

# obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik  
podjetnik.si

## 2017



***Dobili bomo:***

**Obrtnika leta in  
Podjetnika leta 2017,  
Najstarejšega obrtnika leta 2017  
ter nove mojstrice in mojstre**





# FANTASTIČNA PONUDBA, KI JE NE MOREMO SKRITI!

FINANCIRANJE  
BONUS



## Dober razlog za iskanje!

Tudi vi poiščite fantastično ponudbo vozil Volkswagen Gospodarska vozila, z vključenim bonom za nakup zimskih pnevmatik v vrednosti do 700 EUR\* ter bonom za financiranje v vrednosti 1.000 EUR\*\*. Dodatno pa vam za vozila na zalogi nudimo še Heavy bonus 1.000 €. Če to res ni fantastično? Ponudba velja za tovarne izvedbe modelov: Caddy, Transporter, Crafter in Amarok.

Več na [www.vw-gospodarska.si](http://www.vw-gospodarska.si).

**Obiščite nas in poiščite svoj novi Volkswagen!**



**Gospodarska  
vozila**

Emisije CO<sub>2</sub>: 208–119 g/km. Kombinirana poraba goriva: 8–4,6 l/100 km. Emisijska stopnja: EURO 6. Emisije NO<sub>x</sub>: 0,0951–0,0187 g/km. Število delcev: 0,034–0 x 10<sup>11</sup>. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM<sub>10</sub> in PM<sub>2,5</sub> ter dušikovih oksidov. Navedena akcija »Fantastična ponudba« velja za Gospodarska vozila Volkswagen. \*Višina bona je odvisna od modela in velja za nakup zimskih pnevmatik iz zimske ponudbe dopolnilne opreme Volkswagen Gospodarska vozila. Pogoji za pridobitev bona za financiranje in bona za pnevmatike je kartica zvestobe Volkswagen Card, ki jo lahko brezplačno naročite pri pooblaščenem trgovcu ali serviserju Volkswagen Gospodarska vozila ali na spletni strani [www.porsche-group-card.si](http://www.porsche-group-card.si). \*\*Bonus v obliki znižanja maloprodajne cene vozila v vrednosti 1.000 EUR z DDV velja v primeru financiranja/najema vozila preko družbe Porsche Leasing SLO d.o.o. pod pogoji akcije VWGVBN17. Več na [www.porscheleasing.si](http://www.porscheleasing.si). Akcija traja do 30. 11. 2017. Slike so simbolne. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana.





# Obrtnik leta in Podjetnik leta prvič na istem odru

Bliža se eden najpomembnejših zborničnih dogodkov – izbor Obrtnika leta. Letos bo dogodek, ki ga bomo sredi novembra priredili na Brdu pri Kranju, še posebej slavnosten. Po nekaj letih premora bomo namreč ponovno podelili priznanje Podjetnik leta. Ker sta priznanji enakovredni, bomo to prvič storili na istem odru. Na slavnostnem dogodku se bomo poklonili tudi najstarejšemu obrtniku leta in podelili mojstrske diplome že 17. generaciji mojstric in mojstrov.

Odločitvi za združitev izbora Obrtnik leta in Podjetnik leta je botrovalo zlasti dejstvo, da majhni obrtniki v minulih letih niso mogli konkurirati velikim podjetnikom. Naša želja pa je vedno bila in je, da za izjemno delo in dosežke v obrti in podjetništvu nagradimo tako velike podjetnike kot majhne obrtnike. Oboji si namreč zaslužijo nagrado. Tako bomo letos na istem odru razglasili že 15. Obrtnika leta in 24. Podjetnika leta.

V obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu pa so se začele tudi priprave na volitve člana Državnega sveta RS, ki bo v prihodnjem mandatnem obdobju v njem zastopal interese obrtnikov in podjetnikov. Na volitvah, ki bodo konec novembra, se bodo pomerili štirje kandidati.

Aktivni smo tudi v strokovnih sekcijah. V drugi polovici novembra Sekcija za gostinstvo in turizem organizira strokovno srečanje gostincev v Portorožu, Sekcija kovinarjev pa zadnji vikend v mesecu še dvodnevno srečanje kovinarjev v Zrečah. Obe srečanja ponujata zanimive vsebine in novosti iz stroke, predvsem pa priložnosti za druženje in izmenjavo mnenj s stanovskimi kolegi.

Četudi imamo veliko razlogov za optimizem in dobro voljo, pa žal ne morem mimo odnosa ministrstva za okolje in prostora do gospodarstva. Sekcija gradbincev pri OZS je več kot dve leti aktivno sodelovala pri pripravi novega gradbenega zakona. Tik pred zdajci pa so v zakon umestili amandma, ki določa, da lahko investitor gradnjo za lastne potrebe izvaja sam. To za gradbince predstavlja nelojalno konkurenco in je zibelka dela na črno. Kljub številnim opozorilom naše zbornice in medijskemu pritisku so poslanci zakon sprejeli. Sprašujem se, zakaj torej večletno sodelovanje in številna pogajanja, če na koncu nismo uslišani.

Na pereče probleme obrtnikov in podjetnikov ter na dobre prakse pa opozarjamo tudi v naši novi televizijski oddaji IZZIVI – obrt in podjetništvo. Še vedno velja povabilo, da si oddajo ogledate na TV Maribor vsak petek ob 20. uri, na spletni strani OZS ali na MMC portalu RTV Slovenija. Odzivi gledalcev so odlični, zato si le vzemite čas in si jo ogledjte tudi vi.

Za konec pa iskrena zahvala, da ostajate naši člani in upam, da se v čim večjem številu vidimo sredi novembra na Brdu pri Kranju.

**Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije**

**obrn  
podjetnik**

## Kolofon

Letnik XLVI, številka 11, november 2017  
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.obrn@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrn

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

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

**Vodja trženja:** Janja Štrigl Tot, tel. 01 58 30 801

**Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:**

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

**Naklada:** 31.000 izvodov

**Cena:** 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina

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

**Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:**

02013-0253606416

**Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij**

**in priprava za tisk:** Žiga Okorn in Barbara Filipčič,

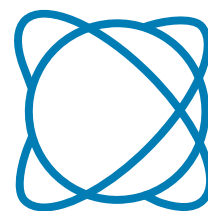
www.uvid.si

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

ISSN 2385-9849



## Vstopite na nova tržišča



*Skozi povezave v največji poslovni mreži podjetij v Evropi*

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

[www.ozs.si/een](http://www.ozs.si/een)



**OBRTNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA SLOVENIJE**



Poslovni svet pred vašimi vrati





AKTUALNO

4-7

ZMAGOVALCI

8-9

IZ OZS

10-29

PODJETNO

30-40

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

SEKCIJE

58-72

OOZ

78-86

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

88-89

NAŠI ČLANI

90-92

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NASLOVNICA  
Žiga Okorn



## ◀ Gradbinci nezadovoljni s končnim rezultatom

Konec oktobra je Državni zbor RS potrdil prenovljeno prostorsko-gradbeno zakonodajo. Čeprav predlagatelji trdijo, da bo pomenila krajše postopke, lažje usklajevanje interesov, večjo pravno varnost vlagateljev in bolj učinkovit nadzor, se Sekcija gradbincev pri OZS s tem ne strinja. [stran 4](#)

## Novembrski slavnostni dogodek OZS ▶

Na slavnostnem dogodku na Brdu pri Kranju bo OZS prvič istočasno podelila kar dve prestižni priznanji – Obrtnik leta 2017 in Podjetnik leta 2017. Na dogodku bodo podelili tudi mojstrske diplome že 17. generaciji mojstrov in mojstric ter se poklonili najstarejšemu obrtniku ali obrtnici. [stran 10](#)

## OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 41](#)



## ▶ Strokovno srečanje z vrhunsko zasedbo gostov

Sredi oktobra se je v veliki sejni dvorani OZS v Ljubljani zbralo skoraj sto slovenskih avtoserviserjev. Odprta vprašanja stroke so lahko obdelali skupaj z najvidnejšimi predstavniki Agencije za varnost v prometu RS, Ministrstva za okolje in prostor RS, Urada RS za meroslovje, Tržnega inšpektorata RS in Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES). [stran 60](#)



## Prihaja Master 5

Projektno skupino projekta Master 5 (Erasmus + KA3) sestavljajo partnerji iz Slovenije, Hrvaške, Nemčije in Srbije. Projekt Master 5 je eden izmed enajstih izbranih projektov Evropske komisije, izvajal pa se bo dve leti. Projektni partnerji želijo v države, od koder prihajajo, pripeljati tako imenovano »mojstrsko šolo« po nemškem vzoru. [stran 82](#)



## NOVA PROSTORSKO-GRADBENA ZAKONODAJA

# Gradbinci nezadovoljni s končnim rezultatom

Novinarska konferenca Sekcije gradbincev pri OZS je bila še zadnji poskus v seriji prizadevanj za sprejetje korektnih in evropsko primerljivih gradbene zakonodaje.



Konec oktobra je Državni zbor RS potrdil prenovljeno prostorsko-gradbeno zakonodajo. Gre za sklop Gradbenega zakona, Zakona o arhitekturni in inženirski dejavnosti ter Zakona o urejanju prostora. Čeprav predlagatelji trdijo, da bodo s tem dosegli racionalnejše in krajše postopke, lažje usklajevanje različnih interesov, večjo pravno varnost vlagateljev in bolj učinkovit nadzor, se Sekcija gradbincev pri OZS s tem v celoti še zdaleč ne strinja. Gradbena stroka, ki jo združuje naša stanovska organizacija, pa je lahko tudi upravičeno užaljena, saj je bila po dveh letih usklajevanj spet enkrat v zadnjem trenutku izigrana.

**D**a je končna verzija predloga škodljiva za gradbeni sektor in zibelka dela na črno ter ogroža tudi varnost ljudi, je bilo slišati na novinarski konferenci Sekcije gradbincev pri OZS dober teden pred dokončnim potrjevanjem zakonov v državnem zboru. Gradbinci so z njo želeli še zadnjič opozoriti javnost in tako tudi vplivati na poslance, da sporno določbo, ki dovoljuje gradnjo v lastni režiji, umaknejo ali ustrezno spremenijo.

Sekcija gradbincev pri OZS se je več kot dve leti usklajevala z ministrstvom za okolje in prostor in na koncu tudi uskladila predlog gradbenega zakona, a so na seji odbora za infrastrukturo v zadnjem hipu dodali amandma, ki določa, da lahko investitor gradnjo za lastne potrebe izvaja sam.

»To za nas gradbince predstavlja ne-lojalno konkurenco in je zibelka dela na črno. Nismo v enakopravnem položaju z

investitorji, ki gradijo sami. Mi moramo imeti izobražen kader, gradbeno dovoljenje, zdravniške preglede, elaborate, varstvo pri delu, česar samograditelji ne potrebujejo za gradnjo v lastni režiji,« je zato pojasnil **Zoran Simčič**, predsednik Sekcije gradbincev pri OZS, in dodal, da smo tudi unikum v Evropi, ki dovoljuje gradnjo v lastni režiji.

»V OZS predlagamo, da se ta amandma umakne iz zakona ali se dopolni tako, da bo veljal le za gradnjo enostavnih objektov, za katere ni potrebno pridobiti gradbenega dovoljenja,« pa je predlagal **Janko Rozman**, sekretar Sekcije gradbincev pri OZS, ki je tudi prepričan, da so bili gradbinci izigrani, saj so jim za hrbtnom zadnji hip vložili sporni amandma.

»Država s tem zakonom spodbuja delo na črno! Pri takšnem načinu gradnje ponovno ne bo plačevanja niti prispevkov niti davkov, obrtniki in podje-

tniki pa moramo vse to plačevati,« je bil ogorčen **Branko Meh**, predsednik OZS, in opozoril tudi, da bomo stroške zdravljenja v primeru nesreč šušmarjev, ki bodo gradili v lastni režiji, plačali davkoplačevalci, po drugi strani pa morajo obrtniki in podjetniki sami kriti stroške zdravljenja oziroma tako imenovane regresne zahteve, če se delavec poškoduje pri delu. »To je nedopustno,« poudarja Meh, ki ga obenem tudi skrbi, da bodo objekti, ki jih ne gradijo strokovnjaki, nevarni za ljudi.

Gradbena stroka in stanovska organizacija sta tudi v tem primeru s predlagatelji ves čas tvorno sodelovali in si močno prizadevali, da bi bil sveženj prenovljene gradbene zakonodaje res kakovosten in na evropski ravni, vendar ju je politika, kot je pri nas žal že kar v navadi, ponovno prehitela po desni.

ANTON ŠIJANEC



# Si želite razširiti svoje podjetje?

Janez Bensa, CEO, Parsek D.O.O.



Odprite se za priložnosti, ki jih ponuja evropski trg in poiščite ustrezne partnerje, dosežite nove trge ali preprosto pridobite dostop do potrebnih finančnih sredstev.

Janez je menil, da je čas za razvoj njegovega podjetja. Zato je stopil v stik z mrežo Enterprise Europe Network, da bi odkril vse prednosti in priložnosti, ki jih ponuja enoten trg. Mreža Enterprise Europe Network mu je pomagala poiskati ustrezne vire novega kapitala, partnerje in potrebne nasvete za dvig njegovega podjetja na višjo raven.

Zakaj ne bi vi storili enako? Možnosti za razvoj podjetja imate dobesedno na doseg roke.

Spoznajte, kaj lahko mreža Enterprise Europe Network v Sloveniji stori za vas, na spletnem mestu [een.si](http://een.si)

## ZAKON O DAJATVAH ZA MOTORNA VOZILA



*Državni zbor RS je septembra sprejel nov Zakon o dajatvah za motorna vozila, ki je zamenjal obstoječi Zakon o letni dajatvi za uporabo vozil v cestnem prometu. Zakon je, razen nekaterih členov, začel veljati 14. oktobra 2017. Glavna razloga za nov zakon sta bila uskladitev nejasnosti v veljavni ureditvi plačevanja letne dajatve za uporabo vozil v cestnem prometu in uvedba nove dajatve za odjavljena vozila, ki naj bi spodbudila lastnike izrabljenih (odjavljenih) vozil, da poskrbijo za ustrezno razgradnjo teh vozil.*

**K**ot rečeno, Zakon o dajatvah za motorna vozila velja od sredine prejšnjega meseca in v primerjavi s prejšnjim zakonom prinaša nekaj sprememb. Te se nanašajo na:

– **velike družine in rejniške družine** – te lahko uveljavljajo znižano letno dajatev za vozila na podlagi dokazila o skupnem stalnem prebivališču vsaj enega od staršev in otrok, ki ima na dan vložitve vloge za znižanje letne dajatve na istem naslovu stalnega prebivališča prijavljene štiri ali več otrok, starih do 18 let. Sprememba se smiselno uporablja tudi za rejniške družine.

– **prevoz invalidov** – pri oprostitvi plačila letne dajatve vozila nimajo več omejitev na delovno prostornino motorjev, temveč na moč do vključno 150 kW. Zakon še določa, da je za uveljavljanje pravice do oprostitve plačila dajatve zaradi otrok, ki potrebujejo posebno nego in varstvo do 18. leta oziroma do 26. leta starosti, če se šo-

lajo, veljavna le določba centra za socialno delo o priznanju dodatka za nego otrok.

– **polnoletne osebe** – vozilo je po novem lahko registrirano tudi na starša, zakonca ali zunajzakonskega partnerja, s katerim polnoletna oseba živi na istem naslovu.

Vračilo letne dajatve je možno samo za tisto leto, v katerem je bila dajatev plačana in iz razlogov, ki jih navaja zakon ob odjavi vozila. Če lastnik neke pravice ne uveljavlja ob plačilu letne dajatve, zakon ne predvideva vračila!

### Dajatve za odjavljeno vodilo od aprila 2018

Določbe 14., 15. in 16. člena, ki se nanašajo na dajatve za odjavljeno vozilo, stopijo v veljavo s 1. aprilom 2018. Ta novost, ki velja le za vozila, ki se jih odjavi, je bila uvedena zaradi več razlogov. Najpomembnejša pa sta priporočilo računskega sodišča ter skrb države za večjo učinkovitost sistema ravnanja z izrabljenimi vozili. Dajatev se uvaža samo za določene kategorije vozil, in sicer:

– M1 – vozila za prevoz potnikov z največ osmimi sedeži poleg voznikovega sedea,

– N1 – vozila za prevoz blaga z največjo maso do vključno 3,5 tone in

– L2e – trikolesna vozila.

Plačilo bo potrebno le, če lastnik vozila ne bo registriral oziroma podaljšal registracije vsaj v roku enega leta od nakupa oziroma poteka registracije oziroma ne bo ravnal v skladu z drugimi možnostmi, ki jih predvideva zakon (da bo vozilo bodisi prodal ali pa poskrbel za razgradnjo vozila pri za to pooblaščenih organizacijah). S tem naj bi se tudi preprečila prodaja vozil po delih ter nelegalna trgovina z rabljenimi deli vozil.

Omenimo naj še, da se od 1. junija 2018 dalje ne bo več plačevala letna dajatev za starodobna vozila, ki so nacionalno bogastvo (to so vozila, ki izpolnjujejo pogoje iz Zakona o varstvu kulturne dediščine), omogočeno bo plačilo letne dajatve a določeno obdobje in vračilo sorazmernega dela za dneve do poteka dobe registracije vozila.

IGOR PIPAN



# Novembra poostren nadzor cvetličarjev, vrtnarjev, svečarjev in vulkanizerjev

**S** Finančne uprave RS so sporočili, da so začeli izvajati poostrene nadzore svečarjev, cvetličarjev, vrtnarjev in vulkanizerjev. Takšne nadzore so izvajali že v preteklih letih, saj menijo, da gre dejavnosti, kjer obstaja povečano tveganje neizdajanja računov in zaposlovanja na črno. Kot so poudarili v sporočilu, izkušnje kažejo, da nadzorne aktivnosti po-



zitivno vplivajo na prostovoljno izpolnjevanje davčnih obveznosti in da je kršitev iz leta v leto manj.

Nadzor bo usmerjen predvsem na kontrolo izdajanja ter davčnega potrjevanja računov ter dela in zaposlovanja na črno. Nadzor bodo izvajali uslužbenci mobilnih oddelkov.

E. M.

## Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo

### 1. V javni razpravi:

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o kmetijstvu (do 13. novembra 2017)
- Predlog zakona o raziskovalno-razvojni dejavnosti (do 19. novembra 2017)
- Predlog zakona o dolgotrajni oskrbi in obveznem zavarovanju za dolgotrajno oskrbo (do 30. novembra 2017)

### 2. Končane javne razprave:

- Predlog zakona o varstvu potrošnikov
- Predlog zakona o varstvu okolja
- Osutek Uredbe o zelenem javnem naročanju
- Izhodišča Zakona o visokem šolstvu
- Predlog zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih

### 3. V pripravi na ministrstvih:

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o izvršbi in zavarovanju (v pripravi na ministrstvu za pravosodje)
- Predlog Zakona o sodnih izvedencih, cenilcih in tolmačih (v pripravi na ministrstvu za pravosodje)

### 4. Obravnava v državnem zboru

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o poklicnem in strokovnem izobraževanju

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o potrjevanju davčnih računov
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o dohodnini
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o davku od dohodkov pravnih oseb
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o davčnem postopku
- Predlog zakona o množičnem vrednotenju nepremičnin
- Predlog Zakona o motornih vozilih
- Predlog zakona o plačilnih storitvah, storitvah izdajanja elektronskega denarja in plačilnih sistemih
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o cestah
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o trgovinah

### 5. Sprejeto in objavljeno v Uradnem listu RS

- Gradbeni zakon
- Zakon o arhitekturni in inženirski dejavnosti
- Zakon o urejanju prostora
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o tujcih
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja
- Pravilnik o obrazcih za obračun prispevkov za socialno varnost
- Pravilnik o obrazcu vloge za izdajo potrdila A1

TEO TEN, LJUTOMER

Milan Horvat, obrtnik in podjetnik  
s štirimi desetletji izkušenj, danes  
prokurist podjetja. TEO TEN.

# Iz uspešnega obrtnika v hitro rastoče in obetavno podjetje

*V svoji 40-letni poklicni karieri se je Milan Horvat iz Ljutomera spoprijel z vsemi oblikami obrtništva in podjetništva. Kot izučeni električar je bil osem let zaposlen v podjetju Elektro Maribor, na pota zasebnništva pa je stopil leta 1976, ko si je pridobil obrtno dovoljenje za opravljanje elektroinštalacijskih storitev. Hiter razvoj obrtne dejavnosti je privedel do ustanovitve podjetja TEO TEN leta 1991, leto zatem so dodali trgovino, leta 2010 pa so dejavnost razširili še na strojne instalacije. Milan Horvat se je pred petimi leti upokojil in vodilno funkcijo v podjetju prepustil hčerki Nataliji.*

**Z**animivo je, da poklic, za katerega se je odločil ni bil na vrhu njegovih želja. »Še daleč ne. Takrat sem se po končani osnovni šoli vpisal, kamor sem pač zaradi težkih materialnih razmer bil sprejet. Pristal sem v elektrogospodarstvu, izključno zaradi štipendije, ki sem jo prejemal in mi je pomenila osnovni vir preživetja,« pravi **Milan Horvat**.

## 40 let v obrti

S pridobitvijo obrtnega dovoljenja elektroinštalacijskih storitev je v takratnem poslovnem prostoru na Prešernovi cesti 12 v Ljutomeru opravljal tudi servis

gospodinjskih strojev. V svojem 40-letnem obrtnem delovanju je imel tudi do 14 zaposlenih delavcev, izučil je okoli 20 vajencev, med katerimi je tudi veliko strokovnjakov, ki so se kasneje uveljavili kot uspešni samostojni podjetniki. Horvatova ekipa je v tistem obdobju med drugimi v celoti uresničila elektroinštalacijske projekte Rade Končar na Hrvaškem, Pamučni kombinat in Simpo san v Vranju, veliko hladilnico Emone v Ljubljani in druge. Orali so ledino tudi na področju komunikacijskih inštalacij (CATV in ožičenja) za prihajajoče informacijske-računalniške inštalacije.

»Eden zahtevnejših objektov na tem področju, ki smo ga izvajali skupaj z računalniškim podjetjem Comtron iz Maribora, je bila Carinarnica Koper ter več logističnih centrov, osnovnih šol in fakultet v Sloveniji. Že takrat smo imeli zaposlena dva univerzitetna diplomirana inženirja in lastno projektantsko službo,« pove Horvat, ki je takrat sodil v sam vrh pomurskih obrtnikov, ki so opravljali tovrstne storitve.

Z odprtjem delavnice na Ptujski cesti v Ljutomeru, se ob obstoječi elektroinštalacijski dejavnosti, razvije še orodjarstvo in proizvodnja tehnološke opreme.



Horvatovi se lahko pohvalijo, da so za potrebe Radenske izdelali prvi etiketirni stroj v takratni skupni državi. Dodatno je pri njih zaposlitev dobilo še osem delavcev, od tega dva strojna inženirja.

V zadnjem obdobju instalacij se Horvat s svojo delovno ekipo poda v tujino (Avstrija, Nemčija), leta 2016 pa ta del dejavnosti prenese na zaposlena delavca **Tomaža Berendijaša** in **Boštjana Vinka**, ki nadaljujeta dolgoletno poslanstvo elektroinštalacij, s poudarkom na inštalacijah za šibki tok in alternativnih ali zelenih virih (toplotne črpalke).

### Trgovina pomemben del podjetja

Z izgradnjo novih poslovnih prostorov leta 1989 v izmeri okoli 1500 m<sup>2</sup>, z dodatnimi 200 m<sup>2</sup> skladišča se začne nova era v poslovnem procesu Milana Horvata. Nadaljuje se vse bolj obsežno kooperacijsko sodelovanje z vsemi večjimi slovenskimi podjetji, kar jim je z lastno projektno službo brez težav tudi v celoti uspevalo. V obdobju gradbene krize je sledila preusmeritev v izdelavo sončnih elektrarn. Horvatovi so jih izdelali okoli 130, po večini doma, nekaj tudi v sosednji Avstriji. »Pri teh projektih smo sodelovali s podjetjem Prosigma, ki je delovala na področju nabave in prodaje materialov, naša naloga pa je bila pri izvedbi in končni predaji v uporabo posameznih objektov,« pravi Milan.

Z ustanovitvijo podjetja TEO TEN in začetkom prodaje elektro opreme leta 1992 so že vidni prvi obrisi družinskega podjetja, še zlasti, ko se leta 2004 trgovska dejavnost razširi s poslovalnico KA-EL v Murski Soboti. Šest let pozneje se dejavnost dopolni še s prodajo strojnih instalacij v Ljutomeru in Murski Soboti.

Po Milanovi upokojitvi je direktorski položaj v podjetju prevzela njegova hči **Natalija Horvat Mihalič**, njen soprog **Edvard** pa je v vlogi vodje trgovin. »Obe trgovini sodita med vodilna specializirana instalacijska centra v pomurski regiji, kar je zelo pomembno tudi za potrebe obrtnikov in podjetnikov,« meni Milan Horvat, ki ne skriva, da je tudi v njegovem podjetju prihajalo do padcev in vzponov v poslovnem procesu. »Prav gotovo so sestavni del, a je kakovost vodenja pod-

jetja v veliki meri odvisna od sposobnosti posameznikov, vodilnega tima in ne nazadnje vseh zaposlenih. In ker ves čas delujemo timsko, je do težav v poslovanju prihajalo precej redkeje,« pravi Milan, ki hkrati zatrjuje, da je vizionarska misija neposredno povezana z miselnostjo uspešnega podjetnika. »Boljše je poslovno okolje, lažje je napovedati vizijo prihodnosti!«

Ob tem se je dotaknil še (ne)naklonjenosti države do malega gospodarstva in obrtnikov-podjetnikov v njem. »Vladne institucije nas niso nikoli pretirano ščitile. Bolj ne, kot da. Morda le dejstvo, da je bilo v nekdanji skupni državi in še nekaj časa v samostojni Sloveniji za pridobivanje del potrebno izpolnjevati več pogojev, kot so kakovost opravljenih storitev, reference, nagrajevanje sodelavcev, izobrazbena struktura zaposlenih ..., danes pa velja le najnižja cena. Toda ta kriterij ni primerljiv s drugimi evropskimi trgi. Zato tudi razhajanja,« meni Horvat.

### Družinsko podjetje s tradicijo

Po Horvatovi upokojitvi ni bilo težav s prenosom pooblastil na družinske člane. Še pod Milanovim »vodstvom« sta bila hči Natalija in zet Edvard že povsem vpeta v trgovinsko poslovanje. Še ne dolgo nazaj sta se za posel ogrela tudi vnuka Luka in Marko. Seveda ne gre pozabiti na Milanovo soprogo Tino, ki v celoti uresničuje znan slovenski pregovor, da za vsakim uspešnim moškim, stoji uspešna ženska. In če Milan trdi, da Tina podpira ne le tri, pač vse štiri hišne vogale, potem bo že držalo. Zato seveda ne gre dvomiti o nadaljevanju uspešne zgodbe Horvatovega družinskega podjetja TEO TEN v Ljutomeru.

Kot pravi Milan, se kot prokurist podjetja nikoli ne vpleta v poslovanje, a je vedno pripravljen pomagati s tem ali onim nasvetom. Čuti se kot trden steber svetle 40-letne tradicije obrtno-podjetniškega delovanja. Morda je prav zaradi tega prvi jutranji obiskovalec poslovnega objekta v ulici V. Prekomorske brigade in pogosto je zadnji, ki ga v poznih večernih urah tudi zapusti.

NIKO ŠOŠTARIČ



Tomaž Berendijaš nadaljuje obrtno dejavnost elektroinštalacij.



Ob 25-letnici podjetja TEO TEN je Natalija Horvat Mihalič prejela priznanje občine Ljutomer. Podelil ji ga je podžupan Janko Špindlerja.



Poslovni objekt TEO TEN v Ljutomeru.

NOVEMBRSKI SLAVNOSTNI DOGODEK OZS

# OBRTNIK LETA 2017

## PODJETNIK LETA

### prvič na istem odru

*Na slavnostnem dogodku, ki bo v torek, 14. novembra 2017, na Brdu pri Kranju, bo Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije prvič istočasno podelila kar dve prestižni priznanji – Obrtnik leta 2017 in Podjetnik leta 2017. Na dogodku bodo podelili tudi mojstrske diplome že 17. generaciji mojstrov in mojstric ter se poklonili najstarejšemu obrtniku ali obrtnici.*

**O**ZS skrbi za dvig ugleda obrtnih poklicev, obrtne dejavnosti in njenih nosilcev ter spodbuja odličnost in kakovost obrtnih storitev in izdelkov. Že 15. leto zapored bo tako podelila prestižno priznanje Obrtnik leta, ki ga prejme obrtnik za svoje poslovne dosežke in odličnost. Po nekaj letih premora pa bo OZS podelila tudi priznanje Podjetnik leta, ki ga prejme podjetnik, ki s svojo inovativnostjo, ambicioznostjo in podjetniškim čutom pomika meje mogočega in pomeni presežek v slovenskem podjetništvu. Do sedaj je ta

laskavi naslov prejelo 24 izjemnih podjetnikov.

»Ker majhni obrtniki pogosto ne morejo konkurirati velikim podjetnikom, smo se odločili, da letos podelimo dve priznanji in nagradimo tako velike podjetnike kot majhne obrtnike. Tokrat bomo to prvič storili na istem odru, saj sta priznanji Obrtnik leta in Podjetnik leta enakovredni,« je pojasnil predsednik OZS **Branko Meh.**

Strokovna komisija je tako med vsemi prijavami izbrala tri nominirance za

Obrtnika leta 2017 in štiri nominirance za Podjetnika leta 2017, ki jih predstavljamo v nadaljevanju.

Na slavnostnem dogodku, ki ga bo povezovala **Bernarda Žarn**, bodo podelili tudi mojstrske diplome že 17. generaciji mojstrov in mojstric in se poklonili najstarejšemu obrtniku ali obrtnici. Dogodek bo popestril umetniški nastop plesalk, ki bodo nosile kreacije slovenskih oblikovalcev tekstilij iz Sekcije tekstilcev pri OZS. Za glasbeno kuliso pa bosta poskrbela **Miha Debevc** in **Tomaž Rožanc**.

#### **Martin Tibaut,** Trgovina in mesnica Gabrek Martin Tibaut, s. p., Črenšovci

Martin Tibaut je svojo dejavnost začel opravljati leta 1995 in s tem uresničil svoje sanje. Sprva je Martinu družbo v podjetju delala le žena, z naraščanjem povpraševanja po izdelkih pa se je večalo



tudi število zaposlenih, med katerimi je tudi njun sin.

Svojim strankam nudijo dnevno sveže mesto, vrhunske domače suhomesnate in prekajene izdelke, na vrh ponudbe pa postavljajo domačo zaseko, domačo tlačenko, ocvirke, ocvirkov namaz in odlično meso iz čebra oziroma tünke. Ponujajo tudi sezonske izdelke, kot so krvavice, pečenice in izdelki za žar, pripravijo narezke za različne priložnosti in spečejo sveže meso, njihova trgovina pa je založena tudi z mlekom in mlečnimi izdelki, kruhom, testeninami, pijačami in začimbami.

Po desetih letih delovanja so zaradi pretesnih prostorov mesarijo povečali. Danes delajo v vzorno urejenih prostorih, opremljenih s sodobno hladilno opremo, proizvodni proces in trgovino pa ves čas posodablajo.

Osnovni cilj podjetja je zadovoljevati potrebe strank po kakovostnem mesu in jim pričarati občutke domačnosti. To jim odlično uspeva, poleg tega pa z družbeno odgovornim poslovanjem ne skrbijo le za doseganje dolgoročne uspešnosti podjetja, pač pa tudi za razvoj pomurske regije.





# Nominiranci za Obrtnika leta 2017

## Matej Draksler,

Tehnično sedlarstvo, izdelovanje in servis avtoponjav ter drugih izdelkov iz težkega PVC platna, Matej Draksler, s. p., Ljubljana



Matej Draksler je svoje podjetje razvil iz sedlarsko-jermenarske delavnice deda Franca Požarja, ki je nastala na

začetku 20. let prejšnjega stoletja v Dravljah v Ljubljani. Obrt je nadaljeval Matejev oče Franc, ki je delavnico preselil v Vižmarje, od leta 1989 pa je nosilec obrti Matej Draksler.

Prvotno dejavnost, ki jo je zaznamovalo šivanje in pozneje varjenje platna, je zamenjala dejavnost izdelave raznovrstnih ponjav in izdelkov iz tehničnega (težkega) PVC platna in drugih sodobnejših materialov. Delavnica je opremljena tudi s strojem za visokofrekvenčno varjenje, ki so ga kupili med prvimi v Sloveniji.

Njihovi izdelki so zelo raznovrstni in izdelani iz kakovostnih materialov evropskega porekla. Izdelujejo transparente, ponjave za tovarnjake, čolne in različne prikolice, tende, športne oziroma telovadne blazine, industrijske zavese, protivetrne zaščite in druge izdelke po naročilu, vse naštetu pa tudi popravilo, kadar je to potrebno, in po



željah strank tudi grafično opremo. Pri delu Matej Draksler s sodelavci sledi načelu »hitro in kakovostno = zadovoljna stranka«.

## Slavko Kržišnik,

S.VAR obdelava kovin in izdelava vodnih turbin, d. o. o., Godovič

Slavko Kržišnik se je varjenja učil že kot 15-leten fant. Dokaj hitro je zašel tudi v obrtniške vode in najprej postal samostojni podjetnik, leta 2012 pa je podjetje preoblikoval v d. o. o.



V zadnjih letih to temelji na izdelavi in razvoju ter druge opreme za male hidroelektrarne. Skupaj s partnerji se na trgu pojavljajo pod blagovno znamko Hidropower. Prisotni so na slovenskem, srbskem, makedonskem in francoskem trgu, usmerjenost v zelene vire energije ter smiselnost tovrstnih investicij pa jim zagotavlja širjenje trga tudi v prihodnje.

Slavko je sicer od leta 2013 v pokoju, vendar kot lastnik podjetja zaposlene uspešno motivira za ustvarjalno delo v kovinarstvu. Vsak nov izdelek mu pomeni izziv, ambicioznost, delavnost in želja po napredovanju pa so njegovo glavno vodilo še danes.

Stabilnost in pozitivni trendi podjetja S.VAR temeljijo na usposabljanju mlajših zaposlenih, gradnji kakovostnih partnerstev v nabavni in prodajni verigi ter pozitivni klimi. V prihodnje si želijo konstantne rasti prihodkov in števila zaposlenih, hkrati pa ohranjanje fleksibilnosti na trgu.

Osnova za rast družinskega podjetja je uspešen prenos na mlajšo generacijo. Kot kaže, Kržišnikovim to dobro uspeva, saj se je s Slavkovo upokojitvijo v poslovni proces intenzivno vključil sin Marko in prevzel vodenje podjetja.



# Nominiranci za Podjetnika leta 2017

**Andrej in Tomaž Šuštaršič,**  
Šuštaršič krovstvo, kleparstvo in  
gradnje, trgovina, d. o. o., Logatec



Šuštaršič, d. o. o. je priznано družinsko podjetje, ki svoj uspeh gradi na 50-letni tradiciji in treh generacijah mojstrskih znanj in izkušenj. Izhodiščna obrt podjetja je vezana na izdelavo in popravila streh, z desetletji so ji dodali proizvodnjo in trgovino krovsko-kleparških izdelkov, na prelomu tisočletja pa dejavnost dopolnili še s storitvami z avtodvigali do nosilnosti 220 ton in stopili na trg transportnih storitev.

Začetki družinskega podjetja segajo v Horjul v leto 1967, ko se je Stanislav Šuštaršič s kladivom, svežnjem žebeljev in malim metriskim krivilnim strojem lotil krovsko-kleparških storitev. Ker je veljal za skromnega in poštenega moža, je bilo dela vedno več, zaslužek pa je vselej skrbno razdelil med prvih nekaj zaposlenih. Mednje sta z leti odrasla oba sinova, Andrej in Tomaž, ki sta se rokodelstva učila za zidovi očetove delavnice in vsa leta nadgrajevala svoje znanje.

Danes imata močno skupino zaposlenih, med katerimi so tudi njuni nasledniki, vnuki ustanovitelja podjetja, ki s trdim delom prevzemajo odgovornost za svojo obrtniško dediščino.

Šuštaršič, d. o. o. tako ostaja močno družinsko podjetje, trdno zasidrano v gradbeni panogi in z močno motivacijo upravičevati zaupanje svojih strank in zaposlenih tudi v prihodnje.



**Marjan Cerar,**  
Janez, d. o. o., Ljubljana

Podjetniška zamisel o zaposlitvi tržne niše na področju varovanja premoženja se je leta 1987 utrnila elektroinženirju Marjanu Cerarju. Registriral je obrt za načrtovanje, izdelavo in montažo

alarmnih naprav. Prve, bile so plod lastnega znanja in razvoja, so bile namenjene za stanovanja, hiše in druge manjše objekte. Povpraševanje po tovrstnih storitvah je naraščalo in dela je bilo vse več. Leta 1989 je iz obrtne delavnice nastalo podjetje, ki mu je Cerar nadel ime Janez, d. o. o. Najpogostejše slovensko ime simbolizira vso pregovorno kranjsko pridnost, umnost in iznajdljivost, hkrati pa tudi skrb za premoženje, ki je tako lastna Slovencem.

Izdelki in storitvi podjetja zajemajo varnostne sisteme s področja tehničnega varovanja – alarmne, protipožarne in video sisteme, sisteme pristopne kontrole in parkirne sisteme.

V vseh letih se število zaposlenih v podjetju Janez, d. o. o. giblje okrog 20, njihova visoka raven izobrazbe pa je podjetju omogočila pridobitev vseh licenc, ki jih terja zakonodaja za opravljanje tako odgovorne in zahtevne dejavnosti.

Leta 2006 je Cerar ustanovil tudi podjetje Janez let, d. o. o., ki se ukvarja s prevoznimi storitvami in šolanjem pilotov. Janez, d. o. o. in Janez let, d. o. o. sta družinski podjetji, v obeh pa so že opravili prenos vodstvenih nalog na mlajšo generacijo.





**Miran Andrejek,**  
Avto center Andrejek, Kuzma

Podjetje Avto center Andrejek je bilo ustanovljeno leta 2004. Miran Andrejek se je za ta korak odločil na podlagi bogatega strokovnega znanja in 15-letnih izkušenj s področja avtomehanike. Kaj hitro se je pokazala potreba po rasti in širitvi dejavnosti ter zaposlovanju, sam pa se je odločil za dodatno strokovno izobraževanje in hkrati opravil izpit za mojstra avtomehanika in mojstra avtoli-



čarja, nekaj let pozneje pa še za avtokleparskega mojstra.

Miran Andrejek, tudi sodni izvedenec in cenilec ter mediator, je okrog sebe zbral ekipo izobraženih in izkušenih sodelavcev vseh profilov, ki so potrebni za brezhibno delovanje avtomobilskega

servisa. Visoko kakovost storitev vzdržujejo z rednim strokovnim izpopolnjevanjem in spodbujanjem k osebni rasti in kariernemu razvoju. K odličnosti storitev pripomore še ustrezna opremljenost s sodobnimi orodji in specializiranimi diagnostičnimi računalniki.

V družinskem podjetju, kjer sledijo trendom v stroki, v ospredje postavlja jo zadovoljstvo strank, zato je njihovo osnovno vodilo kakovostna komunikacija in kakovostno opravljeno delo. Prizadevajo si biti med najboljšimi v svoji dejavnosti, kar dokazujejo s pridobivanjem certifikatov, ki dokazujejo kakovost, in dovoljenj za opravljanje določenih storitev.



**Valentin in Ivan Jesenko,**  
Tigrad, d. o. o., Logatec



Podjetje Valentina in Ivana Jesenka je specializirano za izvedbo vseh vrst gradbenih del, začetki pa segajo v leto 1994. Gradijo hiše, stanovanja, kmetijske in poslovne objekte, urejajo okolico, gradijo in prenavljajo cestno ter komunalno infrastrukturo, pohvalijo se lahko z izgradnjo športnih igrišč, v zimskem

času pa se ukvarjajo z zimskim vzdrževanjem cest in čiščenjem snega.

Ukvarjajo se še s predelavo, drobljenjem in sortiranjem gradbenih odpadkov, pomemben del njihove dejavnosti pa predstavlja tudi mednarodni transport paletnih in razsutih tovorov, v Sloveniji, Italiji in Nemčiji pa so vpisani tudi v evidenco prevoznikov nenevarnih odpadkov.

Letos so kupili dodatne poslovne prostore, ki so jih preuredili v mehanično delavnico za servis, menjavo gum in vzdrževanje lastnih vozil in strojev, v prihodnje pa nameravajo dodati še pralnico za tovorna vozila. Poleg naštetega strankam ponujajo še nakup ali izposajo mini bagrov, bagrov, nakladačev in rovo-kopačev različnih znamk in zmogljivosti.

Vizija podjetja je, da v okviru dejavnosti, čim več storitev opravijo z lastnim kadrom in lastnimi sredstvi. V podjetju Tigrad stremijo k napredku in razvoju v panogi, uspešnemu pojavljanju in sode-

lovanju na domačem trgu in, predvsem s transportnimi storitvami, morebitni razširitvi v tujino.

E. M., M. Č.



## PROJEKT STAR-VITAL



# Združeni ukrepi za vitalnost starejših delavcev

*Kot smo že pisali v oktobrski številki revije Obrtnik podjetnik, je Univerza na Primorskem kot prijavitelj skupaj z Nacionalnim inštitutom za javno zdravje, Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije in Fakulteto za zdravstvo Angele Boškin pridobila projekt z naslovom Združeni ukrepi za vitalnost starejših delavcev (STAR-VITAL). Projekt sodi v okvir javnega razpisa za sofinanciranje projektov podaljševanja delovne aktivnosti in zmanjševanja odsotnosti z dela, ki ga je objavilo Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS.*

**V** okviru projekta bodo partnerji na področju aktivnega in zdravega staranja zaposlenih, zlasti starejših od 45 let, oblikovali in implementirali celovit poslovni model ravnanja s starejšimi delavci za delodajalce v kohezijski regiji Zahodna Slovenija. Osrednja zamisel projekta gradi na konceptu zdrave organizacije in na modelu zdravih delovnih mest Svetovne zdravstvene organizacije. Ta koncept opredeljuje štiri dimenzije zdravega delovnega okolja, na katerih je treba načrtno in kontinuirano izvajati aktivnosti v organizacijah: fizično delovno okolje, psihosocialno delovno okolje, osebni zdravstveni viri delavca ter sode-

lovanje organizacij z lokalnim in širšim družbenim okoljem.

Zdravo delovno mesto je opredeljeno kot tisto, kjer zaposleni in delodajalec sodelujeta v procesu stalnega izboljševanja z namenom varovanja in promocije zdravja ter varnosti in dobrega počutja zaposlenih za zagotavljanje trajnostnih delovnih mest – in prav vzpostavljanje zdravega delovnega mesta je osrednji cilj projekta.

## Vabljeni k sodelovanju!

V sklopu projekta se bodo partnerji prednostno usmerili v mala in srednja podjetja. Podprli bodo 110 podjetij, od

tega 100 malih in srednjih podjetij ter 10 velikih podjetij. Namen projekta je, s pomočjo razvoja in implementacije celovitega poslovnega modela za delodajalce za aktivno in zdravo staranje zaposlenih, v podprtih podjetjih doseči večjo ozaveščenost in boljšo informiranost delodajalcev in zaposlenih ter boljšo usposobljenost delodajalcev za izvajanje ukrepov na tem področju.

Glede na smeje cilje projekta, ki bo trajal vse do 30. septembra 2022, partnerji v projektu vabijo k sodelovanju. Gre namreč za izjemno priložnost, s katero bodo prejemniki naših aktivnosti oziroma podprta podjetja lahko brez-



plačno prejela storitve s področja zakonsko zapovedane promocije zdravja na delovnem mestu. Vsebinska in obseg storitev, ki jih lahko prejmete, so dobra priložnost tudi v smislu neposrednega in posrednega prihranka podjetij oziroma delodajalcev.

Aktivnosti, ki bodo izvedene v okviru projekta:

- v podprtih podjetjih bodo izvedeni ukrepi za aktivno in zdravo staranje,
- izvedeni bodo ukrepi usposabljanja na temo izboljšanja psihosocialnih in fizičnih dejavnikov delovnega okolja,
- izvedeni bodo individualni programi za usmerjanje zaposlenega za zagotavljanje aktivnega in zdravega staranja in spreminjanje življenjskega sloga glede na njegove telesne zmogljivosti,
- izvedeni bodo ukrepi za zagotavljanje zdravih delovnih mest za vse zaposlene in prilagojeno starejšim delavcem, zagotavljanje strategije in praks promocije zdravja v delovnem okolju, spreminjanje stališč do starosti in starejših delavcev,

Projekt »**Podaljševanje delovne aktivnosti in zmanjševanje odsotnosti z dela v KRZS – STAR-VITAL: Združeni ukrepi za vitalnost starejših delavcev**«. Naložbo financirata Evropska unija, in sicer iz Evropskega socialnega sklada ter Republika Slovenija, in sicer Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti RS. Naložba se izvaja v okviru Operativnega programa za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020, v okviru 8. prednostne osi: »Spodbujanje zaposlovanja in transnacionalna mobilnost delovne sile«, 8.3. prednostne naložbe: »Aktivno in zdravo staranje«, 8.3.1. specifičnega cilja »Podaljševanje in izboljšanje delovne aktivnosti starejših, vključenih v ukrepe«.



EVROPSKA UNIJA  
EVROPSKI  
SOCIALNI SKLAD  
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



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



– uvajanje medgeneracijskega mentorstva, obratnega mentorstva in medgeneracijskih timov,

– izvedene bodo intervencije za spremembo fizičnega okolja zaposlenih za aktivno in zdravo staranje v organizacijah v obliki ergonomске ureditve

delovnih okolij, krepitev odnosov med zaposlenimi skozi gibalno-športno aktivnost ter prehranski ukrepi na ravni posameznikov.

Svoj interes za sodelovanje sporočite na e-naslov: [stasa.pirkmaier@ozs.si](mailto:stasa.pirkmaier@ozs.si).

STAŠA PIRKMAIER

PRODAMO

## Poslovni prostor v Kranju

Lokacija: **Jenkova ulica 2, Kranj**

Leto izgradnje: **1700**

Zadnja obnova: **1993**

Energetska informacija: **182 kWh/m<sup>2</sup>a**

Etažnost: **pritličje**

Neto tlorisna površina: **54 m<sup>2</sup>**

Cena: **44.000 EUR**

Poslovni prostor z lastnim vhodom se nahaja v pritličju meščanske hiše in obsega prodajalno, manjše skladišče in toaletne prostore.



Nepremičnina se nahaja v strogem centru Kranja, v neposredni bližini Mestne hiše in tržnice. Poslovni prostor je od najbližjega javnega parkirišča oddaljen 350 m, od priključka na avtocesto pa 3,5 km.

Več informacij najdete na naši spletni strani, kjer se lahko prijavite za ogled.

☎ 041 391 651

✉ [nastja.kobal@har.si](mailto:nastja.kobal@har.si)

🌐 [www.nepremicnine-har.si](http://www.nepremicnine-har.si)

# Tudi obrtniki in podjetniki izbirajo svojega predstavnika

*V obrtno-podjetniškem zborničnem sistemu so se začele priprave na volitve člana Državnega sveta RS, ki bo v prihodnjem mandatnem obdobju v njem zastopal interese obrtnikov. Volitve bodo v četrtek, 23. novembra 2017.*

**V**olitve v Državni svet RS so posredne, zato člana državnega sveta RS – predstavnika obrtnikov voli volilno telo, ki ga sestavljajo izvoljeni predstavniki (elektorji). V skladu s pravili, ki jih je sprejel upravni odbor OZS, je imela vsaka OOO možnost izvoliti oziroma določiti enega ali več elektorjev glede na število članov.

Elektorji, njihova imena so objavljena v nadaljevanju, bodo 23. novembra izmed štirih kandidatov, ki jih predstavljamo, izvolili predstavnika obrtnikov, ki bo zagovarjal njihove interese v Državnem svetu RS prihodnjih pet let. Državni svet RS sicer šteje 40 članov, 18 predstavnikov funkcionalnih interesov (4 predstavniki delodajalcev, 4 predstavniki delojemalcev, 4 predstavniki kmetov, obrtnikov in samostojnih poklicev, 6 predstavnikov negospodarskih dejavnosti) in 22 predstavnikov lokalnih interesov. V mandatnem obdobju 2012–2017 je interese obrtnikov v Državnem svetu RS zastopal Alojz Kovšca.

## Spoznajmo kandidate za državnega svetnika:

### Dušan Arh

Po diplomu na Fakulteti za elektrotehniko v Ljubljani se je Dušan Arh, inženir elektrotehnike, najprej zaposlil na Srednji tehnični šoli Krško, kjer je poučeval pet let. Leta 1987 se je podal na samostojno pot in se kot obrtnik oziroma samostojni podjetnik začel ukvarjati z elektromehaniko in elektroinstalacijami.

V letu 1993 je odprl lastno podjetje ARH elektromehanika, d. o. o. Leskovce pri Krškem, kamor je po desetih letih prenesel tudi celotno poslovanje iz s. p.-ja. Arh je lastnik in prokurist podjetja, v



katerem je trenutno zaposlenih 20 delavcev, ukvarja pa se z elektromehaniko in elektroinstalacijami. Podjetje je izvajalec občinske gospodarske javne službe, vzdrževalno podjetje v VIPAP VIDEM Krško, d. d. in Nuklearni elektrarni Krško, d. o. o., sodeluje pa tudi kot izvajalec pri večjih projektih v Krškem in drugje po Sloveniji ter v tujini.

Ves čas poslovanja sodeluje v odborih različnih organizacij (v upravnem in nadzornem odboru Zadruga Resa Krško, SGP Posavje), aktivno sodeluje v organih lokalnih skupnosti, od začetka samostojne poslovne poti pa tudi v organih obrtno-podjetniške zbornice. Sprva v različnih odborih, telesih in komisijah, pozneje v upravnem odboru in skupščini zbornice. Od 1998 je predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Krško. Vrsto let je Arh aktiven tudi v krovni organizaciji. Opravi je izobraževanje za multiplikatorja, aktivno sodeluje v Sekciji elektro dejavnosti pri OZS in je član upravnega odbora te sekcije, bil pa je tudi njen podpredsednik.

S kandidaturo za državnega svetnika želim na to področje prinesiti nov obraz,

ki bo z novim pristopom, pogledom prinesel spremembe tudi na področje dela Državnega sveta RS. Kot obrtnik, delodajalec, podjetnik in predsednik zbornice se zavedam, da podjetništvo in gospodarstvo potrebujeta podporo in pomoč, in verjamem, da nam bo s skupnimi močmi uspelo zagotoviti boljši »jutri« za obrt in podjetništvo. Moj glavni moto bo, da naj država pusti podjetnikom poslovati skozi primerno podporno podjetniško klimo.

### Ivan Denša

Družinsko podjetje Ivana Denše, Dening, d. o. o., se ukvarja z računovodstvom, knjigovodstvom, revizijskimi storitvami in davčnim svetovanjem. Nji-



hove stranke so večinoma samostojni podjetniki, manjše družbe in društva. Samostojno dejavnost je Denša, ki je še vedno direktor podjetja, začel leta 1993, pred tem pa je strokovne izkušnje nabiral v podjetju Integral Promet in delavnice Lendava, v sektorju računovodstvo, po odsluženem vojaškem roku pa se je kot računovodja zaposlil v podjetju Golfu-



rist Ljubljana, Gostinstvo in turizem Lendava, v katerem je sodeloval na področju investicij pri izgradnji hotela LIPA Lendava.

Denša je s svojim podjetjem prсто-voljni član OOO Lendava od ustanovitve, sam pa v organih zbornice tudi ves čas aktivno deluje. Je aktiven član sekcije računovodskih servisov, sodeluje pa tudi v skupščini in upravnem odboru OOO Lendava, v obdobju od leta 2010 do leta 2014 pa je bil tudi njen podpredsednik. Poleg tega je član Zbornice računovodskih delavcev Slovenije, Zveze računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije ter raznih društev v občini Lendava, aktiven pa je tudi krajevni skupnosti. OOO Lendava, ki je predlagala Ivana Denšo, so prepričani, da bi s svojimi izkušnjami lahko zastopal interese obrtnikov in podjetnikov na različnih področjih. Svoja stališča zna namreč dobro zagovarjati in jih utemeljevati z zakonodajo, pri delu pa je samostojen in verodostojen.

### Alojz Kovšca

Čeprav iz druge stroke, se je po osamosvojitvi Slovenije Alojz Kovšca zaposlil pri tastu, urarskem mojstru Stanetu Kajfežu v Ljubljani. Opravi je urarski pomočniški izpit ter izpit za trgovskega poslovodjo. V Celju si je s prekvalifikacijo pridobil strokovno poklicno izobrazbo urar in zlatar-filigranist, nato pa opravil še urarski mojstrski izpit.

Leta 1996 je s tastovo pomočjo ustanovil lastno podjetje za uvoz in distribucijo ur, po tastovi upokojitvi pa sta s soprogo združila podjetji in uvedla nove dejavnosti. Danes se družina preživlja z

urarstvom, zlatarstvom in gostinsko dejavnostjo.

V OOO Ljubljana-Bežigrad in OZS je aktiven že od leta 1998. Trenutno je predsednik OOO Bežigrad in član kolegija predsednika OZS. Aktiven je tudi v Odboru urarjev pri Sekciji zlatarjev in urarjev OZS.

Z leti je postal dober poznavalec družbeno-ekonomskega in političnega sistema v Sloveniji. Je trmast pogajalec, temperamenten zagovornik svojih stališč, pripravljen na argumentirane kompromise, vendar se ne izogiba kon-

fliktom in ostri retoriki, kadar je to nujno potrebno.

Trenutno končuje drugi mandat obrtniškega svetnika v Državnem svetu RS. Je podpredsednik Komisije DS RS za gospodarstvo, obrt, turizem in finance, deluje pa tudi v Komisiji DS RS za mednarodne odnose in evropske zadeve. Glede na statistiko aktivnosti svetnikov DS RS je eden izmed najaktivnejših. Pomagal je preoblikovati mnoge zakonske rešitve, ki bi lahko imele škodljive posledice za obrt in malo gospodarstvo. Na njegovo

## REVIJA ZA GRADBENIŠTVO, ARHITEKTURO IN MATERIALE

# GRADBENIK

20 LET

12 ŠTEVILK ZA  
CENO 10 ŠTEVILK



Ob naročilu  
revij za leto  
2018 prejmete še  
2 revije gratis  
(november,  
december 2017)



NAROČITE SE NA REVIJO NA:

[www.gradbenik.net/revija/naroci](http://www.gradbenik.net/revija/naroci)

TEHNIŠKA  
MEDIA  
GROUP

pobudo je bil na več zakonov izglasovan odločilni veto, bil je pobudnik več zahtev za presojo ustavnosti in zakonitosti. Med drugim tudi za presojo Zakona o davku na nepremičnine, ki ga je ustavno sodišče pozneje razveljavilo.

Glede na to, da ni prejemnik državnih sredstev, niti ne sodeluje na javnih razpisih, pravi, da lahko brezkompromisno zastopa interese obrti, ne da bi ugajal dnevni politiki. Trudi se ostati neodvisen, pokončen in verodostojen. Družinsko obrt želi predati otrokom, zato je pripravljen storiti vse, kar je v njegovi moči, za boljši položaj obrti in podjetništva v Sloveniji.

### Janez Marinčič

Dobro poznam želje, pričakovanja in potrebe štirih generacij, pravi Janez Marinčič iz Zagorja na Pivki, kjer živi s svojo družino, obkrožen z družinami svojih treh hčera in vnukov vseh starosti. Skupaj nadaljujejo različne gospodarske dejavnosti, vendar osnovna dejavnost – lesarstvo, žagarstvo in druge dejavnosti, povezane z gozdom in lesom, ostajajo na prvem mestu. Podjetje Marinčič, d. o. o., odkup, prodaja in predelava lesa po Janezovi upokojitvi vodi ena od hčera ob pomoči svojega moža in zaposlenih.



Kljub temu, da je v pokoju, je Janez še vedno aktiven kot pred tem. Njegove izkušnje in praksa, pridobljene v skoraj petdesetih letih neprekinjenega dela v lastnem podjetju, so kapital družinskega podjetja, ki ga plemenitijo z mladostno energijo. Podjetje Marinčič je zraslo v ugledno in uspešno podjetje, ki ima v regiji pomembno mesto. Z izvozom na tuje trge že več let zapored ustvarjajo več kot 80 % prodaje.

Od vsega začetka svoje obrtniške kariere je Janez Marinčič aktiven v stanovski organizaciji; v OOO Postojna, kjer je tudi predsednik, in v OZS. Pravi, da

želi sodelovati pri legitimnem zahtevanju takih razmer za obrt in podjetništvo, ki bi pravzaprav morale biti logične in samoumevne. Poudarja, da obrtniki in podjetniki potrebujejo in tudi zahtevajo pogoje, v katerih bodo lahko nemoteno delali in ustvarjali. Prepočasno in premalo odločno zahtevanje ureditev razmer v preteklosti je nakopičilo ogromno ovir, ki jih je naenkrat nemogoče rešiti.

Ker vsi ne morejo v tujino, se morajo obrtniki in podjetniki, ki posledice tega stanja neposredno občutijo, združeno postaviti za nujne spremembe, je prepričan. Za razvoj gospodarstva je po njegovem mnenju treba modernizirati zakonodajo in jo približati pogojem in možnostim, kot so v državah, s katerimi se Slovenija rada primerja. Brez strukturnih reform ne bo konkurenčna v izvozu, ne bo tujih vlaganj niti novih delovnih mest.

Marinčič poudarja, da se želi angažirati pri snovanju novega reda, saj nam ga bodo v nasprotnem primeru narekovali tujci, tako kot bo odgovarjalo njim.

Sreče človeku ne more dati država, ne ideologija in ne denar – lahko pa mu vse to vzame, še opominja Marinčič.

EVA MIHELIČ

## ELEKTORJI IN PREDLAGATELJI:

- David Pizzoni, OOO Ajdovščina
- Aleksander R. Mislej, OOO Ajdovščina
- Evald Rožman, OOO Brežice
- Janez Javoršek, OOO Celje
- Dušan Sluga, OOO Celje
- Janez Puntar, OOO Cerknica
- Stanislav Malerič, OOO Črnomelj
- Robert Vinšek, OOO Dravograd
- Milan Sašek, OOO Grosuplje
- Mirko Mastnak, OOO Hrastnik
- Rado Raspet, OOO Idrija
- Emilija Deželak, OOO Ilirska Bistrica
- Rajko Kodrič, OOO Izola
- Roman Muršec, OOO Lenart
- Lidija Markoja, OOO Lendava
- Marko Godec, OOO Litija
- Barbara Košir, OOO Ljubljana Bežigrad
- Matej Kerec, OOO Ljubljana Bežigrad

- Anton Dremelj, OOO Ljubljana Center
- Romana Zrnec, OOO Ljubljana Moste-Polje
- Robert Novak, OOO Ljubljana Moste-Polje
- Dušica Matkovič, OOO Ljubljana Šiška
- Dominik Nemec, OOO Ljubljana Šiška
- Jernej Dolinar, OOO Ljubljana Vič
- Franc Leskovec, OOO Ljubljana Šiška
- Bogdan Oblak, OOO Logatec
- Dušan Knehtl, OOO Maribor
- Igor Meglič, OOO Maribor
- Stanislav Križ, OOO Metlika
- Janez Kaker, OOO Mozirje
- Verica Banfi, OOO Murska Sobota
- Milan Fornazarič, OOO Nova Gorica
- Janez Ravbar, OOO Novo mesto
- Robert Ivanuša, OOO Ormož

- Pavel Lovrečič, OOO Piran
- Stojan Premrl, OOO Postojna
- Vladimir Janžekovič, OOO Ptuj
- Slavko Šega, OOO Ptuj
- Blaž Cvar, OOO Radlje ob Dravi
- Roman Krivograd, OOO Ravne na Koroškem
- Franc Vesel, OOO Ribnica
- Ivan Meh, OOO Slovenj Gradec
- Milan Skrbiš, OOO Slovenska Bistrica
- Milan Hafner, OOO Škofja Loka
- Joško Misson, OOO Škofja Loka
- Aleš Seidl, OOO Šmarje pri Jelšah
- Matija Brodar, OOO Trbovlje
- Marjan Krmelj, OOO Trebnje
- Marko Popit, OOO Vrhnika
- Veronika Grešak, OOO Žalec
- Branko Meh, OOO OZS



# ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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



vse informacije

**mozaikpodjetnih.si**

o popustih in ugodnostih

**ERSTE CARD**

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom



NLB  
Ugodne bančne storitve



ENERGIJA  
PLUS

**KOMPAS SHOP**

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



TELEKOM  
SLOVENIJE

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



TRIGLAV  
ZAVAROVALNICA

• 7 % popust na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje

**DZS**

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



**MERKUR**

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji



**BIG BANG**

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



**KOMPAS**

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



**ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI**

**OBRTNO-PODJETNIŠKA  
ZBORNICA SLOVENIJE**

080 12 42 • mozaik.podjetnih@ozs.si • [www.mozaikpodjetnih.si](http://www.mozaikpodjetnih.si)

In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

## REGIJSKA SREČANJA

# S člani o najbolj perečih težavah



*V oktobru so potekala štiri regijska srečanja, in sicer s člani osrednjo-slovenske regije, podravske, severno-primorske in zasavske regije. Osrednja tema pogovora vodstva s člani je bila predstavitev aktualnih aktivnosti zbornice in najbolj perečih težav obrtnikov; regresni zahtevki, pomanjkanje kadra v obrti in podjetništvu, toga delovna zakonodaja, birokratske ovire, visoke obdavčitve plač.*

**S**rečanje osrednje-slovenske regije je potekalo na OOO Ljubljana Bežigrad. Predsednik OZS **Branko Meh** je predstavil aktivnosti zbornice in spremembe zakonodaje, za katero se zbornica bori. Poudaril je, da želimo takšno zakonodajo, kot jo imajo evropske države, da lahko obrtniki in podjetniki normalno poslujejo. Prisotni člani so izpostavili predvsem problematiko glede napotitve delavcev, plačevanja prispevkov na več računov in nelojalno konkurenco s strani šušmarjev.

Na sedežu OOO Ajdovščina se je vodstvo OZS sestalo s člani severno-primorske regije. Člani so izpostavili zlasti problem pomanjkanja kadra. Predsednik območne zbornice Ajdovščina **David Pizzoni** je menil, da je ključno sodelovanje s šolami, vendar je problem, ker se za obrtne poklice odločajo večinoma učenci z najslabšimi ocenami. Prevozniki pa so opozorili na financiranje drugega tira. Stroške naj bi namreč nosili prav prevozniki, saj se napoveduje podražitev cestnin. Direktor OZS Danijel Lamperger je napovedal še ustanovitev centra za družinsko podjetništvo in nove projekte zbornice.

Na srečanju članov podravske regije na OOO Ptuj je predsednik OZS Branko Meh predstavil aktualne aktiv-

nosti, ki jih zbornica izvaja. Omenil je delovno-pravno zakonodajo, predvsem področje inšpekcije dela, regresnih zahtevkov in predlog ministrstva za delo glede sporazumnega prenehanja delovnega razmerja. Direktor OZS Danijel Lamperger je predstavil aktualni razpis glede podpornega okolja, v katerega bi morale biti vključene območne obrtne zbornice; napovedal je servis članom ob prenosu na naslednike ter aktivnosti zbornice glede spremembe zakonodaje na področju gospodarskih javnih služb, da javna podjetja ne bodo več ustanavljala podjetij, ki bodo nelojalna konkurenca članom. Tudi člani podravske regije so izpostavili problematiko pomanjkanja kadra ter željo po ustanovitvi paritetnega sklada za gradbeništvo (aktivnosti zbornice za njegovo ustanovitev zbornica sicer že tečejo).

S člani se je vodstvo OZS srečalo še v Zagorju in v Kranju, kjer je razprava tekla o predlagani zdravstveni reformi, delovno-pravni zakonodaji, spremembah davčnega paketa in podpornem okolju za podjetništvo.

MAJA RIGAČ



## REGIJSKA SREČANJA BODO ŠE:

- **9. november** – Posavska regija, ob 17. uri na OOO Krško,
- **16. november** – Obalno-kraška regija, ob 17. uri na OOO Piran,
- **23. november** – Dolenjska in Bela krajina, ob 17. uri na OOO Črnomelj,
- **30. november** – Pomurska regija, ob 17. uri na OOO Lendava.

Vabljeni v čim večjem številu!



# Zimsko srečanje obrnitnikov in podjetnikov z družinami 2018

Kope, sobota, 27. januar 2018

## Program

- Smučanje
- Veleslalomski tekma
- Animacija za otroke
- Tekmovanje v kuhanju golaža
- Druženje in zabava



Več informacij in prijave  
na spletni strani  
**[sport.ozs.si](http://sport.ozs.si)**

# Uspešno srečanje slovenskih prevozniških družin

*V tokratni oddaji smo opozorili na prevozniško problematiko, bili pa smo tudi na srečanju slovenskih prevozniških družin, ki se ga je udeležilo več kot 1400 prevoznikov in njihovih družinskih članov. Partner oddaje Slovenski podjetniški sklad je predstavil možnosti kreditiranja mikro, malih in srednje velikih podjetij.*

**P**revozniki so za izgradnjo drugega tira, vendar ne želijo, da se financira iz njihovih žepov. To je bilo enotno stališče prevoznikov, ki so se konec septembra zbrali na srečanju slovenskih prevozniških družin na Brdu pri Ljubljani. Na srečanju, kjer se je zbralo več kot 1400 prevoznikov in njihovih družinskih članov, so predstavili tudi prihodnost digitalizacije v transportni dejavnosti.



Prevozniki od države pričakujejo spodbude pri prenosu družinskih podjetij na mlajše generacije. »Dobre prakse že poznamo v kmetijskem resorju,« je v pogovoru o prevozniški problematiki med drugim povedal **Peter Pišek**, predsednik sekcije za promet pri OZS. »Organsko promet raste za 6 ali 7 odstotkov na leto. Drugi tir ne bo umaknil tovornega prometa s cest, mogoče ga bo zaježil,« še meni Pišek. Luka Koper po njegovem mnenju poka po šivih, zato Slovenija potrebuje drugi tir. Pišek je opozoril tudi na predlog nove zakonodaje, po kateri bi bili tudi vozniki napoteni delavci. »Naši delavci niso napoteni delavci, ampak

mobilni delavci. Moj delavec se pelje, razloži v Avstriji, nato gre naprej v Nemčijo, Francijo Belgijo in se vrne v Slovenijo. To je mobilnost,« pojasnjuje Pišek. Ministrstvo za delo bo to moralo razumeti, saj »tukaj ne pristajamo na kompromis«.

## Mikro krediti za problemska območja

Za obratovanje in širjenje dela so pogosto nujni krediti. Slovenski podjetniški sklad (SPS) je lani prvič razpisal mikro kredite za problemska območja kot so Maribor z okolico, Hrastnik, Radeče, Trbovlje, Pomurje in Pokolpje ter Podravje.

V oddaji so predstavili podjetje Bratuša iz občine Hrastnik, ki je dobilo posojilo SPS. Podjetje se je usmerilo v izdelavo mobilnih hišic za končne kupce, ker je v tem našlo tržno nišo. Pri pridobitvi



kratkoročnega posojila niso imeli težav. »Imeli smo manjši poslovni načrt, dobili smo ugodno obrestno mero, preprosto je bilo tudi zavarovanje,« je dejal direktor **Marko Bratuša**. Po njegovem mnenju je bila Zasavska regija obremenjena s težko industrijo, sedaj se je šele začelo razvijati manjše podjetništvo.



»Kreditov za problemska območja je v minulem letu koristilo 300 podjetij. Gre za mikro kredit do 25 tisoč evrov,« je v studijskem pogovoru povedala direktorica SPS **Maja Tomanič Vidovič**. Podjetje lahko dvakrat letno kandidira za takšen kredit. »Podjetja bi lahko koristila še več, zato pozivamo podjetja iz problemskih območij, da spremljajo informacije o tem,« je opozorila Tomanič Vidovič. V prihodnjem letu bo na voljo 12 milijonov evrov za mikro kredite podjetjem iz problemskih območij, kar bi lahko koristilo več kot 600 podjetij. Največ kreditov je v letu 2017 sicer koristilo območje Maribora z okolico (47 %), najmanj pa Hrastnik, Radeče in Trbovlje.

MIRA ČREŠNAR

Oddajo **IZZIVI – obrt in podjetništvo** lahko gledate **vsak petek ob 20. uri na TV Maribor**, ponovitvi sta **v nedeljo ob 16.30** in **v torek ob 13.20**, ogledati pa si jo je mogoče tudi na MMC portalu RTV Slovenija.



# Družinska podjetja in prenos na mlajši rod

*Med slovenskimi podjetji je kar 80 odstotkov družinskih. In prav o njih je tekla beseda večji del oddaje. Predstavili smo dobro prakso družine Jezeršek ter delavnice in izobraževanja, ki jih javna agencija SPIRIT Slovenija namenja prav družinskim podjetjem. Poleg tega pa smo v oddaji dobili še nekaj pojasnil o delovni in gradbeni zakonodaji.*

**G**lede na to, da je med slovenskimi podjetji kar 80 odstotkov družinskih, le 30 odstotkov obrtnikov oziroma podjetnikov pa je vodenje podjetja že predalo drugi generaciji, je izjemno pomembno zavedanje, da se je prenosa podjetja treba lotiti dovolj zgodaj in da gre za proces. Poleg tega je nujno potrebno tudi znanje in poznavanje izkušenj tistih, ki so sredi procesa prenosa ali pa ga imajo že za seboj. Javna agencija SPIRIT Slovenija prav v ta namen organizira in financira različna izobraževanja in delavnice, ki so namenjene prav družinskim podjetjem. »Kar 34 takšnih dogodkov smo pripravili. Izobraževanja so bila načrtovana na podlagi ankete in prepoznavanja potreb družinskih podjetij, njihov namen pa je ozavestiti izživ, ki ga podjetnikom predstavlja prenos dejavnosti na naslednike,« je med drugim v pogovoru v studiu povedala **Alenka Hren**, vodja programa za poslovno odličnost in trajnostne modele v javni agenciji SPIRIT Slovenija, in dodala, da so obrtniki in podjetniki sprva zadržani, pozneje pa zelo pohvalijo možnost, da o prenosu lahko govorijo odprto ter izmenjujejo mnenja in izkušnje.

Eno od uspešnejših in prepoznavnih družinskih podjetij pri nas je Jezeršek go-

stinstvo, ki sta ga ustanovitelja uspešno prenesla na svoje štiri sinove. Po vzoru dobrih praks v tujini so Jezerškovi spisali tudi družinsko ustavo, s katero peljejo delo družinskega podjetja v prihodnost. »Družinsko ustavo razumemo kot protokol, kako vzgajati prihodnjo generacijo in reševati težave, ko bo do njih prišlo. Na prvo mesto pa postaviti interese podjetja in družine, ne pa posameznika,« pove **Martin Jezeršek**, direktor podjetja.



Ob zgodbi družine Jezeršek je Hrenova iz SPIRIT Slovenija poudarila, da so Jezerškovi zgled ene oblike trajnostnega razmišljanja, da pa vsa podjetja niso enaka in se soočajo z različnimi izzivi.

## Gradbeni zakon buri duhove

Trenutno je na področju zakonodaje, ki vpliva na delovanje obrtnikov in podjetnikov, največ govora o delovni zakonodaji. Pred kratkim je bil sprejet Zakon o inšpekciji dela, v katerem je OZS uspela prepričati predlagatelje zakona, da spremenijo določbo, ki je inšpektorjem omogočala prepoved opravljanja dejavnosti, če obrtnik oziroma podjetnik zamudi z izplačilom obveznosti do delavcev. Predsednik OZS **Branko Meh** je v



oddaji pojasnil: »Prvi predlog zakona o inšpekciji dela, ki smo ga imeli na mizi, je bil za nas nesprejemljiv in za obrtnike in podjetnike celo žaljiv. Pozneje smo se uspeli dogovoriti, da je prepoved opravljanja dejavnosti lahko le skrajni ukrep, če se napake in kršitve delodajalca ponavljajo.«

Sicer pa je v zadnjem času najbolj vroče pri gradbenikih, saj se ne morejo strinjati z gradbenim zakonom. »Tudi sam sem sodeloval pri pogajanjih z ministrstvom za okolje in prostor. Res smo želeli stvari spremeniti v dobro in korist gradbeništva in gradbenikov. Pogajanja so lepo tekla in tudi dogovor smo dosegli. Ko pa je predlog zakona prišel na matični odbor Državnega zbora RS, je kolicija uspela z amandmajem v delu, ki spet dovoljuje gradnjo v lastni režiji. Prepričani smo, da to predstavlja nevarnost za samograditelje, hkrati pa menimo, da s tako določbo država podpira delo na črno,« je poudaril Meh.

V sedmi oddaji so spregovorili še o širitvi mejnega prehoda Vinica in o razširitvi poslovne cone Stara vas v Šaleški dolini, prihodnja oddaja pa bo govorila o zanimivostih s področja delovanja pašalnikov in zagonskih podjetij.

EVA MIHELIČ



# Tržna niša v peki brezglutenskih izdelkov

*Osrednja tema oddaje so bila mlada, zagonska podjetja s problemskih območij. Obiskali smo pekarno Vitapek z Goriškega, ki peče pekovske izdelke iz brezglutenske moke. Predstavili pa smo tudi spremembe davčnega sistema, ki so po mnenju OZS zgolj kozmetični popravki.*

**P**odjetje Vitapek z Goriškega je našlo tržno nišo v peki brezglutenskih izdelkov, po katerih je veliko povpraševanje. **Borut Perkič** iz Vitapeka pojasnjuje, da je bila spodbuda Slovenskega podjetniškega sklada zelo dobrodošla: »Ta razpis, na katerem smo dobili nepovratna sredstva, so zelo dobrodošla za mlada podjetja. Na začetku se težko znajdeš, ker ti vsi drugi zapirajo vrata pred nosom, ker si mlado podjetje. Moraš



se znajti po svoje, če želiš slediti svoji zgodbi.« Z novimi izdelki je po mnenju Perkiča težko prodreti na trgovske police, težko najdejo dogovor z velikimi sistemi, dobro pa sodelujejo s trgovinami z zdravo prehrano.

V zadnjih desetih letih je SPS namenil 40 milijonov evrov spodbud za mlada, zagonska podjetja. Zdaj so razpisane tri nove oblike spodbud za start-up podjetja. Direktorica SPS **Maja Tomanič Vidovič** je pojasnila, da so najbolj aktualne spodbude za problemska območja. Pogoji je, da so start-up podjetja registrirana v občini na problemskem območju. Podjetja lahko pridobijo do 40 tisoč evrov zagonske subvencije. »To so sredstva s strani Evropske unije, s katerimi želimo spodbuditi, da podjetja ostanejo na problemskih območjih in za to regijo predstavljajo nov zagon. 155 takšnih podjetij je bilo v preteklih letih že podprtih.«

## Davčne spremembe zgolj kozmetični popravki

Finančno ministrstvo med drugim predlaga za samostojne podjetnike znižanje normiranih odhodkov na 70 odstotkov, po novem pa bi lahko uveljavljali posebne olajšave. Direktor OZS **Danijel Lamperger** je v studijskem pogovoru pojasnil, da je OZS ves čas opozarjala, da ni smiselno drastično spreminjati obstoječega sistema zaradi posameznikov, ki so zlorabljali sistem.



»Ministrstvo je našim pripombam prišlo na uho, tako da se spremembe sedaj fokusirajo na področje, kjer so bile anomalije. Še zmeraj imamo normirane odhodke v višini 80 odstotkov, še zmeraj je možno, da samozaposleni in tisti, ki zaposlujejo, imajo normirane odhodke v višini do 100 tisoč evrov,« pojasnjuje Lamperger. Po njegovem mnenju je obstoječi sistem preprost in ugoden, samostojni podjetniki pa točno vedo, koliko davkov bodo plačali. Novost pa je, da so normirani odhodki absolutno navzgor omejeni.

MIRA ČREŠNAR

## PARTNERJI ODDAJE

Poleg OZS so oddajo podprli tudi njeni dolgoletni partnerji, in sicer NLB, Zavarovalnica Triglav, Slovenski podjetniški sklad, Sklad obrtnikov in podjetnikov, Spirit Slovenija ter Center RS za poklicno izobraževanje.

## VABLJENI K SODELOVANJU!

Če imate vprašanje s področja davčne ali delovnopravne zakonodaje, ne oklevajte. Pišite na [izzivi@rtvslo.si](mailto:izzivi@rtvslo.si), odgovor pa vam bomo posredovali v oddaji.



# Vztrajnost in trdo delo za uspeh

*V oddaji so ustvarjalci oddaje predstavili zgodbi dveh uspešnih podjetnikov. V Kovinoplastiki Povše dokazujejo, da lahko tudi manjši obrati uspešno sodelujejo z velikimi sistemi. Druga pa je zgodba Marije Čop, prejemnica priznanja za življenjsko delo na letošnjih Dnevih slovenskega turizma, ki je s svojim delom v Zasavju je zapisala novo pot tamkajšnjega turizma in gostinstva.*

**V** Kovinoplastiki Povše, podjetju s 40-letno tradicijo, večji del proizvodnje predstavlja izdelava sestavnih delov, večinoma zobnikov, za male gospodinske aparate. V podjetju je zaposlenih okrog 25 ljudi, čeprav so roboti nadomestili kar nekaj težkega dela. **Ivan Povše**, direktor podjetja, je prvi stroj za prede-



lavo termoplastov izdelal sam, saj pred leti zanj denarja ni imel. Ker se je odločil za način predelave na način vakuumiranja, praktično ni imel konkurence, kljub temu pa je bilo treba dosti truda in trdega dela, da so jih poslovni partnerji, tudi BSH, ki je eden največjih, prepoznali kot zanesljive.

V podjetju stalno posodablja proizvodnjo. Tako so na primer popolnoma avtomatizirali proizvodnjo v tistih delih, kjer je za ljudi delo zelo naporno, poleg tega pa jih v robotizacijo silijo tudi azijski trgi, ki znižujejo cene. Poleg tega, da izdelujejo sestavne dele za male gospodinske aparate in sodelujejo pri snovanju novih, v zadnjem času s filtri za vodo stopajo tudi na področje varstva okolja.

## Kako zavarovati terjatve?

Marsikateri obrtnik in podjetnik se sprašuje, kako obvladovati tveganja, kako je z garancijami. Na vprašanja, povezana z zavarovanjem terjatev, sta v studiu odgovarjala **Polona Žižmund**,

vodja garancijskega poslovanja NLB, in **Matija Mazalovič**, vodja za trgovinsko financiranje NLB.



Poudarila sta, da so situacije, ko podjetniki čakajo na plačila, zelo pogoste in izpostavila nekaj instrumentov trgovskega bančništva, s katerimi obrtniki in podjetniki lahko zavarujejo neplačila ali zamude. »Bančna garancija za pravočasno plačilo, dokumentarni inkaso, dokumentarni akreditiv, bančna plačilna obveza so instrumenti zavarovanja, iz katerih je mogoče izpeljati tudi financiranje, da se premestijo likvidnostne težave,« je povedala Žižmundova, Mazalovič pa je dodal, da je najpogostejši instrument, ki se uporablja pri poslovanju s kupci, akreditiv, ki omogoča preprost način financiranja. Omenil je še odkup terjatev, ki ga ponuja banka: »Podjetja se vedno pogosteje odločajo za prodajo terjatev, in vedno več je razlogov za takšne odločitve. Najpogostejši razlog je seveda takojšnja likvidnost s prodajo terjatve, vedno bolj pogost razlog pa je tudi optimizacija bilance. S prodajo terjatev se namreč popravijo določeni kazalniki v bilanci, kar vpliva na boniteto pri banki in poslovnih partnerjih.«

## V gostinstvu so vse bolj pomembne zgodbe

Na letošnjih Dnevih slovenskega turizma je priznanje za življenjsko delo

v gostinstvu in promocijo kulinarike v Zasavju prejela **Marija Čop**. Brez nje Zasavja prav gotovo še vedno ne bi bilo na kulinaričnem zemljevidu Slovenije.

Marija Čop s ponosom pokaže domačijo in z žarom v očeh razlaga svojo vizijo. Skozi leta so Čopovi iskali in uvažali nove dejavnosti, med drugim tudi catering, največ pozornosti pa namenja jo ponudbi v kuhinji, kjer so izjemno pomembne domače in lokalne sestavine, iz katerih Marijin sin Lojze spretno ustvarja svojevrstno kulinariko.

Čopovi imajo svojo zgodbo in jo gostu tudi znajo predstaviti. Zakaj je to tako pomembno, je v studiu pojasnil podpredsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS **Drago Delalut**: »Gostje, ki prihajajo v gostinske lokale, ki so znani po dobri domači hrani, želijo slišati



tudi zgodbo. Slišati želijo, od kod prihaja hrana in zakaj je tako dobra. Zgodbe so sestavni del kakovostne gostinske ponudbe. Tisti, ki jih ima, tudi uspe. Poleg tega mora lokalni gostinec poznati tudi drugo lokalno ponudbo.«

Delalut se je dotaknil še pomena družine v gostinstvu, ki je po njegovem mnenju ključna za to in opozoril na pomanjkanje ustreznega kadra v gostinstvu, neustrezna določila v gostinskih predpisih, neživiljenjski nadzor in preveč administriranja.

EVA MIHELIČ

## 10. ODDAJA IZZIVI – OBRT IN PODJETNIŠTVO

# O pomenu lesa v Sloveniji

*Osrednja tema oddaje je bila lesno gospodarstvo. Zavarovalnica Triglav, partner tokratne oddaje, pa je predstavila zavarovanje obratovalnega zastoja. Če podjetje utрпи materialno škodo v proizvodnem procesu, ne more ustvarjati prihodkov, ki so nujni potrebni za poslovanje podjetja. Prav zato je takšno zavarovanje zelo smiselno, saj podjetje z zavarovalnino kompenzira izpad prihodkov.*

»V Sloveniji premalo izkoriščamo les, ki je naše edino naravno bogastvo. Gre za izjemne naravne resurse, ki pa jim ne znamo dati dodane vrednosti,« meni **Tadej Glažer**, prodekan Fakultete za arhitekturo v Ljubljani. O lesu sta v studiu govorila **Jože Prikeržnik**, direktor Direktorata za lesarstvo, ter **Alojz Selišnik** iz Mizarstva Melu. Vloga Direktorata je zlasti podpora lesne industrije, podpora lesnih podjetij na sejnih, skrb za promocijo lesa med širšo javnostjo ter podpora podjetjem z evropskimi kohezij-



skimi sredstvi. »Ni v redu, da izvažamo samo hlodovino. Mi smo sposobni narediti končni izdelek. Cilj naše države mora biti čim višja stopnja predelave lesa,« je poudaril Selišnik. Tudi Prikeržnik je dejal, da si prizadevajo za »podporo projektov,

kjer pridemo do izdelkov s čim višjo dodano vrednostjo.

V oddaji so predstavili tudi podjetje Marles s 75-letno tradicijo, kjer so izdelali več kot 28 tisoč stanovanjskih hiš in 400 večjih objektov. Podjetje je dobilo tudi finančno podporo Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Proizvodnja je v Lovrencu na Pohorju in Podvelki. 70 odstotkov Marles hiš izvozijo v tujino. Direktor podjetja **Bogdan Božac** napoveduje, da bodo največjo rast beležili na trgih Švice, Avstrije in Slovenije. Po mnenju direktorja manjka predvsem vmesni člen pri izdelavi polizdelkov. Direktorat za lesarstvo ima na voljo še 30 milijonov evrov nepovratnih sredstev, ki jih bodo med drugim namenili tudi za podjetja, ki izdelujejo polizdelke.

## Zavarovanje obratovalnega zastoja

V primeru, ko podjetje utрпи materialno škodo v proizvodnem procesu, ne more ustvarjati prihodkov, ki so nujni potrebni za poslovanje podjetja. »Običajno so te škode celo večje od same materialne škode, ki prizadene podjetje. Zato je pomembno, da podjetje razmisli, ali takšna oblika zavarovanj pride v



poštev,« je dejal **Peter Jakopič** iz Zavarovalnice Triglav. Podjetje si tako zagotovi takšen materialni položaj kot bi ga imel v primeru, če do škode ne bi prišlo. »Z zavarovalnino, ki jo pridobi od zavarovalnice, podjetje kompenzira izpad prihodkov,« pojasnjuje Jakopič.

Zavarovanje pri obratovalnem v zastoju pride v poštev pri vseh podjetjih. »Daljše kot je obdobje, ki ga potrebuje podjetje za obnovo proizvodnje, bolj smiselno je takšno zavarovanje,« še meni Jakopič. Predvsem v tujini so ta zavarovanja zelo razširjena, pri nas se podjetja še ne poslužujejo teh zavarovanj v takšnem obsegu. Jakopič dodaja: »Podjetnik se mora odločiti, kaj želi, da je predmet kritja. S tem zavarovanjem se krijejo fiksni stroški poslovanja in dobiček.«

MIRA ČREŠNAR

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH**  
PO NOVM TUDI PLAČILNA



vse informacije o popustih in ugodnostih

**mozaikpodjetnih.si**



# Društvo tudi v interesu aktivnih obrtnikov in podjetnikov (3.)

*Skrb za udobno in predvsem varno življenje posameznika v obdobju upokojitve je obveza slehernika od začetka njegovega poslovnega delovanja. Medtem ko za zaposlene v gospodarskih sistemih v tem pogledu skrbijo različni sindikati, obrtniki in mali podjetniki v Sloveniji nimajo svojega predstavnika. Izjema so vsekakor zbornice, vendar te na težave, ki lahko nastanejo ob zanemarjanju opozoril glede oblikovanje lastnih fondov za potrebe v času upokojitve, lahko le opozarjajo.*

**Z**rastjo števila članov društvo DUPOS pridobiva možnost opravljati tudi vlogo reprezentativnega predstavnika upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije.

Opozorimo na dve trenutno aktualni možnosti konkretizacije zavzemanja za oblikovanje zanesljivih podlag v zakonodaji, ki bodo omogočale predvsem samozaposlenim v obliki s. p.-ja in drugih oblikah trdnejšo pravno varnost in na podlagi te tudi osebno varnost teh ljudi v času upokojitve.

V prvi vrsti možnosti za vplivanje na zakonodajo dajeta centra odločanja na državni ravni:

1. Državni zbor RS in
2. Državni svet RS.

Vsekakor je prvi najpomembnejši. Tu struktura obrtnikov in malih podjetnikov, ki šteje v Sloveniji preko 50 tisoč subjektov, nima svojega direktnega predstavnika. Odvisna je predvsem od pogledov posameznih političnih strank

na vsebino in vlogo malega gospodarstva. Praksa je žal takšna, da vse politične stranke ob volitvah sicer trdijo, da gospodarski razvoj Slovenije temelji na malem gospodarstvu, kar pa pri oblikovanju zakonodaje zanj po volitvah kar hitro pozabijo.

Vztrajati je treba, da v kolikor država resno misli na malo gospodarstvo kot temeljno gonilno silo gospodarskega razvoja Slovenije, naj v okviru Državnega zbora RS oblikuje samostojen odbor za malo gospodarstvo, če že pri vladi ni mogoče oblikovati področnega ministrstva zanj.

Dogaja se tudi, da kadar sprejemajo zakone – tudi za obrtnike in upokojene obrtnike –, iz nam neznanih vzrokov te izoblikujejo hudo neživiljenjske in kot takšni prej zavirajo (predvsem birokratizirajo) poslovanje. Primer, ki ga ne smemo pozabiti, je zagotovo poslovna reaktivacija ali nadaljevanje poslovne aktivnosti obrtnika ob izpolnitvi pogojev za upokojitve. Za pošteno ureditev tega odnosa smo se zavzeli v društvu DUPOS in pri tem močno podprli OZS pri njenih strokovnih aktivnostih v tej smeri, vendar smo bili vsi preslišani.

Državni zbor in vlada pripravljata predlog novega zakona, ki bo še kako zadeval vse zdravstveno in invalidsko prizadete občane (tudi upokojene obrtnike) – Zakon o celostni oskrbi prizadetih v Sloveniji. Ta očitno predvideva za vse državljane posebno dajatev, ki je doslej ni bilo. Kaj pa tisti, ki je ne bodo mogli?!

Skupaj z ZDUS, katerega kolektivni član je tudi DUPOS, bomo morali strniti vrste in temeljito proučiti ta predlog zakona. Ali bomo pri pripombah uspeli ali ne, je odvisno tudi od številčne moči društva. Zato je zelo pomembno, da se članstvo intenzivno povečuje in krepi svoje aktivnosti skozi društvene območne odbore.

**Pri tem pričakujemo solidarno pomoč tudi poslovno aktivnih obrtnikov.**

## Vsaj v Državnem svetu RS svoj odbor

Državni svet RS je formalno telo nadzora, v katerem imamo zastopnika malega gospodarstva. Vsi, ki smo organizirani v okviru zbornic, drugih združenj obrtnikov in še posebej mi v društvu DUPOS, moramo biti izjemno zainteresirani, da bomo tam imeli aktivnega predstavnika malega gospodarstva, ki ta sektor gospodarstva zares pozna in ima tudi vizijo njegovega razvoja. Še ta mesec bodo elektorske volitve članov Državnega sveta RS in vsi skupaj moramo preko zborničnih elektorjev zagotoviti v tem svetu osebo, ki bo sposobna uspešno zagovarjati interese obrtnikov in malih podjetnikov. Hkrati moramo vztrajati, da vsaj v okviru državnega sveta zaživi Odbor za razvoj malega gospodarstva v Sloveniji, ki bi nadzoroval odločitve Državnega zbora RS, vezane na malo gospodarstvo.

UO DUPOS

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

Željo za včlanitev nam posredujte po e-pošti: **dupos.je@siol.net** ali po navadni pošti na naslov: **Društvo DUPOS, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana.**

Sporočite nam svoje kontaktne podatke (naslov, telefon, e-naslov), da vam pošljemo potrebno dokumentacijo.

# Korak na poti k digitalizaciji

*Da bi obrtnikom ter mikro in malim podjetnikom kar se da poenostavili poslovanje, so v Telekomu Slovenije pripravili zanje tako imenovane poslovne pakete. Ti pokrivajo osnovne informacijsko-komunikacijske potrebe podjetja, saj vključujejo hiter dostop do interneta, fiksno IP-telefonijo, mobilno telefonijo in dodatne napredne komunikacijske storitve. Podrobnejše nam je najnovejšo ponudbo za poslovne uporabnike predstavil Tadej Smogavec, vodja poslovnega segmenta.*



• **Segmentu mikro, malih in srednje velikih podjetij namenjate veliko pozornosti. Na kaj bi jih v tem trenutku opozorili?**

»Res mislimo nanje. Telekom Slovenije je primarni ponudnik telekomunikacijskih storitev večini večjih slovenskih podjetij, v zadnjem času pa sisteme, ki smo jih nekoč uporabljali izključno za velika podjetja, prilagajamo

tako, da so ti zelo preprosti za uporabo tudi v mikro, malih in srednje velikih podjetjih.

Sicer pa smo v dobi digitalizacije, ki jo sam primerjam z industrijsko revolucijo. Tako kot pred prihodom strojev so ljudje tudi danes negotovi do prihajajočih sprememb. Poslovni modeli podjetij se že spreminjajo in tako kot ka-

žejo zgodovinske izkušnje, bodo najbolj uspešni tisti, ki se bodo prej prilagodili.

Telekom Slovenije je eno vodilnih podjetij v Sloveniji, ki lahko podjetjem ponudi vrhunsko tehnologijo, ki je lahko dobra osnova za digitalizacijo poslovanja.«

• **Kje se trend digitalizacije odraža v vaši ponudbi?**

»Telekomunikacijska podjetja danes konkuriramo pri ponudbi osnovnih telekomunikacijskih storitev, mobilne telefonije, dostopu do interneta in fiksni telefoniji, za nekatere dejavnosti je pomembna tudi televizija. Za to ponudbo ne moremo več govoriti, ali jo podjetja potrebujejo ali ne. Te storitve danes predstavljajo osnovno infrastrukturo podjetij. Konkurenca je zelo močna, ponudbe so na prvi pogled zelo različne, če pa jih damo na isti imenovalec, smo vsi ponudniki v rangi evra ali dveh. Zato Telekom Slovenije podjetjem ponuja storitve z dodano vrednostjo.

Letos smo najprej opozarjali na varno shranjevanje podatkov. Podjetja danes večino podatkov hranijo v digitalni obliki. Ti so shranjeni na mobitelih ali na računalnikih. Ranljivost obeh naprav pa je zelo velika. Če podjetje izgubi podatke o strankah, poslovnih partnerjih, celo poslovne skrivnosti, je lahko ogrožen obstoj podjetja, v vsakem primeru pa nastane velika poslovna škoda. Danes v okviru telekomunikacijskih storitev ponujamo varno shranjevanje podatkov z



mobilnih naprav in z računalnikov, kar je lahko že prvi korak k digitalizaciji.

Poleg tega opozarjamo na pomen uporabe profesionalnih storitev elektronske pošte. Veliko malih podjetij uporablja generične pošte (Gmail, Yahoo in podobni). Ti sistemi so javno dostopni, kar predstavlja precejšnje tveganje, ki se ga mnogi premalo zavedajo. Prek elektronske pošte se pošiljajo številni podatki, za katere podjetniki ne bi želeli, da pridejo v roke konkurence. Uporabnikom zato ponujamo profesionalen poštni predal, ki ima vse potrebne certifikate, ki zagotavljajo, da gre za osebni prostor uporabnika.

Vsem poslovnim uporabnikom naših telekomunikacijskih storitev ponujamo tudi brezplačno domeno, najnovejši del ponudbe pa je postavitve spletne strani. Ker verjamemo, da je pojavnost na spletu ogledalo podjetja, smo se odločili, da jim zagotovimo sodobno, mobilnim napravam prilagojeno spletno stran. Najbolj kompleksna verzija vsebuje tudi spletno trgovino, ki jo v celoti postavimo mi.

Izjemno pomembno se mi zdi povedati, da imajo lahko storitve, ki sem jih omenil, naša dodatna ponudba, zelo veliko dodano vrednost. Prihraniti evro ali dva ali zavarovati podatke, ki so za podjetje življenjsko pomembni, oziroma odpreti vrata novim poslom. Tukaj je dodana vrednost, ne pa v parih evrih na mesec. Gre za zelo osnovne stvari na poti k digitalizaciji, ampak neke je potrebno pričeti.«

#### • Katere so največje prednosti poslovnih paketov?

»Vse storitve ne le zagotavljamo, ampak podjetjem nudimo tudi popolno podporo. Ne gre torej samo za zagotavljanje dostopa do storitev, ampak tudi vzpostavimo delovanje storitev in zagotavljamo podporo pri uporabi.

Druga zadeva pa je tehnična podpora, ki jo lahko zagotovimo tem podjetjem. Smo zelo dober partner največjim slovenskim podjetjem in to želimo postati tudi malim. Poudarim naj, da za shranjevanje podatkov in elektronsko pošto uporabljamo sisteme, ki jih uporabljajo tudi svetovni velikani, kot

sta na primer Coca-Cola in McDonald's. Tako si preko Telekom Slovenije tako rekoč vsak obrtnik ali podjetnik zagotovi za svoje poslovanje tako dober sistem, kot ga imajo globalna podjetja.«

#### • Pomislili pa ste tudi na tiste, ki večino poslujejo na spletu oziroma jim je učinkovito pojavljanje na spletu ključno. Kaj ste pripravili zanje?

»Varno shranjevanje podatkov in elektronska pošta je del paketa Office 365, ki ima možnost nadgradnje z aplikacijami, ki jih poznamo iz okolja Microsoft. S temi storitvami se lahko poenostavijo številni procesi. Na primer: že zgolj z deljenjem koledarjev je poslovanje lahko veliko bolj učinkovito, delo več ljudi na istem dokumentu omogoča učinkovito sodelovanje, tudi če sodelavci niso na isti lokaciji, kar prihrani čas in denar. Vključen je tudi Skype for business, ki omogoča videokonference, deljenje zaslonov na računalniku, predstavitev drugim udeležencem. Take

racionalizacije v poslovanju lahko prinesejo velike prihranke.«

#### • Lahko med poslovnimi paketi vsak obrtnik, podjetnik najde primerne zase?

»Verjamem, da. Poslovni paketi so sicer namenjeni mikro in malim podjetjem, ki imajo do 30 zaposlenih. Poslovni paketi so nabor telekomunikacijskih in IT storitev, ki so zapakirane v paket predvsem zato, da so preproste za nakup in za uporabo.«

#### • Kako najlažje do dodatnih informacij o poslovnih paketih?

»Za poslovne uporabnike imamo poseben klicni center na številki 080 70 70. Svetujem, da se obrtniki in podjetniki obrnejo nanj, saj so v njem svetovalci, ki poznajo poslovno ponudbo, poznajo težave podjetnikov in vejo, kako jim pomagati. Poleg tega so usposobljeni svetovalci tudi v vseh Telekomovih centrih, kjer se da dobiti informacije o tem, kako posodobiti svoje poslovanje.«

EVA MIHELICH

Celovito poslovno ponudbo najdete v najnovejšem katalogu Telekom Slovenije, ki je priložen tokratni reviji Obrtnik podjetnik. Gre za prvi poslovni katalog Telekom Slovenije z interaktivno vsebino.

Naložite si aplikacijo VizionAR in vsebine bodo zaživele!

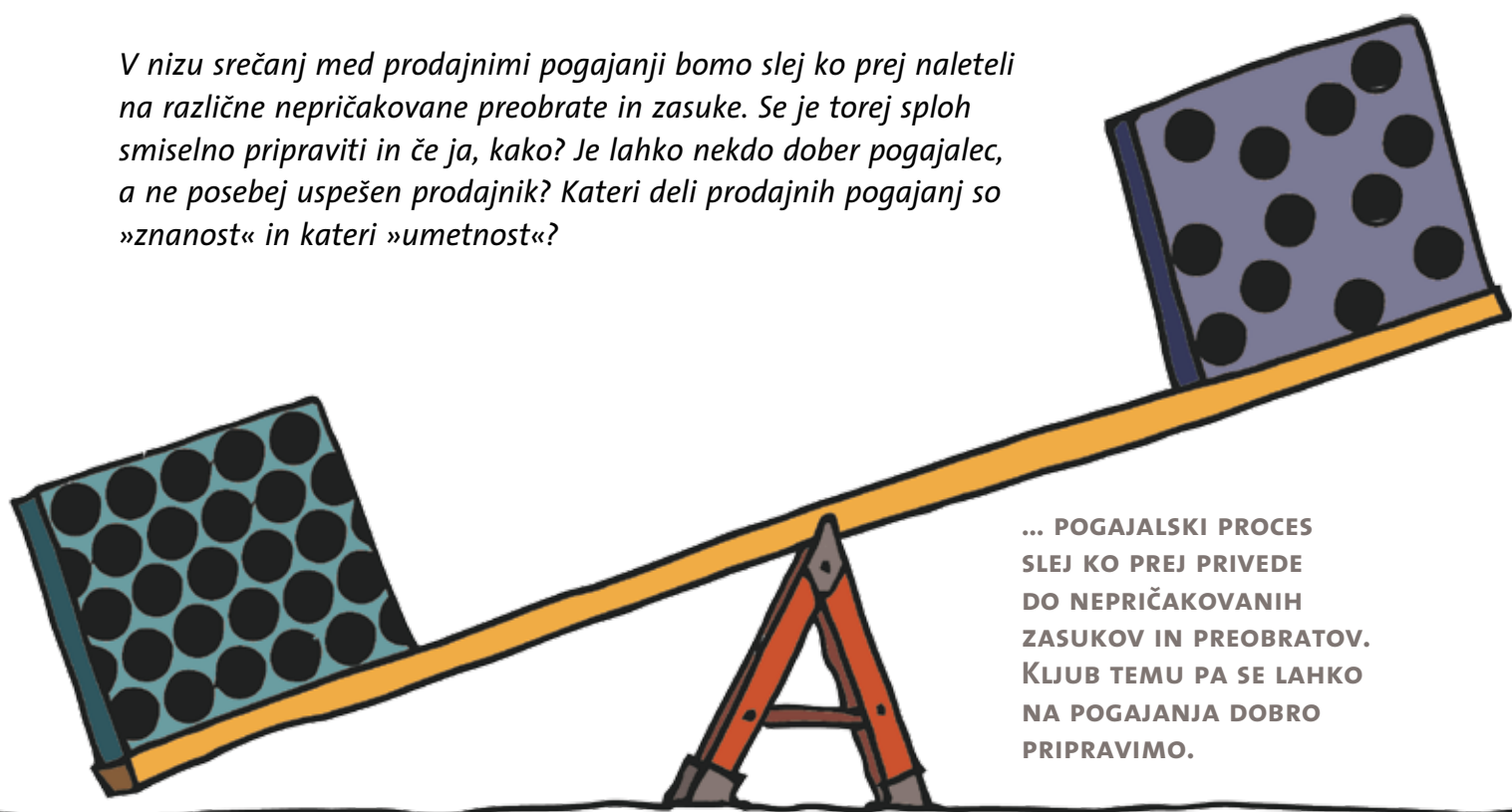


TelekomSlovenije

## PRODAJA IN POGAJANJA

# Ste dobro pripravljeni na prodajna pogajanja?

*V nizu srečanj med prodajnimi pogajanjmi bomo slej ko prej naleteli na različne nepričakovane preobrate in zasuke. Se je torej sploh smiselno pripraviti in če ja, kako? Je lahko nekdo dober pogajalec, a ne posebej uspešen prodajnik? Kateri deli prodajnih pogajanj so »znanost« in kateri »umetnost«?*



... POGAJALSKI PROCES SLEJ KO PREJ PRIVEDE DO NEPRIČAKOVANIH ZASUKOV IN PREOBRATOV. KLJUB TEMU PA SE LAHKO NA POGAJANJA DOBRO PRIPRAVIMO.

**P**rodajna in marketinška prizadevanja so usmerjena v to, da bi premagali pomisleke kupca in spodbudili njegovo zavezo. Če si predstavljamo kupca in prodajalca na nasprotnih straneh tehtnice, se mora situacija prevesiti:

- od točke, ko je tehtnica nagnjena na stran kupca (zaradi njegovega nasprotovanja nakupu),
- do točke, kjer prodajalec na svoji strani zgradi takšno prodajno argumentacijo, da kupec ne more več nasprotovati na takšen način, zato se nagib zmanjša.

Med tem nagibanjem tehtnice na eno in drugo stran si lahko predstavljamo točko, na kateri je tehtnica v vodoravnem položaju oziroma »uravnovežena«, kar pomeni, da je prodajnikova potreba, da proda, postala enakovredna strankini želji, da kupi. Če je v igri več ponudnikov, katerih prodajna prizadevanja so dosegla takšno uravnoveženo stanje, se bo kupec morda pogajal z vsemi hkrati in tako poskušal priti do boljšega posla.

### Pogajalska srečanja

Prej opisani uravnoveženi situaciji lahko sledi vrsta pogajalskih srečanj (ena-na-ena) med kupcem in vsakim od dobaviteljev. Kakšen bo zaključek na teh srečanjih, je za kogar koli od vpletenih težko napovedati. Takšna dinamika pomeni, da pogajalski proces slej ko prej privede do nepričakovanih zasukov in preobratov. Kljub temu pa se lahko na pogajanja dobro pripravimo in neodvisno od teh zasukov predvidimo tri faze pogajalskega procesa.

## Kontrolni seznam pogajanj (okvirna struktura)

| Vodenje evidence pogajalskih srečanj<br>Podrobnosti srečanja   Splošni za celotna pogajanja   Cilji tega pogajalskega srečanja |                                           |                                                                  |                                           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Analiza kupca                                                                                                                  | Analiza naše ponudbe                      | Analiza ponudbe ali potencialne ponudbe najmočnejšega konkurenta | Taktika                                   |
| Obvladovanje informacij                                                                                                        | Sestavni elementi                         | Prednosti in priložnosti                                         | Naše taktike                              |
| Prilagoditve                                                                                                                   | Variabilni elementi                       | Slabosti in šibkosti                                             | Taktike kupca – kako naj se jih ubranimo  |
| Kako najboljše uporabiti?                                                                                                      | Pogajalski »prostor«, vrednost in stroški | Izločitev ali načrtovanje zmanjšanja tveganj                     | Kako lahko nagnemo tehtnico na našo stran |
| Strategija tega pogajalskega srečanja                                                                                          |                                           |                                                                  |                                           |
| Izid                                                                                                                           |                                           |                                                                  |                                           |
| Prihodnje aktivnosti                                                                                                           |                                           |                                                                  |                                           |

Pri prilagajanju zgornje strukture vašim potrebam vam bosta prav prišli skrbnost in strokovna usposobljenost.

Te faze so:

– **Faza razgovorov**, znotraj katere pride do izmenjave stališč z namenom, da se razkrijejo zanimanja, ki stojijo v ozadju teh stališč in najde skupne temelje.

– **Faza soočenja predlogov** za prilagajanje, zblíževanje stališč, ki omogoča dogovor, pozitiven za obe vpleteni strani (win-win).

– **Faza »barantanja«**, da bi dosegli trden in natančen dogovor.

To so različne faze pogajanj in ne posamezni koraki. Pogajalski proces se giblje med temi fazami – te se lahko me-

### Kaj pripraviti?

Predvsem je treba analizirati tri vidike, in sicer, kaj prinašamo oziroma ponujamo (naša ponudba), kaj ponujajo naši konkurenti, ne nazadnje pa moramo analizirati kupca, da se bomo znali ustrezno vesti med vsemi navedenimi fazami. Na podlagi tega lahko med procesom pogajanj oblikujemo lastno taktiko in obrambo pred pričakovanimi taktikami nasprotnih strani.

Štirje parametri, ki jih je dobro pripraviti, so torej:

– **Analiza kupca** – vzorci in zaporedje sprejemanja odločitev.

– **Analiza lastne ponudbe** – elementi, iz katerih je ponudba sestavljena, vrednost vsakega izmed njih za kupca in s tem povezan strošek za nas ter določanje tistih elementov, glede katerih se lahko prilagodimo, pa čeprav zgolj minimalno.

– **Analiza največjega konkurenta** – »analiza PSPN«.

– **Taktike, ki jih je treba načrtovati.**  
**Kako se ubraniti strankinih taktik?**

### Prednosti temeljite priprave na prodajna pogajanja

– Tako lahko določimo parametre, glede katerih se lahko prilagajamo in že vnaprej določimo točko, kjer bomo pogajanja prekinili.

– Tako je manj možnosti, da preveč popustimo.

– Kupčeve taktike nas ne bodo zmedle in vznemirile. Poleg tega lahko, če je potrebno, tudi sami presenetimo s pomočjo vnaprej premišljenih taktik.

– Fazo razgovorov lahko usmerjamo tako, da bomo nagnili tehtnico na našo stran.

– Izognemo se temu, da bi nas premagala čustva.

### O AVTORJU ČLANKA:

Mercuri International je vodilno svetovno treninško podjetje za povečanje prodajne uspešnosti v Sloveniji in Evropi. Z enkratno kombinacijo svetovanja in treninškega znanja ter izkušenj so pomagali že številnim podjetjem in njihovim zaposlenim, da so postali učinkovitejši in uspešnejši v izvajanju prodajnih aktivnosti ter da so dosegli želene izboljšave rezultatov.

Več informacij na  
[www.mercuri-int.si](http://www.mercuri-int.si)



### DOBER POGAJALEC MORA BITI NENEHNO V STANJU PRIPRAVLJENOSTI.

njajo od srečanja do srečanja, lahko pa do premikov pride znotraj enega samega srečanja. Določanje posamezne faze in temu skladna prilagoditev lastnega delovanja – to je skrivnost pogajalskega procesa. Priporočljivo je, da organizirate posebno mapo za kontrolne sezname pogajanj s strukturiranimi in organiziranimi informacijami (glejte v nadaljevanju), ki jih lahko od enega do drugega obiska posodabljate in dopolnjujete. Poleg tega je dobro beležiti zgodovino vseh srečanj, da vam bo na dosegu roke in se boste lahko sklicevali nanjo.



## INVESTICIJE V SONČNE ELEKTRARNE SPET PRIVLAČNE

# Sta sonce in veter znova »in«?

*V letu 2017 končno postaja jasno, tako zainteresirani javnosti kot tudi politikom, da moramo za trajnostni razvoj gospodarstva in družbe začeti postopoma opuščati fosilna goriva in preiti na obnovljive vire energije. Zgodovina namreč dokazuje, da brez lahko dostopne in razpoložljive ter poceni energije ni pravega razvoja.*



Jasno je tudi, da s trenutnimi glavnimi viri za pridobivanje energije vsekakor ne bomo uspeli zadovoljiti naših prihodnjih potreb. Ne le to, obstoječi glavni viri za pridobivanje energije namreč onesnažujejo okolje in naravo in so eden glavnih vzrokov za podnebne spremembe ter imajo močan ter znaten vpliv tudi na zdravje človeka.

Sektor zelene energije tako vedno bolj pridobiva na pozornosti in razširjenosti, kar posledično pozitivno vpliva na zniževanje cen komponent in dela danes investicijo v tovrsten sektor vedno bolj privlačno. Sončne elektrarne za gospodinjstva tako že dolgo niso več le modna muha. Po pregledanih izračunih se sončna elektrarna kaže kot zelo dobra investicija, ki koristi tako okolju kot tudi denarnici. Seveda pa je pri tem

zelo pomembno, da v času načrtovanja sončne elektrarne upoštevamo vse dejavnike v okolju in na stavbi, da s tem pridobimo optimalen izkoristek.

## Velik prelom za obnovljive vire energije

Lansko leto je bilo na področju obnovljivih virov energije precej prelomno leto. Ne le povečanje investicij in zanimanje javnosti, pridobivanje električne energije iz sončnih in vetrnih elektrarn je marsikje po svetu podrla rekorde. Avstralija je tako v lanskem letu dosegla rekordno proizvodnjo iz obnovljivih virov energije, ki lahko napaja že preko 70 odstotkov vseh domov v Avstraliji, letos se je ta številka še nekoliko zvišala. Kitajska je v letošnjem letu že dosegla lasten cilj proizvodnje elektrike iz sonca, ki je bil

sicer predviden za leto 2020. Absolutni rekord pa drži Škotska, ki je letos postavila svetovni rekord v proizvodnji elektrike iz vetra – z njo po zadnjih podatkih trenutno pokrivajo več kot 116 odstotkov svojih lastnih potreb po energiji.

Zanimivi premiki se dogajajo tudi v Nemčiji, ki je tradicionalno zelo naklonjena energetske tranziciji v obnovljive vire. Skupni delež proizvodnje elektrike v vetrnih, hidro- in sončnih elektrarnah je v Nemčiji v prvi polovici letošnjega leta zrasel na rekordnih 35 odstotkov. Zanimiv je podatek, da je Nemčija letos ob določenih sončnih in vetrovnih dnevih pridobila tudi do 85 odstotkov elektrike iz obnovljivih virov, njihov glavni cilj pa je, da bi do leta 2050 kar 80 odstotkov elektrike pridobili izključno iz obnovljivih virov energije.

Sicer so v letu 2016 investicije v izgradnjo obnovljivih virov energije doživele kratkoročni upad, se pa je zato povečala svetovna proizvodnja električne energije iz obnovljivih virov. Trenutno obnovljivi viri energije proizvedejo 11,3 odstotka svetovnih potreb po električni energiji, še leta 2011 je bilo te proizvodnje za polovico manj, le 6,9 odstotka.

Leta 2016 je bilo po svetu nameščenih največ različnih projektov za pridobivanje elektrike iz obnovljivih virov energije kot katerokoli lepo poprej. Čista energija je tako lani predstavljala kar 55 odstotkov novo zgrajenih proizvodnih kapacitet za pridobivanje elektrike, trend se nadaljuje tudi v letošnjem letu.

## Prednosti obnovljivih virov energije

Obnovljivi viri energije imajo veliko prednosti, saj v osnovi najprej izboljšujejo kakovost okolja in predvsem preprečujejo nadaljnje spreminjanje podnebja. Poleg ohranjanja narave lahko obnovljivi viri energije državam nudijo večjo varnost z zmanjšanjem odvisnosti od uvoženih virov energije. To lahko pozitivno vpliva tako politično kot tudi gospodarsko. V zadnjih letih, ko postaja elektrika iz obnovljivih virov vse cenejša, se to odraža v vse večji učinkovitosti in tako postaja sektor obnovljivih virov energije eden najhitreje rastočih sektorjev, ki ponuja veliko število zaposlitev in poganja nov tehnološki razvoj. Ne nazadnje pa postaja vedno večja prednost sončnih elektrarn tudi v finančnem učinku in zelo dobrem letnem donosu na vložena sredstva, ki za nekajkratnik presega donos bančnih depozitov.

## Investicija v energetske neodvisnosti ponuja finančno varnost

Iz vidika podjetij in posameznikov postaja investicija v solarno ali vetrno elektrarno vedno bolj smiselna in tudi finančno zanimiva. Ko poskrbimo za energetske neodvisnosti, se namreč finančni učinek pokaže takoj v znižanju stroškov elektrike zaradi samooskrbe in s tem posledično tudi v zmanjšanju odvisnosti od elektrodistributerjev in od gibanja cen električne energije na trgu. Če se v nadaljevanju odločimo še za hranilnike električne energije (baterije) s tem dosežemo popolno energetske neodvisnosti in lastno samooskrbo.

Pomembno je poudariti, da je sprememba zakonodaje v Sloveniji, ki lastnikom sončnih elektrarn omogoča samooskrbo z električno energijo, naredila investicije v sončne elektrarne spet veliko bolj zanimive. Opcija tako imenovanega »net meteringa« pokriva predvsem gospodinjstva, ki lahko na takšen način občutno prihranijo pri strošku za energijo. Tovrsten način tako ponuja povsem drug finančni učinek, kot če elektriko proizvajamo in jo v celoti prodajamo naprej, kar se je ob umiku subvencionirane cene v preteklosti izkazalo kot zelo dvorezen meč.

Finančna varnost se povečuje tudi zaradi zvišane vrednosti objekta, ki je opremljen s sočno elektrarno. Statistično so cene tovrstnih objektov višje za okrog 5 odstotkov. Pravi finančni učinek pa se vsekakor pokaže v prihrankih pri stroških električne energije, če jih seveda plemenitimo dalje. Pri izračunih se tako pokaže, da se investicija v sončno elektrarno pri trenutnih razmerah na trgu lahko povrne že v devetih letih in lahko pri omenjeni investiciji pričakuje mo okrog 8-odstotni letni donos.

Primerjava treh različno velikih sončnih elektrarn, začetne investicije in prihrankov, ustvarjenih v petindvajsetih letih:



| Vgrajena moč elektrarne | Višina začetne investicije | Povratek investicije | Prihranek po 25 letih |
|-------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------|
| 5 kWp                   | 7391,25 €                  | 9 let                | 10.826 €              |
| 8 kWp                   | 11.388,00 €                | 9 let                | 19.341 €              |
| 11 kWp                  | 15.417,60 €                | 9 let                | 26.672 €              |

Iz omenjenih izračunov je vidno, da je donosnost naložbe v sončno elektrarno za večkratnik višja kot trenutno varčevanje v banki. Povračilna doba 9 let naredi investicijo še veliko bolj zanimivo in privlačno za dodatno razpršitev obstoječega premoženja ter posledično tudi za pomemben korak v energetske neodvisnosti.

V primeru, da se v prihodnosti odločimo še za dodaten nakup baterijskega sistema (ki v zgornjem izračunu ni upoštevan), lahko s tem dosežemo točko popolne energetske neodvisnosti, ko lahko vso količino proizvedene energije porabimo sami. Če bi imeli dovolj velik hranilnik, da bi lahko v prihodnosti zagotavljali še energijo za ogrevanje (primer povezave s toplotno črpalko) in ob tem polnili tudi električni avtomobil, pa finančni učinek postane še veliko bolj zanimiv in še bolj privlačen.

## Prebivalci kot steber energetske tranzicije

S svetovnimi trendi se tudi v Sloveniji v zadnjih letih premikamo v čas, ko sončna elektrarna postaja najcenejši energetske vir, ki je praktičen in zdaj omogoča tudi privlačne zasebne naložbe v zagotavljanje prihodnje energetske neodvisnosti ter nizkih cen električne energije za daljše časovno obdobje. Vsak posameznik bo z udeležbo v trendu sončne energije pridobil dodaten finančni prihranek, ki mu bo omogočal večjo varnost v prihodnosti.

Po izračunih organizacije Greenpeace Slovenija bi lahko skoraj polovica prebivalcev naše države do leta 2050 proizvajala svojo lastno električno energijo iz sonca in vetra. V Sloveniji bi tako lahko »energetski državljani« zadostili kar 25 odstotkom vseh potreb po električni energiji, kar 40 odstotkov gospodinjstev pa bi lahko bilo investitorjev v sončno energijo. Priložnost torej imamo, jo bomo tudi izkoristili?

MATJAŽ ŠTAMULAK,

FINANČNI IN INVESTICIJSKI SVETOVALEC,

WWW.CRESUS.SI

# Popolni vodja sebe in drugih



*Vsi učinkoviti vodje si delijo eno značilnost, pozitivno samopodobo. Dojemajo se kot zanesljivi posamezniki, vredni spoštovanja sebe in drugih. Posamezniki s pozitivno samopodobo posedujejo notranjo moč in pogum, potrebna za samospoštovanje in samozavest. Samopodoba oziroma mentalna slika, ki si jo ustvarjamo o sebi, v veliki meri narekuje raven uspeha. Raven uspešnosti posameznika seveda pomaga narekovati tudi raven uspeha celotne organizacije. Boljša samopodoba tako vodi do več priložnosti za osebni in timski uspeh.*

**D**efinicija »uspeha« se razlikuje od posameznika do posameznika. Za nekoga lahko predstavlja napredovanje na višji položaj v organizaciji, za drugega lahko definira vse, kar so prispevali v življenju sodelavcev, za nekoga tretjega pa se uspeh meri predvsem v velikosti bančnega računa. Uspeh, ki ga iščemo, sestoji tudi iz koščkov in drobcev vsa-

kega od treh omenjenih elementov. Toda obstaja definicija uspeha, ki zajame vse. Uspeh je namreč realizacija vseh vnaprej določenih osebnih ciljev, ki imajo za nas določeno vrednost.

Ta definicija pravi, da je uspeh posledica posameznikovih osebnih odločitev, katere cilje bomo zasledovali. Najpomembnejši faktor pri tem, ki nam je

v pomoč pri iskanju ugodnih odločitev, je pozitivna samopodoba, saj si lahko preko nje zastavimo cilje, ki odražajo naše vrednote in nam njihova realizacija zagotavlja pomen in osebno izpolnitev.

Dejavnik, ki odloča o našem izkoristku potenciala v sedanjosti in prihodnosti, je naša samopodoba. To si



začnemo ustvarjati že takoj po rojstvu. Mentalno sliko sebe si ustvarimo predvsem glede na reakcije ljudi v svojem okolju, bodisi pozitivne ali negativne. Če je bilo v tem procesu posredovanih več informacij ki so nam dopovedovale, da smo premladi, neizkušeni ali omejeni na kakršenkoli način, obstaja velika verjetnost, da smo tem sporočilom verjeli (in jim še verjamemo) ter jih ponotranjili. Takšen proces lahko pusti posledice, ki trajajo še danes, saj lahko nevede omejujemo lasten uspeh zaradi napačnih informacij posredovanih v preteklosti, pridobljenim izkušnjam in kompetencam navkljub.

V nasprotju s prej omenjenim pristopom pa je lahko okolje, v katerem smo odraščali, na naš potencial vplivalo tudi izrazito pozitivno predvsem s pohvalami za naše dosežke in s spodbujanjem na naše delovanje. Toda ne glede na našo preteklost velja to, kdo in kakšni smo zdaj. To pa je v veliki meri odvisno od prepričanja o sebi, o tem, kaj bomo postali ter o naši pripravljenosti za spremembo svoje samopodobe.

## Izberimo pogum

Svojo osebno in profesionalno samopodobo oblikujemo z zavestnim pomikom k naravnosti poguma. Pogum je stanje duha, ki nam omogoča samozavestno in samostojno soočenje s situacijami, ki nas ogrožajo. Pogum je stanje notranje moči, moralna trdnost in zmoglost spoprijetja z izzivi.

Veliki misleci vseh področij iz vseh dob v zgodovini so priznavali moč naravnosti. **Karl Menninger**, slaven zdravnik, je rekel: »Naravnosti so bolj pomembne od dejstev«. **William James**, priznani psiholog, pa, da je »največje odkritje naše generacije dejstvo, da lahko ljudje s spremembo svoje notranje naravnosti spremenijo zunanje aspekte svojega življenja«. **Lord Byron** je menil, da »lahko izberemo našo naravnost v katerikoli situaciji«.

Proces izboljševanja naše samopodobe je, podobno kot zastavljanje in doseganje katerega koli cilja, lahko razumljiv a izredno učinkovit. Ko se zažemo, da bomo prevzeli zmagovalno

naravnost samozavesti in poguma, bomo napredek opazili skoraj nemudoma. Največ poguma potrebujemo za spektakularne dosežke potrebujemo za zmago nad inercijo. Zakon fizike namreč pravi, da telo, ki miruje, ostane v mirujočem stanju, če nanj ne deluje nobena sila. Več energije je potrebne za vžig avtomobila ali letala kot za vožnjo ali letenje. Več energije je potrebne za spremembo smeri kot za gibanje naravnost. Naše gorivo za spremembe je pogum.

Po začetku nas naprej žene moment. To je druga stran prejšnjega fizikalnega zakona. Telesa v gibanju imajo težnjo ostati v gibanju. Ko začnemo, bomo uživali večjo samozavest in pogum, saj nič ne pomaga uspehu bolj kot prejšnji uspeh. Videli bomo, da se prek pridobitve samozavesti in poguma, ki nam je namenjen, naravnosti množijo podobno kot obresti na varčevalnem računu.

## Načrtujmo prihodnost s pomočjo ciljev

Postavljanje ciljev oblikuje odnos med stanjem, kjer se nahajamo zdaj in stanjem, proti kateremu se pomikamo. Toda le malo ljudi dejansko ima program postavljanja ciljev, saj ne znajo kje začeti. Ne vedo, kje se nahajajo ta trenutek in ker nimajo točno določenih prioritet in vrednot, ne morejo vedeti, kam gredo. Tudi če so osvojili temeljne koncepte, jim manjka izkušenj, s katerimi bi si lahko postavili visoke cilje. Potrebujemo pomoč in usmeritev pri uveljavljanju teorije v prakso. Pomembnost točne določitve in pisanja svojega programa ciljev v načrte je nemogoče preceniti. Točno določeni in zapisani načrti proizvajajo točno določene rezultate. Nedoločeni načrti pa za razliko od prvih ne proizvajajo nedoločenih rezultatov, večino ne proizvajajo prav ničesar.

Pričakujte naslednje koristi postavljanja ciljev in izdelave načrtov:

- **Osredotočenost.** Načrt, ki je zapisan, služi kot opomnik o ciljih, ki smo si jih določili. Držijo nas na poti napredka in delujejo kot preprečevalec zunanjih vplivov in motenj. Napisan načrt nam usmeri čas in energijo, saj vedno vemo

kam gremo in kaj narediti na naslednjem koraku.

- **Jasnost.** Pisanje izostri misel, izostrena misel pa spodbudi akcijo. Že sam pojav ciljev na papirju da določeno jasnost našemu namenu, odločnosti in uspehu.

- **Merljivost.** Zapisani cilji nam služijo kot meritveni instrumenti uspeha. Brez ciljev je ta instrument zamegljen, usmerjenosti ni in motivacija izgine.

- **Usklajenost.** Zapisovanje ciljev nam zagotavlja njihovo medsebojno usklajenost. Takoj, ko jih vidimo pred sabo, so vsa neskladja med cilji takoj vidna. Tako lahko določimo prioritete in izničimo frustracije preden bi le-te povzročile hude posledice.

- **Stimulacija.** Zapisovanje načrtov stimulira in nam pomaga ustvariti navado vizualizacije, ki sama po sebi da kreativnost vsemu, česar se lotimo. Pričakovanje uživanja sadov našega dela nas stimulira da podvojimo naše napore, ki jih vlagamo na poti do izpolnitve svojega cilja. Vizualizacija nagrad, ki izhajajo iz uspeha, je pomemben korak na poti k uspehu.

- **Samoizpolnjujoča se prerokba.** Ko smo zapisali načrt uveljavitve naših ciljev, se naša predanost le-tem utrdi. V glavi si ustvarimo boljšo sliko o tem, kaj hočemo postati in kaj načrtujemo. Ko so cilji jasni, nas kakor z magnetno silo povlečejo k sebi.

- **Pričakovanje ugodnosti.** Zapišimo si vse nagrade, ki si jih bomo zaslužili z dosego zadanega cilja. Zraven uvrstimo tako prednosti, ki jih bomo pridobili, in izgube, ki se jih moramo braniti. To so prepričljivi razlogi za akcijo, s katero bomo dosegli naš cilj. Ko se zavemo, da bodo prednosti naše, dobimo pogum in željo za preboj naprej, preko vseh ovir. Pri pisanju pričakovanih nagrad moramo vključiti tako oprijemljive kot neoprijemljive. Naštevajmo dobrine, ki jih bomo pridobili, ter pozicije, ki jih bomo zasedali, prav tako pa tudi občutek zadovoljstva in izpolnitve, ki ga bomo uživali. Ni pomembno če so nagrade, ki jih naštevamo, pomembne še za koga drugega ali samo za nas same.

DENIS HILČER, KADROOM.SI

## VARNOST NA INTERNETU

# Napačen klik

## lahko pomeni nočno moro za podjetje

*Varnost v informacijski tehnologiji sestavlja množica členov: strojna oprema računalnika, operacijski sistem, požarni zid, protivirusni program in na koncu tudi uporabnik tehnologije. V praksi se izkaže, da je najšibkejši člen v tej verigi ravno človek, česar se dobro zavedajo tudi spletni kriminalci, ki izkoriščajo nepazljivost in nepoučenost zaposlenih v podjetju.*

**M**anjša podjetja, samostojni podjetniki in obrtniki so lahke tarče za spletne kriminalce, saj zaradi omejenih finančnih in kadrovskih virov nimajo ustrezne profesionalne podpore in ne vlagajo dovolj v izobraževanje zaposlenih o načelih varne rabe interneta. Posledice so hitro vidne, ne le kot finančna izguba, ampak tudi v obliki nedosegljivosti dokumentov, nedelovanju spletne strani ali spletne trgovine.

### Plačaj ali se poslovi od dokumentov!

Kot opozarja nacionalni odzivni center SI-CERT, je v zadnjem letu **opazno**

**povečanje spletnih prevar, ki ciljajo na manjša podjetja.** Na prvem mestu so izsiljevalski virusi, ki zašifrirajo vse dokumente in zahtevajo plačilo odkupnine v zameno za šifrirni ključ. **Podjetja in organizacije bodo verjetneje plačale odkupnino, saj nujno potrebujejo podatke za svoje poslovanje.** Plačilo odkupnine spletni kriminalci zahtevajo v kriptovalutah, po podatkih SI-CERT se trenutno višina odkupnine giblje okoli polovice Bitcoina, kar lahko znese tudi več tisoč evrov! Če podjetje nima pravilno izdelanih varnostnih kopij, je plačilo odkupnine edina možnost, da povrnejo dostop do svojih dokumentov. In je tudi zelo dober

razlog, zakaj se pojavljajo vedno nove verzije izsiljevalskih virusov, saj so velik vir zaslužka za spletne kriminalce.

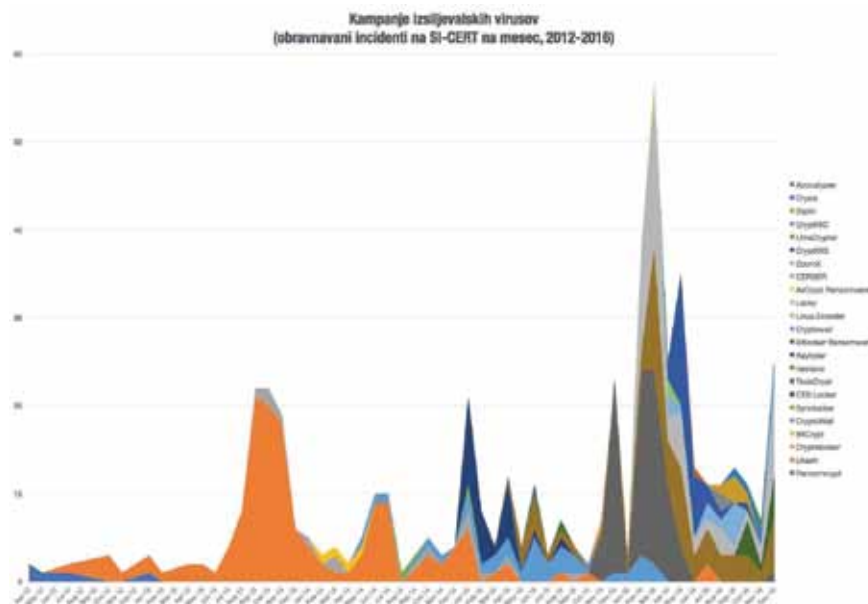
### Kako se lahko okužite z izsiljevalskim virusom?

Izsiljevalski virusi se širijo **predvsem prek okuženih priponk v elektronski pošti.** Ob odprtju okužene priponke se zažene **virus, ki zašifrira vse dokumente na računalniku;** fotografije, posnetke, besedilne datoteke, vse! Običajno je veljalo opozorilo, da ne smemo odpirati priponk neznanih pošiljateljev, še posebej ne tistih z .exe končnico. Virusi v zadnjem letu pa potvarjajo naslovnike in videti je, kot da smo si sporočilo z okuženo priponko poslali sami ali nam jo je poslal naš znanec. Izsiljevalski virus Locky pa se, na primer, širi v obliki Word dokumenta s končnico .docm.

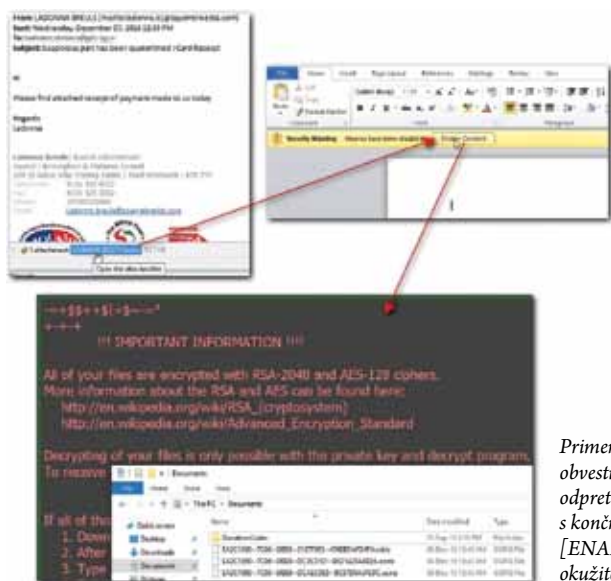
Opozorilne znake, da gre za škodljivo datoteko, težko strnemo v nekaj pravil. V mislih imejte preprosto pravilo: **»Če ne vem, zakaj sem dobil pošto, nikoli ne odpiram priponk, niti ne klikam na povezave!«**

Spletni kriminalci navadno (uspešno) računajo na našo radovednost, zato razpošiljajo elektronsko pošto s priponkami, ki vzbudijo našo pozornost. Tako se virusi skrivajo v opozorilih o neplačanih računih, obvestilih logistične službe o prispeli pošiljki, tudi v novoletnih e-voščilnicah.

Druga možnost okužbe z izsiljevalskimi virusi je tudi, če po spletu **brskate z zastarelo različico brskalnika,** nevarne



Pregled napadov izsiljevalskih virusov v letih 2012–2016 (vir: SI-CERT)



Primer Locky virusa, ki se širi kot obvestilo o neplačanem računu. Ko odprete priponko z Wordovo datoteko s končnico .docm in omogočite makre [ENABLE CONTENT], okužite računalnik.

so lahko čisto običajne spletne strani. Na primer spletna trgovina, kjer nakupuje vaša sodelavka, ali spletna stran vrtca, ki ga obiskujejo vaši otroci. To imenujemo **okužba v mimohodu**, saj dejansko ne rabite ničesar prenesti na svoj računalnik, dovolj je že sam obisk spletne strani. Zato je nujno, da ves čas skrbite za posodabljanje operacijskega sistema, brskalnika in vseh nameščenih programov, saj s popravki odpravljate tudi varnostne luknje in tako zmanjšujete možnost zlorabe svojega računalnika.

## Reši vas lahko le backup!

Dosedanje izkušnje kažejo, da so v primeru okužbe žrtve imele le malo možnosti za ukrepanje. Če niso imele ustreznih varnostnih kopij pomembnih dokumentov, je bilo plačilo kriminalcem, žal, edina možnost. Na protivirusne programe se ne morete zanesti popolnoma, saj pride virus na računalnik v obliki izmalicene kode, ki je program ne zazna kot škodljivo. Obenem pa takšni kodi uporabniki sami dovolimo zagon, ko v e-pošti odpremo zlonamerno priponko.

**Najučinkovitejša zaščita so še vedno pravilno izdelane varnostne kopije dokumentov oziroma backup.** Pri ustvarjanju varnostnih kopij veljata dve pravili: **vedno naredite kopije na dve ločeni lokaciji in ustvarjate jih redno.** Kopijo podatkov ustvarite najprej na zunanji pomnilnik, na primer zunanji disk ali

USB ključ, ki ju po končanem kopiranju varno spravite nekje zunaj računalnika. Če, recimo, disk ostane priključen, virus zašifrira tudi podatke na njem in s takšno varnostno kopijo si ne moremo pomagati. Drugo kopijo podatkov shranite v oblak: datoteke v oblaku virus sicer prav tako zašifrira, a jih lahko uporabnik sam povrne v stanje večinoma za 30 dni nazaj. Na voljo je tudi več specializiranih programov za izdelavo varnostnih kopij.

## Izobražujte svoje zaposlene

Edini način, da se podjetja zaščitijo pred vse pogostejšimi kibernetскими grožnjami, je izobraževanje zaposlenih in računovodij, kako naj prepoznajo in se ustrezno odzovejo na poskuse zlorab. Predvsem pa je potrebno več zavedanja s strani vodstva, da skrb za varnost ni nepotreben strošek, ampak prepotrebna naložba.

Na spletnem portalu **Varni na internetu** so na voljo izobraževalna gradiva in preizkus znanja za vodstvene delavce, zaposlene in računovodje, prav tako so pripravili priročnik **Kažipot varnosti za mala podjetja**, kjer je definiranih 10 sklopov, ključnih za zagotavljanje informacijske in omrežne varnosti v podjetju. Na naslovu [info@varninainternetu.si](mailto:info@varninainternetu.si) lahko podjetja tudi **brezplačno naročijo plakat o zaščiti pred izsiljevalskimi virusi.**

JASMINA MEŠIČ

# KAKO SE LAHKO OKUŽITE Z IZSILJEVALSKIM VIRUSOM?

Izsiljevalski virusi so trenutno najbolj razširjena grožnja za spletne uporabnike, po drugi strani pa največji vir zasluge za spletne kriminalce. Preverite, kako lahko postanete žrtev izsiljevalskih virusov in kako učinkovito zaščitite svoje dokumente.

### 1. Škodljiva koda se širi v glavnem na dva načina:

**1. V priponkah elektronske pošte.**

**NAMIG**  
Upodobljeno osebnostno ime: ne klikajte priponke v elektronski pošti, za katero niste bili izbrani, saj jo je dobili. Poskusite, da imate vedno posodobljen virusni program, brskalnika in operacijskega sistema.

**2. Prek okužb v mimohodu (»okužbi«) se bošile, če po spletni brskate z zastarelo različico brskalnika, nevarno so čisto običajne spletne strani. Npr. spletna trgovina, kjer nakupujete vašo sodelavko, ali spletna stran vrtca, ki ga obiskujejo vaši otroci.**

### 2. Kako nas prepričajo, da prenesemo priponko z virusom?

Spletni kriminalci navadno (uspešno) računajo na našo nedovednost, zato razpošiljajo elektronsko pošto s priponkami, ki vzbujajo malo pozornost. Tako se virusi lahko skrivajo v opozorilih o neplačanih računih, obvestilih logistične službe o prispeli pošiljki, tudi v novostnih e-vročilnicah.

**1. Spletni kriminalci ponaredijo naslovnik, da je videti, kot da vam je sporočilo poslal znanec ali da ste si sporočilo poslali sami.**

**3. Virus pošljejo v obliki zamaskirane izvršljive datoteke tipa (končnice) .exe, včasih .js.**

**4. Po novem se boste lahko okužili tudi z navadno MS Office (Excel, Word ipd.) priponko.**

### 3. Prihranite tisoč evrov

**NAMIG**  
Vedno si povsod imejte v mislih dva prepovedi, a zlasti prvo:  
1. Če ne veste, kaj je dobil pošiljatelj, nikoli ne odpirajte priponke, niti ne klikajte na povezave.  
2. Ne delajte in ustvarite varnostno kopijo dokumentov, če daste.

→ Okoli 1000 evrov (v zadnjem času pa tudi več!) boste morali plačati izsiljevalcem, da bi prejeli šifrirni ključ, s katerim boste lahko datoteko odklenili.

→ BITCOIN je virtualna valuta, v kateri izsiljevalci zahtevajo odkupnino.



# Trije razlogi,

## zakaj je dobro spremljati poročanje medijev

*Za trenutek si predstavljajte, da bi se vaše podjetje pojavilo v pozitivnem kontekstu v enem od slovenskih nacionalnih medijev. Prepoznavnost se vam poveča, kar ima takojšen učinek na povpraševanje po vaših izdelkih. Lepo, kajne? Predstavljajte si zdaj nasprotno situacijo; najdete se v medijih, a v negativni zgodbi. Vaša prva misel je verjetno, kako čim bolj zmanjšati škodo, ki nastaja vašemu ugledu in poslovanju. Pomislite še na tretjo možnost; kaj, če se prav v tem trenutku v medijih kaj piše o vas, vi pa tega sploh ne veste?*

**Z**a vas imam slabo in dobro novico. Najprej slaba: situacije, ko se v medijih o podjetjih nekaj piše, ta pa za to sploh ne vedo, se dogajajo. In še dobra: ni potrebno, da se to zgodi tudi vam. A pogoj za zadnje je, da medije sistematično in celovito spremljate. Divna Brkič Hendrickx, direktorica Klipinga, d. o. o., vodilnega ponudnika storitev spremljanja medijev, pravi: »Velikim podjetjem spremljanje medijske pojavnosti predstavlja skorajda že higienski minimum, brez katerega ni mogoče komunicirati z

zunanji javnostmi. Dobivamo pa vse več povpraševanj tudi od manjših podjetij, ki kliping potrebujejo za spremljanje dogajanja v svoji branži, kot pripravo na pomembnejše sestanke s kupci, kot dokazno gradivo, kot bazo za različne analize in podobno. Naša baza dobrih 21 milijonov medijskih objav ima res tisoč in eno uporabno vrednost.«

Rekli boste: pa saj danes na internetu najdem vse že s pomočjo Googla, zakaj bi torej potreboval spremljanje medijev? Ali pa: Ne želimo si biti v medijih, zakaj bi jih torej spremljali? In še: v podjetju nas je malo, na tanko smo razmazani, ne morem obremeniti svojih ljudi še s tem, da bo nekdo spremljal medije in se ukvarjal z njimi. Vsi ti argumenti so pogosto slišani in s perspektive podjetij, ki nimajo prav veliko medijskih izkušenj, tudi razumljivi. A vzemite si pet minut časa in preberite, zakaj je spremljanje medijev danes nepogrešljivo – tudi za vas.

### 1. Dobra publiciteta je promocija, a za njeno ustvarjanje moramo poznati medije

Klasično oglaševanje, kjer zakupimo medijski čas ali prostor, da objavljamo

točno takšno informacijo o izdelku, kot smo si jo sami zamislili, je uveljavljen način promocije, a če želimo zares opazno oglaševalsko kampanjo, bomo morali za to nameniti veliko denarja, verjetno vsaj štirimestno številko v evrih. Če isti medij o našem podjetju objavi uredniški prispevek, je to brezplačno, predvsem pa bistveno bolj kredibilno, kot če bi se hvalili sami. Da pridemo v medije, jih moramo najprej dobro poznati. Kateri novinarji in kako pišejo o naši branži? Kaj jih zanima? Kakšne fotografije ali posnetke objavljajo? Kako se opredeljujejo do panoge? Kdo so njihovi tipični sogovorniki? Vsa ta vprašanja nas lahko vodijo do tega, da medijem ponudimo dobro zgodbo in ustvarjamo publiciteto. Medije pa najbolje spoznamo tako, da si natančno preberemo njihove pretekle objave.

### 2. S pomočjo klipinga lahko spremljam dogajanje v svoji panogi

Ob hitrih spremembah je bistveno, da ste na tekočem. Iskanje informacij vzame veliko časa. Mediji so dober lakmusov papir, kaj so relevantni družbeni, politični, gospodarski dogodki. Iz množice sporočil izberejo tista, ki so relevantna za njihovo občinstvo, jih prilagodijo znani, razumevanju in strokovnosti svojih bralcev, predvsem pa dopolnijo z mnenji različnih sogovornikov. Tudi če sami ne želite biti prisotni v medijih, vam pregled medijskih objav za nazaj pride prav, ko

### KAJ JE KLIPING?

Kliping je poslovenjena angleška beseda »clipping«, ki pomeni izrezek, torej izrezek iz medijev. Storitev klipinga omogoča, da imate na spletni platformi KlipingMap vedno dostopne medijske objave, ki vsebujejo vaša izbrana gesla. Vsako jutro lahko prejmete zbirko objav včerajšnjega in današnjega dne tudi v svoj e-poštni nabiralnik, o ključnih temah in medijih, ki vas še posebej zanimajo, pa ste lahko obveščeni takoj, preko Alarm Klipinga.

delate analize panoge, ko želite poznati stališča odločevalcev o vaši temi, ali pa se samo pozanimati o svojem kupcu.

### 3. S pomočjo klipinga hitro lahko sledim dogajanju na družbenih omrežjih

Pomislite – v tem trenutku se je nekdo na Facebooku odločil kritizirati vaše podjetje. Morda je imel slab dan, pa je zato malce nergav, ali pa ima slab dan vaša sodelavka, ki je sprejela njegov klic. Iz objave na Facebooku se zdi, kot da ponujate slabo storitev, vi pa veste, da so temu botrovale okoliščine in želite preprečiti škodo. S posebno storitvijo lahko obvestilo o za vas relevantni objavi na družbenih omrežjih, prejmete že v nekaj minutah po tistem, ko se je pojavila, in ustrezno ukrepate.

### Kako je kliping relevanten za obrtnike in podjetnike?

Poglejmo zgornje še na primeru izmišljenega gostinskega podjetja, ki deluje v manjšem slovenskem kraju, 15 minut vo-

žnje od turističnega središča. Gostinsko podjetje želi graditi svoj ugled dostopne, domače restavracije z vrhunsko ponudbo jedi, ki temeljijo na sezonskih in lokalnih sestavinah iz lastne pridelave. Naročeno ima spremljanje medijev po treh ključnih besedah (temah): prvo je ime restavracije, drugo je ime chefa, ki tam dela, tretje pa je »ocena restavracije«. Povprečno zabeležijo 50 objav na mesec, za storitev pa plačujejo 150 evrov mesečno (toliko, kot če bi šli sami na dobro poslovno kosilo v kakšno drugo restavracijo). V podjetju točno vedo, kateri novinarji pišejo ocene restavracij, v katerih medijih in kakšni profili restavracij dobivajo visoke ocene. Zato ne izgubljajo časa s pošiljanjem vabil medijem na splošni naslov uredništva, ampak lahko kontaktirajo neposredno z novinarjem, ki bi ga to zanimalo. Približajo se mu lahko z osebnim, individualnim sporočilom, ki je zato veliko bolj kredibilno in relevantno. Preko teh objav lahko spremljajo, kaj se je o njih že pisalo in kje, seveda manj v

klasičnih medijih, a zato nekoliko več na družbenih. Če bi se, denimo, odločili, da pripravijo nagradno igro, v kateri obiskovalci posnamejo selfie v restavraciji, pa ga potem objavijo na družbenih omrežjih, točno vedo, koliko objav so imeli in kakšne so bile. Prav tako vedo, ali je o njih napisal kaj kakšen ocenjevalec, ki je bil v restavraciji, pa se ni predstavil. In nikoli ne zgrešijo prispevka, kjer se pojavlja njihov lastnik, sicer tudi glavni kuhar, ki je v lastni regiji prepoznavno ime – objave zbirajo in jih uokvirjajo, saj vedo, da si gostje tudi te vsebine radi ogledujejo, ko pridejo na kosilo.

Opisali smo zgodbo gostinca, lahko bi bila tudi zgodba odvetniške pisarne, urarja ali pa lokalne pekarnice. Danes so mediji, še zlasti družbeni, neizogibni. Od njih imamo lahko veliko koristi, a le, če jih dobro poznamo in se znamo prilagajati njihovim specifikam. Pri tem pa lahko pomaga tudi Kliping.

MARTINA MERSLAVIČ



**PODJETNIKI IN OBRTNIKI, REŠITE SVOJ  
TEHNOLOŠKI PROBLEM S POMOČJO  
RAZISKOVALCEV UM!**

Obiščite Fakulteto za elektrotehniko,  
računalništvo in informatiko ter Fakulteto  
za strojništvo **18. januarja 2018** in se  
udeležite osebnih konzultacij z našimi  
raziskovalci in razvojniki.

# Povej mi, kaj podarjaš in povem ti, kdo si

*Do letošnjega meseca obdarovanja, decembra, nas loči slab mesec. Pravo poslovno darilo je pravi obraz vašega podjetja, zato je skrajni čas, da ga zasnujete, kajti znan pregovor o hrani lahko prenesemo tudi na področje poslovnih daril: Povej mi, kaj podarjaš in povem ti, kakšen odnos do kupcev imaš.*

## 1. Razmislite, komu ...

Pri izbiri in snovanju darila je izjemno pomemben razmislek o tem, koga bomo obdarovali. V eni prejšnjih števil revije smo že pisali o rangiranju daril, tokrat pa opozorimo na še en pomemben vidik: pri poslovanju v mednarodnem okolju upoštevajmo tudi kulturo podarjanja za tisto državo, kjer se nahajajo naši partnerji. Preverite seznam obdarovancev in darila uskladite z morebitnimi posebnostmi glede spol, vero, narodnost, kulturo posameznika, ki mu je darilo namenjeno.

## 2. Razmislite, kako ...

Darilo, ki ga podarjate, naj bo vedno predano doživeto in prepričljivo. Zakaj? Obdarjenci vas bodo poslušali, si zapomnili vašo zgodbo in delček te zgodbe, v katero naj bo vedno vpleteno tudi vaše podjetje, širili tudi naprej. Predajte darilo z besedami, v katere verjamete in v sporočilo vnesite tudi del sebe.



## 3. Če ne znate, se naučite ...

Na predajo darila se pripravite in se seznanite z vsebino darila, njegovim izvorom in seveda sporočilom. Če vam to dela težave, se predaje darila naučite. Obstajata vsaj dve možnosti: lahko vam pomaga snovalec poslovnega darila ali pa se odločite za trenerja komunikacijskih veščin. Vzemite to kot način, kako nadgraditi odnos z vašimi partnerji, kupci ali sodelavci.

## 4. Delujte povezano in usklajeno ...

Kadar v podjetju poslovna darila podarja več oseb, je izjemno pomembno, da so o predaji darila poučeni vsi. Vaša kredibilnost in kredibilnost podjetja oziroma blagovne znamke se bo v očeh obdarovanca še dodatno povečala, saj boste nastopili enotno, usklajeno in povezano. Pokazali boste, da vašemu podjetju poslovni partnerji, kupci in sodelavci veliko pomenijo.

## 5. Tudi sprejeti je treba znati ...

Pri predaji darila bodite urejeni, vaša drža naj bo pokončna, ponosna in vesela, saj z obdarovanjem izkažemo zaupanje in gradimo medsebojni odnos. Podobno, kot moramo darilo znati podariti, ga moramo znati tudi sprejeti. To še posebej velja za poslovni svet. Ko ga prejmemo, se zanj zahvalimo, če je mogoče, ga pogledamo v prisotnosti darovalca. Glede na okoliščine modro presodite, ali darilo lahko odvijete oziroma razpakirate ali ne, toda nikoli ne odložite darila v vrečko ali torbo, ne da bi ga pogledali in mu namenili pozornost ter se zanj iskreno zahvalili.

## 6. Morda pa kdaj rajši ne ...

Poskusite se odreči poslovnim darilom, kupljenim v zadnjem trenutku, takšnim, ki se jim ne posvetite in tistim, ki jih podarite le zato, da »oddate nekaj iz rok«. Večinoma so to »prazna« darila, zato je včasih celo boljše, da takšnih daril ne podarjate.

Za letošnja darila imate še čas. Želim vam, da bi bilo vaše letošnje poslovno darilo predano s strastjo in dopolnjeno z vašo osebno noto.

Podarite in bodite obdarjeni. Pa srečno v novo leto priložnosti in poslovnih uspehov.

MONIKA LAMPIČ, SNOVALKA POSLOVNIH DARIL, STUDIO UŽNEK, D. O. O.





# Popotovanje v učinkovitost



Živimo v svetu izobilja, polnem priložnosti na vsakem koraku. Bogato smo bili obdarjeni s talenti in z veščinami, mnogih od njih sicer nikoli ne uporabljamo in z močjo misli se lahko pripravimo, da storimo kar koli. Če smo vsi ljudje obdarjeni z neomejenim potencialom, svet pa je poln priložnosti, se ponuja vprašanje, zakaj potem nismo vsi avtomatično uspešni?! Kako, da se tako veliko ljudi sooča s pomanjkanjem uspeha, če naj bi bili ustvarjeni s skoraj neomejenimi možnostmi? Mar si ne želimo vsi biti uspešni?

Začnimo na začetku naše poti.

Ob nakupu sesalca dobimo navodila za uporabo. Ko kupimo avto, dobimo cel kup navodil. Tudi ob nakupu instant juhe dobimo navodila za kuhanje. Na vrečki pudinga, pa čeprav vsi znamo skuhati puding, mar ne, prav tako dobimo navodila. Ko pa se rodi na ta svet otrok, nam pogosto manjkajo prav ... navodila.

Ker si ne moremo pomagati z navodili, zavedno in nezavedno brskamo po naših spominih, kako vzgajati ob določeni situaciji. Kaj narediti, ko se otrok neumorno joka? Kaj narediti, ko ima vročino? Kaj narediti, ko je star tri leta in se v njegovem vedenju pojavi trma? Kako se odzvati, ko otrok s svojimi kapacitetami risanja, nariše sliko, ki jo lahko odrasli ponosno dojemajo kot čudovito kreacijo, lahko pa tudi kot zmazek, in temu primerno kritizirajo otroka: »Ja, kaj si pa narisal? Kakšna grda risba.«

Od prvega trenutka, ko kot otroci pridemo na ta svet, začnemo graditi idejo o sebi, drugih in svetu, v katerem smo. Idejo si gradimo skozi tri vprašanja naše ga obstoja:

- Kdo sem jaz?
- Kdo si ti/drugi?
- Kakšen je ta svet?

Že od malih nog, z drobnim, nemočnim telesom, omejenimi kapacitetami, v svetu velikanov z ogromnimi telesi, velikimi rokami in nogami ter močnimi glasovi, začnemo sestavljati zgodbo; kaj počnem jaz, s teboj/drugimi, v svetu kot je ta?

Zamislite si, da otrok za sliko, ki jo nariše, dobi sporočilo: »To pa res ni nič, to je eno navadno kracanje.« Ob tem si lahko misli, da ni sposoben, dovolj dober, ne zna, ne zmore ipd. Če so te besede odrasle osebe opremljene z nezadovoljnim glasom in gestami obupa, je pomen sporočila še večji.

Enkratno sporočilo vsebuje enoto informacije o sebi, drugih in svetu. Zdaj pa si predstavljajte, da otrok dobiva takšna sporočila dan za dnem, za večino aktivnosti, od delanja milnih mehurčkov (ker za odraslega so premajhni), prek vožnje s kolesom (ker malček še ni odpeljal dirke po Sloveniji), do poznavanje poštevance (ne boste verjeli, tudi odrasli imajo težavo s poštevanko). Kako bo dojemal sebe, druge in svet, v katerem je? Koliko negativnih enot dožemanja samega sebe ima takšna oseba? Odgovor prepuščam vam, dragi bralci, zaposleni, sledilci, prodajalci, nabavniki, vodje, direktorji in lastniki.

Naša osebnost je namreč skupek čustvovanj, razmišljanj in vedenj, ki smo se jih naučili, jih vztrajno ponavljali in potrjevali skozi življenje. Od kod naj oseba, ki je bila vztrajno kritizirana, razvije vedenje, ki pripelje do uspeha? Iz katerega skrivnega predala naj oseba, ki so jo ves čas omejevali in prepovedovali prispevanje, najde vir, da razmišlja s svojo glavo

ko se loti dela? In od kod naj prodajalec potegne asertivno vedenje, ko se pogaja za vaš posel, če je bil v življenju naučen, da mora poslušati druge? Kako naj bo podjetnik uspešen, če je polovico svojega življenja poslušal, da je nesposoben? In ne nazadnje, kako naj si oseba ustvari miren in topel dom, če je opazoval druge odrasle, ki so delali od jutra do večera? Ko so prišli domov, pa so povrh vsega še jarmrali, kako je življenje eno samo trpljenje.

Vire za uspeh imamo na voljo prav vsi. Nekatere smo razvili, druge še ne in nekatere poslali na 134. stran spletnega brskalnika. Naši možgani namreč delujejo kot spletni brskalnik ... na vrhu iskalnega niza so tista čustvovanja, razmišljanja in vedenja, ki jih najpogosteje uporabljamo. Recimo, da imamo skupek vedenj za uspeh na 134. strani brskalnika. Kolikokrat ste v resničnem življenju že šli na 134. stran po informacijo? In potem se čudimo, zakaj nismo uspešni.

V kolumni Popotovanje v učinkovitost se bomo podali na pot razvoja naših potencialov. Vabim, da za doseganje vaših ciljev vzpostavite sponzorirano povezavo v spletni brskalnik vašega življenja, ki vsebuje učenje, ponavljanje in nabiranje izkušenj. Cena za pojavljanje pa se meri v času, energiji in aktivnostih.

VAŠ POSLOVNI TRENER IN COACH  
DENIS HILČER

P. S.: K branju vabim in ste seveda dobrodošli tudi vsi, ki imate o sebi, drugih in svetu popolnoma zmagovalno razmišljanje. S tem si boste še dodatno utrjevali vaše dožemanje in uspeh zadržali na prvem mestu spletnega brskalnika.

## SEKCIJA ČISTILCEV OBJEKTOV

## Čistilci na prvem svojem sejmu

*CleanME – prvi sejem čiščenja v Sloveniji je obetavno združil stroko. Septembra ga je v Ljubljani organiziralo inovativno sejemsko podjetje ICM, d. o. o., sodelovala pa je tudi naša Sekcija čistilcev objektov pri OZS in številni njeni člani. Sejem lahko ocenimo za zelo uspešen, saj je s svojim B2B-konceptom zadel žeblico na glavico. Zbranim podjetjem in organizacijam s področja profesionalnega in komercialnega čiščenja ter vzdrževanja je ponudil učinkovito medsebojno poslovno srečanje, hkrati pa odprl tudi številne razprave o razvoju stroke, vzdrževanju kakovosti in izobraževanju.*



**K**ljub dvomom, ki so sprva prevečali tako podjetja kot stroko, so organizatorji pri svoji zamisli vztrajali in na koncu dokazali, da je slovenski trg lahko tudi za tako specializirano prireditev dovolj velik. Sejem pa mora zato združiti prave udeležence in jim ponuditi dobro vsebino ter izhodišča za razmišljanje.

Čeprav je bilo obiskovalcev relativno malo, so bili ti visoko selekcionirani, torej tisti, ki jih stroka zanima, delajo v njej ali pa potrebujejo njene izdelke in storitve. Niso prihajali le iz zdravstvenih panog, živilske industrije in gostinstva, srečati je bilo mogoče tudi direktorje hotelov in zdravilišč ter športnih klubov, za po-

nudbo pa so se zanimala tudi proizvodna podjetja in predelovalna industrija.

Na sejmu so lahko našli celovito paleto podjetij, ki oblikujejo stroko in zanjo zagotavlja vso potrebno opremo, material, znanje in strokovno povezovanje. Predstavljena so bila strokovna področja higijene, čiščenja, dezinfekcije, reciklaže in ekologije, ki zajemajo področja čiščenja v različnih panogah. Poleg številnih tehnoloških novosti, predstavitev ponudbe opreme in storitev ter pridobivanja novih poslov je sejem poskrbel tudi za predstavitve izobraževanj in strokovnega povezovanja.

Na sejmu se je tako predstavila tudi Sekcija čistilcev objektov pri OZS, ki je na svojem razstavnem prostoru predstavila svoje delovanje in možnosti strokovnega povezovanja. Sekcija je na sejmu pripravila številne obsejemske dogodke, med njimi tudi zelo odmevno javno predstavitev priročnika Izbor najboljše vrednosti, ki bo mnogim naročnikom storitev čiščenja v pomoč pri izbiri najustrežnejšega čistilnega servisa.

V sekciji so prepričani, da se profesionalnost, ki jo stranke pričakujejo od čistilnega servisa, lahko zagotovi le v povezavi z visokim strokovnim znanjem. Visoko kakovost v prvi vrsti zagotavlja dobro izobraževanje. Največkrat pa se

čistilci do konca usposobijo šele med opravljanjem delovnih obveznosti, zato se poraja vprašanje diplom in certifikatov, ki bi lahko urejala tovrstna razmerja. Izpostavili so tudi problematiko javnih razpisov za čiščenje objektov, ki v ospredje pretirano postavljajo najnižjo ceno, kar pa se pri čiščenju objektov na dolgi rok vedno izkaže za medvedjo uslugo in praviloma vodi do negativnih posledic, kot so poslabšanje zdravja zaposlenih in obiskovalcev v prostorih ter slabšega stanja objektov ali nepotrebnih poškodb očiščenih materialov. Sekcija si zato prizadeva, da bi na to temo oblikovali več regulativ in izobraževanja, kar bi pripomoglo k še bolj kakovostnemu delu čistilcev, bolj smiselnim razpisnim pogojem in predvsem dolgoročnemu zadovoljstvu naročnikov.

Prvi strokovni sejem CleanME je nedvomno navdušil vse sodelujoče. Z njim so dobro izkoristili priložnost za strokovno druženje in poslovno povezovanje. Na sejmu pa še vedno ni bila predstavljena vsa tovrstna ponudba na našem trgu. Vsi, ki so prvič manjkali in prišli le na obisk, bodo novo priložnost za sodelovanje dobili že prihodnje leto, saj organizatorji na začetku oktobra prihodnje leto obljublajo njegovo ponovitev.

ANTON ŠIJANEC



Sekcija čistilcev objektov pri OZS je na prvem sejmu CleanME 2017 pripravila številne obsejemske dogodke.



# Zavarovanja za podjetnike

Za imetnike kartice Mozaik  
podjetnih Zavarovalnica Triglav  
nudi dodatni popust.



Zavarovalnica Triglav



Vse bo v redu.

**triglav**

[www.triglav.si](http://www.triglav.si)



## Strokovno srečanje z vrhunsko zasedbo gostov



Številni udeleženci letošnjega Strokovnega srečanja avtoserviserjev v družbi eminentnih gostov in predavateljev, skupaj so oktobra v Ljubljani doživeli res izjemen stanovski dogodek.

*Sredi oktobra se je v veliki sejni dvorani OZS v Ljubljani zbralo skoraj sto slovenskih avtoserviserjev. Odprta vprašanja stroke so lahko obdelali skupaj z najvidnejšimi predstavniki Agencije za varnost v prometu RS, Ministrstva za okolje in prostor RS, Urada RS za meroslovje, Tržnega inšpektorata RS in Agencije RS za javnopravne evidence in storitve (AJPES). Manjkali niso niti strokovni sodelavci zbornice, ki so zbranim odgovorili na številna vprašanja in jim predstavili razvejano podporo ter ugodnosti stanovske organizacije.*

**D**a so bile teme strokovnega srečanja dobro zastavljene in na enem mestu zbrani tudi pravi sogovorniki, je že ob opoldanskem začetku potrjevalo res veliko število udeležencev. Velika sejna dvorana OZS je bila polna do zadnjega kotička, razveseljujoče pa je bilo tudi, da so se srečanja poleg predstavnikov udeležile tudi številne predstavnice avtoservisnih podjetij in s tem sledile zgledu **Nataše Mikulin**, predsednice Sekcije avtoserviserjev pri OZS, ki uspešno vodi sekcijo s sicer bolj moškimi poklici. Predsednica v svojem pozdravnem nagovoru ni skrivala navdušenja nad visoko udeležbo članov sekcije, odličnimi gosti in predavatelji ter dobro pripravljenim strokovnim srečanjem, vse skupaj pa potrjuje, da s kolegicami in kolegi v upravnem odboru sekcije delajo dobro in imajo jasne cilje. Strokovno srečanje je povezoval **Peter Caserman**, podpredsednik Sekcije avtoserviserjev pri OZS, v razpravah pa je so-

deloval tudi **Igor Pipan**, sekretar sekcije, ki je zbranim pomagal razjasniti marsikatero strokovno vprašanje.

### Pogoji za opravljanje avtoservisne dejavnosti

Otvoritvena tema strokovnega srečanja je bil razgovor o pogojih za opravljanje avtoservisne dejavnosti. Sodelovali so predstavniki različnih ministrstev in državnih organov. Področje tehnične brezhibnosti vozil je zbranim podrobneje predstavil **Jože Hribar**, področni sekretar na Agenciji za varnost v prometu, ki je izpostavil tudi zahteve glede vgradnje le homologiranih delov na vozila. Serviserji so mu postavili kar nekaj vprašanj, zato bo agencija pripravila odgovore in jih objavila na spletni strani [www.avtoserviser.si](http://www.avtoserviser.si).

Zakonske obveznosti s področja ravnanja z odpadki je predstavil **Matej Kovačič** s sektorja za odpadke na Ministrstvu za okolje in prostor RS. Ugotovil

je, da avtoserviserji ob pomoči sekcije ter obširnih zbirk dokumentacije in navodil na novi spletni strani svoje obveznosti kar dobro poznajo. Na vprašanje, kako preprečiti delovanje črnih avtoodpadov, pa ni imel odgovora.

Tržna inšpektorica **Helena Pogačar** je predstavila obveznosti avtoserviserjev do strank in registracijo dejavnosti, obrtno dovoljenje, označitev obrata in njihov odnos do potrošnikov, cenike, delovni čas in izdaje računov. **Andrejka Grlič**, glavna tržna inšpektorica Tržnega inšpektorata RS, je bila začudena in zaskrbljena nad tem, koliko zakonodaje mora poznati in upoštevati avtoserviser. Izpostavila je, da morajo tržni inšpektorji obvladovati 151 predpisov, avtoserviserji pa jih morajo poznati še več! Pohvalila je sodelovanje s sekcijo in novo spletno stran avtoserviserjev ter jo postavila celo ob bok spletni aplikaciji Pameten inšpektor, s katero se bodo podjetja lahko



Nataša Mikulin, predsednica Sekcije avtoserviserjev pri OZS, v svojem uvodnem pozdravnem nagovoru ni skrivala navdušenja nad dobro udeležbo tako stanovskih kolegov kot tudi gostov in predavateljev.



Andrejka Grlič, glavna tržna inšpektorica, je bila začudena nad obsegom predpisov, ki jih morajo obvladati avtoserviserji saj je teh celo veliko več, kot pri njihovih inšpektorjih.



Dr. Samo Kopač, direktor urada za meroslovje, je izpostavil pomen meroslovja za avtoserviserje in izrazil visoko podporo spletni strani [www.avtoserviser.si](http://www.avtoserviser.si).



Natalija Repanšek, sekretarka sekcije za promet, je zbranim razjasnila številne dileme okrog izvajanja storitve avtovleke v odnosu do komercialnega prevoza.

samopreverila, še preden jih bo obiskal inšpektor. Opozorila je tudi na spletno stran Tržnega inšpektorata RS, kjer je veliko informacij, vse pa s ciljem, da bi lahko TIRS izrekel čim več opozoril in čim manj glob. Zakaj tudi avtoserviserji potrebujejo meroslovje ter kje in kakšne so na to temo njihove obveznosti, sta zbranim pojasnila **mag. Matej Grum**, vodja sektorja za fizikalna merjenja, in **dr. Samo Kopač**, direktor Urada RS za meroslovje pri MGRT, ki sta ob zaključku uvodne teme zagotovila sodelovanje s sekcijo in vso podporo razvoju nove spletne strani.

### Nova spletna stran [www.avtoserviser.si](http://www.avtoserviser.si)

Sledila je celovita predstavitev letos vzpostavljene spletne strani sekcije avtoserviserjev. Člani lahko tam najdejo številne informacije, ki jim pogajajo pri vsakodnevem poslovanju. Spletna stran je živ organizem in se sproti nadgrajuje ter oblikuje, saj je vsebin predvsem v rubriki **Knjižica pravil** izjemno veliko. Gre za enkratni portal, na katerem so združene informacije o poslovanju, ki jih predpisuje sedem različnih ministrstev, če pa avtoserviser posluje tudi v tujini, jih povezuje celo osem! Vsebine so dostopne tudi na pametnih telefonih, saj avtoserviserji podporo potrebujejo tudi na terenu. Podatki so dostopni le članom sekcije in OZS, dostop pa je mogoč z geslom, ki ga člani dobijo na sekciji ali zbornici. Poleg sklopa Knjižica pravil kjer z lahkoto

najdete številne obveznosti ter primere dokumentacij in evidenc, spletna stran ponuja še kalkulator cen, novice, dogodke ter seveda številne uporabne kontakte in opis delovanja sekcije.

### Podatki za varnejše poslovanje

Podatke, ki so zbrani v Poslovnem registru Slovenije in drugih registrih, ter letna poročila in bonitetne ocene je podrobno predstavila **Polonca Bogataj**, vodja Oddelka za Poslovni register Slovenije pri AJPES-u, in povabila na njihovo spletno stran, kjer lahko najdemo bonitetne podatke vseh poslovnih subjektov tako v Sloveniji kot v Evropi. Imajo tudi register zastavnih pravic na premičninah in nepremičninah, kar je lahko zelo zgovoren podatek o poslovanju določenega subjekta, na spremembe tega pa se lahko tudi naročite. Priporočila je, da navedene podatke o partnerjih spremljate in tudi tako zmanjšate poslovno tveganje.

### Avtovleka doma in v tujini

Ker je avtovleka pomembna sestavina dela avtoserviserjev, buri seveda veliko duhov, saj jo nekateri opravljajo kot edino dejavnost in kot krinko, da lahko ob tem opravljajo tudi druge dejavnosti avtoservisiranja. **Natalija Repanšek**, sekretarka Sekcije za promet pri OZS, je zbranim zato celovito predstavila tako avtovleko kot komercialni prevoz vozil. Pojasnila je, kaj se (ne) šteje kot avtovleka, predstavila razlike med njo in komer-

cialnim prevozom. Opozorila je tudi, da pristojni za nadzor prometa lahko preprosto preverijo, za kaj gre, saj je za obe obliki prevoza določena posebna dokumentacija, ki te prevoze opredeljuje tako doma kot tudi v tujini.

### Prenos podjetij na naslednjo generacijo

Tudi avtoservisna podjetja so praviloma izrazito družinska in zanje je izrednega pomena, da jih pravočasno in na pravi način prenesejo na novo generacijo. Pomen družinskega podjetništva in dobre prakse pri prenosu na naslednike je predstavila **Tadeja Bučar**, svetovalka OZS na področju prenosa lastništva na naslednika in davčnega področja.

Ob zaključku izredno pestrega programa in za udeležence kar napornega strokovnega srečanja je sekcija članom predstavila še svoje najbolj aktualne aktivnosti, med katerimi so obravnavala predloga poslovnika delovanja sekcije, nova zakonodaja za avtoserviserje in zakonodaja v pripravi ter povezovanje in sodelovanje z mednarodno organizacijo avtoserviserjev CECRA.

Sekcija avtoserviserjev bo tudi letos sodelovala pri izboru Mehanika leta 2017, projekt je zbranim predstavil **Marko Krautberger**, urednik revije Mehanik in voznik, mi pa bomo v prihodnji številki naše revije že lahko poročali, kateri mehaniki so bili najuspešnejši in kdo je postal mehanik letošnjega leta.

ANTON ŠIJANEC

## SEKCIJA ZA PROMET

## Voznikom dnevnice za tujino!

*Po zelo odmevnem srečanju slovenskih prevoznikov sekcija za promet z odločnimi koraki stopa v jesen in si prizadeva za ureditev razmer, ki vplivajo na področje našega transporta. V prvi vrsti je tu boj za opredelitev voznikov v mednarodnem prometu, kjer sekcija izpostavlja dejstvo, da vozniki res ne morejo biti klasični napoteni delavci, fronta pa poteka med več ministrstvi in na podlagi različnih zakonov. Že desetletje trajajo tudi prizadevanja prevoznikov za ureditev problematike omejevanja tovornega prometa na državnih cestah, ki ga partnerski stanovski organizaciji končno le želita rešiti.*

### (Ne)napoteni delavci

Obe stanovski organizaciji, ki združujeta prevoznike, ostro nasprotujeta opredelitvi, da so vozniki v mednarodnem cestnem prometu napoteni delavci. Voznikom zaradi navedene opredelitve celo ne bi več pripadale neobdavčene dnevniče. Prevozniki si aktivno prizadevajo, da bi pereč problem čim prej rešili, pristojni ministrstvi za delo in za finance pa se nikakor ne moreta poenotiti. Trenutno se zato rešitev išče v spremembi Zakona o dohodnini, kjer se predlaga, da bi se priznalo povračilo stroškov prehrane za vsak delovni dan v času napotitve, vendar to nikakor ni dober pristop, problematična je namreč sporna definicija oblike dela, ki voznike v mednarodnem prometu nekorektno obravnava kot napotene delavce. Trenutno ni poenoteno niti število dni, vezano na eno pot, ministrstvo za finance predlaga 30 dni, zbornici pa zagovarjata predlog 90 dni. Vozniki opravljajo namreč tudi daljše poti, ki trajajo 45 dni ali več in ti nikakor niso izenačeni s tistimi, ki opravljajo prevoze na krajših relacijah, čeprav gre za

### PRIHAJA SKUPŠČINA SEKCIJE

Konec novembra bo skupščina Sekcije za promet pri OZS. Potekala bo v petek, 24. 11. 2017, ob 16. uri v Termah Topolšica. Sklicatelji napovedujejo teme, povezane s pregledom dela sekcije od maja do novembra 2017, obravnavo prioritarnih nalog sekcije, kot so boj proti neelojalni konkurenci, iskanje možnosti za finančne spodbude namenjene cestnim prevoznikom, EU paket mobilnosti in obravnavo načrta dela sekcije za leto 2018.

Ena od pomembnih tem bo tudi pridobivanje državnih sredstev za izgradnjo malih logističnih centrov, varovanih parkirišč in intermodalnih logističnih središč. Govora bo o podpori države pri umeščanju v prostor in zagotavljanju ugodni finančnih virov in nepovratnih sredstev za nova delovna mesta, kar je povezano tudi z novo prometno direktivo EU, ki predvideva nočitve voznikov v motelih in vsaj osem obveznih postankov izven vozil čez konec tedna.

Rdeča nit srečanja bo povezovanje, informiranje in poziv k sodelovanju in sooblikovanju skupne politike sekcije. Pokrovitelj letošnje skupščine pa bo podjetje DKV EURO SERVICE d.o.o., ki prevoznikom zagotavlja široko paleto podpore na poti.

povsem enako naravo dela, razlika je le v daljši poti. Predlog zbornici utemeljujeta tudi z dejstvom, da lahko državljani EU in EGP prve tri mesece po vstopu v drugo državo članico prebivajo brez prijave bivanja. Vozniki oziroma mobilni delavci so napoteni v skladu s 13. členom Ured-

be, kar pomeni, da storitve opravljajo v več državah in s tem že predstavljajo specifikum. Evropska komisija je že zavzela stališče, da tranzit ni vključen v uporabo direktive o napotnih delavcih, dorečeno pa je bilo tudi, da bo za cestni promet sprejeta posebna zakonodaja.

Nova pravila o napotnih delavcih v sektorju cestnih prevozov torej ne bodo veljala, dokler ne bo sprejet celotni sveženj prometne zakonodaje. To kažejo tudi trendi v okviru EU, ki želijo sektor cestnih prevozov oziroma mobilnih delavcev obravnavati ločeno od drugih »klasičnih« napotnih delavcev. Dokler na ravni EU ne bo sprejeta enotna ureditev mednarodnih prevozov, pa je treba na nacionalni ravni zagotoviti normalne pogoje poslovanja, kar pomeni opredelitev voznikov kot nenapotnih delavcev.

### SEKCIJA IZSTOPILA IZ EVROPSKEGA ZDRUŽENJA

Sekcija za promet pri OZS in Združenje za promet pri GZS sta na nedavnem Srečanju prevoznikovskih družin in prevoznikovskih podjetij Slovenije podpisali Memorandum »Alliance for the future of the transport«. S tem podpisom se je sekcija rajši pridružila mednarodnemu zavezništvu, ki med drugim nasprotuje tudi nepotrebnim administrativnim oviram za opravljanje mednarodnih prevozov in opredelitve voznikov kot napotnih delavcev ter s tem bolje zastopa naše interese. To je tudi glavni razlog, da je Sekcija za promet pri OZS izstopila iz evropskega združenja cestnih prevoznikov UETR, ki zagovarjajo samo stališča Francije, Nemčije in Avstrije.



## Za dogovorjene omejitve

Sekcija si že več kot desetletje tudi prizadeva, da bi se omejevanje tovarnega prometa na državnih cestah zmanjšalo tako, da bi se prevozi, ki se opravljajo znotraj države, opravljali brez ovir. Star, toda pereč problem so prevozniki ponovno izpostavili tudi na zadnjem sestanku vodstva OZS in Sekcije za promet pri resornem ministru. Stekli so pogovori, v katerih sta obe strani izpostavili svoje poglede.

Stanovski organizaciji na eni strani predlagata, da bi morali omejiti na vseh državnih cestah le tisti tovorni promet, ki skozi našo državo poteka v tranzitu. Sedanji način omejevanja (tudi lokalnega) tovarnega prometa namreč povzroča le bistveno daljše poti in s tem višje stroške ter nepotrebno onesnaževanje okolja.

Na drugi strani je stališče Ministrstva za infrastrukturo RS, ki zagovarja, da morajo na področju cestnega transporta poleg interesov, ki jih imajo prevozniki, upoštevati tudi interese upravljavca cest, ki skrbi za varstvo cestne infrastrukture, pretočnost prometa in varnost udeležencev cestnega prometa ter interese ob cestah živečega prebivalstva, ki opozarjajo na varstvo njihovega bivalnega okolja.

Ob upoštevanju navedenega se na posameznih državnih cestah, ki potekajo skozi ali mimo naselij, običajno odreja prepovedi oziroma omejitve prometa z namenom, da težka tovarna vozila uporabljajo ceste, ki so tudi po prometno tehničnih lastnostih primernejše za vožnjo težkih tovornih vozil. MZI si z različnimi ukrepi in ob upoštevanju

## NOV E-NASLOV ZA UREJANJE LICENC!

Služba za izvajanje javnih pooblastil je na področju izvajanja postopkov urejanja licenc za prevoznike uvedla nov naslov elektronske pošte, ki bo omogočil še boljšo komunikacijo in sodelovanje s prevozniki ter učinkovito medsebojno izmenjavo podatkov. Svoje e-pošte zato ne pošiljajte več na naslove posameznih zaposlenih, ampak na novi skupni naslov **licence@ozs.si**

## KONFERENCA TEHNOLOGIJA IN TRENDI 2017

Na tradicionalni konferenci Tehnologije & Trendi 2017, ki sta jo konec oktobra pripravila podjetje Business Media d.o.o. in uredništvo revije Kamion & Bus je zbranim med drugim spregovoril tudi predsednik Sekcije za promet pri OZS Peter Pišek. Predstavil je najbolj aktualne teme, s katerimi se ukvarja sekcija v sodelovanju s kolegi iz GZS in pristojnimi državnimi službami ter ministrstvi v tem trenutku. Uvodoma je izpostavil vprašanje mobilnosti delavcev in predstavil prizadevanja obeh stanovskih združenj, da vozniki po definiciji ostanejo mobilni in ne napoteni delavci. »V nasprotnem primeru jutri slovenskega prevoznika jutri ne bo več, saj obremenitev ne bo zdržal nihče!« je poudaril Pišek.

Dotaknil se je tudi vprašanja nelojalne konkurence. »Želimo si prave konkurence, saj nas ta dela boljše, nelojalna konkurenca pa nas ubija. Naredili bomo vse, kar se da, tudi s podporo ministra Gašperšiča, da se vzpostavi red. Zajezi je treba izdajo dovolilnic in registracijo podjetij iz tretjih držav ter zanje ponovno uvesti dovolilnice. Naša naloga namreč je, da zaščitimo slovenskega prevoznika, ene in druge zbornice,« je bil oster.

Omenil je še prizadevanja sekcije za zagotovitev spodbud za avtoprevoznike, predvsem za prevzemnike družinskih podjetij in za ekološko bolj osveščene, težave povezane z infrastrukturo ter težave zaradi zapor lokalnega prometa in tranzita, pri čemer je po njegovem mnenju nujno uskladiti definicije, lokacije zapor pa obravnavati posamezno in rešiti težave, kjer je to mogoče.

E. M.



navedenih vidikov prizadeva pomagati prevoznikiškemu sektorju, še naprej pa bo reševalo problematiko lokalnega prometa na individualni oziroma lokalni ravni, saj glede na dosedanje izkušnje ocenjuje, da je takšen pristop najbolj primeren in učinkovit. Zbornici bosta zaradi tega MZI poslali nabor najbolj problematičnih cestnih odsekov, Direkcija RS za infrastrukturo in zbornici pa bodo s terenski-

mi ogledi nato skupaj poiskali najboljše rešitve.

Prevozniki so ministru izpostavili tudi visoke globe za te prekrške in dorekli, da ministrstvo pripravi predlog glede znižanja glob. Če bo predlog zbornic sprejet, bo MZI poskušalo preko poslanskih skupin koalicijskih strank vložiti amandma k noveli Zakona o cestah, ki je že v zakonodajnem postopku. **ANTON ŠIJANEC**

# 27. strokovno srečanje kovinarjev

Terme Zreče, 25. in 26. november 2017

Sekcija kovinarjev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije vabi na tradicionalno strokovno srečanje. Dva dneva strokovnih novosti, zanimivih zgodb, ogledov uspešnih podjetij in druženja sta namenjena članom sekcije in vsem ostalim, ki želijo svoja znanja nadgraditi s kakovostnimi informacijami iz kovinarske stroke in s področja splošnih podjetniških znanj, ki so potrebna za opravljanje tovrstne dejavnosti.

Veliko bo priložnosti tudi za neformalno mreženje med udeleženci, sponzorji, razstavljalci in partnerji, organizatorji pa bodo kot običajno poskrbeli tudi za spremljevalce oziroma spremljevalke udeležencev.

## sobota, 25.11.2017 strokovni program

- 08:30 – 09:00 **Sprejem in registracija udeležencev**  
 09:00 – 09:15 **Pozdravni nagovori**  
 Branko Meh, predsednik OZS  
 Ivan Meh, predsednik Sekcije kovinarjev pri OZS
- 09:15 – 10:15 **Davčni nadzor in nadzor dela in zaposlovanja na črno**  
 Manja Kralj, FURS, Uprava za nadzor, vodja Oddelka za finančni nadzor s področja davkov, inšpektorica svetnica  
 Meta Meh, FURS, Uprava za nadzor, inšpektorica svetnica
- 10:15 – 10:45 Razprava  
 10:45 – 11:30 **Poslovanje v Avstriji – pasti in obveznosti**  
 Dr. Maria Škof, odvetnica v Avstriji in Sloveniji, odvetniška pisarna GRILC-VOUK-ŠKOF, podpredsednica Slovenske gospodarske zveze v Celovcu
- 11:30 – 11:45 Razprava  
 11:45 – 12:45 Odmor (60 min) z mreženjem in brezplačnim svetovanjem \*
- 12:45 – 14:00 **Uporabno dovoljenje je pridobljeno. Katere obveznosti s področja varnosti pri delu, požarne varnosti in varstva okolja moramo izpolnjevati v nadaljevanju?**  
 Mag. Katarina Železnik Logar, IVD, vodja poslovne enote Ljubljana
- 14:00 – 14:15 Razprava  
 14:20 – 15:00 **»Uspeh podjetja ni kratka dirka«, Igor Akrapovič o razvoju podjetja AKRAPOVIČ d.d.**  
 15:00 – 16:00 Kosilo

Med 9.00 in 14.15 bo za udeležence srečanja v predprostoru predavalnice potekalo **brezplačno svetovanje o ugotavljanju skladnosti in trženju tehnično zahtevnejših proizvodov na evropskem trgu.**

Izvajalec: Tehnično svetovanje GOMONT, Mag. Emilija Bratož, evropski ekspert za tehnično zakonodajo in standarde.

## sobota, 25.11.2017, spremljevalni program

Možnost individualnega obiska wellness centra Term Zreče.

Pri plačilu določenih masaž lahko koristite voucher za 15€, ki ga prejmete kot udeleženec/ka.

Obvezne so predhodne rezervacije!

Priporočamo, da se za termin dogovorite že ob rezervaciji nočitev direktno na naslov: Breda.Einfalt@Unitur.eu

## sobota, 25.11.2017, družabni program

|               |                                                                                                                                                                  |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 16:30         | Odhod avtobusa izpred hotela                                                                                                                                     |
| 16:45 – 17:30 | <b>Ogled podjetja TEHOVNIK d.o.o.</b>                                                                                                                            |
| 17:30         | Odhod avtobusa izpred podjetja Tehovnik d.o.o.                                                                                                                   |
| 17:45 – 19:15 | <b>ogled vinske kleti Zlati Grič in degustacija vin</b>                                                                                                          |
| 19:15         | Odhod avtobusa proti hotelu                                                                                                                                      |
| 19:30 – 20:15 | Prosto                                                                                                                                                           |
| 20:15         | <b>Večerja s plesom in stand up komedijo</b> (Perica Jerković)<br>(Med glasbenimi pavzami bo udeležencem srečanja na voljo čas za kratko predstavitev podjetij.) |

## nedelja, 26.11.2017 strokovni program

|               |                                                                                                                                                                                          |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:15 – 10:00 | <b>Sodobni postopki izdelave in adaptirani postopki odrezavanja</b><br>prof. dr. Janez Kopač, Fakulteta za strojništvo, Univerza v Ljubljani                                             |
| 10:00 – 10:30 | <b>Trendi in vizija razvoja novih ročnih orodij</b><br>Unior d.d., Program Ročno orodje                                                                                                  |
| 10:30 – 11:00 | <b>Emulzija – strošek, ki daje profit</b><br>Valentin Golob, univ. dipl. ing. strojništva, vodja prodaje, ABC Maziva d.o.o.                                                              |
| 11:00 – 11:30 | <b>Optimiranje konstrukcijskih komponent za povečanje nosilnosti</b><br>prof. dr. Nenad Gubeljak, prodekan za sodelovanje z gospodarstvom, Univerza v Mariboru, Fakulteta za strojništvo |
| 11:30 – 12:15 | Odmor z mreženjem                                                                                                                                                                        |
| 12:15 – 13:45 | <b>Podjetje smo ljudje (Kako motivirati zaposlene in doseči večjo pripadnost podjetju ?)</b><br>Saša Einsiedler, mentorica za osebni in poslovni uspeh                                   |
| 13:45 – 14:00 | Predstavitve partnerja <b>kartice Mozaik podjetnih</b>                                                                                                                                   |
| 14:00 – 14:15 | <b>Zaključni nagovor</b>                                                                                                                                                                 |

**Nedeljsko kosilo je za vse udeležence srečanja po naročilu v lastni režiji!**

## nedelja, 26.11.2017 spremljevalni program

|              |                                                                                                  |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 09:30        | odhod avtobusa izpred hotela                                                                     |
| 9:45 – 11:30 | <b>Obisk dvorca Trebnik</b><br>ogled Zeliščne galerije, animacijski program »Zeliščni mošnjiček« |
| 11:30        | odhod avtobusa za povratek v Terme Zreče                                                         |

Po predhodni rezervaciji bodo udeleženci srečanja tudi 26.11. lahko **obiskali wellness center Term Zreče**. Pri plačilu **določenih masaž lahko koristite voucher za 15€**, ki ga prejmete kot udeleženec/ka.

**Program s prijavnico** je objavljen na spletni strani OZS, Sekcija kovinarjev (zavihek: aktualno iz sekcije), člani sekcije kovinarjev so ga prejeli tudi po elektronski pošti.

Prijave na 27. Strokovno srečanje kovinarjev sprejemamo **do srede, 15. novembra 2017** oziroma do zapolnitve mest. Za dodatna vprašanja se lahko obrnete na sekretarko Sekcije kovinarjev pri OZS, Valentino Melkič (valentina.melkic@ozs.si).

Zlati pokrovitelji srečanja:





## KONGRES GRAFIČARJEV

## Strokovne teme in druženje v prijetnem ambientu

*Minuli mesec je potekal najpomembnejši dogodek za grafičarje v Sloveniji, ki ga je organizirala Sekcija grafičarjev pri OZS. Dogodek je ponovno združil strokovnjake s področja grafično papirnih dejavnosti. Kongres je potekal 6. in 7. oktobra 2017 v Hotelu Convent v Ankaranu. Veliko pozornosti je bilo namenjene strokovnim temam, udeleženci so spoznali novosti v ponudbi sponzorjev, predvsem pa so se družili.*



*Na letošnjem kongresu grafičarjev je bilo veliko pozornosti namenjene strokovnim temam, poleg tega so udeleženci spoznali novosti v ponudbi sponzorjev, predvsem pa so se družili.*

**P**o pozdravnih besedah predsednika Sekcije grafičarjev pri OZS **Bernarda Bucika** je predstavnik diamantnega sponzorja Xerox Slovenija **Admir Joldić** udeležencem kongresa predstavil Zakaj je Xerox številka ena na trgu. Zatem je sledilo motivacijsko predavanje najuspešnejše slovenske smučarske tekačice vseh časov Petre Majdič z naslovom Naša Pot. Sledilo je predstavitev diamantnega sponzorja COPIA BIRO, d. o. o., ki zastopa Canonove digitalne tiskarske stroje. **Rob Koenen** je tiskarjem predstavil Canonove grafične rešitve, **Irena Rezec** pa jim je

predstavila, kje je prostor za tiskarsko-grafične dejavnosti v dobi digitalnega gospodarstva.

V nadaljevanju so si udeleženci ogledali tiskarno VEK, d. o. o. v Kopru. Začetki tiskarne VEK Koper segajo v leto 1962. Danes uporabljajo sodobne, tehnološko dovršene in računalniško vodene tiskarske stroje, ki zagotavljajo hiter in kakovosten tisk. Tiskarna VEK je družinsko podjetje s 50-letno tradicijo.

Drugi dan kongresa so grafičarji spoznali še, kako lahko s članstvom v zbornici prihraniti in povečati prodajo

ter ponudbo Mozaika podjetnih. **Nina Scortegagna Kavčnik**, vodja pravne in kadrovske službe pri OZS je predstavila najpogostejše kršitve in pomanjkljivosti delodajalcev, ki jih ugotavljajo delovni inšpektorji. **Zdenka Bedekovič**, specialistka za plače, knjigovodstvo in poslovanja v tujini pri OZS, pa je predstavila čezmejno opravljanje storitev v Avstriji in novi Zakon o čezmejnem izvajanju storitev, ki bo začel veljati 1. januarja 2018.

Ob koncu naj omenimo še, da je bil na kongresu prvič predstavljen tudi Grafični priročnik, ki ga je pripravila sekcija grafičarjev in bo služil kot strokovno gradivo zaposlenim v grafični stroki.

ADRIJANA POLJANŠEK

Sekcija grafičarjev pri OZS se za pomoč pri organizaciji kongresa zahvaljuje diamantnima sponzorjema – **Xerox Slovenija** in **Copia Biro** – ter bronastima sponzorjema – GREC in HSH.

**xerox** 

**Copia biro**  
Print. Document & Medical Solutions

## Med prejemniki najvišjih priznanj v turizmu tudi Marija Čop

*V okviru Dnevo slovenskega turizma, ki so potekali 18. in 19. 10. 2017 v Kranjski Gori in Planici, so podelili najvišja priznanja v turizmu. Med dobitniki najvišjih priznanj v turizmu je bila na predlog Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS tudi Marija Čop, ki je prejela Priznanje za življenjsko delo v gostinstvu in promocijo kulinarike v Zasavju.*

**Z**asavje bi bilo še vedno razmeroma neprepoznavno na kulinaričnem zemljevidu Slovenije, če ne bi **Marija Čop** iz Podkuma razvijala pestre dejavnosti na tem področju. To svoje podjetniško poslanstvo opravlja že tri desetletja in ga je razširila kar v tri zasavske občine; v Zagorje, Trbovlje in Litijo. Uspešno družinsko podjetje sedaj vodi njen sin, mladi kuharski mojster Lojze, kar je nesporno eden največjih njenih dosežkov, saj je prenos gostinske dejavnosti na mlade generacije pogosto ena najtežjih nalog v celotni paleti gostinskega prizadevanja. Sedež podjetja je v Podkumu, kjer so pred leti odprli novo gostilno s trgovino in poštnim uradom. Gostilna je članica skupine Gostilna Slovenija, njen sloves pa lahko potrjuje številni obiskovalci. V gostinski ponudbi dosledno uporabljajo lokalna in regionalna živila. Zato so razvili sistem sodelovanja z lokalnimi in regionalnimi dobavitelji, ki jim zagotavljajo izrazito sezonskost v jedilnikih. Pri načrtovanju jedi in menijev zajemajo iz bogate prehranske dediščine Slovenije, vendar interpretirane na sodobne kulinarične načine. Poleg ponudbe v gostilni so razvili tudi catering dejavnost. Ob tako široki dejavnosti verjetno ni treba še posebej poudariti izrednega pomena gostilne za lokalno in regionalno družabno dogajanje. Temelji vsega tega so v odločnosti in tudi kritičnem odnosu jubilanke do razmer v gostinskem podjetništvu v Zasavju in Sloveniji. Marija Čop je za svoje delo prejela že vrsto priznanj; med številnimi je bila na primer nominirana tudi za obrtnico leta. Prav lahko bi rekli, da je tokratno priznanje za življenjsko delo najlepši okras na torti zasavskega in slovenskega gostinstva.

V. M., SLIKA: ARHIV STO



Marija Čop je priznanje za življenjsko delo podelil predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Mate Matjaž.

### TRIGLAV ANI ROŠ

Nagrado kristalni Triglav za osebnost, ki je v letošnjem letu prispevala največ k turistični prepoznavnosti Slovenije v svetu, je Slovenska turistična organizacija podelila kuharski mojstrici Ani Roš.

»Njena zgodba, ki jo piše s soprogom Valterjem Kramarjem in sodelavci, je v Slovenijo in Posočje privabila številne goste, ogromno pa jih prihod načrtuje, saj ga prilagajajo prosti mizi v Hiši Franko. Ana Roš je Slovenijo postavila na gastronomski in turistični zemljevid sveta. Je najbolj prepoznavna ambasadorica slovenskega turizma in izjemna ponudnica vsega, k čemur ta stremi: butičnega, zelena in trajnostnega,« so zapisali v obrazložitvi.

## Delavnice zlatarjev in urarjev intenzivno obiskujejo inšpekcijske službe

*Tržni inšpektorji pri pregledih poleg že poznanih zahtev (na vidnem mestu napis z navedbo podjetja in sedeža trgovca ter morebitnim imenom prodajalne, na vidnem mestu urnik obratovalnega časa, v izložbi označene cene, urejen in neoviran dostop do vhoda, v delavnici na vidnem mestu objavljen cenik uslug delavnice, urejeno davčno blagajno in označitev cen na izdelkih v prodajalni in izložbi ...) zahtevajo tudi izjavo, ki jo predpisuje Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (ZPPDFT-1). To pa bo mogoče pripraviti šele, ko bodo objavljene smernice Urad RS za preprečevanje pranja denarja.*

**G**lede na 4. člen omenjenega zakona (Uradni list RS, št. 68/16) bo Urad RS za preprečevanje pranja denarja predvidoma še v tem mesecu pripravil nove smernice, na podlagi katerih bo moral zavezanec pripraviti zahtevano dokumentacijo po določilih ZPPDFT-1. Ukrepi se izvajajo pred oziroma pri sprejemanju, izročitvi, zamenjavi, hrambi, razpolaganju oziroma drugem ravnanju z denarjem ali drugim premoženjem in pri sklepanju poslovnih razmerij, med drugim tudi pri pravnih in fizičnih osebah, ki opravljajo **posle v zvezi z dejavnostjo prometa s plemenitimi kovinami in dragimi kamni in z izdelki iz njih**. Zaradi odkrivanja ter preprečevanja pranja

denarja in financiranja terorizma boste tako morali tudi zlatarji in urarji izvajati naloge, določene v ZPPDFT-1.

Glede na zahteve inšpektorjev po izjavi, ki jo zahteva ZPPDFT-1, je UO sekcije zlatarjev, draguljarjev in odborom urarjev s problemom seznanil Tržno inšpekcijo RS. V dopisu je poudarjeno, da nameravajo zlatarji in urarji vestno izvajati zahteve zakonodaje, takoj po objavljenih smernicah pa bo sekcija poskrbela za dodatno izobraževanje glede pravnega izvajanja zakona po novih smernicah.

Ker smernice še niso objavljene in zlatarji in urarji izjave na podlagi ZPPDFT-1 še ne morejo pripraviti, je OZS

glavno tržno inšpektorico **Andrejko Grlič** še zaprosila, da s pregledi teh izjav počakajo do sprejetja smernic oziroma tudi po sprejemu določijo primeren rok, v katerem bodo lahko obrtniki izjave pripravili.

Ker nekatere organizacije zlatarjem in urarjem **proti plačilu** že ponujajo izdelavo izjave o Oceni tveganja za pranje denarja, ki jo predvideva zakon, **vas obveščamo, da bo sekcija, takoj, ko bo Urad objavil smernice oziroma obrazec za Oceno tveganja za pranje denarja in financiranje terorizma, svoje člane pravočasno seznanila z obrazcem oziroma navodili glede na zahteve zakona.**

G. L. P.

bigstockphoto



## Letos v Osnovni šoli Veržej v Prlekiji

*Letošnja mednarodno obarvana humanitarna akcija slikopleskarjev, ki jo organizira Sekcija slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri OZS, bo potekala v petek, 24. novembra 2017, v Enoti Dom v OŠ Veržej v Prlekiji.*

V tej izobraževalni ustanovi skozi vse leto biva tudi do 60 otrok in mladostnikov iz vse Slovenije, kamor jih zaradi neurejenih razmer v družinah z odločbami napotijo Centri za socialno delo ali sodišča. V Osnovni šoli Veržej se vsi tudi izobražujejo, skrb zanje pa so namesto staršev prevzeli tamkajšnji vzgojitelji.

Letos OZS pričakuje udeležbo 80 slikopleskarjev tekmovalcev in članov humanitarnih skupin, od tega približno

JUB, Žima, Tesa tape, Rigips in prevoznik ABCTour.

OZS bo letos tistim otrokom, ki jih bo zanimal poklic slikopleskarja, omogočila pridobitev štipendije, jim zagotovila mentorja slikopleskarja ter učno mesto pri njem, v sodelovanju s srednjima šolama pa tudi mesto v srednji šoli v Kranju ali Mariboru. Na ta način jim bo pomagala na poti osamosvajanja, potem ko se bodo morali po končani osnovni šoli pod okriljem Centrov za socialno delo vrniti v prejšnje družinsko okolje.

Slikopleskarji se na dogodek lahko prijavijo **do 15. novembra** preko spletne strani [www.ozs.si](http://www.ozs.si) (zavihek Dogodki).

Zaključna slovesnost z razglasitvijo rezultatov tekmovanja bo potekala v veliki restavraciji v Termah Banovci ob 18.00, kjer se bodo zahvalili vsem sodelujočim slikopleskarjem, podjetjem in soorganizatorjem OOO Ljutomer, Murska Sobota, Gornja Radgona in Lendava. **M. H.**



tretjino tujih, sodelovali pa bodo tudi dijaki dveh srednjih šol, in sicer iz Kranja in Maribora. Tuji prostovoljci že četrtrič zapored prihajajo iz številnih evropskih držav, zato je vseslovenska akcija že do dobra prerasla državne meje in postala mednarodna. V štirih od šestih bivalnih enot, kjer domujejo otroci in mladostniki, bodo tako polepšali otroške sobe, kopalnice, skupne dnevne prostore in predsobe, očistili in na novo premazali vratne podboje in vratna krila, na stopnišču pa z novimi premazi prenovili tudi dotrajane kovinske ograje. Izvedbo akcije so tudi letos podprla podjetja

### FRIZERJI

## Pridite na druženje z Alanom Austin-Smithom

*Sekcija frizerjev pri OZS vabi v nedeljo, 19. novembra, na strokovno srečanje v hotel Four Points by Sheraton (MONS). Izvedeli boste, kaj najpogosteje preverjajo inšpektorji s področja varnosti in zdravja pri delu, prikazana bo veščina spenjanja las, osrednji gost pa bo Alan Austin-Smith iz Velike Britanije.*

Uvodoma bo **Katarina Železnik Logar** iz IVD Maribor predstavila, kaj najpogosteje preverjajo inšpektorji s področja varnosti in zdravja pri delu in kako se na njegov prihod najbolje pripraviti. V nadaljevanju bo gost iz Velike Britanije **Alan Austin-Smith** govoril o strankah in lojalnosti zaposlenih do podjetja, kako doseči pripadnost frizerjev in kako stranke postanejo zadovoljne stalne stranke. Austin-Smith ima za seboj 30 let dela v frizerski industriji in je eden najbolj iskanih predavateljev s področja poslovanja v frizerskih salonih.

Srečanje se bo končalo s praktičnim Look & Learn seminarjem spenjanja las,

ki ga bo izvedla **ASKA by Mič Styling Academy**.

Rok za prijavo na srečanje, ki je mogoča le preko spletne prijavnice objavljen med dogodki na spletni strani OZS, je 10. november oziroma do zasedbe prostih mest. Kotizacija za člane Sekcije frizerjev pri OZS s poravnano članarino je 20 evrov (z vključenim DDV-jem), za druge udeležence pa 61 evrov (z vključenim DDV-jem).

Za dodatne informacije se lahko obrnete na sekretarko sekcije frizerjev Vlasto Markoja ([vlasta.markoja@ozs.si](mailto:vlasta.markoja@ozs.si), 01 58 30 571).

**V. M.**

# 10. strokovno srečanje gostincev

Portorož, 20. in 21. november 2017

**S**ekcija za gostinstvo in turizem pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije vabi na tradicionalno strokovno srečanje, ki bo v torek, 21. Novembra, v Grand Hotelu Bernardin v Portorožu. Letos ga bodo popestrili italijanski kuharji z Michelinovimi zvezdicami.

V ospredju bodo tudi aktualne težave na področju gostinstva, govor bo o digitalnem marketing in uporabi zelišč in začimb v gostinstvu. Veliko bo priložnosti za druženje s kolegi, razstavljalci in pokrovitelji srečanja, organizatorji pa

vabijo, da se jim pridružite že na predvečer srečanja, ko bosta Dario Cortese in kuhar Marko Pavčnik v Gostilni Tomi pripravila strokovno izobraževanja na temo Užitna divja hrana Slovenije.

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS bo po koncu strokovnega dela srečanja po tradiciji podelila nagrade za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v poslovanju, druženje pa bodo gostinci končali na Michelinovi večerji v Gostilni Tomi oziroma na večerji v Oštariji.

## Skrivnosti Michelinovih kuharjev

Emanuele Scarello \*\* Lorenzo Cogo \* Andrea Canton \* Vincenzo Guarino \* in Fausto Arrighi

## Program strokovnega srečanja gostincev

### ponedeljek, 20. 11. 2017

18.30 **Predavanje in večerja Užitna divja hrana Slovenije**  
predavatelj Dario Cortese in kuhar Marko Pavčnik  
(Grad Tabor, Laško)  
Vina: Bordon, Dekani in Steras, Šared nad Izolo  
**Gostilna Tomi, Portorož**

10.30 – 11.00 **Kje iskati delavce in kako jih zaposliti**  
Tomaž Bernik, ZDOPS

11.00 – 11.20 Odmor in druženje s pokrovitelji in razstavljalci

11.20 – 12.00 **TripAdvisor in digitalni marketing za gostilne in restavracije**  
Rajka Lunič, univ. dipl. kom., Marketing, DDForce

12.00 – 12.15 **Uporaba zelišč in začimb v gostinstvu**

12.15 – 12.30 **Novosti digitalizacije s pomočjo Telekoma Slovenije**  
Uroš Dolinšek, Poslovni segment, Marketing

12.30 – 14.00 **Odmor za kosilo in druženje s pokrovitelji in razstavljalci srečanja**  
Tradicionalni špricer in vinorodni okoliši – Radgonski špricer  
Predstavitve jedi pokrovitelja – AVE mesnine (Panvita)

14.00 – 16.30 **Kratka predavanja Michelinovih kuharjev s Tomažem Kavčičem in Filipom Matjažem**  
• **Fausto Arrighi** (bivši direktor Michelinovega vodiča za Italijo),

### torek, 21. 11. 2017 – Grand Hotel Bernardin

8.30 – 9.30 Registracija udeležencev

9.30 – 10.00 **Pozdrav udeležencem**  
Branko Meh, predsednik OZS  
Mate Matjaž, predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS

10.00 – 10.20 **Aktualne aktivnosti sekcije**  
Mate Matjaž, predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS

10.20 – 10.30 **Novosti na področju trga dela in socialne varnosti**  
Drago Delalut, podpredsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS

- **Emanuele Scarello** (Agli Amici), dve Michelinovi zvezdici,
- **Lorenzo Cogo** (El Coq), ena Michelinova zvezdica,
- **Andrea Canton** (La Primula), ena Michelinova zvezdica,
- **Vincenzo Guarino** (Il Pievano), ena Michelinova zvezdica,
- **Tomaž Kavčič** (Gostilna pri Lojzetu, Zemono),
- **Filip Matjaž** (Gostilna Tomi).

16.30 – 17.30

17.30 – 18.50

20.00

Druženje s pokrovitelji in razstavljalci srečanja  
**Podelitev priznanj za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v poslovanju**

**Večerja – dve možnosti**

- **v Gostilni Tomi, Portorož** Večerja z Michelinovimi kuharji  
*Emanuele Scarello*, kuhar in lastnik Agli amici, *Lorenzo Cogo*, kuhar in lastnik El Coq, *Vincenzo Guarino*, kuhar v il Pievano, *Tomaž Kavčič*, kuhar v Gostilna pri Lojzetu, Zemono ter *Filip Matjaž* in *Mišo Jovič* iz Gostilne Tomi.
- **v Oštariji, Portorož** Večerja – hladno topli bife  
Vina: Vina Koper, Puklavec Family Wines d.o.o. (Aleš Ogrin in DJ Dadi)

### Zlati pokrovitelj Michelinovih kuharjev:

ARONA™ – Villeroy & Boch

### Zlati pokrovitelj srečanja gostincev:

PANVITA – Ave mesnine in Slovenska turistična organizacija

### Srebrna pokroviteljja:

Pos Elektronček in Pivovarna Laško Union d.o.o., part of the HEINEKEN

### Pokrovitelji in razstavljalci:

Bar 2000, Davidov hram, Društvo zeliščarjev, Falcomer, Hoteli Bernardin, Hmezad trgovina Žalec, Kalcer, Kmetijska zadruga Metlika, KZ Agraria, Miran Berlogar in Krucefix, Nektar Natura, Pekarna Pečjak, Petlja, Ptuj – Kozel pivo, P&F Jeruzalem Ormož, Radenska, Radgonske gorice, Surf, Telekom Slovenije, Vigros, VinaKoper, Winterhalter Gastronom, Zavod za izobraževanje delavcev Ljubljana, Združenje kmečkih sirarjev in partnerji kartice Mozaik Podjetnih.

### Informacije in dodatna pojasnila

Vlasta Markoja, sekretarka Sekcije za gostinstvo in turizem (01 58 30 571, [vlasta.markoja@ozs.si](mailto:vlasta.markoja@ozs.si))

### Kotizacija

**ponedeljek, 20. 11. 2017**

- **Predavanje in večerja Užitna divja hrana Slovenije**, Gostilna Tomi  
**30 €/osebo za člane**, 50 €/osebo za ostale udeležence

**torek, 21. 11. 2017**

- **Udeležba na strokovnem srečanju brez večerje (samo predavanja)**

**25 €/osebo za člane**, 50 €/osebo za ostale udeležence

- **Udeležba samo na večerji v Oštariji, Portorož** - hladni topli bife s pijačo

**30 €/osebo za člane**, 50 €/osebo za ostale udeležence

- **Udeležba na strokovnem srečanju z večerjo z Michelinovimi kuharji v Gostilni Tomi 105 €/osebo za člane**

(Prijava na Michelinovo večerjo je za člane možna le s prijavo na strokovno srečanje, število mest pa je omejeno. Prijavijo se lahko največ 4 osebe iz enega podjetja.)

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



### Prijave

Na srečanje se lahko prijavite preko spletne prijavnice, objavljene na spletni strani OZS v rubriki Dogodki, oziroma na naslov [vlasta.markoja@ozs.si](mailto:vlasta.markoja@ozs.si) ali faks 01 50 54 373. Prijave so možne do torka, **14. novembra 2017**, oziroma do zasedbe prostih mest.

**Pisne odjave** poslane na [vlasta.markoja@ozs.si](mailto:vlasta.markoja@ozs.si) upoštevamo do 2 dni pred srečanjem. V primeru kotizacijo zaračunamo v celoti.



## FOTOGRAFI

# Osrednja tema tokrat poročna fotografija

*Sekcija fotografov pri OZS vabi na strokovno srečanje, ki bo v soboto, 18. novembra, v Hiši posebne sorte v Kodretih, in v nedeljo, 19. novembra na Višji šoli za fotografijo v Sežani.*

**P**rvi dan srečanja bo namenjen fotografiranju poroke v čudovitem ambientu Hiše posebne sorte, nedelja pa bo namenjena praktični delavnici digitalne fotografske postprodukcije, na kateri bodo udeleženci obdelovali dan prej posnete poročne fotografije. Udeležencem srečanja se torej obetata dva zanimiva, »delovna« dneva, brez dvoma pa bo dovolj časa tudi za druženje.

Hiša posebne sorte/ www.sorta.si



**Kotizacija:** Za člane Sekcije fotografov pri OZS in zaposlene 20 evrov (z vključenim DDV-jem in večerjo), za druge udeležence 69 evrov (z vključenim DDV-jem).

Prijavo za strokovni del seminarja posredujte sekretarki sekcije Adrijani Poljanšek (adrijana.poljansek@ozs.si), rok za prijavo na srečanje pa **do srede, 15. novembra 2017.**

## Informacije o nastanitvi

Svetujemo, da si nočitev rezervirate v Hiši posebne sorte (www.sorta.si, info@sorta.si, 05 7690 000), pri čemer se sklicujete na srečanje fotografov. Cena za enoposteljno sobo je 45 evrov, za dvoposteljno 70 evrov, za apartma za tri osebe 90 evrov in za apartma za štiri 105 evrov. Cene vključujejo tudi zajtrk, ne pa turistične takse.

## Program srečanja:

### sobota, 18. november – Fotografiranje poroke Hiša posebne sorte, Kodreti

|             |                                                                                                                                                      |
|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13.30–14.00 | Registracija in kava                                                                                                                                 |
| 14.00–14.15 | <b>Pozdravni nagovor</b><br><i>Katarina Podgoršek, predsednica Sekcije fotografov pri OZS</i>                                                        |
| 14.30–16.30 | <b>Portretna in poročna fotografija na terenu</b> – Kako ujeti pravi trenutek s pravo svetlobo, izkušnje s terena<br><i>Aljoša Videtič, fotograf</i> |
| 16.30–17.00 | Osvežitev in druženje                                                                                                                                |
| 17.00–19.00 | <b>Portretna in poročna fotografija v objektu</b> – Kako ujeti pravi trenutek s pravo svetlobo, izkušnje s terena<br><i>Aljoša Videtič, fotograf</i> |
| 20.00       | <b>Skupna večerja in druženje</b>                                                                                                                    |

### nedelja, 19. november – Digitalna temnica Višja šola za fotografijo Sežana

|            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9.30–12.30 | <b>Praktična delavnica digitalne fotografske postprodukcije na temo obdelave poročne fotografije s programsko opremo Adobe Lightroom in Photoshop</b><br><i>mentorica Katja Gorup Pegan</i><br>Delavnica je namenjena nadgradnji obstoječega znanja obdelave digitalne fotografije s programsko opremo Adobe CC in ni primerna za popolne začetnike! Omejitve: največ 25 udeležencev. |
| 13.00      | <b>Zaključek srečanja</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



Studio S28

# Podporni programi EU pomagajo slovenskemu zagonskemu podjetju pri uveljavitvi



*Poslovni nasvet pred vašimi vrati*

Slovensko zagonsko podjetje Perunika si je zastavilo cilj, da zadosti vse večjemu povpraševanju po vojaških tehničnih oblačilih in oprehi med športnimi navdušenci in mnogimi drugimi, ki jih privlačijo dejavnosti v naravi. Mreža Enterprise Europe Network, največja svetovalna mreža za mala in srednja podjetja (MSP) na svetu, ki jo podpira EU in ima mednarodne ambicije, je imela ključno vlogo pri pomoči temu zagonskemu podjetju, da je povežalo male proizvajalce vojaške opreme s civilnimi strankami. Mreža EEN je podjetju Perunika pomagala poiskati poslovne partnerje po vsej Evropi in svetovala na področju pravic intelektualne lastnine.



Več informacij: <http://een.si/>

## BREŽICE

## Zbornica štirideset, nekateri člani pa še precej več

*Brežiški obrtniki in podjetniki, združeni v Območno obrtno-podjetniško zbornico Brežice, so v sklopu Brežiškega oktobra 2017 obeležili in praznovali častitljivih 40 let delovanja stanovske organizacije.*

**P**risotne na slavnostni prireditvi ob 40. obletnici OOB Brežice, ki je potekala 12. oktobra, je najprej pozdravil in nagovoril predsednik zbornice **Janko Hrastovšek**. Na kratko je orisal 40 let: »...povezovanja, sodelovanja, zastopanja, podpore, ustvarjanja novih izzivov, premagovanja ovir, obveščanja, prilagajanja zakonodajnim spremembam, pestrosti, negotovosti, neuspehov, dosežkov, napredka, izobraževanja, različnih oblik druženja, srečanj, razstav in sejmov, prireditvev, veliko lepih, zanimivih dogodkov, neprecenljivih spominov ... Vse to je 40 let brežiškega obrtništva in podjetništva.« Po nemirnih vodah obrtništva in podjetništva so uspešno krmarili nekdanji predsedniki **Ivan Mlakar, Jožica Žagar, Andrej Pavlin** in **Franc Bratanič**, od leta 1998 pa je na čelu zbornice Janko Hrastovšek.

Slovesnost sta s svojo prisotnostjo počastila tudi župan Občine Brežice **Ivan Molan** in predsednik OZS **Branko Meh**, ki sta prisotnim namenila nekaj besed. Župan je brežiški zbornici ob jubileju podelil Plaketo Občine Brežice za 40 let uspešnega delovanja in pomemben prispevek h gospodarskemu razvoju občine, predsednik krovne organizacije pa priznanje



*Prejemniki jubilejnih priznanj OOB Brežice.*



*Predsednik OZS Branko Meh je OOB Brežice ob jubileju podelil Zlati pečat, ki ga je prevzel predsednik Janko Hrastovšek. Družbo jima dela podpredsednik OOB Brežice Miroslav Vukovič.*



*V drugem delu prireditve so prisotni uživali v raznolikem repertoarju pesmi a cappella skupine JAZZVA.*



Zlati pečat OZS. Dogodka so se udeležili še obrtniki iz sosednje Hrvaške, iz prijateljskega Udruženja obrtnika Zaprešić.

Slovesnost so oplemenitili obrtniki in podjetniki, člani zbornice, ki v tem letu praznujejo jubilej opravljanja samostojne dejavnosti in so ob tej priložnosti prejeli tudi priznanja. Jubilanti, ki so iz rok obeh predsednikov ter podpredsednika območne zbornice **Miroslava Vukoviča** prejeli jubileja priznanje, so:

– za 20 let: **Aleksander Rožman, Fo-**

**mes, d. o. o., Martin Tomše in Mihael Tomše,**

– za 25 let: **Mihael Radanovič, Srečko Rožman in Stemat, d. o. o.,**

– za 30 let: **Ivanka Kocjan,**

– za 35 let: **Ana Kranjčič,**

– za visokih 85 let obstoja družinskega podjetja: **Foto studio Rožman** ter

– za častitljivih 95 let obstoja družinskega podjetja **Avtocenter Radanovič.**

Posebno presenečenje na slovesnosti pa je bila podelitev priznanja Srebrni

ključ OZS, ki ga je na predlog Upravnega odbora OOO Brežice OZS podelila sekretarki OOO Brežice **Slavici Kostevc**, ki bo prihodnje dni dopolnila 25 let vestnega dela z brežiškimi obrtniki in podjetniki.

Ob tej priložnosti se brežiška zbornica zahvaljuje vsem, ki so kadar koli prispevali svoj delček v mozaik 40-letnega delovanja naše stanovske organizacije in v njej tako pustili svojo sled.

OOO BREŽICE,

SLIKE: ARHIV OOO BREŽICE

## CERKNICA

# Notranjska bo še bolj podjetna in inovativna

*OOO Cerknica je vodilni partner v programu LAS Notranjska, ki so ga poimenovali Podjetna in Inovativna Notranjska. Cilj programa je povečanje inovativne podjetniške aktivnosti s poudarkom na treh ciljnih skupinah, osnovnošolcih, mladih in brezposelnih ter malih in srednje velikih podjetjih.*

**V**OOO Cerknica in NEC, Notranjskem ekološkem centru, ki je poleg Osnovne šole Toneta Širaja Aljoše iz Nove vasi, Osnovne šole Heroja Janeza Hribarja iz Starega trga, podjetja Ekosfera, intelektualne storitve in Svetovalnega raziskovalnega zavoda SVIT partner v projektu, so identificirali izzive, s katerimi se sooča podporno okolje za podjetništvo na območju LAS Notranjska. Ugotovili so, da imajo organizacije različne uporabnike, že razvite določene aktivnosti zanje, na primer pomoč pri ustanovitvi podjetja, osnovno svetovanje, administrativni postopki za uporabnike itd., manjka pa svežih in novih pristopov in povsem novih vsebin v lokalnem okolju. Poleg tega si želijo, da bi podporno okolje postalo bolj aktivno, predvsem v smislu informiranja uporabnikov o vsebinah in podpori, ki jim je na voljo, saj v zadnjih letih tako OOO kot tudi NEC svojih storitev nista oglaševala.

Obe organizaciji sta zaznali še, da je potrebno več vložiti v informiranje naj-

mlajših (osnovnošolci) in ranljivih ciljnih skupin (brezposelni, mladi), saj jih do sedaj niso posebej nagovarjali z za njih prilagojenimi programi in usposabljanji.

Analiza stanja je pokazala še pomanjkanje kakovostnih delovnih mest, ki bi mlade zadržala na območju in jim nudila ustrezno perspektivo, starejšim pa omogočala vsaj dostojno življenje. Kreativnih, inovativnih poslovnih idej je veliko, prebivalci pa ocenjujejo, da imajo za njihovo uresničitev prešibka podjetniška znanja in kompetence ter premalo finančnih virov. Druga težava je premalo sodelovanja med deležniki, ki bi prispevalo k večji motiviranosti vseh vpletenih, s tem pa bi dosegli tudi multipliciranje znanj in sredstev ter učinkovitejše doseganje zelenih ciljev.

Da bi okrepili podjetniške in s podjetništvom povezane kompetence, dvignili sposobnosti inoviranja in kreiranja dodane vrednosti, s tem pa dosegli boljšo gospodarsko in socialno vključenost bodo sodelujoči v projektu v prvi vrsti vzpo-

stavili povezano podporno podjetniško okolje in razvili nove pakete storitev in delavnic za vse ciljne skupine. Poleg tega bodo pripravili posebna svetovanja in delavnice tako za šole, učitelje, osnovnošolce, brezposelne in mlade kot tudi za mala in srednje velika podjetja. Načrtovanih je kar 54 delavnic in 166 svetovanj.

Na ta način želijo povečati inovativno podjetniško aktivnost, spodbuditi podjetniško miselnost in razvoj novih kompetenc ter spodbuditi inovativnost. Pri malih in srednje velikih podjetjih pa želijo dodatno spodbuditi ozaveščenost na področju okoljske učinkovitosti, skladnosti z okoljsko zakonodajo in jih seznaniti s priložnostmi na okoljskem področju.

Svetovanja, delavnice in druge vsebine bosta izvajala OOO Cerknica in Nec Cerknica, kjer sta tudi VEM točki na tem območju, aktivnosti pa bosta nadaljevala tudi po koncu projekta.

EVA MIHELIČ



*Naložbo Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega sklada za regionalni razvoj.*

#### 4. SREČANJE PODJETNIC IN POSLOVNIH ŽENSK NA GROSUPLJEM

## Kako naj zraste?

*Izobraževalni zavod Znanje je v sodelovanju z Občino Grosuplje in Območno obrtno-podjetniško zbornico Grosuplje v četrtek, 5. oktobra 2017, v Družbenem domu Grosuplje organiziral že 4. srečanje podjetnic občine Grosuplje, tokrat z naslovom Kako naj zraste.*



Vabilu na dogodek so se odzvali župan Občine Grosuplje **dr. Peter Verlič**, direktor občinske uprave **mag. Dušan Hočevnar** ter predsednik in sekretar Območne obrtno-podjetniške zbornice Grosuplje **Milan Sašek** in **Janez Bajt**. Srečanja so se udeležile številne naše podjetnice in tudi nekatere podjetnice iz naših sosednjih občin.

V prijeten dan nas je z glasbeno točko popeljal učenec Glasbene šole Lipičnik **Maj Vrhovec**, zbrane podjetnice pa je, tako kot vsako leto, najprej nagovoril župan dr. Peter Verlič. Poudaril je pomen tovrstnih srečanj za spoznavanje in izmenjavo izkušenj ter iskanje priložnosti za nove poslovne vezi. Prav to je poudarila tudi **mag. Martina Šetina Čož**, strokovna direktorica Izobraževalnega zavoda Znanje, saj so se marsikatera poslovne in osebne vezi spletle prav na tovrstnih dosedanjih srečanjih. Veseli pa jo tudi dejstvo, da se na teh srečanjih vedno bolj povezujeta tudi gospodarstvo in negospodarstvo. Prav to ima po njenem mnenju tudi ključno vlogo za uspeh na obeh področjih.

Osrednja predavateljka letošnjega srečanja sta bila priznana finančna strokovnjaka **Ana** in **Mitja Vezovišek** iz finančne družbe Vezovišek & Partnerji, ki sta podjetnicam spregovorila o

preprostih vsakodnevnih možnostih in priložnostih rasti njihovega finančnega kapitala.

**Mag. Janja Meglič** iz OZS je udeleženkam predstavila nov projekt NPK Organizator-ica poslovanja, svojo zgodbo o uspehu pa so letos z udeleženkami delile tri uspešne podjetnice iz lokalnega okolja: zlatarska mojstrica **Lara Podvršič** (Atelje DR-Jewelry), spletna mojstrica **Mojca Petan** (Digital.si) in čokoladna mojstrica **Martina Kalinšek** (2oChocolate).

Pri pripravi dogodka so pomagali: Občina Grosuplje, OZS Grosuplje, Vezovišek & Partnerji, Tiskarna Čakš, Slaščičarstvo in pekarstvo Brodnik, Dolce Gusto – Promina, Vrtnarstvo Frbežar Slavko, s. p., Apoteka Natura, DOBO,

*Udeleženke in gostje 4. srečanja podjetnic in poslovnih žensk.*

Tatjana Dobovšek, s. p., Zasebni vrtec Kobacaj, Barbio's, Barbara Meža, s. p., Aromalab, Jasmina Kozel Harley, s. p., Rumena hiška, Lea Čerin, s. p., Digital.si, Hranilnica Lon, Pekarna Don Don, Veterinarska ambulanta Buba, OCEAN Solna terapija, 1000 besed, Ajda Zorko, s. p., Glasbena šola Lipičnik, Pizzerija Kovačija, Od pike do pike, Saša Jaklič, Bella rossa, Saša Dolšak, s. p., Vključite masazo, nega telesa, Mirela M., 2oChocolate, Martina Kalinšek, Atelje – DR Jewelry, Lara Podvršič, s. p., LacMar, TICCOPI, d. o. o. in drugi. Vsem iskrena hvala!

M. Š. Č.



*Svoje zgodbe so z udeleženkami delile Lara Podvršič, Mojca Petan in Martina Kalinšek.*



## Že tradicionalna promocija deficitarnih in obetavnih poklicev

*Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana je v sodelovanju s kraško-brkinskimi občinami konec septembra pripravila že 8. Promocijo deficitarnih in obetavnih poklicev v objemu Botaničnega parka Sežana.*

**N**amen projekta je osnovnošolcem 9. razreda iz kraško-brkinskih občin in njihovim staršem na sproščen in učinkovit način predstaviti te poklice, jih spodbuditi k vključevanju v obetavne poklice ter jim predstaviti možnosti izbire poklicne kariere v smeri podjetništva. Letos se je promocije udeležilo 170 osnovnošolcev iz osnovnih šol Sežana, Divača, Komen, Hrpelje – Kozina in Dutovlje.

Uvodoma je osnovnošolce in njihove spremljevalce, srednješolce, profesorje in zbrane goste nagovoril predsednik OOO Sežana Jernej Bortolato, v imenu kraško-brkinskih občin pa sta prisotne pozdravila župan Občine Sežana Davorin Terčon in županja Občine Hrpelje – Kozina Saša Likavec Svetelšek.

Na 18 stojnicah so se s svojimi programi predstavili Tehniški šolski center Nova Gorica, Gimnazija in zdravstvena šola Nova Gorica, Šola za hortikulturo in vizualne umetnosti Celje, Srednja šola Izola, Srednja gradbena, geodetska in okoljevarstvena šola Ljubljana, Gimnazija, elektro in pomorska šola Piran, Šolski center Srečka Kosovela Sežana, Višja strokovna šola Sežana, Šolski center Postojna, Srednja gozdarska in lesarska šola Postojna.

Devetošolcem sta se s svojim delom predstavila tudi člana OOO Sežana Okrepčevalnica Apetit, Matjaž Lindič, s. p. ter Kamnoseški izdelki umetnostne obrti Jernej Bortolato, s. p. Razdeljeni po skupinah so osnovnošolci izmenično obiskali sedeže podjetij Imas, d. o. o., Skok Blu, proizvodnja, storitve in trgovina, d. o. o. ter KA 70, Prašno barvanje, d. o. o.

KLEMENTINA KRIŽMAN,  
SLIKE: ARHIV OOO SEŽANA





## ŠKOFJA LOKA

## Podeljena jubilejna priznanja

*Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka je na slovesnosti sredi oktobra podelila priznanja članom, ki letos praznujejo jubilej opravljanja dejavnosti. Posebna priznanja pa tudi tistim, ki nadaljujejo družinsko obrtno ali podjetniško tradicijo.*

**O**krugla obletnica opravljanja zasebne dejavnosti je pomemben dosežek in praznik slehernega obrtnika in podjetnika. Prav gotovo si po dveh, treh in celo več desetletjih poslovanja zaslužijo priznanje za svoje delo, ki vseskozi zahteva maksimalno angažiranost in osebno predanost, da zadovoljijo potrebe vse zahtevnejšega trga in države.

Na jubilate so ponosni tudi v Območni obrtno-podjetniški zbornici Škofja Loka, zato so na slovesnosti, ki je potekala 19. oktobra, podelili simbolična priznanja vsem, ki letos praznujejo svoj okrogli jubilej: 25 članov je prejelo priznanje za 10 let delovanja, 20 članov za 20-letnico, gostinec **Andrej Karlin** iz Škofje Loke, šivilja **Helena Oblak** in avtoprevoznik **Bojan Šubic** iz Žirov praznujejo letos 30 let opravljanja dejavnosti, 35 let pa svojo dejavnost že opravlja avtoprevoznik **Slavko Bernard** iz občine Gorenja vas-Reteče.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Škofja Loka pa vsako leto podeli priznanja tudi tistim obratovalnicam, ki nadaljujejo dejavnost oziroma je ta v družini ali podjetju postala že tradicionalna. Letos so bili prejemniki trije, vsi pa so iz Škofje Loke. **Mitja Kovačič** nadaljuje frizersko dejavnost po svoji mami, **Željko Stoilković** pa po svojem očetu steklarsko dejavnost. Obe obratovalnici praznujeta 50-letnico delovanja. Okrogel jubilej, 140 let ukvarjanja z gostinstvom, pa letos praznujejo tudi pri Karlinovih, kjer zadnjih 30 let dejavnost vodi **Andrej Karlin**.

P. D., SLIKA: MATJAŽ OBLAK



Letošnji jubilarci OOO Škofja Loka.

## ŠKOFJA LOKA

## Lesarji »zavzeli« prestolnico Štajerske

*Tokrat so se člani lesarske sekcije odpravili v prestolnico Štajerske in obiskali obrtnike in podjetnike iz OOO Maribor. Po dobrodošlici na zbornici so škofjeloški lesarji obiskali Lesarsko šolo Maribor, ogledali so si mesto in Lent ter potepanje sklenili pri družini Protner.*

**P**rvi postanek loških lesarjev je bil pri tokratnih gostiteljih in stanovskih kolegh, v OOO Maribor. Pozdravila sta jih podpredsednik OOO Maribor **Dušan Fidler** in direktorica zbornice **Leonida Polajnar** ter jim predstavila nekaj novih projektov, v katerih sodelujejo Mariborčani. Glede na to, da OOO Maribor dobro sodeluje s pristojnimi organi v Avstriji, so imeli Gorenjci precej vprašanj, povezanih z delom čez mejo. Fidler in Polajnarjeva sta jim ponudila pomoč pri tem, če bi jo potrebovali. Predstavila sta še

njihov način pridobivanja mladih članov v zbornico, ki je prisotne še posebej pri tignil. Enotni so bili, da bi take predstavitve morale slišati tudi vodstvo in zaposleni v zbornici.

V nadaljevanju je Ločane sprejel ravnatelj Lesarske šole Maribor **Aleš Hus**. Predstavil jim je delovanje šole in jih popeljal po delavniških prostorih, kjer so obujali spomine na čase, ko so se sami potili ob strojih »preteklosti«, ki so bili precej drugačni od današnjih.

Po ogledu šole so se sprehodili še

## Na strokovno ekskurzijo gredo člani vedno radi

*Na začetku oktobra se je 50 obrtnikov, članov OOO Ruše, udeležilo tridnevne strokovne ekskurzije, v okviru katere so tokrat med drugim obiskali inovativno podjetje Danfoss Trata, d. o. o. iz Ljubljane.*



*Obrtniki in podjetniki, člani OOO Ruše, pred podjetjem Danfoss Trata v Ljubljani.*

**P**odjetje Danfoss Trata iz Ljubljane je izredno zanimivo inovativno slovensko podjetje, ki razvija in proizvaja izdelke za regulacijo daljinskega ogrevanja, klimatizacije in prezračevanja, zaposluje okrog 490 delavcev in ima poleg tovarne v Ljubljani obrat še v Kamniku. S svojimi izdelki so prisotni na 70 svetovnih trgih, najpomembnejši so Rusija, Nemčija, Poljska idr. Letos so prejeli priznanje GZS za pametni hidronske pogon za sisteme regulacije kakovosti zraka in temperature v prostoru NovoCon. Ruškim obrtnikom so najprej predvajali predstavitveni film podjetja, potem pa smo spoznali še vse faze proizvodnje do odpreme proizvodov. Strokovnemu delu je sledilo še prijetno druženje s stanovskimi prijatelji, z obiskom hrvaškega otoka Krk in njegove okolice.

V drugem delu ekskurzije so si na hrvaškem otoku Krk ogledali jamo Biserujka, edino jamo na otoku, ki je urejena za obiskovalce. Po legendi je jama dobila ime po zakladu, ki je bil najden v njej. Pozneje so si ogledali še Goli otok z zaporji, zgrajenimi za politične zapornike iz obdobja 1952–1989, ženske zapore za politične zapornice na otoku Grgurja ter majhen otoček Galun, otok galebov. Zadnji dan so se ustavili še v Stari Baški in vinariji Katunar, nato pa so se odpravili proti domu.

Obrtniki in podjetniki OOO Ruše se vsako leto radi udeležijo tridnevne strokovne ekskurzije, ki jo zanje organizira zbornica. Poleg strokovnega dela in strokovnih vsebin je pomemben del vedno namenjen druženju, izmenjavi strokovnih in osebnih izkušenj, spletnju novih poznanstev in novih prijateljstev, predvsem pa dobremu vzdušju.

**TATJANA KOČMUT**

skozi stari del Maribora in se ustavili na Lentu, prijeten dan pa so sklenili sredi vinogradov v zavetju hiše Joannes Protner. Pred slovesom so med udeležence razdelili še nekaj praktičnih nagrad, ki so jih letos prispevali Frizerski studio Tia

Valerija Vaupotič, s. p., Frizerski salon Julijana Lavtar, s. p. in Lescom, d. o. o. Medvode, tudi tokrat pa jim je družbo delal nepogrešljivi sponzor Lesoprodukt Proizvodno - Trgovsko Podjetje, d. o. o.

**UROŠ JENKO**



*Člani Lesarske sekcije pri OOO Škofja Loka z gostiteljema pred najstarejšo vinsko trto na mariborskem Lentu.*



## 5. KONFERENCA ŽENSKÉ PODJETNOSTI V MARIBORU

# Vzponi in padci so del uspeha

*Pete konference ženske podjetnosti, ki je potekala 19. oktobra v Hotelu City v Mariboru, se je udeležilo 180 podjetnic, 64 pa se jih je predstavilo na spremljevalni sejamski prireditvi Sklenimo posel s predstavitvijo storitev in izdelkov na stojnicah. Letošnja konferenca je bila organizirana na temo Vzponi in padci so sestavni del poslovnega uspeha in je bila prvič tudi mednarodna. Sodelovale so podjetnice iz Avstrije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine in Srbije. Konferenco je kot vsa leta organiziral Regijski svet poslovnih žensk in podjetnic pri ŠGZ v sodelovanju z javno agencijo Spirit Slovenija, na njej pa so sodelovale tudi obrtnice in podjetnice OOO Maribor.*



Tema 5. konference o ženski podjetnosti je bila Vzponi in padci so del uspeha.

**P**odjetnice je uvodoma pozdravil **Jernej Tovšak**, generalni direktor Direktorata za inovativnost, podjetništvo in konkurenčnost na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Podal je nekaj spodbudnih besed in poudaril, da ima rad družbo podjetnic in podjetnikov zaradi njihove drznosti, poguma, pogleda naprej, soočanja z izzivi in reševanja težav. »Vsi politiki bi morali biti več z vami,« je menil, »da bi boljše videli, kje so problemi v podjetništvu. Promocija ženskega podjetništva, kot je takšno srečanje tudi, ki je izrednega pomena, izpostavi tudi probleme, s katerimi se soočate in je pomembna z vidika reševanja problemov. Naslov vzponi in padci so del uspeha, je nedvomno pravi. Podjetniki tvegate in brez tveganja ni uspeha.

Padci pa so normalni del podjetništva in padci so lahko nov začetek in tega zavedanja je pri nas premalo. Neuspeh ne pomeni konca, ampak nov začetek. Naša naloga kot kreatorjev politike pa je, da vam pomagamo.«

Uvodni vsebinski nagovor je pripadel nekdanji ljubljanski županji **Viki Potočnik**, ki je žensko občinstvo navdušila s svojo odkritostjo in izkušnjami iz dela v politiki, ki je bilo tedaj, ko je vanjo vstopila, skoraj izključno domena moških in polno predsodkov do žensk in njihovih sposobnosti. Podjetnicam je svetovala, naj jih predsodki, na katere naletijo na svoji poslovni poti, ne zlomijo, ampak naj jim dajo moč za uspešno nadaljevanje.

## V podjetništvu še vedno večina moških

Po uvodnem vsebinskem nagovoru so sledili vodeni pogovori z gostjami. O vzponih in padcih žensk v poslu je iz osebnih izkušenj spregovorilo šest žensk, tri slovenske in tri avstrijske podjetnice. Na svoji poslovni poti so doživele hude poslovne padce zaradi izgorelosti in posledično bolezni, menjave lastništva podjetja, zakonskih sprememb, zaprtju poslovalnice, zaradi česar so pristale na dnu. Pa so se vse zmogle pobrati, še več, danes so vse uspešne poslovne ženske, nekatere med njimi v istem podjetju. In

kot je povedala ena izmed njih, se je takrat, ko si na dnu, treba čim prej pobrati iz apatičnosti in depresije, si dopovedati, da padec ni osebni neuspeh, se poistovetiti s svojim delom in iti odločno naprej. Poudarila je, da se ne smemo nikoli predati, saj so padci sestavni del podjetniške poti.

Na konferenci so podjetnice ugotovljale, da je poslovni svet še vedno predvsem svet moških podjetnikov, da je v njem komaj tretjina žensk podjetnic in da je še veliko problemov, s katerimi se ženske v podjetništvu srečujejo. Ženske, ki se že tako manj pogumno odločajo za podjetništvo, se neuspeha bojijo še bolj in ga jemljejo še bolj tragično in osebno. Tudi v poslovnem svetu so pomembne vztrajnost, vzdržljivost in samozavest. In podpora družine, socialnega okolja, sodelovanje in povezovanje. Pomembno je, da se podjetnic, ki jim je enkrat zdrsnilo, ne obsoja, ampak se jih podpre in opogumi, da začnejo na novo.

V popoldanskem času srečanja je sledila mednarodna delavnica na temo Predstavimo svoje podjetje in B2B srečanja Slovenija-Avstrija. Tudi letos je bil dogodek ženske podjetnosti z mednarodnim predstavitvenim sejmom povezovalen dogodek, priložnost za odkrit pogovor o ženski podjetnosti, za sklepanje poslovnih vezi ter poslovno povezovanje in sodelovanje.

BREDA MALENŠEK



Na spremljevalni prireditvi Sklenimo posel se je na stojnicah s storitvami in izdelki predstavilo 64 podjetnic.



## Že drugo leto dobra praksa

*Na začetku oktobra je Območna obrtno-podjetniška zbornica Slovenske Konjice v sodelovanju z občinami Slovenske Konjice, Zreče in Vitanje že drugič organizirala predstavitev obrti in poklicev. V konjiški Športni dvorani so učenci 8. in 9. razredov osnovnih šol, iz vseh sodelujočih občin, od blizu spoznavali različne obrti in poklice.*

**O**brtniki so se predstavljali na stojnicah in mladim ter radovednim šolarjem nizali informacije o svojem delu, izkušnjah, možnostih za napredek in razvoj itd. Mladi so z navdušenjem vsrkavali informacije, se preizkusili v kateri od spretnosti posameznega poklica in navdušeno komentirali dogajanje in vtise.

**Nuša Goričan** in **Monika Bračič**, osmošolki iz OŠ Loče pravita: »Ta dogodek je super ideja. Toliko je vseh poklicev in obrti in vsak od njih je po svoje zanimiv in privlačen, da se je kar težko odločiti in izbrati pravega. Imava še nekaj časa, da se odločiva, kje bova nadaljevali šolanje, zato še ne veva natančno, v katero smer bova šli.« Nušo privlači fotografija, Moniko pa farmacija. Obe sta se najdlje zadržali na stojnici cvetličarke Dragice Cvelfer.

Gospa **Dragica Cvelfer** je o svojem delu povedala: »Cvetličar ne postaneš s končano šolo. Sama sem po poklicu vrtnarka – cvetličarka. Za cvetličarja je potrebno več kot samo šola, potrebna je tudi umetniška žilica. Ko hodim po gozdu, sem nenehno na preži za materiali, ki bi jih lahko uporabila pri svojih aranžmajih in ostalih izdelkih. Vsak material in vsaka cvetlica me nagovarjajo k drugačni kombinaciji v šopke in aranžmaje. To je krasen poklic, v katerem si v stiku z naravo in pri svojem delu lahko uporabljaš domišljijo. Če bi se ponovno odločala za poklic, bi bila zopet cvetličarka.«

Druženje obrtnikov in otrok se je nadaljevalo tudi z obiskom delavnic oziroma podjetij. Osnovnošolci so tako obiskali: Avtoprevoz Emilijan Fijavž, d. o. o., Splošno krovstvo in kleparstvo, Marjan

Borovnik, s. p., Gradnje Marguč, d. o. o., Elpro Križnič, d. o. o., Kamnoseštvo Čakš, Jože Čakš, s. p., Tekomo, d. o. o., Alpox, d. o. o., Kostroj – strojogradnja, d. o. o., Koplast ekstruzija, d. o. o., Menart, d. o. o., Avtoelektriko Jure Planinc, s. p., foto studio Nareks, Matej Nareks in Fancy Music, d. o. o.

»Z dogodkom želimo mlade spodbuditi, da bi se pogosteje odločali za obrtniške poklice. Morda nam na ta način, ko mladi spoznajo delo od blizu in si pridobijo informacije iz prve roke pri obrtniku oziroma podjetniku samem, vendarle uspe koga navdušiti za kak poklic,« je povedala sekretarka OOO Slovenske Konjice **Milena Brdnik**.

Dogodek se je zaključil z nastopom med mladimi priljubljenega raperja Trakaja.

MAJA FURMAN



## Prihaja Master 5

*Projektno skupino projekta Master 5 (Erasmus + KA3) sestavljajo partnerji iz Slovenije, Hrvaške, Nemčije in Srbije. Evropska komisija je na začetku leta objavila razpis namenjen promociji dualnega sistema izobraževanja. Projekt Master 5 je eden izmed enajstih izbranih projektov, izvajal pa se bo dve leti. Projektni partnerji želijo v države, od koder prihajajo, pripeljati tako imenovano »mojstrsko šolo« po nemškem vzoru.*



*V projektu Master 5 (Erasmus + KA3) sodelujejo partnerji iz Slovenije, Hrvaške, Nemčije in Srbije.*

**S**lovensko partnerstvo sestavljajo OOO Krško, ki je vodilni partner, Občina Krško in Šolski center Krško-Sevnica. Hrvaški partnerji so hrvaška obrtna zbornica (Hrvatska obrtnička komora) in Obrtničko učilišče – center izobraževanja odraslih, partner iz Srbije je Regionalna razvojna agencija Bačka iz Novega Sada in iz Nemčije hrvaško-nemško gospodarsko združenje (Hrvatska gospodarska zveza).

Gre za projekt, ki so ga partnerji poimenovali MASTER 5 oziroma »Mojster 5«. Glede na to, da je nezaposlenost med mladimi velik problem, ki ga srečamo po vsej Evropi, tudi rešitve tega problema iščejo povsod. Eden izmed odgovorov, zakaj prihaja do tega, je tudi ta, da mladi ne prepoznajo priložnosti na trgu delovne sile, saj nimajo znanj zaposljivih profilov, ne odločajo se za poklicno pot

v poklicih, ki so nekdaj veljali za težke, »umazane« poklice, saj imajo ti negativen prizvok poklicev, plačilo pa ni temu ustrezno. Razloge lahko iščemo tudi v neustreznem izobraževalnem programu, kjer primanjkuje praktičnega izobraževanja v podjetjih – dualnega sistema izobraževanja. Evropska komisija je na začetku leta objavila razpis namenjen prav promociji dualnega sistema izobraževanja, na katerega so se uspešno prijavili tudi omenjeni partnerji s projektom Master 5, ki je bil eden od enajstih izbranih projektov na ravni Evrope. Projekt se bo izvajal dve leti.

### Bomo dobili mojstrsko šolo?

Projektni partnerji želijo v države, od koder prihajajo, pripeljati tako imenovano »mojstrsko šolo« po nemškem vzoru,

kjer takšen način izobraževanja zgledno deluje in prinaša rezultate. Nemška mojstrska šola je program, preko katerega si mladi pridobijo mojstrski naziv, saj po končanem izobraževanju v mojstrski šoli lahko opravijo mojstrski izpit. Prav mojstrski naziv ima v Nemčiji veliko veljavo in ni razvrednoten kot v Sloveniji. V projektu bodo partnerji delali na nemškem primeru in bodo za Slovenijo pripravili vse potrebno, da bi lahko nekdaj tudi pri nas imeli mojstrsko šolo, za kar bo potrebna predhodna regulativa. Na Hrvaškem imajo mojstrsko šolo z zakonom že predvideno, vendar je ne izvajajo, zato bo pri njih vse usmerjeno v to, da bi jo začeli izvajati. Srbija pa je v fazi, ko svoj sistem poklicnega in strokovnega izobraževanja šele začne razvijati in ji bo sodelovanje v projektu v pomoč pri oblikovanju njihovega izobraževalnega sistema.

### Za boljšo zaposljivost mladih

S projektom želijo partnerji prepoznati in razviti možnosti poklicnega izobraževanja in usposabljanja v partnerstvu z lokalno skupnostjo, izobraževalnimi ustanovami, podjetji in socialnimi partnerji s poudarkom na potrebah po izobraževanju na višjih izobraževalnih ravneh in usposabljanju na sektorski ravni skozi dualni sistem izobraževanja (učenje na delovnem mestu).

Projekt je namenjen tako malim in srednje velikim podjetjem, obrtnikom kot tudi tistim, ki so ključni stebri v lokalnem območju, od koder prihajajo partnerji. Mala in srednje velika podjetja bodo vključena v vse segmente izvajanja projekta. Skozi analizo bo narejen presek nad razmerami poklicnega izobraževanja in usposabljanja v malih in srednje velikih podjetjih. Na podlagi ugotovitev



iz analize bodo na izobraževalni ravni NQF razvili model »mojstrske šole«, ki bo zapolnila sedanjo vezel takšnega izobraževanja v Sloveniji, na Hrvaškem in v Srbiji. Poudarek bo na dualnem izobraževanju po vzoru in vključitvi evropskih instrumentov (EQF, EQVET in ESCO), na podlagi katerih bo razvit kurikulum, ki bo uporaben v vseh treh regijah. Celoten izobraževalni model bo zasnovan modularno in pregledno, s čimer bo omogočen dostop do nadaljnjega izobraževanja na višjih ravneh. Cilj projekta je skozi ta program izboljšati zaposljivost mladih in posledično povečanje gospodarske konkurenčnosti.

Skozi projekt bodo v prvi vrsti ciljali na to, da bodo mladi prepoznali te poklice kot privlačne poklice, z mojstrsko šolo jim bo omogočen karierni napredek in nadaljevanje izobraževanja na visokošolski ravni. S končano mojstrsko šolo bodo imeli mladi večje možnosti zaposlitve, saj si bodo z njo pridobili praktične veščine, ki bodo omogočale samostojno vključitev v delovni proces. Pozitiven učinek bo projekt prinesel tudi na podjetja. MSP-jem bo omogočena ustrezno usposobljena delovna sila (predvsem s praktičnimi znanji, veščinami). To bo pripomoglo h konkurenčnosti podjetij, saj bodo razpolagale z usposobljenim mladim kadrom.

S tem evropskim projektom se urešničuje zgodba Zaveznitva za mlade, ki jo Krčani oziroma Posavci razvijajo na pobudo evropskega poslanca Francija Bogoviča.

JANJA STARC



Slovensko partnerstvo projektu sestavljajo OOO Krško, ki je vodilni partner, Občina Krško in Šolski center Krško-Sevnica, kjer so si partnerji ogledali učilnico za praktični pouk.

KRŠKO

## Zaveznitvo za mlade na študijskem obisku na Dunaju



**Z**aveznitvo za mlade, ki so ga povzeli Krčani po vzoru mednarodnega evropskega projekta Alliance for Youth podjetja Nestle, ki skupaj z številnimi multinacionalnimi podjetji izobražuje in usposablja učence preko dualnega sistema izobraževanja, je nadgrajeno s številnimi rezultati in aktivnostmi. Pobudnik projekta je bil evropski poslanec **Franci Bogovič**, ki v sodelovanju z OOO Krško vodi številne aktivnosti z namenom, da bi se v Sloveniji začeli zavedati pomena dualnega (vajeniškega) izobraževanja, ki bo dolgoročno mladim prenesel zaposlitev ter predvsem, da skozi Zaveznitvo za mlade, mlade nagovori, da se odločijo za poklice zaposljive v domačem okolju.

Zavedajo se pomena dobrih praks iz tujine in zato so konec oktobra skupaj OOO Krško in evropski poslanec Franci Bogovič organizirali študijski obisk Dunaja, kjer se je skupina 50 oseb, ki so jo sestavljali številni podjetniki, šolniki, dijaki, med njimi je bil tudi župan ene slovenske občine, nekdanji dvakratni minister ter tudi predsednik OZS **Branko Meh**.

Avstrija poleg Nemčije sodi med države, kjer je brezposelnost med mladimi najnižja, razlog, da je tako, je prav dualno izobraževanje, ki poteka v podjetjih. Avstrijsko šolsko ministrstvo, deželna gospodarska zbornica in podjetje Nestle so podrobno orisali sistem poklicnega izobraževanja, ki sodi med boljše sisteme poklicnega izobraževanja v Evropi, zbrane pa so nagovorili tudi predsednik OZS Branko Meh, evropski poslanec Franci Bogovič, dijak ŠC Krško-Sevnica in slovenska veleposlanica **mag. Ksenija Škilec**, aktivno pa je na delovnem srečanju sodeloval tudi ekonomski svetovalec Veleposlaništva RS na Dunaju, **mag. Dušan Pšeničnik**.

Za konec in popestritev delovnega srečanja si je slovenska delegacija ogledala enkratno pametno mesto, ki z uporabo vse sodobne tehnologije, digitalizacijo, delitveno ekonomijo, varčnim načinom gradnje nastaja na obrobju Dunaja.

JANJA STARC



## METLIKA

## Letos v Slavoniji in Novem Sadu

*OOZ Metlika vsako leto, navadno v jesenskem času, za svoje aktivne in upokojene obrtnike pripravi večdnevni izlet. Letos so se odpravili v Slavonijo, Baranjo in Novi Sad. Čeprav so 3-dnevno potovanje, letošnje je bilo že 21. po vrsti, začeli v dežju, ta dobrega razpoloženja ni kvaril.*

**N**ajprej so obiskali Đakovo in spremljali zanimiv program v državni konjušnici lipincev, pot pa nadaljevali v Osijeku in v naravnem parku Kopački rit. Enournna vožnja z ladjico je bila posebno doživetje, tudi zaradi vetra, ki je hladil do kosti. Dan so končali v Vinkovcih, kjer so se domači glasbeniki še posebno potrudili za dobro vzdušje.

Osrednji del drugega dne je bil obisk Vukovarja, kjer jih je odlična domačinka seznanila z dogajanjem med zadnjo vojno. Pretreseni so si ogledali bolnico, pokopališče in muzej na Ovčari ter se sprehodili po obnovljenem mestu. Popoldne so se zapeljali do Iloka. Najprej so jim predstavili znano vinsko klet, kjer so seveda poskusili njihova odlična vina, nato so se sprehodili še po lepo urejenem dvorcu. Pot jih je nato vodila preko Donave v Srbijo do Novega Sada, kjer so dan končali v nacionalni restavraciji v središču mesta.

Tretji dan smo začeli z vodenim ogledom Novega Sada, ki je vključeval tudi vzpon na trdnjavo Petrovaradin. Toplo jesensko sonce se je mešalo z vetrom, ko so izlet končali v Sremskih Karlovcih z ogledom čebelarskega muzeja in zanimive vinske kleti ter seveda z degustacijo vin in medu.

Na poti proti domu so z anketo še strnili vtise in že začeli načrtovati, kam bi šli naslednje leto. Zadovoljni in lepo razpoloženi so udeleženci ugotavljali, da v hudem tempu vsakdana še kako potrebujejo tovrstno druženje, zato bo zbornica za svoje člane izlet pripravila tudi drugo leto.

JOŽICA BAJUK



Metliški obrtniki in podjetniki v Vukovarju.

### REGIJSKI DAVČNI SEMINAR V METLIKI

Vse štiri območne obrtno-podjetniške zbornice dolnjsko-belokranjske regije (Črnomelj, Metlika, Novo mesto in Trebnje) so za svoje člane pripravile regijski seminar Nepremičnine z vidika DDV, ki je bil 10. oktobra v predavalnici OOO Metlika. Strokovno vsebino je s praktičnimi primeri predstavila Jasmina Malnar Molek, davčna svetovalka OZS. Čeprav je bila vsebina zahtevna, je pritegnila lepo

število udeležencev, ki so bili zadovoljni s predavanjem in s pripravljenim gradivom.

OOO Metlika je 26. oktobra za svoje gostince in živilce pripravila še redno izobraževanje o varnem delu z živili po sistemu HACCP, skupaj z OOO Črnomelj pa napovedujeta še aktivno delavnico o kulturi vedenja in poslovnem bontonu, ki bo 30. novembra v Črnomlju.

J. B.



Udeleženci seminarja Nepremičnine z vidika DDV v Metliki.

## Druženje članov in njihovih družin

*Konec septembra so se člani OOO Ljubljana Moste-Polje z družinami zbrali na spoznavnem srečanju, ki ga je zbornica pripravila na že znani lokaciji, Konjeniško in športno rekreacijskem centru v Ljubljani.*

Zbrane je pozdravila predsednica OOO Ljubljana Moste-Polje **Romana Zrnc** in jih med drugim spodbudila, naj izrazijo svoje mnenje in svoja pričakovanja, ki jih imajo do zbornice, saj po njenem mnenju zbornica le tako lahko uresničuje slogan Skupaj zmoremo več.

Glede na to, da je bilo srečanje spoznavno, so na željo udeležencev vsi dobili vsi priložnost na kratko predstaviti sebe in svojo dejavnost, s čimer so naredili prvi korak k navezovanju novih poslovnih stikov. Za popestritev dogajanja so se udeleženci pomerili tudi v tekmovalnj v metanju balinčkov. Med seboj se je pomerilo osem ekip, organizator pa je poskrbel za simbolične nagrade.

Za hrano in pijačo je bilo dobro poskrbljeno, vzdušje je bilo prijetno in sproščeno, za kar je bilo zaslužno prekrasno vreme ter dobra glasba, za katero je skrbel naš član zbornice **Edvard Kresal** – DJ Edi. Ko se je jesensko popoldne prevesilo v večer, so druženje nadaljevali v zavetju šotor, kjer ni manjkalo smeha, saj je za dodatno zabavo poskrbel stand-up komik Aleš Novak. Na svoj račun pa so prišli tudi plesni navdušenci. V večernih urah so si udeleženci še napolnili svoje želodčke s pravim domačim govejim golažem, ki se je že od popoldneva kuhal v kotličku, in druženje z željo po več podobnih srečanjih sklenili pozno zvečer.

Za pomoč in sodelovanje pri organizaciji piknika se OOO Ljubljana Moste-Polje zahvaljuje predsednici Romani Zrnc, članom UO OOO **Josipu Lukmanu**, Franciju Landekerju, **Robertu Novaku**, članu skupščine OOO **Dušanu Levičniku** in članu Edvardu Kresalu.

MOJCA ŠKUFGA



Člani OOO Ljubljana Moste-Polje, ki so se zbrali na spoznavnem srečanju v Konjeniško in športno rekreacijskem centru v Ljubljani.

### RAVNE

## Kako prodati sebe, pritegniti pozornost in se osredotočiti na donosne stranke?

*Če vas zanima odgovor na zgornje vprašanje, vabljeni na brezplačno delavnico, ki bo v torek, 28. novembra v Mali dvorani Kulturnega centra Ravne na Koroškem.*

**D**elavnico Kako prodati sebe, pritegniti pozornost in se osredotočiti na donosne stranke? organizirata OOO Ravne na Koroškem in Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad RS v okviru projekta Kompetentna Slovenija in znotraj programa Kompetenčni centri za razvoj kadrov 2.0.

Udeležencem delavnice bo Matjaž Ahac, specialist za razvoj veščin, vodenje delavnic, treningov in coaching z dolgoletnimi lastnimi izkušnjami in prodaji in pospeševanju prodaje, povedal, kako vzpostaviti zaupanje vase in lastne storitve ter izdelke, kako razviti ugled in prepoznavnost, kako vzpostaviti zaupanje pri kupcih, kako se osredotočiti na stranke z največ potenciala, kako ohraniti stranke in pridobiti nove, predstavil pa jim bo tudi sodobna orodja trženja.

J. Š.



## GORNJA RADGONA

## Družili so se, nabirali in jedli gobe!

*OOZ Gornja Radgona je v Negovi pripravila 24. obrtniško-podjetniški gobarski piknik, na katerega je prišlo več kot 200 udeležencev, gob pa je bilo več kot 100 kilogramov.*

**M**edtem ko gobarji praktično vse leto-  
šnje leto na skrajnem severovzhodu države niso imeli veliko sreče z gobami, jim je jesenski čas le prinesel nekoliko veselja. Tudi udeležencem tradicionalnega gobarskega piknika OOZ Gornja Radgona, ki so se zadnjo septembrsko soboto podali v gozdove Negove in okolice. Res je sicer, da so jurčkov in lisičkov našli le za vzorec, zato pa je bilo veliko drugih gozdnih lepotic. Okoli 200 udeležencev, ki se je po lepem in sončnem vremenu pogumno odpravila v gozd, je namreč nabiralo prav vse gobe, tako užitne kot tudi manj užitne in neužitne. In čeprav so jih pozneje skoraj vse pojedli, nikomur ni bilo slabo, a kljub temu sami tega ne počnite in bodite zelo previdni.

Kakor koli že, gozdovi v Negovi in njeni okolici so spet bili v znamenju tega tradicionalnega druženja, ki je postalo ena najbolj množičnih tovrstnih prireditev, ki vsako leto pritegne veliko število udeležencev. In čeprav so še ponekod potekale trgatve, ob tem pa je bilo v okolici veliko različnih prireditev in dogodkov, so v Negovo prišli ljubitelji gob, narave, zdravja in druženja, pa ne le z radgonskega območja, temveč tudi od drugje, tako iz Slovenije kot tudi sosednje Avstrije. Organizatorji iz OOZ Gornja Radgona, na čelu s predsednikom **Vladom Rojkom**, podpredsednikom **Darkom Firštom** ter sekretarko **Majdo Horvat**, ki so se znova odlično izkazali, so bili zadovoljni, da se je tudi letos po negovskih gozdovih potepalo takšno število aktivnih in upokojenih obrtnikov, podjetnikov, njihovih poslovnih partnerjev in gostov, družinskih članov in drugih. Zadovoljni so bili tudi z nabranimi gobami, ki jih je bilo letos celo več kot običajno. Nabrali so skupaj več kot 100 kilogramov gob in skoraj vse so porabili, da so skuhalo skoraj 100 litrov odlične gobove juhe, kar so prisotni dobesedno razgrabili.

Vse skupaj pa se je, tako kot vedno, začelo že zgodaj zjutraj in končalo po-



*Gobarji so dobili tudi strokovna pojasnila in napotke glede gob.*

zno zvečer ob Lovskem domu Negova. Udeleženci so se, po jutranjem okrepčilu na zbirnem mestu, odpravili v gozd. Opoldan, ko so se vrnili, je sledilo »dekoriranje in aranžiranje« nabranih gob za poznejšo razstavo in ocenjevanje, kjer je posebna komisija nagradila šest najboljših omizij. Po kosilu, udeleženci so imeli na voljo jedi z žara in vola z ražnja, za kar so poskrbeli v Gostišču Kozel, je sledil simpozij, na katerem je o gobah spregovoril priznani strokovnjak **Milan Kelhar** iz Murske Sobote. Prav on je tudi prebral

užitne gobe, ki so bile osnova za odlične gobove jedi, ki jih je skuhalo ekipa Darka Firšta.

Zanimivega celodnevne dogodka, ki je postal zelo priljubljen, ne le med obrtniki in podjetniki, sta se med drugimi gosti udeležila tudi župana občin Sveti Jurij ob Ščavnici **Miroslav Petrovič** in Gornja Radgona **Stanislav Rojko**, ter predsednik OOZ Murska Sobota **Vlado Mandič**, ki je tudi pozdravil prisotne obrtnike in podjetnike.

**OSTE BAKAL**



*Udeleženci tradicionalnega gobarskega piknika so gobe, ki so bile glavna sestavina odličnih jedi, ki so jih skuhalo popoldne, nabrali sami.*



# Zlata nit 2017

## SODELUJTE V IZBORU NAJBOLJŠIH ZAPOSLOVALCEV

*Stopite v družbo podjetij, ki skrbijo za ljudi.  
Ker ti ustvarjajo uspeh.*

Zlata nit je medijski raziskovalni projekt družbe Dnevnik, d. d., katerega cilj je s promocijo podjetniške inovativnosti, kakovosti delovnih mest in primerov dobrih praks na področju zaposlovanja nosilce uveljaviti kot zgled in navdih v slovenskem poslovnem okolju.

### ZAKAJ SODELOVATI?

- Izbor temelji na anketi med zaposlenimi;
- ponuja celovit pogled na razvoj organizacije in zaposlenih v povezavi z upravljanjem;
  - osredotoča se na zaposlenega, ne (le) na vodstvo;
- je večdimenzionalen/verodostojen izbor: ocena se oblikuje na podlagi poslovnih rezultatov, mnenj zaposlenih, strokovnjakov in splošne javnosti;
  - raziskava je odsev družbe in kaže realno sliko zadovoljstva zaposlenih;
- podjetje prejme povratne informacije o področjih, na katerih dela dobro, in o tistih, kjer ima prostor za napredek;
  - podjetje pridobi publiciteto, vpliv in ugled – predstavljamo dobre zgodbe;
- zaposlenim in iskalcem zaposlitve omogoča kakovostne odločitve o svoji zaposlitvi in spodbuja razvoj konkurenčnih posameznikov.

**Največja prednost sodelovanja v izboru medijskega raziskovalnega projekta Zlata nit je raziskava, ki je ogledalo podjetju – kje dela dobro in kje so njegove rezerve.**

**Več informacij in prijave: [www.dnevnik.si/zlatanit](http://www.dnevnik.si/zlatanit)**

## POKLICNA REHABILITACIJA

# Koristna za delavce in delodajalce

*Imate morda v podjetju zaposlenega delavca, ki ga ne bi zamenjali za nikogar drugega, a zaradi zdravstvenih težav ne more biti več učinkovit kot je bil pred leti ali je celo že prepoznan invalid II. ali III. kategorije? Morda najdete rešitev in pomoč zase ter za delavca v poklicni rehabilitaciji. Ta delavcu omogoča ohranitev delovnega mesta po nastanku invalidnosti glede na njegovo preostalo delovno zmožnost.*



**N**i namreč malo takšnih delavcev, ki bi kljub ugotovljeni zdravstveni omejitvi radi še naprej delali in bili koristni. Takšnim Zavod pokojninsko in invalidsko zavarovanje daje možnost in pravico, da se vključijo v program poklicne rehabilitacije. Gre za celosten proces, v katerem se zavarovanec oziroma delavec strokovno, fizično in psihosocialno usposobi za drug poklic ali delo tako, da se lahko ustrezno zaposli oziroma ponovno vključi v delovno okolje ali pa se mu njegovo obstoječe delovno mesto prilagodi z ustreznimi tehničnimi pripomočki.

Kot je pojasnil **Peter Šalej**, vodja oddelka za invalidsko zavarovanje in poklicno rehabilitacijo na območni enot Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje Celje, pravico do poklicne rehabilitacije lahko pridobi:

- Zavarovanec, pri katerem je nastala II. kategorija invalidnosti, poleg tega pa še ni dopolnil 55 let in se glede na preostalo delovno zmožnost lahko usposobi za drugo delo, ki ga bo opravljal s polnim delovnim časom;

- zavarovanec, pri katerem je nastala II. kategorija invalidnosti, poleg tega pa še ni dopolnil 50 let in se glede na

preostalo delovno zmožnost lahko usposobi za drugo delo, ki ga bo opravljal s krajšim delovnim časom od polnega, najmanj štiri ure dnevno;

- delovni invalid, ki z izbirno pravico lahko namesto pravice do premestitve ali pravice do dela s krajšim delovnim časom od polnega zahteva pravico do poklicne rehabilitacije.

## Isto ali drugo delovno mesto

Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju opredeljuje dve obliki poklicne rehabilitacije, in sicer usposobitev za opravljanje istega poklica ali dela s tem, da se delovno mesto prilagodi z ustreznimi tehničnimi pripomočki, ali usposobitev za drug poklic ali delo. Slednje se lahko izvede s kratkotrajnim usposabljanjem in izobraževanjem, s praktičnim delom na ustreznem delovnem mestu pri delodajalcu oziroma v drugih oblikah delovnega usposabljanja, z izobraževanjem na ustreznih šolah in z izobraževanjem ob delu.

Pri tem je potrebno poudariti, da se ZPIZ nagiba k temu, da se izbere takšna oblika in način rehabilitacije, ki ohrani stik delavca z delodajalcem, hkrati pa mora biti ta preprosta, hitra in izvedljiva.

Poleg tega mora biti rehabilitacija rezultat skupnega iskanja rešitve strokovne institucije (izvajalci zaposlitvene rehabilitacije), zavarovanca in delodajalca oziroma zavoda za zaposlovanje, kadar je zavarovanec nezaposlen. Predvsem pa mora biti v korist zavarovancu pri pridobitvi oziroma ohranitvi zaposlitve in prilagojena njegovim dejanskim zmožnostim.

Vedno, tako poudarja Šalej, mora biti rehabilitacija v okviru zmožnosti, ki jih ponuja zakonodaja, in s poudarkom, »da se pri zaposlenih najprej preveri možnost prilagoditve delovnega mesta z ustreznimi tehničnimi pripomočki, kot drugo se preveri praktično delo na konkretnem delovnem mestu pri delodajalcu, nato pa se iščejo še drugi načini rehabilitacije. Tehnične pripomočke lahko sofinancira zavod do 10x zneska povprečne mesečne bruto plače na zaposlenega v Republiki Sloveniji, ki trenutno znaša približno 16.000 evrov.«

## Vedno se na koncu odloči zavarovanec

ZPIZ kandidate, ki jih kot primerne za poklicno rehabilitacijo največkrat prepozna invalidska komisija, povabi na de-

lavnico, na kateri jim predstavijo oblike in načine rehabilitacije ter jih seznani s tem, kaj lahko pričakujejo v okviru le-te. »Nimamo namena, da bi se prav vsi vključili v program rehabilitacije. Tistim, ki iščejo možnost, ki sami rešujejo svoj problem ohranitve zaposlitve in vidijo priložnost v tem, pa ponujamo pomoč. Približno polovica udeležencev delavnic se odloči za sodelovanje,« je povedal Šalej.

Na začetku postopka je potrebno najprej zbrati medicinsko in delovno dokumentacijo o delavcu. V tem delu zavod vključi tudi delodajalca, ki izpolni vprašalnik, v katerem opiše delovno mesto in razmere v katerih delavec dela. V njem ima delodajalec tudi priložnost, da nakaže možnost rešitve, saj svojega delavca dobro pozna.

### Nujno ozaveščanje delodajalcev

Izvajalci zaposlitvene rehabilitacije pripravijo strokovno poročilo za izvedbo poklicne rehabilitacije in iščejo ustrezno rešitev v sodelovanju z delodajalcem. Ob tem pa se večkrat soočijo s težavo, ker delodajalci premalo poznajo možnosti, ki jih ponuja zakon. »Zgodi se nam, da delavec pri nas na delavnici pridobi informacije, ki jih naknadno posreduje delodajalcu, on pa vsebine ne razume, zato poskušamo tudi delodajalcem predstaviti možnosti poklicne rehabilitacije. Najbolj jih prepričajo konkretne rešitve v posameznih primerih, ki so se izvedle v podjetjih,« je dejal Šalej in posebej poudaril: »Da delovno sredstvo, s katerim se nekemu delavcu prilagodili delovno mesto, ostane delodajalcu. Ko delodajalci prepoznajo prednosti rehabilitacije izkazujejo večjo pripravljenost za sodelovanje. Imamo celo primere, ko je v enem podjetju istočasno več rehabilitantov.«

### Sredstva so na voljo

Poklicna rehabilitacija ni sama sebi namen in pa tudi ni spisek želja delodajalca oziroma zavarovanca, temveč proces iskanja rešitve za ohranitev ali zagotovitev delovnega mesta zavarovancu po nastanku invalidnosti glede na njegovo preostalo delovno zmožnost.

Kljub željam delavca in prizadevanjem zavoda, pa včasih pride do tega, da delodajalec ni pripravljen sodelovati. Ta je namreč tisti, ki zagotavlja rehabilitacijo in tudi sopodpiše pogodbo, ki določa »pravila igre« in zavezuje tako delavca kot delodajalca. »Kadar se delavec ne more dogovoriti z delodajalcem, se z njim pogovorimo mi. Tudi tisti, ki razmišljajo, da si z delovnim invalidom nima kaj pomagati, in se jim dodatno razloži vsebina poklicne rehabilitacije spoznajo pozitiven namen in začnejo

drugače razmišljati,« je dejal Šalej, ki obžaluje tistih nekaj primerov, ko delodajalci niso pripravljeni sodelovati. »Takrat žal rehabilitacija ne gre v načrtovano smer. Lahko rečemo, da v škodo delavca in delodajalca. Na tem področju orjemo ledino, saj je poklicna rehabilitacija premalo poznana. Zato se trudimo, da bi tako delavci kot delodajalci prepoznali možnosti, ki jih ponuja veljavna zakonodaja. Sredstva so na voljo,« je še dodal.

EVA MIHELIČ

## REVIJA ZA GOSPODARSKA VOZILA, LOGISTIKO IN PROMET



LETNA NAROČNINA

~~28,00 €~~

Cena s popustom

19,90 €

+ DARILLO

NAROČNIŠKA  
AKCIJA

DARILLO:  
ob naročilu  
revij za  
leto 2018  
prejmete gratis  
decembersko  
revijo



NAROČITE SE NA REVIJO NA:

www.eTransport.si/revija/naroci



TRATNJEK, SERVIS IN TRGOVINA, D. O. O., MURSKA SOBOTA

## Veliko idej najde zanesljivo pot do uspešne realizacije

*Četrtsotoletno podjetniško poslovanje Roberta Tratnjeka iz Murske Sobote sloni na nenehni inovativnosti in raziskavah, na podlagi katerih svoje zamisli tudi uspešno uresničuje. Tako je bilo še pred leti, ko je leta 1992 začel opravljati RTV servisne storitve, in tudi danes na področju klimatskih naprav. Leta 2010 se je podjetje preselilo v nov poslovni objekt, ki je bil zgrajen po Robertovi projektni ideji.*

»Vseskozi so me privlačila notranja gradbena dela, zato z ekipo največkrat prevzamemo objekt, v katerem poskrbimo, da se ob naši specializaciji – montaži klimatskih naprav, ustrezno uredijo tudi druga dela s področja inštalacij vode in elektrike, mizarska, parketarska, pleskarska in podobna opravila. V ta namen imamo na voljo okoli deset stalnih podizvajalcev, hkrati pa dajemo možnost številnim obrtnikom v pomurski regiji, da s svojimi kakovostnimi storitvami sodelujejo z nami,« pravi ustanovitelj in skupaj s soprogo Bojano lastnik podjetja Klima center Robert Tratnjek, ki poudarja da so se uveljavili tudi na avstrijskem trgu. Več kot polovico poslov opravijo v Avstriji, kjer obnavljajo objekte, namenjene gostinstvu in še zlasti turizmu. Doma vzdržujejo velike gospodarske sisteme po vsej Sloveniji, ki obsegajo predvsem trgovinske centre in bencinske črpalke.

»Za vstop na tuji trg smo se zelo dobro pripravili, saj smo se do potankosti seznanili z obsežno dokumentacijo, ki jo je potrebno predložiti, pred nastopom dela. Imamo ustrezno izobražen kader, kar 80 odstotkov od vseh 30 zaposlenih



Robert in Bojana Tratnjek

delavcev pa tudi odlično obvlada nemški jezik, kar je še posebej pomembno,« pravi Robert.

Vedno znova rad poudari, da v njihovem razvoju nikoli niso opustili nobene dejavnosti, s katero so se ukvarjali. Med drugim opravijo tudi servis elektronike Samsung, ki sodi med vodilna elektronska podjetja na svetu. Robert Tratnjek se je že leta 1994 usposabljal pri tem proizvajalcu v južnokorejskem Seulu. »Naš moto je 'biti najboljši', zato nenehno razvijamo nove poslovne ideje in si upamo prevzeti tudi najzahtevnejše naloge v objekt, ki ga skupaj s podizvajalci uspešno pripeljemo do popolnosti in funkcionalne oblike, kot ga zahteva investitor,« poudarja Robert.

Do največ težav v poslovnem procesu podjetja Tratnjek prihaja v zvezi s strokovnim kadrom, ki ga nenehno primanjkuje. Zanimivo, Robert pravi, da ne gre le za perez problem v Sloveniji,

pač pa se podobno dogaja tudi v Avstriji, čeprav se učni sistem bistveno razlikuje od našega in je po Tratnjekovem mnenju učinkovitejši.

Da je Tratnjekovo poslovanje zelo uspešno in pri Avstrijcih izjemno cenjeno, dokazuje tudi uresničevanje rekonstrukcijske naloge v petnajstih turističnih objektih na smučiščih avstrijske Koroške. Obnovitvena notranja dela bodo končana do prihodnje smučarske sezone, po Robertovih besedah pa je ta posel, vreden okoli tri milijone evrov, največji v 25-letni zgodovini podjetja Tratnjek.

Podjetje v zadnjih nekaj letih že dobiva oblike družinske oblike delovanja. Ob nosilcu dejavnosti Robertu je zaposlena tudi soproga Bojana, v delovni proces pa sta občasno že vpeta tudi oba otroka – Katja in 22-letni Filip, ki je študent mehatronike in se bo pri delu v podjetju zagotovo kmalu pridružil očetu in materi.

NIKO ŠOŠTARIČ

V nov poslovni objekt se je podjetje Tratnjek preselilo leta 2010.



## Znani so po odličnih hišnih specialitetah in divjačini

*Gostilna Vernik, ki je v lasti družinskega podjetja Primoža Šauperla, je avgusta praznovala 50-letnico. Gostilna, ki se sicer ponaša z več stoletno tradicijo, se nahaja na Bezeni, vasici pod Pohorjem, na desnem bregu reke Drave ob cesti med Mariborom in Rušami. Slovijo kot dobra slovenska gostilna s številnimi domačimi specialitetami, divjačino in po polnjenem domačem zajcu, za katerega so pred leti prejeli mednarodno priznanje »zlati kuhar«. Od leta 2011 dalje so del blagovne znamke Gostilna Slovenije.*

**P**ovzeto po Ruški kroniki je Bezena že leta 1290 premogla gostilno ob cesti Maribor–Ruše, z domnevo, da je bila to predhodnica poznejše Dremlove, še pozneje Vernik – Šauperlove ter današnje Vernikove gostilne. Z manjšimi prekinitvami je gostilna poslovala do leta 1947. Leta 1967 jo je takoj, ko je končala gostinsko šolo, znova odprla komaj 18-letna Ivanka Vernik, ki je bila tedaj, če ne najmlajša, pa med mlajšimi gostilničarkami v Jugoslaviji. Ivanka se je poročila z gostincem Jankom Šauperlom, od tod ime gostilne Vernik – Šauperl. Družinsko tradicijo pa nadaljujeta tudi oba Ivankini upokojitvi je gostinsko dejavnost prevzel sin Primož, njegova sestra Manica, izučena kuharica, je šefinja v kuhinji, natakar David Stropnik, ki je že 24 let pri njih zaposlen, pa je že kot njihov družinski član. Ob tem sta jim v pomoč tudi Primožev sin Jure in mama Ivanka. Tri generacije, ki delajo usklajeno, dajejo gostilni prijetno domače vzdušje.

Klasična slovenska gostilna Vernik slovi po tradicionalnih in klasičnih domačih jedeh. Znani so po številnih hišnih specialitetah, od domačega polnjenega zajca, jedi iz divjačine, ribah in lignjih, pa tudi po okusni hladni predjedi, domači jetrni pašteti z naribano črno redkvijo in z bučnim oljem. V jesenskem času v Gostilni Vernik diši po pohorskih sadežih, gobah ... Dnevno pripravljajo okusne malice in kosila. Vse, kar pripravijo, je naravno in domače. Večina hrane in sestavin ter zelenjave je pridelane v lokalnem okolju, imajo dolgoletne in dobre

slovenske dobavitelje, strežejo pa pijačo domačih vinarjev. Kot Gostilna Slovenije se striktno držijo zahteve po lokalno pridelanih sestavinah v jedeh, ki jih ponudijo gostom. Stavijo na lokalno, slovensko in domače.

V pol stoletja, kolikor so Vernik – Šauperlovi lastniki gostilne Vernik, so posodobili že skoraj vsak kotiček gostilne, ob tem pa ohranili karakteristično zunanjo podeželsko podobo in notranjo razporeditev s točilnico na levi strani in dvema gostinskima sobama na desni, povezanimi z drsnimi vrati, ki omogočajo združitev v velik gostinski prostor. Je pa v gostilni na vsakem koraku zaslediti del zgodovine. Poleg več kot sto let stare glasbene skrinje hrani hiša bogato in dobro ohranjeno kulturno dediščino. Posebnost gostilne je lep vrt s pohorske strani z dvema velikima orehoma, ki dajeta prijetno senco v vročih poletnih dneh. V pri-

hodnjem letu načrtujejo obnovo kuhinje. To bo temeljita prenova z novimi inštalacijami in sodobnejšo kuhinjsko opremo. Prenova kuhinje bo prinesla tudi novo zaposlitev, novega člana gostinskega kolektiva Primoža Šauperla.

Ob vseh obveznostih so tudi aktivni člani obrtno-podjetniške zbornice. Ivanka Šauperl je bila prva predsednica obrtnega združenja Ruše, predsednica sekcije gostincev skupnosti združenj občin Maribora. V svojem aktivnem delovnem obdobju je dala velik prispevek k uspešni promociji gostinstva in kulinarike. Po njenih stopinjah gre tudi Primož Šauperl. Je dolgoletni član skupščine OOO Ruše, član upravnega odbora zbornice, predstavnik ruških gostincev, predvsem pa korekten član obrtno-podjetniškega zborničnega sistema.

BREDA MALENŠEK



Kolektiv Gostilne Vernik: Primož Šauperl s sestro Manico, mamo Ivanko in sinom Juretom ter Davidom Stropnikom (na fotografiji skrajno levo).

ESTETIKA MAJA, MAJA BRCE, S. P., LJUBLJANA

## Raj za dušo in telo

*Najbrž niti Ljubljančani vsi ne vedo, kje je Mali trg, kaj šele drugi. Naj povemo, da se skriva v centru Ljubljane in gosti kar nekaj obrtnikov in podjetnikov. Med njimi je tudi Maja Brce, ki vodi kozmetični salon Estetika Maja in pravi, da Malega trga ne bi zamenjala za nobeno drugo lokacijo.*



*Maja Brce stavi na visoko kakovost opravljenih storitev in topel odnos do strank.*

**E**стетika Maja je na Malem trgu že deseto leto. Salon sam ni velik, a njegova velikost ni v kvadraturi. Šteje predvsem odnos do strank in ponudba. Maja Brce, lastnica salona, je pozitivna oseba, s svojo strokovnostjo in individualnim pristopom pa nudi strankam visoko raven kozmetičnih storitev, kar je rezultat njenih nenehnih izobraževanj in izpopolnjevanj doma in v tujini. Stranke čutijo domačnost salona in cenijo strokovnost, zato se rade vračajo.

lo, da je znanje, ki jim ga daje današnje izobraževanje, porazno,« pravi Maja. Po njenem mnenju bi bilo nujno uvesti nazaj pripravništvo oziroma ustanoviti nekakšen zavod, ki bi dekleta s končanim formalnim izobraževanjem pripravil na samostojno delo v kozmetičnem salonu. Moti jo tudi to, da praktično vsakdo lahko dela v kozmetiki; z revnim, celo napačnim znanjem, brez občutka za človeka. Kot pravi, manjka kontrole kakovosti v dejavnosti, s

razmišljala o tem, da bi imela salon nekje, kjer je več dogajanja. »Tudi, če ne bi tu živela, bi delala v centru. Dolgo sem delala v Trstu, tudi v centru. In mislim, da imajo mestna središča poseben čar,« pojasni.

Seveda si želi še kakšno stranko več, zato s sodelavko Broni razmišljata o različnih načinih, kako priti do novih strank; predvsem do turistov in mladih: »Res se nama zdi, da bi kozmetične storitve lahko našle svoje mesto v turistični ponudbi, predvsem glede na to, da pri nas storitve kot na primer pedikura in nega problematične kože še vedno širše dostopne. V tujini jih v takih salonih ne izvajajo več. Tudi vzgoja, skrb za sebe, je lahko del turistične ponudbe. Mlade pa je treba predvsem naučiti, kako skrbeti zase.«

Podobno kot Maja razmišljajo tudi drugi obrtniki in podjetniki, ki so svoj prostor našli na Malem trgu. Razporejeni okrog menda najstarejšega divjega kostanja v Ljubljani so Estetika Maja, trgovina za živali Smrček, specialistična ordinacija za ultrazvok, kava bara Cielito lindo, frizer Jure, samopostrežna gostilnica Ajdovo zrno, restavracija in picerija Tartuf in čevljar stopili skupaj. Glede na to, da imajo iste cilje – dobiti več dela in privabiti turiste – so se lotili skupnih promocijskih akcij. V njih poudarjajo svojo kakovost, butičnost in izpostavlja čar Malega trga. Predvsem pa so vztrajni in polni idej; razmišljajo o kartici ugodnosti Malega trga, načrtujejo pa tudi postavitev usmerjevalnih tabel, da ne bodo več tako skriti.

EVA MIHELIČ



*Maja s sodelavko Broni ob kostanju na Malem trgu, kjer so obrtniki in podjetniki združili moči in se lotili skupnih promocijskih akcij.*

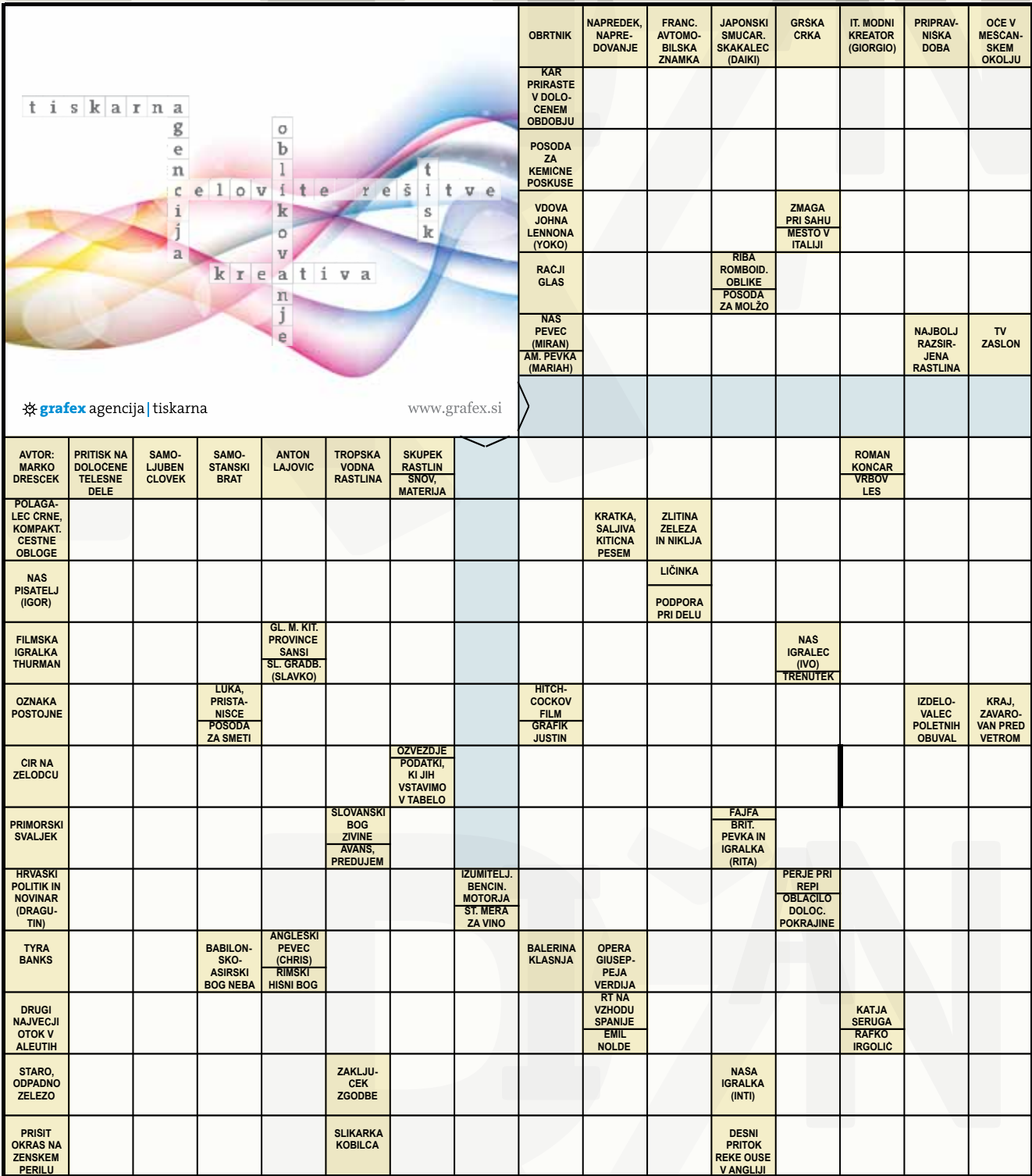
Po končani srednji poslovni šoli, sta jo njena vedoželjnost in veselje do kozmetike vodila k izobraževanju za kozmetičarko, pozneje je pridobila certifikate za različne storitve na področju nege in masaž, leta 2014 pa je še diplomirala in pridobila naziv organizatorka velneških storitev.

»Ker ima sama zelo široko znanje, nič manj ne pričakuje od svojih sodelavk. Mnoge so jo razočarale, saj se je izkaza-

tem pa kozmetični poklic izgublja ugled in veljavo. »Nujno bi bilo treba zaščititi kozmetični poklic, ostro nastopiti proti tistim, ki s slabim delom delajo škodo stroki, se boriti za storitve, ki so jih vsa leta opravljale kozmetičarke, in več narediti na področju ozaveščanja javnosti,« je ostra Maja.

Čeprav je Majin salon odmaknjen od mestnega vrveža, je še vedno v centru mesta in Maja pravi, da nikoli ni niti





- **Pravila rešitev septembrske križanke je ZELIŠČARSTVO PREŽLA.** Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tri, ki so jih poslali **Matjaž Borišek** iz Zagorja ob Savi, **Danila Šamej** iz Vipave in **Andreja Drenik** iz Trebnjega. Iskrene čestitke!
- **Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki** (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana,**
- Sponzor tokratne križanke je Grafex, grafično podjetje d.o.o. iz Izlaka, ki bo nagradilo dva reševalca križanke.
- Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretje odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi vnos, ki se odloži na vnosni davčni strošek, ki ga plača dobavitelj, ki je obdavčen kot drugi vnos.*

- **Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki** (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA.** Pri žrebanju bomo upoštevali vse dopisnice, ki bodo prispele na naš naslov do 20. novembra 2017.

- Sponzor tokratne križanke je Grafex, grafično podjetje d.o.o. iz Izlake, ki bo nagradilo dva reševalca križanke.
- Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodek, vendar le, če njegova vrednost presega 42 evrov (108. člen ZDoh-2). Akontacijo dohodnine za prejete nagrade v skladu z ZDoh-2 poravnava podeljemalec nagrade.*

## BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

## MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

- Cena malega oglasa (do 30 besed) je **17 EUR** (+ 22 % DDV).
  - **1 cm stolpca** okvirjenega malega oglasa na barvni podlagi stane **19 EUR** (+ 22 % DDV).
- Prosimo vas, da nam ob vseh naročilih oglasov napišete podatke za izstavitve računa (naziv, naslov in **davčno številko**) ter navedete, ali ste zavezanec za DDV. Člani OZS naj sporočijo tudi **člansko številko OZS**. Prosimo, da so vaši dopisi **čitljivi**, opremljeni z **žigom in podpisom naročnika**. Pridržujemo si pravico do jezikovnih popravkov.

## POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

- e-pošti: revija.obrtnik@ozs.si
  - faksu: 01 50 54 373
  - klasični pošti na naslov: OZS, Revija Obrtnik podjetnik, Celovška 71, Ljubljana
  - **NOVO** – preko spletnega obrazca na [www.ozs.si/Obrtnik/Narocilomalegaoglasa](http://www.ozs.si/Obrtnik/Narocilomalegaoglasa)
- Malih oglasov po telefonu ne sprejemamo.**

## STROJI IN OPREMA

**PRODAM PROIZVODNJO** za visokofrekvenčno varjenje PVC folij: avtomatski linijski stroj z dvema varilnima glavama moči dvakrat po 3 KW, polavtomatski stroj moči 5 KW, škarje za prečni razrez, škarje za vzdolžni razrez, ročne škarje za lepenko,

cca 160 orodij za izdelavo izdelkov in več drugih drobnih priprav. Za več informacij pokličite po tel. 041 674 652. Šifra oglasa: 17-02-004

**TU-VAL, d. o. o.** nudi vso varilsko opremo in pribor, industrijsko pnevmatiko, pritrdilne elemente in orodja za kovičenje. Informacije: [www.tu-val.si](http://www.tu-val.si), tel. 01 72 12 123, faks: 01 72 12 746, e-p: [tu-val@siol.net](mailto:tu-val@siol.net). Šifra oglasa: 17-02-005

**PRODAM STROJ ZA POVRŠINSKO** brušenje (800 mm) z magnetno mizo. Informacije po tel. 05 3021 102. Šifra oglasa: 17-02-023

**Ročni paletnik**

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

Slika je simbolična.

**Cena samo 240 €** brez DDV

Tel.: 04 518 44 44  
Fax: 04 518 44 00  
E-mail: [info@ika.si](mailto:info@ika.si)

[www.ika.si](http://www.ika.si)

**PEKARNE, SLAŠČIČARNE, PICERIE, TESTENINARIJI!** Nudimo novo, rabljeno in renovirano opremo za proizvodnjo kruha in peciva, piškotov, slaščic in pralin, pic, testenin in njakov ter strokovno montažo dobavljene opreme in tehnološko podporo. PEKSIM d. o. o., Ulica Gradnikove brigade 6, Nova Gorica, tel. 05 30 27 136, 031 690 872, faks: 05 33 30 818, e-pošta: [peksim@volja.net](mailto:peksim@volja.net). Šifra oglasa: 17-02-002

**ADRIABAGER**

info@adriabager.com  
tel: 031724989

**WWW.ADRIABAGER.COM**

oprema in rezervni deli za gradbene stroje

## OGLASI V RUBRIKAH OBRTNE STORITVE IN POSLOVNE STORITVE

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

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

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

## ZADNJI ROK ZA ODDAJO MALEGA OGLASA

Zadnji rok za oddajo malega oglasa v decembrski Obrtnikovi borzi je **24. november 2017.**

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



## OBRTNE STORITVE

**IZDELUJEMO UNIKATNA PRIZNANJA** za podelitve na raznih športnih in poslovnih prireditvah. Informacije: [www.unikatni-pokali.si](http://www.unikatni-pokali.si), e-pošta: [unikatnipokali@gmail.com](mailto:unikatnipokali@gmail.com), tel. 051 347 541. Šifra oglasa: 17-03-015

**LOGMAS TRANSPORT** d.o.o. izvaja prevoze kompletnih in delnih pošilk v cestnem prometu po Sloveniji in Italiji. Za dodatne informacije pokličite po tel. 031 399 844 ali pišite na mail: [marusic.transport@gmail.com](mailto:marusic.transport@gmail.com). Šifra oglasa: 17-03-017

**AKCIJA ELEKTRO MERITEV**, meritev strelododa za novogradnje, manjše in velike poslovne objekte, manj zahtevne in zelo zahtevne objekte ter objekte in naprave v ex-conah. Za naročila smo dosegljivi po tel. 041 739 197, Elektro Ivančič, Ivančič Antun s.p., Ul. 5. prekomorske 9, 2250 Ptuj. Šifra oglasa: 17-03-016

## MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

**DVIGALA**

**BARTOL**

OSEBNA DVIGALA  
TOVARNNA DVIGALA  
INVALIDSKA DVIGALA  
MOSTOVNA DVIGALA  
KONZOLNA DVIGALA  
VERIŽNA DVIGALA  
GRADBENA DVIGALA  
VISEČI FASADNI ODRI

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

## POSLOVNE STORITVE

**PRAVOČASNO POSTAVITE OGLEDALO** finančnemu poslovanju z izbrano Računovodsko hišo APO VIZIJA - z vami od leta 1988! Informacije po tel. 041 669 517. Šifra oglasa: 17-04-010

**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: Podgorlec Jolanda s. p., Zgornje Stranje 14, 1242 Stahovica, tel. 01 83 25 344. Šifra oglasa: 17-04-002

**NA GORENJSKEM** vam podjetje NeMa-S, d.o.o., Trboje 137 iz Kranja že od leta 1992 nudi celostno in kvalitetno vodenje poslovnih knjig, izdelavo poslovnih poročil in davčnih izkazov za s. p.-je in d. o. o.-je. Informacije po tel. 051 608 179 ali e-pošti: info@nmrs.si. Šifra oglasa: 17-04-013

## MATERIAL

### 3D FILAMENTI IN TISKALNIKI TER GRAFIČNI MATERIALI

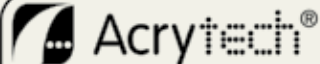
Nudimo vam :

- LED trakove, profile, napajalnike
- Plexi, polikarbonat plošče
- Reklamna A stojala, oglasne deske
- Avto Folije, Folije za majice
- Novo Wood Filament za 3D tiskalnike...**
- diši, izgleda kot pravi les.**

www.DRM.si

www.azurefilm.com

DRM D.O.O. Ljubljana/Celje/Sežana  
Mob. 051 623 205, tel. 05 7 311 900



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

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

pečenko

•pleksi izdelki po naročilu  
•svetlobne kupole •cestna ogledala



**POSplastika**  
T +386 1 837 10 33  
www.pos-plastika.si/trgovina

**PRODAJAMO SMREKOVE**, hrastove, javorjeve, češnjeve deske različnih debelin (20, 25, 28, 50, 53, 80 mm) ter gradbeni les - letve, tramove. Izdelava po dogovoru in željah stranke. Informacije po tel. 04 5121 777. Šifra oglasa: 17-01-003

## TRGOVSKO BLAGO

**ZELIŠČARSTVO PREŽLA** - predelava zdravilnih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40. Delovni dnevi ob mlaju: november - 18., 19., 20., 21., 22. PE Zeliščni butik, Železniška ul. 7, Lesce (ob glavni avtobusni postaji), delovni čas: ponedeljek, torek, sreda od 16h do 18h ter četrtek, petek od 10h do 12h. Šifra oglasa: 17-05-001

## NEPREMIČNINE

**PRODAMO POSLOVNO-STANOVANJSKI** objekt v IOC Trzin: stanovanjsko hišo, gostinski lokal s krušno pečjo in vrtom ter pekarno z mlinom na kamen. Informacije po tel. 031 608 273. Šifra oglasa: 17-07-018

## RAZNO

**MOBILNA (ONSITE) MASAŽA** na delovnem mestu - brez slačenja, brez olj, učinek v 15 minutah. Zmanjša mišično napetost v vratu, rokah in hrbtu, poveča tudi koncentracijo, zmanjša in odpravlja stres ter izboljša težave s ponavljajočimi se gibi. Informacije: Tanja, 031 672 157. Šifra oglasa: 17-09-012

**PODJETJE COPETERM d.o.o.**, generalni uvoznik ogrevalnih toplotnih črpalk nemškega proizvajalca Copeterm (zrak-voda) išče zastopnike in montažerje po celi Sloveniji za sodelovanje. Za vse informacije pišite na e-nalsov: info@copeterm.si ali pokličite po tel. 041 588 016. Šifra oglasa: 17-09-013



Oglase s ponudbami in povpraševanjem tujih podjetij si lahko ogledate na spletnem naslovu [www.een.si](http://www.een.si).

## EEN BORZA

### INFORMACIJE:

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

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

**Univerza na Primorskem**  
Titov trg 4, 6000 Koper  
Kontakt: **Sebastjan Rosa**  
tel. 05 66 37 787  
e-pošta: sebastjan.rosa@upr.si

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

**BRDE20161128001** - Nemško podjetje iz sektorja predelave kovin išče partnerje za zunanje izvajanje nekaterih njihovih aktivnosti.

**BRIT20150928001** - Italijanski distributer gradbenih materialov in gradbenih za ključnih del išče dobavitelje.

**BRFR20160331001** - Francosko podjetje išče kovinske noge za pisarniške mize, kuhinjska korita in kopalniške umivalnike ter tapcirane stole proizvajalcev iz vzhodne Evrope.

**BRRO20161102001** - Romunsko podjetje, ki proizvaja izdelke po naročilu, išče proizvajalce moških nepremočljivih zimskih jaken z odstranljivimi rokavi ter moških delovnih srajc. Izdelki so namenjeni za delo na prostem. Predvideno je sodelovanje preko sporazuma o podizvajalstvu.

**BRAT20170714003** - Avstrijski dobavitelj visoko kakovostnih kap in trakov z integriranimi LED sistemi išče evropska podjetja, ki ponujajo proizvodni sporazum za šivanje teh tekstilij.

**BRDE20170406001** - Nemško podjetje, ki je dobavitelj celovite ponudbe za ponudnike socialnih storitev, kot so bolnišnice, domovi za oskrbo starejših občanov ter ponudniki nege na domu, išče dobavitelje medicinskih pripomočkov in izdelkov za enkratno uporabo v vzhodni Evropi.

**BRCZ20160128001** - Češko podjetje, specializirano za trgovanje z železnimi in jeklenimi materiali, ponuja vlogo di-

stributerja ali zastopnika novim tujim dobaviteljem. Podjetje išče širok razpon izdelkov iz železa/jekla za vse sektorje, kjer se ti izdelki uporabljajo, npr. gradbeništvo, strojna, energetska, kemijska, živilska ali avtomobilska industrija. Iskani materiali morajo biti kakovostni, vendar certificiranje po standardih DIN, AISI ni potrebno.

**BRFR20170803001** - Francosko podjetje proizvaja rešitve iz lesne volne za prevoz in pakiranje hitro lomljivih izdelkov ter domačih kokoši. Išče dobavitelja bal lesne volne za proizvodni sporazum.

**BRNL20170929001** - Nizozemsko podjetje, ki oblikuje in prodaja lesene igrače in igrače iz blaga išče proizvodnega partnerja za proizvodnjo visokokakovostnih igrač. Partner mora uporabljati FSC certificirani masivni les in mora biti zmožen obvladati celoten proces od nakupa surovin do embalaranja proizvodov. Sporazum o proizvodnji je ponujen partnerju, ki želi začeti z majhnim obsegom in je sposoben povečati proizvodnjo, ko se prodaja poveča.

**BRBE20160325001** - Belgijsko podjetje, specializirano za izdelavo vgradnih rešitev prodajalnih objektov v maloprodajni industriji, želi skleniti več podizvajalskih ali proizvodnih pogodb. Partnerje iščejo predvsem v vzhodni Evropi.

**BRPL20171003001** - Poljsko podjetje je specializirano za dobavo surovin, užitnih oreškov ter suhega sadja in želi vzpostaviti dogovore o sodelovanju z novimi proizvajalci/dobavitelji teh izdelkov po sporazumu o nudenju distribucijskih storitev.

**BRBG20160919001** - Specializirana trgovska družba iz Bolgarije, distributer inovativne medicinske opreme in postrobnih materialov, išče nove potencialne partnerje, proizvajalce inovativnih medicinskih pripomočkov, orodij in izdelkov za enkratno uporabo za splošne bolnišnične potrebe. Podjetje ponuja svoje storitve kot distributer izdelkov tako inovativnih evropskih proizvajalcev kot tudi podjetij iz drugih držav. Iščejo sporazum o nudenju distribucijskih storitev.

**BRBE20170901001** - Belgijsko podjetje je specializirano za čistila za trg fleksotiska. Iščejo dobavitelje aniloks valjev/rokavov ter zaščite za aniloks valje za sklenitev sporazuma o nudenju distribucijskih storitev. Možni dogovori tudi o drugih vrstah sodelovanja.

**BRBE20170502001** - Belgijsko podjetje, specializirano za čistilna sredstva na trgu fleksotiska, želi razširiti nabor izdelkov s sklenitvijo pogodbe o trgovskem zastopanju s proizvajalcem modularnih fleksografskih tiskalnikov, po možnosti prisotnem na nemškem trgu, vendar so dobrodošli tudi partnerji iz drugih držav.



**BRDE20170920002** – Nemški tesar je specializiran za oblikovanje in izdelavo pohištva za notranje oblikovanje. Osredotoča se na tri bivalne prostore: masivno leseno kuhinjo, kopalnice s savnami in spa-ji ter pohištvo in vgradno pohištvo za dnevne sobe, spalnice ter vhode. Išče partnerje iz Slovenije, Češke, Poljske, Romunije in Bolgarije za proizvodni sporazum.

**BR CZ20170830002** – Češko podjetje iz turističnega sektorja išče organizatorje potovanj ali potovalne agencije v segmentu »luksuznih storitev« nastanitvenih zmogljivosti (vsaj 4\*), ki ponujajo posebne in ne tradicionalne izkušnje, kot so kulturna, kulinarična, naravna (okoljska), zgodovinska, znanstvena in podobne tematike. Potencialni partner mora nuditi svoje storitve v srednjeevropski regiji, skladno s sporazumom o nudenju storitev.

**BRDE20170619001** – Nemški ponudnik personaliziranih visoko kakovostnih delovnih oblačil za moške in ženske išče podjetje znotraj Evropske unije, ki lahko proizvede konfekcijske srajce, bluze in polo majice. Ker večina korporacijskih strank želi oblačila z individualiziranimi logotipi ali začetnicami, nemško podjetje išče podjetja, ki lahko nudijo vezenje in tiskanje na oblačila kot dopolnilni del storitve, skladno s proizvodnim sporazumom.

**BRAT20170714002** – Mlado, inovativno avstrijsko zagonsko podjetje je razvilo lesen prezračevalni sistem za notranjo uporabo, ki lahko deluje tudi kot vlažilec. Podjetje išče evropskega proizvajalca partnerja, ki lahko proizvede integrirano kubično stekleno vazo. Cilj proizvodnega sporazuma je najti partnerja, če je možno, v bližini Avstrije, ki lahko zagotovi potrebno kakovost in specifikacije.

**BRUK20171011002** – Uveljavljeno angleško oblikovalsko podjetje potrebuje proizvajalca za izgradnjo in preizkušanje njihove inovativne naprave, ki izdeluje pretisne omote za tablete, ki jih uporabljajo farmacevti in negovalci v pomoč pri razdeljevanju zdravil. Išče se proizvodni sporazum.

**BRQA20171009001** – Katarsko podjetje je eno izmed največjih proizvajalcev posteljnine in žimnic v zalivskih državah. Išče proizvajalce materialov za izdelavo posteljnine za proizvodni sporazum.

**BRDE20171005001** – Nemško podjetje, specializirano na trgovanju z rezervnimi deli za osebna vozila, tovornjake in avtobuse, težko opremo, opremo za cementno industrijo ter opremo za vrtnenje odprtih jam in podzemnih rudnikov (originalni deli in deli proizvajalcev originalne opreme - OEM deli), išče dobavitelje drugih rezervnih delov za razširitev svoje linije izdelkov in ponuja sporazum o zagotavljanju distribucijskih storitev.

**BRPL20171016001** – Poljsko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo različnih izdelkov iz kompozitnih materialov, zlasti za avtomobilsko industrijo, išče nove dobavitelje končnih izdelkov ali polizdelkov kompozitnih materialov, ki jim bodo omogočili stabilizacijo proizvodnje in razvoj novih izdelkov. Trenutno uporabljajo kompozite z jedrom iz plute ter ogljikovi-mi, aramidnimi ali steklenimi vlakni kot ojačevalci, vendar so odprti tudi za druge materiale. Zahteva se sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

**BRRO20161006003** – Romunsko podjetje deluje v sektorju obnovljivih virov energije in sektorju energetske učinkovitosti ter išče sodelovanje z razvijalci in proizvajalci tehnologije, ki jih pokrivajo ta področja. Vrsta partnerstva za sodelovanje, ki ga želijo, je sporazum o tržnem zastopanju s podjetji, ki se zanimajo za razširitev svojega trga v Romunijo in ponuditi inovativne energetske rešitve/izdelke.

**BRPL20170626001** – Poljski grosist in prodajalec širokega nabora visoko kakovostnih izdelkov na področju zdrave prehrane, vključno z: zelišči, začimbami, ekstrakti, suhim sadjem, praški, olji in še veliko več, išče podjetja, ki jim bodo dobavljala kateregakoli izmed želenih izdelkov. Podjetje se zanima za dodajanje določenih izdelkov njihovem portfelju ter prodajo teh izdelkov pod njihovo lastno znamko. Vrsta sodelovanja, za katerega se zanimajo, je sporazum o nudenju distribucijskih storitev.

**BRRO20161031001** – Romunska družba s skoraj 10 let izkušenj pri trgovanju z novimi in rabljenimi rezervnimi deli za skuterje in motorna kolesa išče dobavitelje. Iščejo proizvajalce originalnih rezervnih delov, predvsem za motorna kolesa in skuterje znamk Aprilia, Honda, Suzuki, Peugeot, Malaguti. Tudi ekskluzivni distributerji so potencialni partnerji. Podjetje se zanima za pogodbo o nudenju distribucijskih storitev.

**BRUK20170816002** – Podjetje s sedežem v Združenem kraljestvu proizvaja in distribuira naravne izdelke za nego kože v vintage steklenih embalažah in tubah, ki so privlačne za trg daril. Ponudba izdelkov vključuje vlažilna sredstva, olja za telo ter soli za kopeli. Zaradi naraščajočega povpraševanja po njihovih izdelkih, podjetje išče nove dobavitelje embalaže, steklenih posodic/steklenic s pokrovi/zamaški in tub. Iščejo sklenitev sporazuma o proizvodnji s proizvajalci embalaže v tujini.

**BRBG20151020001** – Bolgarsko podjetje, vodilno na nacionalnem trgu proizvodnje vnaprej pripravljenih mešanic vitaminskih elementov, mineralnih mešanic in bio-koncentratov, išče proizvajalce vitaminov, mineralov in dodatkov za živila iz Evropske unije in tretjih držav. Z namenom izboljšanja in razširitev svoje ponudbe izdelkov podjetje išče nove sestavine, s katerimi lahko izdelujejo vna-

prej pripravljene mešanice (premikse). Iščejo sporazum o nudenju proizvodnih ali distribucijskih storitev.

**BRRO20160330002** – Romunsko podjetje, specializirano za gradbeništvo, išče nove dobavitelje/proizvajalce gradbenega materiala na svetovnem trgu. Podjetje se zanima za sklenitev sporazuma o nudenju distribucijskih storitev za gradbene komponente, kot so pločniki, tlakovci, ograje in zaključni robovi.

**BRPL20170811001** – Poljsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo in prodajo mineralnih gnojil, išče proizvajalce mineralnih gnojil v okviru distribucijske pogodbe.

**BORU20170906001** – Ruski proizvajalec ogrevalne opreme, radiatorjev s sodobno tehnologijo in sodobnim oblikovanjem, išče partnerje v državah EU za sklenitev sporazuma o distribuciji storitev.

**BOPE20170810001** – Perujska tovarna, ki je specializirana za proizvodnjo 100% usnjenih čevljev za ženske, išče distributerje v Evropi.

**BOPE20170623004** – Perujsko podjetje, ki je specializirano za predelavo zamrznjenih domačih in eksotičnih perujskih plodov, išče distributerje v Evropi.

**BOIE20170409001** – Irski proizvajalec luksuznih usnjenih aktovk, torbic, denarnic in ostale usnjene galanterije, išče trgovce na drobno v vseh državah članicah EU.

**BORO20161125006** – Romunsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo in razvoj kompletnih strešnih sistemov za stanovanjske in industrijske zgradbe, išče zastopnike/distributerje v okviru sporazuma o trgovskih/distribucijskih storitvah.

**BOES20170804002** – Špansko podjetje, ki je specializirano za pametno ogrevanje in klimatizacijo, nudi klimatizacijski sistem za nadzor v okviru pogodbe o distribuciji storitev in sporazumu o trgovskem zastopanju.

**BOGR20170904001** – Grško podjetje, ki je specializirano na področju geoinformacijskih tehnologij, katastrskih raziskav, anketnih pregledov in zemljevidov, išče poslovne partnerje v okviru podizvajalskih pogodb, storitev in/ali sporazuma o skupnem vlaganju.

**BRSE20170920001** – Švedsko podjetje, ki razvija varnostne otroške izdelke v okviru svoje blagovne znamke, išče evropske proizvajalce steklenic (steklenice iz lahkega stekla v treh različnih velikostih; 150 ml, 240 ml in 300 ml).

**BRUK20170831001** – Britanski proizvajalec visokokakovostnih, edinstvenih jedil-

nih miz za pečenje pizz, išče proizvajalce in sestavljavce v okviru sporazuma o proizvodnji.

**BRSE20170823001** – Švedsko podjetje želi postati distributer novih kemičnih izdelkov za nordijski trg.

**BRUK20170921001** – Podjetje iz Velike Britanije, ki je specializirano za proizvodnjo čokolad, išče dobavitelje sadja (kristaliziran ingver, kandirana pomarančna lupina, kandirana limonina lupina) in arom, ki ne vsebujejo sulfatov.

**BRDE20170915001** – Nemško podjetje, ki je specializirano za predelavo rud in kovin, recikliranja kositra in svinčevih zlitin ter proizvaja spajke za vsa industrijska in obrtna področja, išče nove dobavitelje odpadnih kovin in svinca ter materialov po vsej Evropi.

**BORO20170803001** – Romunsko podjetje, ki je specializirano za oblikovanje in proizvodnjo vojaških oblačil in izdelkov za varnost, išče distributerje v državah EU.

**BOPL20170915002** – Poljsko podjetje, ki je specializirano za izdelavo embalaž in kartona, išče distributerje.

**BORU20170911003** – Rusko podjetje, ki je specializirano za izdelavo grafitnih materialov in umetnih grafitov, išče partnerje v okviru distribucijskega servisa.

**BORU20170719003** – Rusko podjetje, ponuja celovite arhitekturne in inženirske storitve za vlagatelje/razvijalce, ki jih zanima ruski trg nepremičnin v okviru sporazuma o storitvah.

**BOUK20170921002** – Podjetje iz Velike Britanije, ki je specializirano za prodajo inovativnih visoko kakovostnih dišav in kozmetike s feromoni za moške in ženske, išče distributerje.

**BOPT20170703002** – Portugalsko tehnološko podjetje je razvilo sistem vse na enem mestu za upravljanje rezervacij prevoza tovora in logističnih storitev. Skupna spletna stran omogoča trgovskim strankam, da iščejo najboljše multimodalne transportne rešitve od vrat do vrat in spremljajo izvajanje prometa v realnem času. Podjetje išče ponudnike logističnih storitev/integratorje, ki želijo objaviti svoje storitve na spletu na podlagi sporazumov o storitvah.

**BOUK20170510002** – Podjetje iz Velike Britanije, ki se ukvarja z biomedicinskim inženirstvom, išče distributerje za svoj inovativen izdelek nadomestek roženice, ki je alternativa presaditvi človeške roženice.

**BOJO20170712001** – Jordanska družba, specializirana za proizvodnjo gospodinjskih in industrijskih detergentov in izdelkov za nego kože in lase, išče distributerje za svoje izdelke v svoji regiji.

Center inovativnega podjetništva



# Vse za podjetne na enem mestu

Dobrodošli v Centru inovativnega podjetništva na Trgu republike 2 v Ljubljani! Vsem podjetnikom in tistim, ki boste to šele postali, nudimo vsaj pet razlogov, da nas obiščete:

- ustanovitev podjetja in odprtje poslovnega računa na enem mestu;
- strokovno individualno svetovanje pri nastajanju, razvoju in rasti podjetja;
- brezplačno uporabo prostorov za individualno delo, sestanke, delavnice in poslovna srečanja;
- izobraževalni programi o podjetništvu, financah in drugih strokovnih znanjih;
- predstavitev inovativnih izdelkov v podjetniški galeriji.

Vabljeni vsak dan od ponedeljka do petka od 8.00 do 16.00.

**Povezujemo podjetne.**



# Regijske garancijske sheme

Slovenski regionalno razvojni sklad v sodelovanju z regijskimi izvajalci obvešča, da so objavljeni javni razpisi za garancije za ugodne bančne kredite za vse regije v Sloveniji



## Cilj razpisa

- Pospoševanje razvoja mikro, malega in srednje velikega gospodarstva in pridobitne dejavnosti podjetnikov,
- povečevanje investicijske aktivnosti v regijah,
- zmanjševanje stopnje brezposelnosti,
- vzpostavljanje možnosti za prestrukturiranje regijskega gospodarstva,
- olajšanje dostopa mikro, malim in srednje velikim podjetjem do kreditov z zmanjšanjem bančnih zahtev za zavarovanje kreditov in drugo, in sicer na območju celotne Slovenije.

## Upravičenci

Mikro, mala in srednje velika podjetja, samostojni podjetniki posamezniki ter zadrage.

## Višina garancije

Garancija znaša od 50 % do 80 % odobrenega kredita.

## Višina financiranja

- Najnižji znesek kredita je **8.000,00 €**, najvišji pa **500.000,00 €**.
- Kredit za **obratna sredstva** lahko znaša 100 % oz. največ **200.000,00 €**.

## Dobra financiranja

Doba vračanja je do 8 let, moratorij je možen do 12 mesecev.

- V primeru, ko delež upravičenih stroškov za obratna sredstva presega 60 % vseh upravičenih stroškov, je moratorij največ 6 mesecev, ročnost kredita največ 3 leta.

## Obrestna mera

- Delavska hranilnica 6-mesečni EURIBOR + 1,85 %,
- Sparkasse 6-mesečni EURIBOR + 1,94 %,
- NLB 6-mesečni EURIBOR + 2,00 %,
- Nova KBM 6-mesečni EURIBOR + 2,13 %,
- Primorska hranilnica 6-mesečni EURIBOR + 2,13 %.

## Upravičeni stroški

- **Stroški materialnih investicij**; stroški nakupa strojev in opreme, zemljišč, stroški komunalnega in infrastrukturnega opremljanja zemljišč, stroški gradnje in/ali nakupa objekta.
- **Stroški nematerialnih investicij**; prenos tehnologije z nakupom patentov, licenc, blagovnih znamk, znanja ali nepatentiranega tehničnega znanja.
- **Stroški obratnih sredstev**; stroški najema poslovnih prostorov in opreme, stroški promocijskih aktivnosti, stroški zagona podjetja, stroški priprave in izdelave razvojne in investicijske dokumentacije ter študije in projektne dokumentacije za pripravo projektov gospodarske, turistične in podjetniške infrastrukture ter idejnih ali izvedbenih delov projekta širšega pomena, plače novo zaposlenih v podjetju in stroški pridobivanja intelektualnih pravic.

## Roki prijave

Do porabe sredstev oz. najdlje do datuma objavljenega v javnem razpisu posameznega regijskega izvajalca.

## Način prijave

Vlagatelj vloži vlogo na naslov posameznega regijskega izvajalca.

## Dolgoročna posojila

Javni razpisi so objavljeni na spletnih straneh izvajalcev. Vse dodatne informacije dobite po telefonu ali na elektronskih naslovih izvajalcev:

### • Gorenjska regija:

**BSC, d.o.o., Kranj**, <http://www.bsc-kranj.si>, T: 04 281 72 30, 04 281 72 47, E: [lidija.zeme@bsc-kranj.si](mailto:lidija.zeme@bsc-kranj.si), [nives.justin@bsc-kranj.si](mailto:nives.justin@bsc-kranj.si)

### • Goriška regija:

**Razvojna agencija ROD Ajdovščina**, <http://www.ra-rod.si>, T: 05 365 36 00, 05 365 36 02, E: [ra.rod@siol.net](mailto:ra.rod@siol.net), [andreja.vister@ra-rod.si](mailto:andreja.vister@ra-rod.si)

### • JV Slovenija:

**Razvojni center Novo mesto d.o.o.**, <http://www.rc-nm.si>, T: 07 337 29 80, 07 337 29 87, E: [info@rc-nm.si](mailto:info@rc-nm.si), [miljana.balaban@rc-nm.si](mailto:miljana.balaban@rc-nm.si)

### • Koroška regija:

**RRA Koroška d.o.o.**, <http://www.rra-koroska.si>, T: 05 908 51 80, 05 908 51 90, E: [finance@rra-koroska.si](mailto:finance@rra-koroska.si)

### • Obalno kraška regija:

**Regionalni razvojni center Koper**, <http://www.rrc-kp.si>, T: 05 663 75 80, 05 663 75 83, E: [info@rrc-kp.si](mailto:info@rrc-kp.si), [irena.cergol@rrc-kp.si](mailto:irena.cergol@rrc-kp.si)

### • Osrednjeslovenska regija:

**RRA LUR**, <http://www.rralur.si>, T: 01 306 19 05, 01 306 19 02, E: [lur@ljublana.si](mailto:lur@ljublana.si), [roman.medved@ljublana.si](mailto:roman.medved@ljublana.si)

### • Podravje:

**Mariborska razvojna agencija p.o.**, <http://www.mra.si>, T: 02 333 13 00, 02 333 13 26, E: [info@mra.si](mailto:info@mra.si), [irena.podletnik@mra.si](mailto:irena.podletnik@mra.si)

### • Pomurje:

**Razvojna agencija Sinergija d.o.o.**, <http://www.ra-sinergija.si>, T: 02 538 13 50, 02 538 13 58, E: [sinergija@ra-sinergija.si](mailto:sinergija@ra-sinergija.si), [rgs.pomurje@ra-sinergija.si](mailto:rgs.pomurje@ra-sinergija.si)

### • Posavje:

**Regionalna razvojna agencija Posavje**, <https://www.rra-posavje.si>, T: 07 488 10 40, 07 488 10 44, E: [agencija@rra-posavje.si](mailto:agencija@rra-posavje.si), [danica.kramzar@rra-posavje.si](mailto:danica.kramzar@rra-posavje.si)

### • Primorsko notranjska regija:

**RRA Zeleni kras, d.o.o.**, <http://www.rra-zk.si>, T: 05 721 22 33, 05 721 22 40, E: [info@rra-zk.si](mailto:info@rra-zk.si), [marinka@rra-zk.si](mailto:marinka@rra-zk.si)

### • Savinjska regija:

**RASR, Razvojna agencija Savinjske regije d.o.o.**, <http://www.rasr.si>, T: 03 589 40 90, 03 589 40 82, E: [razvojna.agencija@rasr.si](mailto:razvojna.agencija@rasr.si), [urska.osljak@rasr.si](mailto:urska.osljak@rasr.si)

### • Zasavje:

**Regionalna razvojna agencija Zasavje**, <http://www.rra-zasavje.si>, T: 08 384 95 00, 08 384 95 01, E: [info@rra-zasavje.si](mailto:info@rra-zasavje.si), [tina.zupan@rra-zasavje.si](mailto:tina.zupan@rra-zasavje.si)

*Spodbujamo zdravo rast!*