dovoljenje Ministr- stva za okolje RS za postavitve Zbirnega centra za odpadni gradbeni material in njegovo predelavo. »Za njegovo postavi- tev smo kupili zemljišče, ki se nahaja v neposredni bližini zbirnega centra CERO Slovenske Konjice. Leto pozneje smo s pomočjo sredstev Evropske unije kupili mobilni čeljustni drobilec za mletje ne- nevarnih gradbenih odpadkov in nato še klešče za rezanje betona,« predstavi veliko investicijo.

»Izvajamo rušenje objektov, pri tem sortiramo ves gradbeni material, ga zmeljemo in predelamo ter recikliranega pošljemo nazaj na trg oziroma ga vgra-

Aleksander Marguč, ki je tudi član upravnega odbora OOO Slovenske Konjice in si prizadeva za oživitve sekcije gradbenikov, se še spominja, da je kot fantič hodil v pisarno zbornice kopirati ali pošiljati fakse za očetovo obrt. »Z zbornico dobro sodelujemo, udeležujemo se izobraževanj in ekskurzij. Vsekakor je OZS velika prednost, saj nas, obrtnike, postavlja na prvo mesto in zastopa naše interese,« konča Aleksander Marguč.



jujemo nazaj v ceste. Marsikdo je bil na začetku skeptičen in nam je očital, da vgrajujemo smeti, a se je pokazalo, da ima recikliran agregat bistveno boljše lastnosti kot pesek iz kamnoloma, saj je bolj trd, se boljše veže in ga neurja ne odnesejo. Zanj smo lani uspeli pridobiti certifikat in s tem tudi certifikat o skladnosti kontrole proizvodnje. Na tem segmentu si želimo nadaljnji razvoj. Prej so se gradbeni odpadki odlagali v globeli, jarke, gozdove ..., zdaj pa jih predelamo. Materialu damo novo življenje in uporabnost. V celoti ga porabimo za lastna gradbišča,« je zadovoljen z ekološko nalozbo, ki jim prinaša tudi znatne prihranke pri nabavi surovin.

Letos manj javnih in več zasebnih investicij

Direktor z zadovoljstvom pove, da je podjetje Gradnje Marguč lani ustvarilo petkrat več prihodkov kot pred osmimi leti: »Zadnji dve leti so prevladovali posli v segmentu nizke gradnje, leto pa smo začeli v sklopu visokih gradenj, in sicer z gradnjo proizvodnih hal za zasebna podjetja. Imamo tudi večji občinski projekt, ki ga izvajamo po fazah, skladno s sredstvi v občinskem proračunu. Poleg

tega smo pridobili 15-letno koncesijo za izvajanje zimske službe v občini Slovenske Konjice. Vzdrževanje cest je velika odgovornost, saj moramo zagotavljati neprekinjeno dežurstvo in nadzor nad cestami.«

Podjetje se je v vseh teh letih močno okrepilo z lastnim kadrom in zunanjimi kooperanti. Imamo vodje na posameznih področjih, ki svoja dela opravljajo samostojno, tako da lahko z družino gremo brez skrbi na dopust. Prav tako bi delo potekalo nemoteno v primeru morebitne bolezni ali nesreče,« zaupa svojim sodelavcem in doda, da imajo težave pri iskanju kadrov: »Naš kader je zaposlen iz različnih občin, saj v naši občini primanjkuje inženirjev gradbeništva in upravljalcev gradbene mehanizacije, tako da smo bili primorani zaposliti tudi delavce iz tujine.«

»Najbolj nam primanjkuje delavcev za lažja gradbena dela. V preteklih letih smo imeli na počitniškem delu in obvezni delovni praksi dijake in študente. Večina nima delovnih navad, zato jim je treba vsako nalogo posebej obrazložiti in pokazati. Živijo v čisto drugem svetu, kot sem jaz. Po zaključeni avtomehanični šoli me je oče takoj zaposlil

in z delom sem bil enakopraven drugim zaposlenim. Ob zamujanju in nevestnem opravljanju svojih dolžnosti me je grajal, opominjal, da moram kot njegov sin biti vzor drugim in da moram biti prvi na delovnem mestu, svojemu delu pa se sto odstotno posvetiti,« se smeje spominja. »To je bila dragocena šola. Naučil sem se vseh delovnih postopkov in se še vedno učim novih, zato me nihče ne more prepričati, da se nečesa ne da storiti. Vse se da, če imaš voljo in željo po učenju, da raziskuješ in preizkušaš,« je hvaležen očetu za pravilno usmeritev.

Družina je 'sprostitev'

»Oče se je upokojil leta 2003. Na začetku mi je intenzivno pomagal, a pogajanja s strankami je prepustil meni, saj je menil, da bom le tako postal samostojen. Zdaj vidim, da je imel prav! Še do leta 2010 je delal na delovnem stroju, zdaj je star 73 let in še vedno spremlja delo na gradbiščih. Starši so ponosni name in na brata, ki ima podjetje Bravus za izdelavo lesenih hiš, s katerim tudi poslovno sodelujem,« spregovori o družini in doda: »Družina mi predstavlja sprostitev, da se lahko odklopim, saj drugih hobijev nimam. Z ženo zjutraj najprej urediva tri otroke in jih razvoziva v vrtec in šolo. Ob 7. uri sem v pisarni, nato delovni dan traja do 17. ure, v večernih urah pa se znova posvetim družini. Če pri tem tempu ne bi imel družine, predvsem žene, ki me pri mojem delu podpira, menim, da podjetje ne bi bilo tako uspešno. Podjetje je del mojega življenja, s katerim moraš biti z dušo in telesom, opazovati, kako se razvija, ga usmerjati in hitro odreagirati. Moraš živeti s podjetjem, sicer ni uspeha!«

Cilj je optimizacija podjetja do leta 2020: »Trend v gradbeništvu je, da en stroj z različnimi priključki naredi več, hitreje in z manj stroški. Stroji gredo v smeri pametne tehnologije, s tem, da je tudi nevarnost poškodb na delovnem mestu za delavca manjša. Prav to je naša prednost pred konkurenco, da imamo sodoben strojni park, ki ga vsako leto posodabljam, in sledimo trendom,« je Aleksander Marguč optimistično zazrt v prihodnost svojega podjetja.

ANITA IVAČIČ

NEPOVRATNE FINANČNE SPODBUDE

UGODNI KREDITI

občanom in pravnim osebam
za različne okoljske naložbe
3M EURIBOR + 1,3 %

z možnostjo pridobitve tudi nepovratnih sredstev za naložbe učinkovite rabe energije in rabe obnovljivih virov energije!

lokalnim skupnostim
za različne okoljske naložbe
3M EURIBOR + 1,0 %

občanom za naložbe v večjo energijsko učinkovitost in rabo obnovljivih virov energije v eno, dvostanovanjskih stavbah in posameznih stanovanjih ter za skupne naložbe pri obnovi starejših večstanovanjskih stavb

občanom in pravnim osebam za naložbe v električna vozila za cestni promet

lokalnim skupnostim za nakup novih vozil za javni potniški promet na degradiranih območjih in za gradnjo skoraj nič-energijskih stavb splošnega družbenega pomena

Eko sklad, j.s. Bleiweisova cesta 30 1000 Ljubljana www.ekosklad.si 01 241 48 20

EKO SKLAD, SLOVENSKI OKOLJSKI JAVNI SKLAD, OBJAVIL NOVE JAVNE POZIVE ZA DODELJEVANJE UGODNIH KREDITOV IN NEPOVRATNIH SREDSTEV

Obrestne mere kreditov nižje kot doslej

V okviru **javnega poziva za kreditiranje okoljskih naložb občanov 550B16** je razpisanih **6 milijonov EUR** ugodnih kreditov z nižjo obrestno mero kot doslej: trimesečni EURIBOR + 1,3 % fiksni pribitek. Odplačilna doba ostaja 10 let. Občani lahko za naložbe učinkovite rabe energije in rabe obnovljivih virov energije, ki izpolnjujejo pogoje tako javnega poziva za kreditiranje in javnega poziva za dodeljevanje nepovratnih sredstev, kandidirajo za pridobitev obeh spodbud Eko sklada.

V okviru **javnega poziva 56P016** za kreditiranje okoljskih naložb pravnih oseb, samostojnih podjetnikov in zasebnikov je razpisanih **5 milijonov EUR** kreditov po obrestni meri trimesečni EURIBOR + 1,3 % fiksnim pribitkom in odplačilno dobo do 15 let z vključenim enoletnim moratorijem na odplačilo glavnice. Krediti so namenjeni naložbam, katerih učinek se kaže v zmanjšanju emisij toplogrednih plinov in drugih emisij v zrak, kot so prašni delci, NOx, in druga specifična onesnaževala, za katere lahko znaša delež kredita do 85 % priznanih stroškov naložbe. Za naložbe v varstvo voda in naložbe v ravnanje z odpadki delež kredita lahko znaša do 80 % priznanih stroškov naložbe, za spodbujanje začetnih naložb, ki presegajo veljavne okoljske standarde, pa se kredit odobri v višini največ do 75 % priznanih stroškov naložbe.

Javni poziv 57LS16 je namenjen lokalnim skupnostim in nadaljuje program dodeljevanja kreditov za okoljske naložbe, ki jih izvajajo in financirajo občine. Razpisanih je **5 milijonov EUR** kreditov z obrestno meri trimesečni EURIBOR + 1,0 % fiksnim pribitkom, ki je glede na lanski javni poziv nižji za 0,8 odstotne točke, in najdaljšo odplačilno dobo 15 let.

Nepovratna sredstva za naložbe občanov v stanovanjskih stavbah

Od začetka marca velja javni poziv **37SUB-0B16** za dodeljevanje nepovratnih sredstev za nove naložbe v rabo obnovljivih virov energije in večje energijske učinkovitosti v stanovanjskih stavbah. Skupna višina sredstev po tem javnem pozivu znaša 15,8 mio EUR, pri čemer je 2,8 mio EUR sredstev iz Sklada za podnebne spremembe namenjenih za višje spodbude nekaterim ukrepom pri obnovi starejših stanovanjskih stavb na območjih občin s sprejetim Odlokom o načrtu za kakovost zraka. Spodbude so precej višje v primeru obsežnejše obnove starejših stanovanjskih stavb, in sicer za izvedbo najmanj treh ukrepov hkrati.

Po treh letih nepovratne finančne spodbude tudi za občine

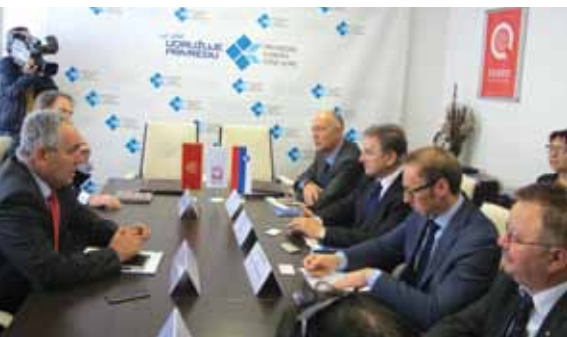
Javni poziv 40SUB-LS16 namenja **6 milijonov EUR** nepovratnih sredstev za gradnjo skoraj nič-energijskih stavb splošnega družbenega pomena v lasti občin. Nepovratna finančna spodbuda se lahko dodeli občini za gradnjo nove skoraj nič-energijske stavbe, za katero bo izračunana energijska učinkovitost znašala $Q_h \leq 6 \text{ kWh/m}^3\text{a}$. Višina nepovratne finančne spodbude je določena glede na neto ogrevano in prezračevano površino znotraj toplotnega ovoja stavbe, vrsto vgrajenih toplotno - izolacijskih materialov in uporabo lesa.

Vsi navedeni javni pozivi so objavljeni v Uradnem listu RS in na spletnih straneh Eko sklada, kjer je na voljo tudi dokumentacija za prijavo.

Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad

Pomemben korak za poslovanje malega gospodarstva v Črni gori

Minuli mesec sta Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in Privredna komora Crne Gore v Podgorici podpisali izjemno pomemben sporazum o medsebojnem poslovnem sodelovanju, s ciljem promocije in razvoja gospodarskega sodelovanja. V sodelovanju z Veleposlaništvom RS v Črni gori je OZS pripravila tudi poslovni forum.



Pogovori med predstavniki Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in Privredne komore Crne Gore.

Foruma se je udeležilo več kot 30 zainteresiranih črnogorskih podjetij, skupaj z župani ter predstavniki ministrstev in lokalnih skupnosti Črne gore. Vsem prisotnim sta se tokrat predstavila člana OZS, podjetje Oblak commerce, d. o. o., ki se ukvarja s proizvodnjo in prodajo betonskih izdelkov, ter podjetje Roto, d. o. o., ki proizvaja izdelke iz plastičnih mas. Po podpisu sporazuma in predstavitvi so potekali individualni poslovni sestanki, ki so jih predstavniki omenjenih dveh podjetij, ki sta na črnogorskem trgu sicer že prisotni, ocenili za izredno uspešne.

Predsednik OZS Branko Meh je ob podpisu sporazuma s črnogorsko gospodarsko zbornico poudaril, da je to izjemno pomemben korak za slovensko malo gospodarstvo, saj s tem odpiramo možnosti za poslovno sodelovanje v njihovih projektih in z njihovimi podjetji vsem članom OZS. V Črni gori se namreč načrtuje prenova celotne infrastrukture in potencial za sodelovanje bo precejšen.

»Tokrat smo k predstavitvi povabili dva naša velika člana, ki na tem trgu že delujeta. In ker se je to pokazalo kot do-



Sporazum sta podpisala predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh in podpredsednik Privredne komore Crne Gore Ivan Saveljić.

bra poteza, bomo tovrstno dobro prakso nadaljevali tudi v prihodnje in k predstavitvi na črnogorskem trgu povabili vse naše člane. Podoben model bomo uporabili še za druge evropske trge, morda tudi svetovne!» je zaključil Meh.

Kolegi s Privredne komore Crne Gore so bili navdušeni nad storitvami, ki jih nudi OZS svojim članom. Predvsem jih je zanimala kartica ugodnosti Mozaik podjetnih, preko katere OZS svojim članom zagotavlja izjemne ugodnosti in popu-

ste pri partnerskih podjetjih. Vsekakor pa vidijo izjemen potencial v poslovnem sodelovanju s slovenskimi malimi in srednjimi podjetji, saj se zavedajo, da jim lahko ta ponudijo inovativne izdelke in rešitve.

Podpredsednik Privredne komore Crne Gore Ivan Saveljić: »Prepričan sem, da bodo slovenska podjetniška znanja in izkušnje pozitivno prispevali k razvoju Črne gore. Za sodelovanje z malimi in srednjimi podjetji iz Slovenije obstaja



Predsednik OZS Branko Meh se je srečal tudi z veleposlanikom Republike Slovenije v Črni gori njegovo ekselencio Mitjem Močnikom in mu podaril izdelek slovenske domače in umetnostne obrti.



Črnogorski javnosti sta se ob tej priložnosti predstavili podjetji Oblak Commerce, d. o. o. in Roto, d. o. o.

veliko možnosti in prepričan sem, da jih bomo, v sodelovanju z OZS, dobro izkoristili. Današnji Podjetniški poslovni forum in podpisan sporazum z OZS je le začetek dobrega sodelovanja.»

Predstavniki podjetij Oblak commerce in Roto pa so poudarili, da bo delovno srečanje, na katerem so se lahko neposredno predstavili zainteresiranim črnogorskim podjetjem, županom, predstavnikom mi-

nistrstev in lokalnih skupnosti, nedvomno obrodilo sadove na trgu, na katerem so sicer že prisotni, a obstaja še obilo možnosti za povečan obseg sodelovanja.

JANJA ŠTRIGL

DONATORSKA AKCIJA

Člani prenovili sejno sobo

Iz Sekcije polagalcev talnih oblog, Sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev ter Sekcije čistilcev objektov pri OZS je pred časom prišla pobuda, da izvedejo donatorsko akcijo in prenovo eno od sejnih sob Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Idejo so realizirali sredi aprila.

Najprej se je podjetje Lales iz Ljubljane, ki ga vodi Jure Černe, lotilo brušenja in lakiranja parketa, pozneje pa so namestili še kotne letve. Parket so prelakirali z lakom na vodni osnovi Bona, ki ga je za to priložnost doniralo podjetje Pirc international iz Ljubljane.

Za slikopleskarska dela gre zahvala podjetju Dipex iz Ljubljane, ki ga vodi Dušan Presetnik, sejno sobo pa je ob koncu del temeljito počistilo podjetje E&T Planinc, prav tako iz Ljubljane.

Ob zavedanju, da vzdrževalna dela običajno terjajo kar nekaj denarja, je mogoče ideja o postopni prenovi prostorov zanimiva tudi drugim lastnikom stavb, ki so potrebne prenove. Na ta način se sicer obnova nekoliko zavleče, na koncu pa prostori vendarle dobijo svež izgled, ki bo vzdržal prihodnjih nekaj let.

Vsem pobudnikom in izvajalcem donatorske akcije je v prvi vrsti iskreno hvaležno vodstvo Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, pa tudi vsi uporabniki sejne sobe v tretjem nadstropju stavbe na Celovski cesti 71 v Ljubljani.

E. M.



EVROPSKI DAN DELODAJALCEV

Dogodek, namenjen najmanjšim delodajalcem, izpolnil pričakovanja

V okviru Evropskega dneva malih in srednje velikih delodajalcev je Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije skupaj z Zavodom RS za zaposlovanje 7. aprila na izbranih OOO pripravila dvanajst poslovnih zajtrkov. Zavod je pripravil tudi dvanajst zaposlitvenih sejmov za področje gostinstva, turizma in logistike, svetovalci zavoda pa so obiskali več kot 300 malih in srednje velikih delodajalcev.

Glavni namen dogodka, ki sta ga OOO in Zavod RS za zaposlovanje pripravila letos drugič, je okrepiti sodelovanje malih in srednje velikih delodajalcev z Zavodom, ki si želi v čim večji meri zagotoviti storitve po meri delodajalcev.

Poslovni zajtrki so bili na dvanajstih OOO – v Celju, Kopru, Kranju, Ljubljani (Moste Polje), Mariboru, Murski Soboti,

Poslovni zajtrk za območje Ljubljane je bil letos v OOO Ljubljana Moste Polje.



ODBOR ZA ZNANOST IN TEHNOLOGIJO

Potrjeno novo vodstvo

Aprila je upravni odbor OZZ imenoval novega predsednika Odbora za znanost in tehnologijo pri OZZ. To je postal Marko Lotrič, ki ga v prihodnje čaka veliko nalog predvsem pri oblikovanju okolja, ki bo tudi malim podjetjem omogočalo črpanje razpisanih sredstev in povečanje praktičnih implementacij tehnoloških novosti v obrtne delavnice ter s tem prehod iz teoretičnega sodelovanja v čim več praktičnega.

Novi predsednik odbora Marko Lotrič je direktor in lastnik podjetja Lotrič meroslovje, d. o. o. iz Selc. V 25. letih uspešnega poslovanja njegovega podjetja je to preraslo v skupino Lotrič Metrology, ki šteje osem hčerinskih podjetij iz šestih različnih držav Slovenije, Avstrije, Hrvaške, Srbije, Makedonije ter Bosne in Hercegovine. Celotna skupina danes zaposluje 93 strokovnjakov, ki se ukvarjajo z razvojem in izvedbo meroslovnih rešitev. Neizmerno verjame v moč zna-

nja, spodbuja inovativnost in prisega na poštenost. Vrednota, ki ji daje poseben pomen je zaupanje, tako med zaposlenimi kot pri delu z odjemalci. Znanja in izkušnje, ki jih je pridobil na področju meroslovja, z veseljem deli med svoje sodelavke in sodelavce ter krepi kulturo odličnosti med zaposlenimi. Zagotavlja nje kakovosti in odličnosti potrjujejo tudi s poslovanjem v skladu s standardoma ISO 17025 in ISO 17020 ter EFQM modelom.

V letu 2012 je podjetje pridobilo najvišje državno priznanje za poslovno odličnost in nacionalno priznanja Zaposlovalec leta v izboru Zlata nit. Kot enega izmed pomembnih korakov k uspešnosti podjetja, izpostavlja tudi sodelovanje in partnerstva, ki omogočajo sinergijo in uresničevanje strategije in filozofije podjetja. Danes podjetje Lotrič meroslovje d.o.o. posluje z več kot 8000 poslovnimi partnerji. Njihovi največji kupci prihajajo iz farmacevtske, avtomobilske, elektro,

Novi Gorici, Novem mestu, Krškem, Trbovljah, Velenju in na Ptuju.

Posebno pozornost so namenili predstavitvi ukrepov aktivne politike zaposlovanja, s katerimi Zavod spodbuja zaposlovanje in usposabljanje brezposelnih, poleg tega pa so predstavili še pisarne za delodajalce, ki so jih vzpostavili v vseh dvanajstih območnih službah Zavoda, in portal za delodajalce, kjer uporabniki do vseh elektronskih storitev, ki jih je Zavod razvil za delodajalce, dostopajo z enega mesta.

Obiskali več kot 350 delodajalcev

Zavod si je na podlagi dobre izkušnje iz lanskega leta tudi letos v okviru dneva delodajalcev zadal obiskati okrog 300 delodajalcev, s katerimi še niso sodelovali oziroma niso bili v stiku zadnji dve leti. Načrte so presegli, saj so jih obiskali kar 350, največ na območju Območne službe Ljubljana, saj gre za Zavodovo največjo enoto, poleg tega pa je na tem območju tudi največje število aktivnih gospodarskih subjektov. Delodajalci so takšen osebni pristop ocenili kot poziti-

ven, prav tako so bili zelo zadovoljni, da so jih sodelavci Zavoda obiskali v njihovih konkretnih delovnih okoljih.

Zaposlitveni sejmi na vseh enotah Zavoda

V okviru letošnjega Evropskega dneva delodajalcev so na vsaki območni službi Zavoda potekali tudi zaposlitveni sejmi. Na njih je več kot 70 majhnih in srednje velikih delodajalcev iz dejavnosti gostinstva, turizma in logistike izvedlo hitre zmenke z brezposelnimi. Hitri zmenki so zelo učinkoviti, ker se tako delodajalci kot tudi iskalci zaposlitve vnaprej dobro pripravijo na skupno srečanje, saj pogovori potekajo hitro in morajo čim bolj učinkovito izrabiti čas, ki ga imajo na voljo. Iskalci zaposlitve imajo na takšnih sejmih priložnost, da se predstavijo več delodajalcem, ti pa lahko izbirajo med več primernimi kandidati.

Omeniti velja, da je letos v okviru Evropskega dneva delodajalcev potekal tudi spletni zaposlitveni dan v turizmu, ki ga je pripravil EURES Slovenija, namenjen pa je bil vsem, ki iščejo zaposlitev



V Celju so predstavniki podjetij s področja grafične in tiskarske dejavnosti opozorili, da je zelo težko dobiti kader, ki bi ga bilo brez dodatnega usposabljanja mogoče takoj vključiti v delovni proces, predvsem gre za profila tiskar in nastavljalec nabrizgov. V prihodnje bodo preverili potrebe po teh kadrih, Zavod pa bo v sodelovanju s podjetniki oblikoval program usposabljanja za te profile.

na področju gostinstva, hotelirstva in turizma na Hrvaškem in na Malti, v Nemčiji, Avstriji, Sloveniji in tudi v drugih evropskih državah.

EVA MIHELIČ



Marko Lotrič, novi predsednik Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS.

kemijske in plastične industrije, iz javnih in zasebni inštitutov, univerz, zdravstvenih ustanov ter drugih področij. Velik pomen namenja tudi sodelovanju z institucijami znanja. Podjetje sodeluje s 16 raziskovalnimi inštituti in univerzami.

Ob sprejemu funkcije je Lotrič povedal, da bo učinkovito povezovanje gospodarstva in znanosti ter s tem zagotavljanje prenosa znanja in novih tehnologij tudi v prihodnje ostala temeljna naloga odbora, kar je po njegovem mnenju tudi ključno za uspešen razvoj podjetij. Na povabilo predsednika OZS Branka Meha je zato to funkcijo tudi sprejel. Ob tem je izrazil zahvalo in čestitke za uspešno delo dosedanjemu predsedniku Janezu Škrlecu, ki je februarja s te funkcije odstopil in hkrati izrazil željo po sodelovanju tudi v prihodnje. Dosedanje dobre prakse prepozna kot tiste, s katerimi velja nadaljevati tudi v prihodnje.

Med svojimi načrti za prihodnost je izpostavil še bolj poudarjena prizadevanja za aktivno sodelovanje odbora pri snovanju predlogov, ki bodo obrtnikom in podjetnikom ter MSP omogočili prijave na razpise, ki jih do leta 2020 prinaša sprejeta Strategija pametne specializacije. Vse to še posebej v luči deklarirane usmeritve Evropske unije – Najprej pomisli na male, na katero moramo neprestano opozarjati.

ZA USPEŠNO DESETLETNO VODENJE ODBORA SE NA TEM MESTU DOSEDANJEMU PREDSEDNIKU JANEZU ŠKRLECU ZAHVALJUJE TUDI PREDSEDNIK OZS BRANKO MEH.

Kot zelo pomembne je opredelil tudi aktivnosti, usmerjene k potrebam članov OZS pri njihovem približevanju centrom znanj. S pridobljenimi novimi znanji in tehnologijami lahko mala podjetja v svoje poslovne procese vključujejo nove proizvode, storitve in poslovne modele ter s tem dosegajo višjo dodano vrednost, kar bo ključen pogoj in prednost pri kandidiranju za sredstva razpisov Obzorja 2020.

Ker smo pri nas zelo navezani na nemško gospodarstvo, se mu zdi tudi zelo pomembno, da vsi skupaj čim prej sprejmemo izzive, ki jih prinaša 4. industrijska revolucija. Z njimi se namreč prav Nemčija že zelo organizirano sooča.

ANTON ŠIJANEC

Koledar izobraževanj in poslovnih dogodkov

Izobraževanja in drugi poslovni dogodki, ki jih organizira OZS, zaznamujejo večinoma strokovne teme, izvajajo pa jih izkušeni strokovnjaki s področja obrti in podjetništva, prodaje, marketinga itd. Namen izobraževalnih dogodkov je nadgradnja znanj, povezanih z vsakodnevni aktivnostmi v obrti in podjetništvu ter spoznavanju najsodobnejših trendov na področju različnih strokovnih področjih.

Vabljeni, da nadgradite svoje znanje in pridobiti nove veščine!

Seminarji s področja prodaje in marketinga

→ **Kako spremeniti obstoječe kupce v svoje prodajalce?** – 19. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Čas je naš zaveznik - upravljajmo ga!** – 26. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Kako kupec vidi naš izdelek?** – 2. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Komu najbolj zaupate? Če sebi, potem lahko to naučite druge!** – 7. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Prodajni in marketinški oddelek v zdravo rastočem podjetju** – 16. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

opira na znanja, pridobljena na sledečih usposabljanjih: NLP praktik, NLP mojster praktik (INLPTA) in Andragoški praktikum za izobraževanje odraslih. V sodelovanju z njo pripravljamo seminarja:

→ **Kako sestaviti prodajno besedilo za 50% več prodaje?** – 16. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Kako v 6 mesecih do 25 % več prodaje preko spleta in strank, ki vas priporočajo drugim?** – 9. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

Mag. Emilija Bratož ima več kot dvajset let izkušenj združevanja znanj in prenosa v prakso na področju proizvodnje, uvajanja tehnologij, tehnolo-



Robert Andolšek, head coach, se več kot 22 let ukvarja s prodajo v zasebnih, majhnih in srednje velikih podjetjih. Večji del svetovalne poslovne poti je preživel v tujini – izkušnje je med drugim nabiral v podjetju elektronskih naprav ERA Calgary iz Kanade, v farmacevtskem podjetju Preline Zagreb na Hrvaškem, v slovenskem prostoru pa mu zaupajo podjetja SMC Corporation, Prva Group - zavarovalnica, in mnogi drugi. Pogosto pomaga slovenskim podjetjem in podjetjem na širšem Balkanu, predvsem na področju B2B in B2C prodaje, komunikaciji ter v procesih od predstavitve do zaključka prodaje in posledično vzpostavitve trajnostnih ponovitev. V sodelovanju z njim pripravljamo seminarje:



Mag. Maja Novak, izobraževalna trenerka in strokovnjakinja za vsebinski in video marketing, ustanoviteljica podjetja Akademija za inovativni marketing. Karierno pot je začela v novinarstvu, objavljala članke v nekaterih večjih slovenskih revijah in časopisih. Poleg pisanja raziskovalnih, promocijskih člankov in intervjujev s številnimi uglednimi posamezniki, je nekaj časa delala kot urednica mladinske revije. Strast do branja strokovne literature o kreativnosti in pisanju je nadgradila s kreiranjem učinkovitih prodajnih sporočil ter z izvajanjem delavnic o inovativnih marketinških strategijah, ki jih izvaja za nekatera večja slovenska podjetja. Pri sojem delu se



skih izboljšav ter inovativnega oziroma projektno usmerjenega izvajanja dejavnosti v podjetjih. Podjetjem svetuje pri oblikovanju razvojnih strategij in jih usmerja k inovativno naravnanim razmišljanju, kreiranju poslovnih idej, dviganju razvojnega potenciala ter izvajanju razvojnih in poslovnih projektov. Je tudi večletna izkušena izvajalka specialističnega svetovanja malim in srednje velikim podjetjem na področju mednarodnega poslovanja, izvajanja evropskih ter raziskovalnih in razvojnih projektov, tehničnega svetovanja za ustrezno posredovanje izdelkov in storitev na trg, uvajanja sistemov vodenja kakovosti ter evropskega modela poslovne odličnosti

EFQM. V sodelovanju z njo pripravljamo seminarje:

→ **Obveznosti pri trženju tehničnih proizvodov in poenostavitve za MSP** – 25.

avgust ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Kako do povečanega obiska in za-sluzka v gostinskih lokalih?** – 30. avgust ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Kako razviti, promovirati in uspešno tržiti inovativne izdelke/storitve?** – 22. september ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

Seminarji s področja vodenja in motiviranja ljudi

Matjaž Ahac, specialist za razvoj veščin, vodenje delavnic, treningov in coaching. Pristop, način in metode dela prilagaja osebnostnim lastnostim in ciljem posameznikov ter skupine kot celote. Maksimalno aktivira potencialne posameznikov, spodbuja ambicioznost, radovednost ter osebnostno in profesionalno rast. Svoj pristop gradi na



dolgoletnih izkušnjah vodenja in delovanja na področju družboslovnega in trženjskega raziskovanja, marketinga in odnosov z javnostmi. V svoji delovni praksi je izvedel preko 350 delavnic,

treningov in coaching srečanj ter uspešno uvedel preko 50 HR projektov. Za učinkovitost usposabljanja jamči s svojimi petindvajsetletnimi podjetniškimi in trenerskimi izkušnjami, ki jih deli z udeleženci. V sodelovanju z njim pripravljamo seminarje:

→ **Učinkovito timsko delo** – 24. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Učinkovita komunikacija** – 31. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Vloga motiviranja in samomotiviranja** – 8. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Učinkovito reševanje konfliktnih situacij** – 21. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Učinkovito vodenje** – 22. junij ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

Druga izobraževanja in dogodki

Maj 2016:

→ **Higiena živil in HACCP sistem ter označevanje alergenov s pisnim preizkusom** – 12. maj ob 13. uri na OZS, Celovška cesta 69, Ljubljana

→ **Obveznosti pri trženju tehničnih proizvodov in poenostavitve za MSP** – 17. maj ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 69, Ljubljana

→ **Delavnica za samozaposlene osebe: Obveznosti na področju varnosti in zdravja pri delu ter izdelava ocene tveganja** – 18. maj ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Kako spremeniti obstoječe kupce v svoje prodajalce?** – 19. maj ob 9. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

→ **Strokovno srečanje plastičarjev** – 27. in 28. maj Hotel Livada, Moravske Toplice

→ **Strokovno srečanje kovinarjev** – 28. in 29. maj, Hotel Livada, Moravske Toplice

Junij 2016:

→ **Forum obrti in podjetništva 2016** – 3. junij ob 11. uri v Hotelu Golf na Bledu

Avgust 2016:

→ **Brezplačna delavnica – Kreativne poti do uspešne in inovativne poslovne ideje** – 23. avgust ob 10. uri na OZS, Celovška cesta 71, Ljubljana

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo ...

→ **Zakon o javnem naročanju (ZJN-3)** – 1. april 2016 – začetek veljavnosti oziroma uporabe

→ Dokument **Za dostojno delo** – v javni razpravi (ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti)

→ **Bela knjiga o pokojninah** – v javni razpravi (ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti)

→ **Zakon o pogrebni in pokopališki dejavnosti** – druga obravnava v državnem zboru

→ **Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju** (ZFPPPP-G) – sprejet

Podrobneje o dogodkih in prijave na spletni strani OZS -

www.ozs.si/dogodki

Izboljšajte svoje znanje angleščine ali nemščine

Vabimo vas na učinkovite tečaje angleškega in nemškega jezika – splošni tečaji, konverzacija, poslovni jezik in priprava na mednarodne izpite ter specializirane delavnice za poslovno komunikacijo s kupci/dobavitelji, poslovna komunikacija, poslovne predstavitve podjetij.

Znanje tujih jezikov je nuja še posebej, ko se obrtniki in podjetniki odločajo za vstop na tuje trge. Omogoča lažje sporazumevanje, poslovno povezovanje in posledično uspešno dolgoročno poslovanje s tujimi poslovnimi partnerji. Vabljeni, da se naučite ali izboljšate vašo angleščino ali nemščino in pridobite katerega izmed priznanih mednarodnih certifikatov.

Tečaji so namenjeni:

- vodstveni strukturi podjetij,
- vodjem ali direktorjem prodaje, trženja, nabave,
- projektnim managerjem,
- prodajnikom, tržnikom, nabavnikom,
- drugim zaposlenim in
- vsem, ki želijo izpopolniti znanje angleščine in nemščine ter spoznati pristope uspešnega poslovnega komuniciranja.



Tečaji, ki bodo potekali individualno ali pa v skupini z največ osmimi tečajniki, se bodo začeli še ta mesec oziroma takoj, ko bodo za posamezen tečaj prijavljeni trije z enakim znanjem. Podrobnejše informacije o tečajih so objavljene na spletni strani OZS (www.ozs.si/dogodki).

O predavateljici:

Katja Kranjec, direktorica jezikovne šole Language Art, profesorica angleškega in nemškega jezika, poučuje tečajnike vseh stopenj in starosti na številnih tečajih v Sloveniji in v tujini. Med drugim je angleščino poučevala na Irskem, v Londonu in Cambridgu. Sodeluje na številnih strokovnih izobraževanjih tako v Sloveniji kot tujini in se povezuje s tujimi učitelji angleščine in nemščine. Uspešno je opravila mednarodni izpit Cambridge univerze za poučevanje angleščine, specializiran tečaj iz poučevanja poslovne angleščine ter poučevanja s pomočjo tehnologije, v zadnjem času pa se poglobljeno ukvarja z metodo blended learning.

Cenik za angleški in nemški jezikovni tečaj

Trajanje	Splošni tečaj	Konverzacija	Poslovni jezik	Priprava na mednarodne izpite	Specializirane delavnice
	(5-8 oseb)	(5-8 oseb)	(5-8 oseb)	(5-8 oseb)	(5-8 oseb)
10 ur					210
30 ur	262				
45 ur	343	370	379	388	
60 ur			460	484	
90 ur	586		640		

Dodatne informacije in prijava:

- ➔ Edina Zejnic, edina.zejnic@ozs.si, 01 58 30 586
- ➔ Jana Golić, jana.golic@ozs.si, 01 58 30 553
- ➔ www.ozs.si/dogodki

Cene so izražene v evrih in ne vsebujejo DDV ter veljajo za člane OZS, cene za nečlane OZS so višje za 30 %.

OBČNI ZBOR DUPOS

Želja po tesnem sodelovanju z OZS pri oblikovanju območnih odborov društva



Nagovor predsednika društva DUPOS na občnem zboru, ki je potekal v veliki dvorani Obrtnega doma v Novi Gorici.

Skladno z zahtevami zakonodaje je društvo DUPOS izvedlo svoj 8. redni občni zbor, na katerem so udeleženci slišali poročilo o delu društva v preteklem letu in sprejeli smernice za njegovo delo v naslednjem letu, pa tudi dolgoročno.

Občni zbor je kot najvišji društveni organ podprl predloge vodstva društva, da se to čim prej dogovori z vodstvom OZS o načinu sodelovanja OOZ-jev pri oblikovanju temeljne celice društva območnega odbora v prostoru, kjer tudi sicer deluje konkretna OOZ. S tem bo

nastala harmonija sodelovanja obeh temeljnih celic organizacij.

Po uradnem delu je na občnem zboru v kulturnem programu nastopil dramski igralec Milan Vodopivec, sicer poznan kot Bonifacij iz aktualne televizijske nadaljevanke Ena žlahtna štorija in prisotne dodobra nasmejal z dovtipi iz nadaljevanke, ki pa bi lahko bili tudi pogosti v vsakdanjem življenju. Kulturnemu delu je sledilo druženje članov in pogostitev.

UPRAVNI ODBOR DUPOS

Vse upokojene obrtnike in male podjetnike vabimo, da se včlanijo v društvo DUPOS.

Številnejši bomo močnejši in močnejšim bo zagotovo prisluhnila tudi državna administracija. Željo za včlanitev posredujte po e-pošti: dupos.je@siol.net ali po navadni pošti na naslov DUPOS, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana. V odgovoru boste prejeli potrebno dokumentacijo.

BIG BANG PARTNER

Izjemne cene v Big Bangu

Obiščite spletno stran partner.bigbang.si/mp in preverite dodatne ugodnosti pri naših skrbnikih.



Navigacija za prevoznike
DEZL770LMTD

369⁹⁹
Cena brez DDV



LED televizor
TELEFUNKEN T22FX275LPB-12V
Možna uporaba v avtomobilu ali tovornjaku. Priključek 12 V.

104⁹⁹
Cena brez DDV



LED televizor
LG 65UF680V
Velik zaslon, idealen za vaš lokal.

1.146⁹⁹
Cena brez DDV

Ponudba velja od 9. 5. do 31. 5. 2016 oziroma do prodaje zalog.



Možen nakup na **obroke** z Mozaik podjetnih Diners Club kartico.

za imetnike kartice: **MOZAIK PODJETNIH**

MEDIACIJA

Učinkovita pot do rešitve poslovnega spora

Prav gotovo so vam znane situacije, ko stranka ne plača, ker je po njenem želela »popolnoma drugačen izdelek«, ker »nima z vami nič obvezujočega« (nima nobene pogodbe) ali »se nista dobro razumela«. Konfliktno situacijo s stranko se da rešiti hitro, učinkovito in trajno – z mediacijo.

Mediacija je eden od učinkovitih načinov reševanja konfliktov in sporov. Spori iz civilnopravnih, potrošniških, gospodarskih in drugih premoženjsko-pravnih razmerij predstavljajo poslovno tveganje za vsakega samostojnega



podjetnika, gospodarsko družbo ali drugo pravno osebo. Dolgi sodni postopki, njihov nepredvidljivi izid, s katerim so stranke pogosto nezadovoljne, visoki stroški pravnega in prekinjen odnos med subjekti kažejo, da sodišče velikokrat ni optimalna izbira.

V poslovni praksi zato čedalje bolj prevladuje sporazumno reševanje sporov z mediacijo, čemur pritrjuje tudi dr. Tanja Pia Metelko z Inštituta za mediacijo Concordia.

Ker na Obrtno-podjetniški zbornici poznamo potrebe obrtnikov, ker se zavedamo, da so konflikti s strankami neizogibni del dejavnosti naših članov, vam želimo ponuditi roko pri reševanju sporov.

Zaradi tega smo se odločili za **ustanovitev mediacijskega središča MED ARB**, ki bo začel delovati septembra 2016.

PRIMER MEDIACIJSKE KLAUZULE V POGODBI

»Vse morebitne spore iz te pogodbe bosta stranki poskušali reševati sporazumno, upoštevaje vzajemne interese. Vsako nesoglasje, spor ali zahtevek, ki izvira iz te pogodbe ali je v zvezi z njo ali izvira iz kršitve te pogodbe, njenega prenehanja ali neveljavnosti, bosta pogodbeni stranki najprej reševali z mediacijo (na primer pri mediacijskem centru MED ARB v skladu s pravili tega centra).

Pogodbeni stranki se zavezuje, da do zaključka mediacije nobena od njiju ne bo začela arbitražnega ali sodnega postopka glede nesoglasij, sporov ali zahtevkov iz prejšnjega odstavka.

Če rešitev spora v mediaciji ne bi bila uspešna, se stranki dogovorita, da bo v sporu na podlagi slovenskega prava odločalo za to pristojno sodišče v Ljubljani.«

Kdaj pride v poštev mediacija?

»Gospodarska mediacija se izvaja med subjekti, ki na trgu opravljajo gospodarsko dejavnost, kot so samostojni podjetniki, podjetja, gospodarska združenja ipd. ter znotraj posameznih subjektov. Spore in nasprotujoče si interese, ki nastanejo med omenjenimi subjekti, stranke največkrat rešujejo same s pomočjo pogajanj, ki pa niso vedno uspešna.

Upoštevati je smiselno, da so odnosi med strankami na področju gospodarstva navadno dolgotrajni in med seboj kompleksno povezani, zato lahko način reševanja sporov in končni rezultat močno vplivajo na njihove nadaljnje odnose, sodelovanje in ugled strank.«

Zakaj je lahko mediacija dobra rešitev spora?

»Z mediacijo se ohranja dober poslovni odnos, ker stranki nista nasprotnika, ampak zaveznika v rešitvi. Skušata namreč najti in oblikovati rešitev, ki bo fer in dobra za obe strani. Ker bo izbrana rešitev dobra za obe strani, jo bosta tudi izpolnili. Predvsem pa bo spor na ta način rešen najceneje in razmeroma hitro; mediacija običajno traja od dveh tednov do dveh mesecev.«

Kaj lahko za varnost v poslovnih razmerjih naredimo sami?

»Pravzaprav veliko. V svetu in pri nas se v pogodbah vedno bolj uveljavljajo tako imenovane mediacijske klavzule.«

Kaj to pomeni?

»Namesto, da se v pogodbi sklicujete na sodno varstvo, ki vam tako ali tako pripada na podlagi ustave in zakona in se običajno glasi '... V kolikor se stranki ne bosta mogla sporazumeti, je za to pristojno okrožno sodišče v ...', rajši uporabite mediacijo in to določite že vnaprej.«

IZTOK MOHORIČ (1962-2016)

Konec aprila je vse močno pretresla žalostna vest, da nas je za vedno zapustil naš dragi sodelavec in prijatelj Iztok Mohorič. Zahrbtna bolezen ga je mnogo prezgodaj iztrgala iz naše sredine. Vedeli smo, da je bolan, nismo pa si mogli misliti, da se res nikoli več ne bo vrnil. Med nami in z vami je bil več kot 20 let.

Kot vrhunski pravnik je imel širok pogled nad celotno podjetniško zakonodajo, ne le nad davki, ki so bili njegovo primarno področje. Bil je nepogrešljiv pri oblikovanju stališč, s katerimi zbornica zastopa interese obrtnikov in podjetnikov v poslovnem okolju naše države.

Kot velik davčni strokovnjak ter eden naših najbolj aktivnih in popularnih davčnih svetovalcev je v zadnjih dveh desetletjih pomagal rešiti težave več tisoč slovenskim obrtnikom in podjetnikom ter jim hkrati pomagal tudi pri njihovem tekočem poslovanju. Z mnogimi se je ob takih priložnostih tudi osebno spoznal in z njimi ostal v prijateljskih odnosih.

Bil je odličen predavatelj. Njegovih več sto predavanj po vsej Sloveniji je poslušalo na tisoče obrtnikov in podjetnikov. Po predavanjih je z veseljem ostajal v njihovi družbi in pozorno poslušal njihove težave. Te neprecenljive informacije zbrane neposredno od ljudi je znal učinkovito spremeniti v strokovna stališča, jih analitično obdelati, iz njih izluščiti bistvene probleme in zanje predlagati učinkovite sistemske rešitve. Zato je bil tudi ključni pobudnik številnih zakonodajnih sprememb.

Redno je pisal za prilogo naše revije Svetovalec, kjer je objavil več kot 300 strokovnih prispevkov. Z njimi je pomembno sooblikoval sistem delovanja naše davčne zakonodaje v praksi. Na eni strani je tako vzgajal obrtnike in podjetnike v odgovorne davkoplačevalce, na drugi strani pa pomembno vplival na realna davčna pričakovanja države. Bil je neomajen borec za pravičnost in poštenost ene in druge strani.

Temi, ki sta mu bili strokovno še posebej blizu, sta bili področje davka na dodano vrednost in problematika prenosa obrtnih delavnic in podjetij na mlajšo

generacijo. Ravno s tem problemom so se v času njegovega delovanja v OZS soočali številni predvsem starejši obrtniki, ki so ob koncu svojih aktivnih poslovnih poti svoje dejavnosti začeli prenašati na naslednike. Stotine, katerim je pri tem potrpežljivo pomagal, mu bodo za to pomoč ostali za vedno neizmerno hvaležne.

Zbornici, obrtništvu in podjetništvu je bil zelo pripaden. Tudi ko ni bil na delovnem mestu, davkov ni nikoli povsem izklopil. Številni so imeli njegovo telefonsko številko, telefon mu je ves čas zvonil, nedvomno prevečkrat. Vseeno pa temu, da obrtnikom in podjetnikom s svojimi nasveti ves čas nesebično pomaga, enostavno ni in tudi nikoli ni želel ubežati. Na nek način je vse sprejel kot svojo razširjeno družino. Nedvomno je bil naš najbolj zvesti davčni svetovalac in velik pravni strokovnjak, v katerega smo vsi verjeli, da bo rešil še tako težaven problem.

Nikakor ne moremo verjeti, da njegov telefon ostaja nem, da odgovorov z njegove elektronske pošte ni več in da vrata njegove sobe na zbornici ostajajo zaprta. Vedno je bil pripravljen pomagati vsakomur od nas in bil poln pozitivne energije. S svojim neomajnim optimizmom in voljo do življenja je vsem okrog sebe vlival pogum in zaupanje.

S težkim srcem se poslavljamo od Iztoka in mu na tem mestu izrekamo še zadnjo zahvalo za vse, kar je dobrega storil za številne obrtnike, podjetnike, zbornični sistem in davčno zakonodajo ter vse nas, ki smo imeli ta velik privilegij, da smo ga lahko poznali in sodelovali z njim.



Sodelavke in sodelavci iz
Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in
območnih obrtno-podjetniških zbornic

In kaj pomeni takšna klavzula?

»Ta pogodbeni klavzula zagotavlja, da če pride do spora, ni dopustna tožba pri sodišču, če pred tem stranki ne poskušata rešiti spora v mediaciji. Če bi kakoli stranka takšno tožbo vložila, bi

jo na podlagi ugovora nasprotne stranke sodišče v skladu z 2. odstavkom 16. člena Zakona o mediaciji v civilnih in gospodarskih zadevah zavrglo.

Šele, če se mediacija konča brez sporazuma o vseh spornih vprašanjih, je do-

pustna vložitev tožbe v arbitražnem ali sodnem postopku. Pri tem pa je pomemben podatek, da več kot 70 % strank, ki se mediacije udeležijo, svoj spor tudi uspešno rešijo.«

MARKO KAJZER

STROKOVNO SREČANJE KLUBA MOJSTROV SLOVENIJE

Mojstri tudi mediatorji

V Klubu mojstrov Slovenije so tudi za letošnje strokovno srečanje, ki je potekalo 9. in 10. aprila v Zrečah, pripravili vrsto zanimivih vsebin. Posebno pozornost so letos namenili podjetniški mediaciji.



Prejemniki priznanj za uspešno opravljeno izobraževanje za mediatorja.

Med drugim so predstavili mediacijsko središče, ki bo znotraj Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije začelo delovati septembra letos. Nekaj članov Kluba mojstrov Slovenije je na začetku letošnjega leta že uspešno opravilo začetni tečaj za mediatorja, nekateri pa tudi že nadaljevalnega. Mediatorji, ki so

Klub mojstrov Slovenije vabi vse mojstre, ne le člane kluba, v okviru klubskega večera v Mestno gledališče ljubljansko na ogled predstave Čudežna terapija, ki bo 18. maja ob 20. uri. Dodatne informacije so na voljo pri sekretarki Kluba mojstrov Slovenije Barbari Vrhovnik (barbara.vrhovnik@ozs.si, 031 669 262).

opravili začetne tečaje, so na družabnem srečanju v okviru srečanja dobili tudi priznanja.

Za udeležence srečanja je bil zelo zanimiv tudi prikaz mediacije, ki so ga pripravili novi mediatorji. »Pravzaprav lahko izpade kot zanimiva gledališka igra,« je prikaz komentiral Marko Kajzer, predsednik Kluba mojstrov Slovenije in dodal, da je mediacija postopek, v katerem dobimo dva zmagovalca, saj obe strani prostovoljno sprejmeta kompromis.

Sicer pa je program strokovnega srečanja obogatila tudi dr. Lidija Robnik, ki je predstavila spremembe Slovenskih računovodskih standardov in evropski standard MRS 36, ki ju morajo poznati sodni izvedenci in cenilci. Udeležencem se je ponovno pridružila tudi Nastja Mulej, ki je izpostavila 12 dejavnikov ino-



Srečanja se je udeležil tudi podpredsednik OZS Ivan Meh. Na sliki v družbi predsednika KMS Marka Kajzerja in predsednika sekcije elektronikov in mehatronikov Joška Rozine.

viranja, ki v poslu pripeljejo do novih izdelkov, storitev in postopkov. Poleg tega pa je bil del programa namenjen še psihologiji oziroma pozitivnemu odnosu do sprememb, učinkovitemu doseganju ciljev in virom osebne energije, o čemer je govorila Ana Domenis Cankar, del pa tudi izmenjavi strokovnih praks pri delu sodnih izvedencev in cenilcev.

Organizatorji so poskrbeli tudi za spremljevalke oziroma spremljevalce udeležencev srečanja in zanje pripravili ustvarjalen spremljevalni program, vsi skupaj pa so celodnevno druženje končali z večerjo in družabnim programom.

Srečanje so pomagali pripraviti sponzorji Mesarstvo Kodila, Pekarna Piskač, Tim Valores, d. o. o., Zavod za izobraževanje delavcev in Inženiring Plus.

EVA MIHELIČ, SLIKI: ARHIV KMS

MEGA PRIREDITEV ★ RAZSTAVA ★ SREČANJE PREVOZNIKOV

gospodarska vozila, dostavniki, avtobusi, priklopniki, nadgradnje, rezervni deli, servisi, dodatna oprema, pnevmatike, goriva, maziva, logistika, zavarovalnice, leasingi, borze prevozov, telematika



PETEK

SOBOTA

27. – 28. maj 2016

Ljubljana - BTC - Logistični center



Revija
Transport >
& LOGISTIKA



Strateški razvoj podjetja

je ciljno usmerjen proces

Uspešnost podjetja v resnici pomeni uspešnost poslovne strategije podjetja. Dejavnost, ki spremlja in proučuje vrednostno izražene pojave, povezane s poslovanjem podjetja, je računovodstvo. Nalogi računovodstva sta, da v dogovorjenem in uporabnikom računovodskih informacij razumljivem jeziku nudi informacije o tem, kaj se je v poslovnem življenju podjetja zgodilo, ter da oblikuje informacije, pomembne za poslovno odločanje.



Prva naloga je povezana s preteklostjo, druga pa s prihodnostjo. Ameriške raziskave so pokazale, da so povprečna razmerja med knjigovodskimi in tržnimi vrednostmi podjetij 1:6,5 in da ta razmerja v podjetjih z veliko dodano vrednostjo na zaposlenega znašajo tudi 1:30. V takšnih razmerah obračunski računovodski izkazi ne kažejo prave slike o njihovem poslovanju v preteklosti, prav tako ne pomenijo ustrezne podlage za odločanje v podjetju o prihodnosti.

Poleg meril gospodarske vrednosti (na primer čista donosnost kapitala in čisti dobiček na delnico), se za merjenje dosežkov podjetja čedalje bolj uporabljajo tudi kazalniki poslovanja, ki so lahko finančni in nefinančni. S finančnimi ka-

zalniki mislimo tiste, pri katerih primerjamo vrednostno izražene velikosti, z nefinančnimi pa tiste, ki so izraženi opisno. Dosedanje raziskave so pokazale, da poslovno uspešnost podjetij lahko dobro ocenimo tudi z nekaterimi subjektivnimi merami, kot so tržni delež, rast plač, donosnost, učinkovitost poslovanja in kakovost storitev. Med merami poslovne uspešnosti je najpogostejše uporabljena rast prihodkov. Rast prihodkov sodi med splošne kazalnike uspeha, ki so zaradi svoje zanesljivosti merjenja, veljavnosti in dostopnosti podatkov najzanesljivejša mera uspeha. Prav tako so tudi podatki o rasti prihodkov, dobička in tržnega deleža, ki jih dajo podjetniki sami, zanesljivi (Gomezelj, 2010 in Milost, 2007).

20 ključev za uspešno poslovanje

Najpomembnejša pogonska sila za ustvarjanje ekonomske vrednosti je marketing. To je tudi najbolj preudaren strošek poslovanja, ki pa je bil predolgo pojmovan kot neračunovodska disciplina in neusmerjen ter nedosleden pri povežovanju svojih ustvarjalnih aktivnosti z uspešnostjo podjetja. Medtem ko je končni rezultat marketinga jasen, torej povečanje prodaje, pa se je veliko direktorjev marketinga obdržalo na valovih čudovitega in emocionalnega oglaševanja ter z njim doseglo uspeh, čeprav nihče ne ve, ali je to oglaševanje sploh sprožilo povečano prodajo ali izboljšalo katere druge rezultate. Generalni di-

rektorji so vedno manj potrpežljivi do marketinga, kar je razumljivo. Občutek imajo, da so njihove investicije v finance, proizvodnjo, informacijsko tehnologijo in v prodajo upravičene, ne vedo pa, kaj dosega njihovo investiranje v marketing (Fisk, 2009).

Za uspešno poslovanje podjetja je treba uvesti celovito rešitev, ki bo povezovala vsa področja dela v podjetju in poskrbela za koristno izvajanje aktivnosti na vseh področjih poslovanja. Prav na takšen način deluje metoda 20 ključev, katere namen je izboljšati kakovost dela, znižati stroške in doseči boljše delovne pogoje. Prednost metode 20 ključev je, da se osredotoča na vsa področja poslovanja. Vsako področje delovanja predstavlja posamezen ključ, za dosego najbolj optimalnega rezultata pa je potrebno tesno povezovanje vseh. Najpomembnejši so štirje ključi, in sicer ključ 1, ki zagotavlja urejeno okolje, ključ 2, ki odpravi razlike med cilji in sodelavce popelje v enotnost, ključ 3, ki vključuje vse zaposlene, in ključ 20, ki skrbi za razvoj tehnologije, s katero uresničujemo koncept stalnih izboljšav. Ključi so razdeljeni v pet skupin glede na njihovo ciljno usmerjenost. V prvi skupini so ključi, s katerimi dosežemo dinamizacijo delovnega mesta. V drugi skupini so ključi, ki izboljšujejo kakovost. Tretja skupina vključuje ključe za povečanje produktivnosti, četrta pa ključe za izboljšanje toka procesov. Zadnja, peta skupina pa se nanaša na razvoj tehnologije.

Brez strategije razvoja podjetja stagnira

Razvoj podjetja je najpomembnejši dejavnik v poslovanju podjetja, saj brez razvoja aktivnosti v podjetju stagnirajo in s časom lahko tudi zamrejo, podjetje pa ugasne. Nanaša se na kakovostne izboljšave v podjetju, ki so največkrat povezane tudi z rastjo podjetja, ni pa rast nujna za doseganje razvoja. Medtem ko z rastjo razumemo količinsko povečanje, razvoj opredeljuje predvsem proces izboljšanja kakovosti v podjetju (na primer reorganizacijo podjetja, spremembo ponudbe, novo strateško usmeritev itd.). Ko govorimo o rasti in razvoju podjetja, je treba razmisliti tudi o optimalni velikosti podjetja, ki je tiista, pri kateri je podjetje najuspešnejše. Strateški razvoj podjetja je torej ciljno usmerjen proces spreminjanja podjetja na boljše. Spreminjanje se nanaša na procese v podjetju, na organizacijo podjetja ter na poslovno okolje, v katerem podjetje deluje.

Za pripravo ustrezne strategije razvoja podjetja podjetje običajno najprej pripravi analizo poslovnega okolja. V splošnem ločimo dve strategiji rasti: strategijo notranje rasti (to je rast podjetja z investiranjem v razvijanje posameznih poslovnih funkcij obstoječe organizacije) in strategijo zunanje rasti (to je rast z ekonomskim povezovanjem in združevanjem z drugimi podjetji; ali kot dolgoročno sodelovanje, skupno vlaganje, priključitve idr.).

Pri izboru trgov in ponudbe izdelkov pa si lahko pomagamo z Ansoffovo matriko rasti, ki razlikuje štiri strategije: strategijo prodora na trg (povečanje tržnega deleža na istem trgu z istim izdelkom/storitvijo, ki ga dosežemo z intenzivnejšim trženjem in prevzemom kupcev od tekmecev), strategijo razvoja trga (povečanje prodaje na novem trgu z istim izdelkom), strategijo razvoja izdelka/storitve (povečanje tržnega deleža na istem trgu z novim izdelkom/storitvijo) in strategijo diverzifikacije (prodor na nove trge z novimi izdelki/storitvami). Najpogosteje se podjetja odločajo za strategijo prodora na trg, redkeje pa tvegajo z diverzifikacijo izdelkov/storitev in trgov.

Z gotovostjo lahko trdimo, da je najpomembnejši del strategije rasti podjetja trženje oziroma marketing. Potrebno mu je posvetiti posebno pozornost že ob načrtovanju podjetniške poti in izdelkov ali storitev, ki jih želimo ponuditi trgu. Rast podjetja pomeni kvantitativno večanje obsega podjetja oziroma povečevanje velikosti podjetja. Za rast mora imeti podjetje jasno zastavljeno vizijo, konkretno opredeljene kratkoročne in dolgoročne cilje ter izdelano oceno tve-

ganja, z več opsijskimi rešitvami v različno tveganih poslovnih situacijah.

TANJA KOBOVC

Viri:

- Fisk, Peter Robert. 2009. *Marketinški genij*. Škofja Loka. Mihalič in partner.
- Gomezelj Omerzel, Doris. 2010. *Podjetništvo in znanje*. Koper. Fakulteta za management.
- Milost, Franko. 2007. *Računovodstvo človeških zmognosti: zakaj klasične bilance ne kažejo prave slike o premoženjskem in finančnem stanju podjetij ter o njihovi uspešnosti?* Koper. UP Fakulteta za management.



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

Pet korakov za oblikovanje marketinške strategije uspešnega podjetja

V dinamičnem okolju poslovanja je treba na podlagi stalnega opazovanja tržišča sprejemati odločitve in izvajati ustrezne ukrepe. Na podlagi poznavanja svojih zmožnosti, tržišča, konkurence in na podlagi predvidevanj razvoja posameznih dogodkov se podjetje odloča za svoje poslanstvo in strategijo poslovanja. Tako je marketinška strategija sestavni del strategije podjetja in njen temeljni cilj je ustvarjanje dolgoročne konkurenčne prednosti.

Predpogoj za učinkovito marketinško strategijo je raziskava trga, s katero podjetje identificira ciljne kupce in njihove potrebe, tekmece in morebitne prepreke na trgu (politične, družbene, ekonomske ipd.). Na tej podlagi se oblikuje marketinška strategija s pomočjo naslednjih korakov:

1: Poznavanje lastnih zmožnosti

Podjetje s pomočjo SWOT analize ugotovi svoje prednosti in slabosti v notranjem okolju ter priložnosti in nevarnosti, ki mu grozijo iz zunanjega okolja podjetja. Storitve in/ali proizvode, ki jih ponuja, mora poznati do potankosti, vedeti mora, v čem se razlikujejo od konkurence. V skladu s svojimi kapacitetami in resursi določi okvir delovanja. Vedno gradi na prednostih in minimizira slabosti. Na zaposlenega gleda kot na investicijo in ne kot strošek, saj usposobljen in motiviran kader prinaša uspeh.

2: Potrebe kupcev

Za dosego uspeha se podjetje osredotoči na potrebe in želje kupca, ki bodo vodila k oblikovanju in vzpostavitvi dolgoročnih in dobičkonosnih odnosov z obstoječimi in bodočimi kupci. Slednje podjetje razdeli po ciljnih skupinah, saj jih

tako lažje naslavlja in zadovolji njihove potrebe. V času hitrih sprememb, ki jih narekuje globalizacija in vse naprednejša IT-tehnologija, mora podjetje oblikovati prilagodljivo strategijo, saj se želje in potrebe kupcev spreminjajo hitreje.

3: Konkurenca

Uspešno podjetje stalno spremlja poteze tekmecev na trgu, pozna njihove prednosti in slabosti ter kaj ponujajo, kot na primer: kakšne so cene in plačilni pogoji, kako in kje oglašujejo, kakšen rok dobave zagotavljajo in kako nastopajo na trgu. Od svojih tekmecev se podjetje uči, se skuša razlikovati, biti bolj inovativno, drugačno in predvsem boljše v očeh kupca.

4: Trg

Trg je prostor, kjer se srečata ponudba in plačilno sposobno povpraševanje ter s tem povezani deležniki: ponudniki, posredniki, kupci in konkurenti. Podjetje, ki posluje na domačem ali bodisi tujem trgu naleti na določene ovire, ki so posledica družbenih, kulturnih, političnih, ekonomskih in podnebnih vplivov. Svet se spreminja in uspešno podjetje mora vedno slediti toku sprememb in predvideti vnaprej rešitve skozi ponujene izdelke oziroma storitve. Svoje trg mora pozna-

ti kot lasten žep in vedeti, kje so niše, na katerih bo ustvarilo dobiček. Pri vsem tem pa ne sme pozabiti na učinkovito komuniciranje in oglaševanje.

5: Postavitev ciljev in evalvacija

Podjetje mora natančno vedeti, kaj želi doseči in kako bo to doseglo. Postavlja si cilje, ki so časovno opredeljeni in merljivi, ter tako spremlja svojo učinkovitost in uspeh. Če se je odmaknilo iz začrtane poti, mora skozi razne aktivnosti to popraviti. Lahko si pomaga z različnimi orodji, kot so raziskave trga ali preprosto anketiranje kupcev, da izve, kje se na trgu nahaja in kaj je treba izboljšati.

Na podlagi zgoraj navedenih petih korakov podjetje oblikuje marketinško strategijo, ki mu bo omogočila učinkovito delovanja in dolgoročen uspeh na tržišču.

NENSI IULITA

Viri:

- Iulita, N. 2002. Trženjska strategija ohranjanja in povečanja prodaje opečnatih nosilcev. Diplomsko delo. Koper: Visoka šola za management v Kopru.
- Kotler, P. 1998. Marketing management – trženjsko upravljanje. Ljubljana: Slovenska knjiga.
- Snoj, B. in V. Gabrijan. 2015. Marketing – konceptualne in celostne razsežnosti. Maribor: Založba Pivec.

Postanite boljši vodja

Ljudje se ne rodimo z voditeljsko žlico v roki, nismo gensko programirani za voditeljstvo. Voditeljstvo ni nekaj, s čimer bi se človek rodil ali bi se za to izšolal, ampak nekaj, v kar se človek razvije in v kar zraste.

Pogosto se dogaja, da ljudje vrsto let opravljajo svoje delo na povprečni ravni, nato pa nekega dne začnejo izstopati v okviru organizacije, obiskujejo tečaje, si nabirajo izkušnje, šele pozneje začnejo izstopati. Obstajajo pa tudi ljudje, ki želijo, da jih drugi vodijo.

Lastnosti dobrega vodje

Pogum – Poznavanje področja dela ni dovolj. Pomembno je, da ima dovolj poguma ter zaupanja vase, da prevzame vodstveno mesto in mu ljudje zaupajo.

Samoobvladovanje – Če zna obvladati sebe, lahko obvlada tudi druge.

Občutek za pravičnost – Pravičnost pomeni jasna pravila in doslednost pri njihovem izvajanju. Ko začne vodja delati izjeme, se njegova verodostojnost zmanjša.

Suverenost pri odločitvah – Biti mora sposoben hitro sprejemati odločitve. Da bi bil pri tem uspešen, mora organizacijo poznati zelo dobro. Predvsem je nujno poznavanje vizije, poslanstva in ciljev.

Sposobnost načrtovanja – Uspešno doseganje ciljev in rezultatov je posledica načrtovanja. Biti mu mora jasno, kaj je cilj tima, koliko časa je na voljo za uresničitev cilja, na kakšen način bo cilj dosežen in kakšno vlogo imajo pri doseganju cilja posamezni člani tima.

Narediti korak več kot drugi – Če zahteva od svojega tima, da občasno v nalogo vložijo več časa in energije kot običajno, bo pri tem uspešen le, če to

naredi tudi sam. Od drugih lahko zahteva le to, kar je pripravljen narediti tudi sam. Vzor je najboljša motivacija.

Optimizem – Če želi dobre rezultate in dobre odnose v timu, mora najprej poskrbeti, da je tudi sam tisti, ki širi optimizem. Če nerga in je črnogled, vpliva na druge, da so tudi oni takšni.

Simpatija in razumevanje – Ljudje znamo ceniti, če je nekomu mar za nas in naše težave. Ni treba reševati težav, ki jih imajo člani tima. Dovolj je že, da razume njihove probleme.

Pripravljenost na sprejemanje polne odgovornosti – Znati mora prevzemati polno odgovornost za rezultate svojega tima. Če se izgovarja in prelaga odgovornost za napake na podrejene, je najboljša, da odpusti vodenje. Vodja je odgovoren za to, komu zaupa izvrševanje nalog.

Sodelovanje – Za uspešno vodenje novejših generacij je značilno, da vedno bolj uporablja mehke veščine vodenja.

Ljudje so bogastvo podjetja. V njih so znanja in sposobnosti. Treba jih je spodbuditi, da bodo radi in dobro delali. Upravljalci jih je potrebno z močjo in ne s silo.

Pogosto je slišati, da se vodje ne smejo spoprijateljiti z zaposlenimi, ker



bi ti lahko izkoristili prijateljstvo. Toda večina uspešnih vodij ugotavlja prav nasprotno, da s prijateljskim odnosom lažje prepričajo sodelavce, da dobro delajo. Če se vodja prijateljsko zanima za delo podrejenih, jim daje smiselne naloge in jih spodbuja, naj sami ocenijo svoje delo, ne bodo izkoristili tega prijateljstva. Nasprotno, delali bodo še bolj zavzeto. Ampak pri tem je treba biti previden, da jih ne obremeni preveč, saj se lahko počuti-jo izkoriščene.

Poleg tega naj jih vodja pogosto povpraša za njihovo mnenje. Način, kako prositi prijatelje, da bi trdo delali, je največkrat pomembnejši kot tisto, za kar prosimo.

Dobremu vodji smo vedno pripravljeni slediti, kar pa je pogoj uspešnega poslovanja. Če sledimo istim ciljem in imamo isto vizijo, je velika verjetnost, da bo podjetje uspešno.

ANDREJA KAČ

Samostojno ali s pomočjo strokovnjakov?

Razvoj interneta se je začel v devetdesetih letih prejšnjega stoletja in sodi med največje tehnološke dosežke. Kljub temu, da v šolah učijo, da so za življenje pomembni voda, zrak, toplota, hrana in svetloba, si tudi brez interneta življenja pravzaprav sploh ne predstavljamo več. Ljudje smo se navadili, da prek spleta nakupujemo, se družimo, zaljublujemo, dopisujemo, učimo, prebiramo novice, shranjujemo slike in dokumente ter počnemo še marsikaj drugega.

Po zadnjih raziskavah le še petina Slovencev spleta ne uporablja in še to velja predvsem za starejše ljudi na redko poseljenih območjih. Tudi vse več podjetij opravlja svoje poslanstvo prek interneta. Če že ne za svojo predstavitev, prodajo ali naročanje, pa internetno povezavo zagotovo potrebujejo za elektronsko pošto in komunikacijo s svojimi strankami.

Vaša spletna stran – vaša spletna identiteta

Ob razmišljanju o izdelavi spletne strani za obrtnike misel najprej zaide na sorodnika in njegov prvi stik s svetovnim spletom pred 15 leti. Obrtnik, možakar srednjih let, je takrat zasledil, da obstaja internet ter da se na njem lahko postavi spletna stran. Seveda je hotel biti v koraku s časom, zato se je pri mlajših družinskih članih pozanimal o tej novosti. Ker so bile cene za izdelavo spletne strani precej visoke, se je kot idealna rešitev ponudila v prijateljih njegovih otrok, ki so za hobi ustvarjali spletne strani. Ker obrtnik ni imel ideje, kaj sploh na strani objaviti, so to vlogo prevzeli mladi prijatelji. Spletna stran je kmalu ugledala luč sveta in obrtnik je bil nad njenim videzom navdušen in ponosen, da se je tudi njegov s. p. končno predstavil širnemu svetu. Kaj kmalu pa je prišla streznitev. Novih strank zaradi spletne strani ni bilo, po elektronski pošti je počasi začela prihajati nezaželena pošta. Le redko je na ta račun dobil pošto ali klic, ki je imel

povezavo z obrtnikovo dejavnostjo, pa še v tem primeru so mu bolj ponujali sorodne produkte, kot pa da bi mu prinašali nov posel. Spletna stran je tako kmalu zamrla in izginila z obličja.

Se lahko iz tega primera kaj naučimo? Seveda. Večina podjetnikov še danes začne svoj »napad na internet« tako, da si dajo izdelati »super lepo«, »ah in oh« spletno stran. Z vsebino se niti ne ukvarjajo, kaj šele z optimizacijo in ključnimi besedami. Potem le čakajo in upajo, da se bo na njihov kontaktni telefon ali elektronsko pošto vsula kopica strank. Pa se večinoma ne.

Bolj kot kadar koli je danes pomembna kakovostna vsebina, ki se mora redno obnavljati in dopolnjevati. Načrtovanje spletnih strani tako zahteva vrsto aktivnosti, ki jih morate opraviti, še preden se odločite, kako se bo izdelala vaša spletna stran. Odgovoriti si morate na nekaj vprašanj. Kaj želite sporočiti? Kateri so proizvodi in storitve, ki jih želite prikazati? Komu jih želite prikazati? Kaj objavlja konkurenca in kako se razlikovati od nje? Če boste ta del opravili dovolj natančno, potem ste na dobri poti, da boste imeli od spletne strani tudi korist.

Sledi izbira domene. Domena je spletni naslov na internetu, na katerem lahko uporabniki in stranke najdejo vaše spletne strani. Izbira imena za domeno je zelo pomembna, saj je domena prva stvar, s katero se bodo obiskovalci srečali. Večinoma gre za ime podjetja, na primer www.obrtnistvo.si, lahko tudi produk-

ta ali storitve www.karton-embalaza.si. Ime si lahko izberete sami, pod pogojem, da ni zasedeno, prav tako končnico. Zaradi optimizacije je najbolj priporočljivo, da si za slovenske spletne strani izberete končnico .si, v kolikor ustvarjate mednarodno spletno stran, pa končnico .com. Na voljo je še precej drugih končnic, katerih seznam pa si lahko ogledate pri ponudnikih na spletu. Domena se zakupi za določeno obdobje in jo je treba pred potekom zakupa ponovno podaljšati. Letni strošek zakupa domene znaša med 10 in 15 EUR. Domeno lahko zakupite za največ 5 do 10 let.

Orodja za samostojno izdelavo spletne strani

Sedaj je končno prišel trenutek, ko se lahko lotite same izdelave. Če se spomnimo prej omenjenega obrtnika, potem je za pričakovati, da bi imel danes zaradi razvoja tehnologije številne možnosti izdelave. In to se je tudi zgodilo. Še več. Če imate vsaj kanček občutka za ustvarjanje, se izdelave spletne strani lahko lotite povsem sami, tudi če nimate nobenega programerskega znanja. Število orodij za samostojno izdelavo spletnih strani, ki so na voljo prek spletnega brskalnika, hitro narašča. Prvi primeri teh ponudnikov se pojavljajo tudi že na slovenskem trgu, vendar je verjetno za zdaj boljše, da si izberete katerega od tujih ponudnikov, ker imajo bistveno boljša orodja in večji nabor vsebine. Takšni ponudniki so Wix, Weebly, Jimdo, Squarespace, Webs in drugi.

Vsak od teh ponudnikov ima svoje prednosti in slabosti, kljub temu pa se lahko z vsemi orodji postavi povsem spodobna spletna stran. Največja med njimi sta Wix in Weebly. Število registriranih uporabnikov je pri obeh resnično veliko, saj jih ima Wix več kot 77 milijonov in Weebly več kot 30 milijonov. Wix objavlja tudi podatke o številu plačnikov licence, ki znaša skoraj 2 milijona. Zakaj takšna razlika med uporabniki in plačniki? Zato, ker vam sistem že v osnovi omogoča brezplačno izdelavo spletnih strani in brezplačno gostovanje na njihovih strežnikih. Slabost tega je, da imate na svoji spletni strani njihovo reklamo, ki je za resno spletno stran kar precej moteča, poleg tega ne morete uporabiti svoje domene. Če si želite izdelati spletno stran, ki daje vtis profesionalnosti, boste morali razmisliti vsaj o nakupu licenčnega paketa. Za povprečno uporabo so osnovni paketi povsem dovolj, za kar boste odšteli okrog 10 EUR na mesec. Plačujete lahko mesečno ali pa izberete letni načrt, ki je cenovno ugodnejši.

Spletni vmesnik Wix ponuja številne tematsko različne, že vnaprej izdelane predloge, ki jih lahko uporabite za izdelavo spletnih strani. Teh je v tem trenutku več kot 500, z malo znanja pa jih možno tudi med seboj kombinirati. Osnutek spletne strani je nato mogoče spreminjati in oblikovati po svojih potrebah, lahko pa pustite predlogo takšno kot je in ji zamenjate le slike ter dodate svoje besedilo. Orodje vsebuje funkcionalnosti, ki jih najdemo v vsakem urejevalniku besedil (kopiraj, izreži, prilepi, shrani, predogled idr.). Ob tem se sproti izdeluje tudi mobilna spletna stran, kar je danes zelo pomembno. V primeru, da naletite na težave, imajo pripravljene številne članke in videovsebine, s katerimi si lahko pomagata.

Največja slabost Wixa je, da nimate vpogleda v kodo spletne strani, kar povprečnemu uporabniku sicer ne pomeni prav dosti. Weebly ima po drugi strani na voljo manj predizdelanih predlog, a je bolj naklonjen naprednim uporabnikom, ker ponuja možnost vpogleda v kodo spletne strani in vso potrebno dokumentacijo. Razlik med tako imenovanimi »web-builderji« je veliko. O njih

lahko največ izveste na spletnih portalih, ki se ukvarjajo s primerjavo spletnih orodij. Ena takšnih razlik, denimo, je, da si z orodjem, ki ga ponuja Weebly, lahko izdelate večnivojski meni, medtem ko Wix nudi le dvonivojskega. Vsekakor priporočamo, da pred odločitvijo temeljito pretehtate tudi stroške, ki so povezani z najemom programskega orodja in spletnih aplikacij.

Odprtokodni program – wordpress

Če si želite večje samostojnosti pri obvladovanju svoje spletne strani in ne želite biti odvisni od tujih ponudnikov, lahko uporabite WordPress. Ta ponuja veliko več prožnosti, svobode in izbire, a zahteva tudi dobro poznavanje programskega okolja. WordPress je prvotno nastal kot »blogersko« orodje, a se je medtem razvijal in danes velja za odlično platformo za izdelavo spletnih strani ter poganja več kot četrtno svetovnega spleta.

Platforma je uporabnikom prijazna in omogoča relativno preprosto upravljanje z vsebinami. Vseeno pa potrebujete nekaj več računalniškega znanja in seveda tudi odgovornosti. WordPress je popolnoma brezplačen odprtokodni sistem. Brezplačno si ga lahko snamete s spleta in uporabljate po svojih željah. Obstaja ogromno število brezplačnih in še več plačljivih predlog, med katerimi lahko izbirate. Zaradi kakovosti je za resno izdelavo spletne strani boljše izbrati plačljivo predlogo, ki stane od 20 do 100 EUR. WordPressova skupnost za podporo uporabnikom je ogromna in ponuja veliko število navodil in dodatnih nasvetov, tako da ne bi smeli imeti težav z neodgovorjenimi vprašanji.

Naletite pa pri tem načinu izdelave spletne strani na nov pojem, ki ga morate urediti sami. To je spletno gostovanje. Vsaka spletna stran mora biti nekje shranjena. Pri prej omenjenih orodjih – Wix in Weebly – vam spletno gostovanje uredijo že sami ponudniki na njihovih strežnikih. V primeru izdelave spletne strani prek odprtokodnih sistemov, kot so WordPress, Joomla, Drupal in drugi, pa morate sami urediti tudi spletno gostovanje, vendar ne gre za pretežno nalogo.

To je v bistvu storitev zakupa prostora na ponudnikovem strežniku, ki je dostopen preko interneta. V Sloveniji obstaja veliko ponudnikov spletnega gostovanja, zato je dobro, da si njihove ponudbe natančno ogledate in jih med seboj primerjate. Pri izbiri paketa je treba biti pozoren na velikost prostora na strežniku, ki vam jo spletni gostitelj ponuja. Še bolj pa na ceno, saj so številke, ki se vam prikazujejo na prvi strani ponudnikove spletne strani, zgolj strošek gostovanja za prvo leto, nato pa se letno gostovanje pogosto podraži. Tako za prvo leto gostovanja plačate le 30 EUR, v nadaljnjih letih pa je letni strošek gostovanja običajno 50 in več evrov.

Izdelava po naročilu

Če nimate časa in volje, da bi se samostojno lotili izdelave spletne strani, potem vam ne preostane drugega, kot da za to najamete strokovnjaka – posameznika ali celo podjetje. Verjetno vas najbolj zanima, koliko stane tehnična izdelava takšne spletne strani? Zelo različno. Študent vam jo na WordPressovi podlagi lahko naredi že za nekaj 100 EUR, podjetja, ki se s tem ukvarjajo, pa lahko tudi 1000 EUR in več. Ne smete pa pozabiti, da je tem stroškom treba dodati še stroške za pripravo besedil, optimizacijo in fotografiranje, ki lahko bistveno pripomorejo k videzu in učinkovitosti predstavitev na spletu, hkrati pa lahko precej presežejo stroške zgolj osnovne postavitve in izgradnje spletne strani. Ob tem vas čaka še strošek mesečnega vzdrževanja, ki znaša približno deset evrov, lahko tudi več. Pri vzdrževanju gre za redne izdelave varnostnih kopij, nadzor nad delovanjem aplikacije in posodobitve sistema.

Alternativa zgoraj predstavljenim načinom izdelave so po naročilu izdelane spletne strani. Tovrsten pristop običajno uporabljajo večja podjetja in razne (mednarodne) korporacije. Prednost je popolna ekskluzivnost oblike in urejevalnika, prilagoditev željam in potrebam naročnika, a to prinaša precej višje stroške. Že osnovni strošek izdelave lahko znaša več tisoč evrov, pa tudi vsaka poznejša dodatna funkcionalnost je plačljiva.

IGOR PEČAR, MAG. ALJOŠA RIŽNER

Peti Kongres podjetnikov Slovenije v Portorožu

Podjetniki se želijo povezovati, si medsebojno prenašati izkušnje in si vzajemno pomagati. To je poslanstvo tudi letošnjega, že 5. Kongresa podjetnikov Slovenije. Prvi štirje kongresi so utrdili prepričanje, da je prav kongres podjetnikov najboljši način za izmenjavo informacij in poslovno povezovanje.

Dogodek, ki je namenjen slovenskim podjetnikom in obrtnikom, bo tudi letos potekal v Kongresnem centru Bernardin v Portorožu 3. in 4. junija. Podjetniki se bodo zbrali v petek popoldne ob 14. uri, kongresni program pa se bo končal v soboto ob 14. uri.

Tudi koncept letošnjega 5. Kongresa podjetnikov Slovenije ostaja isti – izključno podjetniki predavajo svoje izkušnje in dobre prakse drugim podjetnikom. Govorci bodo tudi letos sami eminentni, izkušeni, pa tudi mladi podjetniki, ki se večinoma lahko ponašajo tudi z zvenječimi, takšnimi in drugačnimi prestižnimi podjetniškimi »nazivi«. Med njimi Podjetniki leta, Obrtniki leta, Nagrajenci GZS, Managerski izzivi, Zlate niti, Mladi podjetniki leta, Pionirji podjetništva ... Torej, namesto teoretikov in profesorjev se bodo slovenski podjetniki prelevili v predavatelje in na preteklih treh kongresih so že dokazali, da to znajo zelo dobro. Kaj boljšega si lahko podjetniki želimo?

Letošnja rdeča nit kongresa je internacionalizacija slovenskih podjetij v širni svet, gradnja in razvoj blagovne znamke ter digitalni marketing. Uspešni podjetniki bodo predstavili svoje dobre poslovne prakse na področju internacionalizacije, ter kako spremeniti sebe, podjetje in njegovo kulturo za uspešno internacionalizacijo in diverzifikacijo trgov malega podjetja. Predstavljeni bodo najnovejši trendi digitalnega marketinga v svetu in rešitve, kako jih vpeljati v prakso slovenskih podjetij. Na okrogli mizi bodo podjetniki iz prve roke predstavili svoje izkušnje z oblikovanjem in razvojem blagovne znamke.

Sicer pa bo na kongresu več kot 20 referatov – prispevkov uspešnih podjetnikov, 7 različnih vsebinskih panelov, dve okrogli mizi ter izjemno zanimivo večerno podjetniško mreženje udeležencev po principu hitrih poslovnih srečanj. Zanimivo bo spet poslušati izjemne podjetnike in spoznavati njihov način

razmišljanja in unikatne poglede na vse. Pa tudi zanimivo je videti, v čem so si podobni, kljub temu, da so sicer izjemno različnih značajev.

Tudi letos bo zbrane goste nagovoril v imenu organizacije, ki zastopa interese podjetnikov, tudi Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ki je tudi partner Kongresa podjetnikov.

Poseben poudarek bo tudi letos namenjen mreženju in druženju več kot 300 podjetnic in podjetnikov, predvidenih udeležencev kongresa. Pri tem ima poseben čar spet tradicionalni petkov večerni »podjetniški networking party«, aktivno organizirano mreženje med odmori, posebni razgovori za izmenjavo izkušenj izvoza na konkretne trge – tisti, ki že izvažajo na določen trg in ga obvladajo, se povezujejo z drugimi, ki jim ponudijo pomoč pri izvozu na drug trg, ki ga sami obvladajo ... kdo nam bo podjetnikom pomagal, če si ne bomo sami med seboj.

MIRAN LAMPRET

5. Kongres podjetnikov Slovenije

3. in 4. junij v Kongresnem centru Bernardin

Več informacij o dogodku na
www.kongres-podjetnikov.si



S KARTICO MOZAIK PODJETNIH IZKORISTITE PRIHRANEK PRI GORIVU

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

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

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

Vaš partner na poti



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

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



Nasprotujejo dodatnim obremenitvam zaradi nove tobačne zakonodaje

»Dovolj je vedno novih nepotrebnih dodatnih obremenitev in s tem slabšanje pogojev dela v gostinstvu!« so v teh dneh odločni gostinci po vsej Sloveniji. Kaplja čez rob je predlog novega tobačnega zakona, ki predvideva licenčnine in preureditev poslovnih prostorov, kar gostincem in tudi trgovcem pomeni dodatne stroške. Na regijskih zbora podpisujejo peticijo, s katero poslance pozivajo, naj predloga zakona ne sprejmejo.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije se strinja z ukrepi Ministrstva za zdravje RS, ki bodo prispevali k zmanjšanju razširjenosti kajenja pri mladih in zaščiti mladih, a močno nasprotuje dodatnim obremenitvam gostincev in trgovcev.

Gostinci in mali trgovci odločno nasprotujejo predlogom Ministrstva za zdravje RS, ki so strožji od sprejetih direktiv Evropske unije. Predvsem pa nasprotujejo dodatnim stroškom zaradi

uvedbe licenčin in dodatnim stroškom, povezanim s preurejanjem prodajnih mest, ter ponovni zaostritvi pogojev za kajenje na terasah in gostinskih vrtovih.

V peticiji proti dodatnim obremenitvam pri poslovanju zaradi nove tobačne zakonodaje zahtevajo:

1. naj Vlada RS v aktualnem predlogu sprememb Zakona o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov **umakne predlagano uvedbo licenčin** za prodajo tobačnih izdelkov v višini naj-

manj 200 € (31. člen predloga zakona) ter se zaveže, da ne bo predlagala uvedbe drugih odplačnih licenc (na primer v zvezi s prodajo alkoholnih pijač ipd.). Pri manjših podjetjih (gostincih in trgovcih) na podeželju, ki so jim tobačni izdelki dodatna ponudba, ki sicer ne prinaša dodatnega dobička, bo strošek licenčnine povzročil prenehanje prodaje tobačnih izdelkov, kar je sicer namen ministrstva za zdravje. Bo pa to pomenilo tudi izgubo strank in gostov, ki so prihajali v loka-

Se (še) ukvarjate z gostinstvom?

Ali je tudi vam dovolj nepotrebnih dodatnih obremenitev, ki nam jih vedno znova in znova nalaga država?

Gostinci smo še vedno premalo povezani, da bi lahko pomembno vplivali na pogoje, v katerih delamo. Zato na pobudo Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS sklicujemo

REGIJSKE ZBORE VSEH GOSTINCEV

(vabljeni tudi gostinci, ki niso člani zbornice).

- **18.5.2016 ob 10. uri na 00Z Vič**
(Tržaška c. 207, Ljubljana)
- **18.5.2016 ob 13. uri na 00Z Kamnik**
(Tomšičeva 11, Kamnik)
- **18.5.2016 ob 17. uri na 00Z Krško**
(Cesta krških žrtev 67, Krško)

Predstavili bomo stališča, s katerimi bomo odločno zahtevali spremembe!

Na zboru bomo zbirali podpise pod peticijo proti dodatnim stroškom zaradi uvedbe licenčin.

Gostinci zahtevamo:

- **znižanje DDV za gostinstvo,**
kot na Hrvaškem,
- **ukinitve nepotrebnih materialnih**
evidenc-kartic,
- **ostro nasprotujemo novim škodljivim**
predpisom na področju tobačne in
alkoholne politike ...
(dodatnim stroškom za licence in podobno).



le po tobačne izdelke, hkrati pa koristili tudi druge storitve ali opravili nakupe;

2. da se **spremeni definicija zaprtega javnega in delovnega prostora**, ki ga je v veliko primerih praktično nemogoče izvajati (podhodi, stebri, poševna streha, ograje ipd.), zato predlagajo, da se spremeni preostra dikcija, in sicer tako, da se glasi: »Odprt prostor je prostor, ki nima nameščene strehe ali ima odprto najmanj površino ene daljše stranice (streha, stena ...). Ograja (lesena, steklena, cvetlična korita, ciprese ipd.) se šteje kot del odprte površine.« V predlogu zakona se namreč definicija zaprtega prostora zaostruje in je zapisana nejasno ter omogoča različne razlage;

MOŽEN TUDI SPLETNI PODPIS

Peticija proti dodatnim obremenitvam pri poslovanju zaradi nove tobačne zakonodaje je na voljo tudi na spletni povezavi: http://www.pravapeticija.com/proti_novi_tobacni_zakonodaji. Podpisniki so lahko gostinci, trgovci in druga zainteresirana javnost. Poleg tega velja omeniti, da lahko podpise zbirajo vsi gostinci v svojih gostinskih lokalih ter nato originale pošljejo na naslov OZS, Celovška 71, Ljubljana (do 25. maja 2016) ali jih prinesejo na najbližjo območno obrtno-podjetniško zbornico.

3. da se zakon popravi tako, da **si gostje v kladilnico lahko sami prinesejo pi-jako in jo tam tudi uživajo**, saj v kladilnici strežba ni dovoljena in s tem ni ogroženo zdravje zaposlenih. Kladilnice, za katere so bile potrebne velike investicije, že po sedaj veljavnih strogih predpisih zagotavljajo ustrezno pretočnost zraka;

4. naj Vlada RS iz aktualnega predloga sprememb zakona **umakne predlagano preurejanje prodajnih mest na način, da tobačni izdelki niso vidni** (drugi odstavek 28. člena predloga zakona).

Če Vlada RS ne bo sledila zahtevam gostincev in malih trgovcev, podpisniki peticije zahtevajo, da Državni zbor RS takšen zakonski predlog Zakona o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov zavrne ali pa ga v zakonodajnem postopku spremeni.

Gostincem in malim trgovcem je namreč dovolj izrazito nepartnerskega in neživiljenjskega odnosa države, saj stvarnih in utemeljenih razlogov za nova in nova urejanja in spreminjanja ter zaostrovanja pogojev poslovanja ni.

Gostinci poudarjajo, da so že leta prisiljeni investirati v spreminjanje lokalov, teras, vrtov, v nakupe davčnih blagajn itd., nič od tega pa nima vpliva na izboljšanje pogojev poslovanja. Vedno nove obremenitve so privedle do stanja, ki je za obrtnike in podjetnike že preko roba vzdržnosti. Pomemben del obrtnikov in podjetnikov se namreč bojuje za goli obstoj in preživetje, velik del pa svoje poslovanje tudi opušča, predvsem na periferiji in v manjših krajih.

EVA MIHELIČ

MARIBOR

Lepota in slog v poslovnem svetu

Sekcija frizerjev in kozmetikov pri Območni obrtno-podjetniški zbornici Maribor je 14. aprila v prostorih zbornice v Mariboru priredila nadvse zanimiv dogodek na temo Lepota in stil v poslovnem svetu. Sekcija je poleg članov povabila vse podjetnice in ostale ženske, ki jih zanimajo novi trendi, inovacije in zanimivosti s področja kozmetičnih in frizerskih storitev.

V programu srečanja so se predstavili izkušeni strokovnjaki, člani OOO Maribor s področja kozmetike in frizerstva. Na dogodku so sodelovali Ksenija Pehlič Simonič, s. p. z ličenjem in svetovanjem,

Andrea Lobenwein, s. p. z nego kože, Leonida Kmetec Čeranič, s. p. z mikropigmentacijo, Smiljan Škarica, s. p. je predstavil sodobne trende pričesk, Nives Šorli Versa mezoterapijo, Ines Ketiš, s. p. je predstavila manikuro in nego rok, Valerija Pihler, s. p., kozmetične kreme, Doris Potisek kozmetično beljenje zob ter različne metode oblikovanja obrvi, Ana Žvorc, s. p., Anna Studio pa stilsko svetovanje. Dogodek je bil dobro obiskan, obiskovalke pa so na njem izvedele številne novosti in skrivnosti, ki bi jim sicer ostale neznane.

BREDA MALENŠEK



EUROPA CUP 2016

Evropski cvetličarski prvak prihaja iz Madžarske

Minuli mesec je italijanska Genova gostila težko pričakovano cvetličarsko evropsko prvenstvo Europa Cup – European Florist Championship 2016, ki ga vsake štiri leta organizira mednarodna cvetličarska organizacija Florint. Slovenijo je na njem zastopala Katarina Zupančič Dežman iz ljubljanske cvetličarne Cvetje Eli.

Na evropskem cvetličarskem prvenstvu so letos sodelovali vrhunski cvetličarji iz trindvajsetih držav, med njimi tudi slovenska državna prvakinja Katarina Zupančič Dežman, ki ji je ob strani stal večkratni državni prvak Franci Landeker.

Tekmovalci so se pomerili v šestih temah, ki so vsaka zase predstavljale poseben izziv. Prvi dan so pripravili cvetlične

kreacije na temo Cvetlična parada iz San Rema, Pašta, pesto in cvetje ter Nevesta na vespi, še tri (Lončnice in moda, Ljubzen in poželenje ter Pomlad in prese- nečenje) pa so bile na vrsti v drugem, finalnem dnevu tekmovanja.

Tekmovanje je za zadnji dve temi potekalo v avditoriju, kjer je skoraj 1000 obiskovalcev spremljalo delo tekmo-

valcev. V temi Ljubzen in poželenje je vsak tekmovalec pripravil svoj šopek iz 60 vrtnic, kot bi ga svoji izbranki podaril očaran italijanski moški. Barve vrtnic so tekmovalci lahko naročili vnaprej, predhodno pa so si pripravili tudi podlage za izdelavo šopka.

Zadnja tema je bila, kot je na cvetličarskih prvenstvih že tradicija, tema presenečenja, tokrat z naslovom Pomlad in presenečenje. Medtem, ko so se tekmovalci lahko za preostalih pet tem pripravljali že doma ter s seboj prinesli ustrezne konstrukcije in materiale ter tudi del rož, pa se na temo presenečenja ne da pripraviti vnaprej, prav tako pomoč asistentov pri tej temi ni dovoljena. Tudi zato za tekmovalce predstavlja ta zadnja tema pogosto enega največjih izzivov.

V letošnjem paketu presenečenja, ki je bil za vse tekmovalce enak, je bila kot obvezna vsebina vrba, posajena v loncu, pri njenem aranžiranju pa je bilo potrebno uporabiti 2/3 vseh rož in aranžerskega materiala. Natančnejša navodila za izdelavo so tekmovalci prejeli v prvi od 45 minut, ki so jih imeli na razpolago za pripravo svoje kreacije.

Ocenjevalna komisija, sestavljena iz žirije šestih sodnikov pod vodstvom **Mariosa Vallianosa** iz Grčije in tehničnega komiteja, katerega član je tudi predsednik Sekcije cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS Simon Ogrizek, je po več kot štirih urah zasedanja razglasila rezultate tekmovanja. Novi evropski prvak **Tamas Endre Mezöffy**, ki prihaja iz Madžarske. Naslov bo obdržal do leta 2020, ko bo na vrsti 19. evropsko cvetličarsko prvenstvo.

Slovenska tekmovalka Katarina Zupančič Dežman se je uvrstila na skupno 19. mesto, po posameznih temah pa se je najbolje odrezala v temi Pašta, pesto in cvetje, kjer je dosegla odlično 6. mesto.

ČE BO PRILOŽNOST, BOM SPET ŠLA



KATARINA ZUPANČIČ DEŽMAN: »Zadovoljna sem s svojo uvrstitvijo in zelo hvaležna sem za to neprecenljivo in bogato izkušnjo. Niti približno si nisem predstavljala, kako bo vse skupaj izgledalo. Bilo me je kar malo strah. Ne dela, pač pa samega dogodka in okolja, čeprav se je nato izkazalo, da so vsi zelo prijazni, da je organizacija brežhibna in da vsi radi pomagajo.

Lahko rečem, da je tekmovanje potekalo precej drugače kot sem vajena na domačih državnih prvenstvih. Bilo je zelo naporno, tako psihično kot fizično. Posebej se moram zahvaliti za pomoč obema sodelavkama predvsem pa svojemu asistentu Franciju Landekerju, ki je ves čas pomagal z nasveti.

Glede na to, da smo za pet tem vedeli, sem se lahko veliko pripravljala že pred tekmovanjem in sem prepričana, da so se sotekmovalci še več. No, ob naslednji priložnosti se bom tudi jaz več pripravljala. Z veseljem bom spet nastopila, če bo možnost in popravila tudi kakšno napako, ki sem jo naredila tokrat.«

Med tekmovanjem in med odmori so organizatorji pripravili izjemno zanimive delavnice in predavanja. Poleg tega je bilo mogoče spremljati tudi tri predstavitve, ki so jih vodili svetovno znani mojstri floristike: **Aritaka Nakamura**, **Mauro Adami** & **Marco Introini** ter aktualni svetovni prvak **Alex Choi**.

MIRAN RADE, EVA MIHELIČ,
SLIKE: M. R.

UDELEŽBO SLOVENSKE PREDSTAVNICE NA TEKMOVANJU EUROPA CUP 2016 SO PODPRILI:

- OÖZ Ljubljana Moste-Polje,
- Borza cvetja Andrej Hodnik, s. p.,
- Arboretum Volčji Potok,
- Smithers Oasis Adria, d. o. o.,
- Šola za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje,
- OZS – Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev.

Arboretum
VOLČJI POTOK

oasis
FLORAL PRODUCTS
www.oasisfloral.com



Tekmovalci so s cvetjem okrasili tudi »fičke«.

Katarina je izjemno hvaležna Franciju Landekerju za pomoč in dragocene nasvete.



Vsak tekmovalec je med drugim moral pripraviti tudi šopek iz 60 vrtnic.

Novi evropski prvak Tamas Endre Mezöffy, ki prihaja iz Madžarske.



Zaključna slovesnost in podelitev priznanj.



GOSTILNA SLOVENIJA

Tudi Gostilna Gastuž z znakom Gostilna Slovenija



Diplomo, tablo in izvesek Gostilna Slovenija sta Benjaminu Kračunu predala predsednik OZS Branko Meh in predsednik odbora Vodstva znamke Gostilna Slovenija Drago Delalut.

Minuli mesec se je družbi petinštiridesetih slovenskih gostiln, ki se lahko pohvalijo z znakom Gostilna Slovenija, pridružila najstarejša gostilna v Sloveniji – Gostilna Gastuž. V gostilni iz leta 1467, ki stoji pred vhodom v Žičko kartuzijo v dolini svetega Janeza Krstnika, prva kuharica Ana Rodošek ustvarja hišne, regionalne in slovenske jedi. Njena kuhinja temelji na prehranski dediščini, ki jo nadgrajuje v različnih sodobnih kulinaričnih smereh. V Gostilni Gastuž pripravljajo jedi iz prehranskih sestavin, pridelanih na okoliških kmetijah. Ponujajo bogat izbor jedi, ki prepričajo s svojimi okusi in mojstrsko pripravo. Velika zasluga za takšno usmeritev gostilne gre najemniku Benjaminu Kračunu oziroma Penzionu Kračun iz Loč pri Poljčanah.

»V čast nam je, da smo del gostiln Slovenije in da ohranjamo slovensko tradicijo. Posebna zahvala ekipi Gastuža za trud in vloženo delo. Samo z odlično ekipo se stvari ujemajo in dosežejo vrhunski cilji,« so po sprejemu v družino Gostilna Slovenija zapisali na svojem Facebook profilu.

E. M., SLIKA: IZIDOR KOTNIK,
FOTO NAREKS

ODBOR POGREBNIH DEJAVNOSTI

Člani vztrajajo pri svojih zahtevah

Konec marca je Vlada RS potrdila predloga Zakona o pogrebni in pokopališki dejavnosti, 4. maja pa se je iztekel rok, do katerega so imele občine možnost posredovanja pripomb. Odbor pogrebnih dejavnosti pri OZS ob tem še vedno vztraja pri svojih zahtevah, ki jih predlog zakona ne vključuje.

Medtem ko predlog zakona upošteva zahteve kamnosekov, člani odbora pogrebnih dejavnosti še vedno opozarjajo na problem 24-urne dežurne službe, ki je še vedno opredeljena kot vsak prevoz od kraja smrti do ohlajenih prostorov izvajalca javne službe, kar pomeni prevažanje pokojnikov po nepotrebnem in posledično neupravičeno zviševanje stroškov svojcem.

Člani odbora so na problem opozorili vse občine, poslance in pristojna ministr-

stva. OZS vztraja, da so lahko obvezna javna služba le interventni prevozi, prevozi iz javnih površin in krajev nenadne smrti v sumljivih okoliščinah (prometne in delovne nesreče, samomori, umori, utopitve ...). Zagotavljati se mora nemudoma (takoj) in nemoteno (24 ur) ter se opravlja po naročilu policije ali sodnih organov. Hkrati se pojavlja problem plačila stroškov 24-urne dežurne službe. Danes je jasno, kaj so interventni prevozi (s kraja nesreč, za potrebe obdukcije in

podobno) po naročilu policije ali sodnih organov in jih plača občina. Nikakor ne morejo biti svojci tisti, ki bodo zaradi tako zapisanega zakona plačevali kilometre in kilometre prevozov pokojnih v hladilne prostore gospodarske javne službe, ker to ni potrebno (edina izjema so kraji, kjer ni mrliške vežice). Vse občine zagotovo niso sposobne investirati v hladilne prostore in vso potrebno pogrebno opremo.

VLASTA MARKOJA

Tudi v znamenju Krznarstva Eber in Maje Štamol Droljc

Na letošnjem Ljubljanskem tednu mode, ki je potekal od 13. do 17. aprila, sta svoji kolekciji jesen-zima 2017 predstavili tudi članici OZS, Krznarstvo Eber iz Ljubljane in Maja Štamol Droljc, sicer tudi ambasadorica blagovne znamke Izdelek slovenske obrti.

Med več kot 20 predstavljenimi kolekcijami slovenskih, hrvaških in srbskih oblikovalcev je zagotovo izstopala kolekcija Mix & Match by EBER Krznarstvo. Oblikovalka **Mateja Štimac**, ki je pred dvema letoma prevzela vodenje obrti s skoraj stoletno tradicijo, svojo kolekcijo opisuje kot patchwork: »Med seboj smo pomešali različne barve, texture in vrste krzna. Za moški plašč smo



Rdeča nit kolekcije Maje Štamol Droljc SHEONA so ročno trgani trakovi.



»Vse več svetovno uveljavljenih oblikovalcev uporablja krzno slovenskih ovac, kar je med drugim tudi plod naših prizadevanj, saj s tem podpiramo domače rejce drobnice,« pravi Mateja Štimac.

uporabili kožo avtohtone slovenske ovce istrijanke, vzgojene in ustrojene v Sloveniji. Uporabili smo tudi navadno ovco, lisico, rakuna in nerc. S krznom smo združili še usnje in pletenine in tako za vse, ki iščejo nekaj posebnega, pripravili mladostno in drzno kolekcijo«, je prepričana predstavnica četrte generacije družinske obrti Eber, ki deluje od leta 1919 dalje.

Maja Štamol Droljc je na Ljubljanskem tednu mode prisotna vsako leto, saj »spodbuja ustvarjalnost in prispeva k napredku blagovne znamke,« meni oblikovalka in obrtnica iz Žalca. Letos se

je predstavila s kolekcijo SHEONA. »Kolekcija je sestavljena iz dnevnih oblačil v črni barvi in kreacij za posebne priložnosti v rožnato zlati. Pri večernih kreacijah smo dodali bleščeč material in čipke. Kolekcija je namenjena samozavestnim in karizmatičnim strankam, z glavo v vesolju in nogami trdno na tleh,« svoje delo opisuje Štamolova, ki je tudi avtorica nakita in čevljev, ki so jih nosili modeli. Obutev je nastala v sodelovanju s Kopitarno Sevnica.

ANITA IVAČIČ, SLIKI: JURE MAKOVEC

GRADBENEMU PODJETJU SLEMENŠEK

Zlati znak odličnosti v gradbeništvu

Prejemnikom Znaka odličnosti v gradbeništvu se je minuli mesec pridružilo še gradbeno podjetje Slemenšek z Raven na Koroškem. Predsednik OZS Branko Meh in predsednik Sekcije gradbincev pri OZS Zoran Simčič sta Marjanu Slemenšku in njegovi hčerki Poloni Lačen Slemenšek podelila Zlati znak odličnosti v gradbeništvu.

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, prepoznavajo tveganja in priložnosti, se agilno odzivajo na spremembe v okolici, uspehe dosegajo z nadarjenostjo zaposlenih, spodbujanjem ustvarjalnosti ter inovativnosti in skrbijo za pozitivne vplive na družbo in okolje.

Ob prejemu Zlatega znaka odličnosti v gradbeništvu je Polona Lačen Slemenšek izrazila zadovoljstvo, da so ocenjevalci prepoznali njihovo dobro delo. »Naslednje leto beležimo 30 let in na neki način je ta znak potrditev, da smo teh 30 let delali dobro, da delamo dobro, v prihodnje pa se bomo trudili, da bomo delali še boljše,« je dodala, Marjan Slemenšek pa je pozdravil idejo o znakih odličnosti v gradbeništvu in dejal, da so v podjetju že razmišljali o različnih standardih, vendar jim tako kot Znak odličnosti v gradbeništvu ni noben ustrezal. Izrazil



je še upanje, da jim bo to priznanje v prihodnje prineslo tudi kakšno dodatno točko na javnih razpisih.

E. M.

KOVINARJI IN PLASTIČARJI

Strokovno srečanje konec meseca

Skupno srečanje članov sekcije kovinarjev in sekcije plastičarjev bo od 27. do 29. maja v hotelu Livada v Moravskih Toplicah. Rok za prijave je 20. maj.

Tokratno srečanje kovinarjev bo enodnevni dogodek, ki bo potekal v soboto, 28. maja 2016. V dopoldanskih urah bodo najprej podjetniška predavanja, ki se bodo po odmoru nadaljevala s strokovnimi temami. Po popoldanskem ogledu podjetja ROTO in degustaciji vinjakov ter konjakov bo sledila večerja z zabavo in plesom, za vse, ki bodo želeli konec tedna zaključiti še s prijetnim, lahkotnim in neformalnim druženjem, pa bo v nedeljo, 29. maja, dopoldne organiziran ogled lokalnih znamenitosti.

Plastičarji se bodo družili v petek, 27. in soboto, 28. maja 2016. Prvi dan bo namenjen strokovnim temam. V popoldanskem času bo organiziran obisk okoliške kleti z degustacijo vin, dan pa se bo končal z večerjo in druženjem. Drugi dan se bodo plastičarji najprej pridružili kovinarjem na podjetniških predavanjih, po skupnem odmoru pa nadaljevali svoja strokovna predavanja.

Za spremljevalke udeležencev srečanja bo v soboto organiziran ogled Tropskega vrta Ocean Orchids.

Program srečanja, navodila za rezervacijo nočitev in prijavnica za strokovno srečanje so objavljeni na spletni strani sekcije kovinarjev in sekcije plastičarjev v zavihku Aktualno. Kotizacija za strokovno srečanje kovinarjev je 40 evrov na osebo oziroma 600 evrov na par, za strokovno srečanje plastičarjev pa 80 evrov na osebo oziroma 100 evrov na par.

Več informacij lahko dobite pri sekretarki sekcij Valentini Melkić (valentina.melkic@ozs.si ali pa jo pokličete: 01/5830 541.

E. M.

Nekakovostno opravljene storitve so lahko nevarne

Obiskovalci kozmetičnih salonov si želijo strokovno, kakovostno in varno opravljeno kozmetično storitev, zato v registriranih kozmetičnih salonih posvečamo temu posebno pozornost. Žal zaradi nižjih cen ljudje pogosto kozmetične storitve poiščejo na črnem trgu.

Pri tem se najverjetneje ne zavedajo nevarnosti ali celo nevarnosti, ki jim pretijo. V ta namen smo se članice kozmetične sekcije OOO Nova Gorica odločile, da bomo o tem javno spregovorile in poskusile ozavešiti ljudi.

Zaradi gospodarske krize veliko brezposelnih in tudi zaposlenih v drugih dejavnostih obiskuje različne tečaje za pridobivanje dodatnega znanja in s tem dodatnega zaslužka, kar predstavlja registriranim obrtnikom nelojalno konkurenco. Opazno nizke cene storitev delavcev »na črno« potrošnika hitro pritegnejo, zato ti večkrat izberejo ugodnost namesto varnosti in kakovosti. Pod vprašanjem ni le strokovnost izvajanja storitev, ampak tudi higiena, sterilnost instrumentov, kakovost in varnost aparatov, oprečnost in sestava izdelkov, ki jih uporabljajo »samooklicane« kozmetičarke, pedikerji in manikerji. Pri takšnih izvajalcih storitev namreč nihče ne preverja zakonsko predpisanih določil, ki se jih je potrebno držati.

Problem predstavljajo tudi **kozmetične storitve na domu**. Registriran kozmetični salon po zakonu sme opravljati storitev na domu le, ko stranka zaradi telesne prizadetosti, duševnih motenj ali drugih razlogov ne more obiskati kozmetičnega salona. V nasprotnem primeru smo izvajalci in stranke v prekršku.

V kozmetični dejavnosti imamo večkrat letno redne in izredne sanitarne preglede. Pod drobnogled vzamejo naše celotno poslovanje, saj je skrb za zdravje potrošnika zelo pomembna. Pregled dnevnika sterilizacije, ustreznost sestavin kozmetičnih izdelkov in njihovi roki uporabe, jemanje vzorcev proizvodov, vode iz vodovodnega sistema, pravilno ravnanje s kužnim materialom (igle, skalpeli, rezila), izobešenost zakonsko obveznih obvestil za potrošnike, ki nam

jih zakonodaja predpiše, so stalnica, s katero se srečujemo pri obisku sanitarnih inšpektorjev.

V kozmetičnih salonih je na prvem mestu zagotavljanje kakovostnih in varnih storitev. Pri opravljanju, na primer pedikur in manikir, uporabljamo pripomočke, ki so odporni proti kemikalijam in visoki temperaturi, saj so tako primerne za ustrezno razkuževanje in sterilizacijo. Uporabljamo veliko pripomočkov za enkratno uporabo, s čimer preprečimo širjenje nezaželenih okužb in s tem zmanjšamo možnost prenosa nekaterih bolezni. Vsi aparati v salonu morajo biti atestirani in redno servisirani. Kozmetični izdelki pa morajo imeti ustrezen certifikat in deklaracijo ter datum odprtja in rok uporabnosti. Za uporabo aparatov in kozmetičnih izdelkov pa nas običajno distributerji še dodatno izobražujejo.

Pri delavcih »na črno« je v porastu uporaba nekakovostnih in neustreznih, celo zdravju škodljivih proizvodov (na primer lepil za umetne trepalnice, gelov, lakov ipd.), veliko je takšnih, ki nestrokovno opravljajo kozmetične storitve (raba nesterilnih instrumentov, napačno sanirani vraščeni nohti, nepravilno striženje nohtov, pretirana uporaba brusilnih aparatov in rezil ...), kar lahko privede do dolgotrajnih ali celo trajnih težav, ki jih na koncu rešujemo kozmetičarke.

Potrošnikom zato svetujemo, da so previdni, da naj kozmetičnih storitev ne iščejo na črnem trgu in se zavedajo, da poceni ni vedno najboljše oziroma je primeru kozmetičnih storitev lahko celo škodljivo zdravju.

ČLANICE KOZMETIČNE SEKCIJE
PRI OOO NOVA GORICA

KOROŠKI AVTOSERVISERJI

Koristne informacije iz Ljubljane

Minuli mesec so se v OOO Ravne na Koroškem zbrali koroški avtoserviserji. Srečanja se je udeležil tudi sekretar Sekcije avtoserviserjev pri OOS Igor Pipan. Sedemnajstim udeležencem je predstavil delovanje sekcije in aktivnosti v njej ter jim prenesel koristne informacije za delo v avtoservisni delavnici. Spomnil jih je, da lahko na spletni strani sekcije znotraj portala OOS člani dobijo veliko informacij, pri čemer je izpostavil priporočen cenik vulkanizerskih storitev ter program za izdelavo kalkulacije delovne ure v avtoservisnem obratu. V nadaljevanju je prisotne opozoril še na potrebno dokumentacijo, ki naj jo avtoserviser vodi, da



se zavaruje pred možnimi obtožbami ali celo tožbami strank.

J. Š.

STROKOVNO SREČANJE GRAFIČARJEV

Drupa po Drupi

Sekcija grafičarjev pri OZS vabi na dvodnevno strokovno srečanje, ki bo v petek, 10. in soboto, 11. junija 2016 v Zeleni dvorani v Termah Olimia v Podčetrtku.



Prvi dan srečanja bo zaznamoval Gozard Golob s predavanjem o trendih in novostih v dejavnosti, ki ga je naslovil Drupa po Drupi, pozneje pa bo govor o splošnih temah s področja prodaje. Celodnevno druženje bodo udeleženci končali z večerjo in plesom ob glasbi, v soboto

pa bodo srečanje nadaljevali in končali z organiziranim ogledom tiskarne.

Kotizacija za organizacijo in izvedbo strokovnega dela srečanja **za člane OZS** – nosilce kartice Mozaik podjetnih je **29 evrov** (del kotizacije za člane sekcije krije sekcija, plačana kotizacija pa vključuje večerjo ob glasbi, predavanja, postrežbo med odmori, zbornik). Za zaposlene, ki se bodo poleg nosilca dejavnosti udeležili strokovnega srečanja, je kotizacija 15 evrov, za vse druge pa 69 evrov (vse cene vključujejo DDV).

Sekcija vabi udeležence, da si prenočišča rezervirajo v hotelu Breza (nočitev z zajtrkom v dvoposteljni standard sobi

stane 49 evrov na osebo, v enoposteljni standard sobi pa 59 evrov na osebo) ali pa apartma v vasi Lipa v neposredni bližini Term Olimia (nočitev z zajtrkom stane 39 evrov). Rezervacije **do 1. junija** pričakujejo preko telefona: 03 829 7836 oziroma e-pošte: booking@terme-olimia.com.

Informacije in dodatna pojasnila glede srečanja so na voljo pri sekretarki sekcije Adrijani Poljanšek, ki zbira tudi prijave za strokovni del srečanja (e-pošta: adrijana.poljansek@ozs.si, telefon: 01 58 30 826).

ADRIJANA POLJANŠEK

FOTOGRAFI

Bili smo na festivalu SeFF

Na Višji strokovni šoli ŠC Srečka Kosovela so pripravili dvodnevni fotografski in filmski festival. Na festivalu je bilo čutiti utrip tako mlade generacije umetnikov, ki je sodelovala predvsem s predstavitev svojih del, kot tudi starejše generacije, ki je sodelovala predvsem z raznimi delavnicami in predstavitvami. Festival so pripravili in soustvarili strokovni delavci in študentje Višje strokovne šole ŠC Srečka Kosovela in mednarodno uveljavljeni mojstri fotografije: Matej Družnik, Goran Dević, Srdjan Stanojević, Katarina Sadovski, Katja Gorup Pegan in Jože Dolmark. V okviru festivala so pripravili več delavnic, razstav in fotosejem.

KATARINA PODGORŠEK,

SLIKA: JOŽE ŽNIDARŠIČ





že več kot 45 let



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE**

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo

SEKCIJA ZA PROMET

Tudi do 32,5 % vračila cestnine v Italiji

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS) je v začetku aprila podpisala tripartitno pogodbo s Slovenskim deželnim gospodarskim združenjem (SDGZ) in Confatrigianato Transporte Servizi (CTS). Na podlagi te pogodbe bodo lahko člani OZS, ki s tovornimi vozili vsaj razreda EURO 3 prevažajo tovor po italijanskih avtocestah, odslej lahko del plačane cestnine dobili nazaj.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (OZS) je v začetku aprila podpisala tripartitno pogodbo s Slovenskim deželnim gospodarskim združenjem (SDGZ) in Confatrigianato Transporte Servizi (CTS). Na podlagi te pogodbe bodo lahko člani OZS, ki s tovornimi vozili vsaj razreda EURO 3 prevažajo tovor po italijanskih avtocestah, odslej lahko del plačane cestnine dobili nazaj.

Podpisana pogodba opredeljuje, da bosta OZS in SDGZ slovenskim podjetjem odslej omogočali, da cestnino plačujejo preko CTS in s tem pridobijo tudi določene ugodnosti. CTS je namreč kooperativa, ki ima v Italiji pooblastilo, da preko storitev VIACARD in TELEPASS omogoča odloženo plačilo cestnine v celotnem avtocestnem omrežju v Italiji in pridobivanje letnih popustov za določena vozila z bolj ekološkimi motorji.

Za vključitev v sistem CTS, v katerem je že vključenih največ italijanskih transportnih podjetij, je potrebno podpisati pogodbo, s katero se vaše podjetje zavezuje, da bo plačevalo račune za uporabo italijanskih avtocest. S tem dogovorom bo vaše podjetje lahko vsako leto dobilo

vrnjen tudi del cestnine, ki pa je odvisen od ekološkega razreda motorja tovornega vozila. Plačati boste morali enkratno pristopnino v višini 85 evrov, za ureditev vračila cestnine za najbolj ekološka vozila pa boste plačali le 2% provizijo od zneska plačanih cestnin.

Za vračilo cestnine morate zbrati v nadaljevanju opisano dokumentacijo in jo poslati na naslov:

Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana, Kraška ulica 6, 6210 Sežana, s pripisom za CTS. Zbrati in poslati morate naslednje podatke:

- izpis AJPES, naziv podjetja z davčno številko in uradnim naslovom
- kopijo osebnega dokumenta odgovorne osebe (ime, priimek, datum rojstva, davčna številka, kraj bivanja),
- bančno garancijo za letno plačeva-



Udeleženci srečanja treh organizacij ob uspešnem podpisu tripartitnega sporazuma, z leve Andrej Šik, direktor SDGZ, Bojan Pečnik, vodja službe za storitve OZS, Adriano Močnik, predstavnik avtoprevoznikov SDGZ, Francesco Vecchi, sodelavec CTS, Nicola Tenze, predsednik SDGZ, Andrej Klobasa, predsednik Sekcije za promet pri OZS, Natalija Repanšek, sekretarka Sekcije za promet pri OZS, Branko Meh, predsednik OZS, Amedeo Genedani, predsednik CTS in Danijel Lamperger, direktor OZS.

nje cestnin (glejte tudi okvirček v članku)

- IBAN kodo za račun podjetja
- licenco za evropske/mednarodne cestne prevoze (kopijo);
- prometna dovoljenja vozil in potrdilo o EURO razredu vozil (kopijo);
- odločitev o potrebnem številu Viacard izkaznic
- kontakte podjetja (telefon, e-pošta, faks...)

Z OZS Sežana bodo vašo vlogo nato posredovali SDGZ, oni pa jo bodo posredovali CTS ter tudi vodili postopek sklenitve vašega dogovora s CTS. Vse informacije glede prejema vlog in postopkov bodo na voljo pri SDGZ v Trstu, Ul. Cicerone 8, Italija, tel.: +39 040 6724811, faks: +39 040 6724850, e-pošta: info@sdgz.it

Sekcija za promet pri OZS z veseljem vabi vse člane OZS, da se vključite v opisani sistem vračanja cestnine v Italiji za bolj ekološka vozila, kar po novem omogoča uspešno podpisano tripartitno pogodbo med OZS, SDGZ in CTS.

ANTON ŠIJANEC

BANČNE GARANCIJE ZA PLAČILO CESTNIN

Ker je bančna garancija za plačilo cestnin ključni pogoj za vključitev v sistem CTS, smo z OZS do sedaj že navezali stike s tremi navedenimi bankami, ki bodo članom OZS omogočale pridobitev bančnih garancij pod ugodnimi pogoji. Te banke so:

- **NLB, d.d.** (www.nlb.si) - za več informacij se obrnite na svojega poslovnega svetovalca ali na direktorico podjetniškega centra Natašo Zemljčič Pangerc, telefon: 01/476 49 52, e-pošta: natasa.zemljicpangerc@nlb.si
- **Banka Koper, d.d.** (www.banka-koper.si) - več informacij dobite pri Simoni Levičar, vodji poslovalnice Ljubljana Center, Cigaletova 4, telefon: 01/307 64 05
- **UniCredit Banka Slovenija d.d.** (www.unicreditbank.si) - za več informacij se obrnite na svojega svetovalca ali na svetovalko Andrejo Ulaga, telefon: 01/587 63 53, faks: 01/587 66 62, e-pošta: andreja.ulaga@unicreditgroup.si

Dobrega voznika je treba dobro plačati

Konec aprila je potekala okrogla miza v organizaciji revije *Transport* ter *Mehanik* in voznik o problematiki pomanjkanja voznikov v prevozniki dejavnosti. Na njej so sodelovali predstavniki ministrstva za infrastrukturo, OZS, GZS, zavoda za zaposlovanje, avtošole, prevoznikov, policije in strokovne šole.

Predstavniki avtoprevoznikov **Miran Jelen** je komentiral vprašanje, kakšne so dejanske potrebe po voznikih in kje se kažejo največje težave pri iskanju in zaposlovanju kadra v praksi. Menil je, da je najboljša, če si voznika sam vzgojiš in da nima dolge poti do tebe. Na predstavitvi poklica na sejmju v Gornji Radgoni, ki so jo pripravili s kolegi, je bilo letos 32 osnovnih šol iz njihove regije, ki so pokazale kar nekaj zanimanja, a se kljub temu boji, da bo v prihodnje pri iskanju ustreznih kadrov kar precej težav.

Kako obrniti zgodbo v pravo smer? Izobraževanje, kot ga predpisuje ministrstvo, se mu zdi nesmiselno. Sicer ga podpira, a meni, da ga ne morejo opravljati ljudje z ministrstva brez izkušenj. Zakaj ne bi oblikovali strokovnega izobraževanja za poklic voznik-mehanik in le tisti učitelji, ki bi tam učili, bi hodili po seminarjih in predavali. Na tem področju nas močno prehitujejo, denimo, Madžari, ki imajo zadeve dobro organizirane in na ta način pridobivajo kakovosten vozniki kader.

Andrej Klobasa, predsednik Sekcije za promet pri OZS, je govoril o vzrokih za zelo različne pristope delodajalcev k zaposlovanju voznikov. Kot pravi, je malo koristi od tega, da na zavodu za zaposlovanje išolajo in plačajo voznike za kategorije C in E, če pa ti potem ne želijo dela. Predlaga, naj se šolanje plača tistim, ki pokažejo zanimanje, potem pa naj se jim plača še mentorstvo. Voznik z izpitom za vse kategorije namreč potrebuje vsaj še pol leta mentorstva, da postane voznik.

Glede stroškov delovne sile je povedal, da danes dobrega voznika ni težko dobiti, če ga seveda pošteno plačaš. Poštena plača bi bila med 1500 do 2800 evri neto, kar pa za delodajalca pomeni vsaj

11. IZBOR ZA SLOVENSKO GOSPODARSKO VOZILLO LETA

Nissan Navara, VW Transporter, Iveco Bus Magelys in Iveco Eurocargo so slovenska gospodarska vozila leta 2016.

Uredništvi revij *Transport* in *logistika* ter *Mehanik* in voznik sta na zaključni slovesnosti v kongresni dvorani Kristalne palače BTC že 11. razglasili zmagovalce izbora za slovensko Gospodarsko vozilo leta 2016. Tokrat so se vozila pomerila v štirih kategorijah, novinarska žirija pa je znova imela težko delo. V prvem delu izbora so bralci obeh revij z elektronskim glasovanjem in s poštnimi glasovnicami med novimi vozili izbrali finaliste ter dokončno odločitev prepustili novinarski žiriji, ki je kandidate za zmagovalce ocenjevala po različnih kriterijih.

Letošnji izbor je potekal v štirih kategorijah: poltovornjak leta, dostavnik leta, avtobus leta in tovornjak leta 2016. Zaradi konkurenčnosti vozil v vseh štirih kategorijah je imela žirija tudi tokrat pred seboj težke odločitve, ki so na koncu odločale o zmagovalcih.

Pick-up leta 2016 je postal Nissan Navara, ki se je uvrstil pred Mitsubishi L200 in Ford Ranger, dostavnik leta 2016 je Volkswagen Transporter T6, ki je tekmoval s Volkswagmom Caddyjem, Fiatom Doblójem in Peugeotom Partnerjem oziroma Citroënom Berlingom. Avtobus leta 2016 je postal Iveco Bus Magelys pred Temso LD in Setra Le Bussines, Tovornjak leta 2016 pa Iveco Eurocargo, ki se je uvrstil pred Renault Truck serije C/K in Scania P CNG.



Prejemniki priznanj za Slovensko gospodarsko vozilo leta.

Udeleženci okrogle mize o problematiki pomanjkanja voznikov v prevozniki dejavnosti.

še enkrat višji strošek. Za zgled je postavil Madžare, ki so lani za šolanje mladih voznikov namenili 22 milijonov evrov, povišali dnevnice in korenito zmanjšali dajatve, tako da madžarski voznik danes za 2400 evrov neto plače odšteje le 135 do 175 evrov prispevkov. Bolj ugodno je tudi v Avstriji. Če ne bo sprememb, v Sloveniji kmalu ne bo potrebe po novih voznikih, saj bodo podjetja odšla na tuje, je prepričan Klobasa.

BORUT ŠTAJNAHER



Bančna garancija za zavarovanje plačilne obveznosti pri uporabi kartic Viacard/Telepass

Kaj je bančna garancija?

- Je instrument zavarovanja finančnih ali nefinančnih obveznosti; predstavlja denarno obvezo banke garanta do upravičenca, če je kršena osnovna pogodbeni obveznost.
- Zmanjšuje tveganja udeležencev v poslu ob neplačilu ali neizpolnjevanju drugih pogodbenih obvez v dogovorjenih rokih.

Udeleženci v garancijskem poslovanju:

- Naročnik (v navedenem primeru član OZS) – je pravna oseba, ki mora za zavarovanje svoje plačilne obveznosti iz osnovne komercialne pogodbe sklenjene s CTS – Confartigianato Trasporti Servizi – Società Cooperativa (v nadaljevanju CTS) priskrbeti v korist CTS garancijo za pravočasno plačilo cestnin v Italiji in ostalih storitev ter uporabe Viacard / Telepass kartic.
- Upravičenec (v navedenem primeru je to CTS) – je pravna oseba, v korist katere je garancija izdana in ki z garancijo zavaruje svoje interese po osnovnem poslu, sklenjenem z Naročnikom.
- Garant – je banka, ki izda garancijo, neodvisno od osnovnega posla med Naročnikom in Upravičencem. Morebitno zahtevo za izplačilo garantiranega zneska, ki ga mora garant v primeru prejema pravilne zahteve za plačilo, plačati na prvi poziv, garant zavaruje s pogodbo o izdaji garancije, ki jo pred izdajo garancije sklene z Naročnikom.

Kako do bančne garancije?

- Naročnik izpolni nalog za izdajo bančne garancije in predloži potrebno dokumentacijo (komercialno pogodbo, izjavo o povezanosti oseb). Po navadi je treba banki predložiti tudi zadnje finančne podatke o poslovanju in njihova razkritja.

Pogoji in stroški izdaje garancije

Pogoji garancije	
Dan, ko stopi garancija v veljavo	z dnem izdaje
Skraini rok veljavnosti garancije	v skladu s podpisanim dogovorom – običajno 1 leto
Zavarovanje	7 menic podjetja/7 menic s.p. + 3 lastne menice; po potrebi dodatno zavarovanje (depozit)
Dodatni pogoji odobritve	stranka NLB d.d.

Stroški garancije

Obdelava prošnje	0,30–2,00 % odobrenega zneska, min. 105,00 EUR
Prevzeti riziko	1,80–3,00 % odobrenega zneska, min. 31,00 EUR*
Sprememba pogojev	min. 105 EUR

* Višina (%) nadomestila je določena na letni ravni, obračun mesečno od dneva izdaje.



Ne spreglejte ugodnosti, ki jo nudimo članom OZS – strošek obdelave prošnje znaša namesto 105,00 EUR samo 80,00 EUR!

Dodatne informacije

Za več informacij se obrnite na svojega poslovnega svetovalca ali na direktorico podjetniškega centra Natašo Zemlič Pangerc, tel. **01 476 49 52**, e-naslov: natasa.zemljicpangerc@nlb.si, lahko pa za nasvet vprašate tudi specialistko za garancijske posle Tanjo Cimperman Lenasi, tel. **01 476 24 97**, e-naslov: tanja.cimperman@nlb.si.

Če z nami še ne poslujeate ali nimate poslovnega svetovalca, lahko pokličete NLB Kontaktni center na telefonsko številko **01 477 20 00** in se dogovorite za sestanek.

Les izboljšuje kakovost bivanja

Ljudje čedalje bolj spoznavamo, da je sodobno grajeno okolje pametno, trajnostno in ga je mogoče prilagoditi potrebam več generacij, kar lahko dosežemo z uporabo naravnih virov, kot je les. Pri lesu bi morali še toliko bolj biti osredotočeni na trajnostni razvoj, ciklično gospodarstvo in blaginjo ljudi, saj Slovenija to lahko doseže z umno uporabo svojih obnovljivih virov in sredstev. Zato se tudi pri nas vse bolj uveljavlja v prihodnost usmerjena lesena arhitektura.



Srečanja so se udeležili mizarji, tesarji in žagarji iz Notranjsko-kraške regije.

To je bila tudi rdeča nit strokovnega srečanja lesarjev, ki ga je 12. aprila pripravila OOO Logatec v sodelovanju s Sekcijo lesnih strok pri OZS, udeležili pa so se ga mizarji, tesarji in žagarji, večinoma iz Notranjsko-kraške regije, ki je kar v 74 % prekrita z gozdom. Zato je tu še toliko večji potencial za razvoj vsega, kar je povezano z lesom.

V prvem delu srečanja, ki ga je podprlo podjetje Helios, je raziskovalka **izr. prof. dr. Andreja Kutnar** z Univerze na Primorskem, sicer pa tudi mizarka z lastno mizarско delavnico, predstavila, kako skupaj z raziskovalci iz ZDA, Švice in Finske proučujejo različne vidike okoljske prijaznosti in pametne uporabe lesa, za boljše razumevanje lastnosti in razvoj novih možnosti uporabe lesa. Kot enega od primerov je izpostavila termo-hidro-mehansko (THM) obdelavo lesa, s katero se izboljšajo njegove lastnosti oziroma ustvari »nov« material. Les lahko s temi postopki skoraj poljubno obli-

kujemo in mu s tem damo povsem nove funkcionalnosti. »Ko nam kdo reče, da iz topola naredimo tropski les visoke gostote, pravzaprav zadene žeblico na glavico, saj z enim od postopkov THM les lahko zelo zgostimo – lahko bi trdili, da iz lesa neke plantažno gojene vrste pridobimo kakovosten, gost in s tem mehansko uporaben material,« je med drugim povedala Kutnarjeva.

Predstavila je tudi Center odličnosti InnoRenew CoE, pri katerem se med drugim ukvarjajo z razvojem restorativnega okoljskega in ergonomskega oblikovanja zgradb, ki združuje načela trajnostne gradnje z gradnjo zdravo za uporabnike. Z omenjenim centrom želijo v lesarstvu povečati učinkovitost rabe virov, podaljšati življenjsko dobo izdelkov in izboljšati njihov vpliv na zdravje in dobro počutje, s tem pa prispevati k izboljšanju učinkovitosti in funkcionalnosti izdelkov ter zmanjšati njihove škodljive vplive na okolje in zdravje.

Iris Ksenija Brkovič, sekretarka Sekcije lesnih strok pri OZS, je najprej izpostavila novosti v stroki s področja zakonodaje in predpisov pri emisijah, pogojih za prostor, ravnanju z odpadki in poročanju, kurjenju lesnih odpadkov, varstvu pri delu in certificiranju lesa.

Sekcija pri OZS se že vrsto let zavzema, da se zaščiti izvoz hlodovine in uredi subvencioniranje nakupa domače hlodovine. Namesto da bi v Sloveniji smotno izkoriščali les, ga obdelovali in izvažali končne izdelke, velik delež hlodovine izvažamo, predvsem v Avstrijo in Italijo. Zato pri državi opozarjajo na pomembnost ustvarjanja pogojev za ponovno oživljanje lesarske panoge na Slovenskem, ki bi omogočala oskrbo slo-

venskih podjetij z lesom in gospodarski vzpon lesarske panoge po celotni verigi. Namesto hlodovine bi morali izvažati končne izdelke z visoko dodano vrednostjo. Zato so bile konkretne zahteve OZS na področju žagarstva: ukinitve vračila pavšalnega nadomestila v višini 8 % za izvoženo hlodovino, ki je bila prvotno namenjena za intenzivnejše gospodarjenje z gozdom (večja dodana vrednost na hektar) in s tem zagotavljanje lesne mase za predelavo lesne surovine na območju Slovenije, ter da naj sklada hlodovina pristane na slovenskih žagah.

Rešitev za oskrbo s hlodovino lesnopredelovalnih podjetij iz Slovenije bi lahko bila preko sklepanja dolgoročnih pogodb; da bo državno podjetje le gozdarsko in naj se ukvarja z gospodarjenjem z gozdovi, torej brez lastne predelave lesa; in zahteva se redna oskrba s hlodovino tudi od julija dalje, ko potečejo koncesije.

Sekcija pa je dosegla, da bi se lahko naravni les v vseh oblikah (drva, žagovina, kosi, odrezki, lubje, storži) in lesni ostanki, ki nastajajo pri obdelavi in predelavi lesa ter proizvodnji pohištva (barvan ali lakiran les, iverne in vlaknene plošče ter drugi lepljeni izdelki), po novem uporabili za ogrevanje, in sicer brez zamudnih in dragih postopkov pri pridobivanju okoljevarstvenih dovoljenj za predelavo odpadkov. Sprememba Uredbe o emisiji snovi v zrak iz malih in srednjih kurilnih naprav je prinesla bistveno spremembo, in sicer, da se lesni ostanki iz proizvodnje pohištva ne obravnavajo več kot odpadki, če njihova vsebnost ne preseže predpisanih mejnih vrednosti.

DEJAN ŠRAML

Pot do bolj kakovostnega praktičnega usposabljanja kamnosekov

Sredi marca je na Srednji gradbeni, geodetski in okoljevarstveni šoli v Ljubljani potekalo petdnevno študijsko srečanje v okviru projekta z akronimom EARN, katerega cilj je razvoj kompetenc pri praktičnem usposabljanju z delom za poklice na področju kamnoseških del. Partnerji so izmenjali izkušnje in pobude za promocijo poklica, promocijo kamna kot naravnega materiala ter ozaveščanje o njegovi uporabni vrednosti.



Udeleženci študijskega obiska v Ljubljani v projektu Učenje za razvoj kompetenc v kamnoseštvu EARN (Erasmus+).

Nosilec projekta je Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana, partnerji pa so Srednja gradbena, geodetska in okoljevarstvena šola Ljubljana, Šolski center Srečka Kosovela, Višja strokovna šola Sežana, Klesarska šola iz Pučišča na Braču, Grozd za eko-socialne inovacije in razvoj CEDRA iz Splita, Center za strokovno usposabljanje – Istituto Salesiano »San Zeno« Scuola Marmo iz Verone in SDGZ – URES iz Trsta. Prvi dan usposabljanja so udeleženci spoznavali poklicno izobraževanje in poklicno vertikalo na področju kamnoseštva v Sloveniji, praktično usposabljanje na delovnem mestu ter način sodelovanja med šolo in delodajalci. Partnerji iz Hrvaške in Italije so spoznali možnost izobraževanja oziroma nadgradnje izobraževanja na področju kamnoseštva na VI. stopnji, ki poteka le na Višji strokovni šoli v Sežani.

Drugi dan strokovnega usposabljanja na SGGOŠ je bil namenjen spoznavanju

poklicnega izobraževanja in poklicne vertikale na Hrvaškem in v Italiji, predstavitvi zelo dobrega sodelovanja med šolo in gospodarstvom ter kamnoseškimi podjetji v deželi Veneto ter izkušnjam v deželi Furlaniji - Julijski krajini. Udeleženci so primerjali šolske kurikule in ugotovili, da je zaradi različnih poimenovanj predmetov/modulov potrebna še primerjava vsebin, kar bo ena izmed nalog na naslednjih študijskih obiskih. Zanimiva je tudi ugotovitev, da v Sloveniji v poklicnem izobraževanju za poklic kamnoseka namenimo najmanj ur praktičnega izobraževanja v šolskih delavnicah; le 640 ur v vseh treh letih izobraževanja. Pri obsegu teh ur izstopa Klesarska šola z Brača, kjer imajo dijaki kar 1612 ur praktičnega izobraževanja v šolskih delavnicah, 1033 ur praktičnega izobraževanja v šolskih delavnicah (laboratorijih) pa imajo v kamnoseški šoli »Marmo« v Veroni. Obseg praktičnega usposabljanja z delom je podoben v Sloveniji in na Hrvaškem, precej manj ur praktičnega usposabljanja z delom pri delodajalcih pa opravljajo dijaki v Veroni.

V zanimivi razpravi so partnerji izmenjali izkušnje in pobude o promociji poklica kamnoseka, večjem vrednotenju kamna kot naravnega materiala ter ozaveščanju o njegovi uporabni vrednosti.

V okviru usposabljanja so partnerji pri delu spoznali tudi nove metode vodenja dogodkov in projektov, ki vključujejo kolektivno znanje. Pod strokovnim vodstvom moderatorke Natalije Vrhunc so udeleženci iskali skupne cilje pri uvajanju sprememb na področju praktičnega usposabljanja z delom in zasnovali strukturo priročnika in novega modela PUD, ki bo sta nastala v okviru projekta.

Multiplikacijskega dogodka so se poleg partnerjev projekta udeležili še predstavniki Centra za poklicno izobraževanje, OZS, Združenja zgodovinskih mest Slovenije, konzorcija Marmo Rosso Verona in Sant'Ambrogio iz Valpolicelle, kamnoseških podjetij in obrtnih delavnic iz Slovenije in tujine, ki že imajo izkušnje z usposabljanjem vajencev, dijakov in študentov in so s svojo aktivno vlogo na delavnici prispevali k boljši vsebini izhodišč za pripravo novega modela PUD.

Poleg spoznavanja poklicnega izobraževanja so si udeleženci v nadaljevanju ogledali še primere dobre prakse izvajanja praktičnega usposabljanja z delom v referenčni obrtni delavnici z najdaljšo družinsko tradicijo, Kamnoseštvu Lev Vodnik v Podutiku in v mednarodno uspešnem podjetju Marmor Hotavlje. V nadaljevanju so udeleženci spoznali kamnito dediščino Škofje Loke in Ljubljane (mestnega jedra Škofje Loke, Škofjeloškega gradu z vrtom, kamnitih oblog v stavbi slovenskega parlamenta, Križank, NUK, središča Ljubljane, in druge Plečnikove arhitekturne dediščine v Ljubljani).

V okviru študijskega obiska je bilo pridobljenih veliko novih znanj s področja poklicnega izobraževanja v vseh treh državah, seznanitve s kamnoseško dejavnostjo in kamnite dediščine Slovenije, izmenjanih veliko izkušenj med partnerji ter kamnoseškimi podjetji. Naslednje srečanje projektnih partnerjev v okviru projekta EARN bo meseca maja pri partnerju CEDRA v Splitu in študijski obisk meseca septembra v Veroni pri Istituto San Zeno, Scuola Marmo.

BESEDILO: MARIJA ROGAN ŠIK,

SLIKA: ARHIV OOO SEŽANA

Vabljeni na prvo srečanje kovačev

Območna obrtno-podjetniška zbornica Kranj pripravlja Prvo srečanje kovačev Slovenije, ki bo 21. maja ob Planšarskem jezeru na Jezerskem.

Ideja se je porodila, ko sta na ob Planšarskem jezeru za isto mizo sedela cerkljanski kovač Janez Globočnik in lastnik Gostišča ob jezeru Milan Milošič, oba člana kranjske območne obrtno-podjetniške zbornice. Glede na to, da je ena od pomembnih nalog zbornice tudi skrb za obujanje in ohranjanje starih, tradicionalnih obrti, oba omenjena obrtnika pa sta zelo aktivna v organih zbornice, sta hitro dobila podporo za svojo idejo.

Malo je še rok, ki znajo izdelati lemež in podkovati konja. Naše stavbe in okolice so vse prepogosto ograjene s plastiko in materiali, ki so predvsem v vaških okoljih moteči in še zdaleč ne sodijo v naše izročilo. Počasi bledi tipika slovenske hiše in vasi. Namen srečanja je tako spodbujanje zanimanja za kovaštvo, ki počasi izumira, saj je v Sloveniji le še 85 oseb, ki opravljajo kovaško dejavnost, pa še ti so večinoma specializirani le za nekatere segmente

te obrti (podkovno, umetnostno, orodno kovaštvo). Slovenski kovači so na srečanje povabili tudi kolege iz Avstrije, ki so se vabilu z veseljem odzvali.

Kaj bo mogoče videti na prireditvi?

- Ob 10. uri bodo kovači začeli izdelovati podkvice in različne okrasne predmete, v živo pa si bo mogoče ogledati tudi, kako se podkuje konj.
- Ob jezeru se bodo zbrali traktorji – oldtajmerji.
- S konjem in furmanskim vozom se bo mogoče popeljati po bližnji okolici.
- Prireditev bo spremljal kulturni program in živa glasba.

Na prireditvi so vabljeni vsi, ki jih zanima tradicija, ki se želijo nadihati svežega zraka v čudovitem okolju Jezerskega, se sprehoditi po naravi, uživati ob glasbi, hkrati pa doživeti še nekaj več – spozna-



ti korenine, ki nas povezujejo s predniki in se za nekaj stoletij pomakniti nazaj v čase, ko še ni bilo interneta, stalnega hitenja in stresa.

Organizatorji bodo veseli kakršnih koli finančnih sredstev, ki jih podporniki dogodka lahko nakažejo na TRR OOOZ Kranj, SKB, d. d. SI56 0312 6100 0000 150, sklic: 00 210516.

ERIKA KOBAL

V SLOVO

RAJKO KUMER (1934–2016)

V prvih dneh letošnjega aprila smo se na radeljskem pokopališču poslovili od Rajka Kumra, slikopleskarskega mojstra v pokoju iz Radelj ob Dravi.

Na samostojno obrtniško pot se je podal leta 1966 in dejavnost opravljal vse do leta 1988, ko se je moral zaradi bolezni upokojiti.

Junija 1979 je v sodelovanju s skupino somišljenikov ustanovil Združenje samostojnih obrtnikov v občini Radlje, ki je bilo predhodnik današnje Območne obrtno-podjetniške zbornice Radlje ob Dravi. Rajko Kumer, prvi izvoljeni predsednik združenja, je s sodelavci oral ledino v socialističnem sistemu, ko država ni želela močnih obrtnikov, saj je bil kapitalizem sovražnik sistema. Imeli so težko nalogo, da zase in za svoje stanovske kolege dosežejo ugodnejšo klimo. V vseh teh letih je marsikoga prepričal, da se je podal na samostojno pot, nesebično je pomagal tudi drugim obrtnikom.

Tudi po upokojitvi ni pretrgal stika z zbornico. Rad je prihajal na zbornico, spremljal njeno delo ter se seznanjal z novostmi in problematiko na področju obrti. Bil je tudi gonilna sila pri povezovanju

upokojenih obrtnikov, saj je vsako leto poskrbel za organizacijo tradicionalnih prednovoletnih srečanj upokojenec.

Dragi Rajko, dal si nam toliko, da del tebe ostaja z nami. S črnim trakom okrog srca bi ti radi rekli besedo, ki je morda dovolj, če je mišljena iskreno. To je beseda hvala. Hvala za vse lepo in dobro, kar si storil. To je tvoja dediščina, ki bo ostala in zato te ne bomo nikoli popolnoma izgubili.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Radlje ob Dravi



Štirideset let boja za izboljšanje razmer za delo obrtnikov

Sredi aprila je v metliškem hotelu Bela krajina potekala slovesnost ob 40-letnici Območne obrtno-podjetniške zbornice Metlika. V slavnostnem programu so se sprehodili skozi zgodovino obrtništva v Metliki in podelili priznanja posameznikom, ki so jo zaznamovali oziroma že dolga leta vztrajajo v obrti in podjetništvu.



Stanislav Križ je v imenu OOO Metlika iz rok predsednika OZS Branka Meha sprejel Zlati pečat OZS.

Obrtništvo je bilo v Metliki zelo razvito že v 16. stoletju, do današnjih dni pa je doživelo tako vzpone in padce, obdobja, ko so bili obrtniki pomemben del družbe in ko so si morali izboriti svoj položaj. Novejša zgodovina organiziranega obrtništva se je v Metliki začela pred štiridesetimi leti, natančneje januarja 1976, ko je bilo ustanovljeno Združenje samostojnih obrtnikov Metlika, predhodnik današnje Območne obrtno-podjetniške zbornice Metlika.

Na slovesnosti ob zborničnem jubileju so med drugim posebej poudarili, da časi obrtnikom nikoli niso preveč naklonjeni, zato je 40-letnica organizacije dogodek, ki mu je vredno posvetiti pozornost, saj 40 let obrtniške organizacije pomeni 40 let boja za izboljšanje razmer za metliške obrtnike. Poleg tega pa je tudi priložnost, da se pregleda prehoje-

na pot, pregleda doseženo in zastavimo nove cilje.

Predsednik OOO Metlika Stanislav Križ je v slavnostnem nagovoru izpostavil tisto, kar je pravzaprav botrovalo ustanovitvi zbornice – zaščito poklica in ugleda obrtnika ali kot temu danes rečemo zastopanje interesov obrtnikov in podjetnikov. »V 50. in 60. letih je bilo redko dovoljeno ustvariti lastno podjetje. Še bolj bogokletno je bilo, če so bili obrtniki uspešni in izkazovali so dobiček. Narobe je bilo tudi to, da so izkazali potrebo po povezovanju. Celo na skrivaj so se morali sestajati, da so lahko ustanovili interesno združenje,« je med drugim spomnil Križ in dodal: »Preteklost nas je naučila, da noben družbeni sistem ne bo stal nam ob strani, niti ne bo delal za nas. Naša naloga je, da čim več ljudi v obrti in podjetništvu prepričamo v

nujnost prostovoljnega povezovanja, ter da jih povabimo medse. Vsi skupaj pa se moramo zavzemati za tak sistem, ki bo odražal naše potrebe in tistih, ki se šele odločajo za vstop v svet obrti in podjetništva.«

Da danes ni prav nič drugače kot pred štiridesetimi leti dejal tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je pozdravil metliške obrtnike. »Še vedno nas ne razumejo in še vedno se moramo boriti za boljše razmere, v katerih bomo lažje delali. Zato je še toliko bolj pomembno, da obdržimo obrtno-podjetniški zbornični sistem. Ko smo močni, bi bilo skrajno neodgovorno, da nas nekdo razdruži. Tega ne bomo dovolili,« je še poudaril Meh.

Metliška zbornica se svojih članov, ki dopolnijo okroglo obletnico delovanja, vsako leto na letnem zboru spomni z jubilejnim priznanjem. Tokrat so jubilejna priznanja podelili na slovesnosti ob 40-letnici zbornice. Za deset let opravljanja dejavnosti sta priznanji prejela Božo Berić, s. p. in Martin Dragovan, s. p., za dvajset let Robert Brinc, s. p. in Marjan Sodec, s. p., za trideset let Stjepan Benković, s. p., Nikola Dragičević, s. p., Jože Nemanič, s. p., Jakob Štrucelj, s. p. in Gramel, d. o. o., za petintrideset let pa Marjan Pezdirc, s. p.

OOZ Metlika je ob tej priložnosti podelila še tri posebna priznanja, ki so jih prejeli: Grajska klet Lidija Šturm, s. p. za dolgoletno pomoč pri izvedbi predstavitev obrtno-podjetniške ponudbe Bele krajine na MOS, Občina Metlika za uspešno sodelovanje na področju urejanja podjetništva v občini Metlika, Marijan Cerjanec pa je prejel naziv častni član Območne obrtno-podjetniške zbornice Metlika.



Marijan Cerjanec, dolgoletni obrtnik, ki je bil med drugim predsednik OOO Metlika in predsednik Sekcije tekstilcev pri OZS, je ob 40-letnici OOO Metlika postal njen častni član.

Ob jubileju metliške zbornice so priznanja prejeli tudi posamezniki, ki so pečat pustili v krovni organizaciji. V imenu Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije jih je podelil njen predsednik Branko Meh. Bronasti ključ OZS so prejeli Frank Bezek, Julij Brinc ml., Franc Nemanič in Stanislav Križ, Srebrni ključ OZS je podelil Andreju Guštinu, Francu Seliču in sekretarki zbornice Jožici Bajuk, Zlati ključ OZS je prejel Marijan Cerjanec, Stanislav Križ pa je v imenu OOO Metlika sprejel še Zlati pečat OZS.

EVA MIHELIČ

Letos se bodo pevci zbrali v Logatcu

Vabljeni na 34. revijo obrtniških pevskih zborov Slovenije, ki bo v soboto, 28. maja 2016, ob 18. uri v Zavodu Dom Marije in Marte v Logatcu.

Spodbujamo podjetniško razmišljanje med ženskami, prizadevamo si za utrditev vloge žensk v poslovnem svetu in jim pomagamo pri širjenju poslovnih mrež,« je poudarila sekretarka OOO Martina Rečnik. Celjanke so se skupaj s kar 580 udeleženkami na dogodku izobraževale na temo učinkovite prodaje, si izmenjevale poslovne vizitke in se sproščeno družile, saj – kot je poudaril Dejan Roljič, eden od predavateljev – »največ prodaj takrat, ko ne prodajate.«

Revija tradicionalno združuje skupine obrtniških zborov iz vse Slovenije in že dobra tri desetletja manifestira kulturno angažiranost obrtnikov in podjetnikov ter njihove organizacije (Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in območnih zbornic). Organizator, mešani zbor »Notranjska« iz Logatca, pričakuje



udeležbo vseh znanih delujočih obrtniških zborov: moških iz Kranja, Slovenske Bistrice – Polskave, Šmarja pri Jelšah, Radomelj, Selnice ob Dravi, Maribora in Lenarta ter mešanega iz Zagorja. Če pod okriljem katere od območnih zbornic na novo deluje še kakšen zbor, ki bi na reviji želel nastopiti, naj se do 10. maja javijo Janezu Gostiši na telefonsko številko: 031 524 312.

D. Š.

V SLOVO

FRANC ŠEMRL (1931–2016)

V četrtek, 21. aprila, smo se poslovili od Franca Šemrla iz Planine pri Postojni, ki je bil eden od pobudnikov za ustanovitev Obrtnega združenja Postojna ter pozneje tudi njegov predsednik.

Rodil se je leta 1931 v obrtniško-kmečki družini in po prezgodnji očetovi smrti v letu 1956 kot najstarejši sin številne družine začel samostojno opravljati mizarstvo dejavnost. Njegova naloga ni bila samo skrb za preživljanje lastne družine, temveč je moral skrbeti še za neprekrbljeno mater in komaj 10-letno sestro. Z veliko vnemo se je lotil opravljanja mizarstva obrti in stremel predvsem k izboljšanju delovnih razmer. V bližini rojstne hiše je zgradil sodobno mizarstvo delavnico, v kateri so si služili kruh poleg njega še 4 delavci. Želel si je – in želja se mu je uresničila –, da bi obrt nadaljeval sin Franci in s tem

nadaljeval več kot 100-letno tradicijo opravljanja mizarstva dejavnosti v Šemrlovi družini.

Poleg vestnega dela v svoji delavnici je z veseljem sodeloval pri ustanavljanju takratne obrtniške organizacije – Obrtnega združenja Postojna. Po njegovi ustanovitvi v letu 1979 je bil najprej član Izvršilnega odbora OZ Postojna, v letih 1987 do upokojitve v letu 1990 pa predsednik združenja. Poleg sodelovanja v obrtniški organizaciji je bil delegat v Zboru občin republiške skupščine, opravljal pa je tudi druge funkcije na področju obrti.



Območna obrtno-podjetniška zbornica Postojna

40 LET OOO ČRNOMELJ

Jubilej najbolj zvestih članov pri nas

Konec aprila je svoj jubilej in 40 let praznovala OOO Črnomelj. Belokranjci so posebni ljudje, neverjetno povezani in dobronamerni, kar dokazuje dejstvo, da je njihova zbornica tudi po uvedbi prostovoljnega članstva uspela obdržati največ članov in tako še enkrat postala svojevrstna zmagovalka. Na slovesnem druženju so se s priznanji zahvalili številnim tako mlajšim kot tudi tistim najstarejšim članom, vso čast in priznanja pa je zbornici in njenim najvidnejšim članom namenila tudi OZS.

Sprehodom skozi štiri desetletja uspešnega delovanja zbornice je uvodni nagovor začel Stanislav Malerič, predsednik OOO Črnomelj. Opisal je začetke združevanja in potrebo po povezovanju tedanjih obrtnikov s ciljem zastopanja skupnih interesov, ki je aktualen še danes. Neverjeten zanos tedanjih obrtnikov za zagon lastne organizacije, ki ga je ob listanju starih zapisnikov možno začutiti še danes, je kaj kmalu pripeljal do tega, da so odprli svojo prvo zbornično pisar-

no. Sprva je delovala le enkrat na teden. V nadaljevanju je opisal veliko veselje, ki je vladalo med vsemi, ko so s skupnimi močmi in z veliko prostovoljnega dela ter prispevkov leta 1989 odprli svoj prvi lastni novi dom, sodoben večnamenski objekt, s katerim so končno dobili res prave pogoje tako za delo pisarne kot tudi organizacijo številnih strokovnih srečanj in izobraževanj.

Zbornica je tako postala stičišče povezovanja naprednih in angažiranih ljudi



Kot se za rojstni dan spodobi, je na koncu sledila tudi torta.



Prejemniki najvišjih priznanj krovne stanovske organizacije OZS: Stanislav Malerič, predsednik OOO Črnomelj, Pavlina Svetič, nekdanja dolgoletna predsednica OOO Črnomelj, Simon Bucik, sin nagrajenca Bernarda Bucika, člana UO OOO Črnomelj, Janez Štajdohar, podpredsednik OOO Črnomelj, Branko Meh, predsednik OZS, Marijan Kobetič, član UO OOO Črnomelj, Dragica Vrščaj, članica UO OOO Črnomelj, Andrej Horvat, član UO OOO Črnomelj, Tatjana Aupič, sekretarka OOO Črnomelj in Danijel Lamperger, direktor OZS.

širšega območja, ne samo na področjih obrti, podjetništva in gospodarskih aktivnosti, vedno bolj in bolj je postajala tudi povezovalni element družbenega dogajanja, kulture, športa in številnih drugih, predvsem razvojno naravnanih aktivnosti. Obrtniki, podjetniki in zbornica so zato v širšem okolju uživali visok ugled, temu pa je tako še danes. Medsebojno se povezujejo in si na vsakem koraku pomagajo, njihovi člani zato zelo dobro vedo, zakaj kljub prostovoljnemu članstvu še vedno ostajajo v zbornici. V zadnjem času so namreč izgubili le 16 % svojih članov, kar je najmanj v vsem slovenskem prostoru.

Da so povezovalni in imajo veliko prijateljev, so dokazali tudi številni govorniki, ki so ob tej priložnosti prišli pozdravit zbrane. Z darili, besedami pohvale in iskrenimi čestitkami so predsednikovemu pozdravnemu nagovoru sledili še Branko Meh, predsednik OZS, Polona Kambič, županja Občine Semič, Mojca Čemas Stjepanovič, županja Občine Črnomelj, Darko Stanković, predsednik Obrtničke

komore Karlovačke županije in Davor Vinski, predsednik Udruženja obrtnika grada Karlovac.

V formalnem delu sta Stanislav Malerič, predsednik OOO Črnomelj, in Tatjana Aupič, sekretarka zbornice, svojim članom najprej podelila jubilejna priznanja za 10, 20 in 30 let dela in članstva v zbornici. Po krajšem kulturnem programu tamburaške skupine Melos pa je na prizorišče ponovno stopil Branko Meh, predsednik OZZ, ki je v imenu krovne stanovske organizacije podelil visoka priznanja najbolj prizadevnim funkcionarjem, ki niso aktivni samo na lokalni ravni, ampak so bili pripravljeni prevzeti funkcije tudi na nivoju krovne organizacije.

Večer so udeleženci jubilejnega srečanja sklenili s prijetnim druženjem ob pogostitvi in s plesom do poznih večernih ur.

ANTON ŠIJANEC



Prejemniki jubilejnih priznanj OOO Črnomelj. Za 30 let dela sta priznanje prejela Vinko Malerič in Ivan Mitevski za 20 let Robert Bahor, Gregor Didovič, Zlatko Borič, dr. med., Vida Hanov, Milan Kočevar, Božidar Konda, Peter Križman, Igor Lozar, Sonja Malnarič, Anton Matkovič, Sandi Matkovič, Zdravko Medoš, Pavla Peteh, Jože Plut, Roland Plut, Branko Rožič, Robert Šikonja, Franc Vrbanac in Dubravka Žunič ter za 10 let Emir Dedič, Jožica Kočevar in Robert Malnarič.

V SLOVO

STANISLAV ŽNIDARIČ (1927–2016)

Poslovil se je Stanislav Žnidarič, starosta mlinarstva na Slovenskem. V obrti je aktivno deloval zavidljivih pet desetletij, pa tudi po upokojitvi in predaji dejavnosti vnuku Robertu, leta 2004, ni miroval. V Precetincih je začel davnega leta 1953 obratovati mlin, ki ga je poganjal potok Ščavnica. Stanislav je skupaj s soprogo preživel težke obrtniške čase, a sta s trdim in vztrajnim delom uspešno premagovala vse ovire.

V obdobju 1959–1961 je mlin prvič obnovil, leta 1964 pa vanj vgradil tudi vodno turbino. Kar trikrat je bilo treba prenoviti elektrifikacijo, z regulacijo Ščavnice pa je mlin leta 1975 dokončno izgubil možnost napajanja z vodno energijo. Za zagotovitev dodatne električne moči je bilo potrebno zgraditi nov daljnovod s transformatorjem, kar je pomenilo za Stanislava in njegovo družino veliko obremenitev, a vlaganja v dejavnost so bila nujna. Leta 1982 so bili kupljeni silosi, tri leta pozneje je bila v sklopu obratovalnice zgrajena stanovanjska hiša, leta 1994 pa še prizidek k mlinu. Povsem nov del mlina je bil postavljen med leti 1998 in 2000.

Žnidaričev mlin s kakovostnimi proizvodi in storitvami je zaslovel daleč naokoli, tudi po upokojitvi Stanislava,

saj bogato tradicijo že vrsto let uspešno nadaljuje Robert Vintar. Vse, dokler prleški mlinarski legendi ni začelo nagajati srce, je v delavnici in ob njej marsikaj postoril. Nenehno je veljal za Robertovo »desno roko«, še zlasti s svojimi neprecenljivimi izkušnjami in strokovnimi nasveti. Kljub vsakodnevnim mlinarskim opravilom je Stanislav Žnidarič našel proste trenutke in jih namenil stanovski organizaciji. V obdobju nastajanja takratnega obrtnega združenja Ljutomer se je zavzemal za obrtniške vrednote in bil zagovornik obveznega članstva. V obrtno-podjetniških vrstah je užival ugled in spoštovanje. Pripadel mu je tudi naziv častnega člana OOO Ljutomer.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljutomer

Pri objavi V slovo Stanislavu Žnidariču v prejšnji številki revije Obrtnik podjetnik je prišlo do neljube napake, za kar se prizadetim iskreno opravičujemo.

Uredništvo



INŽENIRING ZADRUGA PRO-IZVAJALCEV, Z. O. O.

Prva zadruga s področja gradbeništva v Sloveniji

Na začetku meseca aprila se je na predstavitvi Inženiring zadruga Pro-izvajalcev, z. o. o., ki je potekala v prostorih OOO Ljubljana Vič, zbralo skoraj 100 izvajalcev gradbenih del.

Poslanstvo zadruga je združevanje z gradbeništvom povezanih manjših in srednjih podjetij ter posameznikov pod isto streho.

Predstavitve so se poleg ustanovitelja in predsednika zadruga Primoža Petriča udeležili še Tanja Čandek, pravnica, Milena Tratar, članica projektne skupine vlade RS, Jernej Dolinar, predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Ljubljana Vič, Neven Škrokov, svetovalec, Bojan Dolar, Apron, d. o. o. ter svetovalca Matjaž Marovt in Darko Hozjan. Jernej Dolinar je pozdravil nastanek nove zadruga, ki ima

med gradbenimi izvajalci še posebej pomembno mesto, ter opozoril na dejstvo, da je zadruga povezovalno primer dobre prakse, razširjen po vsem svetu.

Poslanstvo zadruga je združevanje z gradbeništvom povezanih manjših in srednjih podjetij ter posameznikov pod isto streho, omogočanje manjšim ponudnikom neposreden dostop do večjih projektov ter jim tako zagotoviti pogoje

za resnejši in bolj profesionalen nastop na trgu s ciljem, da podizvajalci postanejo izvajalci, ter ozaveščanje javnosti o pomenu etičnega, varnega in trajnostnega poslovanja v gradbeništvu, ki temelji na formiranju korektnih cen storitev.

S povezovanjem bodo dosegli operativne sinergije, kot so povečanje prihodkov in zmanjšanje stroškov, s skupno nabavo krajši nabavni roki, kontrolo kakovosti surovin in materiala, daljše plačilne roke s skupnim marketingom, več oglaševalskih aktivnosti, prisotnost na sejmih, večjo izkoriščenost razpoložljivih sredstev in kadra, posojanje mehanizacije in delavcev, boljšo koordinacijo s stalno analizo trga ter spremljanje novitet za boljši in hitrejši pretok informacij, skupni spletni portal, lažji in hitrejši dostop do finančnih sredstev, višjo boniteto, boljše kreditne pogoje, večje količinske popuste pri organizaciji skupne nabave, nižje cene materiala in surovin, večjo pogajalsko moč združenih podjetij ter prihranke pri optimizaciji stroškov.

Primož Petrič, ustanovitelj Inženiring zadruga, je povedal: »Inženiring zadruga si prizadeva pospeševati gospodarske koristi svojih partnerjev in temelji na prostovoljnem vstopu, svobodnem izstopu, enakopravnem sodelovanju in upravljanju. Zadruga po svetu potrjuje, da jih odlikuje dolgoživost in močna podjetniška odpornost. Po podatkih kanadske študije jih po treh letih preživi 75 odstotkov, podjetij pa samo 38 odstotkov. Po nedavni krizi, ki je prizadela gradbeništvo in terjala izgubo več 10.000 delovnih mest, zaradi propada prek 56 % velikih in srednjih podjetij, so prav naša podjetja, ki sodijo v mikro in majhna podjetja, ostala temelj gospodarstva in nosilec delovnih mest ter polnilci državne blagajne. Po drugi strani potekajo vse smernice, za-



V SLOVO

JOŽE BAJUK IZ METLIKE

Z globokim spoštovanjem smo se 14. aprila 2016 na žalni slovesnosti poslovili upokojenega obrtnika slikopleskarja Jožeta Bajuka iz Metlike.

Svojega poklica se je izučil pri Slikopleskarstvu Zorc v Ljubljani. Po vrnitvi v Metliko je bil nekaj časa zaposlen pri mojstru Martinu Črnuglju in na Komunalni Metlika, nato pa se je odločil za samostojno pot. Odprl je slikopleskarsko delavnico in pozneje še barvanje plastične embalaže. Pridobil je naziv slikopleskarski mojster. Svoje znanje in izkušnje je prenašal tudi na mlajše, nekateri med njimi so uspešno nadaljevali svojo obrt.

Ob delu pa je imel Jože Bajuk veliko volje tudi za delo v novonastali obrtni organizaciji. Bil je v skupini, ki je v Metliki oralna ledino v želji po povezovanju in uveljavljanju zahtev obrtnikov. Leta 1979 je postal predsednik Obrtnega združenja Metlika. Po izteku dveh predsedniških mandatov je ostal v upravnem odboru združenja vse do svoje upokojitve leta 1993. Ves čas je aktivno sodeloval tudi pri delu Obrtne zbornice Slovenije, kjer je bil član nadzornega odbora.

V času svojega vodenja združenja je uresničil mnoge zamisli. Bil je pobudnik in sotvorec regijskih družabnih srečanj obrtnikov in delavcev Dolenjske in Bele krajine, pustnih plesov metliških obrtnikov, med pomembnejše

uspehe vsekakor sodi tudi izvedba 1. obrtne razstave v Metliki leta 1982, podprta z izdajo prvega tiskanega kataloga domačih obrtnikov.

Jožetu Bajuku je obrtna organizacija pomenila ogromno. Na predloge in težave je vedno gledal razumno in široko. Ni hitel z odločitvami, znal je prisluhniti drugim in se za tem odločiti za sprejemljivo rešitev.

Za svoje uspešno delo na področju obrtništva je prejel plaketo Občine Metlika, dvakrat ga je nagradila Obrtna zbornica Slovenije, ob odhodu v pokoj pa se mu je s priznanjem zahvalilo tudi domače obrtno združenje.

Tudi po upokojitvi je spremljal delo metliških obrtnikov. Pogosto se je oglasil v obrtnem domu in se pozanimal o novostih. Rad se je udeleževal srečanj upokojenih obrtnikov.

Družabnost, navdušenje za velikopotezne načrte ter volja in moč, da jih izpelje, so bile vrline, zaradi katerih bodo metliški obrtniki in podjetniki Jožeta Bajuka ohranili v lepem spominu.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Metlika



koni, mimo nas, še več, omogočajo izčrpavanje naših družb in trdo prisluženega potenciala. Sistem se ne prilagaja realnim razmeram, ampak še vedno ohranja vizijo na temeljih velikih družb, ki so se izkazale za polom, obenem pa omogoča tudi obstoj mikro družb brez zaposlenih, ki de-

lujejo kot finančni inženiringi. Vse to me je privedlo do razmišljanja o ideji, da se tudi pro-izvajalci povežemo v zadrugo in združeni dosežemo večji vpliv s skupnimi referencami, operativnimi zmogljivostmi, komercialnim učinkom in optimalno organizacijo. Masa in vztrajnost pa zagota-

vljata viden učinek tudi zunaj gospodarske dejavnosti. Ljudje ne vidijo procesa – vidijo le rezultat. A najvišje spleza tisti, ki pri plezanju pomaga drugim.»

Več informacij je na voljo na spletni strani: www.inzeniring-zadruga.si

PETER GRABNER

Ena kartica = Skupne ugodnosti

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

Modra številka: **080 12 42**



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

40 LET OOO ŠKOFJA LOKA

»Obrtniki imamo trdo kožo«

Obrtniki in podjetniki, združeni v Območno obrtno-podjetniško zbornico Škofja Loka, so sredi aprila praznovali 40. letnico organiziranega povezovanja. Na slavnostni prireditvi z bogatim kulturnim programom v Športni dvorani Trata so podelili priznanja ob jubileju zbornice in spominska darila.

Predsednik OOO Škofja Loka Jože Misson se je v slavnostnem nagovoru na kratko sprehodil skozi zgodovino obrtništva na Loškem in kot mejnik posebej izpostavil 16. april 1976, ko je bilo ustanovljeno Društvo samostojnih obrtnikov Škofje Loke. Prvi predsednik je bil Peter Ažman, sledili pa so mu Pavel Peklaj, Darko Inkret in Franc Šifrar. Pod njegovim vodstvom so obrtniki zgradili Dom obrti in Dom storitvenih obrti. V času predsedovanja Andreja Karlina je v sodelovanju z Občino Škofja Loka zbornica obnovila starodavno Kaščo in v njej uredila galerijo Franceta Miheliča. Predsedovanje je nato še z enim mandatom nadaljeval Franc Šifrar, ki ga je nasledil Milan Hafner in zbornico vodil tri mandate. Misson, ki predsedniško funkcijo opravlja od leta 2014, je izpostavil še spremembo obrtnega zakona leta 2013, ki je prinesla prostovoljno članstvo. »Članstvo je mogoče nekaj upadlo na račun lastnikov, ki so imeli dve, tri ali več pravnih oseb in so v članstvu ostali samo z eno, nekateri so zaprli dejavnost, nekaj malega jih je izstopilo. V glavnem pa naši obrtniki čutijo močno pripadnost zbornici, odlično sodelujemo tudi z lokalno skupnostjo



Prejemniki priznanj OOO s podeljevalcem, predsednikom Brankom Mehom.

in vsemi štirimi župani,« je še povedal Misson.

Škofjeloške obrtnike in podjetnike je pozdravil tudi predsednik OOO Branko Meh, ki je nekaj besed namenil aktualnim razmeram in odločno dejal: »Obrtniki in podjetniki gledamo naprej, ne nazaj. Zato mislim, da so pred vsemi obrtniki v Slove-

niji dobri časi. Obrtniki imamo trdo kožo in verjemite mi, da bomo, kljub temu da nam vlada ni naklonjena, težave rešili. Rojeni smo v tej državi, svoja podjetja imamo tu, ne spogledujemo se s selitvijo podjetij v tujino, želimo pa, da vlada vzpostavi take pogoje, da bomo lahko normalno delali, zaposlovali in normalno živeli.«

PRIJAVNICA:

C832

Da, želim skupno kartico Mozaik podjetnih Diners Club.

Ime in priimek:

Elektronski naslov:

Tel., GSM:

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

Podpis prosilca:

X

Izpolnite prijavnico in pridobite brezplačno članarino.



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

Za več informacij pokličite 01 5617 800 ali obiščite našo spletno stran www.dinersclub.si.

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





40-letnico svoje organizacije so škofjeloški obrtniki in podjetniki obeležili s slovesnostjo v Športni dvorani Trata.

Ob zborničnem jubileju je predsednik OOO Škofja Loka Jože Misson podelil priznanja in plakete. Pisno priznanje OOO Škofja Loka za dosedanje dobro sodelovanje sta prejela Šolski center Škofja Loka in Razvojna agencija Sora, bronaste plakete so prejeli **Tomaž Potočnik, Tatjana Novak** in **Marija Ravnik**, prejemniki srebrnih plaket območne zbornice so bili **Uroš Jenko, Peter Podobnik** in **Tomaž Mlakar**, dobitnik zlate plakete pa **Ivo Janec Jelenc**. Misson je **Milanu Hafnerju**, ki je funkcijo predsednika območne zbornice opravljal kar tri mandate, na njegovo pobudo pa je nastala tudi revija Loška obrt podelil posebno priznanje, s slikami umetnika Mira Kačarja pa se je zahvalil Branku Mehu, predsedniku OZS, ter županom občin Škofja Loka, Železniki, Žiri in Gorenja vas-Poljane.

Priznanja Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je podelil predsednik Branko Meh. Bronasti ključ OZS so prejeli **Marko Lotrič, Jernej Jezeršek** in **Franc Demšar**. Srebrni ključ OZS je podelil **Matjažu Oblaku, Andreju Karlinu** in **Jožetu Missonu**, ki je v imenu OOO Škofja Loka ob njeni 40. letnici prevzel še Zlati pečat OZS.

Z glasbo prežet večer so obogatili Uršula Ramoveš s Fanti z Jazbecove grape, ansambel Dor ma cajt, Andreja Čamerinik in Daniel Rampre, Maja, Nina, Jan in Janez Triler ter Alenka Godec, ki jo je spremljal Mestni pihalni orkester Škofja Loka pod vodstvom dirigenta Romana Grabnerja.

EVA MIHELICH

VOKALNA SKUPINA OOO ŠMARJE PRI JELŠAH

Petnajst let ubranega petja

Potem, ko je kar nekaj časa tlela želja med obrtniki po ustanovitvi pevskega zbora, se je pod okriljem Območne obrtne zbornice Šmarje pri Jelšah, ki jo je takrat vodil Franci Žerak, leta 2011 ustanovila vokalna skupina. Člani so bili aktivni in upokojeni člani zbornice, sicer pa že kaljeni pevci iz drugih zborov. Poleg veselja do petja, jih je družila stanovska povezanost.

Najprej so nastopali le na prireditvah in drugih priložnostih v okviru zbornice, kaj kmalu pa so se začeli spogledovati z zahtevnejšim programom, kupili so pianino, obleke ... Dopolnili so svoje vrste in prerasli v pravi moški zbor, ki se je po desetih letih osamosvojil in registriral kot društvo. Od vsega začetka jih vodi umetniški vodja Franci Plohl. Prvi predsednik zbora je bil Tonči Kamenšek, sedaj pa to funkcijo opravlja Tone Škrabl. Svoje nastope so začeli širiti in nastopati na lokalnih pevskih revijah, seveda tudi na reviji obrtniških pevskih zborov, nato gostovati v tujini, vse do Velike Britanije in Kanade. Nabor pesmi je sedaj že zelo bogat. Prevladujeta slovenska ljudska in slovenska umetna pesem, pojejo pa tudi pesmi drugih narodov in sakralne pesmi. Letos obeležujejo plodnih 15 let, jubilej so proslavili s koncertom v Kristalni dvorani 22. aprila. Zmeraj dobre volje so še vedno zvesti svoji ustanoviteljici, OOO Šmarje pri Jelšah.



Vokalna skupina OOO Šmarje pri Jelšah na turneji po Kanadi.

Njihovo prvo zahtevnejšo pesem (ki jo prepevajo od leta 2012) – S'm Ribn'čan Urban – so preteklo leto zapeli na prireditvi ob razglasitvi Obrtnika leta na Brdu pri Kranju. Posneli so štiri zgoščenke z naslovi: Zadoni nam iz src, napev krepak, Mnoga leta srečni bili, Sem zaljubljen bil in S'm Ribn'čan Urban. Načrtov jim ne manjka, želimo jim še veliko uspešnih ustvarjalnih let!

RADOJKA PETEK



Koncert v Kristalni dvorani v Rogaški Slatini.

Pomoč podjetjem in obrtnikom pri prenosu lastništva podjetja

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor je v sodelovanju z vodilnim partnerjem Združenjem zbornic iz regije Veneto (Italija) in sedmimi zbornicami iz Avstrije, Nemčije, Švice, Francije in Italije uspešno kandidirala s projektom CTEMALP na razpisu evropskega programa Alpski prostor. S sofinanciranjem projekta bo zbornica pomagala svojim članom pri prenosu lastništva podjetij.

Poleg formalno-pravnega svetovanja članom zbornice, bo to zajemalo tudi vzpostavitev spletne platforme s ponudbo podjetij, ki jih želijo lastniki lastniško prenesti in svetovanje pri iskanju interesentov za nakup. Projekt predstavlja priložnost za nove storitve zbornice, za katere že obstaja povpraševanje in jih bo zbornica lahko izvajala v sodelovanju z drugimi regijskimi partnerji tudi po zaključku projekta.

Aktivnosti projekta so se začele letos in bodo trajale do decembra 2018. V tem času bo zbornica skupaj z Mariborsko razvojno agencijo sodelovala pri organizaciji delavnic za zainteresirane podjetnike/obrtne, pri promociji storitev transferja podjetij, vzpostavitvi skupne platforme za transfer podjetij na mednarodni ravni, organizaciji 12 informacijskih točk za vključevanje podjetij, izvedbi praktičnih primerov prenosa podjetij in pripravi skupnega dokumenta – stališč za oblikovalce politik na ravni Evropske unije in nacionalni ravni. Kot opazovalec bo v projektu sodelovalo tudi Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo.

Uvodni sestanek projekta je bil na začetku aprila 2016 v Benetkah. Na njem

so projektni partnerji predstavili svoje izkušnje s tega področja, pričakovanja glede izvedbe projekta in se podrobneje dogovorili o aktivnostih, ki bodo izvedene v prvem letu izvajanja projekta. Večina partnerjev želi, da se v projekt povabi čim večje število podjetnikov s tradicionalnih obrtnih dejavnosti ter družinsko orientiranih podjetij. Pri tem ne bodo posebej izpostavljene posamezne panoge, temveč interes podjetij, ki potrebujejo tovrstno pomoč.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor bo prve delavnice z obrtniki in podjetniki ter regijskimi organizacijami pripravila v maju in juniju 2016.

Prenos lastništva podjetij v Evropi

Evropsko prebivalstvo se stara in potrebe po prenosu podjetij se povečujejo. V prihodnjih desetih letih se bo umaknila tretjina podjetnikov v Evropski uniji, zlasti tisti, ki vodijo družinska podjetja. Po ocenah Evropske komisije se v Evropi vsako leto prenese lastništvo približno 450.000 podjetij, pri čemer gre za okoli 2 milijona zaposlenih. V tem procesu Evropa vsako leto izgublja približno 150.000

podjetij in približno 600.000 delovnih mest, izključno zaradi neučinkovitosti pri prenosu lastništva podjetij.

V preteklosti so prenosi podjetij običajno potekali znotraj družin. Zaradi širše dostopnosti izobraževanja pa ima mlada generacija danes več drugih možnosti, obenem pa imajo starši manj otrok. Posledično imajo tudi podjetniki manj možnosti, da najdejo naslednika znotraj družine in v prihodnosti bomo pričali vedno več prenosom podjetij na tretje osebe. A poiskati naslednika zunaj družinskega kroga ni lahko. Starostna skupina, ki je najaktivnejša v ustanavljanju podjetij, se bo v naslednjih desetletjih skrčila, poleg tega pa si večina Evropejcev išče rajši zaposlitev. Poleg tega pa kljub prednostim, ki jih nudi prevzem podjetja (obstoječa proizvodna struktura, mreža kupcev, uveljavljeno ime itd.), številni podjetniki rajši ustanavljajo nova podjetja.

Povabilo članom zbornice k sodelovanju

Člane zbornice iz Maribora in okolice, ki se v naslednjih letih srečujete z vprašanjem prenosa lastništva svojega podjetja ali obrti, vabimo k sodelovanju. Skupaj z vsemi zainteresiranimi lastniki bomo definirali oblike pomoči, ki jo potrebujete ter organizirali pomoč zunanjih in notranjih ekspertov. Kontaktna oseba pri OOOZ Maribor je Leonida Polajnar (leonida.polajnar@ozs.si).

BESEDILO IN FOTOGRAFIJA:
VLADIMIR RUDL

PRIMERI SPLETNIH BAZ V EVROPI

V številnih državah Evropske unije obstajajo javni trgi za prenos podjetij, ki jih upravljajo vladne ali regijske organizacije, zbornice, včasih tudi v sodelovanju z zasebnimi organizacijami. Spletne borze s ponudbo in povpraševanji za transfer podjetij so se večinoma pojavile po letu 2000. Kot zelo zanimive bi lahko izpostavili primere iz Nemčije (www.nexxt-change.org), Avstrije (www.nachfolgerboerse.at), Belgije (www.overnamemarkt.be), Francije (<http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr>) in na Nizozemskem (www.ondernemingsbeurs.nl). Stopnja uspeha pri uspešnejših podatkovnih bazah se giblje okoli 25 odstotkov, kar pomeni, da eno od štirih podjetij na leto najde naslednika. Kupci in prodajalci so v vseh zbirkah anonimni.

Uspešno povezujejo kar šest občin

Sredi aprila je svojih 40 let praznovala Območna obrtno-podjetniška zbornica – Zbornica zasebnega gospodarstva Žalec. Člani zbornice vseh generacij so se 13. aprila 2016 zbrali v Domu II. Slovenskega tabora v središču Žalca. Na slovesnosti so podelili svoja zbornična priznanja, za prizadevno in uspešno delo pa prejeli naše najvišje zbornično priznanje Zlati pečat. Prireditev je potekala v sproščenem kabaretskem vzdušju, prijetno druženje v nadaljevanju pa je popestril ansambel upokojenih obrtnikov.

Zbrane je s slavnostnim, a vseeno zelo angažiranim, kritičnim in hkrati optimističnim govorom pozdravil predsednik OOO ZZZ Žalec Marko Učakar.

Uvodoma je povedal, da je zbornica po štirih desetletjih delovanja, po tem,



Marko Učakar, predsednik OOO ZZZ Žalec:
»Ne gre nam slabo, pa vendar bi nam moralo biti glede na vložek, ki ga dajemo tej družbi, mnogo bolje!«

ko je šla skozi dva popolnoma različna sistema, ko je doživela razpad skupne države na šest držav in skupne žalske občine na šest občin, po tem, ko je prešla iz obveznega v prostovoljno članstvo, le še močnejša in bogatejša za izkušnje, ki jo opremljajo za delovanje danes in v prihodnje. Kot takšna še vedno ostaja pomemben dejavnik razvoja celotne Savinjske doline okolja in tista, ki ne povezuje le obrti in podjetništva, ampak tvorno prispeva tudi k celovitemu razvoju doline in njeni prepoznavnosti.

V nadaljevanju je izpostavil, da se v podjetništvu ne smeš omejevati in deliti, če želiš preživeti. Moraš se povezovati, zato je nujno, da v čim večjem številu



Nagrajenci OOO ZZZ Žalec ob 40-letnici zbornice Anton Grobler, župan Občine Tabor; Branimir Strojanski, župan Občine Braslovče; Vinko Debelak, župan Občine Prebold; Marinka Plevčak, predsednica sekcije upokojenih obrtnikov pri OOO ZZZ Žalec in Janko Kos, župan Občine Žalec v družbi Danila Basleta, direktorja OOO ZZZ Žalec in Marka Učakarja, predsednika OOO ZZZ Žalec.

podpremo celovit in močan obrtno-podjetniški zbornični sistem. Verjame, da bi morali še bolj smelo stopiti skupaj in se promovirati, saj si skupaj lahko v vseh pogledih bolj prepoznaven.

Ob željah za novih 40 let je predsednik Učakar izrazil upanje, da se bo poslovno okolje v Sloveniji izboljšalo, preprosto se mora, ker sicer tudi elite, ki so na oblasti, ne bodo preživele. Ve, da davkov v tej državi, ki je majhna in draga, ne moremo veliko zniževati, si pa želi, da bi končno enkrat vnaprej vedeli, kakšne bodo, denimo, v naslednjih desetih letih davčne stopnje, nadomestilo za stavbno zemljišče, prispevki za delavce, saj bi potem lažje načrtovali in hkrati

delovali v prepotrebem stabilnem okolju.

ZZG Žalec je na slovesnosti podelila priznanja za velik prispevek k uveljavitvi in razvoju malega gospodarstva občinam Žalec, Braslovče, Prebold in Tabor ter Sekciji upokojenih obrtnikov pri ZZZ Žalec. Predsednik OZZ Branko Meh je za dolgoletno uspešno delo OOO ZZZ Žalec podelil naše najvišje zbornično priznanje Zlati pečat in hkrati poudaril, da žalska zbornica v svojem prostoru uživa res velik ugled. Ob zaključku uradnega dela se je dogajanje preselilo v preddverje, kjer so obrtniki in podjetniki ob pogostitvi in medsebojnem druženju uspešno sklenili prijeten slavnostni večer.

ANTON ŠIJANEC

S SEJEMA ENERGETIKA IN TEROTECH-VZDRŽEVANJE

Energetska učinkovitost, vzdrževanje in mladi

Sredi aprila je v Celju potekal sejamski dvojček Energetika in Terotech-Vzdrževanje. Strokovna sejma, ki oba vztrajno živita že skoraj dve polni desetletji sta obiskovalcem ponudila več kot 540 najboljših blagovnih znamk iz kar 29 držav sveta. Na sejmu sta s svojimi dogodki sodelovali tudi sekciji instalaterjev energetikov in kovinarjev iz OOO Maribor in OZZ. Izvedli sta Dan energetikov in Dan kovinarjev, sejmsko dogajanje pa je najbolj popestrilo že tradicionalno državno prvenstvo dijakov instalaterjev-energetikov strojnih instalacij v organizaciji SIEM, OOO Maribor, kjer je letos sodelovalo rekordnih osem srednješolskih ekip.

Sejem Energetika

Ogledati si je bilo možno celovito ponudbo naprav in opreme za ogrevanje, hlajenje in prezračevanje ter ponudbo izvajalcev montaže in drugih izvedbenih del. S številnimi predavanji za obiskovalce so veliko časa namenili tudi oza-

veščanju in strokovni podpori gradnje in obnove stavb v duhu energetske učinkovitosti. Na enem mestu so bili zbrani vsi, ki pri nas na to temo predstavljajo ključni potencial znanja. Predstavili so številne inovativne in hibridne energetske učinkovite rešitve.

Podeljene so bile tudi sejemske nagrade. Najvišje Zlato priznanje je prejelo podjetje Seltron d.o.o. iz Maribora za kombinacijo dveh novih lastnih izdelkov, ki omogočata sodobno daljinsko upravljanje sistemov za gretje in hlajenje. Srebrno priznanje so podelili podjetju Viessmann d.o.o. iz Maribora za nova ravna sončna kolektorja in bronasto podjetju MKM nova d.o.o. iz Ljubljane za plinsko absorpcijsko toplotno črpalko.

DAN SLOVENSКИH INSTALATERJEV-ENERGETIKOV

»Veliki gradbeni subjekti izsiljujejo manjše podizvajalce s področja zaključnih gradbenih del!« opozarjajo v Sekciji instalaterjev-energetikov pri OOO Maribor - SIEM, ki je ob sodelovanju s Sekcijo instalaterjev-energetikov pri OZZ organizirala tokratni strokovni dan na sejmu. Pripravili so strokovni posvet, predavanja in predstavili revijo Energetik, ki že več kot dvajset let uspešno izhaja pod okriljem SIEM, OOO Maribor.

Podpredsednik UO OZZ Ivan Meh je izpostavil, da skušajo težave sicer še rešiti v pogovoru z državo, a da zna v kratkem priti čas tudi za njihovo stavko, ko bodo obrtniki strnili vrste. Predsednik SIEM pri OOO Maribor Danilo Brdnik je opozoril tudi na predvidene spremembe zakona o dimnikarski službi, ki po njegovem mnenju skoraj ni upošteval mnenja stroke. Ne moremo se strinjati, da to področje popolnoma dereguliramo in občanom in predstavnikom pravnih oseb nalagamo odgovornost in dolžnost, da sami izbirajo in pozivajo dimnikarska podjetja za izvajanje zakonsko predpisanih tehničnih pregledov in meritev dimnih emisij. Koliko občanov bo to obveznost izpolnilo, se bo kmalu ugotovilo. Izpostavil je tudi problematične spremembe zakona o graditvi objektov, saj se ne strinjajo z novimi zahtevami za izvajalce gradenj. Podpredsednik Sekcije instalaterjev-energetikov pri OZZ Bojan Belehar pa je poudaril, da je stroka odzivna, hitra in konstruktivna, vseeno pa država vsem našim prizadevanjem in predlogom še vedno ne prisluhne. Prizadevati si moramo, da nadaljujemo aktivnosti in pridemo čim prej do zelo potrebnih dejanj.

Na tem mestu tudi izpostavimo, da SIEM pri OOO Maribor letos praznuje 25 let uspešnega delovanja, Sekcija instalaterjev-energetikov pri OZZ pa 20 let.

A.Š.

Sejem Terotech-Vzdrževanje

Predstavili so celovito ponudbo za učinkovito industrijsko vzdrževanje s področij hidravlike, pnevmatike, fluidike, ventilov in gibljivih cevi. Poleg strojev in opreme je do izraza prišlo tudi znanje s ponudniki inženiringa in svetovanja v vzdrževanju ter strojogradnji. Svoje storitve so predstavili ponudniki vzdrževanja strojev in naprav, serviserji ter vzdrževalci osebnih in tovornih dvigal. Duhu avtomatizacije je sledila ponudba informatike, avtomatizacije in krmiljenja ter merilnih naprav. Predstavile so se tudi izobraževalne institucije, strokovne revije in strokovna združenja.

Zlato sejmsko priznanje je prejelo podjetje Lotrič Meroslovje d.o.o. iz Selca, ki je na razpis prijavilo napravo za pametni nadzorni sistem, plod lastnega razvoja in znanja, ki omogoča stalen nadzor pomembnih fizikalnih veličin tehniških

sistemov. Srebrno priznanje so podelili podjetju Primakem d.o.o. iz Tržiča za novi inovativni stroj za čiščenje orodij in bronasto podjetju TU-VAL d.o.o. iz Domžal za varilni aparat za pritrjevanje izolacij.

Državno prvenstvo dijakov instalaterjev-energetikov strojnih instalacij

Dijaki osmih srednjih poklicnih šol, ki se izobražujejo za poklic instalater strojnih instalacij, so se v okviru sejma Energetika pomerili na svojem že tradicionalnem državnem prvenstvu. Tekmovanje so pripravili Sekcija instalaterjev-energetikov Maribor (SIEM) pri OOO Maribor, Sekcija instalaterjev-energetikov pri OZS in Celjski sejem.

Danilo Brdnik, predsednik SIEM, je izrazil veselje, da so na današnjem državnem tekmovanju imeli kar 80-odstotno udeležbo dijakov šol, ki izobražujejo



za ta poklic. Če ne bi ena šola zamudila roka prijave, bi bila udeležba lahko celo 90-odstotna. Izvedbo državnega tekmovanja je označil za zelo uspešno, še večji pa bo uspeh, ko bodo starejši kolegi lahko obetajoč podmladek zaposlili v svojih delavnicah.

Janez Šauperl, oče tekmovanja in vodja sodniške ekipe je ob razglasitvi rezultatov čestital vsem tekmovalcem, ki so po njegovih besedah zelo dobro opravili svoje naloge. »Znanje dijakov je vsako leto boljše in za kar tri četrtine tekmovalcev bi bil osebno zelo vesel, če

DAN KOVINARJEV SLOVENIJE

V okviru spremljajočih prireditev na sejmskem dvojčku Celjskega sejma Energetika in Terotech-vzdrževanje je v četrtek, 14. aprila v organizaciji Sekcije kovinarjev OZS in Sekcije kovinarjev OOO Maribor potekal tudi Dan kovinarjev Slovenije. Ob tej priložnosti si je predsednik OZS Branko Meh v spremstvu članov sekcij kovinarjev in obeh predsednikov ogledal razstavni prostor Sekcije kovinarjev OOO Maribor. Ob tej priložnosti so se med drugim pogovarjali tudi o aktualnih problemih v obrti in podjetništvu ter specifični problematiki kovinarske stroke. Izpostavili so problem konkurenčnosti naših podjetij s subjekti iz razvitih držav, ki ne plačujejo časa za malico in nimajo tako nizkih omejitev nadurnega dela. Če bi pri nas uvedli te popravke bi v povezavi še s fleksibilnejšim zaposlovanjem slovensko gospodarstvo lahko postalo konkurenčnejše, to pa bi mu dalo nov zagon. Beseda je tekla tudi o drugih aktivnostih in prizadevanjih OZS za izboljšanje pogojev dela in življenja slovenskih obrtnikov.

BREDA MALENŠEK



Na Dnevu kovinarjev so se srečali člani OZS z vodstvom OZS in vodstvom obeh sekcij pri OZS in OOO Maribor, z leve: Boris Demšič, mag. Evgen Zgozdnik, Marko Babšek, Alojz Buček, predsednik Sekcije kovinarjev pri OOO Maribor, Branko Meh, predsednik OZS, Ivan Meh, predsednik Sekcije kovinarjev pri OZS, Igor Meglič in mag. Milan Srna.

bi pri meni doma izvedli inštalacije«, je sklenil Šauperl.

Dijaki so najprej pisali teoretični del tekmovanja, nato pa so se pomerili še v



dveh praktičnih nalogah. Najprej so morali priključiti dva radiatorja na sistem centralnega ogrevanja, pri drugi nalogi pa so morali zamenjati tesnilo in nastaviti količino splakovanja na podomestnem WC kotličku ter s pomočjo mobilne aplikacije poiskati naročniško številko nadomestnega tesnila.

Petčlanska strokovna komisija obrtnikov, mojstrov strojnih instalacij, je ves čas tekmovanja budno spremljala delo vseh osmih dvočlanskih ekip dijakov. Ocenjevali so pravilnost teoretičnega dela naloge, natančnost izdelave izdelka, optimalno porabo časa in materialov, ročne in motorične spretnosti, celovito izvedbo določene naloge, čistočo in red na tekmovališču, upoštevanje predpisov iz varstva pri delu in končni izgled izdelka. Po seštevanju posameznih točkovanj in zaključnem posvetu so objavili končne rezultate državnega prvenstva.



Prizadrevni dijaki med tekmovanjem za državno prvenstvo instalaterjev-energetikov 2016.

Najbolje sta se odrezala in prvo mesto osvojila Enes Luković in Stanko Damjan pod mentorstvom Miroslava Romiha iz Srednje tehniške in poklicne šole

Trbovlje. Na drugo mesto sta se uvrstila Vid Sušek in Matjaž Cajnko z mentorjem Brankom Polancem iz Strojne šole Šolskega centra Ptuj, tretja pa sta bila



Zmagovalca Enes Luković in Stanko Damjan s Srednje tehniške in poklicne šole Trbovlje, v sredini s pokalom, skupaj z mentorjem, organizatorji in predstavniki pokroviteljev državnega prvenstva.

Jan Metličar in Safet Ramić pod mentorstvom Stanislava Ozebka iz Tehniškega šolskega centra Maribor. Tekmovalci so prejeli priznanja, pokale ter praktične nagrade glavnega pokrovitelja Geberit in pokroviteljev Herz, Seltron, Vaillant in Weishaupt.

Sekcija instalaterjev-energetikov pri OOO Maribor - SIEM že ves čas od svoje ustanovitve pred četrto stoletje intenzivno sodeluje s strokovnimi šolami. Znanje izmenjujejo obojestransko in na različnih nivojih. Tekmovanja, kot smo mu bili priča tudi letos, na sejmu organizirajo že skoraj dvajset let, od samega začetka sejma Energetika. Dijake in njihove mentorje s projekti ob vsaki primerni priliki povabijo k sodelovanju, jih predstavijo na različnih srečanjih in sejmih ter njihovo delo redno predstavljajo tudi v reviji Energetik. S sodelovanjem v projektu Tehnika ti da krila mlade spodbujajo, da se odločajo za perspektivne tehnične poklice, hkrati pa mladim, ki se že izobražujejo v tej smeri pomagajo poiskati mentorje iz gospodarstva pri katerih potem opravljajo obvezen del praktičnega usposabljanja, se tako z njimi spoznajo in se morebiti kasneje pri njih tudi zaposlijo.

ANTON ŠIJANEC

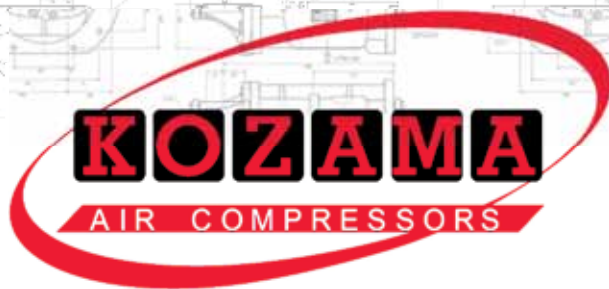
DOBRODOŠLA POMOČ AVTOLIČARJEM

Na sejmu se je predstavilo tudi podjetje Kozama d.o.o. iz Ljubljane z več kot 30-letnimi izkušnjami na področju stisnjene zraka in avtopralne tehnike. S prodajo in servisom zračnih kompresorjev ter avtomatskih avtopralnic so eno vodilnih tovrstnih podjetij na slovenskem trgu.

Na sejmu so posebej izpostavili lakirno pištolo ANI 150 H2 z vročim zrakom, ki bo še posebej avtoličarjem lahko veliko pomagala pri njihovem vsakodnevem delu. Uporaba vročega zraka namreč občutno izboljša kakovost barvanja, skrajša čas sušenja barv na vodni osnovi, prihrani do 20 % barve, izniči učinek pomarančne lupine in daje površini večji lesk.

Več o podjetju in njihovi ponudbi lahko najdete na spletni strani www.kozama.si

P.R.



Tehnologija, ki ji lahko zaupate

www.kozama.si

Jurčkova cesta 99, 1000 Ljubljana • Tel: 01 280 11 20
info@kozama.si



**BATNI IN VIJAČNI KOMPRESORJI,
SUŠILCI ZRAKA, FILTRI ZA ZRAK**



**VISOKOTLAČNI PRALCI
IN SESALNIKI**



**AVTOMATSKES IN ROČNE PRALNICE
ZA OSEBNA IN TOVORNA VOZILA**

**POPUST
KUPON
-20%**

**VELJA DO 30.6.2016
NA IZBRANE IZDELKE**



**OPREMA ZA MEHANIČNE DELAVNICE, ČRPALKE ZA MAST IN OLJE, LOVILCI OLJA, KOLUTI ZA ZRAK,
ZRAČNE PIŠTOLE, PRIPRAVNE GRUPE, PRIKLJUČKI ZA ZRAK**

5. KOROŠKI OBRTNO-PODJETNIŠKI SEJEM

Uspešna promocija obrti in podjetništva

V dvorani Špic D v Dravogradu je bil 15. in 16. aprila Koroški obrtno-podjetniški sejem. Pripravila ga je Območna obrtno-podjetniška zbornica Dravograd v sodelovanju z Občino Dravograd, zavodom Dravit in Javnim skladom za kulturne dejavnosti Dravograd.

Na sejmu se je letos predstavilo več kot 40 razstavljalcev, obrtnikov in podjetnikov, ki so obiskovalcem predstavili svoje izdelke in storitve. Letos so se jim pridružila še lokalna društva in službe, med drugimi tudi PGD Dravograd, Policijska postaja Dravograd, AMD Dravograd, Gozdno gospodarstvo Slovenj Gradec in sadjarsko društvo, ki so s svojimi nasveti in prikazi popestrili sejmsko dogajanje. Omeniti velja še akcijo Prinesi in odnesi, ki jo je pripravilo JKP Dravograd v sodelovanju z Zadrugo Dobrote, v kateri so si lahko obiskovalci izmenjevali različne izdelke in oblačila.

Petkovo dogajanje je bilo namenjeno promociji obrti poklicev na Ulici obrti, kjer so se predstavile Srednja šola Slovenj Gradec in Muta s poklici obdelovalec lesa, mizar, gastronom, hotelir, trgovec, ekonomski tehnik, gastronomsko-turistični tehnik, okoljevarstveni tehnik in predšolski tehnik, Srednja šola Ravne na Koroškem s poklici tehnik računalništva, elektrotehnik, strojni tehnik,



Slovesnega odprtja sejma so se udeležili predstavniki obrtno-podjetniškega zborničnega sistema, lokalnih oblasti in drugi gostje.



Nad sejmom sta bila navdušena sedanji in prvi predsednik obrtniške organizacije, Branko Meh in Matko Kavtičnik, ki je velik zagovornik dela sedanjega predsednika.



Predstavitve poklicev si je ogledalo okrog 150 mladih.

metalurg, mehatronik operater, avtoser-viser in orodjar, ter Lesarska in gozdarska šola Maribor s poklicema lesar in gozdar. Ulico obrti je obiskalo okrog 150 učencev iz širše koroške regije.

Sobota je bila namenjena izobraževanju in razvedrilu. OOO Dravograd je pripravila seminar o zmanjševanju možnosti za nastanek kostno-mišičnih obolenj in usposabljanje voznikov za prevoz potnikov in blaga – koda 95. Popoldne je bilo še srečanje harmonikarjev in velika nagradna tombola.

Sejem so poleg OOO Dravograd in Občine Dravograd podprli še Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, SGP Pokeržnik, Monter Dravograd in Relax turizem.

EVA MIHELICH



Na letošnjem sejmu se je predstavilo več kot 40 razstavljalcev, pridružila pa so se jim še lokalna društva in srednje šole iz širše regije.

5. HIŠNI SEJEM KOVINARSTVA NIROS V CANKOVI

Letos več kot štirideset razstavljalcev

Že peto leto zapored je minuli mesec Kovinarstvo Niros, ki ga vodi Janez Tišler, pripravilo hišni sejem, na katerem se je predstavilo 40 pomurskih obrtnikov in podjetnikov različnih dejavnosti, s katerimi Kovinarstvo Niros sodeluje tudi poslovno. Predstavili so široko paleto izdelkov in storitev s področja gradnje in obnove.

S pomočjo sosednjih občin so na sejmu pripravili tudi ulico domače obrti in kulinarike, in tako popestrili sejmsko dogajanje.

Na otvoritveni slovesnosti, ki so se je udeležili tudi predsednik OZS Branko Meh, predsednik OOO Murska Sobota Vlado Mandič, župan občine Cankova Drago Vogrinčič in številni drugi gostje, so Janeza Tišlerja presenetili kolegi obrtniki in podjetniki, ki razstavljajo na sejmu. Za njegov trud in organizacijo vsakoletnega sejma so mu podelili zahvalno listino.

Z obiskom sejma so bili v Kovinarstvu Niros tudi letos zelo zadovoljni. V

štirih dneh so namreč našli več kot 15 tisoč obiskovalcev s slovenske in avstrijske strani meje.

E. M., SLIKA: ARHIV PODJETJA NIROS



POSEBNE PONUDBE ZA ČLANE SEKCIJ OZS NA 49. MOS

Nova sejemska dvorana pohištva in notranje opreme

Največji sejem regije 49. MOS bo letos razstavljalce in obiskovalce na celjskem sejmišču gostil od 13. do 18. septembra. Ker so obiskovalci v preteklosti med izdelki, ki jih na sejmu najbolj pogrešajo, najbolj pogosto navajali pohištvo, so se letos v Celjskem sejmu odločili temu področju nameniti posebno pozornost. Skupaj z dolgoletnim partnerjem in pomembnim sooblikovalcem sejma MOS Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije so za člane Sekcije lesnih strok pripravili posebno ponudbo za predstavitev na 49. MOS-u.

Člani Sekcije lesnih strok OZS bodo za kvadratni meter neopremljenega razstavnega prostora na 49. MOS-u odšteli samo 45 evrov (brez DDV). S posebej prilagojeno cenovno ponudbo želijo v Celjskem sejmu mizarjem in drugim izdelovalcem pohištva omogočiti, da predstavitev na sejmišču ne bo prevelik finančni zalogaj. Ponudbo pohištva in notranje opreme v posebni sejmski dvorani E pa bodo kot posebno novost letošnjega MOS-a tudi izpostavili v svojih komunikacijah z obiskovalci. Dogajanje na razstavnem delu bodo dopolnili z organizacijo posebne brezplačne svetovalnice za obiskovalce. V svetovalnici bodo razstavljalci in drugi strokovnjaki s tega vsebinskega področja obiskovalcem svetovali o načrtovanju notranjega prostora, pripravljali 3D-izrise, posredovali idejne rešitve, katero pohištvo izbrati, katere materiale in barve uporabiti ...

Enako ugodno ponudbo za predstavitev na 49. MOS-u pa lahko izkoristijo tudi člani Sekcije živilskih dejavnosti OZS. V Celjskem sejmu bodo na MOS-u zaradi povečanega zanimanja obiskovalcev in odličnega odziva tako razsta-



vljavcev kot tudi obiskovalcev na njihove redne mesečne kulinarčne festivale, ki so jih uvedli oktobra 2015, okrepili področje prehrane oziroma živilske dejavnosti in vsega, kar sodi zraven. Tudi člani te sekcije bodo za predstavitev v posebni sejmski dvorani C za kvadratni meter neopremljenega razstavnega

prostora na 49. MOS-u odšteli samo 45 evrov (brez DDV-ja). Za obiskovalce pa bodo v Celjskem sejmu skupaj z razstavljalci pripravili še več degustacij novih kulinarčnih dobrot ter jim omogočili, da spoznajo slovenske mikro pivovarne in mikro vinarje.

Kovinarji, plastičarji in člani Sekcije elektro dejavnosti se letos na MOS-u selijo v še bolj frekventno sejmsko dvorano C1, zbornični sistem kot celota pa se bo tradicionalno predstavil v sejmski dvorani L1. Ker želijo v Celjskem sejmu na MOS-u ponovno spodbuditi tudi direktno prodajo kakovostnih domačih, slovenskih izdelkov, so posebno ponudbo pripravili tudi za te ponudnike zbornice.

DOBRO JE VEDETI!

Maja v Celje na palačinke, junija na pivo, burger in čili

Do MOS-a se bo na celjskem sejmišču mogoče maja (21. 5.) sladkati s palačinkami, cesarskim pražencem, sezonskim sadjem in sladoledom, junija (18. 6.) pa vas bodo kulinarčno razvajali z odličnimi pivi slovenskih in tujih proizvajalcev, gurmanskimi burgerji in čiliji različnih ostrin.

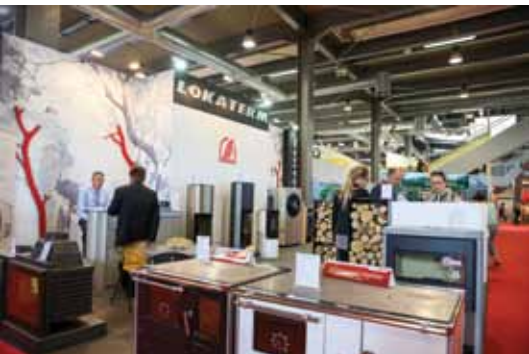
Članom OZS, ki bi želeli prodajati izdelke lastne proizvodnje, ponujajo razstaveni prostor v prodajnem delu sejmišča (sejemska dvorana N) po ugodni ceni 30 evrov za kvadratni meter neopremljene razstavnega prostora (brez DDV-ja).

Še večji segment vsega za gradnjo

V Celjskem sejmu bodo letos poskrbeli za še večjo segmentacijo razstavnega programa po sejmskih dvoranah. Poleg pohištva in posebne ponudbe za slovenske proizvajalce je novi segment ponudbe še MOS AV oziroma predstavitel profesionalne avdio-video tehnologije in ponudba franšiz. Zaradi zanimanja obiskovalcev bodo okrepili program kulinarike, kampinga in karavaninga ter segment vsega za gradnjo. Na sejmu je tako pričakovati ponudnike izdelkov in storitev na področju zaključnih del v gradbeništvu (energijsko varčna okna, strešna okna, vrata, notranja in zunanja senčila, strešne kritine, gradbena keramika, opazni sistemi in fasadne plošče), ponudniki izdelkov in storitev za ogrevanje (peči, kamini, štedilniki, radiatorji, toplotne črpalke), hlajenje in prezračevanje, ter materialov za energetske učinkovito gradnjo ali obnovo stanovanjskih in industrijskih stavb.

49. MOS pa znova prinaša tudi odlično možnost za vzpostavitev poslovnih stikov na mednarodni ravni, saj so skupinske predstavitve svojih gospodarstev že napovedale Brazilija, Hrvaška, Kitajska, Madžarska, Srbija, Tajska in Tajvan. V Celjskem sejmu pa se dogovarjajo še z Albanijo, BiH, Indijo, Kanado, Poljsko, Veliko Britanijo in Venezuelo.

N. V. F.



Sejemski napovednik

Junij 2016

1. – 4. 6. ILA

(mednarodni letalski sejem, vsaki dve leti, prvi in drugi dan poslovni obiskovalci, tretji in četrti dan poslovni obiskovalci in široka publika)
Berlin, Nemčija

Informacije: EKSPUGRUPA d.o.o., Miha Čebulj, Tomšičeva 3, 1000 Ljubljana, telefon: 05 905 14 10, 05 905 14 11, 031 312 914, e-pošta: miha.cebulj@messe-berlin.si, <http://www.messe-berlin.si>

2. – 5. 6. RIMINIWELNESS

(mednarodni sejem fitnesa, wellnessa in športa)
Rimini, Italija

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

7. – 9. 6. OPTATEC

(mednarodni sejem optike, vsaki dve leti)
Frankfurt, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. Andrej Prpič, Ulica Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, telefon: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

7. – 10. 6. SAN

(mednarodni sejem pohištva)
Banja Luka, BiH

Informacije: Banjalučki velesajam d.o.o., Pilanska b.b., 78000 Banja Luka, telefon: 00 387 51 333 200, 333 201, faks: 00 387 51 333 223, 333 224, e-pošta: kontakt@banjalukafair.com, banjalucki.velesajam@gmail.com

11. – 15. 6. Texcare International

(svetovni sejem vzdrževanja in nege tekstila, vsake štiri leta, poslovni obiskovalci)
Frankfurt, Nemčija

Informacije: Svet sejmov d.o.o. Andrej Prpič, Ulica Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, telefon: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

drej Prpič, Ulica Rozke Usenik 10, 1210 Ljubljana Šentvid, telefon: 01 513 14 80, faks: 01 513 14 85, e-pošta: info@sejem.si, andrej.prpic@sejem.si

21. – 24. 6. AUTOMATICA

(mednarodni sejem avtomatike, vsaki dve leti)
München, Nemčija

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

22. – 24. 6. INTERSOLAR EUROPE

(mednarodni sejem uporabe sončne energije, poslovni obiskovalci)
München, Nemčija

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



Razširjen seznam sejmov za leto 2016 najdete na www.ozs.si/obrtnik

EXPOMEGO

Priložnost za promocijo in konkurenčnost

Čezmejnost ni več le skovanka na papirju, temveč uveljavljena dobra praksa in dokaz, da lahko vizija, sodelovanje in vztrajnost obrodijo dobre sadove. To dokazujejo organizatorji čezmejnega sejma Expomego, OOO Nova Gorica in italijanski organizator Udine e Gorizia Fiere, ki so na goriškem sejmišču pripravili že 44. sejem Expomego.

Projekt promocije gospodarstva in turizma podpirajo tudi Mestna občina Nova Gorica in občine Kanal, Šempeter-Vrtojba, Miren-Kostanjevica, Renče-Vogrsko, Komen ter lokalne turistične organizacije Sotočje, Ajdovščina in Vipava.

Veliko razstavljalcev se odloča za ponovno predstavitev na sejmu, vsako leto pa se jim pridružijo še novi. »Krog razstavljalcev iz goriškega okolja se tako širi tudi na koprsko, Kras in Vipavsko dolino, naša dolgoročna želja pa je, da bi se sejem razširil tudi do našega glavnega mesta in še čez,« je ob odprtju sejma spregovoril Zoran Simčič, predsednik OOO Nova Gorica. V otvoritvenem govoru je svoje dodal tudi Branko Meh, predsednik OZS, vidno navdušen in ponosen na prijateljsko čezmejno sodelovanje organizatorjev: »Pomembno je, da gradimo konkurenco na dobrih izdelkih in dobrih storitvah,

kajti le dobra konkurenca in dobra kakovost ustvarjata našo prihodnost za prodor na tuje trge. In to obrtniki iz OOO NG in obrtniki iz italijanske zbornice dokazujejo z današnjim dogodkom.« Enrico Gherghetta, predsednik Goriške pokrajine, je pomen in vlogo skupnega razstavnega prostora predstavil z nanašanjem na aktualne družbene izzive: »Sodelovanje med Italijo in Slovenijo v duhu čezmejne rasti, je edina pot za skupno gospodarsko rast, tudi v tem trenutku, ko nam govori o novih mejah in novih pregradah povzročajo nemalo skrbi.

Letos se je sejma, ki tudi po besedah Mateja Arčona, župana Mestne občine Nova Gorica, ljudi povezuje tako po poslovni kot tudi po človeški ravni, udeležilo več kot 40 slovenskih obrtnikov in podjetnikov ter okrog 40 slovenskih ponudnikov s področja turizma in gostin-



Med razstavljalci s slovenske strani je bilo tudi Posestvo Berce, ki so drugo leto zapored obiskovalcem sejma predstavili vino, sokove, marmelade in olje iz grozdnih pešk.

stva, kar predstavlja kar 50 % skupnega razstavnega prostora goriškega sejmišča. Med obrtniki in podjetniki je bilo največ ponudnikov stavbnega pohištva, gradbenega materiala, senčil, steklarskih izdelkov, ograj, lesenih podov in avtomobilske industrije. V hali D pa so prevladali ponudniki prehranskih izdelkov, turističnih destinacij, gostinstva, igralništva ter dejavnosti za dobro počutje in prosti čas. Vedno bolj obiskan in odmeven sejem Expomego tvorijo tudi kulinarčno obarvane spremljevalne aktivnosti v zadnjem delu hale D, preurejenem v »Oštarijo«. Tam je bilo možno okusiti lokalne specialitete in preveriti ponudbo letošnjega 4. Mednarodnega festivala golaža Gorica.

Letos sta se organizatorja sejma odločila za podelitev nagrade slovenskemu in italijanskemu razstavljalcu za najlepši razstavni prostor. Med slovenskimi razstavljalci je bil izbran razstavni prostor BM zavese, med italijanskimi pa Borgo legno.

BARBARA POŠA BELINGAR,

SLIKA: PoBa



Utrinek z odprtja sejma.

network

enterprise europe

Vstopite na nova tržišča

Skozi povezve v največji poslovni mreži podjetij v Evropi



Brezplačen vpis!

Borza mednarodnega poslovnega sodelovanja

www.ozs.si/een

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

Info.: **Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije**, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana, Kontakt: Jana Vidic, tel. 01 58 30 532, e-pošta: een@ozs.si

TRGOVINA KLASJE, SEŽANA

Že 18 let ponujajo zdravo bio prehrano

Trgovina Klasje iz Sežane z zdravo, ekološko pridelano prehrano in drugimi zdravju prijaznimi izdelki je konec februarja letos praznovala 18-letnico delovanja. Lastnica trgovine Nada Višnjič z zadovoljstvom ugotavlja, da se je z leti ozaveščenost ljudi glede prehranjevanja izredno povečala, kar se kaže tudi v uspešnem poslovanju podjetja Sirah, d. o. o., v okviru katerega deluje trgovina Klasje.

»Začetki moje trgovske poti segajo v leto 1998, ko sem se, takrat še zaposlena na eni od sežanskih špedicij, odločila za odprtje trgovine z zdravo prehrano. Vsa leta po osamosvojitvi Slovenije sem namreč razmišljala, kako naprej. Za tovrstno dejavnost me je nagovorilo predvsem moje osebno prepričanje o pomembnosti zdravega prehranjevanja,« pove Sežančanka Nada Višnjič. Trgovino so odprli v preurejeni starejši stavbi v sežanskem predelu Gradišča, tam, kjer deluje še danes. Najprej so uredili prostore na 18 m², z leti pa so jih glede na potrebe povečevali in prostori trgovine danes obsegajo okrog 50 m².

Ko se Nada spominja začetkov, pove, da je bilo med ljudmi v tistih časih še veliko nezaupanja in pomislekov do zdrave prehrane, govorilo se je tudi, da je to trgovina za suhe. »K sreči, da sem bila takrat še zaposlena drugje, sicer bi trgovino težko obdržala, tako slab promet smo imeli prvo leto,« mi zaupa in doda, da je že na samem začetku v trgovini zaposlila prvo prodajalko. Z leti se je stanje izboljšalo, ljudje so vse pogostejše prihajali. Tako lastnica kot zaposleni so se nenehno izobraževali na področju zdravega prehranjevanja, predelave in tudi pridelave hrane. To počnejo še danes, ko imajo v trgovini tri zaposlene sodelavke. »Danes, ko je na trgu izjemno široka ponudba izdelkov z vsega sveta, je

treba biti še kako osveščen in izobražen, da najdeš in kupiš pravo stvar,« pove Nada in doda, da so njihove prodajalke hkrati tudi svetovalke, znajo stranki prisluhniti, ji ne vsiljujejo artiklov, ampak pustijo, da se sama odloči.

Kot nam zaupa sogovornica, so vsa leta veliko vlagali tudi v promocijo svoje ponudbe in zdravega načina prehranjevanja. Zanimiv je slogan na enem njihovih prvih letakov, na katerem so napisali, da hočemo v Evropo, ne vemo pa, kaj je seitan in tofu. Sicer pa so prvotni ponudbi ekološko pridelanih živil brez pesticidov, aditivov, umetnih barvil in drugih zdravju škodljivih dodatkov z leti dodajali nove artikole. Danes lahko pri njih poleg osnovnega programa zdrave prehrane najdemo še dopolnilni program prehranjevanja z izdelki za boljše počutje in nego telesa. Vsi kozmetični izdelki, gospodinjski in drugi zdravju prijazni artikli ne škodujejo okolju in so v večini iz naravnih sestavin, za razliko od običajne kozmetike, žal tudi otroške, v kateri se nahajajo škodljivi kemični konzervansi, barvila, emulgatorji, parfumi, sredstva za umetno ustvarjanje pene, ki dražijo kožo in se nalagajo v našem telesu.



Kolektiv trgovine Klasje z lastnico Nado Višnjič (prva z leve).

V trgovini Klasje so v sodelovanju s podjetjem P.E.C.A. razvili tudi lasten izdelek – vzglavnik, polnjen s pirinimi luščinami. Nudijo ga v treh velikostih, vsakega z drugimi naravnimi dodatki, ki ugodno vplivajo na različne dele telesa, jih zdravijo in omilijo težave. »Kot v vsaki dejavnosti, ki se je lotiš, je potrebno tudi v tej nenehno skrbeti za novosti, z njimi seznanjati ljudi, predvsem pa se je potrebno povezovati. V ta okvir sodi tudi izjemno dobro sodelovanje s sedanjim vodstvom OOO Sežana,« konča Višnjičeva, ki ob vstopu v polnoletnost svoje trgovine Klasje zadovoljna ugotavlja, da ji je odločitev za tovrstno podjetniško pot izpolnila življenje in ji dodala novo vrednost.

URŠKA TESTEN



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

Novi prostori za nove storitve

Na začetku aprila je družina Jelnikar razširila poslovne prostore svojega podjetja. Slovesnosti ob odprtju so se udeležili številni poslovni partnerji podjetja Trans Felix iz Slovenije in tujine, prijatelji in ugledni gostje.

Podjetje Trans Felix je leta 1980 ustanovil pokojni Feliks Jelnikar, oče sedanjega direktorja podjetja Boštjana Jelnikarja. Začel je z enim samim tovornjakom in se do leta 1990 ukvarjal s kiperskimi prevozi, nato pa je razširil dejavnost tudi na prevoz razsutih tovorov v silosih.

Leta 2005 je družina Jelnikar zgradila poslovno-servisni objekt na Lesnem Brdu ob magistralni cesti Ljubljana–Vrhnika, namenjen predvsem transportnim vozilom. Po dolgotrajnih postopkih spremembe namembnosti zemljišča so letos temu objektu dodali nove sodobne prostore, s katerimi so Jelnikarjevi dejavnost podjetja Trans Felix še razširili. Lastniki tovornih vozil tako pri njih po novem dobijo vse na enem mestu. Povečali so dosedanje servisno in vulkanizersko delavnico, zgradili novo avtopralnico, kleparsko in ličarsko delavnico ter dodali sodobno skladišče in trgovino z vsem potrebnim za tovorna vozila.



Boštjan Jelnikar je oba župana in druge goste popeljal na ogled poslovnih prostorov podjetja Trans Felix.

»Mnogi se spominjate, da naša pot ni bila vselej najlažja. Naša nova pridobitev je nadaljevanje tistega, kar sta začela oče Feliks in mama Marija in naša zaveza, da se trudimo še naprej. Nalog je veliko, izzivov

še več in vanje usmerjamo svoje misli in energijo,« je med drugim ob odprtju novih poslovnih prostorov dejal direktor Boštjan Jelnikar in izrazil posebno zahvalo poslovnim partnerjem, sodelavcem, dobaviteljem, izvajalcem del ter svoji ženi Gabi, sestri Sonji in drugim članom družine. Posebej se je Jelnikar zahvalil vrhniškemu županu Stojanu Jakinu, ki je po njegovih besedah poleg očeta Feliksa najbolj zaslužen, da so dosegli spremembo namembnosti zemljišča, na katerem stoji novi objekt.

Oba župana, poleg vrhniškega tudi Miran Stanovnik, župan Občine Log-Dragomer, kjer domujejo Jelnikarjevi, sta jih pozdravila na slovesnosti in jim čestitala za pridobitev. Stojan Jakin je ob tej priložnosti izpostavil odločnost Jelnikarjevih in spomnil še na človekoljubno dejanje Boštjana Jelnikarja, ki je ob poplavih na Hrvaškem uredil prevoze pomoči, ki so jo zbrali prebivalci Vrhnike. »S tem dokazuje, da je človek, ki ne gleda le na svoje koristi,« je še dejal Jakin in izrazil upanje, da se bo podjetje uspešno razvijalo tudi v prihodnje.

EVA MIHELČ



Ob odprtju novih poslovnih prostorov sta trak prerezala Boštjanov sin Jure in Sonjina hči Ana, pridružila pa sta se jima še župana občin Vrhnika in Log-Dragomer, Stojan Jakin in Miran Stanovnik.

SPLOŠNO MIZARSTVO DUŠAN FIDLER, MARIBOR

Ponosen, da je obrtnik

Sekcija gradbincev pri OZS je konec januarja podelila novo priznanje OZS – Znak odličnosti v gradbeništvu. Srebrni znak odličnosti v gradbeništvu je prejelo tudi Splošno mizarstvo Dušan Fidler iz Maribora za dejavnost proizvodnje in vgradnje stavbnega pohištva.

V podjetju Splošno mizarstvo Fidler Dušan so specializirani za izdelavo pohištva po naročilu: stavbnega pohištva, pohištva notranje opreme, opremljanja gostinskih lokalov, storitev vzdrževanja in popravil opreme poslovnih subjektov, izdelave sodno izvedenskih in cenitvenih poročil s področja stavbnega in pohištvenega mizarstva. Vodilo jim je izdelovanje oblikovno dovršenega in kakovostnega pohištva. Prilagajajo se željam strank, posebnostim prostora in obstoječi opremi. Njihovi izdelki so plod razvoja, izkušenj in spremljanja trendov, ki zagotavlja kakovost in uporabnost ter trajno zadovoljstvo.

Dušan Fidler je v mizarškem poklicu od mladih nog. Obrtna dejavnost mizarstva se v družini ohranja že tretjo generacijo. Dušan Fidler se je očetu Antonu v družinskem podjetju Mizarstvo Fidler pridružil leta 1990, po diplomi na Biotehniški fakulteti v Ljubljani, smer lesarstvo. Družinsko dejavnost je prevzel leta 2010, jo preimenoval v Splošno mizarstvo Dušan Fidler in uvedel številne spremembe.

Poslovanje družinskega podjetja je in ni ostalo enako, razlaga, spre-



Anton in Dušan Fidler,
Splošno mizarstvo Dušan Fidler.

nil se je nabor strank, zaradi krize se je bilo treba bolj angažirati. Da se je lahko pisala nova stran v zgodbi o uspehu družinskega podjetja, so bila potrebna večja vlaganja in novo znanje, podprto z izkušnjami. V kriznih razmerah je bilo potrebno storiti poslovni zasuk, dati prednost razpršenemu proizvodnemu programu. Osnovni program ostaja klasično proizvodno mizarstvo za slovenski in tudi tuji trg. Korak naprej so storili na avstrijskem tržišču, kjer zaradi slabih izkušenj poslovanja preko posrednikov delajo le še za direktne naročnike. Dušan se je odločil tudi za sodno izvedenstvo, postal je mediator za zunajsodne poravnave za gospodarske in potrošniške spore. Mediacija je nanj močno vplivala, razlaga, spremenila je njegov način razmišljanja, komunikacije, postal je bolj odprt in tolerant. Pravi, da zdaj razmišlja bolj pozitivno in da pozitivno razmišljanje pripomore k boljšim reakcijam v odnosih z ljudmi, da

prispeva tudi k boljšemu poslovanju ter s tem k dolgoročnemu razvoju podjetja. Svoje mediatorsko znanje bo z veseljem uporabil kot pomoč obrtnikom, članom zbornice, pri posredovanju v poslovnih težavah in sporih s strankami. S tem namenom je bil v okviru Kluba mojstrov v Ljubljani tudi ustanovljen mediatorski center MED-ARB.

Srebrni znak odličnosti v gradbeništvu jim v podjetju Splošno mizarstvo Dušan Fidler daje priznanje za dosedanje delo, pomeni pa tudi veliko obveznost za v prihodnje. Dušan je sicer lastnik in ustvarjalec poslovnega in tehničnega dela njihovega družinskega podjetja, priznava pa, da brez podpore očeta, zaposlenih in poslovnih partnerjev tega uspeha ne bi bilo. Ponosen je, da je obrtnik, da je član OOO Maribor ter da jim je stanovska organizacija podelila to visoko zbornično priznanje in jim s tem potrdila, da so na pravi poslovni poti.

BESEDILO IN SLIKE: BREDA MALENŠEK



Dušan Fidler s številnimi priznanji; levo tudi nedavno prejeto srebrni znak odličnosti v gradbeništvu.

Gospa, ki obvladuje »moško« obrt

Pred 66 leti se je začela pisati obrtna zgodovina družine Horvat iz Murske Sobote. Najprej z dejavnostjo vulkaniziranja in izdelavo gumijastih predmetov, z nenehno širitvijo in s posodabljanjem obratovalnice, pa danes samostojna podjetnica Leonida Horvat Letonja z izjemno razvejano in pestro paleto avtomehaničnih storitev sodi med najbolj prepoznavne avtocentre pri nas.

Prva obrtna delavnica, ki v takratni podobi bolj iz nostalgij kot uporabnih razlogov, še vedno stoji tam, kjer je bila postavljena leta 1950. Ustanovitelj in nosilec obrti je bil Rudolf Horvat, pokojni tast sedanje lastnice, ki mu je na podlagi tedanje zakonodaje leta 1958 izpitna komisija podelila mojstrsko spričevalo in s tem naziv mojstra stroke. Horvat je podjetje, v katerem se je obrtniških veščin in avtoservisnih poklicev naučili številni vajenci in pomočniki, vodil polna tri desetletja, po njegovi smrti leta 1980 je dejavnost prevzela pokojnikova soproga in jo uspešno opravljala nadaljnjih deset let, leta 1990 pa jo je prevzela njuna snaha Leonida Horvat Letonja. »Pisalo se je leto 1990, prelomno za Slovenijo, pa tudi za prihodnost naše dolgoletne obrtniške tradicije. Pustila sem delovno mesto na takratnih službah samoupravnih interesnih skupnosti v Murski Soboti, ki so se reorganizirale in sprejela pomembno odločitev nadaljevati z avtomobilskimi storitvami Horvatovih kot samostojna podjetnica,« pravi Leonida in z zadovoljstvom ugotavlja, da ji je uspel veliki met. Še zlasti, ker časi obrtniškega po osamosvojitvi niso bili rožnati. »Menim, da je bilo še najboljše v prvih treh letih naše samostojne države, potem pa je vse šlo bolj ali manj navzdol. Najbolj zveste naše stranke so prihajale iz srednjega sloja, tega pa nenadoma ni bilo več. Svoje je naredila tudi avtomobilska industrija in razcvet avto salonov, ki svojim kupcem v garancijski dobi ponujajo raznovrstne dodatne storitve. Zato je bil nenehen boj za sleherno stranko toliko bolj neizprosna in trda,« zatrjuje Leonida Horvat Letonja, ki ne pozabi poudariti, da ji vse od prevzema podjetja vso ustrezno pomoč in podporo nudi soprog, saj je že od otroštva »rastel« s popravili

avtomobilov, z menjavo pnevmatik in gumijastimi izdelki. »Kot pravnik opravlja svoje delo, ko mu čas dopušča, pa stopiva skupaj in se veliko pogovarjava o naši obrtni dejavnosti ter kujeva načrte za prihodnost,« pove Leonida.

Po prevzemu obratovalnice je Leonida Horvat Letonja dopolnila klasično dejavnost vulkaniziranja še z avtooptiko ter prodajo gum in platišč, leta 2007 pa so dodatno zgradili še pralno stezo za avtomobile. »Vsa leta širimo in ustvarjamo nekaj novega, bolj privlačnega za naše stranke, saj se zavedamo, da poti nazaj ni. Le korak za korakom naprej,« je kategorična Leonida. Lep dokaz naprednosti Horvatovega avto centra je opravljanje storitev na dveh lokacijah, ki tvorijo zaokroženo celoto malega podjetja, v katerem je obnosilki obrti še šest zaposlenih.

Glavna dejavnost Horvatovega avto centra v Murski Soboti je montaža in centriranje pnevmatik na osebnih in tovornih vozilih, dodatne storitve pa temeljijo na avto optiki, servisiranju klim, popravilu platišč, prodaji avtoplaščev za vse vrste osebnih in tovornih vozil, kmetijsko mehanizacijo, motorje in kolesa, kakor tudi hitri servisi za vsa osebna vozila ter nega in čiščenje vozil s poliranjem.

Kot pravi Leonida Horvat Letonja, njihovi načrti vključujejo razširitev specialnih mehaničnih storitev za vse vrste osebnih vozil in motorjev, s poudarkom



»Vsa leta širimo in ustvarjamo nekaj novega, bolj privlačnega za naše stranke, saj se zavedamo, da poti nazaj ni. Le korak za korakom naprej,« je odločna Leonida Horvat Letonja.

na storitvah, povezanih z vzdrževanjem vozil, uvesti pa želijo tudi mobilni servis vulkaniziranja. Meni, da je motiv v ohranitvi visoke ravni uspešnega poslovanja v popolni zadovoljitvi kupcev, ki morajo vse storitve dobiti na enem mestu.

Energična gospa se je spoprijela s stroko, ki zagotovo v večini primerov velja za moško. Da jo obvlada, dokazuje njenih več kot 26 uspešnih let obrtno-podjetniške kariere. Je pred upokojitvijo in verjame, da bo še vrsto let napredna ustvarjalka v podjetju z družinsko tradicijo, saj verjame, da se ta po njenem »odhodu« ne bo prekinila. Pravi, da bo obrt prevzela hči Tamara.

NIKO ŠOŠTARIČ

CVETLIČARNA POŽAR, RIBNICA

K stranki moraš pristopiti zelo osebno

Sploh, če gre za dejavnost, kot je cvetličarstvo, ki je svojstvena umetnost, izdelek pa naj bi odražal naklonjenost ali pieteto. Nevenka Požar s svojo ekipo to zelo uspešno opravlja že štirideset let.

Leta 1975 so Požarjevi odprli cvetličarno v Ribnici, po petnajstih letih pa še podružnico v Kočevju. Pozneje so razširili podružnico v vrtni center s 100 m² rastlinjaka za vzgojo rastlin, ki je postal pre-majhen. Zato so leta 2002 odprli velik in sodoben vrtni center prav na vhodu v Kočevje s približno 700 m² rastlinjaka, 500 m² trgovine in z barom s teraso. »V letih investiranja je bilo podjetniško okolje nekako bolj naklonjeno podjetništvu kot danes, ko bi od države pričakovali več posluha in spodbud,« povedo Požarjevi.

Nevenka se je priključila Profesionalni vrtnarski družbi (PVD), ki združuje 28 vrtnarjev in cvetličarjev iz vse Slovenije. Družba, ki daje smernice v panogi, deluje deset let, Nevenka kot najstarejša članica pa pravi, da združeni lažje in bolj konkurenčno nastopajo na trgu, tudi do velikih nakupovalnih centrov. Vsako jesen in pomlad kupujejo sadike preko PVD, brez posrednika v Belgiji, Nemčiji in Nizozemski. »Skupaj tudi ugotovimo kakšni so trendi in vsak po svoje pripomoremo k izboljšavam, saj prodajamo doma vzgojene rastline,« pojasnjuje Nevenka Požar. Vsako leto izdajo tudi katalog, v katerem predstavijo prioritete in novosti sezone, ki jih spremljajo tudi v tujini v žlahtniteljskih vrtnarijah, ki ustvarjajo razne križance.

Požarjevi zaposlujejo enajst ljudi, kar je največ v bogati zgodovini Cvetličarne Požar. »Vsaka od zaposlenih ima nekaj v sebi in točno vem kakšen aranžma lahko od katere pričakujem,« pove Nevenka, ki poudari pomen pozitiven pristop do zaposlenih in primerno stimulacijo. Gre



Peter st., Peter ml. in Nevenka Požar pred Cvetličarno Požar v Ribnici.

za ženski kolektiv, ki se nikoli ne sporeče, saj med zaposlenimi obstaja zdrava tekmovalnost. Nekatere cvetličarke so pri njih zaposlene več kot 25, vse pa se stalno izobražujejo. »Tudi s področja psihologije, saj moraš pri opravljanju storitev k stranki pristopiti zelo osebno; začutiti je treba, kaj stranka pričakuje in želi,« doda Nevenka, ki pravi, da je bilo poslovno najbolj ugodno obdobje od leta 2000 do 2005, ves čas pa zagovarja konkurenčnost, ki jo podjetnik doseže s kakovostjo, vztrajnostjo in delavnostjo. »To se ne zgodi iz danes na jutri, to je

le 40 let. Tudi, če nimaš konkurence, moraš delati, kot da jo imaš,« še doda.

S Pošto Slovenije imajo sklenjeno pogodbo za razne cvetlične aranžmaje, pa tudi sami brezplačno dostavljajo svoje izdelke v do 50 kilometrov oddaljene kraje. Veliko dela imajo tudi z aranžiranjem odrov za različne dogodke ter tako sponzorirajo društva in organizacije. Vsako leto tako opremijo do 30 prireditev.

V neposredni bližini vrtnega centra v Kočevju ima Nevenkin soproger Peter hangar z letali in zmaji, a Nevenka pravi, da Peter ni več tako intenziven letalec kot nekoč, pa tudi sama se je peljala z njim le nekajkrat, a tudi ta hobi je dodatno pripomogel k prepoznavnosti imena Požar in vse, kar je povezano z njim.

Sin Peter, ki je tudi zaposlen v podjetju, se poleg cvetličarstva že od malega ukvarja s konji, zadnjih pet pa let pa tudi profesionalno kot džokej na galopskih dirkah. V tem času je za ekipo Cvetličarna Požar horseracing team zbral 9 zmag in še enkrat toliko drugih in tretjih mest v Sloveniji, Hrvaški in Avstriji, v sodelovanju s trenerji in lastniki konj iz Slovenije in Hrvaške.

Nevenka Požar je z družino postopoma razvijala svoje podjetje ter dosegla prepoznavnost in kakovost. Njeno delo bi lahko opisali in z besedami predsednika omenjenega PVD Tomaža Čuferja, ki je v lanskem katalogu PVD zapisal: »Naprerek se dela z majhnimi koraki in ena gredica je zametek celega polja.«

Sašo Hočevvar,

SLIKI: OSEBNI ARHIV IN S. H.

Tradicija inovacij in razvoja zaščite pred udarom strele

Moč narave, premoč znanja! je slogan družinskega podjetja Hermi, d. o. o. iz Celja, ki je marca praznovalo 30-letnico uspešnega poslovanja skupaj z zaposlenimi, partnerji in prijatelji. Z znanjem, dolgoletnimi izkušnjami, profesionalnostjo in inovativnimi idejami zadovoljijo potrebe in želje strank po visoko kakovostnih izdelkih in celovitih rešitvah za širok spekter področij: gradbeništvo, elektro industrijo, telekomunikacije in drugo.

Prodajni program podjetja obsega vrhunske neopazne strelovode in prenapetostno zaščito, kabelske police in sodobne konstrukcijske sisteme. »V slovenskem prostoru in prostoru nekdanje Jugoslavije smo vodilni na področju zaščite pred udarom strele. Takrat, ko grmi se ljudje bojijo posledic, za nas pa je to brezplačna reklama,« pove Miran Rauter, direktor podjetja. Iz dobre podjetniške ideje očeta Hermana Rauterja, ki se je podal v poslovne vode leta 1985, je pod Miranovim vodstvom nastalo mednarodno podjetje, katerega glavni trgi so poleg Slovenije in celotnega področja nekdanje Jugoslavije še Avstrija, Madžarska, Romunija in Savdska Arabija. Poleg slovenskega imajo lastna podjetja še v Hrvaški, Bosni in Hercegovini, Srbiji in Romuniji, v katerih opravlja delo skupaj 54 sodelavcev. Miran Rauter, ki je bil v preteklosti odličen športnik in je kot član državnih reprezentanc tekmoval v vseh disciplinah svetovnega pokala alpskega smučanja ter sodeloval tudi na olimpijskih igrah v Lillehammerju leta 1994, od leta 2002 vodi podjetje po najvišjih etičnih standardih s ciljem zagotavljanja zadovoljstva strank. Miran Rauter: »Na začetku se mi je zdelo, da ne bom imel prednosti pri vodenju podjetja zaradi športnih uspehov. A pridobljene veščine – vztrajnost, delovne navade, znati se pobrati naprej po porazu in samozavest – so se izkazale kot izjemno pomembne v poslovnem svetu.«

V podjetju veliko vlagajo v strokovnost in širjenje kompetenc zaposlenih ter skrbijo za zdravo in spodbudno delovno okolje. 39 sodelavcev v celjskem podjetju se permanentno usposablja na

področju stroke, zakonodajnih sprememb in človeških virov. So lastniki osmih mednarodnih patentov, ki so plod lastnega znanja, in petih mednarodnih znamk, kar jim daje veliko konkurenčno prednost. So tudi štipenditorji, ki vsako leto razpišejo najmanj eno štipendijo in tako poskušajo preko prakse graditi večšine in kompetence bodočih sodelavcev. Podjetje Hermi je za svoje dosežke prejelo tudi številna priznanja in nagrade. Rauter: »Nagrade so plod preteklega dela in naše celotne ekipe. Ne glede nato se je treba potruditi za jutrišnji dan. Zagotovo pa je na dolgi rok težja in veliko dražja pot, da prepoznaš potrebo na trgu, jo razviješ, narediš in prodaš svoj izdelek, kot pa posnemaš in proizvajaš že obstoječe izdelke na trgu. Je pa zagotovo ta pot dolgoročno tudi uspešnejša.«

V skladu z vizijo podjetja neprestano nadgrajujejo svoja znanja in izkušnje ter posodablajo tehnologijo, da so sposobni

razvijati in proizvajati napreden program zaščite pred udarom strele ter programa kabelskih nosilcev in konstrukcijskih sistemov. Postavljajo nova merila varnosti, zanesljivosti in kakovosti. V ta namen v podjetju skrbijo za nenehno izobraževanje in usposabljanje zunanjih izvajalcev elektroinstalacij in elektroprojektantov ter vseh deležnikov na tem področju, saj s tem zagotavljajo kakovostno montažo in vgradnjo svojih izdelkov v skladu z obstoječo zakonodajo.

Za dolgoročen uspeh podjetja je potrebno ogromno znanja, izkušenj, trme, volje, inovativnih idej, prepoznavanja priložnosti ter vloženega časa celotne ekipe in direktorja. Vsak izmed njih si mora za ohranjanje kondicije poiskati tudi čas za »polnjenje baterij«.

TATJANA ŠTINEK,
SLIKI: ARHIV PODJETJA HERMI



Ekipo podjetja Hermi ob praznovanju 30. obletnice poslovanja.

KATARINA HOHNJEC

Prejemnica bronastega Celjskega grba

Mestni svet Mestne občine Celje je Katarini Hohnjec, direktorici podjetja Hoby les, d. o. o. podelil bronasti Celjski grb za uspešno nadaljevanje tradicije proizvodnje pohištva v družinskem podjetju in aktivno delovanje v različnih obrtniških in podjetniških skupinah.

Družba Hoby les, d. o. o. z enajstimi zaposlenimi v mizarstvu in s petimi prodajalnami s ponudbo repromaterialov za poklicne in ljubiteljske mizarje, ki jo vodi Katarina Hohnjec, največ truda

vlaga v funkcionalnost in estetski videz pohištva, prilagojenega željam in potrebam njihovih kupcev. Katarina Hohnjec si je nabrala mnogo novih znanj in izkušenj širom sveta. Z izdelavo pohištva po



Katarina Hohnjec

GOSTINSTVO JEZERŠEK – 35 LET

Gostom pripravili presenečenje in kulinarčno doživetje



Pred petintridesetimi leti sta Franci in Sonja Jezeršek v domači garaži začela pisati uspešno podjetniško zgodbo na področju gostinstva. Danes so vanjo vključeni tudi vsi štirje njuni sinovi, sama pa ostajata pomemben del družinskega podjetja.

Ob jubileju so Jezerškovi za poslovne partnerje in prijatelje pripravili zabavo v svojem slogu. Poskrbeli so za pravo kulinarčno doživetje.

Goste so sprejeli v Cankarjevem domu, kjer so pred leti priredili prvi catering. Nagovorila sta jih direktor podjetja Martin in njegov oče, ustanovitelj podjetja, Franci Jezeršek, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh pa je Jezerškovim ob tej priložnosti podelil priznanje za uspešno delovanje (na sliki).

Dogajanje se je nato preselilo na skrito lokacijo. Ker se je njihova zgodba začela v garaži, so tudi jubilej podjetja proslavili – v garaži. Gostje so se namreč z avtobusi LPP odpeljali na zabavo v garažo na Celovski v Ljubljani, kjer jih je pričakal ambient z osmimi kulinarčnimi postajami, glasbena skupina, galerija fotografij v starem tramvaju, na voljo pa so imeli celo brivnico in cigare.

Gostje dogodka so delček zgodbe družine Jezeršek že slišali, mi pa jih bomo podrobnejše spoznali v eni od prihodnjih števil revije.

E. M., SLIKA: M. P.

naročilo in nudenjem celostne storitve za kupca, od svetovanja in do montaže, želi prodreti tudi na tuja tržišča. Uspešno podjetnico odlikujejo strokovnost, odgovoren odnos do zaposlenih in strank ter nenehno raziskovanje novih poslovnih možnosti. To so vrline, ki jih potrebuje vsak uspešen podjetnik.

Katarina Hohnjec ob prejemu grba: »Ponosna sem, da sem prejela to prestižno nagrado. Posebej pa sem vesela, da so v lokalnem okolju znali prepoznati pot ženske podjetnice, ki je povezana z združevanjem družine in posla.«

Podjetnica, mati treh otrok, poleg obilja službenih in družinskih obveznosti aktivno deluje v OOO Celje, kjer je članica upravnega odbora, predsednica sekcije lesarjev in članica skupščine, prav tako je tudi članica upravnega odbora sekcije lesarjev v OZS. V okviru celjske zbornice deluje pri izvajanju različnih projektov, promociji poklicev in kariernih poti. Bila je ena izmed pobudnic za ustanovitev sekcije podjetnic in obrtnic pri OOO Celje, kjer opravlja funkcijo podpredsednice. Pod okriljem OZS je sodelovala tudi v mednarodnih projektih in bila izjemno uspešna pri pridobivanju ugodnih finančnih virov iz Slovenskega podjetniškega sklada.

TATJANA ŠTINEK

Že 50 let diši po svežem kruhu

Znanje, ki se prenaša iz generacije v generacijo, omogoča družinski obrti rast in razvoj. Dokaz za to je Pekarna Peternel iz Prebolda, ki letos praznuje 50 let uspešnega obratovanja. Peki kruha, s katero sta Edi in Valentina Peternel v daljnem letu 1966 začela obrt, je njuna hči Natalija po prevzemu poslovanja razširila še s slaščičarstvom, trgovino in točenjem pijač.

Edi Peternel, izučen pek, je odprl pekarno leta 1966 v najetih prostorih na Ljubnem ob Savinji. V Prebold se je preselil dve leti pozneje, kjer je še danes Pekarna Peternel in dom družine Peternel. Od začetka mu je pri delu pomagala žena Valentina, ki je po njegovi upokojitvi leta 1991 prevzela tudi vodenje podjetja in do svoje upokojitve vodila tudi poslovne knjige. Edi Peternel je ob vodenju podjetja uspel veliko časa nameniti stanovski organizaciji. Opravljal je številne funkcije na lokalni ravni v OZS. Med drugim je bil tudi dolgoletni predsednik sekcije živilcev in aktiven na športnem, društvenem in političnem področju.

Leta 2003 je podjetje prevzela njuna hči Natalija, diplomantka živilske tehnologije, ki je bila v delo pekarnice vključena že od otroštva. V času prevzemanja obrti

je uspešno opravila tudi mojstrska izpita za peka in slaščičarja ter pozneje sodelovala tudi v komisijah za opravljanje mojstrskih izpitov na tem področju pod okriljem OZS. Odkar je podjetnica je Natalija članica ZZG Žalec in aktivna v njihovem upravnem odboru. »Zadovoljna sem z delovanjem žalske zbornice in koristim vso podporo, ki jo obrtno-zbornični sistem nudi članom v obliki kartice Mozaik podjetnih, svetovanja, izobraževanja, usposabljanja ter obiske sejmov doma in po svetu,« pravi Natalija Peternelj.

Vse navedeno je Nataliji omogočilo pridobitev specifičnih znanj, ki jih s pridom uporablja pri vsakdanjem delu. A tudi tretja generacija – obe hčerki Nina in Nikita – že pridno pomagata pri delu v pekarni. Obe sta vzljubili peko že v rosnih letih in tako družina živi s svojo obrtjo.

Imajo širok izbor kruha in pekovskih izdelkov, njihova slaščičarna, ki deluje že 20 let, pa je bogato založena z drobnim pecivom, torticami, sladoledom in drugimi dobrotami.

Njihova najboljša reklama so zadovoljni kupci, a posegajo tudi po sodobnih orodjih promocije, kot je na primer Facebook. Poznani so po tem, da dajejo poudarek pri pripravi pekovskih izdelkov po starih receptih in klasičnem načinu izdelave brez uporabe umetnih dodatkov.

V vseh letih so se posodabljali, razvijali in širili. Investirali so v prostore, opremo, proizvodnjo, ljudi in širitev lastne prodajne mreže, kar se jim je zelo

obrestovalo, saj 95 % svojih izdelkov prodajo prav sami v svojih prodajalnah; te so v Preboldu, Gotovljah, Žalcu, Ljubnem, Šmartnem v Rožni dolini, celjski Novi vasi in v centru Celja. Sicer pa radi sodelujejo v različnih aktivnostih v lokalnem okolju. Največ sodelujejo z gasilci, s katerimi že dvajset let zapored pripravljajo Peternelov pokal.

Za konec prihrani Natalija Peternel še vabilo: »Uspešno poslovanje petdesetih let je rezultat našega dela, načrtovanja, prilagajanja spremembam, predvsem pa zadovoljstva naših kupcev. Zato smo se odločili, da vse obiskovalce naših trgovin v maju obdarimo z drobno pozornostjo v obliki naših pekovskih izdelkov, kajti peka kruha je še vedno tista naša osnovna dejavnost. V soboto, 14. maja, pa bomo v Preboldu za naše zveste stranke pripravili razstavo in degustacijo naših izdelkov.«

TATJANA ŠTINEK,

SLIKE: ARHIV DRUŽINE PETERNEL



Tri generacije družine Peternel.



Prva Peternelova pekarna.



Sedanji objekt v Preboldu.

OSEBNE ZGODBE: VERA ŽIŽEK, KEMIČNA ČISTILNICA IN PRALNICA, LENART



Odstranijo

99 odstotkov madežev

Kovinarsko obrt na Kalcah pri Logatcu je začel iz nič. Denar za prvi tovornjak je zaslužil v Nemčiji. Po osmih letih samostojnega prevoznništva je leta 1982 odprl delavnico, v kateri je proizvajal vse od kuhinjskih korit za jugoslovansko vojsko do vpetij za pnevmatske valje, ki se prodajajo po vsem svetu. Upokojeni kovinar je ponosen, da je leta 2007 proizvodnjo preselil v nove prostore in decembra lani obrt v dobri kondiciji predal hčerki.

Življenje Vere Žižek, ki se je rodila v kraju Sveta Trojica v Slovenskih goricah, ni bilo lahko. V mladosti je garala na kmetiji in skrbela za bolno mater. Pozneje, ko je v Lenartu odprla svojo obrt in bila s sinom večinoma sama doma, pa je mnoge noči prebedela ob likalni deski, da je zaslužila za kruh. »Iz otroštva se ne spominjam ničesar lepega. Brata sta umrla, eden pri porodu, drugi zaradi bolezni. Morda je mama zaradi žalosti tako hudo zbolela, imela je raka. Ostala sem doma in skrbela zanjo do njene smrti,« se z bolečino spominja tragične izgube matere in svojih neuresničenih sanj, da bi se izučila za šiviljo: »S šestnajstimi leti

sem šla na tečaj šiviljstva, ker me je to že od nekdaj veselilo. Tudi 'frizurice' so me zanimale. A zaradi materine bolezni nisem mogla nadaljevati šolanja.«

V Nemčijo s trebuhom za kruhom

Žižkova se je kot šivilja najprej zaposlila v šivalnici v Benediktu, pozneje pa je delo našla v zdaj že propadli Tovarni perila in konfekcije PIK Lenart. V PIK-u je ostala do poroke leta 1974: »Bodoči mož me je našel doma,« se zasmeji in doda: »predstavil mi ga je moj bratranec, ki je bil *gastarbajter* v Nemčiji, kjer sta skupaj delala fasaderska dela. Kmalu sva

se poročila. Imela sva preprosto poroko in obleko. Nevesta si poročne obleke ne sme zašiti sama, saj pregovor pravi 'kolkor vbodov toliko solz',« še doda ljudsko modrost.

Eden najsrečnejših trenutkov v življenju Vere Žižek je bil december 1975, ko je rodila edinega sina: »Ko je bil star pol leta, sva se pridružila možu v Frankfurtu. Marsikdo je otroke pustil doma starim staršem ali sorodnikom, jaz tega nisem mogla. Na začetku je bilo zelo težko. Domov me je vleklo domotožje. Najprej sem opravljala vsakršna dela, ki sem jih našla. Sin pa se je z drugimi otroki – v vrtcu so bili Turki, Nemci, Hrvati

in Slovenci – dobro razumel. Otroci se igraje hitro naučijo nemščino. Sama sem se bolj lomila, a še zdaj dobro govorim nemško. Tudi sinu zelo koristi, saj dela v nemškem podjetju.«

Kriv je bil oglas za delo

Ko je slučajno naletela na oglas za delo v kemični čistilnici, je začela slutiti, da je to njeno področje: »Šefica je bila zelo dobra, priskrbela mi je gradiva za delo v čistilnici, spoznala sem različne kemikalije, madeže in postopke čiščenja. Pridobiti si moraš veliko znanja. Prepoznati moraš madeže, sama jih že na oko prepoznam. Na oblačilu je lahko več različnih madežev: sadje, kava, sladoleđ, rdeče vino ... Stranka ti seveda ne bo povedala za vse. To pride sčasoma,« se namuzne svoji z dolgoletnimi izkušnjami pridobljeni veščini.

Kot večina izseljencev sta tudi z možem načrtovala vrnitev v domovino in v Nemčiji zasluženi denar vlagala v bodoči dom. »Leta 1978 sva kupila parcelo v Lenartu. Tod naokoli so bili še sami travniki,« se spominja tedaj še precej nerazvitih Slovenskih Goric. »Začela sva graditi hišo s poslovnim prostorom. Sprva sva razmišljala o avtopralnici, kar bi bilo bolj primerno za moža. Na koncu sva se odločila za kemično čistilnico, ker je v Lenartu še ni bilo. Najbližja čistilnica je bila v Mariboru in Radgoni,« se spominja Žižkova.

Za uspeh obrti tudi osebne žrtve

Leta 1981 se je v Lenart vrnila sama s sinom, »ki je jeseni začel obiskovati prvi razred. Mož je ostal v Nemčiji, v upanju, da bo šel v kratkem za mano domov.

Ampak pride drugače in ne uspeš narediti tako, kot si želiš. Možev sodelavec, s katerim so načrtovali odprtje svojega podjetja, se je smrtno ponesrečil. In tako se je vse porušilo,« se spominja ločene družine: »Z možem sva se zavedala, da bo v tedanji Jugoslaviji težko dovolj zaslužil, da bi odplačali kredit za stroj. Da je bil vsaj nekoliko bližje doma, se je preselil v München in si tam poiskal delo. Domov se je vračal ob vikendih in praznikih.« Ker je bila že iz mladosti vajena trdega dela, odrekovanja in samostojnosti, je to ni prestrašilo.

Leta 1982 postane samostojna obrtnica

»Prijavila sem se na izpite v Ljubljano in pridobila formalno izobrazbo za poklic kemičnega čistilca, tako da sem januarja 1982 lahko odprla svojo Kemično čistilnico in pralnico Vera Žižek,« pove s ponosom. Mož ji je finančno pomagal pri zagonu obrti. »Prvi stroj za kemično čiščenje smo uvozili iz Nemčije. Tak stroj stane 'enega mercedesa'. Čeprav je bil stroj rabljen, je celo desetletje dobro služil. Uvozili smo tudi prvi parni likalni stroj, pozneje še pralni in sušilni stroj ter drugo potrebno opremo za obratovanje čistilnice,« pove Vera. V spomin na stare čase ima v vitrini še železen likalnik na žerjavico, kakršnega ji, na srečo, ni bilo treba uporabljati. »Nalikala sem se za več življenj. Sin mi je rad pomagal. V veselje mu je bilo likanje kuhinjskih krp,« pravi in prizna, da ga delo v domači obrti ni zanimalo, ji pa kot inženir elektrotehnike rad priskoči na pomoč pri vzdrževanju in popravilu strojev.

Obrtnica se spominja vsesplošnega pomanjkanja surovin v nekdanji Jugoslaviji: »Kemikalije za čiščenje je bilo nemogoče dobiti. Danes pokličeš, poveš, kaj potrebuješ, in ti pripeljejo na dom. V 80. letih pa si moral najprej pridobiti formularje na občinskem oddelku za gospodarstvo. Približno vsake tri mesece smo se z avtom in prikolico odpeljali v Avstrijo in nabavili sredstva za kemično čiščenje, ki so bila precej dražja kot zdaj. Nato smo morali še več ur čakati na meji, plačati carino, da so nam ožigosali dokumente, s katerimi smo 10-litrške kanglice kemikalij lahko prepeljali čez mejo. Še kilo-

gram kave je bil problem prepeljati čez mejo.«

Zaposlila je dve delavki

Zgovorna obrtnica se že zdaj spomni prve stranke: »Oglas za kemijsko čistilnico sem dala v časopis. Prišel je poznan gospod, ki je delal na zadrugi, kjer smo nabavili ves material za hišo. Prinesel je pet hlač, naslednje stranke pa so prinesle po en kos oblačil, da je bilo hitro 8 kg za prvi stroj. Sčasoma je v čistilnico prihajalo vedno več strank, tako da sem zaposlila še eno žensko za pomoč pri pregledovanju, sortiranju, čiščenju, sušenju in likanju oblačil,« pojasni večfazen postopek čiščenja. Po desetih letih, ko je kupila nov, zmogljivejši 10-kilogramski stroj, pa je zaposlila še drugo delavko.

»Na začetku smo nudili samo kemično čiščenje, ker se je v tistem času v Lenartu odprla še ena pralnica in nisem hotela 'hoditi v zelje'. Spomladi imamo največ dela, ko se začne maturantski plesi, birmo, obhajila, poroke ... Teh oblek in tudi moških oblek ne moreš oprati doma. Januarja in februarja pa je mrtvilo,« opisuje letni cikel svoje dejavnosti. »Pri čiščenju madežev smo 99-odstotno uspešni,« se pohvali, a pod pogojem, »da oblačilo prinesejo v čistilnico, ko je madež še svež. Če se ga najprej lotijo sami in madež še bolj vtrejo v tkanino, tudi mi ne moremo narediti čudeža,« opozori. Ali pod kakšnim madežem klecnejo? »Smola, kri, kava, sadni madeži ... če madež ni zažrt, se da odstraniti. Le kakšen madež lesne lazure ali laka bo ostal za spomin,« pove iz izkušenj.

S snaho živita in delata pod isto streho

Žižkova že več kot tri desetletja vlagava v novo opremo, širjenje poslovalnice in storitev. »Ko se je ena od delavk upokojila, sem leta 1999 zaposlila snaho Tatjano. Po poklicu je zdravstveni tehnik, a ker v tistem času ni našla službe, sva se dogovorili, da bo poskusila delati pri meni. Očitno ji je delo všeč,« je zadovoljna, da ima obrt družinsko nasledstvo: »Tatjana je v Kranju opravila še šolo za vzdrževalce tekstilij, tako da ima zdaj dva poklica. Skrbi za prevzem in dostavo oblačil pri strankah ter za zbiralnici obla-





čil v Ormožu in Šentilju, ki smo ju odprli leta 2004.« Šentiljsko poslovalnico je precej prizadela begunska kriza. »Odkar se je zgodilo to z begunci, je, kot bi odrezal – niti ene avstrijske stranke nimamo več! Izgubo imajo tudi drugi obmejni obrtniki,« potoži.

Opaža tudi, da so si včasih znale stranke vzeti več časa za klepet, zdaj se vsem samo mudi: »Tudi od nas pričakujejo, da bomo čez noč odstranili madeže, čeprav je postopek čiščenja lahko dolgotrajen – predvsem zato, ker oblačila vrnemo v čistilni stroj tudi po dva ali celo trikrat – da je le stranka zadovoljna. Pri sprejemanju oblačil moramo biti tudi zelo previdni, da ne spregledamo kakšnih predhodnih poškodb.«

Čistilnica Žižek je okolju prijazna

Preparati in postopki čiščenja so vedno bolj učinkoviti in ekološki, zatrdi Vera Žižek, saj ni nobenih izpustov. Kemikalije se destilirajo ter gredo v ponovno uporabo. Leta 2008 je znatno investirala v ekološko tehnologijo: »10-kilogramski stroj, ki je uporabljal sporno kemikalijo perkloretilen, smo zamenjali z zmogljivejšim, 15-kilogramskim čistilnim strojem na OVT (ogljikovodikovo topilo), ki je okolju prijaznejše. Čeprav perkloretilen ekološko ni več sprejemljiv, ga pri nas še vedno uporablja veliko čistilnic.«

Novi stroj omogoča impregnacijo in čiščenje usnja

Novi stroj jim omogoča čiščenje usnjenih izdelkov in tekstila z usnjenimi

všitki: »Pri perkloretilenu je usnje otredelo in se začelo lomiti, pri OVT ostane mehko. Čistimo tudi krznene izdelke in impregniramo vse vrste oblačil. V Ljubljani očistijo ogromno srajc, pri nas tega skoraj ni. Morda za birmo ali maturantski ples ženske prinesejo novo srajco in rečejo 'jaz tega že ne bom likala'. Mi vse likamo ročno,« pojasni in doda, da sama še vedno »strogo lika vso posteljnino.«

Imajo nekaj večjih, stalnih strank: »Čistimo uniforme reševalcev zdravstvenega doma, saj so zahtevne za vzdrževanje; rdeča barva in odsevni robovi ne smejo zbledeti. Čistimo tudi za nekaj lokalnih kmečkih turizmov in gostiln. Imamo dostavni avto, pri naročnikih pobereмо uniforme, prte, servete, posteljnino in drug tekstil ter jim jih čiste, zlikane in zložene dostavimo v dveh do treh dneh. Imamo tudi nekaj posameznih strank iz doma starostnikov, a kaj, ko so pokojnice tako nizke, da si težko privoščijo pranje in likanje v čistilnici.«

Ubijalski davek

Na srečo v Lenartu nimajo konkurence, a kaj, ko ne morejo tekrovati z globalno ponudbo cenениh novih oblačil: »Stranke kalkulirajo, ali bodo prinesle hlače v čistilnico ali bodo preprosto kupile nove. Za nas je problem tudi to, da so tkanine večinoma pralne.«

Predvsem pa izpostavi najbolj perečo težavo slovenskih vzdrževalcev tekstilij, na katero so opozarjali tudi na marčevskem dvodnevem seminarju sekcije tekstilcev OZS v Olimju: »Mi imamo večinoma individualne stranke, ki prinesejo po ene hlače, eno krilo, tudi eno

kravato znajo prinesiti in mi jim zaračunamo 22-odstotni davek na storitev. Če bo šlo tako naprej, bomo vsi zaprli, saj v Mariboru je že pol čistilnic zaprtih,« potoži nad nerazumno visokimi davčnimi obremenitvami. »Ko sem začela (takrat še v Jugoslaviji), je bil davek 6,5 %. V Sloveniji je potem bil sprva 8,5 %. Ne vem, zakaj so nas nato obdavčili z višjo, 20-odstotno stopnjo. In kot da že to ne bi bilo dovolj, smo leta 2013 prišli celo na 22 %. OZS bi se morala pogajati za znižanje davka na naše storitve,« pozove članica upravnega odbora sekcije vzdrževalcev in doda: »Tudi gospodarskemu ministru Počivavšku, ki je aprila obiskal Lenart, smo zastavili to vprašanje, a se ga na razpravi ni obravnavalo.«

Obrt ima domače nasledstvo

Obrtnica pravi, da bi lahko bila že upokojena, če bi star zakon še veljal, tako pa ji do zaslužene upokojitve manjkata še dve leti. Ker časi niso najbolj obetavni za čistilnice, pokojnina pa bo nizka, nima večjih ciljev s svojo poslovalnico: »Vsekakor bi si želeli posodobiti pralnico z varčnejšo opremo. A če bi zdaj investirala 40 tisoč evrov, bi jih morala še dolgo odplačevati. Odločili se bomo skupaj z družino. Če ne bi bili vsi povezani in vsi pridno delali, bi že zdavnaj zaprli.«

Ponosna je, da si je vsa leta sama služila kruh in da je delo zagotavljala še drugim ženskam. »Morda je res najbolje, da sem se odločila za samostojno obrt, čeprav ni bilo vedno lahko. A vse gre, če imaš dobre delavke. Prvi zaposleni sem lahko zaupala ključne doma, da mi je rože zalivala, ko smo šli na dopust,« je hvaležna. »Tudi mož me vsa leta podpira. Sobote delamo, ob nedeljah pa greva z možem na dolg sprehod ob Muri.« Ko bosta oba upokojena, bo za to več časa, kakor tudi za rože in delo na vrtu. Skrita želja Vere Žižek pa je, da bi ji vendarle uspelo obiskati mednarodni sejem vzdrževanja tekstilij Texcare v Frankfurtu. »Vendar tudi letos skupinski ogled odpade, ker iz Slovenije ni bilo zadostnega števila zainteresiranih vzdrževalcev tekstilij. Mogoče, pa se ga udeležim v lastni režiji,« konča.

ANITA IVAČIČ



OBRTNIK	PLJAČA IZ OŽETIH POMARANČ	LASTNOST VOJAŠKE PARADE	PRIPADNIK OBROV	SIMBOL ZA NIKELJ	ZADETEK PRI KOŠARKI	OTOČJE MED ALJASKO IN KAMČATKO	BOG BALTSKIH SLOVANOV
IZDELOVALEC POLETNIH OBUVAL							
POLNJENE TESTE-NINE							
AVANS, PREDUJEM				SRBEČE KOŽNO VNETHJE REKA V FRANCIJI			
ZGORNJI DEL STOPALA					UROŠ VELEPEC ENOTA PRI RAZVRŠČANJU		
SOGLASNIKA V DEŽJU			MESTO V PIEMONTU				
KALCIJEV GLINENEC NAŠ ZGODOVINAR (ANDREJ)			GOSTA MESNA JUHA				
						ETILNI ALKOHOL, VINSKI CVET	REŠETKA ZA PEKO NAD ŽERJAVICO

AVTOR: MARKO DREŠČEK	RUSKI SKLADATELJ (SERGEJ)	ZNANJE IZVAJANJA AKROBACIJ	SKUTI PODOBNA SNOV PRI SEGREVANJU	BIVŠA TENISAČICA SHRIVER	ANDREJA MALI	NEKD. IME JEZERA MALAVI SPOJ ROKE S TRUPOM		NAŠA IGRALKA (VERA) PEVKA VILER	
DIVJA, KRVOLOČNA ŽIVAL							ALPSKA DOLINA OB SOČI NEBESNI SVOD		
ZELENKASTO MODRA BARVA							TELOVADEEC PEGAN ZADNJI DEL LADJE		
POSVEČEN PROSTOR, SVETIŠČE				MAČJI SAMEC TALNA OBLOGA			PESNIK ZAJC ŠKRJANCU PODOBNA PTICA		
POMOR, UMIRANJE (STAR.)				OKRASNI PTIČ NEKD. KAM. POLITIK (LON)		UDAREC Z NOGO VAS V SUHI KRAJINI		OSKAR NEDBAL TEMELJNI ZAKON DRŽAVE	
ITAL. FILOZOF IN ZDRAVNIK (PIETRO)					MANEKENKA CAMPBELL LJAK		ČEBELJI PANJ SNEG PODOBNA SNOV		
SIMBOL ZA NATRIJ		KAR SE ODLOMI GRŠKA SVETA GORA				EGIPČANSKI SVETI BIK VERDJEVA OPERA		PREROŠKO ZNAMENJE	OBVODNA PTICA
PRVOTNI PREBIVALEC APENIN. POLOTOKA				MANJŠA SOBA ZA POLTON ZVIŠANI G			TVOREC, PISEC KITAJSKA REKA		
SUKANEC			NAŠ PEVEC (GAL) PAULA ABDUL				BREZNO V KRAŠKEM SVETU 25. IN 1. ČRKA		
KNJIGA JANEZA JANSHE				TROPSKO DREVO, JUDEŽEVO DREVO					
MADŽAR. NOGOMETNI KLUB				UGODEN POLOŽAJ TELESA V JOGI			PEVKA SOKLIČ		

■ Bralcem revije in reševalcem križanke se iskreno opravičujemo za napako iz prejšnje številke, ko smo pomotoma še enkrat objavili križanko iz marčne številke. Zato je bila tudi tokrat pravilna rešitev POMURSKI SEJEM. Veseli smo bili vseh poslanih dopisnic in izmed njih izžrebali tisto, ki jo je poslala **Branka Jager Lončar iz Ljubljane**. Iskrene čestitke, podjetju ZUJA pa zahvala za nagrado!

■ **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 prispеле na naš naslov do 23. maja 2016.

■ Sponzor tokratne križanke je podjetje ZUJA d.o.o., proizvodnja in prodaja spodnjega perila, ki bo z darilnim bonom nagradilo dva reševalca.

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

Doma je najlepše!

Umetnost in kakovost življenja je v oblikovanju čarobne formule, kako uravnotežiti delo, družino in hobije. Aktivnosti so pri obrtnikih in podjetnikih tako prepletene, da jih je skorajda nemogoče razvozlati, vsi njihovi mrežni diagrami in časovnice pa v zasebnem življenju običajno odpovedo. Delo je praviloma v ospredju, stresne situacije so del vsakdana, in ko je čas za dopuste ali zgolj krajši oddih, navadno pride do takšne zasičenosti z aktivnostmi, da včasih zmanjka energije za sproščeno organizacijo počitnic.

Počitnice so pred vrati, zato smo za vas poiskali različne zanimivosti, vam pa preostane le še, da si izberete svojo najljubšo in se tja seveda tudi odpravite. Nekaj idej smo nanizali za vas v nadaljevanju.

MATIJA KRALJ, EVA MIHELIČ

FOTO: MATIJA KRALJ, PROMOCIJSKO GRADIVO

O srednja Slovenija za...

Družine z otroki

V srcu Slovenije se toliko dogaja, da smo preprosto morali izpostaviti več zanimivih lokacij:

- Športno-zabavišni park pri Hali Tivoli v Ljubljani ponuja kakovostno in aktivno preživljanje prostega časa za otroke, mladino in njihove starše. V parku lahko otroci skozi igro in zabavo na različnih igralih razvijejo svoje motorične spretnosti in se kreativno zabavajo.

- Pravljični junaki so zapustili knjižne strani in slikanice ter odšli na počitnice v Arboretum Volčji Potok, kjer kot skulpture iz slame (vseh skupaj je kar 45) čakajo na male in velike obiskovalce.

- Naravoslovna učna pot Po sledih vodomca vas bo spomnila na čas otroštva. Če si želite, da bi tudi vaši otroci poznali okus kislice, znali prisluhniti petju ptic in regljanju žabjih zborčkov ter izvedeli nekaj zanimivosti o drevesih, potem je ogled učne poti nujen. Več na spletni strani www.cer.si.



Športne navdušence

Morda Logatec resda ne sodi več pod osrednjo Slovenijo, a je od lanskega leta bogatejši za prvi vetrovnik pri nas, zato



si vsekakor zasluži omembo, saj bo zagotovo navdušil vse, ki ga bodo obiskali. V njem je zračni tok tako močan, da se boste počutili kot čisto pravi padalci v zraku, ter morda (z nekaj vaje, ki jo seveda prinese več obiskov) celo uganjali norčije, kot so prevali in podobno. Več informacij na www.aerodium.si.

Ljubitelje narave

Lepi in vroči vikendi so pred nami, zato smo za vas pripravili dva predloga, kje se lahko ohladite. Recimo:

- V Županovi jami, ki leži 8 km jugovzhodno od Grosupljega v smeri proti Turjaku, na nadmorski višini 410 m. Za njen obisk, ki z vodnikom traja približno eno uro, vam priporočamo pohodno obutev in primerna oblačila. Do novembra je odprta ob sobotah, nedeljah in praznikih ob 15. uri, še več pa izveste na spletni strani www.zupano-vajama.si.

- Ob izvirih Ljubljanice v Retovju. Svoj krožni sprehod lahko začnete izpred TIC Vrhnika in se do izvirov podate prek Mirk. Hladna senca, voda in klopce vas bodo nedvomno zvale, da se boste ustavili v zatrepni dolini, kjer izvira Velika Ljubljana. Ko se boste vračali preko Verda, si ne pozabite ogledati cerkvice svetega Antona Puščavnika, nato pa vam bo prijetno senco zopet ponudil Kotnik-Lenarčičev park. Nazaj v center se lahko podate prek mostu, ki vodi v športni park ali preko Cankarjeve enajste šole.



Ljubljana Festival 2016, 27. 6.–13. 9.



STILIA

**OTVORITEV 64.
LJUBLJANA FESTIVALA**

**27. 6. ob 21.00
Kongresni trg**

Koncert opernih arij

ERWIN SCHROTT,
basbariton

JAQUELINA LIVIERI,
sopran

Sponzor:

STILIA

Medijski sponzor:

DELO

Foto: Tommy Mardo

Ustanoviteljica Festivala Ljubljana je Mestna občina Ljubljana.



Mestna občina
Ljubljana



EUROPEAN
FESTIVALS
ASSOCIATION



Čorenjska doživetja za...

Družine z otroki

Ker je malčkom hitro dolgčas in ne zanimajo vseh iste stvari, vam zato ponujamo kar tri različne zanimivosti:

– Če vaše najmlajše zanima življenje na kmetiji, bi radi pomagali pri delu z živalmi in spoznavali slovensko kulturno dediščino, je doživetje Zven radosti



Športne navdušence

Izlet od Kranjske

Gore do Belopeških jezer je primeren za športne navdušence (in tudi družine), ki radi kolesarijo. Če boste svojo pot začeli pod kranjskogorski smučišči, boste do tja in nazaj naredili dobrih 24 kilometrov. Kolesarska steza je asfaltirana in neprometna, ter vas bo vodila mimo Zelencev in Rateč ter čez slovensko italijansko mejo, kjer je na smerokazih označena pravilna smer proti Belopeškim jezerom. Do sem je pot lahka in le rahlo navzgor, medtem ko



(www.bohinj.si/si/dozivetja) pravo za vas. Stane sicer 35 evrov na družino, vključuje pa pijačo, prigrizek, vodenje in animacijo.

– V Deželi pravljic na Bledu želijo spodbuditi domišljijo otrok in jim pričarati nepozabno doživetje v družbi čarobnih bitij. S skratom Lesnikom lahko obiščete Divjo babo, Ajdo, povodnega moža, lovca na Zlatoroga in jezerske vile. Liki pripovedujejo ljudske pravljice ter animirajo z interaktivnimi igrami in pristopi. Več na <http://de-zela-ljudskih-pravljic.si>.

– Preživite soboto z družino na malce drugačen, nostalgичen način. Odpeljite se s parno lokomotivo po Bohinjski progi – vse to ob veselih zvokih harmonike in v družbi animatorjev, ki vas bodo popeljali v čas avstro-ogrske monarhije. Več na spletni strani www.abc-tourism.si.



se zadnji kilometer do Belopeških jezer dvigne, tako da je treba bolj pošteno pritisniti na pedala. Kljub temu se da preverjeno priti do tja tudi s kolesom brez prestav, pa čeprav moraš občasno stopiti z njega. Je pa zato pot navzdol toliko bolj v užitek, a tudi hitrejša, zato je seveda potrebna previdnosti.

Ljubitelje narave

V bližino meje s sosednjo Avstrijo vabi Jezersko: s planšarskim jezerom (na njem je poleti možno čolnarjenje in ribarjenje), slapom Čedca (do leta 2008 z najvišjo višinsko razliko v Sloveniji), spoštljivimi kmečkimi hišami ter neokrnjeno gorsko naravo. Je tudi idealna destinacija za gorsko kolesarjenje, saj ima urejeno kolesarsko transversalo, ki nudi čudovite panoramske razglede.

Primorska za ...



Družine z otroki

Ob morju otroci vedno najdejo obilo zabave. Školjke pa so še posebej čarobne. Del obale, kjer lahko najdete ogromno različnih školjk in polžkov se nahaja med Ankaranom in Luko Koper. Lokacijo, ki je za otroke izredno zanimiva, je sicer kar težko najti, saj je dokaj skrita. Z avtocesto je treba zaviti proti Ankaranu in se peljati do levega odcepa za zaliv sveta Katarina, ki nas pripelje do majhne marine in nogometnega igrišča, kjer parkiramo avto. Shojena stezica vas nato vodi ob vzhodnem robu marine do sipine.

Obisk in sprehod po sipini lepo dopolni še ogled muzejske zbirke školjk in polžev v Piranu, kjer je na ogled več kot tri tisoč školjk in polžev vseh morij in celin sveta ter mnogih jam, jezer in rek. Več na www.svet-skoljk.si.

Športne navdušence

Med pobočjema Kanina in Stola se nahaja nedostopna dolina Učje. Skoznjo

teče reka Učja, ki izvira na sedlu Carnizza v Italiji in teče po slikoviti dolini na vzhod v Slovenijo do vasi Žaga, kjer se izliva v Sočo. V Sloveniji je Učja zarezala ozko in težko dostopno rečno korito ter izdolbla številne nedostopne tolmune. Osem jeklenic različnih dolžin, napetih čez kanjon doline Učje, vam bo skozi ptičjo perspektivo odprlo pogled na to nedotaknjeno naravo in njeno okolico. In ne samo to. Čaka vas več kot dve uri zabave za vse generacije. Več informacij na <http://www.zipline.si>.

Ljubitelje narave

Napoleonova razgledna pešpot od obeliska na Openskem vrhu do Proseka in nazaj ponuja prijeten sprehod. Začetek poti je pri Obelisku na Občinah, od koder se odpre čudovit razgled na

Tržaški zaliv. Poleg razgleda na celoten Trst nam sprehod po kraškem robu, visoko nad morjem, ponuja tudi čudovit razgled na del istrske obale ter Tržič. Na zadnjem delu, za nekatere najlepšem delu, je narejen velik usek v skalo, iz katerega je nastalo plezališče Napoleonica. Pot je makadamska, nezahtevna in tako primerna za družinski izlet.



Pomurska ravnica za ...



Družine z otroki

Poleg številnih možnosti za namakanje v zdraviliščih Pomurje ponuja marsikaj za zanimivo preživljanje časa:

– Doživljajski park Vulkanija, kjer so ponovno prebudili zadnji vulkan, ki je pred tremi milijoni let bruhal pri Gradu na Goričkem, zadnji na območju današnje Slovenije. Obiskovalci dobesedno doživijo njegov izbruh in spoznajo zanimivosti o vulkanih in geoloških značilnosti našega planeta (www.vulkanija.si).

– Na posestvu v kraju Boračeva v občini Radenci se nahaja živalski vrt Sikalu ZOO. Posestvo je urejeno tako, da lahko otroci pod strokovnim nadzorom opazujejo živali, jih božajo, hranijo, fotografirajo in si zapisujejo zanimivosti o njih (www.sikaluzoo.si).



Športne navdušence

Kolesarske poti po Pomurju so vedno dobra odločitev, saj so primerne za vse generacije in tudi za bolj »resne« kolesarje. Samo Moravske Toplice z okolico imajo okrog 200 kilometrov označenih kolesarskih poti.

Tudi golfisti radi zaidejo v Moravske Toplice. Posebnost Golf igrišča Livada na več kot 50 hektarih je igralno polje številka 9, ki je najdaljše v Sloveniji. Po lu-



knji št. 1, ki je najlažja in primerna za pravi začetek, se golfisti srečajo z vrsto vodnih ovir, širokimi čistinami, zanimivo oblikovanimi zelenicami in zahtevnimi ledinami. Golf igrišče Livada je primerno za začetnike in izkušene igralce golfa, ki igrišče radi priporočajo drugim golfistom.

Ljubitelje narave

Bukovniško jezero pri Dobrovniku je umetno jezero, ki je nastalo z zajezitvijo potoka Bukovnica. Območje okrog jezera je poraščeno z gozdovi, primernimi za sprehode. Jezero in okolica nudita domovanje številnim živalskim in rastlinskim vrstam. Ob izviru studenca pod kapelico svetega Vida ob jezeru je tudi 26 energijskih točk, za katere velja, da blagodejno vplivajo na počutje.

Zanimivo izkušnjo dožemanja pokrajine ob Muri pa ponuja tudi lani odprti stolp Vinarium v Lendavi, ki je visok 53,5 metra, s katerega pogled zajame Lendavske gorice, porečje Mure ter ravnico in gričevja sosednjih treh držav – Madžarske, Hrvaške in Avstrije.



Dolenjska in Bela Krajina za ...

Družine z otroki

Na gozdnem območju Otočca, v neposredni bližini hotela Šport in s pogledom na edinstveni rečni Grad Otočec, so športnim in adrenalinskim navdušencem na voljo 4 plezalni poligoni s skupno 45 postajami in 46 elementi spretnosti – za inovativno in razburljivo obliko rekreacije v naravi. Izvirna 2- do 3-urna zabava za vse starosti! Pustolovske dogodivščine med krošnjami dreves in doživetje sveta iz ptičje perspektive.



za karting prava redkost (www.karting-raceland.si).

Športne navdušence

V Krškem na svoj račun pridejo ljubitelji vonja po bencinu. Kartodrom Raceland izpolnjuje mednarodne pogoje CIK-FIA, B kategorije za karting. Proga je dolga 1050 metrov in široka od 8 do 9 metrov ter sestavljena iz skupno 16 zavojev. Z vidika varnosti pa je ena najvarnejših prog, saj so njene izletne cone v vseh zavojih preko predpisanih, za še večjo varnost, pa skrbijo peščene izletne cone. Je tudi nekoliko razgibana, kar je

Ljubitelje narave

Pohodnike lahko izbirajo raznolike poti po Krajinskem parku Lahinja ali Krajinskem parku Kolpa. Pohodi po gričevnati pokrajini, kjer Belokranjci že stoletja negujejo vinsko trto, so vsekakor nekaj posebnega.

Krajinski park Lahinja obsega prvih sedem kilometrov od izvira reke Lahinja in njeno okolico. Leži jugovzhodno od Dragatuša, predvsem na območju vasi Veliki Nerajec in Pusti Gradec. Ob reki Lahinji leži šest posebej zavarovanih na-



ravnih spomenikov, dva naravna rezervata in pet kulturnih spomenikov.

Reka Kolpa pa je atrakcija že sama po sebi. Reka teče v neokrnjeni naravi in poteka tudi po meji Slovenija–Hrvaška. Je del Krajinskega parka Kolpa in je izredno bogata z živalstvom in rastlinstvom. Ob njej so nastanjene nekatere redke in ogrožene ptice, ki še bolj popestrijo samo reko. Reka Kolpa z urejenimi kolesarskimi potmi in prekrasnim okoljem vabi na ogled in sprostitve ob njeni kristalni gladini.

GLAMPING - APARTMAJI



Nadobije z razgledom



Podlog 3c, DRAGATUŠ, tel.: +386 40 300 676

www.turizemmaleric.si





Štajerska in Koroška za ...

Družine z otroki

V največjem pokritem otroškem parku v Sloveniji Bumbar v Mariboru otroke čaka obilno zabave in iger na številnih igralih, ki so jim na voljo ob lepem in deževnem vremenu. Od velike gusarske



Privoščite mini oddih
še pred poletjem!

**3 dni/2 noči
za 2 osebi
že za 198 €**

(cena velja za Zdravilišče Laško)

Otroci do 5. leta
bivajo brezplačno



Imetniki Zlate kartice
Thermana club izkoristite
dodatni 15 % popust!

www.thermana.si
info@thermana.si
080 81 19 | 03 423 21 00

ladje, kjer je glavni kapitan maskota čelbelica Bumbar, tobogana, trampolinov, do bazena žogic, metanja na koše, vožnje z avtomobilčki in še in še.



V bližini Slovenj Gradca na Rahtelovem vrhu pa najdete Deželo škratov. Pri vходу vas bo pričakal pravi škrat, ki vas bo popeljal na ogled bajeslovnih bitij v škratov gozd. Od žitnih škratov v kašči preko povodnega moža pri ribniku do ajdovske deklince in mimo rudnika do vil. Nazaj grede boste videli tudi škopnika, pri babici pa boste prisluhnili zgodbam iz starih časov. Ob koncu gozda vas bo pričakala pa še divja jaga z divjimi psi. Privoščite si pravljčni izlet!

Športne navdušence

Ko so ustavili proizvodnjo rude v Mežici in prenehali črpati vodo iz rudnika, je ta zalila nekaj delov rudnika in danes tvori čarobna podzemna jezera skoraj 700 metrov pod površjem. Raziskovanje podzemnega labirinta s kajaki je posebno doživetje (www.podzemljepece.com).

Željnim dogodivščin je namenjen tudi park Pohorje adrenalin z višinskimi



poligonom, letnim sankališčem, posebnim skirojem za spust v dolino, trampolin, paintball in drugo. Možnosti za sproščanje adrenalina dopolnjuje Kolesarski park Pohorje s petimi progami v skupni dolžini 12 kilometrov, na katerih lahko preizkusite meje svojega poguma in znanja (www.maribor-pohorje.si).

Ljubitelje narave

Pohorju značilno podobo dajejo temni smrekovi gozdovi, ki pokrivajo več kot 70 % površine. Neprepustna silikatna geološka podlaga iz magmatskih in metamorfnih kamnin ustvarja značilne ekosisteme. Na Pohorju je 16 gozdnih rezervatov, v katerih se med drugim nahajajo tudi šotna barja Ribniško jezero in Lovrenška jezera. Obe barji sta dobro dostopni peš in opremljeni z lesenimi brunanimi potmi ter interpretacijsko infrastrukturo.

V Šempetru v Savinjski dolini pa je zanimiva jama Pekel, ki je dobila ime po zanimivem skalnem vходу, ki je podooben hudiču. Jamo je ustvaril potok Ponikvica, ki je pronical skozi apnenčasta tla in sredi Spodnje Savinjske doline ustvaril čarobno kraško jamo. Posebna atrakcija je slap, ki je s štirimi metri vodnega padca najvišji podzemni slap v turističnih jamah v Sloveniji. 1159 metrov dolga pot po jami je lahko speljana in lepo vzdrževana. Ob jami je speljana tudi gozdna učna pot.

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«

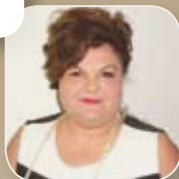
**ROK HRIBAR**

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 pravarčujem neke med 1500 in 2000 evrov.«

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

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

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

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

**MOJCA ANDOLŠEK**

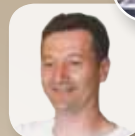
FerroČrtalič

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

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

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

**SAŠO JUNEŽ**

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

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

Ugodnosti in prihranki kartice Diners Club

**NLB**

Ugodne bančne storitve

**SHELL ADRIA**

Prihranki pri nakupu goriva

**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 avdio-video izdelkov, računalništva, izdelkov bele tehnike in telekomunikacij

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

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 izstavitel računa (naziv, naslov in **davčno številko**) ter navedete, ali ste zavezanec za DDV. Člani OZS naj sporočijo tudi **člansko številko OZS**. Prosimo, da so vaši dopisi **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.**

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

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

POSLOVNE STORITVE

KNJIGOVODSKI SERVIS nudi svoje storitve obrtnikom - samostojnim podjetnikom (računalniška obdelava, vključno z obračunom OD, izračun obresti, amortizacije, davčna napoved) strokovno in po ugodni ceni. Dodatne informacije: Podgorelec Jolanda s. p., Zgornje Stranje 14, 1242 Stahovica, tel. 01 83 25 344. Šifra oglasa: 16-04-001

RAČUNOVODSKI SERVIS nudi kompletne računovodske storitve, poslovno in davčno svetovanje za obrtnike, podjetja in društva - obračun OD, vodenje osnovnih sredstev in amortizacije, obračun zamudnih obresti, DDV, ... strokovno in zanesljivo po ugodni ceni, z individualnim pristopom, za podro-

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 **junijski** Obrtnikovi borzi je **20. maj 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



če cele Slovenije. Dodatne informacije: OL - RAČUN, Olga Ljubec s. p., Vojkovo nabrežje 30, Koper, tel. 064 228 660, 05 903 12 24, e-pošta: ol-racun@t-2.si. Šifra oglasa: 16-04-005

OBRTNE STORITVE

IZDELAVA EPOKSI-POLIURETANSKIH TLA-KOV za vse prostore in površine (zunaj in znotraj), brezšivne hidroizolacije na ravne strehe, terase, ... tudi z zaključnim pohodnim slojem, vodoodbojne impregnacije in zaščite za fasade, asfalt, naravni/umetni kamen, beton ... Nudimo tudi profesionalne premaze (zaščite za kovine, strehe, anti-korozivni premazi, protidrski 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

TISKANJE brošur, knjig, plakatov, prospektov, dopisov, vizitk, razglednic, obrazcev, kuvert in izdelovanje blokov, etiket, papirnih nalepk itd. JBB, d. o. o., Ljubljana, Brod-ska cesta 22, 1210 Ljubljana Šentvid, tel.: 01 51 10 400, 041 779 025, e-pošta: jbb@siol.net. Šifra oglasa: 16-03-008

ČIŠČENJE TAPISONA, PREPROG in sedežnih garnitur nudimo v vašem poslovnem prostoru ali na domu. Imamo 37-letne delovne izkušnje. Storitve opravljamo s profesionalnimi stroji in švicarskimi čistili. Matjaz Kolovič s. p., Ljubljana, tel. 01 256 80 01, 031 219 289, e-pošta: matjaz.kolovic@siol.net. Šifra oglasa: 16-03-009

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

DVIGALA



BARTOL

OSEBNA DVIGALA
TOVARNNA DVIGALA
INVALIDSKA DVIGALA
MOSTOVNA DVIGALA
KONZOLNA DVIGALA
VERIŽNA DVIGALA
GRADBENA DVIGALA
VIŠEČI 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

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s.p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanah, stanovanja v Ločah in nova stanovanja v Poljčanah ter skladišča v Ločah. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 7. do 15. ure. Šifra oglasa: 16-07-005

HIŠO ZA OBRT ALI PODJETJE, na avstrijski meji, v sejemskem mestu Gornja Radgona, blizu številnih naravnih zdravilišč, zelo ugodno prodam. Stanovanjsko-poslovna površina 513 m², parcela 2.167 m², leto izgradnje 1982, obnovljeno 2014, vseljivo brez popravil, talno centralno ogrevanje na olje ali mestni plin, vsi priključki, asfaltiran dovoz in parkirišče, možno deliti na 4 enote, energetski razred E, cena samo 290 €/m², skupaj 149.000 €. Informacije po tel. 041 626 586 ali e-pošti: technoport@siol.net. Šifra oglasa: 16-07-011

ODDAM POSLOVNI PROSTOR na Brnčičevi ulici (GT center) v Ljubljani v izmeri 80 m² z galerijo, v prvem nadstropju, lastni števec, ogrevanje na plin z novo kondenzacijsko pečjo, nizki stroški. Najemnina 550 €/mesec, vseljivo takoj, neopremljeno. Informacije po tel. 041 942 622, Alenka. Šifra oglasa: 16-07-012

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravnih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40 (od 9. do 10. ure), naročila po tel. 04 531 80 35, ali po mobilni 051 649 793, 041 223 562, faksu 04 531 61 10. Delovni dnevi ob mlaju: maj - 6., 7., 8., 9. in 10., junij - 5., 6., 7., 8., 9. Šifra oglasa: 16-05-001

RAZNO

ZAPOSUMO DVA IZKUŠENA ključavničarja/varilca. Pričakujemo: samostojnost, znanje branja načrtov, znanje varjenja po Tig in Mig/mag postopku. Ponujamo dobro plačilo in zaposlitev za nedoločen čas. Kontakt: Alojz Kovač, tel. 02 563 17 19, 041 383 226, www.akovac.si. Šifra oglasa: 16-09-005

PRODAM DOBRO VPVELJANO PODJETJE, ki se ukvarja z laserskim varjenjem. Vse informacije po tel. 031 629 602. Šifra oglasa: 16-09-006

MATERIAL



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

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

pečenko

GRAFIČNI MATERIALI ZA IZDELAVO REKLAM

- PLOŠČE: plexi, penjen Pvc, dinond, polikarbonat, polipropilen
- FOLIJE AVERY za print, rezanje, folije za MAJICE
- PLATNA
- LED SVETILA, led trakovi, led profili
- IZDELKI za promocijo (okvirji, stojala...)

DRM d.o.o.

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

EEN BORZA

INFORMACIJE:

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana
Kontakt: **Jana Vidic**,
tel. 01 58 30 532
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).

Belgijska družba je razvila visokotehnološko patentirano okensko folijo, ki je idealna rešitev za nadzor toplote in zaščito pred soncem za zgradbe, hiše in podjetja. Podjetje išče distributerje za distribucijo izdelka. **EEN-mar-38**

Nizozemsko podjetje, dejavno v kmetijsko-živilskem sektorju, išče distributerje za kakovostne sisteme za krmljenje krav, procesne sisteme za gnoj in razsvetljavo hleva. **EEN-mar-39**

Francosko malo podjetje, specializirano za razvoj inovativnih tehničnih izdelkov z naravnimi vlakni, je razvilo inovativen, netkan, 100% naraven material za notranje stenske obloge. Podjetje išče agente in distributerje. **EEN-mar-40**

Brazilsko podjetje ponuja različne pijače iz kokosove vode (100% kokosova voda) in iz kombinacije kokosove vode in sadja (brusnica, ingver, ananas, zeleni čaj). Na voljo so količine po 350ml, 400ml, 200ml in 1l. Podjetje išče trgovske agente, prodajalce na drobno in veliko za distribucijo njegovih izdelkov. **EEN-mar-41**

Čilsko podjetje, specializirano za proizvodnjo visoko kakovostnih sestavin iz svežega sadja, kot so borovnice, robidnice, acai jagode, jabolka, grozdje in jagode, ki se sušijo pri nizkih temperaturah, išče distributerje v Evropi. **EEN-mar-42**

Francosko malo podjetje, specializirano za razvoj inovativnih tehničnih izdelkov z naravnimi vlakni, je razvilo inovativen, netkan, 100% naraven material za tisk. Podjetje išče agente in distributerje. **EEN-mar-43**

Britansko podjetje z izkušnjami v proizvodnji in dobavi zaščitnih etuijev in prevlek za mobilne telefone in pametne naprave premium blagovnih znamk, išče distributerje, da bi povečalo prodajo v tujini. **EEN-mar-44**

Britanski proizvajalec vetrnih turbin je zasnoval in izdelal inovativno prvorazredno vetrno turbino, ki je sposobna prenašati nevihte do 155mph. Turbina prilagaja moč pri spreminjajočih se vetrnih razmerah s spreminjanjem hitrosti rotorja, ki omogoča optimizacijo koeficienta moči elis. Podjetje išče agente, ki lahko pomagajo pridobiti nove javne in zasebne projekte na področju vetrne energije. Podjetje je tudi pripravljeno neposredno financirati naložbe pri tovrstnih projektih. **EEN-mar-45**

Francoski dobavitelj enega največjih francoskih proizvajalcev pohištva išče nove, zanesljive in




info@adriabager.com
tel: 031724989

WWW.ADRIABAGER.COM
oprema in rezervni deli za gradbene stroje

trajne podizvalce, ki proizvajajo kovinske dele za pohištvo v Vzhodni Evropi (tudi Sloveniji). Podjetje ponuja možnost povezave podizvajalcev s francoskimi kupci pohištva. Podizvajalcem nudijo možnosti sklepanja proizvodnih in podizvajalskih sporazumov ter se ponujajo kot prodajni zastopnik za francoski trg. **EEN-mar-46**

Britansko arhitekturno podjetje razvija novo metodo za gradnjo z uporabo platforme za arhitekturne izdelke in okvirno strukturo za olajšanje procesa načrtovanja. Rezultat tovrstnega načrtovanja je trajnostna modularna hiša. Podjetje išče logistično podjetje za upravljanje dobav po vsej Evropi in ponuja sodelovanje na podlagi dogovora o distribuciji. **EEN-mar-47**

Poljsko majhno podjetje, ki se ukvarja z distribucijo inovativnih izdelkov za aktivne ljudi, išče inovativne izdelke za prodajo končnim uporabnikom. Podjetje prodaja predvsem izdelke, povezane s športom, in ima široko mrežo strank. Še posebej je podjetje zainteresirano, da bi postalo ekskluzivni distributer inovativnih izdelkov. Podjetje ima izkušnje pri sodelovanju z mednarodnimi velikimi in malimi podjetji. **EEN-mar-48**

Nizozemsko podjetje prideluje sadje in zelenjavo, npr. okrasne buče, ter proizvaja cvetlične aranžmaje za cvetličarne, vrtno centre in druge, ki so povezani z opremljanjem hiš, pisarn, javnih stavb itd. Podjetje išče talilna EVA lepila. Podjetje išče partnerja s tehničnim strokovnim znanjem in proizvodnimi zmogljivostmi za dogovor o proizvodnji. **EEN-mar-49**

Uspešno britansko svetovalno podjetje za digitalno produkcijo, ki sodeluje z velikimi strankami, išče dobavitelje inovativnih digitalnih tehnologij, da jih vključijo v svojo ponudbo, ki že vključuje interaktivne maloprodajne prikazovalnike, korporativno komuniciranje, navidezno in obogateno resničnost, interaktivne filme, razstave itn. Podjetje bo promoviralo izbrano tehnologijo njihovi bazi strank z namenom distribucije proizvodov na britanskem trgu. **EEN-mar-50**

Uveljavljeno britansko oblikovalsko podjetje otroških oblačil išče primerne proizvajalce za njihova visoko kakovostna oblačila narejena iz svile in čipk in namenjena za posebne priložnosti. Podjetje ponuja proizvodni sporazum. **EEN-mar-51**

Britansko oblikovalsko podjetje, ki je razvilo inovativen izdelek za uporabo na prostem, išče

evropske partnerje za proizvodnjo ali dobavo: ristop tekstilne tkanine, osnovno pletenih tekstilnih tkanin, ozko tkanih tkanin, industrijskega sukanka, »kern-mantle« vrvi in vrvic. Podjetje ponuja proizvodni dogovor ali storitveni sporazum. **EEN-mar-52**

Francosko podjetje, specializirano za uvoz embalaže za hrano, distribucijo plastičnih jogurtovih lončkov za francoske kmete in mlekarne ter plastičnih lončkov za smetano in sveži sir išče nove dobavitelje, ki lahko proizvedejo med 30 in 70 mio. lončkov na leto z aluminijastimi pokrovi na podlagi proizvodnega sporazuma. **EEN-mar-53**

Francosko majhno podjetje, specializirano za okoljske rešitve, prodaja inovativen ekološki zbiralnik ostankov namenjen za množične cateringe. Avtomatizirana naprava zagotavlja termofilno aerobno predelavo (70°C), ki omogoča učinkovito spremembo bioloških odpadkov (kuhinjski ostanki, hrana) neposredno v prah (pri tem se zmanjša masa za do 90% v 24-urnem ciklu). Podjetje išče poslovne partnerje v Evropi za prodajo tovrstne opreme prek komercialnega sporazuma ali sporazuma o distribucijskih storitvah. **EEN-mar-54**

Nemško podjetje ima v lasti dva elektronska pospeševalnika in visoko-resolucijski gama spektrometer. Podjetje išče storitvene in proizvodne partnere z industrijskimi partnerji, ki potrebujejo njihove storitve. **EEN-mar-55**

Tajvansko podjetje je specializirano za razvoj in proizvodnjo najsodobnejših robotov, njihovih delov in ključnih modulov, ki jih izvažajo predvsem v Azijo, Ameriko in Avstralijo. Podjetje trenutno išče prodajne agente in distributerje, ki lahko pomagajo tržiti njihovo široko paleto izdelkov, vključno z izobraževalnimi roboti, varnostnimi in industrijskimi roboti, kot tudi robotske komponente (regulatorji, motorji, senzorji), na evropskem trgu. **EEN-mar-56**

Poljsko podjetje ponuja inovativen in inteligen ten sistem za skeniranje dokumentov in arhiviranje za podjetnike, ki je dostopen od kjerkoli. Podjetje išče partnerje za komercialne storitvene sporazume in distribucijo. Podjetje ponuja tudi licenciranje svojega izdelka. **EEN-mar-57**

Poljsko podjetje se ukvarja z načrtovanjem in proizvodnjo mehatronskih naprav za nadzor prometa. Vgrajen sistem za zaznavanje avtomobilov in pešcev – rešitev za pametno mesto – ponuja inovativen pristop za detekcijo vozil in pešcev. Gre za preverjeno inteligentno rešitev, ki pomaga in omogoča varno in nemoteno gibanje vozil, pešcev in drugih uporabnikov v cestnem prometu. Podjetje išče distributerje v Evropi in zunaj nje. **EEN-mar-58**

Tajvansko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo električnih zaščitnih vezij, kot so MCB in RCBO, želi razširiti svoj trg v Evropi in išče nove partnerje, ki so zainteresirani za sklenitev distribucijskega sporazuma. **EEN-mar-59**

Majhno švedsko podjetje je razvilo dispečerski sistem v oblaku, ki ga želi ponuditi novim strankam, išče pa tudi distributerje. Sistem omogoča

prihranek časa za terenske delavce in menedžerje, zmanjšuje tveganje za napake v postopkih od opisa del do izdajanja računov, ter povečuje kakovost storitev. Deluje na platformah Android in Apple, in ima »back-end« vmesnik do priključenih ERP in CRM sistemov. **EEN-mar-60**

Italijansko podjetje, ki deluje v sektorju hidravlike, je specializirano za industrijske dvigalne sisteme, stroje za zemeljska dela, vrtnanje in opremo za cestna dela ter področje proizvodnje na splošno. Podjetje proizvaja in prodaja hidravlične cilindre glede na zahteve strank in išče možnosti za podizvajalska dela za druga tuja podjetja. **EEN-mar-61**

Podjetje iz Velike Britanije, specializirano na področju fotovoltaičnih tehnologij, išče partnerstvo s podjetjem, ki lahko dobavi oz. sodeluje v razvoju tiskanih fotoabsorpcijskih materialov. Primeri vključujejo nano delce in materiale, ki temeljijo na kvantnih pikah, kot so CIGS. Podjetje bo moralo dobaviti fotovoltaični material za uporabo pri testiranju in razvoju lahkih, prilagodljivih in nizkocenovnih sončnih panelov. Podjetje ponuja sodelovanje na podlagi sporazuma o izvajanju storitev, lahko pa tudi sporazuma o izvajanju skupnega projekta (»joint venture«). **EEN-mar-62**

Češko trgovsko in proizvodno podjetje je razvilo inovativno majhno mobilno sončno elektrarno. Podjetje išče dobavitelje kontejnerjev velikosti 19 čevljev (ok. 580 cm) iz jekla za izdelavo mobilnih elektrarn v skladu s pripravljeno tehnično dokumentacijo in s sporazumom za proizvodnjo. **EEN-mar-63**

Romunski distributer zobozdravstvene in medicinske opreme, instrumentov ter opreme za zobozdravstvene in medicinske pisarne, zasebne ambulante, bolnišnice, lekarne in zdravstvene domove širi ponudbo izdelkov in išče proizvajalce medicinske opreme ter pripomočkov, ki jih zanima prodaja na romunskem trgu. Podjetje je pripravljeno sodelovati na podlagi distribucijskega sporazuma. **EEN-mar-64**

Britansko podjetje je razvilo elegantno, prvovrstno kolekcijo 12 kosov modnih oblačil za ženske višje postave. Podjetje išče partnerje, ki lahko prilagodijo izdelavo visoko kakovostnih oblačil v skladu z drugačnimi, višjimi kroji, in jim ponuja proizvodni sporazum. **EEN-mar-65**

Nizozemsko podjetje, ki se že več kot 70 let ukvarja z uvozom in veleprodajo visokokakovostnih živilskih izdelkov, išče nove visokokakovostne delikatesne izdelke, ki so novi in niso pogosto na voljo v maloprodajni mreži. Nizozemska družba proizvajalcem ponuja različne vrste distribucijskih sporazumov. **EEN-mar-66**

Francosko podjetje deluje kot trgovec na debelo z rezervnimi deli in opremo za popravila tovornjakov. Podjetje želi povečati svoj portfelj prodajnih izdelkov, zato išče nove dobavitelje tovrstnih delov in dodatne opreme. Bodočim partnerjem ponujajo sporazum o distribucijskih storitvah in vključitev njihovih izdelkov v prodajno mrežo več kot 200 trgovin z rezervnimi deli in opremo za tovornjake. **EEN-mar-67**

Špansko podjetje, ki je specializirano za okoljski monitoring, nadzor, upravljanje in izboljšanje celinskih voda, vključno z obnovo tovrstnih vodnih sistemov, ki imajo težave z evtrofikacijo, pomanjkanjem kisika, mikrobnimi infekcijami itd., išče tehnologije, proizvode in nove rešitve za obnovo sistemov celinskih voda na okolju prijazen način. Podjetje ponuja sporazum o distribuciji ali ustanovitvi skupnega podjetja. **EEN-mar-68**

Belgijsko podjetje ponuja vzpostavitev distribucijske ali prodajne dejavnosti za podjetja, ki želijo svojo linijo (po možnosti) industrijskih izdelkov tržiti v Beneluksu in deloma v Franciji. Odvisno od tipa in potenciala proizvodov ponujajo možnost trženja tudi v drugih državah. **EEN-mar-69**

Britansko podjetje je razvilo inovativen detektor z zvočnim alarmom, ki ga sprožijo medicinske naprave, ki spremljajo zdravstveno stanje bolnika na bolniški postelji. Naprava aktivira sistem za klic medicinske sestre. Rešitev je namenjena predvsem bolnišnicam, kjer je velik delež ležišč v enoposteljni sobah. Detektor se lahko selektivno povezuje z vsemi novimi in obstoječimi tehnologijami zdravniške oskrbe. Podjetje išče dobro uveljavljenega in zanesljivega proizvajalca za proizvodnjo in trženje tega izdelka v Evropi in po svetu. **EEN-mar-70**

Podjetje iz Poljske, ki razvija informacijske sisteme in rešitve, išče dobavitelje sledilcev za GSM/GPS. Podjetje se zanima predvsem za sledilce za otroke in kolesa. Sledilci se bodo uporabili za IT rešitve, ki jih ponuja podjetje. Podjetje ponuja sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **EEN-mar-71**

Italijansko podjetje, ki se ukvarja z vzgojo rastlin, proizvaja posebne prešite travno-rastlinske preproge za vertikalne/horizontalne postavitve in prekrivanje streh ter inovativen, pred kratkim patentiran, vertikalni zeleni komplet za vertikalne gredice in vrtove. Podjetje želi razširiti svoje poslovanje v tujini, zato išče dolgoročno partnerstva s tujimi agenti in trgovci na drobno za trženje njihovih proizvodov. **EEN-mar-72**

Belgijsko podjetje, ki se ukvarja z zasnovo in oblikovanjem izobraževalnih orodij in iger za otroke, katerih namen je, da otroci razvijejo spretnosti in logično razmišljanje, je izdelalo izobraževalno namizno igrjo za otroke. Podjetje išče distributerje. **EEN-mar-73**

Madžarsko podjetje je razvilo in proizvaja svetlobno-signalni sistem z zvočniško povezavo za klic medicinske sestre. Sistem se uporablja v splošnih bolnišničnih prostorih, v prostorih za intenzivno nego, VIP bolniških sobah, visokokakovostnih socialnih ustanovah in domovih za starejše. Podjetje želi prodati na tuje trge, zato išče distributerje za lažje trženje teh sistemov po vsem svetu. **EEN-mar-74**

Špansko podjetje ponuja sistem za upravljanje napajanja v električnih vozilih. Ta omogoča nadzor, upravljanje napajalnih točk in transakcije, izvedene med njimi. Sistem je na voljo v različnih jezikih (trenutno v španskem, angleškem, francoskem, nemškem in poljskem jeziku) in je od leta 2011 že prisoten v več evropskih državah.

Podjetje išče partnerje/ponudnike v tujini, za sklepanje komercialnih ali storitvenih sporazumov. **EEN-mar-75**

Britansko farmacevtsko podjetje, ki deluje na področju zdravljenja redkih bolezni, razvija novo eksperimentalno zdravilo, ki bi lahko zdravilo in preprečevalo pojav in simptome redke genetske bolezni prebavil, za katerega zdravljenje še ne obstaja. Podjetje išče partnerje za izvajanje kliničnih preizkusov na podlagi pogodb z bolniki s to redko boleznijo. **EEN-apr-01**

Britansko podjetje, specializirano za izdelavo plastike s postopkom brizganja, proizvaja visoko kakovostne plastenke za mleko iz čistega polietilena visoke gostote (HDPE). Podjetje išče evropske mlekarne, ki prodajajo sveže mleko na svojem lokalnem trgu. **EEN-apr-02**

Češko družinsko podjetje, ki ima v lasti statve za tkanje lanu ter veliko znanja in izkušenj v proizvodnji oz. tkanju frotirja in zakradnih brisač, išče trgovske posrednike oz. distributerje. Podjetje oblikuje in ponuja kakovostne lanene tkanine z masažnimi učinki za zdravilišča, wellness centre, hotele in gostopojstva, ter kuhinjske brisače iz zakarda. Iščejo distributerje in ponujajo proizvodne kapacitete za sklepanje pogodb s podizvajalci. **EEN-apr-03**

Ruski proizvajalec oglja iz trdega lesa in lesenih proizvodov, kot so hlodi, rezan les itd., išče mednarodne partnerje v EU za sklenitev sporazuma o distribuciji njihovih izdelkov. **EEN-apr-04**

Romunsko podjetje nudi razkošne izdelke za stanovanjske objekte, kot so pohištvo iz masivnega lesa, kipi in okraski. Podjetje izdeluje majhne serije izdelkov ali unikatne izdelke, pohištvo in druge lesene dodatke, kot so stebri, stebrički za ograje in stopnice. Posebnost izdelkov, ki jih proizvaja podjetje, so spiralno oblikovani elementi. Podjetje išče sodelovanje v obliki podizvajalstva ali distribucijskega sporazuma. **EEN-apr-05**

Poljski proizvajalec in trgovec z embalažo iz folije išče vzajemno proizvodnjo in dobavitelje različnih vrst folij. **EEN-apr-06**

Francoski pridelovalec malin išče dobavitelja organskih eteričnih olj (olje geranije-geraniol in navadnega vraticca), ki se uporabljajo kot naravna sredstva proti škodljivcem. V poštev pride tudi sintetizirani geraniol. Podjetje ponuja sodelovanje s sklenitvijo proizvodnega sporazuma. **EEN-apr-07**

Skupina čeških strokovnjakov - inženirjev s 3-letnimi izkušnjami nudi celovito podporo storitev za podjetja, ki želijo vstopiti na češki trg s svojimi izdelki na področju proizvodnje betona, gradbene mehanizacije in montaže. Poleg prodajnih in marketinških storitev družba ponuja tudi organizacijsko in administrativno podporo. Podjetje ponuja sklenitev pogodbe o trgovskem zastopanju in o distribuciji. **EEN-apr-08**

Britansko podjetje, specializirano za oblikovanje, razvoj in proizvodnjo kakovostnih in stroškovno učinkovitih rešitev na področju kirurgije, anestezije in pripomočkov za sprostitev dihalnih poti za enkratno uporabo, išče distributerje za povečanje mednarodne distribucijske mreže. **EEN-apr-09**

Na Šolti

še nekaj prostih terminov



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

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

Vsak apartma ima svojo kuhinjo in kopalnico.

**Cenik najema apartmaja počitniškega doma OZS v Stomorski na otoku Šolta in proste termine za letovanje v letu 2016 si lahko ogledate na spletni strani www.ozs.si.
Prijava je mogoča samo z izpolnjeno prijavnico.**

NOVO

- posteljnina,
- brisače in
- nov upravnik.



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

NAGRAJUJEMO **ZVESTOBO** Z DOBRO ENERGIJO!



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

**MOZAIK
PODJETNIH**

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