

obrtnik podjetnik

Vajeništvo
mora biti (še) bolje
urejeno!



Že več kot 100 partnerjev!

mozaikpodjetnih.si

Passat R-Line Edition.

Posebna linija, rezervirana za najbolj zahtevne.



Popolnost gradijo majhne, domišljene stvari. In dolg niz domišljenih stvari, vključenih v posebno serijo R-Line Edition, vam bo polepšal vsako vožnjo z modeloma Passat in Passat Variant. Žarometi LED High, zatemnjena stekla, kamera za vzvratno vožnjo, 18-palčna platišča, aktivni informacijski zaslon in radionavigacijski sistem Discover Media – vse to in še več, zdaj po posebej privlačni ceni izvedbe R-Line Edition.

Emisije CO₂: 163–103 g/km. Kombinirana poraba goriva: 7,4–4,0 l/100 km. Emisijska stopnja: EURO 6. Emisije NO_x: 0,0686–0,0167 g/km. Število delcev: 0,00963–0,00124 x 10¹¹. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka.



Volkswagen

Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM_{10} in $PM_{2,5}$ ter dušikovih oksidov. Ponudba velja za modela Passat in Passat Variant. Slike so simbolne. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana.

SODELUJ V NAGRADNI IGRI IN ZADENI

DRUŽINSKO KOŠARICO ŽIVIL V

VREDNOSTI 500€

Slika je simbolična.

NAGRADNA IGRA TRAJA od 1. 2. do 30. 11. 2017!

Sklenitev zavarovanja za sodelovanje v nagradni igri ni pogoj!

Izpolnjen obrazec pošljite na SOP, Vošnjakova 6, 1000 Ljubljana s pripisom »za nagradno igro«.

Ime in priimek Spol ☐ M ☐ Ž
Naslov
Poštna številka, kraj
Datum rojstva Telefon
Elektronska pošta

Kdaj je bil ustanovljen SOP?

Ali ste član SOP-a?

DA ☐ NE ☐

Pravila nagradne igre najdete na www.sop.si

S sodelovanjem v nagradni igri udeleženec nagradne igre dovoli organizatorju zbiranje, obdelovanje in hranjenje posredovanih osebnih podatkov, skladno z Zakonom o varstvu osebnih podatkov (Uradni list RS, št. 86/04 in 67/07). Organizator kot upravljavec bo osebne podatke, ki jih pridobi od udeležencev (naslov elektronske pošte, od izžrebancev pa tudi ime, priimek in naslov), uporabljal izključno za naslednje namene: izvedba nagradne igre v vseh vidikih, obveščanje nagrajencev o rezultatu žrebanja nagrajencev, pošiljanje nagrad, objava nagrajencev na spletni strani nagradne igre, obveščanje o ponudbi in novostih SOP. S tem, ko po pozivu organizatorja izžrebanci organizatorju sporočijo svoje ime, priimek in naslov izrecno dovoljujejo objavo svojega imena in priimka na spletnem mestu nagradne igre, naslov pa bo uporabljen le za pošiljanje nagrad. Vsak sodelujoči lahko od organizatorja kadarkoli zahteva, da ta preneha uporabljati njegove osebne podatke. Če sodelujoči pred zaključkom nagradne igre zahteva blokiranje ali izbris osebnih podatkov, se s tem odpove sodelovanju v nagradni igri. Organizator ne odgovarja za napačne podatke udeležencev, ki sodelujejo v nagradni igri in morebitnih posledic tega ter tudi ne za morebitno odškodninsko odgovornost, ki bi izvirala iz nagradne igre in podeljenih nagrad. Nagrada družinska košarica živil v vrednosti 500 € bo podeljena v obliki vrednostnega bona.



60 let

S TRADICIJO V PRIHODNOST

Sklad obrtnikov in podjetnikov (SOP) je najstarejša slovenska ustanova z bogatimi izkušnjami na področju **dodatnih pokojninskih zavarovanj**, saj letos praznuje **60-letnico delovanja**.

V kolikor razmišljate, da bi prosta denarna sredstva namenili tudi za dodatno pokojnino, predlagamo, da spoznate naše ponudbe rentnega, prostovoljnega in investicijskega pokojninskega zavarovanja.

Dobite nas na 01 300 36 21 ali brezplačni modri številki 080 1956.

MODRA ŠTEVILKA
• 080 19 56



SOP

Od leta 1956



Uspešno prvo mednarodno Zimsko poslovno srečanje

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije si na vseh področjih našega delovanja prizadevamo, da bi bili še boljši. Prav zato smo se odločili, da nadgradimo tudi tradicionalne zimske športne igre obrtnikov in podjetnikov. Tako smo v začetku februarja v Kranjski Gori organizirali prvo mednarodno zimsko poslovno srečanje B2SKI. Ponosen sem, da nam je že prvič uspelo, saj se je B2B srečanja udeležilo več kot 100 predstavnikov podjetij iz osmih držav - Avstrije, Italije, Nemčije, Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Turčije in Slovenije, sklenjenih pa je bilo kar 300 novih stikov med podjetji. S tem smo ponovno dokazali, da je zbornica pomemben povezovalac domačih in tujih gospodarstvenikov. Izjemno zanimanje pa je vsako leto tudi za veleslalomsko tekmovanje, ki se ga je letos udeležilo več kot 170 tekmovalcev.

Seveda pa tudi v tokratnem uvodniku ne gre brez aktualne problematike malega gospodarstva. V začetku leta je začel v Avstriji veljati nov zakon o preprečevanju dampa pri plačah in socialnih prispevkih. Z zapletenimi postopki, dodatnimi birokratskimi ovirami, poostrenim nadzorom in visokimi kaznimi odvrčajo tuje ponudnike storitev in jim posledično preprečujejo opravljanje storitev na avstrijskem trgu. Ker je problematika izredno pereča, saj finančna policija v Avstriji našim podjetjem predpisuje izredno visoke kazni, tudi če gre za manjši prekršek, smo pristojna ministrstva in predsednika Vlade prosili za skupni sestanek. Čim prej moramo najti rešitev, da zaščitimo domača podjetja.

Zadovoljni pa nismo tudi z zadnjim predlogom zakona o vajeništvu, ki so ga pred sprejetjem na Vladi v dveh dneh spremenili kar štirikrat. Z zadnjim predlogom tako nismo bili seznanjeni pravočasno, zato tudi nismo mogli vanj vključiti svojih pripomb. Ponovno poudarjam, da si delodajalci želimo ponovno uvesti vajeniški sistem, saj usposobljenega kadra v obrti in podjetništvu primanjkuje. Dober kader si želimo kasneje tudi zaposliti in ga pošteno plačati, zato so očitki o izkoriščanju vajencev s strani sindikatov odveč. Vendar pa pravic vajencev ne smemo enačiti s pravicami delavcev. Vajenec ima namreč status dijaka in ne zaposlenega. Zato nas čudi, da so v zadnjem predlogu dodani členi, ki niso stimulativni za delodajalce, med drugim plačilo nagrade vajencu za čas bolniške odsotnosti. Najbrž so to dodali na željo sindikatov, vendar pa na to delodajalci ne bomo pristali. Na zadnji seji Upravnega odbora OZS smo tako soglašali, da bomo predloge sprememb členov vložili v amandmajski obliki vsem poslanskim skupinam. Na ta način bomo skušali popraviti obstoječi predlog zakona, da bi bil ta sprejemljiv tudi za nas delodajalce.

Za konec pa iskrene čestitke vsem, ki so sodelovali na zimskem poslovnem srečanju, organizatorjem, tekmovalcem, častnim gostom, zaposlenim na OZS, celotnemu zborničnemu sistemu in seveda sponzorjem. Prepričan sem, da se bomo prihodnje leto v Kranjski Gori videli v še večjem številu.

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLVI, številka 2, februar 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.obrtnik@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrtnik

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

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

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

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina
60 evrov (9,5-odstotni DDV je vključen v ceni).

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

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

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

Brezplačna davčna blagajna



Enostavna uporaba

Uporabljati ga začnete
v 5 korakih brez
dodatnega uvajanja.



Povezava z Minimaxom

Samodejni prenos
prodajnih podatkov
v računovodstvo.



Brezplačna in prijazna podpora

Zaslužite si brezskrbno
poslovanje, zato vam ob
težavah hitro priskočimo
na pomoč.



Ugodna ponudba strojne opreme

Saopnet POS deluje na
napravah z operacijskim
sistemom Windows.

Ponujamo vam strojno
opremo za vaše prodajno
mesto po ugodni ceni.

Brezplačno prenesite program na www.saopnet.si

AKTUALNO

6-13

ZMAGOVALCI

14-15

IZ OZS

16-26

PODJETNO

28-33

SEKCIJE

34

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

002

60-67

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

68-77

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

78-87

NAŠI ČLANI

88-92

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NA NASLOVNICI

foto: BigStockphoto



Zimsko poslovno srečanje B2SKI 2017

Prvi februarški konec tedna je bilo v Kranjski gori največje poslovno srečanje v regiji Alpe Adria. Petek je bil namenjen tkanju novih poslovnih vezi, večer druženju in zabavi, sobota pa vijuganju med veleslalomskimi vratici.

stran 16

Zakon o vajeništvu

Po enem letu in pol prizadevanj in usklajevanj je vlada sprejela verzijo predloga zakona, ki z našo stanovsko organizacijo ni bila do konca usklajena. OZS si bo za boljši zakon prizadevala naprej in skušala z amandmaji poslanskim skupinam v parlamentarni razpravi vplivati na končno obliko zakona. **stran 6**



OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 41

Gradbeni sektor za ustanovitev paritetnega sklada

Na okrogli mizi, s katero se je začelo letošnje strokovno srečanje štirih strokovnih sekcij s področja gradbeništva v Zrečah, so govorili o možnosti uvedbe paritetnega gradbenega sklada v Sloveniji. Prevladalo je skupno stališče, da v Sloveniji potrebujemo svoj paritetni sklad. **stran 34**



Obiskali smo Institut Jožef Stefan

Obrtniki in podjetniki, člani OZS, so januarja napolnili veliko predavalnico Instituta Jožef Stefan v Ljubljani. Srečanje je potekalo s ciljem po čim večjem povezovanju znanosti, raziskav in razvoja z industrijo, obrtjo in podjetništvom. **stran 78**

ZAKON O VAJENIŠTVU



Vajeništvo mora biti (še) bolje urejeno!

Po enem letu in pol prizadevanj in usklajevanj, ko je OZS s svojimi tehtnimi in argumentiranimi predlogi ter široko posvetovalno razpravo med člani ves čas tvorno sodelovala pri oblikovanju predloga Zakona o vajeništvu, je vlada sprejela verzijo predloga, ki z našo stanovsko organizacijo ni bila do konca usklajena. OZS si bo za boljši zakon prizadevala naprej in na končno besedilo sedaj skušala vplivati s predlogi amandmajev poslanskim skupinam v parlamentarni razpravi in usklajevanju pred dokončno potrditvijo v Državnem zboru RS.

Čeprav so slovenski obrtniki in podjetniki zelo veseli ponovnega uvažanja vajeniškega izobraževanja, ki jim bo končno prinesel možnost, da tudi sami neposredno izobražujejo kader, ki ga bodo lahko pozneje učinkovito zapo-

slili, je prav, da kot ključni partnerji do konca vztrajajo pri tem, da bo na koncu sprejeta zakonska podlaga korektna, smiselna in dolgoročno stimulativna za vse sodelujoče v procesu vajeniškega izobraževanja.

Proces usklajevanja predloga je bil zelo dolg in naporen. Predlogi so bili uvrščeni in spet umaknjeni. V več točkah smo bili uspešni. Sprejeta je bila zahteva OZS, da je vajeniška nagrada za polni delovni čas usposabljanja z delom



Foto: hightechphoto

določena fiksno (prvotni predlog OZS je bil, glede na rezultate ankete 200 evrov prvi letnik, 250 evrov drugi letnik, 350 evrov tretji letnik). OZS nikakor ni pristala na nagrado, vezano na minimalno plačo, v prvem letniku 50 %, v drugem

letniku 70 % in v tretjem letniku 90 %. Po dolgem usklajevanju je bilo doseženo, da ima vajenec status dijaka in da znaša nagrada v znesku 250 evrov za prvi letnik, 300 evrov za drugi letnik in 400 evrov za tretji letnik in da nagrada ni obremenjena s prispevki za socialno in pokojninsko zavarovanje. Zdravstveno zavarovanje po predlogu zakona krije ministrstvo, pristojno za šolstvo. OZS si je tudi ves čas prizadevala, da bi bil zakon urejen sistemsko, da bi bili stroški delodajalca pravičnejše razporejeni med državo in delodajalce. Vedno znova smo predlagali enakovredno obravnavo dijakov in vajencev dijakov pri zagotavljanju sredstev za malice in glede prevoza tako za šolski del izobraževanja kot tudi za praktično usposabljanje z delom. Zahtevali smo tudi stalno nadomestilo delodajalcu in mentorju za izvajanje vajeništva. V prehodnih določbah zakona je bilo na zahtevo OZS določeno, da bo država s pomočjo sredstev Evropskega socialnega sklada v prehodnem obdobju do sredine leta 2022 sofinancirala stroške nagrade vajenca in strošek mentorja v podjetju ter nadomestila stroškov prevoza in prehrane ali okrog 3.000 evrov za 56 tednov usposabljanja.

V besedilu predloga zakona, ki ga je potrdila vlada, je resda že veliko predlogov naše organizacije, vseeno pa predlog pred potrditvijo v Državnem zboru RS potrebuje še veliko popravkov za podrobnosti, ki jih lahko predvidijo le tisti, ki bodo zakon neposredno izvajali. Čeprav smo pri teh popravkih vztrajali že v fazi oblikovanja predloga, takrat še zdaleč nismo bili dovolj uslišani. Na potezi morajo tako še vedno ostati predvsem obrtniki in podjetniki in prav bi bilo, da jim v parlamentu pred potrditvijo zakona bolj prisluhnejo in jim z amandmaji pomagajo zakon pred dokončnim sprejetjem še dodatno urediti..

Ključne pripombe OZS na predlog zakona o vajeništvu so:

Vajeniško učno mesto;

Predlagano bo preimenovanje vajeniškega delovnega mesta v vajeniško učno mesto. Vajenec ne bo v delovnem razmerju, ampak se bo izobraževal z delom.

Vajeništvo v izrednem izobraževanju;

OZS zagovarja uzakonitev vajeništva kot posebne oblike izobraževanja za populacijo otrok, ki zaključujejo osnovnošolsko izobraževanje. Vajeništvo kot oblika izrednega izobraževanja odraslih naj ne bi bila tema tega posebnega zakona, temveč se lahko določbe smiselno uporabljajo pri izobraževanju odraslih. Odrasle osebe imajo ne glede na status zaposlenosti ali nezaposlenosti bistveno drugačen pravni status in njihovo sodelovanje v učnem procesu mora imeti elemente delovnega razmerja, ki ga pokriva drugačna področna zakonodaja. Mešanje dijakov z brezposelnimi in zaposlenimi ima za posledico nepreglednost zakona in prepletanje socialnih statusov.

Obremenitev vajenca;

OZS se zavzema, da bi se smel vajenec v določenih dejavnostih (gradbeništvo, gostinstvo, živilske dejavnosti) izjemoma usposabljal tudi ponoči, ob nedeljah in praznikih ter z zakonom določenih dela prostih dnevih, vendar le pod pogoji, ki bi bili določeni že v vajeniški pogodbi.

Nadomestilo vajeniške nagrade;

Vajeniška nagrada se naj vajencu izplačuje samo za čas, ko se praktično usposablja z delom. Nikakor pa ne more vajenec prejemati nagrade v primeru odsotnosti zaradi bolezni. Vajenec ima status dijaka.

Povračilo stroškov, povezanih s službeno potjo in terenski dodatek;

OZS nasprotuje, da bi moral delodajalec vajencu zagotoviti povračilo stroškov v zvezi s službeno potjo in terenski dodatek na enak način in v višini, kot to velja za delavca, zaposlenega pri delodajalcu, ki usposablja vajenca.

Odpoved pogodbe o vajeništvu;

V primeru odpovedi pogodbe o vajeništvu mora biti zavezan tudi dijak. Pogodbo naj odpove le pisno in z obrazložitvijo. V predlogu zakona je namreč navedeno, da lahko dijak kadarkoli odpove pogodbo o vajeništvu.

Kolektivna pogodba;

Vajenec ima status dijaka in se izobražuje na učnem mestu, zato vpletanje kolektivnih pogodb v zakon ni umestno.

Na zbornici smo na vladi potrjen predlog zakona že obravnavali in pripravljali



Božena Germelj Drstvenšek, Alojz Buček, Branko Meh in Drago Delalut so v imenu slovenskih obrtnikov in podjetnikov javnosti predstavili pomanjkljivosti in napake predloga Zakona o vajištvu, ki ga je nedavno potrdila naša vlada.

mo predloge popravkov z amandmaji, ki jih bomo poslali parlamentarnim poslanskim skupinam pred procesom razprave in usklajevanja zakona v Državnem zboru RS. Z analizo pomanjkljivosti in napak smo nedavno seznanili tudi javnost.

Ob tej priložnosti je Branko Meh, predsednik OZS, poudaril, da mora biti zakon takšen, da bodo v njem svoj interes videli tudi delodajalci. Ti si namreč najbolj želijo dober kader, ki bi ga pridobili z vajištvom in ga v svojih podjetjih tudi zaposlili. Ostro na primer nasprotuje plačilu nagrade vajencu za čas njegove bolniške odsotnosti, če gre za izobraževalni proces in ne delovno razmerje, potem tega ne bi smeli vnesti v ta zakon. Sprašuje se tudi, če ima kdo morda interes, da vajištvo po zaključku tega pilotnega projekta ne bi zaživel in bi potem ponovno izobraževali le po starem. Predsednik Meh je bil tudi kritičen do tega, da z zadnjim predlogom zakona, ki ga je sprejela vlada, zbornica ni bila seznanjena pravočasno, zato svojih pripomb na zadnjo različico ni mogla vključiti. Predlog zakona se je sicer v samo dveh dneh pred sprejetjem na vladi spremenil kar štirikrat.

Drago Delalut, član UO OZS in podpredsednik Sekcije za gostinstvo in turi-

zem pri OZS, je opozoril, da nam Zakon o vajištvu ne bo koristil, če bo takšen, da pri delodajalcih zanj ne bo zanimanja. Izpostavil je sporno prepletanje brezposelnih odraslih oseb in učencev, saj je mnenja, da se mora novi Zakon o vajištvu dotikati predvsem učencev, torej mladoletnih oseb in ne odraslih, za slednje pa bi morali pripraviti drug zakon. Moti ga tudi, da bo moral delodajalec vajencu izplačati nagrado tudi v tem primeru, če ta potem ne bo zaključil prakse pri njem, še več, vajencu tudi ne bo treba obrazložiti, zakaj je odpovedal pogodbo o vajištvu, je izpostavil za konec.

Med deficitarnimi poklici, ki so predvideni v aktualni jesenski kvoti 200 učnih mest pri delodajalcih, so tudi kovinarji. Alojz Buček, član UO OZS in kovinar, je poudaril, da je deficitarnih poklicev vse več in da so institucije, ki so za to odgovorne, zaspale. Predlagal je, da bi morali sodelovati z roko v roki in ureditev na trgu dela približati avstrijskemu modelu, tako bi bili lahko bolj konkurenčni, je še menil. Drugače Buček zelo pozdravlja zakon, saj lahko mladi le s prakso v obrtnih delavnicah dobijo ustrezne veščine in znanje za samostojno in učinkovito delo.

Božena Germelj Drstvenšek, vodja javnih pooblastil na OZS, ki je kot strokovna sodelavka že ves čas vpeta v oblikovanje novega zakona, je izpostavila, da OZS sodeluje pri pripravi zakona že od samega začetka, bilo je ogromno usklajevanj in pripomb. Poudarila pa je, da smo vendarle dosegli, da ima vajenec status dijaka, da sredstva za plačilo stroškov zavarovanja vajencev zagotavlja ministrstvo, pristojno za izobraževanje, znižali smo tudi višino nagrade vajencu, v predlogu zakona je poudarjena vloga pristojnih zborskih mentorjev, mentorji so lahko tudi osebe z najmanj srednješolsko poklicno izobrazbo in vsaj petimi leti delovnih izkušenj, seveda ob ustrezni pedagoško-andragoški usposobljenosti, do sredine leta 2022 pa bo država s pomočjo evropskih sredstev delodajalcu krila tudi nadomestila stroškov prevoza in prehrane ter sofinancirala del stroškov, povezanih s praktičnim usposabljanjem vajencev.

Prizadevanja naše stanovske organizacije za (še) boljši Zakon o vajištvu se torej nadaljujejo in sledijo predvsem osnovni in iskreni želji obrtnikov in podjetnikov, da dobimo takšen zakon, ki bo stimulativen za vse, tudi za delodajalce.

ANTON ŠIJANEC



Problem čezmejnega opravljanja storitev v Avstriji vse bolj pereč

S 1. januarjem je začel v Avstriji veljati nov zakon o preprečevanju dampinga pri plačah in socialnih prispevkih, ki je tujim podjetjem še bolj zaostрил pogoje pri čezmejnem opravljanju storitev. Za tuje ponudnike storitev, med katerimi so tudi slovenska podjetja, to pomeni številne ovire, saj z novim zakonom na avstrijskem trgu ne le preprečujejo nelojalno konkurenco in socialni »damping«, ampak z zapletenimi postopki, dodatnimi birokratskimi ovirami, poostrenim nadzorom in visokimi kaznimi odvračajo tuje ponudnike storitev in jim posledično preprečujejo opravljanje storitev na avstrijskem trgu.

Naši obrtniki in podjetniki, ki čezmejno opravljajo storitve v Avstriji, so že pred novim letom prejeli visoke kazni zaradi manjkajočih dokumentov in njihovih prevodov v nemški jezik. Čeprav so jih dostavili v roku, jim je avstrijska finančna policija zaračunavala dodatne kazni z drugačnimi izgovori, kot je na primer neustrezna višina urne postavke ter neustrezna razporeditev delavcev v avstrijske plačilne skupine. S 1. 1. 2017 pa je v Avstriji začel veljati nov zakon, ki predvideva še višje kazni ter tudi prepoved čezmejnega opravljanja storitev v Avstriji, kar našim podjetnikom še dodatno otežuje poslovanje v Avstriji.

Po naših informacijah naj bi Avstrija začela poostreno nadzirati tudi prevoznikiški sektor, ki je do sedaj brez večjih ovir deloval v mednarodnem transportu med državama. Pri tem naj bi Avstrija bilateralne prevoze blaga in potnikov, ki jih izvajajo zaposleni vozniki pri slovenskih prevoznikih, obravnavala kot da gre za napotene delavce.

Tudi na gradbenem področju so številne ovire. Slovenski podjetniki so dol-

OZS PROTI DVIGU MINIMALNE PLAČE

Glavni razlog za nasprotovanje predlogu sindikatov, ki želijo dvigniti minimalno plačo za 5 odstotkov, je visok strošek plač v Sloveniji. OZS že ves čas opozarja, da mora Vlada na področju plač slediti politiki, ki bo vzpostavila bolj normalno razmerje med bruto in neto plačami. Zviševanje minimalne plače, kot ga poznamo pri nas, pa predstavlja le višanje stroškov dela in posledično manjšo konkurenčnost, še zlasti v primerjavi z državami, s katerimi tekmuje na evropskem trgu (države nekdanje Jugoslavije), zato OZS predlogu nasprotuje.

Če bi država pri mini davčni reformi upoštevala predlog OZS in bi namesto prestrukturiranja oziroma mini reforme pripravila celovite ukrepe za izboljšanje konkurenčnosti in se lotila tudi sprememb na področju plač oziroma stroškov dela v nižjih plačilnih razredih, bi s tem zagotovila povišanje neto prejemkov tudi v največjem delu realnega sektorja.

žni plačevati prispevke v gradbeni sklad BUAK, čeprav jim pravice, ki jim jih zagotavlja sklad BUAK, v enakem obsegu zagotavlja slovenska zakonodaja. Predlagamo, da bi se tudi v Sloveniji ustanovil podoben sklad, kajti v takem primeru bi naši podjetniki bili oproščeni plačila prispevkov v gradbeni sklad, ne samo v Avstriji, ampak tudi drugod po Evropi.

Glede na to, da gre za izredno perečo problematiko, ki se tiče vseh gospo-

darskih subjektov v Sloveniji, ki želijo čezmejno opravljati storitve v Republiki Avstriji, sta vodstvi OZS in GZS na pristojna ministrstva (za delo, gospodarski razvoj in tehnologijo, infrastrukturo in zunanje zadeve) in predsednika Vlade RS dr. Mira Cerarja naslovili prošnjo za čimprejšnji sestanek, da bi skupaj poiskali možne rešitve.

MIRA ČREŠNAR



res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

PREDLOG ZAKONA O ZDRAVSTVENEM VARSTVU IN ZDRAVSTVENEM ZAVAROVANJU

Bolj finančna kot zdravstvena reforma

Na seji Ekonomsko-socialnega sveta konec januarja je predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh predstavil stališča zbornice glede predloga Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju. Poudariti je treba, da OZS ne pristaja na dodatne obremenitve gospodarstva, predsednik OZS Branko Meh pa svari, da gre pri tej reformi bolj za finančno kot zdravstveno reformo.

Ministrica za zdravje Milojka Kolar Celarc je konec januarja članom Ekonomsko-socialnega sveta predstavila predlog Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju, na katerega pa ima Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije kar nekaj pripombe. Na seji Sveta je predsednik OZS Branko Meh tiste ključne:

1. OZS nasprotuje dodatnim obremenitvam gospodarstva.

2. Nasprotuje uvedbi prispevka na pasivne dohodke zavarovanca (širitev osnove na dividende, najemnine, obresti, dobiček iz kapitala, torej dohodke, ki so cedularno obdavčeni); ker takšni dohodki niso plod dela, temveč so posledica naložb osebnega premoženja fizičnih oseb v poslovno sfero, od katerih ustvarjajo prihodke in od njih že plačujejo 25-odstotno dohodnino. V bistvu

gre za dodaten prikriti davek, ne pa za prispevke.

3. Regresni zahtevki niso urejeni na način kot zahteva OZS; 0,53 % je namenski prispevek za poškodbe in poklicne bolezni, zato ga je treba obravnavati tako, da je tudi namenjen kritju poškodb in poklicnih bolezni.

4. Nasprotuje pravici Zavoda do vpogleda in preverbe poslovnih knjig zave-

SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

Na voljo mikrokrediti za mikro in mala podjetja

Slovenski podjetniški sklad je minuli mesec v Uradnem listu RS, št. 3/2017 in na svoji spletni strani objavil prvi javni razpis letos, in sicer razpis za mikrokredite za mikro in mala podjetja. Ti krediti, ki jih Sklad dodeljuje že od leta 2012, omogočajo mikro in malim podjetjem hiter in preprost dostop do zelo ugodnih finančnih virov.

MIKROKREDITI ZA PODJETJA NA PROBLEMSKIH OBMOČJIH

Spomnimo naj, da je še vedno odprt razpis Slovenskega podjetniškega sklada za mikrokredite za mikro, mala in srednje velika podjetja s problemskih območij (Maribor s širšo okolico, Pomurje, Pokolplje, Hrastnik, Radeče in Trbovlje). Tudi ta oblika mikrokreditov je izjemno ugodna. Podjetja do virov financiranja pridejo hitro in preprosto, vlogo pa oddajo v razpisanih prijavnih rokih, ki so razporejeni skozi vse leto, do vključno 1. oktobra 2017. Podrobnosti razpisa najdete na spletni strani www.podjetniskisklad.si.

Postopki za pridobitev mikrokreditov v višini od 5000 do 25.000 evrov so preprosti in hitri, za mikro in mala podjetja pa so krediti zanimivi tudi zaradi zelo ugodnih pogojev. Izpostaviti velja nižje zahteve po zavarovanju, nižjo obrestno mero (fiksna 1,4 %), ročnosti kredita do 60 mesecev, možnosti koriščenja moratorija do 6 mesecev, kredit lahko krije do največ 85 % vrednosti

zanca; to je naloga FURS-a.

5. Treba je zagotoviti sredstva za uvedbo variabilnega dela nagrajevanja zdravstvenih delavcev. OZS predlaga, naj Zavod poišče sredstva v notranjih rezervah (reorganizacija poslovanja, optimizacija stroškov).

6. Glede na predlog zakona bi imeli delodajalci v Svetu zavoda samo dva predstavnika, kar je občutno premalo.

7. Izobrazbeni pogoji za člana Sveta zavoda je previsoki; večina članov OZS nima univerzitetne izobrazbe, kar pomeni, da ne bi mogli biti člani Sveta.

Predlog zakona pa ni v celoti slab. OZS tako pozdravlja omejitve trajanja bolniškega staleža in ukrepe za skrajšanje čakalnih dob in hitrejše vračanje oseb v delovni proces. Kljub temu predlaga:

- da se skrajša obdobje, ko delodajalec krije denarno nadomestilo za primere bolniških odsotnosti delavca s 30 delovnih na 10 delovnih dni in

- da se skrajša obdobje za refundacijo nadomestil plače s 30 na 8 dni.

M. Č.

upravičenih stroškov projekta, a največ 25.000 evrov, stroškov odobritve kredita pa podjetjem ne zaračunajo.

Skupno je razpisanih **5 milijonov evrov finančnih spodbud**, kar zadostuje za podporo **okrog 200 mikro in malih podjetij**, ki se soočajo s težavami pri pridobivanju svežih finančnih virov na trgu. Slovenski podjetniški sklad tem podjetjem želi neposredno zagotoviti ugodne vire financiranja za tekoče poslovanje in investicijska vlaganja oziroma hitrejši razvoj in nadaljnjo rast.

Na razpis se lahko prijavijo mikro in mala podjetja s sedežem v Republiki Sloveniji, ki imajo vsaj enega zaposlenega za polni delovni čas.

Vloge lahko podjetja oddajo v dveh prijavnih rokih, in sicer do 10. februarja oziroma do 10. junija za upravičene stroške, ki so natančno definirani v javnem razpisu, ki je objavljen na spletni strani www.podjetniškisklad.si.

E. Z.

POSLOVNE ČERI

Bodite pozorni, nova »zanimiva« ponudba!

Izogibanje poslovnim čerem bo kmalu lahko postala priljubljena športna panoga obrtnikov in podjetnikov. Zato vas ponovno in na ves glas ter kar v uvodu opozarjamo: »Bodite previdni in v roke vzemite predvsem zdravo pamet!«

Naokrog med podjetji širom Slovenije je ponovno kroži poslovno pismo s prijaznim sporočilom in povabilom na prevzem znaka kakovosti. Vse lepo in prav, projekt celo obstaja in tudi tokrat v drobnem tekstu vse lepo piše, zato formalno o prevari res ne moremo govoriti. Lahko pa se spomnimo na zdravo pamet iz uvoda in razmislimo, če smo res mi, naš sosed in celotna obrtno-podjetniška skupnost tako zelo kvalitetni, da smo ravno mi, ker za soseda slučajno še ne vemo, deležni te neizmerne časti, da nam nekdo, za katerega še nikoli nismo slišali, kar iz čistega miru podeljuje znak kakovosti.

Tokrat se je pojavilo podjetje iz Španije, ki posluje pod nazivom BID. Bodimo prijazni in jim še mi naredimo malce reklame. V zadnjem obdobju so tako številnim slovenskim podjetjem in obrtnikom poslali pismo s sporočilom, da so bili izbrani za podjetje, ki bo prejelo nagrado kakovosti »Century International Quality ERA (CQE) Award v Zlati kategoriji. Nagrada jim bo podeljena na mednarodni BID konvenciji kakovosti »International BID Quality Convention«, ki bo potekala 11. in 12. marca 2017 v Ženevi. V pismu sta navedena tudi koda in geslo za registracijo, saj se je potrebno za udeležbo na tej konvenciji seveda tudi registrirati. V povsem zadnjem odstavku na koncu zgoščenega teksta na tretji strani pa je v drobnem tisku napisano še vse o stroških udeležbe na tej konvenciji. No in ravno ti stroški še zdaleč niso majhni, znašajo kar 4.200 EUR. Prejemnik te pošte jih mora, če se želi te konvencije in podelitve v Ženevi udeležiti, plačati še pred 12. marcem

2017. Potni stroški seveda niso vključeni v to ceno, vključeni pa sta dve nočitvi v dvoposteljni sobi z zajtrkom za dve osebi.

Če seveda vključite zdravo pamet, si boste kaj hitro začeli postavljati vprašanja. Ali so dejanski stroški prenočitve v resnici zanemarljivi glede na celoten znesek plačila? Ali prejemnik pošte opazi pomemben podatek, ki se nanaša na to, koliko mora vendarle sam plačati? Kakšen je pomen in namen te pošte? Predvsem pa, kakšna je sploh vrednost in dejanski pomen te nagrade?

Da ne bo pomote, tudi slučajno ne mislimo, da vam vse skupaj ne bi bilo takoj jasno. Hočemo vas predvsem opozoriti na to, da lahko v vsakodnevni naglici naredite napako, še posebej, ker obstajajo tudi manj očitne in bolj zakrite tovrstne ponudbe. Opisano pismo je precej očitno, še posebej, če ga podrobno preberemo do konca, ampak pošiljateljem se na koncu vseeno izplača, drugače se tega ne bi šli. Zavedati se moramo, da danes lahko praktično brez ovir poslujemo na kar 500 milijonskem evropskem trgu. Sami si lahko hitro izračunate, koliko podjetij na njem posluje in nedvomno se jih več kot dovolj ujame v bodi si lastno napako ali pa celo v lastno častihlepe, da na koncu organizatorji tega posla z njim še kako dobro zaslužijo.

Opisani podjetniki torej še kako dobro vedo, kaj je internacionalizacija poslovanja, vas pa na tem mestu še enkrat vabimo, da v roke vzamete januarsko številko, poiščete prilogo Sejmi 2017 in o internacionalizaciji začnete razmišljati tudi vi!

ANTON ŠIJANEC



Nov način podpisovanja dokumentov

Po novem se dokumenti Finančne uprave RS, ki se izdelajo in podpišejo v elektronski obliki, tiskajo in pošiljajo davčnim zavezancem kot kopija dokumenta. To pomeni, da takšni dokumenti ne bodo več lastnoročno podpisani. Fizični prepis dokumenta ima odslej enako dokazno vrednost kot izvirnik v elektronski obliki.

Kot pojasnjujejo na FURS-u, takšen način izdajanja dokumentov omogoča sprememba Zakona o davčnem postopku (nov 84.a člen). Pravila Zakona o splošnem upravnem postopku, ki so se uporabljala do konca lanskega leta, so zahtevala, da se odločbe strankam in drugim udeležencem vročajo v izvirniku, kar pa je FURS-u ob prehodu na celovito elektronsko poslovanje predstavljalo oviro, saj je bilo potrebno dokumente, ki so bili izdelani v elektronski obliki in so se vročali v papirni obliki, natisniti in lastnoročno podpisati. FURS bo tako po novem dokumente vročala:

- v elektronskem izvirniku (na primer prek portala eDavki) ali
- v fizičnem prepisu (na primer prek pošte).

Zgoraj omenjeni člen ureja tudi podpisovanje samodejno izdelanih dokumentov v elektronski obliki, ki jih FURS kreira iz svojih sistemov na podlagi vnaprej postavljenih pravil, ne pa s posamičnim pisanjem dokumenta.

Dokler je elektronsko podpisan dokument v elektronski obliki, lahko kdor koli preveri veljavnost elektronskega podpisa v skladu s postopkom preverjanja veljavnosti elektronskega dokumenta, še pojasnjujejo na FURS-u. Če pa zavezanec razpolaga s fizičnim prepisom elektronskega dokumenta (kopija dokumenta) in želi preveriti njegovo istovetnost z izvirnim elektronskim dokumentom, je potrebno na FURS vložiti Zahtevek za pridobitev informacije o istovetnosti dokumenta z elektronskim izvirnikom.

E. M.

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo ...

- **Predlog Zakona o vaještvo** – sprejet na vladi
- **Predlog zakona o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov** – druga obravnava v državnem zboru
- **Predlog zakona o čezmejnem izvajanju storitev** – druga obravnava v državnem zboru
- **Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o pravnem postopku** – druga obravnava v državnem zboru
- **Predlog zakona o spodbujanju razvoja turizma** – zaključena javna razprava
- **Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o Poslovnem registru Slovenije (ZPRS-1B)** – zaključena javna razprava
- **Predlog zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju** – v javni razpravi do 19. marca 2017
- **Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o inšpekciji dela** – zaključena javna razprava
- **Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih** – zaključena javna razprava
- **Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o urejanju trga dela** – zaključena javna razprava
- **Osnutek predloga zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja** – zaključena javna razprava
- **Gradbeni zakon** – zaključena javna razprava
- **Predlog zakona o množičnem vrednotenju nepremičnin** – zaključena javna razprava
- **Osnutek Uredbe o zelenem javnem naročanju** – zaključena javna razprava
- **Predlog Zakona o motornih vozilih** – zaključena javna razprava



Ikona nove mobilne aplikacije miniBlagajna FURS.

Novo, računi tudi s prenosnih telefonov in tablic!

Na pobudo Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije je Finančna uprava RS konec lanskega leta razvila brezplačno mobilno aplikacijo miniBlagajna namenjeno izdajanju gotovinskih računov. V veliko pomoč bo predvsem malim obrtnikom in podjetnikom, ki delujejo sami ali na terenu. Ključne funkcije mobilne aplikacije so izdaja davčno potrjenih gotovinskih računov, tiskanje računov, pregled vseh izdanih računov za poslovni subjekt in še veliko drugih možnosti.

Obrtniki in podjetniki ter seveda številni drugi, ki izdajajo gotovinske račune, od leta 2016 dalje potrebujejo davčno blagajno. Račune iz vezane knjige računov (VKR), ki se morajo naknadno potrditi na Finančni upravi RS, bo možno izdajati samo še do konca leta 2017. Račune preko davčne blagajne je do sedaj potrdilo 53.592 različnih ponudnikov blaga in storitev.

Trg davčnih blagajn se je v zadnjem letu močno razvil, med ponudnike davčnih blagajn je vstopila tudi Finančna uprava RS, ki je razvila brezplačno aplikacijo. Že dobro leto dni je mogoče uporabljati spletno aplikacijo miniBlagajna na računalnikih, s koncem leta 2016 pa je FURS na pobudo naše stanovske organizacije razvila tudi mobilno verzijo te aplikacije, ki deluje na prenosnih telefonih in tablicah.

Mobilna aplikacija bo v veliko pomoč ravno manjšim obrtnikom in podjetnikom, ki delujejo večinoma sami in na terenu, hkrati pa jim tudi ne bo povzročala posebnih novih stroškov, saj večinoma vso potrebno opremo že vsi nosimo v svojih žepih.

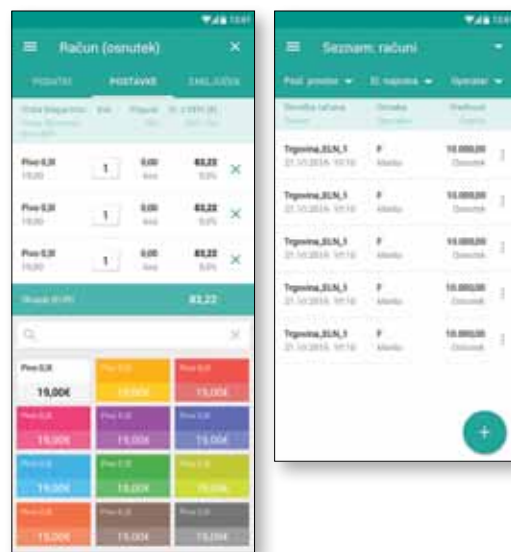
miniBlagajna za namizne in prenosne računalnike

Brezplačna spletna aplikacija miniBlagajna je namenjena izdaji gotovinskih računov in poročanju VKR. Objavljena je na spletni strani <https://miniblagajna.fu.gov.si>, uporablja jo lahko katerikoli zavezanec, ki mora davčno potrjevati račune. Preko miniBlagajne je možno potrjevati neomejeno število računov,

od vsakega posameznega podjetja pa je odvisno ali se bo odločil za miniBlagajno ali davčne blagajne, ki so na trgu, vsak mora pri tem seveda upoštevati svoje potrebe. Za izdajanje računov morajo zavezanci zagotoviti le internetno povezavo s FURS-om ter računalnik in tiskalnik, ki to omogočata. miniBlagajno je do sedaj uporabilo že 18.829 različnih uporabnikov, ki dnevno v povprečju potrdijo približno 8.000 računov. Skupno je bilo tako prek miniBlagajne potrjenih že skoraj 3 milijone računov, kar dokazuje, da je FURS številnim prihranila stroške za uvedbo blagajne, hkrati pa jim omogočila tudi preprosto in transparentno blagajniško poslovanje.

Nova mobilna aplikacija miniBlagajna za pametne telefone in tablice

Konec preteklega leta je Finančna uprava RS izdajateljem računov ponudila še mobilno aplikacijo miniBlagajna, ki omogoča izdajanje gotovinskih računov na POS tiskalnikih z uporabo Android tablice ali Android pametnega telefona. Za delovanje mobilne aplikacije je ključna stalna povezanost z internetom, saj aplikacija v nasprotnem primeru izdaje računa ne omogoča. Novo aplikacijo je potrebno prenesti iz trgovine Play. Ključne funkcije nove mobilne aplikacije so izdaja davčno potrjenih gotovinskih računov; tiskanje računov; pregled vseh izdanih računov za poslovni subjekt; možnost prikaza izdanih računov za posameznega operaterja, blagajno ali poslovni prostor, izdaja računa fizični osebi



Nekaj osnovnih zaslonov mobilne aplikacije miniBlagajna, ki jih boste srečevali pri njeni uporabi.

ali davčnemu zavezancu, izdaja računa za predplačilo in računa s predplačilom in še mnogo več.

Namensko digitalno potrdilo

Kakor za vse davčne blagajne, je tudi pri uporabi aplikacije miniBlagajna potrebno imeti namensko digitalno potrdilo, saj je z njim namreč elektronsko podpisan vsak izdan gotovinski račun. Zanj morate preko portala eDavki vložiti zahtevek za izdajo, ki se imenuje DPR-PridobitevDP in slediti navodilom namestitve v program davčne blagajne ali aplikacijo miniBlagajna. Več o tem in drugih pravilih uporabe pa poiščite na spletni strani www.fu.gov.si.

ANTON ŠIJANEC

ZMAGOVALCI: ZUJA, D. O. O., MEJA

Ob jubileju podjetja

širitev ponudbe in skok na tuje trge

Petindvajset let je že minilo, odkar je Jana Zupanc skrojila in sešila prvi kos spodnjega perila pod blagovno znamko Zuja. Od takrat do danes se je marsikaj spremenilo, predvsem pa je blagovna znamka postala prepoznavna in sinonim kakovosti spodnjega perila domače izdelave, podjetje pa zanesljiv in spoštovan poslovni partner, tudi zunaj naših meja. Prav na tuje trge je usmerjen pogled mladega direktorja podjetja, ki pa zatrjuje, da zvestih domačih strank ne bodo zanemarili.

Zakaj se je po tem, ko je vrsto let šivala težko konfekcijo in oblačila po meri, odločila za šivanje spodnjega perila, se danes Jana Zupanc ne spomni več. Uspešno podjetje, ki je zraslo iz skromnih začrtkov na devetih kvadratnih metrih, pa je dokaz, da se je odločila prav.

Leta 2004 so podjetje preoblikovali v d. o. o. in digitalizirali kroje in krojenje, pred desetimi leti, ko je sicer že večkrat povečana delavnica postala pretesna, pa so preselili proizvodnjo na novo lokacijo, na Mejo na pol poti med Medvodami in Kranjem. Te spremembe, posodobitve in mladostna zagnanost mladega direktorja so podjetju dale nov zagon.

Uroš Zupanc, Janin sin, ki danes vodi družinsko podjetje, je vesel, da lahko gradi in razvija podjetje na trdnih temeljih. »Mama je s svojim smislom za oblikovanje, občutkom za udobje in izbiro materialov skupaj z marljivimi sodelav-

kami iz leta v leto dopolnjevala in širila ponudbo spodnjega perila. Pomemben mejnik je bil, ko smo trgu ponudili izdelke iz bambusovih vlaken,« je povedal Uroš in dodal: »Konec lanskega leta smo postavili novega. Ponudbo smo razširili s kolekcijo oblačil za šport in prosti čas.«

Joga, fitnes, tek ...

Kot je povedal direktor, so o ponudbi oblačil za šport in prosti čas razmišljali kar dolgo časa, vendar so želeli domisliti koncept in ljudem, ki se čedalje bolj zavedajo pomena zdravega načina življenja in gibanja, ponuditi nekaj res uporabnega. »Zgodbo smo razvijali do-



bro leto in pol, preden je nova kolekcija zagledala luč sveta. Izpili smo koncept, oblikovali nov logotip, postavili spletno stran, predvsem pa sem prepričan, da smo v sodelovanju z modno oblikovalko naredili kakovostne in oblikovno dovršene izdelke,« je pojasnil direktor.

Nova kolekcija obsega kose oblačil, ki so primerni za več priložnosti. Poleg tega, da so udobni in funkcionalni pri športnih aktivnostih, kot so na primer joga, fitnes, treking, tek, so primerni tudi za bolj ležerno preživljanje prostega časa in uporabo v udobju domačega okolja.

Izdelani so iz sodobnih, hitro sušilnih materialov italijanskega porekla, ki ustrezajo visokim evropskim standardom kakovosti, poleg tega pa so tudi oblikovani tako, da ne bodo iz mode že po letu ali dveh.

S svojimi izdelki želijo prodreti in postati prepoznavni tudi na tujih trgih. V prvi vrsti imajo v mislih nemško, pa tudi širši evropski trg. Direktor zagotavlja, da ob tem ne bodo pozabili na domače kupce, med katerimi so mnogi, ki so jim zvesti že vsa leta.

Zuja in/ali Zuya

Ob tem, ko so začeli razmišljati tudi o pojavljanju zunaj meja Slovenije, so naleteli tudi na jezikovno oviro. Doma nam ime, ki je, mimogrede sestavljeno iz začetka priimka in imena ustanoviteljice podjetja, lepo zveni. Angleška izgovarjava pa ni več tako prijazna. Zato so se v podjetju Zuja odločili, da za tuje trge »j« v logotipu zamenjajo z »y«, novi znak pa oblikujejo tudi bolj športno. »Nekateri so nam očitali, češ kaj se pačimo s tujimi črkami. Nam pa je pomembno, da je ime tudi tujejezičnim strankam prijazno,« je pojasnil Uroš.

Tudi spletno stran za novo kolekcijo, ki je obenem tudi spletna trgovina, so postavili na »angleški« naslov www.myzuya.com. Spletna trgovina s preostalo ponudbo podjetja Zuja – spodnjega ženskega, moškega in otroškega perila, pižam in drugih podobnih izdelkov – še vedno deluje na naslovu www.zuja.si.

Z izdelki blagovne znamke Zuja zalagajo številne trgovine po Sloveniji, imajo pa tudi tri svoje trgovine v Kranju, Domžalah in na Meji v okviru proizvodnih

prostorov, največja pa je seveda spletna. Prav obseg prodaje preko spleta, po besedah direktorja, v zadnjem času izjemno hitro raste. Zato razvoju spletnega nakupovanja namenjajo v Zuji še posebno pozornost.

Vsi imajo pred seboj isti cilj

V podjetju Zuja, ki je tudi družbeno odgovorno, saj se ogrevajo na lesno biomaso, zbirajo odpadno vodo, tekstilne odpadke pa oddajajo v reciklažo, se zavedajo, da je uspeh podjetja odvisen prav vsakega posameznika v njem in od tega, kako deluje podjetje kot celota. Uroš podjetje vodi nadvse resno in s poslovno energijo, ki je tako značilna za mnoge mlade naslednike uspešnih obrtniških podjetij. Največ praktičnih znanj in nasvetov je seveda dobil od mame, po njegovih besedah pa mu je bila že kot otroku in mladeniču najboljša šola delo v domači obrti.

Novosti običajno snujejo vsi skupaj, včasih tudi za ceno družinskega miru, a je, kot trdijo, odločitev na koncu vedno stvar kompromisa. Še vedno ima Janina beseda veliko teže, predvsem pri oblikovanju in krojenju, njen mož in Urošev oče Franci pa že od vsega začetka skrbi, da so stroji v proizvodnji brezhibni, da lahko delo poteka nemoteno. Ob vsem pa direktor priznava, da brez pridnih, na-

tančnih, zanesljivih in prizadevnih sodelavk v proizvodnji in trgovinah ne bi šlo.

EVA MIHELIČ



MEDNARODNO ZIMSKO POSLOVNO SREČANJE B2SKI, KRANJSKA GORA

Največje poslovno srečanje v regiji Alpe Adria

Prvi februarSKI konec tedna je minil v poslovno-športnem duhu. Vsaj za tiste, ki so se s kolegi obrtniki in podjetniki družili v Kranjski Gori, kjer je potekalo 1. Mednarodno zimsko poslovno srečanje B2SKI, ki ga je pripravila Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in njen Odbor za šport ob podpori Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, Javne agencije SPIRIT Slovenija in mednarodnega partnerja Enterprise Europe Network. Petek je bil namenjen tkanju novih poslovnih vezi, večer druženju in zabavi, sobota pa vijuganju med veleslalomskimi vratici.



Uvodnega dela poslovnega srečanja so se poleg številnih podjetnikov in obrtnikov ter predsednika OZS Branka Meha udeležili tudi minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek, minister za Slovence v zamejstvu in po svetu Gorazd Žmavc, direktor Javne agencije SPIRIT Slovenija Gorazd Mihelič, kranjskogorski župan Janez Hrovat, predstavniki političnih strank ter domačih in tujih gospodarskih organizacij.



Sodelujoči na poslovnem srečanju so opravili več kot 300 20-minutnih sestankov.

Poslovno srečanje je privabilo več kot sto podjetnikov in obrtnikov iz osmih držav – Hrvaške, Bosne in Hercegovine, Srbije, Avstrije, Turčije, Nemčije, Italije in Slovenije, ki so pravili več kot 300 sestankov. Uvodoma je udeležence tega največjega B2B srečanja v regiji Alpe Adria, predstavnike domačih in tujih gospodarskih organizacij ter politične predstavnike pozdravil predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh in med drugim izrazil zadovoljstvo, da se je že na prvem srečanju zbralo tako veliko število podjetnikov in obrtnikov. »S tem smo ponovno dokazali, da je OZS med najpomembnejšimi povezovalci domačih in tujih gospodarstvenikov. Na vseh področjih delovanja se v naši zbornici trudimo, da bi bili boljši, zato smo šli tudi pri športnih igrah, ki so že tradicionalne, korak dlje. Glede na velik interes podjetij za sodelovanje na poslovnem srečanju je bila ta odločitev več kot pravilna,« je poudaril Meh in udeležencem zaželel, da bi tokratni pogovori obrodili sadove in pripeljali do uspešnih poslovnih sodelovanj.

Zbrane je nagovoril tudi minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek in dejal, da ministrstvo podpira dogodke, kot je bil kranjskogorski, predvsem zato, ker omogočajo veliko neposrednih stikov, ki so podlaga za nadaljnje poslovno sodelovanje s poslovnimi partnerji iz držav Evropske unije in jugovzhodne Evrope. »Mednarodno poslovanje podjetij danes ni več

vprašanje ali poslovna odločitev, pač pa nju. Zato v okviru gospodarske politike vlada temu področju namenja posebno pozornost. Smo v obdobju gospodarske rasti. Lani je bila ta 2,3-odstotna, letos lahko pričakujemo 2,9-odstotno rast. Naši glavni gospodarski partnerji ostajajo države Evropske unije, zahodni Balkan in Rusija. Znotraj Evropske unije so naši prvi partnerji Nemci, sledijo Italijani, Avstrijci in Hrvati. Potenciali Slovenije na področju internacionalizacije pa so kljub dobrim rezultatom še vedno na številnih področjih neizkoriščeni,« je dejal Počivalšek.

Povedal je, da bo ministrstvo skupaj s SPIRIT Slovenija tudi v prihodnje izvajalo vrsto programov in brezplačnih storitev za slovenska podjetja, ki svoje poslovanje želijo internacionalizirati oziroma ga širiti na mednarodne trge. Poleg že znanih, kot so poslovni klubi, sejmi in usposabljanja, je omenil še nove: spodbujanje partnerstev na tujih trgih, spodbujanje razvoja in uporabe novih poslovnih modelov za lažje vključevanje slovenskih podjetij v globalne verige vrednosti in nadgradnja obstoječega podpornega sistema za podjetja, predvsem za investitorje in izvoznike po principu one-stop-shop.

Minister je poudaril še, da bo Slovenija v prihodnje priložnosti za nove poslovne izzive, poleg tistih držav, s katerimi že sodelujemo, iskala tudi v ZDA, Japonski, Kitajski, Katarju, Savdski Arabiji, Združenih arabskih emiratih, Kazahstanu, Turkmenistanu, Iranu, Indiji, Turčiji, Ukrajini, Južni Koreji, Tajvanu, Vietnamu, Maleziji in Indoneziji.

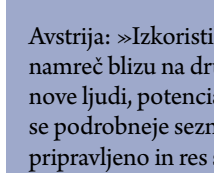
Zaveda pa se, da novih priložnosti ne bo, če Slovenija ne zagotovi bolj spodbudnega poslovnega okolja. Med nalogami, ki jih bo po njegovem mnenju treba opraviti, so odprava administrativnih ovir, bolj fleksibilna delovno-pravna zakonodaja in nižja obdavčitev dela.

Ob koncu plenarnega dela poslovnega srečanja sta udeležence pozdravila še direktor Javne agencije SPIRIT Slovenija Gorazd Mihelič in Gorazd Žmavc, minister za Slovence v zamejstvu in po svetu.

EVA MIHELIČ



DUŠAN FIDLER, mizarstvo, Maribor: »Velikih pričakovanj nimam, je pa vzdušje vsekakor pozitivno. Pogovarjal sem se s kar nekaj potencialnimi novimi strankami, kakšen pa bo rezultat tega, se bom pustil presenetiti. Če nič drugega so takšna srečanja priložnost za nova poznanstva.«



WERNER KRUSCHITZ, Velikovec,

Avstrija: »Izkoristil sem bližino poslovnega srečanja. Živim namreč blizu na drugi strani meje in sem prišel spoznati nove ljudi, potencialne poslovne partnerje, dobavitelje in se podrobneje seznaniti s slovenskim trgom. Vse je odlično pripravljeno in res sem vesel, da sem prišel.«



ZVONE POVALEJ, kleparstvo-krovstvo,

Kozjansko: »Že štiri leta imam podjetje v Srbiji, ukvarjamo pa se z dobavo in montažo solarnih elektrarn. Ta stvar je v tem trenutku v Srbiji zelo zanimiva in tu iščem poslovne partnerje. Nad srečanjem sem zelo navdušen. S SPIRITOM sem bil že nekajkrat na poslovnih sestankih v Beogradu in v Nemčiji in mislim, da je to za prehodnost zelo dobra stvar.«

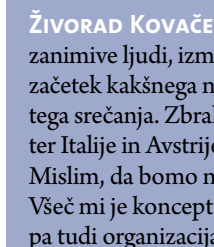
FABRIZIO SETTANNI in **GIANFRANCO ZILLI**, Ravena, Italija: »Že doslej je

bilo naše podjetje prisotno v Sloveniji, zato smo razmišljali, da bi bila to dobra priložnost, da spoznamo nova podjetja tudi iz drugih delov Slovenije, kjer se doslej še nismo pojavljali. Zbirava kontakte in iščeva ne le stranke, pač pa tudi poslovne partnerje. Sva zadovoljna, našla sva vsaj enega potencialnega poslovnega partnerja, ki bi bil primeren dobavitelj, in eno potencialno stranko. Pohvaliti morava tudi organizacijo, saj je dogodek, glede na druga podobna srečanja, zelo zgledno pripravljen.«



GREGOR ROSULNIK, prevajalska agencija GORR, Škofja Loka:

»Prišel sem, da stkem nove vezi in, če bo po sreči, pridem tudi do novega posla. Prvič sem na takšnem srečanju. Sodelavec mi je poslal povezavo do dogodka in glede na to, da je brezplačen in da vsebuje tudi možnosti dvostranskih pogovorov, sem si rekel 'zakaj pa ne' in se prijavil. Ni mi žal.«



ŽIVORAD KOVAČEVIĆ, Sarajevo, BiH: »Prišel sem srečati nove, zanimive ljudi, izmenjati poslovne izkušnje in morda bo to tudi začetek kakšnega novega posla. Všeč mi je mednarodni značaj tega srečanja. Zbralo se nas je veliko iz nekdanje skupne države ter Italije in Avstrije, ki smo že po naravi tesneje povezani. Mislim, da bomo našli veliko možnosti za razvoj sodelovanja. Všeč mi je koncept povezave poslovnega srečanja s smučanjem, pa tudi organizacija je odlična.«



Sobotni športno-rekreacijski del srečanja B2SKI 2017



**GALERIJO VSEH SLIK Z ŽIMSKEGA
POSLOVNEGA SREČANJA B2SKI 2017
SI LAHKO OGLEDATE NA SPLETNI
STRANI SPORT.OZS.SI**

Vsoboto se je dogajanje iz dvoran preselilo na bele strmine Kranjske Gore. Na legendarni progi Kekec, eni prvih smučarskih prog v Kranjski Gori, je bilo zjutraj že vse pripravljeno za veliko mednarodno tekmovanje obrtnikov in podjetnikov v veleslalomu. Jutranje prijave tekmovalcev na Informacijski točki OZS ob vznožju smučišča so potrdile veliko udeležbo. Ob progi se je na tekmovanje začelo pripravljat več kot 170 prijavljenih tekmovalcev iz treh držav. Prizadevnim organizatorjem je na pomoč priskočila tudi narava in petkov dež se je spremenil v lepo sončno jutro, ki je vsem zagotavljal prečudovito kuliso za prihajajoči športni dan.

Tekmovanje se je začelo ob deseti uri. Smučarji so se po progi spuščali vsako slabo minuto. Vse se je odvijalo tekoče in brez težav. Ob ciljni areni in vzdolž proge so zanje navijali številni gledalci. Ti so bili večinoma spremljevalni del več kot 30 ekip iz naših območnih obrtno-podjetniških zbornic,

krovne Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, naših partnerskih strokovnih organizacij iz tujine in pokroviteljev, ki so na tekmovanju sodelovali. Dogajanje in prihod vsakega tekmovalca v cilj je z neverjetno energijo pospremil tudi uradni moderator tekmovanja znani DJ Ney, ki je za vsakega posebej našel primerne besede, ki so ga v dobri luči zaznamovale in pospremile iz ciljne arene. Tekmovanje v veleslalomu se je končalo v slabih treh urah, proga je bila kljub visokim temperaturam izvrstno pripravljena in je uspešno zdržala do konca vseh voženj.

Po tekmovanju je sledil odmor za kosilo. Vsi udeleženci so se zbrali na zanje posebej urejenem prireditvenem prostoru, kjer so jim organizatorji postregli s toplim kosilom na žlico, kar je bilo po napornem dopoldnevu nepogrešljivo, zbrane pa je tudi med odmorom zabaval moderator dogodka. Nebo se je vmes na trenutke zaprl in zelo prav je prišel tudi pokriti del prostora, ki ga je

v ta namen postavilo podjetje Petre šotori hale. Zbrani so uživali v sproščenem medsebojnem druženju in pogovorih, za katere drugače ni časa ter se po kosilu sladkali še z zavitki in blejskimi kremnimi rezinami podjetja Conditus iz Bleda.

Vmes so organizatorji ob vznožju dopoldanske veleslalomске proge pripravili krajšo progo za šaljivo tekmovanje s plezuhi, potekale pa so tudi zadnje prijave v konkurenco tega priljubljenejšega tekmovanja, ki se je zadnja leta med obrtniki in podjetniki že izvrstno prijelo. V boj s progo in s sotekmovalci se je podalo več kot 50 udeležencev, ki so v atraktivnih vožnjah, na trenutke celo vratolomnih, na moč zabavali številne navijače ob progi. Za vse, ki vas ni bilo tam, moramo povedati, da peljati se s plezuhom, še zdaleč ni tako preprosto, še posebej, če si na progi v družbi še štirih sotekmovalcev in se skušaš morebiti celo prebiti v ospredje. Kar slabi dve uri se je tako na progi dogajalo na vso moč in po sistemu izpadanja smo prišli tudi

REZULTATI TEKMOVANJA

ŽENSKE

- vključno 1961 in starejše:

1. mesto: Edita Šober, OOO Maribor
2. mesto: Darka Novak, OOO Maribor

- vključno 1962 do vključno 1971:

1. mesto: Nataša Turk, OOO Zagorje ob Savi
2. mesto: Lili Poljanšek, OOO Škofja Loka
3. mesto: Nataša Koštomaj, OOO Mozirje

- vključno 1972 do vključno 1981:

1. mesto: Leja Hren, OOO Škofja Loka
2. mesto: Urška Zorman, OOO Kamnik
3. mesto: Vanja Medle, OOO Novo Mesto

- vključno 1982 in mlajše:

1. mesto: Lina Pavšič, OOO Škofja Loka
2. mesto: Irena Kuperti, OOO Slovenj Gradec
3. mesto: Lorna Pevec, OOO Krško

SKUPNE zmagovalke v ženski kategoriji:

1. mesto: OOO Škofja loka
2. mesto: OOO Krško
3. mesto: OOO Kamnik

MOŠKI

- vključno 1965 in starejši:

1. mesto: Marjan Oblak, OOO Škofja Loka
2. mesto: Franc Strehovec, OOO Kamnik
3. mesto: Franc Guzelj, OOO Škofja Loka

- vključno 1957 do vključno 1966:

1. mesto: Borut Pevec, OOO Krško
2. mesto: Matjaž Čebulj, OOO Radovljica
3. mesto: Joži Stopar, OOO Ravne na Koroškem

- vključno 1967 do vključno 1976:

1. mesto: Borut Mikuž, OOO Idrija
2. mesto: Domen Križaj, OOO Škofja Loka
3. mesto: Anton Jeromel, OOO Slovenj Gradec

- vključno 1977 do vključno 1986:

1. mesto: Martin Kuhar, OOO Škofja Loka
2. mesto: Boštjan Bernik, OOO Škofja Loka
3. mesto: Blaž Strehovec, Kamnik

- vključno 1987 in mlajši:

1. mesto: Matic Čerin, OOO Škofja Loka
2. mesto: Jaka Masterl, OOO Škofja Loka
3. mesto: Anže Kavčič, OOO Škofja Loka

SKUPNI zmagovalci v moški kategoriji:

1. mesto: OOO Škofja Loka
2. mesto: OOO Kamnik
3. mesto: OOO Mozirje

SKUPNI ZMAGOVALEC VELESALOMSKE TEKME B2SKI KRAJNSKA GORA 2017:

1. mesto: OOO Škofja Loka – ekipa je prejela tudi prehodni pokal
2. mesto: OOO Kamnik
3. mesto: OOO Slovenj Gradec

TEKMOVANJE V VOŽNJI S PLEŽUHI:

1. mesto: Jernej Dvoršak, Elan
2. mesto: Andrej Marenk, OOO Škofja Loka
3. mesto: Milan Rebernik, OOO Slovenj Gradec



Najboljša ekipa letošnjega veleslaloma na B2SKI 2017 je ekipa OOO Škofja Loka.



Zmagovalke v ženski kategoriji za pokal OOO, z leve 3. mesto OOO Kamnik, 1. mesto OOO Škofja Loka in 2. mesto OOO Krško



Zmagovalci v moški kategoriji za pokal OOO, z leve 3. mesto OOO Mozirje, 1. mesto OOO Škofja Loka in 2. mesto OOO Kamnik



Zmagovalna trojka tekmovanja s pležuhi z zmagovalno trojko organizatorjev letošnjega dogodka B2SKI 2017 Dušanom Fidlerjem, Nikijem Zimo in Robertom Vinškom iz Odbora za šport pri OZS.





do zaključne finalne vožnje, v kateri se je pomerilo pet tekmovalcev. Pležuhe za izvedbo tekmovanja, ki so bili hkrati tudi praktične nagrade, je razvilo in izdelalo Splošno mizarstvo Dušan Fidler s. p. iz Maribora v sodelovanju s podjetjem Elan iz Begunj, ki je ob vznožju proge izvedlo tudi demonstracijo svojih novih smuči.

Kot bi narava vedela za naš urnik, je po finalni vožnji začelo vedno bolj deževati. Udeleženci so se poskrili pod strehe in šotore našega prireditvenega prostora ob vznožju smučišča in čas, ki bi ga lahko drugače namenili prostemu smučanju, tako namenili medsebojnemu druženju in izmenjavi vtisov. Neprecenljivo!

Dan se je že prevesil v večer, ko so se vsi udeleženci letošnjega Zimskega poslovnega srečanja B2SKI 2017, skoraj 250 jih je bilo, ponovno zbrali na slavnostni večerji s podelitvijo nagrad v dvorani Vi-tranc, ki jo je v ta namen zagotovila Občina Kranjska Gora. Prijeten ambient z lepo pripravljenimi slavnostnimi mizami je pričakal utrujene smučarje in vzdušje se je ob dobri hrani in pijači počasi začelo dvigovati do sklepnega finala razglasitve rezultatov in podelitve medalj, ekipnih pokalov in praktičnih nagrad pokroviteljev.

Strinjamo se lahko, da je prvo mednarodno Zimsko poslovno srečanje B2SKI 2017 med udeleženci pustilo velik pečat, ki bo vsem udeležencem ostal v nadvse prijetnem spominu. Vsem, ki vas na dogodku ni bilo, pa skupaj kličemo: »Nasvidenje prihodnje leto!«

ANTON ŠIJANEC

ZIMSKO POSLOVNO SREČANJE

Kranjska Gora, Slovenija
3. do 5. februar 2017



WINTER BUSSINES MEETING

Kranjska Gora, Slovenia
3rd to 5th February 2017

Posebna zahvala pokroviteljem in partnerjem, ki so omogočili izvedbo dogodka:

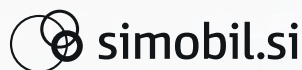
Organizator



Zlati pokrovitelj



Srebrni pokrovitelji



Bronasti pokrovitelj



Partnerji



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

SPIRIT
SLOVENIJA
JAVNA AGENCIJA

I FEEL
SLOVENIA



Več informacij in rezultati
na spletni strani
sport.ozs.si

MojObrtnik.com je največji slovenski portal za povezovanje obrtnikov z njihovimi kupci. Je idealna rešitev za vse, ki si želite povečati število kupcev in s tem širiti svoje poslovanje.



Iskalnik obrtnikov

Sodelovanje v največji spletni zbirki obrtnikov v Sloveniji vam omogoča, da vas novi kupci hitro najdejo, sami pa si lahko znotraj portala uredite privlačno spletno predstavitev.



Povpraševanja

Zbiranje ponudb preko enega povpraševanja je ena najpomembnejših funkcij portala. Kupci preko portala oddajajo povpraševanja. Vi, naročnik portala, jih lahko pregledate in oddate svojo ponudbo. Morda pritegnete novega kupca.



SOS obrtnik

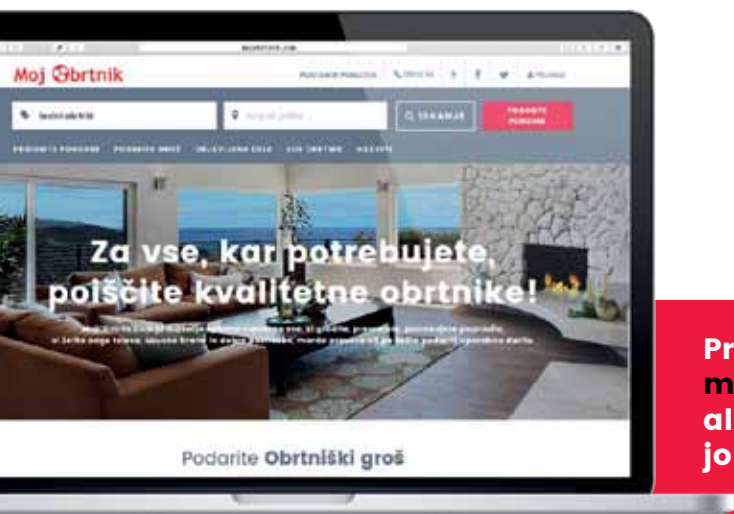
Kupci včasih potrebujejo obrtnika res nujno. Lahko pušča voda v stanovanju ali je treba nujno popraviti električno napeljavo. Zato imamo na portalu opcijo SOS obrtnik. SOS obrtniki so za nujna opravila na voljo 24/7. Bi se prijavi mednje?

pa morda izbere prav vašo storitev ali izdelek. Kupec se pri nakupu groša lahko odloči za namig, s čimer obdarjencu pove, katerega obrtnika si je zamislil. A obdarjenec se za storitev ali obrtnika na koncu vendarle odloči sam.



Obrtniški groš

Lahko sprejemate tudi pri vas. Uporabnik portala ga kupi in podari, obdarjenec



Prijavite se še danes na mojobrtnik.com/postanite-ponudnik ali izpolnite priloženo pristopnico ter nam jo pošljite po pošti.

Pristopnica

MojObrtnik.com za člane OZS

☐ Sem član OZS ☐ Želim postati član OZS

Naziv podjetja:

Sedež podjetja:

Davčna številka:

Davčni zavezanec: ☐ DA ☐ NE

Kontaktna oseba:

Telefon:

E-pošta:

V okviru MojObrtnik.com želim vključiti:

- ☐ Spletno predstavitev. Brezplačno.
☐ Povpraševanje. Letna naročnina znaša 90 evrov*.

- ☐ SOS obrtnik. Brezplačno. Možna je le, v kolikor ste naročeni na Povpraševanje.
☐ Obrtniške groše. Provizija znaša 9% od prodane vrednosti.

* Prodaja je namenjena pravnim osebam. Cene ne vsebujejo DDV. Stopnja DDV je 22%.

S podpisom se strinjam s Splošni pogoji poslovanja MojObrtnik.com, ki so dostopna na www.mojobrtnik.com. Naročniško razmerje se sklene za eno leto in se vsako leto avtomatično podaljša za še za eno leto. Odpove se pisno z objavo poslano na info@mojobrtnik.com najkasneje tri mesece pred potekom razmerja.

Soglašam, da OZS in OOO obdelujeta moje osebne podatke v skladu z Zakonom o varstvu osebnih podatkov (Ur.l. RS, št. 94/2007-UPB1) ter internimi akti OZS in OOO, z namenom obveščanja o ponudbi in ugodnostih oziroma za namene neposrednega trženja storitev in produktov MojObrtnik.com; vse tudi preko zgoraj navedenega E-naslova. Seznanim sem, da lahko kadarkoli pisno na naslov OZS, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom: neposredno trženje - odjava zahtevam, da OZS in/ali OOO v 15 dneh preneha uporabljati osebne podatke za namen neposrednega trženja.

☐ Povpraševanje. Želim vključiti 90-dnevno brezplačno preizkusno obdobje.

Na vaš poštni naslov vam bomo poslali račun s podatki za nakazilo. V kolikor boste vključili brezplačno obdobje povpraševanja, vam bomo ponudbo poslali pred iztekom brezplačnega obdobja.

Vaše naročniško razmerje bo aktivirano po prejemu plačila letne naročnine. O vklopu vas bomo obvestili.

V/na

dne

Podpis

Pristopnico prosimo pošljite na na naslov Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Moj Obrtnik, Celovška 71, 1000 Ljubljana



Moj brtnik
Ponudnik

ONA ALI ON 2016

Članoma iz Notranjske priznanje Radia 94

Radio 94 je na tradicionalni slovesnosti prvo soboto v letu 2017 v Jamskem dvorcu podelil priznanja Ona ali On leta 2016. Poslušalci so v izboru največ glasov namenili ultramaratonki Andreji Sterle Podobnik, ki je nastopila na teku okoli najvišje gore na svetu, Mount Everesta. Radijska postaja pa je v sodelovanju z obrtno-podjetniško in gospodarsko zbornico podelila tudi priznanja uspešnim gospodarstvenikom in podjetnikom iz regije. Priznanji Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije za inovativnost in podjetniški uspeh sta prejeli notranjski podjetji Menard RA, d. o. o. in Marinčič, d. o. o. Obema je čestital tudi predsednik OZS Branko Meh.

Radio 94 je letos v sodelovanju z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije in Gospodarsko zbornico Slovenije podelil tudi priznanja za gospodarski in podjetniški uspeh. Priznanja OZS je podjetjema Menard RA, d. o. o. in Marinčič, d. o. o. podelil predsednik OZS **Branko Meh.**

Začetki družinskega podjetja Marinčič, d. o. o. iz Zagorja pri Pivki segajo v leto 1969, ko je **Janez Marinčič** začel izdelovati lesene ročaje. Podjetje v današnji obliki in pod tem imenom deluje od leta 1991 dalje. Vse njegove dejavnosti so ali so bile povezane z lesom – žaganje, izdelovanje profiliranega lesa, parketa in ladijskega poda, proizvodnja lesnih briketov, sušenje in trgovina z lesom. Veliko večino gradbenega lesa izvozijo na afriški trg, nekaj ga ostane tudi v Evropi. O delu desetih zaposlenih in več kot dvajsetih pogodbenih sodelavcev veliko pove podatek, da so prihodki podjetja letos presegle 1,5 milijona evrov. Rast podjetja je 10-odstotna. Pri vsem skupaj pa v Marinčič, d. o. o. ne pozabljajo na zeleni moment – ukvarjajo se tudi z reciklažo lesa v gradbeništvu – vse lesne ostanke namreč predelajo in tako prispevajo k varovanju okolja. Direktor podjetja je Janez Marinčič, aktualni in dolgoletni predsednik OOO Postojna.

Priznanje za inovativnost in podjetniški uspeh je prejelo tudi logaško podjetje Menard RA, trgovina, servis, proizvodnja in montaža hladilne in bele tehnike, d. o. o. Podjetje, ki ima skoraj 40-letno tradi-



Radijska postaja Radio 94 je v sodelovanju z obrtno-podjetniško podelila tudi priznanja uspešnim podjetnikom iz regije. Priznanji Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije za inovativnost in podjetniški uspeh sta prejeli notranjski podjetji Menard RA in Marinčič, d. o. o. Obema je čestital tudi predsednik OZS Branko Meh.

cijo, je ustanovil zdajšnji logaški župan **Berto Menard**, tudi nekdanji dolgoletni predsednik OOO Logatec, ki je dejavnost – ta je na začetku obsegala popravilo elektromotorjev, servisiranje bele tehnike in hladilnih sistemov – pred leti prepusstil svojim trem sinovom.

S svojim znanjem in drznimi mladostnimi idejami so pripomogli k rasti in kakovostnim izdelkom, ki se lahko kosa s konkurenčnimi izdelki drugih priznanih blagovnih znamk. Obrt danes obsega trgovino, servis in montažo bele tehnike, hladilnih sistemov, toplotnih črpalk in klima naprav. V širok spekter dejavnosti so vključili tudi lastno proizvodnjo toplotnih črpalk, hladilno zamrzovalnih komor, kondenzacijskih sušilnic za les

in zorilnic mesa. Podjetje z znanjem in kakovostjo uspešno konkurira na trgu in je sposobno zadostiti zahtevam še tako zahtevnih strank. Direktorji podjetja Menard RA, d. o. o. so **Damjan, Domen in Miha Menard**. »Pred nami so tudi novi izzivi. Še naprej uresničevati vizijo, ki jo je pred 39 leti zastavil oče, ne glede na to, da so danes okoliščine popolnoma drugačne. Odnose s poslovnimi partnerji gradimo na trdnih temeljih, postavljenih v preteklosti. Naša vizija je v nadgradnji preteklih izkušenj in pridobivanju novih znanj, kar bo omogočilo, da stranke ohranimo zadovoljne, bodoče stranke pa ponosne na odločitve, da sodelujejo z nami,« so poudarili direktorji podjetja.

DEJAN ŠRAML, SLIKA: VALTER LERBAN



Škode za več kot pol milijona evrov

Konec lanskega decembra je na Slovenskem Javorniku na Jesenicah požar zajel poslovne prostore podjetja ASP. Ogenj je najprej zajel kletni skladiščni prostor in se pozneje razširil še na pisarne in prodajni salon, v katerem je zgorelo 23 vozil in okrog 2000 pnevmatik.

Na srečo se požar ni razširil v stanovanjski del hiše, ki se nahaja nad obratovalnico, a je podjetje z dolgoletno tradicijo v obrtništvu in podjetništvu utrpelo ogromno materialno škodo, saj je ogenj popolnoma uničil kletni skladiščni prostor, kleparsko in mehanično delavnico ter avtopralnico. Do požara je po neuradnih informacijah prišlo zaradi odpadle električne luči v skladiščnem prostoru, v katerem so se vnele pnevmatike. Natančna višina gmotne škode še ni znana zaradi hudih poškodb objekta,

vendar pa bo zagotovo precej presegla 500.000 evrov.

Požar je gasilo okoli 70 poklicnih in prostovoljnih gasilcev iz okoliških gasilskih društev, ki so se morali zaradi eksplozij tudi večkrat umakniti s kraja gašenja, v intervenciji pa je sodelovalo tudi nekaj reševalnih vozil.

V akcijo zbiranja pomoči sta se aktivno vključili OOO Jesenice in Ustanova za humanitarno pomoč obrtnikom, sredstva za pomoč jeseniškemu podjetniku pa se zbirajo tudi na njenem transakcijskem računu:



USTANOVA ZA HUMANITARNO POMOČ OBRITNIKOM

Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana

Poslovni račun pri NLB, d. d.,
št.: SI56 0201 3025 7684 878
BIC banke: LJBAS12X

Namen: **Požar ASP, d. o. o.**

Koda namena: CHAR

Sklic: **00 10 – 1040**

E. M.

NE ZAMUDITE VPISA NA MOJSTRSKI IZPIT!

*Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije vabi k vpisu na mojstrski izpit.
V okviru 19. razpisa v letu 2017 sta določena dva pristopna roka, in sicer:*

- prvi pristopni rok je **7. marec 2017**
(rok za oddajo popolnih vlog je do 28. februarja 2017)
- drugi pristopni rok je **3. oktober 2017**
(rok za oddajo popolnih vlog je do 26. septembra 2017).

Pridobljen mojstrski naziv pomeni odlično priložnost za večjo zaposljivost v izbranem poklicu, za podjetje pa konkurenčno prednost v dejavnosti, saj se z uporabo blagovne znamke »Mojster« poudari odličnost izdelkov ali storitev.

Zakaj bi se odločili za pridobitev naziva mojster?

- Ker prinaša srednjo strokovno izobrazbo,
- ker daje možnost nadaljevanja šolanja na višjih strokovnih šolah,
- ker boste lahko kot mentor v obratovalnici izobraževali dijake,
- ker boste izpolnjevali kvalifikacijski pogoj za opravljanje nekaterih obrtnih dejavnosti,
- ker boste lahko odgovorni vodja posameznih del na objektu (poklici, vezani na Zakon o graditvi objektov),
- ker boste lahko uporabljali blagovno znamko MOJSTER, ki predstavlja znak kakovosti obrtnih izdelkov in storitev.



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

SODELOVANJE OZS Z DUPOS

Po enem letu ocena sodelovanja in načrtovanje aktivnosti

Konec januarja sta se sestali vodstvi Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in Društva upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije. Minilo je namreč eno leto od podpisa pisma o nameri o sodelovanju med OZS in DUPOS, kar je lepa priložnost za oceno narejenega in načrtovanje prihodnjih aktivnosti.

Predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, njen direktor Danijel Lamperger, predsednik DUPOS Jože Elersič in član upravnega odbora DUPOS Slavko Šuligoj, ki je aktiven na področju razvoja društva, so se pogovarjali o sodelovanju v preteklem letu in zastavili program skupnih aktivnosti za letos in naprej.

Prisotni so se strinjali z oceno predsednika Meha, da društvo DUPOS, ki je sicer samostojna pravna oseba, a s svojimi programskimi cilji sledi zborničnemu programu dela, ohranja vezi med upo-

kojenimi obrtniki in podjetniki, od tedaj, ko podjetja prepustijo mlajšim ali jih zaprejo, pa do konca njihovega življenja. Poudaril je še, da OZS pozdravlja delovanje stanovskega društva DUPOS na vseh ravneh njegovega delovanja, še zlasti na operativni lokalni ravni območnih obrtno-podjetniških zbornic v državi.

Zbornica društvu ne more pomagati finančno, lahko pa olajša delovanje društva, s tem da mu nudi brezplačno uporabo zbornične infrastrukture, omogoča pretok informacij in vključuje zainteresirane člane DUPOS v izobraževalne pro-

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.

grame, jih vabi na srečanja in podobno. Primer dobrega sodelovanja med zbornico in društvom je bilo v preteklem letu informiranje članov obeh organizacij o delu društva preko Obrtnika podjetnika in glasil posameznih OOO.

Po besedah predstavnikov društva je DUPOS trenutno v fazi intenzivnega operativnega organiziranja na območni ravni po vsej državi, podobno, kot je že organizirano na območju Goriške in tudi v italijanski Gorici. V prihodnje bodo vse sile usmerili v ustvarjanje pogojev za oblikovanje območnih enot društva na območju Ljubljane, Maribora, Celja, Kopra, Novega mesta in drugje, predvsem tam, kjer znotraj OOO že delujejo sekcije upokojenih obrtnikov.

Predstavnika DUPOS sta poudarila še, da želi biti društvo aktivno tudi pri pripravi zakonskih ali podzakonskih dokumentov na ravni države, ko pri tem sodeluje tudi OZS. Izrazila sta pričakovanje, da bo društvo pravočasno povabljen k sodelovanju, saj želijo pomagati in tudi s svojimi izkušnjami podpreti to zbornično aktivnost.

UO DUPOS, SLIKA: E. M.



Slavko Šuligoj, Jože Elersič, Branko Meh in Danijel Lamperger (z leve) so se pogovarjali o dosedanjem sodelovanju med Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije in Društvom upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije in načrtih za naprej.

LYONESS CASHBACK SOLUTIONS VAŠ PROGRAM ZVESTOBE NA KLJUČ



Postanite Cashback partnersko podjetje in izkoristite veliko paleto možnosti za povečanje vašega uspeha. Uporabljajte učinkovita in uspešna orodja ter najnaprednejše oglaševalske kanale in inovativne poslovne rešitve, s čimer boste privabili nove in zadržali stare stranke. Priključite se ostalim 70.000 partnerskim podjetjem ter postanite del največje nakupovalne skupnosti na svetu!

PROGRAMI CASHBACK SOLUTIONS

Lyoness je za potrebe SME partnerskih podjetij razvil nabor prilagojenih programov in orodij, ki so navadno dosegljivi le večjim trgovskim verigam. Orodja in moduli znotraj Lyoness programov Cashback Solutions omogočajo malim in srednje velikim podjetjem vzpostavitev programa zvestobe, s čimer imajo možnost spremljati vedenje potrošnikov, hkrati pa tudi na stroškovno učinkovit način pridobivati nove stranke. Podjetja prejmejo tudi lastne kartice zvestobe v podobi podjetja. Vse, kar potrebujejo je internetni dostop in tablični računalnik oz. pametni telefon.

Dogovorite srečanje z Lyoness svetovalci in tudi vi ugotovite, kako lahko povečate prihodke z lastnim programom zvestobe.

T: 02 421 33 88

E: sme-service@lyoness.si

PREDNOSTI SODELOVANJA ZA PODJETJA

Pridobivanje novih kupcev

Povečanje tržnega deleža

Povečanje zvestobe strank

Večja frekventnost strank

Ekskluzivne marketinške akcije

Pomoč pri izgradnji podobe in imena vašega podjetja



KAKO DOSEČI FINANČNO NEODVISNOST?

Finančna neodvisnost je pot v svobodo

Finančna neodvisnost – za mnoge ljudi iluzija, za kar nekaj drugih pa realno dosegljiv cilj. Kdo ima prav? Je res tako težko doseči finančno neodvisnost? Kaj sploh pomeni to, da si finančno neodvisen?



Finančna neodvisnost je v osnovi igra števil. Finančno neodvisen je posameznik takrat, ko njegov pasivni mesečni prihodek pokriva njegove mesečne izdatke. Rečeno drugače, če imam na mesec za svoje življenje 1500 evrov stroškov, potrebujem pasivni mesečni prihodek (za katerega ni bilo treba aktivno delati) v isti višini, da mi pokrije moje mesečne izdatke.

Finančna neodvisnost v veliki meri pripomore k temu, da je lahko posameznik svoboden. Svoboden, ker ni več treba misliti na denar, na plačevanje

položnic, ker nisi več vezan na čas in ne potrebuješ opravljati dela, ki ga ne opravljaš rad. Takrat se navadno razvijejo vsi potenciali, ki jih premore človek, saj ni več ujetnik dirke s časom in aktivnim delom za služenje denarja. Svobode, vsaj finančne, je danes med ljudmi zelo malo, celo povečuje se število tistih, ki so ujeti v »podganji dirki« (avtor Robert Kiyosaki razlaga podganjo dirko na primeru človeka, ki mora za svoje življenjske stroške in dolgove vseskozi delati in mu pri tem nič ne ostane, nič ne varčuje – zato ostaja vseskozi v dirki, ki se ne konča).

Glavna skrivnost ni v količini denarja, ampak v konstantnem toku prihodkov

Pasivni prihodek je tisti vir denarja, ki nam mesečno priteka na račun brez naše aktivnosti, vpletenosti ali dela. To pomeni, da za »strošek mesečnega življenja« ni bilo treba aktivno delati, ker ga je pokril pasivni prihodek. Da pridemo do pasivnega dohodka, moramo najprej investirati, da nato od investicij pridobivamo »obresti« oziroma redno izplačilo. Nekaj primerov pasivnih prihodkov:

- bančni depozit – obresti,

- investiranje v obveznice – obresti,
- nakup nepremičnine in nato oddajanje v najem – najemnina,
- investiranje v dobre delniške družbe
- dividende in kapitalski dobiček,
- lastniški deleži v podjetjih – dividende in denarni tok,
- dohodek od spletne prodaje (izdelki, storitve) – denarni tok,
- investicija v elektrarno z obnovljivimi viri energije – denarni tok.

Za pasivni prihodek vedno potrebujemo začetno investicijo. Če je nimamo, je najprej treba vzeti v roke osebne finance in narediti temeljito analizo prihodkov in odhodkov. Analiza nam jasno pokaže, kje nam preveč uhaja in kje lahko v družinskem proračunu dodatno prihranimo. Ko uspemo na mesečni ravni privarčevati in ustvariti pozitivno razliko med prihodki in odhodki, je treba razliko investirati naprej.

Iz prihranka, ki ga lahko ustvarjamo mesečno, je treba investirati predvsem v naložbe, ki bodo dolgoročno prinašale denarni tok. Denarni tok, ki prihaja vseskozi, je namreč veliko bolj pomemben, kot pa sama količina denarja, ki ga imamo neke na strani. Kupček lahko enkrat skopni (poraba denarja, napačno investiranje itn.), denarni tok pa je tisti, ki vseskozi skrbi za dodaten mesečni prihodek, ki pokriva stroške, preostanek pa vnovič investiramo naprej. Sicer je tudi vzpostavitev in ohranitev konstantnega denarnega toka vedno povezana s tveganji, a je za finančno neodvisnost to najpomembnejše dejstvo.

Ne gre čez noč, a številke niso tako visoke, kot marsikdo meni

Jasno je, da težko postaneš finančno neodvisen čez noč, razen v primeru bogate dediščine, zadetka na lotu ali poroke z bogatim partnerjem. Vsem drugim je na voljo daljša pot za dosego finančne neodvisnosti in ta je vedno povezana s časom, vztrajnostjo, disciplino in kontrolo nad osebnimi financami. A tudi ta pot ni nemogoča in je večinoma povezana zgolj s pravim načrtom in njegovo kontrolo.

Če vzamemo za primer, da mora posameznik mesečno doseči pasiven prihodek v višini 1500 evrov, da lahko brez aktivnega dela pokriva svoje mesečne izdatke, se postavlja vprašanje, kako velika

bi morala biti glavnica, ki bi to omogočala. Na letni ravni bi takšen posameznik moral prejemati 18.000 evrov izplačila oziroma obresti. Če bi mu naložena glavnica, ki je razporejena med več različnih investicij, prinašala 10-odstotni letni donos, bi v tem primeru posameznik moral doseči glavnico v višini 180.000 evrov. S tem bi dosegel svoj prag finančne neodvisnosti. Desetodstotni letni donos na glavnico znaša 18.000 evrov, ki se mesečno potem razporedi na prihodek, ki je potreben, da se pokrivajo vsi tekoči življenjski stroški.

Za glavnico, ki je visoka 180.000 evrov, bi moral posameznik varčevati. Izračun pokaže, da bi bilo treba za dosego omenjene glavnice naložiti 10.000 evrov takoj in potem varčevati še 23 let mesečni znesek 200 evrov na 7-odstotni obrestni meri, da dosežemo glavnico v višini 180.000 evrov. Če bi nam uspelo doseči 8-odstotni letni donos, bi ob enakem enkratnem vložku mesečni obrok za varčevanje znašal 160 evrov.

Kdo dosega finančno neodvisnost v svetu?

Podatki o tem, kako so ljudje do danes v Ameriki dosegali finančno neodvisnost, so izjemno zanimivi. Poleg varčevanja in investiranja je podjetništvo tisto, ki »naredi« največ finančno neodvisnih posameznikov.

– **Podjetniki** – 75 odstotkov ljudi – največ finančno neodvisnih posameznikov je podjetnikov in lastnikov podjetij, ki so z izgradnjo svojega posla in podjetij dosegli preboj med bogate.

– **Srednji menedžment** – 10 odstotkov ljudi – posamezniki, ki v podjetjih opravljajo najpomembnejše funkcije in so zaradi pomembnosti funkcij bogato nagrajeni.

– **Specialistični poklici** – 10 odstotkov ljudi – sem sodijo posebni poklici (odvetnik, zdravnik specialist, računovodja, finančni in davčni svetovalec), ki so zaradi svojega specifičnega znanja bogato denarno nagrajeni.

– **Prodajalci** – 5 odstotkov ljudi – sem sodijo posamezniki, ki se ukvarjajo s prodajo storitev ali izdelkov in so pri tem tako uspešni, da dosežejo finančno preskrbo.

Pet napotkov za dosego finančne neodvisnosti

Doseči finančno neodvisnost ni lahko, a pot prav tako ni težka, če imamo jasen načrt in definirane korake, po katerih je treba iti, da pridemo na koncu do velikega cilja. Vsekakor na poti do vaše osebne finančne neodvisnosti upoštevajte naslednjih pet korakov:

1. Analiza prihodkov in odhodkov – s tem pridobimo vpogled v to, kako lahko zmanjšamo določene stroške, ki niso nujni (čemu se lahko odpovemo?), in s tem ustvarimo dodatno rezervo, ki je namenjena varčevanju in investiranju.

2. Znebite se vseh dolgov – pregledati je treba ves dolg, ki ga ima posameznik (krediti, limiti, lizingi, obročno odplačevanje itn.) in ugotoviti, kako čim prej končati obveznosti, ki odnašajo iz družinskega proračuna. Pred varčevanjem je to nujen korak.

3. Varčujte, varčujte, varčujte – varčevanje je ključnega pomena, saj le-ta omogoča rast neodvisnosti – privarčevani denar ostane na voljo za investiranje v različne možnosti, ki lahko prinašajo pasiven denarni tok.

4. Poiščite strokovno pomoč – če sami niste specialist na področju osebnih financ in investicij, si je dobro priskrbeti strokovno pomoč, tudi med finančni in investicijskimi svetovalci vedno poslušajte več ljudi, da boste lahko zase pridobili verodostojen nasvet. Dober svetovalec lahko prihrani veliko denarja in časa na poti do cilja.

5. Vztrajajte na svoji poti – poleg denarja je naša disciplina tista, ki je ključna, če bomo na dolgi rok dosegli finančno neodvisnost ali ne. Zato naj načrt, kako to doseči, za vas postane igra, ki vas pozitivno motivira. Tako bo pot nedvomno lažja.

Kitajski pregovor pravi: »Najboljši dan za zasaditev drevesa je bil pred desetimi leti, drugi najboljši je danes!« Zato je vsak dan nova priložnost, da si zastavimo pot do finančne neodvisnosti, ki na dolgi rok prinaša svobodo, brezskrbnost in miren spanec.

MATJAŽ ŠTAMULAK,
NEODVISNI FINANČNI SVETOVALEC,
WWW.TIMVALORES.SI

NEPREKINJEN TOK INTERAKCIJ



Kako ostajati v nenehnem stiku s strankami,

ne da bi bili pri tem vsiljivi?

Zakaj je to tako pomembno? V odnosu strank do svojih dobaviteljev oziroma ponudnikov se da prepoznati nekaj osnovnih trendov. Nekateri stranke so morda zelo zaposlene in nimajo časa ali osredotočenosti, da bi razmišljale o čem drugem. Druge dejansko nimajo potrebe po tem, kar trenutno ponujate (a morda se bo to v prihodnje spremenilo). Spet tretje tožijo nad pomanjkanjem sredstev. Nekateri morajo v svojo odločitev vključiti tudi druge. Ali pa potrebujejo več dokazov, preden se obvežejo.

Takšno vedenje strank predstavlja realne ovire prodajnikom in menedžerjem, ki morajo najti način, kako jih premagati. Seveda pride čas, ko je najbolj primeren sunkovit frontalni napad

s »polno bojno opremo« – gre za neposredni pristop, s katerim ovire preprosto odrinemo. A to ni edini možni način.

Potrebuje namreč tudi mehak, prefinjen pristop, s katerim boste lahko ohranjali tesne stike s strankami, ne da bi bili pri tem vsiljivi. Njegov namen je poskrbeti, da vas bodo imele obstoječe in potencialne stranke v mislih. Izpeljan ustrezno, bo takšen pristop ohranjal zavedanje in stimuliral delovanje, hkrati pa ne boste izpadli preveč agresivni. Seveda ne predstavlja nadomestila »trdi«, aktivni prodaji, vsekakor pa pripomore k večji prodajni uspešnosti.

Verjetnost, da boste neko stranko po-

klicali prav na dan, ko je ugotovila, da potrebuje določene produkte ali rešitve, je zelo majhna. Zato je treba najti načine, kako nevsiljivo vzdrževati stike skozi daljše časovno obdobje. Takšnih pristopov je več in so lahko priložnostni ali načrtovani.

Priložnostni pristopi

Tukaj sta le dva primera, ki vam v praksi ne bosta vzela več kot nekaj minut:

- V svojem e-poštnem predalu uporabljajte opcijo »posreduj«, s katero lahko pošiljate razne zanimive članke več kontaktom hkrati.
- Če je vaše podjetje osvojilo kakšno nagrado ali lahko poročate o drugi raz-

**KLJUČNO JE, DA TU NE GRE ZA
"TRDO", ROBUSTNO PRODAJO,
OSREDOTOČENO NA PRODUKT ALI
REŠITEV. PREJ GRE ZA SPODBUDE
OZIROMA KOMUNIKACIJSKE
IZTOČNICE IN INTERAKCIJE Z
DODANO VREDNOSTJO, KI SO
OSREDINJENE NA SAM ODNOS.**

veseljivi novici, napišite stavek ali dva na vaš LinkedInov profil in vključite povezavo do novičke v vaše sporočilo za javnost.

Na neki način so to majhne reči, ki pa vam omogočajo, da vzdržujete stike s strankami, ki trenutno niso »aktivne« ter pokažete ključnim akterjem, da ste angažirani in zainteresirani tudi takrat, ko niste v tesnem sodelovanju. Seveda so še drugi primeri, na primer posredovanje raznih vabil, predstavitev, knjižnih priporočil (Amazon in druge spletne strani knjigarn to zelo olajšajo). Te stvari niso načrtovane in ne zahtevajo veliko. Njihovi učinki navadno niso prelomni, a na vsake toliko časa se vam bodo bogato obrestovale.

Načrtovani pristopi

Za razliko od zgornjih so nekatere druge oblike interakcije skrbneje načrtovane. Pomagajo nam izgraditi in ohranjati zaupen odnos s stranko, ne da bi bili pri tem vsiljivi. Sprejemnika v nič ne silijo, temveč pustijo, da odgovori, če želi. Te oblike komunikacije morajo predstavljati dodano vrednost. Najznačilnejše interakcije so:

- povabila na spletne seminarje (po možnosti brezplačne ali za zgolj simbolno plačilo),
- glasila in bilteni (v spletni ali fizični obliki),
- kratke novičke,
- blogi,
- spletne povezave do relevantnih člankov,
- kratek pregled najnovejših dogodkov,
- premisleki o dogodkih in trendih znotraj panoge,
- raziskave zadovoljstva strank.

Ključno je, da tu ne gre za »trdo«, robustno prodajo, osredotočeno na izdelek ali rešitev. Prej gre za spodbude oziroma komunikacijske iztočnice in interakcije z dodano vrednostjo, ki so osredinjene na sam odnos. Takšen kontinuirani tok interakcij terja nekoliko temeljitejši razmislek in načrtovanje. Nekateri med vami se nemara za pomoč lahko obrnete na marketinške virov, drugi pa morate delo opraviti sami.

10 ključnih korakov do uspeha:

1. Imejte natančno in redno obnovljeno bazo podatkov.
2. Naredite časovni razpored in določite frekventnost. Določena rednost oziroma stalnost je vsekakor zaželena in lažje obvladljiva, kljub temu pa si pustite dovolj maneverskega prostora.
3. Ne pretiravajte. Cilj je vzbuditi zanimanje, ne pa slabo voljo!
4. Vaše vsebine naj bodo zanimive in raznolike.
5. Vsebina naj ne bo preveč »prodajalska«. Imejte v mislih, da ob takšnih priložnostih ne prodajate izdelka, temveč skušate ustvariti dodano vrednost in izgraditi zaupen odnos s stranko.
6. Ta prizadevanja uskladite z drugimi. Izogibajte se preveliki izpostavljenosti in konfliktom, do katerih bi utegnili priti, če bi stranke sporočila prejemale iz različnih oddelkov vašega podjetja.
7. Bodite dosledni, a fleksibilni. Ni treba, da vse storite v imenu blagovne znamke podjetja. Lahko si poiščete drugačen videz ali slog. Nekatere oblike interakcije lahko celo pridejo od vas osebno in ne s strani blagovne znamke.
8. Ustrezen follow-up. Občasno je odziv pri strankah sicer zaželen, a vsaka interakcija ne sme predstavljati izgovora za »agresiven« prodajni obisk.
9. Spremljajte odzive in stopnje zainteresiranosti.
10. Bodite vztrajni. Ko enkrat začnete, se držite predvidenega načrta. Učinek morda ne bo takoj opazen – in to niti ni bil namen. Tukaj gre za izgradnjo zaupljivega odnosa brez velikih stroškov ali zahtev obstoječim in potencialnim strankam.

Koristni nasveti

Pri oportunističnih pristopih je bistveno, da imate vedno odprte oči, ste pozorni in razmišljate o svojih strankah (kar že samo po sebi ni slabo!). Dopolnjujte svoje znanje, ohranajte širino – le tako boste imeli visok »količnik vrednosti« pri vaših strankah. Po drugi strani pa je pri načrtovanih akcijah treba oblikovati realističen načrt in se ga držati.

Je vse to vredno truda?

Če ste ostali z nami do te točke, verjetno mislite, da bi se zadeva utegnila obrestovati. Za večino od nas je zelo pomembno, da smo realistični v oceni časa, ki jo bomo temu namenili, a ne glede na to se lahko, in tudi se, izplača. Opazi-

POTREBUJETE MEHAK, PREFINJEN PRISTOP, S KATERIM LAHKO OHRANJATE TESEN STIK S STRANKO, NE DA BI BILI PRI TEM VSILJIVI.

li boste večjo odprtost za vaše siceršnje prodajne pristope. Morda boste dosegli večjo stopnjo uspešnosti, manjše časovne zamike in stroške vašega prodajnega postopka. Lahko boste merili število priložnosti, ki izhajajo iz vaših zgoraj predstavljenih prizadevanj. Rezultati bodo izmerljivi in vi jih morate meriti! Na drugi strani pa vas čakajo razne ne povsem oprijemljive koristi, ki vam bodo olajšale delo in naredile prodajo učinkovitejšo ter prijetnejšo.

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.



Vodila za dobro sodelovanje z virtualnim asistentom

Majhni podjetniki se bolj kot kadar koli borijo, da njihovo podjetje raste na trgu hude konkurence. To je vsakodnevni boj in velikokrat se zgodi, da je boj izgubljen, pozneje tudi vojna. Delo z virtualnim asistentom vam omogoča, da se osredotočite na pomembne aspekte vašega podjetja.

Kdaj in zakaj se odločiti za delo z virtualnim asistentom, je odvisno od posameznega podjetnika in delovnega procesa. Razlogi so lahko najrazličnejši. Nekaj smo jih nanizali v nadaljevanju:

Božidar M.: »Vedno, ko sem se moral lotiti dela, ki ga nikoli nisem maral, me je v prsih stiskalo od jeze. Zato sem se odločil, da se osredotočim na naloge, v katerih uživam in jih dobro opravljam, preostalo delo pa predam drugim.«

Aleksander P.: »Opazil sem, da v svojem podjetju dnevno opravljam veliko ponavljajočih se nalog. Postal sem tudi preobremenjen s telefonskimi klici, organizacijo sestankov in e-pošto. Hotel sem se izogniti tistim nalogam, ki so sicer enostavne in nujne, a vseeno vzamejo veliko mojega časa.«

Polona P.: »V svojem podjetju sem deklica za vse. Na začetku je šlo, potem pa sem opazila, da so se zasebni opravi začeli mešati s poslovnim urnikom in meja je bila prekoračena. Morala sem se odločiti ali opraviti svoje delo in zapostaviti zasebne opravke ali dati prednost zaseb-

nim opravi in zanemariti delo. Odgovor sem imela na dlani. Najela sem virtualno asistentko, ki opravi dovršen del zasebnih in poslovnih opravil.«

Uroš B.: »Ugotovil sem, da ob vsem svojem delu zanemarjam najpomembnejše – pridobivanje novih strank. To je bil trenutek, ko sem se odločil, da se osredotočim na dobičkonosna opravila, za preostala pa najamem zunanjo pomoč. Na začetku moje poslovne poti se je tudi meni zdelo, da moram kot podjetnik poznati in obvladati prav vsa dela in opravila v podjetju.«

Virtualni asistent vam lahko namesto vas opravi veliko dela in prihrani ogromno časa, a le, če to izkoristite.



Kako optimizirati delo z virtualnim asistentom?

1. Komunicirajte in podajte jasna navodila

Glavni razlog za slabo sodelovanje z virtualnim asistentom je, da ne zagotovite dovolj jasnih in natančnih navodil. Ta vam res vzamejo nekaj časa, a se obrestuje in zmanjšate število napak, ki se lahko ob delu pojavijo. Namesto pisnih navodil si lahko vzamete čas in v telefonskem pogovoru jasno in dovolj natančno poveste, kaj in kako želite. Ob tem bo tudi virtualni asistent lahko zastavil vprašanja, da bodo navodila še bolj jasna. Oporne točke lahko tudi zapišete v e-pošti in pošljete. Investirajte torej svoj čas v komunikacijo na višji ravni in načrtujte dnevne sestanke. Komunicirajte več in ne manj, saj bo tako proces dela bolj tekoč, vi pa boste uživali vse prednosti in koristi medsebojnega sodelovanja.

2. Simbioza in potrpežljivost

Bodite potrpežljivi in si vzemite čas, da se z izbranim virtualnim asistentom uskladite oziroma povežete. Naloge podajajte eno za drugo, nadzirajte izvedbo in ne pozabite biti vljudni in ljubeznivi. Tudi virtualni asistenti so ljudje.

3. Uporabljajte prava orodja

Za delo z virtualnim asistentom je nujno potreben internet in nekaj programov, ki jih lahko uporabljate tudi brezplačno. Za lažji dostop do dokumentov in različnih informacij sta Dropbox in Evernote izjemno uporabna, Jing ali Screener sta odlična za ustvarjanje videonavodil, Asana za upravljanje nalog in sledenju opravljenega dela. Dobri virtualni asistenti vam sami predlagajo ustrezne programe, ki so jih preizkusili.

4. Preizkusite virtualnega asistenta

Naložite mu različne naloge, tako preproste kot tudi kompleksne, da dobite občutek, kaj lahko dela brez vašega stalnega nadzora. Praktične omejitve so tiste, ki določajo, kaj lahko virtualni pomočnik opravi namesto vas.

Ob branju članka ste zagotovo opazili, da je delo z virtualnim asistentom enako delu s katerim koli zaposlenim v podjetju. Tudi njim morate podajati jasna in dovolj natančna navodila, komunicirati in vlagati čas v razvoj dobrih odnosov in biti ljubezniv, le z eno majhno razliko – virtualni asistent je lahko tudi več kilometrov oddaljen od vas.

NADA BAN, BAN & BAN, D. O. O.

Foto: iStockphoto

STROKOVNO SREČANJE GRADBINECV, KLEPARJEV KROVCEV,
INSTALATERJEV-ENERGETIKOV TER SLIKOPLESKARJEV, FASADERJEV IN ČRKOSLIKARJEV

Gradbeni sektor za ustanovitev slovenskega paritetnega sklada

Na okrogli mizi, s katero se je začelo letošnje strokovno srečanje štirih strokovnih sekcij s področja gradbeništva v Zrečah, so govorili o možnosti uvedbe paritetnega gradbenega sklada v Sloveniji. Prevladalo je skupno stališče, da v Sloveniji potrebujemo svoj paritetni sklad. Na ta način slovenski delodajalci, ki storitve opravljajo v Avstriji, za svoje delavce ne bi imeli dvojnih stroškov.



Na okrogli mizi, s katero se je začelo letošnje strokovno srečanje štirih strokovnih sekcij s področja gradbeništva v Zrečah, so govorili o možnosti uvedbe paritetnega gradbenega sklada v Sloveniji.

Branko Meh, predsednik OZS, je ugodoma dejal, da je OZS že poslala predsedniku Vlade in resornim ministrstvom poziv, da se sestanejo in da skupaj poiščejo rešitve glede problematike čezmejnega opravljanja storitev v Avstriji, in dodal: »Avstrija z novim zakonom krši zakonodajo, ki jo predpisuje EU, kar je nedopustno. Moramo se vprašati, kaj bomo tudi mi storili na področju Slovenije, da bomo zaščitili slovenske obrtnike in podjetnike. Če se bodo državne investicije v Sloveniji v prihodnosti res povečale, se lahko zgodi, da bodo tuja podjetja, ki nam predstavljajo nelojalno konkurenco, izrinila naša domača podjetja.« Meh je ob koncu izrazil razočaranje, ker se na povabilo na okroglo mizo ni odzvalo ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti, saj bi zbrani radi slišali tudi stališče tega ministrstva glede paritetnega sklada.

Danijel Lamperger, direktor OZS, je predstavil stališča zbornice in dejal, da vse pravice, ki jih delavcem zagotavlja sklad BUAK v Avstriji, delavcem že zagotavljamo v Sloveniji. »Smo v situaciji, ko je ista pravica delavcem zagotovljena dvakrat, v Sloveniji in Avstriji. Temu že

ves čas nasprotujemo. Smiselno bi bilo ustanoviti podobne sklade v Sloveniji, da bi se izognili dvojnemu plačevanju,« je prepričan Lamperger. Zbornica je ministrstvu tudi predlagala, da Slovenija, glede na to, da je avstrijski trg za Slovenijo izjemno pomemben, v Avstriji ustanovi pisarno, ki bi pomagala slovenskim delodajalcem, ki opravljajo storitve v Avstriji.

Mag. Johan Picej, davčni svetovalec iz Celovca, pa je primerjal nemški in avstrijski trg, glede sklada v Sloveniji pa je dejal: »Če bi imeli v Sloveniji podoben sklad, bi socialni prispevki in dohodnina ostala v Sloveniji, podjetja bi bila obremenjena samo enkrat in ne dvojno kot sedaj. Na ta način bi bila slovenska podjetja konkurenčnejša.« Po njegovih izračunih Avstrija pobere 260 milijonov evrov na leto od slovenskih delodajalcev, ki svoje delavce napotujejo v Avstrijo.

»Z ustanovitvijo paritetnega sklada v Sloveniji bi zaščitili slovenska podjetja in na slovenskem trgu ustvarili red. Na ta način bi zaščitili tudi sezonske delavce iz držav nekdanje Jugoslavije. Želimo si, da bi ta sklad ustanovili v najkrajšem možnem času,« je povedal Zoran Simčič, predsednik Sekcije gradbincev pri OZS,

Jože Renar iz GZS pa je opozoril na problem takšnega sklada, ker bi se lahko kaj hitro zgodilo, da bi sklad hitro izpraznili, saj sklad pokriva vse dopuste, praznike, odpravnine.

Jernej Tovšak, generalni direktor direktorata za notranji trg na MGRT, je dejal, da je treba prepričati Vlado RS, ne zgolj ministrstvo. »Avstrijski zakon ima sicer dober namen, vendar je težava v birokraciji. Želimo si čimprejše bilateralno srečanje z Avstrijo, vendar imajo škarje v rokah Avstrijci. Avstrija je namreč suverena država,« je stališča ministrstva predstavil Tovšak. 180 podjetnikom in obrtnikom na okrogli mizi, ki so pričakovali konkretne odgovore ministrstva, pa Tovšak ni mogel zagotoviti, kdaj bomo tudi v Sloveniji dočakali podoben paritetni sklad.

Pester strokovni program

Poleg okrogle mize in sobotnih predavanj so udeleženci strokovne teme poslušali ločeno po posameznih sekcijah.

Tako so gradbinci spoznavali predvidene spremembe gradbene zakonodaje, poleg tega pa so govorili še o temeljnju nizkoenergijskih in pasivnih stavb, o smernicah masivne opečne gradnje,

hidroizolacijah v gradbeništvu, sanacijah v gradbeništvu ter o gradnji objektov iz križno lepljenih plošč.

Članom sekcije kleparjev in krovcev sta predsednik sekcije Franček Stropnik in avtor Enes Mulalić predstavila nov Kleparsko-krovski priročnik z normativi in pravili, spoznali so novo izolacijsko polnilo v fasadah in strešnih panelih, govorili o izvedbi naklonov ravne strehe, preiskavah zamakanj ravnih streh, smernicah masivne opečne gradnje in se spraševali, zakaj prihaja do napak pri tesnjenju in lepljenju.

Člani sekcije slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev so z davčnih svetovalcem mag. Johannom Picejem govorili o novostih avstrijskega zakona o preprečevanju dampinga pri plačah in socialnih prispevkih v primeru čezmejnega poslovanja in spoznavali, kako izolirati fasado z uporabo poliuretanskega lepila namesto cementnega.

Sekcija instalaterjev-energetikov pa je za svoje člane pripravila predstavitev dejavnosti Slovenskega združenja za požarno varnost in tehničnih smernic za požarno varnost (TSG-1-001:2010 in SZPV 407) ter predstavitev novega informativnega cenika za strojne inštalacije in programa za sestavo popisov del in normativov

Sobotni dela programa so udeleženci namenili izterjavi izplačil v gradbeništvu, ukrepanju v primeru nezgode pri delu in praktično predavanje o razumevanju prirojenih osebnostnih tipih in kako prepoznati osebo, ki je naš kupec ali poslovni partner.

Poleg tega so se jim predstavili tudi razstavljalci in pokrovitelji srečanja, ki so bili sicer s svojimi izdelki in storitvami prisotni oba dneva srečanja, med njimi tudi generalni pokrovitelj, podjetje Riwega.

Zvečer slovesno

Letos je bil večerni program obarvan bolj slovesno kot sicer, saj so zbrani obeležili 20-letnice delovanja kar treh sekcij. Pred dvajsetimi leti so bile namreč ustanovljene sekcija gradbincev, sekcija instalaterjev-energetikov in sekcija kleparjev krovcev, saj so obrtniki posameznih dejavnosti ugotovili, da bodo povezani v



PODELJENI TUDI NOVI ZNAKI ODLIČNOSTI V GRADBENIŠTVU

Slovesnost so zaokrožili s podelitvijo Znakov odličnosti podjetjem, ki so se v preteklih mesecih prijavili na ocenjevanje. Z znakom želi sekcija gradbincev spodbuditi člane, k dvigu ravni svojega poslovanja v odnosu do naročnikov, zaposlenih, dobaviteljev, okolja in družbe. Hkrati si želi, da bi člani s pomočjo znaka odličnosti dosegali večjo prepoznavnost na trgu in boljše poslovne rezultate.

Spomnimo naj, da Znak odličnosti v gradbeništvu lahko prejmejo podjetja iz gradbene dejavnosti, ki izpolnjujejo najvišja merila poslovne odličnosti, dosegajo uravnotežene rezultate poslovanja, delujejo družbeno odgovornosti ter stremijo k razvoju in visoki kakovosti izdelkov in storitev.

Srebrne znake odličnosti v gradbeništvu so prejeli Gradnje Grča d.o.o. iz Notranjih Goric, Voglar Jože s.p. iz Markovcev, Krov storitve d.o.o. iz Celja in RM KOP d.o.o. iz Izole.

Zlati znak odličnosti v gradbeništvu pa sta si zaslužili podjetji VCT toplota d.o.o. iz Maribora in MG Inštalaterstvo d.o.o. iz Doba pri Domžalah.

sekcijo lažje obravnavali strokovne teme in reševali probleme v dejavnosti.

Članom vseh treh sekcij je najprej čestital predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, ki je ponovil nekaj misli z dopoldanske okrogle mize in izrazil željo, da bi v Sloveniji imele tako vlado, ki bi imela posluš za obrt in podjetništvo, ne pa da so obrtniki in podjetniki iz dneva v dan bolj obremenjeni. »Želimo si vlade, ki nas bo razumela, ki bo vedela, od kod prihaja denar, od kod se polni državni proračun – od nas, ki delamo. Če bomo več delali, bo država tudi več imela. Za to pa rabimo spodbude,« je bil odločen Meh, ki je izpostavil tudi pomen povezovanja in podpore, ki jo zbornici s članstvom izkazujejo obrtniki in podjetniki.

Sekcija gradbincev pri OZS je bila na pobudo številnih članov ustanovljena natanko pred 20 leti. Kot je povedal predsednik sekcije Zoran Simčič, so bile takrat razmere v slovenskem gradbeništvu bistveno boljše kot danes, tako za veliko kot za male izvajalce. Poudaril je, da je bila rdeča nit aktivnosti sekcije spremljanje gradbene zakonodaje, ki ob nenehni

spremembah od obrtnikov in podjetnikov terja stalna prilagajanja. »Tudi danes je to naša glavna naloga, saj aktivno sodelujemo pri nastajanju nove gradbene zakonodaje. V prihodnjem letu bomo dobili nov gradbeni zakon, ki tudi za manjše izvajalce del prinaša kar precejšnje spremembe. Upam, da bodo naši predlogi in zahteve upoštevane in bomo dobili sprejemljive rešitve,« je dejal Simčič in izpostavil še pripravo normativov in pravil za obračunavanje gradbenih in zaključnih gradbenih del ter priročnikov za izvajalce del na gradbenih objektih in podeljevanje znakov odličnosti v gradbeništvu.

Prva razmišljanja o organiziranem delovanju sekcije instalaterjev-energetikov segajo v zgodnja 90. leta prejšnjega stoletja, ko so se inštalaterji-energetiki organizirali v okviru OOO Maribor. Sekcija pri OZS pa je bila uradno ustanovljena oktobra 1996.

»Aktivnosti sekcije so bile že od začetka usmerjene v izboljšanje pogojev za delo. Velik dosežek oziroma prelomni dogodek sekcije je bil izid prve knjige z naslovom Kalkulacije z normativi za ogrevanje, vodovod in prezračevanje, ki



Ob 20-letnici sekcije gradbincev so priznanja OZS prejeli Jurij Hrovat, Franc Meža, Franc Markovič, Jože Kodrič, Vlado Hreščak, Andrej Oberžan, Marjan Slemenšek in Srečko Skubic (Bronasti ključ OZS), Zoran Simčič je prejel Srebrni ključ OZS in v imenu sekcije prevzel tudi Bronasti pečat OZS. Poleg naštetih so priznanja prejeli še Franci Bukovec, Bojan Lap in Vinko Vučajnik, ki pa se slovesnosti niso mogli udeležiti.



Med instalaterji-energetiki so priznanja prejeli: Bojan Belehar, Igor Čurin, Peter Babič, Stanko Frankovič, Anton Zaplotnik, Stanislav Razgoršek, Jožef Dulc, Danilo Brdnik in Andrej Papež (Bronasti ključ OZS), Milan Linasi je prejel Srebrni ključ OZS, sekcija Instalaterjev-energetikov pri OZS Bronasti pečat OZS, glede na dolgoletno in plodno sodelovanje pa je krovna sekcija priznanje Srebrni pečat OZS podelila Sekciji instalaterjev-energetikov pri OZS Maribor.



Kleparji krovci, ki so za svoj prispevek pri delovanju sekcije prejeli priznanja OZS pa so: Milan Hribernik, Rudi Rudnik, Edi Knez, Valentin Sonjak, Bojan Skubic in Franc Veselič (Bronasti ključ OZS), Marjan Borovnik, Srečko Graj, Maks Selinšek in Vili Debevc (Srebrni ključ OZS), sekcija pa je prejela Bronasti pečat OZS. Poleg naštetih so priznanja prejeli še Mitja Stolinik, Ludvik Šinko in Danilo Nemec, ki pa se slovesnosti niso mogli udeležiti.

Strokovno srečanje so popestrili številni razstavljalci, ki so udeležencem predstavljali nove izdelke in storitve.



Spremljevalke so tudi tokrat ustvarjale po navodilih in nasvetih Manje Zaplatil.



Posebnost letošnjega strokovnega srečanja slikopleskarjev je bila praktična delavnica, prikaza priprave stene za zahtevnejšo dekorativno tehniko (tokrat lepljenje tapete) in namestitvev štukatur. Več o delavnici pa v prihodnji številki revije.



jo je sekcija izdala leta 2005. Knjiga je še danes aktualna, saj je edina taka publikacija v nekaj zadnjih desetletjih,« je na slovesnosti med drugim povedal predsednik sekcije instalaterjev-energetikov Andrej Papež, ki je izrazil tudi obžalovanje, da pripravljavci predpisov premalo upoštevajo mnenja stroke in gospodarstva.

Tudi kleparji krovci so obeležili 20-letnico organiziranega delovanja. Tako

kot drugi so tudi kleparji krovci skrbeli za izboljšanje pogojev za delovanje svojih članov, promocijo poklica, tehnične podlage za izvedbo del, kot so pravila stroke, popisi del, normativi, pravila za obračunavanje, priročniki, ceniki in podobno. »Prva knjiga s področja normativov je izšla leta 2007. Obnovljeno in bistveno razširjeno knjigo za kleparka in krovska dela pa smo izdali in predsta-

vili ravno danes. To izdajo štejemo kot poseben dosežek naše stroke, saj je na enem mestu zbrano strokovno znanje in pravila z velikim številom uporabnih podatkov. Priročnik bo lahko več naslednjih let, morda tudi desetletij, zadovoljeval potrebe stroke po tovrstni literaturi,« je s ponosom poudaril predsednik sekcije Franček Stropnik.

EVA MIHELIČ

Široke možnosti uporabe sodobnih tehnologij v zlatarstvu

Nedavno je Sekcija zlatarjev in draguljarjev pri OZS v Žalcu pripravila strokovno srečanje o uporabi sodobnih tehnologij v zlatarstvu.

Danes se s sodobnimi tehnologijami ne srečujemo le na strokovni ravni, ampak tudi v vsakdanjem življenju. Vedno bolj ozaveščeni kupci preko spletnih strani iščejo tudi izdelke, ki imajo dodano vrednost in prikazujejo njihov življenjski slog, kar je sedaj, ko so na pohodu 3D-tehnologije, tudi lažje izvedljivo.

Prav predstavitev 3D-tiskalnikov, ki so namenjeni izdelavi voščenih modelov za litje vseh kovin v zlatarstvu, je bila osrednja tema srečanja. Predstavniki podjetja 3way so zbrane seznanili s principom delovanja in preprostimi postopki dodelave modelov s pomočjo 3D-CAD programa, ki s svojo natančno izdelavo zmanjšuje čas razvoja izdelkov in tako nižajo stroške razvojnega procesa. Predstavili so celoten proces, od 3D-oblikovanja do 3D-tiskanja nakita in priprave za vlivanje.

Udeleženci, ki jih je pozdravil tudi predsednik OZS Branko Meh, so se seznanili tudi z najpomembnejšimi kanali internetnega marketinga, kot so E-mail marketing, AdWords in Facebook oglaševanje, optimizacija spletnih strani, ter s prikazom osnovnih kazalnikov za merjenje marketinških aktivnosti preko interneta. Predstavniki podjetja Nasvet.com so jim odgovorili še na vprašanja, kako izdelati še bolj atraktiven oglas in kako pridobiti obiskovalce na svoji spletni strani, katera je stroškovno najbolj učinkovita oblika internetnega oglaševanja itd.

Strokovno srečanje je sklenil Edo Ferme iz Slovenskega gemološkega društva s predstavitvijo paraiba turmalina, med zbiralci čaščenega dragulja, predvsem zaradi njegovega enkratnega sijaja, ki ga lahko primerjamo z neonsko modro svetlobo.

Člani sekcije zlatarjev in draguljarjev se zavedajo, da je nujno treba slediti ra-



Člani Sekcije zlatarjev in draguljarjev pri OZS so se zbrali v Žalcu.

zvoju tehnologije, ki omogoča sodobno trženje in lažje, cenejše izdelovanje personaliziranih in unikatnih izdelkov, zato bodo podobna strokovna srečanja organizirali tudi v prihodnje.

GORAN LESNIČAR PUČKO



Udeleženci so lahko med odmorom opazovali izdelavo voščenih modelov. Končni produkt, vlit v srebro, je na fotografiji.



Edo Ferme iz Slovenskega gemološkega društva je zlatarjem in draguljarjem predstavil paraiba turmalin, ki je med zbiralci zelo čaščen.

DOMOTEX 2017

Poudarek na trajnosti in naravnem videzu

Za vsakogar, ki se profesionalno ukvarja s talnimi oblogami in želi biti v stiku z aktualno ponudbo ali poslovati v mednarodnem okolju je sejem Domotex zagotovo najpomembnejši dogodek v Evropi. Po nove ideje in informacije o novostih so odšli tudi člani Sekcije polagalcev talnih oblog pri OZS.

Na letošnjem sejmu, ki so ga pripravili na sejmišču v Hannoveru, se je med 14. in 17. januarjem po podatkih organizatorja predstavilo še več razstavljalcev kot prejšnja leta, zanimiv pa je tudi močan porast števila strokovnih obiskovalcev (trgovci na debelo, arhitekti, notranji oblikovalci, dekoraterji). Okoli 90 odstotkov teh so predstavljali nosilci odločanja, ki so se sejma udeležili z nakupovalnimi nameni ali iskanjem informacij, povezanih s prihodnjimi nakupi. Precej se je povečalo tudi število obiskovalcev izvajalcev obrtnih storitev, še posebej parke-

tarjev in polagalcev ostalih talnih oblog; teh je bilo letos kar 15 do 20 odstotkov več kot lani.

Trendi pri talnih oblogah

S široko paleto ustvarjalnih idej, inovativnih materialov in pametnih rešitev, ki so bile na ogled na letošnjem sejmu, je industrija še enkrat pokazala, kako privlačne so lahko talne obloge. Najnovejši trendi kažejo močan poudarek na trajnosti in izdelkih naravnega videza. Nakazuje se povečevanje povpraševanja po okolju prijaznih dizajnerskih izdelkih,

kot tudi po laminatih in po talnih oblogah, katerih površina je naravnega videza – da je skoraj ni mogoče razločiti od pravega lesa. Prikazani so bili tudi inovativni sistemi polaganja talnih oblog, z namenom čim bolj preproste, prilagodljive in okolju prijazne tehnike izvedbe. V primeru lesenih tal gredo trendi v smer izgleda močno obrabljenih tal in pa zrnatih vzorcev. Spet so v modi ribja kost ter vzorci in intarzije. Še vedno so priljubljene tudi tekstilne talne obloge v obliki plošč in panelov.

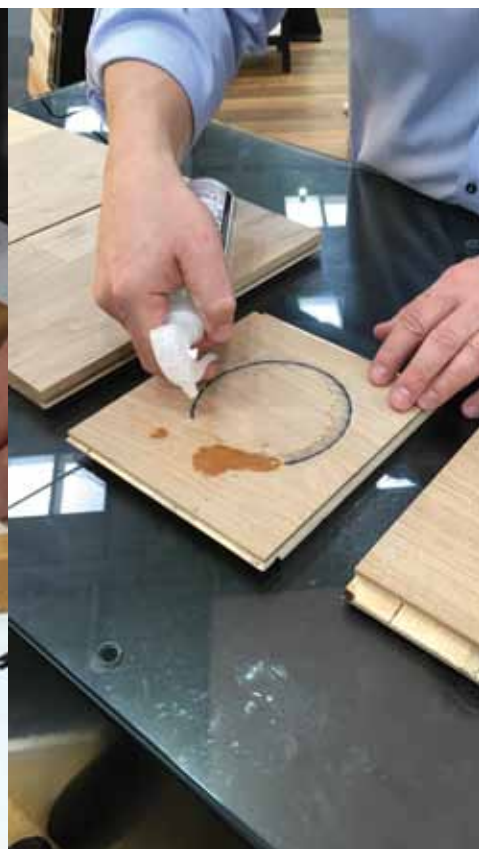
MIRAN RADE



Eden od trendov – izgled močno obrabljenih in/ali staranih talnih oblog.



Baterijska talilna naprava – novost podjetja Novorty.



Sprej za odstranjevanje madežev podjetja WOCA.



Inovativni sistem polaganja – CLIP UP® sistem, patent podjetja Garbelotto –, prikazan tudi na Innovations@Domotex.



Organizirano, s Sekcijo polagalcev talnih oblog pri OZS, se je letošnjega sejma udeležilo sedem članov sekcije. Največ časa so se zadrževali v dvoranah, kjer so svoje izdelke predstavljali proizvajalci orodja, opreme in materialov, povezanih s polaganjem talnih oblog in pa v dvoranah, kjer je bila predstavljena ponudba parketa, laminatov ter talnih oblog iz tekstila, PVC-ja, gume ... Za kaj več pa je bil en dan preprosto premalo.

VZDRŽEVALCI TEKSTILIJ

Oznake nege tekstilnih izdelkov za mokro čiščenje

Simboli za označevanje nege tekstilij so utemeljeni z mednarodnim standardom ISO 3758:2012, ki ga je sprejela tudi slovenska standardizacija (SIST ISO 3758). Označevanje nege tekstilij je sicer za proizvajalce tekstilij neobvezno, je pa priporočeno. Potrošniki so tako seznanjeni z možnostjo različne nege kupljenih tekstilij, vzdrževalcem tekstilij pa je to napotilo za izvedbo nege.

Simboli pranja so določeni s kadjo in z navedeno najvišjo temperaturo pranja v pralnem stroju. Iz predstavitve simbolov mokrega čiščenja je razvidno, da je to uvrščeno med postopke profesionalno nege z oznako kroga, ki je veljalo za kemično čiščenje. Postopki mokrega čiščenja so lahko normalni, blagi ali zelo blagi, kar določajo krogi brez črtice spodaj, ena ali dve črtici pod oznako W. Izbira

postopkov temelji na standardnih postopkih in je odvisna od ponudnika opreme oziroma dobavitelja pralnih sredstev in vrste tekstilij (normalno, občutljivo, zelo občutljivo na primer svila). Proizvajalci tekstilij označujejo postopke glede na vrsto tekstilij, ne pa s testiranjem zaradi razlik postopkov posameznih ponudnikov.

J. Z.

	Postopek pranja						
Pranje							
	normalni postopek	blag postopek	zelo blag postopek	ročno pranje			
	Najvišja temperatura pranja	95 C°	70 C°	60 C°	50 C°	40 C°	30 C°

 Profesionalna nega								 Prepovedano kemično / mokro čiščenje
	normalni postopek: tetrakloreten ter vsa topila pod F	blag postopek: tetrakloreten ter vsa topila pod F	normalni postopek: čiščenje v ogljikovodikih	blag postopek: čiščenje v ogljikovodikih	normalni postopek: mokro čiščenje	blag postopek: mokro čiščenje	zelo blag postopek: mokro čiščenje	

KONGRES KOZMETIKOV

Kozmetične novosti in nove ideje na kongresu v Portorožu

Sekcija kozmetikov pri OZS organizira kongres kozmetikov, ki bo v soboto in nedeljo, 1. in 2. aprila, v Hotelih Bernardin v Portorožu. Obljublja zanimiv program in aktualne teme, pokrovitelji dogodka in drugi razstavljalci pa bodo predstavili vrsto zanimivih izdelkov in storitev.

Prvi dan kongresa bo Katarina Železnik Logar udeležencem predstavila popis obveznosti s področja varnosti in zdravja pri delu ter obvezne interne akte za delodajalce, ki jih bodo udeleženci in udeleženci na kongresu tudi prejeli. Predstavnica Zavoda RS za zaposlovanje bo na kratko spregovorila o ukrepih, spodbudah in stanju brezposelnih na področju kozmetike, članica CIDESCO Christine Scheib iz Švice, častna gostja kongresa, pa bo predstavila novo metodo za mlajši izgled obraza. Poleg tega bodo zbrani spoznavali novosti s področja manikire ter opreme in naprav za uporabo v kozmetičnih salonih.

V predpogovoru kongresne dvorane se bodo predstavili številni pokrovitelji in razstavljalci, ki bodo predstavili zanimive kozmetične izdelke, opremo in storitve. Poleg drugih razstavljalcev bosta novosti predstavila tudi dva generalna pokrovitelja – Kozmetika Afrodita, ki bo predstavila dermo-kozmetične izdelke za napredno anti-age nego obraza, in Bella by Nives z London lash Professional, ki bo predstavila trende novosti in nevarnosti nestrokovne izvedbe podaljševanja trepalnic.

Sobotno druženje se bo končalo ob večerji in glasbi v restavraciji hotela.

V nedeljo bo o tem, kako omrežiti stranke na spletu in jih pripeljati v salon, govoril Matej Špehar, Mojca Janežič bo predstavila tehnike piljenja nohtov, strokovni del kongresa pa bo sklenila Tina Lasič Andrejevič s temo o ličenju za različne priložnosti v okolju osebnih storitev in kako uspešno prodajati izdelke.

Vabilo in program bodo prejeli vsi člani sekcije po e-pošti, objavljen pa bo

tudi na spletni strani sekcije. Ob tem vabimo podjetja, ki bi želela sodelovati kot pokrovitelj strokovnega srečanja ali razstavljalcev, naj se čim prej obrnejo na sekretarko sekcije Vlasto Markoja (vlasta.markoja@ozs.si), saj je število mest omejeno.

V. M.

FRIZERJI

Vabljeni na sejem Cosmoprof 2017

Sekcija frizerjev pri OZS organizira ogled vodilnega frizerskega sejma Cosmoprof Bologna 2017, ki bo letos doživel že 50. izvedbo. Sejem bo sicer odprt od 17. do 20. marca, frizerjem pa OZS za ogled ponuja dve možnosti. V sodelovanju s turistično agencijo tako organizira enodnevni ogled sejma, in sicer v nedeljo, 19. marca, in dvodnevno strokovno ekskurzijo v nedeljo in ponedeljek, 19. in 20. marca. Vsaka od možnosti bo izvedena ob zadostnem številu prijavljenih.

Sekcija frizerjev pri OZS sofinancira del stroškov članom sekcije in njihovim zaposlenim, ki imajo poravnane obveznosti do OZS in OOZ, zato je cena za člane sekcije frizerjev ugodnejša. Odhod je iz Ljubljane, ob zadostnem številu prijav z doplačilom pa tudi s Ptuja in iz Ma-

NASTANITEV IN KOTIZACIJA

Za udeležence in udeležence kongresa so v hotelu pripravili ugodnejše cene nočitev. Kontakt za rezervacijo sobe je booking@bernardingroup.si oziroma 05 69 07 000, ob rezervaciji pa povejte, da ste udeleženci kongresa.

Kotizacija za člane sekcije kozmetikov in zaposlene:

- **50 evrov** (DDV vključen) za dvodnevni kongres po programu,
 - **30 evrov** (DDV vključen) za udeležbo na kongresu samo en dan, brez večerje,
 - **30 evrov** (DDV vključen) za udeležbo samo na družabnem večeru (večerja z glasbo).
- Članom sekcije in zaposlenim stroške do polne cene krije sekcija kozmetikov, pokrovitelji in razstavljalci.

Drugi udeleženci:

- **120 evrov** (DDV vključen) za dvodnevno srečanje po programu (polna cena kongresa).
- Dodatne informacije so na voljo pri sekretarki sekcije kozmetikov Vlasti Markoja (01 58 30 571, vlasta.markoja@ozs.si). Vljudno vabljeni!

V. M.

Zlata nit 2016

Prijavite svoje dobre prakse!

Natečaj Zlata praksa

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

Delite svoje dobre izkušnje!

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

Razpisne kategorije izbora Zlata praksa 2016/17:

- preproste ideje ali projekti s prebojnim rezultatom,
- drzne, nove, drugačne, nore ideje ali pristopi,
- dvig zavzetosti zaposlenih,
- promocija in razvoj notranjega podjetništva in inovativnosti,
- povezovanje (integracija) organizacijskih enot podjetja ter aktivacija in mobilizacija organizacijske energije,
- prepoznaven razvoj organizacijske kulture,
- uspešen in učinkovit interni marketing,
- preobrazba v smeri digitalizacije, uresničevanje digitalne obljube,
- pristopi in iniciative za aktivacijo zaposlenih, aktivno staranje, nove vloge starejših zaposlenih.

Informacije in prijave (do 28. 2. 2017): www.dnevnik.si/zlatanit

častni pokrovitelj



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

zlati pokrovitelj



triglav

partnerji



Zavod Republike Slovenije
za zaposlovanje



Slovensko
društvo
za odnose
z javnostmi



better work, better life



Pokojninska družba A, d.d.
Partnerstvo v korist zavarovancev

Na ogledu strokovnih sejmov IPM, Christmasworld in Floradecora

Ogleda sejmov v organizaciji Sekcije cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS se je udeležilo kar lepo število članov sekcije.



Skoraj ni vrtnarja ali pa cvetličarja, ki ni vsaj enkrat obiskal sejma IPM v Essnu. Pravzaprav je to sejem, katerega ogled je priporočljiv vsaj na nekaj let. Za nekatere, predvsem za nekatere vrtnarje in dobavitelje, pa vsako leto, saj nekateri obisk sejma povežejo z naročili za prodajo v tekočem letu.

Sejem IPM je ponovno dokazal, da je vodilni svetovni sejem na področju hortikulture, saj so se na njem predstavili vsi pomembni ponudniki s področja strojev, orodja in opreme, gnojil, substratov, fitofarmaceutskih pripomočkov ... Gojitelji okrasnih rastlin so predstavili večino svoje ponudbe, prav tako pa je bilo ponujenega tudi veliko cvetličarsko-aranžerskega materiala, okrasnih posod in najrazličnejših dodatkov.

Dodatna vrednost sejma IPM pa so bile spremljajoče prireditve, kamor so zagotovo sodile tudi vsakodnevne cvetličarske prezentacije, posebni razstavniki prostori s predstavitvami najnovejših

trendov in predstavitev novih sort rezanega cvetja in okrasnih rastlin, ki so jih pripravili gojitelji.

Nekoliko drugačen je bil koncept sejma Floradecora v Frankfurtu, kjer so se s področja okrasnih rastlin predstavljali predvsem gojitelji okrasnih rastlin iz Nizozemske. Tu je bila bolj opazna realnost vrtnarske proizvodnje zadnjih let – ozko usmerjena, manj raznovrstna proizvodnja v ogromnih količinah z najmanjšimi možnimi stroški in prodaja velikih količin po čim nižji ceni. Ti gojitelji so usmerjeni predvsem na prodajna mesta, kjer je veliko potencialnih kupcev – to je v poslovalnice večjih trgovskih verig. Go-

jitelji s podobnim konceptom se združujejo v prodajne grozde, ko postajajo za množično prodajo še bolj zanimivi. In če je njihova ponudba EKO in vključuje še takšno embalažo, toliko boljše, saj je to trenuten trend.

Povsem druga zgodba je sejem Christmasworld v Frankfurtu, ki je že leta vodilni svetovni sejem s področja velikonočnih in božičnih dekoracij in drugega aranžerskega materiala, ki ga uporabljajo cvetličarji pri svojem delu. Obiskovalcem omogoča vpogled do novih idej, hkrati pa je to sejem, kjer se vsako leto predstavijo novi trendi. Več o obisku sejma najdete na www.florist.si.

BESEDILO IN SLIKE: MIRAN RADE



Na sejmu IPM je bilo na posebnem razstavnem prostoru predstavljenih kar nekaj novosti na področju rezanega cvetja in lončnic.



Sejem Christmasworld je zanimiv tudi za razstavljalce iz Slovenije – eden izmed njih je bil Škofjeločan Luka Zajc, s. p. – industrijsko oblikovanje.



Vsak dan so na sejmu IPM v živo potekale cvetličarske prezentacije, podprte s strokovnimi komentarji.



Sejem Floradecora – gojitelji okrasnih rastlin se usmerjajo v proizvodnjo za množično prodajo »take away« končnim kupcem v marketih. Če je ekološko, je še toliko bolj v trendu.



Predstavitve trendov za sezono 2017/18 na sejmu Christmasworld.

ŠMARJE PRI JELŠAH

Priznanja so dokaz vztrajnosti in marljivosti



Prejemniki jubilejnih priznanj OOO Šmarje za leto 2016.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Šmarje pri Jelšah je podelila 54 jubilejnih priznanj in tokrat prvič tudi tri priznanja za družinsko tradicijo.

Območna obrtno-podjetniška zbornica Šmarje pri Jelšah je v soboto v Aninem dvoru v Rogaški Slatini pripravila tradicionalno letno srečanje za svoje člane in poslovne partnerje zbornice. Na dogodku so podelili jubilejna priznanja za 10, 15, 20, 30 in 35 let opravljanja dejavnosti. Zlata priznanja so za 30 let prejeli Edo Jagodič, Vladimir Schmidt, Franc Stojnšek, Franc Trupaj, Marija Ulčnik, Edvard Zdolšek in Avtoservis Strašek, d. o. o., za 35 let pa prevoznik Alojz Godler.

Zbornica je ustanova, ki v naših prostorih deluje že desetletja, prav zato je še posebej ponosna na svoje člane, ki s pogumom in veščino nadaljujejo, kar so začeli njihovi starši. Zato so v OOO Šmarje pri Jelšah letos prvič podelili priznanja družinske tradicije v obrti. Za leto 2016 so jih prejeli Darko Stojnšek za nadaljevanje 45-letne družinske tradicije ter Aleksander Mrkša in Srečko Kunst za 50 let.

Kot je v nagovoru članom dejal predsednik zbornice Darko Stojnšek, so priznanja dokaz vztrajnosti, marljivosti in vpetosti v delo. Povedal je še, da je ponosen na delo zbornice v preteklem letu, saj je izvedla kar nekaj projektov, v katere so se aktivno vključili člani raz-



Prejemniki priznanja družinske tradicije v obrti.

ličnih sekcij: »V tem je namreč namen in pomen našega povezovanja. Delati skupaj, izmenjevati ideje, izkušnje, biti aktiven v okolju, v katerem delamo in od

koder prihajajo naši delavci, njihove družine, prijatelji.«

RADOJKA PETEK,
SLIKA: DAMJAN REGORŠEK

Izzivi članov so izzivi zbornice

Tudi v Območni obrtno-podjetniški zbornici Kranj so se spomnili svojih članov, ki so že 10, 20, 30 in tudi 50 let zapisani obrti in podjetništvu. Jubilantom je poleg vodstva zbornice in gostov čestital tudi kranjski župan Boštjan Trilar.

Med jubilanti so v Kranju izjemno ponosni na Lovra in Moniko Humer iz podjetja Humer, d. o. o. ter na svojega predsednika Ludvika Kavčiča, ustanovitelja podjetja Precisium, d. o. o., ki so praznovali že 50 let poslovanja. Pravzaprav pa nič manj niso ponosni tudi na prejemnike priznanj za 30 let poslovanja, ki so jih prejeli Anton Čadež (Mesarstvo Čadež), Drago Debeljak (Dedra sport) in Darinka Cekić Ovičaj (Frizerski salon Donna), ter prejemnike priznanj za 20 in 10 let dela v obrti in podjetništvu.

»Veseli smo, da so člani spoznali pomen stanovskega povezovanja in da smo skupaj z njimi lahko aktivni oblikovalci sprememb in novosti na različnih področjih, od zakonodaje, šolskega sistema do promocije podjetništva in povezovanja v širšem prostoru,« je med drugim dejal predsednik OOO Kranj Ludvik Kavčič, ki je uvodoma pozdravil zbrane in se jim zahvalil za izkazano podporo. Poudaril je, da se zbornica tako kot obrtniki in podjetniki ob spremembah, ki se zadnja leta dogajajo na trgu, sooča s številnimi izzivi in ob tem povabil člane, naj sooblikujejo zbornične aktivnosti ter uporabljajo njene storitve in pomoč.

Direktorica OOO Kranj Daniela Žagar je njegove besede še podkrepila: »Zbornica se pridružuje obrtnikom in podjetnikom. Naša vizija je prilagojena potrebam obrtnikov in podjetnikov. Tukaj smo zato, da odpiramo vrata v svet. Vse več je namreč takšnih, ki jim pomagamo tudi na tej poti.«

Prejemnikom jubilejnih priznanj je čestital tudi župan Mestne občine Kranj Boštjan Trilar, ki ni skrival navdušenja nad uspehi domačih obrtnikov in podjetnikov: »Izjemno je podjetje oziroma obrt v tako spreminjajočih se okoliščinah in številnih problemih voditi 10, 20, 30 ali celo 50 let. Ves čas je treba razvijati



Prejemniki jubilejnih priznanj OOO Kranj.



Kranjski župan Boštjan Trilar ni skrival navdušenja nad uspehi domačih obrtnikov in podjetnikov.

nove ideje, zagotavljati sredstva, skrbeti za zaposlene, družino.« Povedal je še, da bo občina obrtnikom in podjetnikom še naprej pomagala, kjer lahko. Pripravljala bo primerne prostorske akte, ki so ključni za investicije, olajševala administracijo, nudila nasvete in pomagala pri mreženju in navezavi stikov. »Moja vrata so vedno odprta. Če želite investirati, pripe-

ljati nova delovna mesta v Kranj, ste še posebej dobrodošli,« je še dodal Trilar in izrazil optimizem glede razmer v gospodarstvu, saj je bilo lani, kot je povedal, v Kranju in okolici 800 novih zaposlitev v gospodarstvu, izdanih pa je bilo 45 % več gradbenih dovoljenj kot leto prej.

EVA MIHELIČ

Obrtniki in podjetniki so praznovali

Konec minulega leta so se zbrali člani in upokojeni člani Območne obrtno-podjetniške zbornice Cerknica. Srečanje je tradicionalno, saj poteka neprekinjeno, vsako leto, vedno z dobrim odzivom članov že dolgo vrsto let. Zbrane je nagovorila predsednica zbornice Marija Branisel, ki je poudarila pomen združevanja ter se članom zahvalila za članstvo, pripadnost in lojalnost zbornici. Na prireditvi so bila podeljena jubilejna priznanja, ki jih je prejelo rekordno število obrtnikov in podjetnikov.



Največ je obrtnikov oziroma podjetnikov, ki so dejavnost začeli opravljati v devetdesetih letih prejšnjega stoletja, saj se je takrat z osamosvojitvijo in spre-

membo družbenega in gospodarskega sistema sprostil podjetniški potencial posameznika in tako pripomogel k razmahu podjetništva.

Prejemniki priznanj s podeljevalcema, predsednico OOO Cerknica Marijo Branisel in predsednikom skupščine OOO Cerknica Janezom Puntarjem.

JUBILEJNA PRIZNANJA OOO CERKNICA SO PREJELI:

- **za 10 let:** Damjan Zalar, s. p., Marjan Muhič, s. p., Rajko Hiti, s. p., Miroslav Turšič, s. p., Matej Zakrajšek, s. p., Marjan Klančar, s. p.,
- **za 20 let:** Actacart Bajt, izdelava izsekovalnih orodij, d. o. o., Peter Godeša, s. p., Berta Janež, s. p., Danijel Klepac, s. p., Čedo Mihajlovski, s. p., Peter Ule, s. p., Brigita Zgonc, s. p., Roman Žagar, s. p., Grifon, d. o. o., Leon Hribar, s. p.,
- **za 25 let:** Jeklar, d. o. o., Dušan Bizjak, s. p., Elca, d. o. o., Boštjan Lončar, s. p., Avtoprevoznništvo Janez Petrič, d. o. o., Lojze Škulj, s. p., Maksimiljan Umek, s. p., Link Strojegradnja inženiring, d. o. o., Ludvik Zakrajšek, s. p.,
- **za 30 let:** Jože Žnidaršič, s. p., Janez Kočevar, s. p.,
- **za 45 let:** Anton Šepec, s. p.

Jubilante je na srečanju želela nagovoriti »domača« poslanka Iva Dimic, vendar je bila zaradi aktualnega parlamentarnega dogajanja zadržana, ne glede na to pa je jubilentom čestitala in se jim zahvalila, da so kljub neprijaznemu okolju in ukrepom vztrajali na samostojni poti ter so trden in jasen zgled za vse, ki se za samostojno pot še odločajo. Poslanka nas je obiskala na zbornici in obljubila, da bo jubilate vse osebno obiskala, vsem obrtnicam, obrtnikom, podjetnicam in podjetnikom pa je zaželela veliko zdravja, sreče in uspehov tako v

zasebnem v zasebnem kot tudi poslovnem življenju.

Da je potrebno obrtništvu in podjetništvu v Sloveniji nameniti posebno skrb in spremeniti odnos, se poslanka Iva Dimic in Nova Slovenija dobro zavedata. Poudarja, da je sodelovanje z Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije zelo močno in prepleteno. Na to je, kot pravi, ponosna, saj meni, da le skupaj lahko delamo prave stvari in izboljšujemo poslovno okolje.

V dogovoru in sodelovanju z OZS je Nova Slovenija v preteklem letu vložila kar nekaj sprememb pomembnih zakonov. Naj samo spomnimo: Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ-N), ki govori o regresnih zahtevkih, kjer se izključuje odgovornost delodajalca v primeru njegove lažje malomarnosti. Druga rešitev je zakonska omejitev višine zneska odškodnine navzgor, in sicer na 20-kratnik najnižje pokojninske osnove, kar ocenjujemo kot sorazmerno višino.

Zakon ni dobil podpore, tako da bodo skupna prizadevanja v prihodnjih mesecih še toliko večja, da se to področje končno uredi.

Omeniti velja tudi Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (ZPIZ-2C), ki bi omogočal dvojni status na primerljiv način z drugimi državami Evropske unije, predstavljenimi v prikazu ureditve v drugih pravnih sistemih. V NSi zagovarjajo stališče, da ima vsak zavarovanec možnost nadaljevati svojo dejavnost (s. p.) ali jo ustanoviti in ob



Poslanka Državnega zbora RS Iva Dimic je čestitala cerkniškim obrtnikom in podjetnikom in se jim zahvalila, da so kljub neprijaznemu okolju in ukrepom vztrajali na samostojni poti ter so trden in jasen zgled za vse, ki se za samostojno pot še odločajo. Ker se podelitve priznanj ni uspela udeležiti, je obljubila, da bo jubilate osebno obiskala.

tem prejemati polno starostno pokojnino, do katere je upravičen iz naslova vplačanih prispevkov iz naslova delovne dobe.

Pa tudi Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o dohodnini (ZDoh-2R) lahko omenimo, ki predlaga povečanje splošne dohodninske olajšave na 7000 evrov in ukinitve dveh kategorij dodatnih splošnih olajšav za zavezanca z nižjimi dohodki, ki omogoča pojavnost

absurdne dvojne obdavčitve delavcev migrantov.

Poslanka se je za dobro sodelovanje v preteklem obdobju zahvalila tudi predstavnikom Območne obrtno-podjetniške zbornice Cerknica, kjer želimo in upamo, da bomo s kupnimi močmi tudi v prihodnje strli za podjetnike kakšen pretrd »zakonodajni oreh«.

SILVA ŠIVEC

Poslovna kartica z resničnimi prihranki za obrt ali podjetje



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

Modra številka: **080 12 42**



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

GORNJA RADGONA

Potrdili so pripadnost zbornici

Območna obrtno-podjetniška zbornica Gornja Radgona je z dnevom odprtih vrat privabila veliko aktivnih in upokojenih obrtnikov in podjetnikov, gostov in občanov.



Predsednik OOO Gornja Radgona Vlado Rojko in sekretarka Majda Horvat sta se razveselila obiska upokojenega krojača Franca Pintariča.

Že na prednovoletnem srečanju konec leta 2015 so se radgonski obrtniki in podjetniki, člani Območne obrtno-podjetniške zbornice Gornja Radgona dogovorili, da se bodo spet srečali ob izteku koledarskega oziroma poslovnega leta. Tako je bilo tudi ob izteku leta 2016, ko je na sedežu OOO Gornja Radgona potekal dan odprtih vrat. V dveh dneh se je na zbornici oglasilo veliko članov, ki

so izrabili priložnost in izrazili svoje želje in predloge za delo zbornice v prihodnje, ter upokojenih obrtnikov, ki so obujali spomine na preživeta leta v okviru zbornice. Seveda ni manjkalo niti poslovnih prijateljev in gostov. Vodstvo zbornice, na čelu s predsednikom Vladom Rojkom in sekretarko Majdo Horvat, so lepo sprejeli vsakega obiskovalca, z njim poklepetali o aktualnih dogajanjih, izmenjali

izkušnje in želje, si zaželeli srečo, zdravje ter poslovne in življenjske uspehe. Vsak obiskovalec je prejel tudi koledar, na katerem so predstavljeni uspešni obrtniki in podjetniki.

Med drugimi gosti so sedež OOO Gornja Radgona obiskali tudi župani občin Apače, Radenci in Sveti Jurij ob Ščavnici, Franc Pižmoht, Janez Rihtarič in Miroslav Petrovič ter podžupan radgonske občine Robert Žinkovič, ki so obljubili podporo obrtnikom in podjetnikom tudi v prihodnje. Pridružila sta se jim tudi načelnik Upravne enote Gornja Radgona Marjan Potisk, direktor pomurske enote Zavarovalnice Triglav Sandi Štefan Flisar in mnogi drugi. Zgodba zase je vsekakor posebni gost, najstarejši živeči (upokojeni krojač) obrtnik, Franc Pintarič, ki se je na zbornico, pripeljal kar s kolesom, čeprav je že proslavil 90 let življenja.

Sicer pa, kot ocenjujejo na OOO Gornja Radgona, tako množičen obisk, tako aktualnih članov zbornice kot tudi upokojenih obrtnikov, samo potrjuje njihovo zvestobo in pripadnost. In zato bodo tudi v prihodnje pripravljali podobna srečanja in druženja, ki se vrstijo skozi vse leto, in ne le dan odprtih vrat, ki je samo vsakoletni vrhunec ob izteku koledarskega leta.

OSTE BAKAL

PRIJAVNICA:

C832

Da, želim skupno kartico Mozaik podjetnih Diners Club.

Ime in priimek:

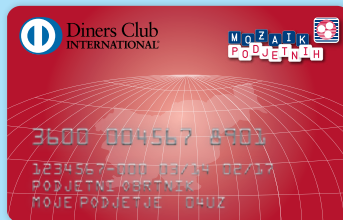
Elektronski naslov:

Tel., GSM:

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

Podpis prosilca:

X



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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

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

Zbrali so se žagarji z vse Notranjske

Žagarji notranjske regije – iz OOO Idrija, OOO Logatec in OOO Vrhnika – so se sredi januarja v polnem številu zbrali na sestanku na logaški območni obrtno-podjetniški zbornici. Tema srečanja so bili aktualni problemi v panogi.



Žagarji so v Logatcu govorili o aktualnih težavah v panogi.

Zbrani žagarji so izrazili enotno stališče, da od države oziroma njene družbe Slovenski državni gozdovi (SiDG) pričakujejo, da so pogodbe za dobavo lesa iz državnih gozdov zavezujoče tudi za SiDG, sukcesivno dobavo hlodovine, vsakoletne vnovične pogodbe pa naj zamenjajo aneksi, kar bi administrativno razbremenilo obrtnike. Poudarili so še, da je po njihovem mnenju samoumevno, da bi les za svojo dejavnost pridobivali iz gozdov v domači regiji, ne pa, da mora notranjski žagar les voziti z Bleda.

Sestanek sta vodila član odbora žagarjev **Simon Rupnik** in sekretarka sekcije lesnih strok **Iris Ksenija Brkovič**. Udeležil pa se ga je tudi **Marijan Sadek**, podpredsednik sekcije in predsednik odbora žagarjev.

DEJAN ŠRAML

NOV PRIPOČNIK:

AVTORSKO IN OSEBNOSTNO PRAVO V FOTOGRAFIJI

Sekcija fotografov pri OZS je izdala pravi priročnik za fotografe. V njem bodo poklicni ali ljubiteljski fotografi našli odgovore na pravna vprašanja, s katerimi se srečujejo pri svojem delu, na primer:

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

Avtorici priročnika sta **doc. dr. Špelca Mežnar**, ustavna sodnica in strokovnjakinja za avtorsko in civilno pravo, ter **Hana Hvala**, pripravnica v Odvetniški pisarni Vrtačnik, d.o.o., kjer se ukvarja tudi z avtorskim pravom.

Izpolnjeno naročilnico skupaj s potrdilom o plačilu pošljite na e-naslov: **adrijana.poljansek@ozs.si**.

Cena priročnika za člane OZS

39,00 €

(DDV je vključen)

NAROČILNICA:

Nepreklicno naročamo: _____ izvod-ov priročnika

Avtorsko in osebnostno pravo v fotografiji

Naziv in polni naslov naročnika:

Telefon: _____, E-naslov: _____

Zavezanec za DDV (obvezno obkrožite): DA NE

Dav. številka (obvezno): SI _____

št. kartice Mozaik podjetnih (obvezno): _____

Izjavljamo, da smo skupni znesek **ob naročilu plačali** na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (za fotografski priročnik), **št. tr. r. 02013-0253606416**, NLB d.d., Ljubljana, **sklic: 00 200004**.

Kraj in datum: _____

Žig in podpis: _____



Karierni sejem – sejem poklicev in izobraževanja

Mestna občina Maribor je v sodelovanju z OOO Maribor, Štatersko gospodarsko zbornico, Univerzo v Mariboru in Zavodom RS za zaposlovanje, Območno enoto Maribor, 27. januarja v dvorani Tabor v Mariboru organizirala prvi Karierni sejem, sejem poklicev in izobraževanja. Okrog 3000 osnovnošolcem in dijakom se je na stojnicah predstavilo več kot 51 podjetij in šol. Predstavljene so jim bile možnosti izbire nadaljnjega izobraževanja, karierne poti in poklici prihodnosti.

Kam po končanem šolanju po osnovni ali srednji šoli, še zlasti v času, ko Maribor postaja z novimi zaposlitvenimi možnostmi zanimiv za tuje vlagatelje? Odgovor na to vprašanje je mladim pomagal iskati Karierni sejem, sejem poklicev in izobraževanja, ki je na enem mestu ponudil pregled izobraževalnih programov, ki jih v Mariboru, Rušah in Slovenski Bistrici nudijo srednje šole ter Univerza v Mariboru. Na sejmu so se jim pridružila še podjetja, ki vidijo v mladih zaposlitveni potencial, in mariborska enota Zavoda RS za zaposlovanje.

Mladi obiskovalci, njihovi starši ter šolski svetovalci so imeli tako prvič možnost v Mariboru na enem mestu dobiti vse informacije o posameznih izobraževalnih programih na srednjih splošnih in strokovnih šolah v Mariboru, s poudarkom na tehniških poklicih, ki jih gospodarstvo v podravski regiji najbolj potrebuje. Mladi so v živo spoznali posamezne poklice, se morda otresli predsodkov, ki se držijo nekaterih poklicev, se seznanili s potencialnimi delodajalci iz gospodarstva, z možnostmi opravljanja prakse, prve zaposlitve in štipendiranja. Dijaki srednjih šol pa so lahko spoznali posamezne študijske programe fakultet Univerze v Mariboru, ki je sodelovala na sejmu.

Župan Mestne občine Maribor **Andrej Fištravec** je ob odprtju sejma pouda-

ril, da naša prihodnost temelji na naših otrocih, ti pa za svojo usmeritev v zanje pravo šolo potrebujejo dobre informacije in napotke. Le tako se bodo lahko odločili za šolo, ki bo dala priložnost njihovim talentom in sposobnostim, da se razvijejo, in da bodo svojo karierno pot z veseljem in uspešno opravljali skozi življenje. »Spodbujanje gospodarskega razvoja v Mariboru se navezuje tudi na kakovostno usposobljen in motiviran kader. Dobra in uspešna podjetja v regiji temeljijo na kakovostnem kadru, ki ga bomo v naši regiji ustvarjali in ohranjali tudi s takšnimi sejmi. V mestu se oblikuje nov razvojni potencial. In sestavni del tega so mladi, ki iščejo svojo poklicno pot, na nas pa je, da jim pri tem pomagamo,« je še dejal. Na srce pa je mladim položil še misel, da živimo od svojega dela in da je vsako delo častno.

Sejma se je udeležila tudi **Andreja Barle Lakota**, državna sekretarka z Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport RS. Da je organizacija takšnih dogodkov zelo pomembna in da so informacije iz prve roke najboljše in največ vredne, zato so sejmi dobra priložnost za delodajalce in bodoče delavce, je komentiral tudi **Aleš Cantarutti**, sekretar na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. **Aleš Pulko**, predsednik OOO Maribor, pa je izpostavil, da je vloga

organizatorjev kariernih sejmov uspešno opravljena, ko se najdeja najboljši delodajalec in najbolj ustrezen kandidat za to delovno mesto.

Sejem je bil zasnovan v kombinaciji predstavitve posamezne srednje šole skupaj s podjetjem, ki zaposluje kader tega izobraženega profila. Mladi so na enem mestu dobili odgovor in informacije o posameznih poklicih, izobraževalnih programih, videli v živo delo, ki ga opravljajo v določenih poklicih, spoznali možnosti štipendiranja in svoje potencialne delodajalce.

Karierni sejem – sejem poklicev in izobraževanja naj bi v Mariboru postal stalna prireditve, pomembna za mlade, šole, zbornico in za gospodarstvo. Organizatorji prireditve so s sejmom poklicev in izobraževanja predvsem želeli prispevati k večji motivaciji mladih pri izbiri za tehnične poklice, ki jih gospodarstvo nujno potrebuje in ki omogočajo hitrejšo zaposlitev in lažji prehod na trg delovne sile. V prihodnjih letih si bodo organizatorji prizadevali, da se bo karierni sejem nadgradil z namenom načrtovanja nadaljnjega izobraževanja ter poklicne in karierne poti za vse osnovnošolce in dijake v regiji.

BREDA MALENŠEK



Pred stojnico Srednje šole za gostinstvo in turizem Maribor je bilo ves čas veliko mladih, ki jih zanimajo gostinski poklici.



Predstavili so se tudi obrtniki, potencialni delodajalci iz Sekcije gradbincev pri OOO Maribor.



Stojnica Srednje gradbene šole.



Veliko mladih je zanimala tudi predstavitev poklicev Lesarske šole Maribor.



Tudi dekleta zanimajo poklici s področja energetike.



Dijaki SERŠ s svojim »peciklom«.



Sejem si je v spremstvu Aleša Pulka, predsednika OOO Maribor, ogledal tudi župan Mestne občine Maribor Andrej Fištravec.



Med dekleti je bilo veliko zanimanja za poklic kozmetičarke.



Karierni sejem je obiskalo več kot 3000 osnovnošolcev in dijakov.

STROKOVNA SEJMA IFAM IN INTRONIKA 2017

Sejem izkušenj, modernih tehnologij in prenosa znanj

Obrtniki in podjetniki, predvsem tisti, ki so se že pred leti soočili z visoko tehnologijo in danes pretežno izvažajo, so neprecenljiva zakladnica informacij in konceptov dela vsem tistim, ki se na pot četrte industrijske revolucije šele podajajo. Nikoli ni prepozno, globalni trg je še vedno neizmeren, še posebej za visoko specializirane izdelke, ki so nam k sreči kar domači. Strokovna sejma sta sledila najnovejšim trendom tovrstnega strokovnega povezovanja in uspešno odigrala vlogo velikega poslovnega srečanja ali B2B dogodka. Ob bok najboljšim sta se suvereno postavila tudi Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS in njen Odbor za znanost in tehnologijo, ki je na sejmu predstavil svoje aktualne projekte.

Sejma IFAM in Intronika sta letos januarja potekala že 13. leto, vendar nesrečna številka ni povzročila težav, pač pa prav nasprotno, saj se je sejem končal s presežki in v superlativih. Dolgoletne rdeče niti organizatorji niso prekinjali, tako je sejem IFAM združil najboljše predstavnike in industrijske rešitve s področij avtomatizacije, mehatronike, robotike ter merilne tehnike, senzorike, vision sistemov, medtem ko je Intronika predstavila ponudbo izdelkov in rešitev s področij profesionalne in industrijske elektronike, komponent, močnostne elektronike ter specialnih orodij. Razstavljavci so se na sejmu dobro in odgovorno pripravili in najavili večje število bolj kompleksnih izdelkov in vrhunskih industrijskih rešitev, kar je zelo dober obet za domačo industrijo, ki si prizadeva ustvarjati s kar najvišjo dodano vrednostjo.





Sejma IFAM in Intronika ter razstavljeni prostor Sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS in Odbora za znanost in tehnologijo OZS je obiskal tudi predsednik OZS Branko Meh, ki je bil nad videnim navdušen. Na sliki v družbi stanovskega kolega Jožka Rozine in organizatorja sejma Tonija Laznika.

Neverjetnih 111 razstavljalcev iz 15 držav je prvič uspelo zapolniti prav vse razpoložljive razstavne površine velike dvorane L celjskega sejmišča. Največ jih je bilo iz Slovenije, sledili pa so nam Avstrijci, Nemci, Madžari, Italijani in Srbi. Organizatorjem je uspelo v letošnjem letu pridobiti deset novih razstavljalcev, osem domačih in dva tuja. »To nam je uspelo z načrtom, da razstavljalce prepričamo v predstavitev novosti s področij, s katerimi se strokovni obiskovalci srečujejo v praksi. To, da razstavljalci s pomočjo novih tehnologij in rešitev znajo rešiti izzive obiskovalcev, je ob mo-

OZS TOKRAT PREDVSEM USMERJENA V MLADE

Sejemska predstavitev naše Sekcije elektronikov in mehatronikov ter Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS je bila letos na sejmiščih IFAM in Intronika usmerjena predvsem v sodelovanje in prenos znanj z mladimi. Vodil jo je Joško Rozina, predsednik Sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS, ki je v času sejma na našem razstavnem prostoru sprejel številne delegacije predstavnikov srednjih in drugih šol, povezanih organizacij in centrov znanj ter obrtno-podjetniškega zborničnega sistema in industrije.

Mladi so se tako lahko pohvalili s svojo inovativnostjo in uspehi na področjih izobraževanja iz elektronike in mehatronike, s svojimi projektnimi nalogami in praktičnimi izdelki ter dosežki na številnih tekmovanjih, ki na področjih elektronike in mehatronike potekajo v okviru šol tako v domačem okolju kot tudi širše v mednarodnem prostoru.

Na razstavnem prostoru so se uspešno predstavili dijaki, ki so sodelovali na tekmovanju Tehnogeniji 2016 v sodelovanju podjetja GEN energija in Šolskega centra Krško-Sevnica. Predstavljeni sta bili računalniška simulacija hlajenja s tlačno posodo v Jedrski elektrarni Krško in računalniška simulacija delovanja hidro elektrarne na spodnji Savi.

Veliko zanimanja na sejmu so dijaki poželi tudi s predstavitvijo projektne naloge Izdelava solarnega vozila, s katero so pod vodstvom mentorjev Šolskega centra Krško-Sevnica nadvse uspešno sodelovali na tekmovanju v sosednji Hrvaški in osvojili odlično prvo mesto ter prehodni pokal za leto 2016. Dijaki so zelo ponosni na svoj izdelek in dosežen rezultat, zato so v času sejma številnim obiskovalcem brez premora in z velikim navdušenjem prikazovali zasnovo, konstrukcijo in delovanje svojega zmagovitega vozila ter vsem zainteresiranim podajali informacije o svojem izdelku. Predstavili so tudi načrte za prihodnost in izboljšave svojega vozila, saj se bodo z novo različico vozila ponovno udeležili tudi letošnje ponovitve tekmovanja na Hrvaškem ter seveda skušali ohraniti prehodni pokal v svojih rokah še vsaj eno leto.

Na našem razstavnem prostoru so se predstavili tudi naši člani ter partnerske organizacije in podjetja. Tako smo lahko videli predstavitev podjetja DRM, Robert Derman, d. o. o. z lastnim izdelkom 3D-tiskalnikom in proizvodnjo filamentov za 3D-tiskalnike, podjetja Gorenje POINT iz Velenja s projektom računalniške opreme za industrijsko okolje in podjetja Fibernet storitve, d. o. o. iz Ljubljane s programom industrijske elektronike. Med centri znanj so sodelovali Institut »Jožef Stefan« z Odsekom za trde prevleke, Srednja tehnična in poklicna šola Trbovlje, Srednja elektro šola in tehniška gimnazija Novo mesto, Srednja šola tehniških strok Šiška, Ljubljana, Šolski center Ptuj in že omenjeni Šolski center Krško-Sevnica.





žnosti predavitve in pogovora s strokovnjakom tisto, kar obiskovalci sejmov najbolj cenijo,« je med drugim povedal Toni Laznik, direktor družbe ICM, ki že vsa leta uspešno organizira sejma.

Sejmski program so zaznamovala številna predavanja in predavitve praktičnih primerov s področij elektronike in robotike ter njune uporabnosti v vsakdanjem življenju. Težko je izpostaviti posamezne vsebine, teh je bilo resnično veliko, saj je nabor sejmskih tem izredno pester. Na sejmi si je bilo možno ogledati tako avtomatsko načrtovanje športnih jedilnikov kot tudi najnovejše rešitve dinamičnih hranilnikov energije v

električnih vozilih. Izredno dobro je bilo na primer obiskano predavanje o rešitvah meritev v industrijskih aplikacijah, kar je dokaz, da je znanje in izobraževanje v obliki predstavljenih rešitev iz prakse v povezavi z institucijami prav tisto, kar strokovnjaki v naših podjetjih iščejo in znajo tudi ceniti. Obisk obeh sejmov je zato izredno zanimiv za vse, ki so jim blizu strokovna področja avtomatizacije, robotike in elektronike, v veliko pomoč pa je lahko tudi vodstvenim kadrom in odločevalcem v podjetjih, saj predstavljene rešitve širijo obzorja poslovne rabe industrijskih rešitev. V marsikaterem podjetju se še vedno ne zavedajo

vseh možnosti in prednosti, ki jih danes nudita avtomatizacija in robotizacija. V prihodnje ju ne bomo spremljali le v industriji, saj vse hitreje postajata tudi del našega poslovnega in zasebnega življenja. Obisk specializiranih sejmov, na katerih poslovni obiskovalci dobijo odlične ideje, kako nove tehnologije in rešitve spremeniti v nove poslovne priložnosti, je zato še kako priporočljiv tudi za vse, ki se ukvarjajo z razvojem poslovanja.

Brez prisotnosti rešitev, skladnih s konceptom Industrije 4.0 ter pametnimi tovarnami, seveda ni sodobne sejmske prireditve, povezane z industrijo. Številna domača podjetja, predvsem tista, ki sodijo med tako imenovane intenzivne izvoznike, so se z rešitvami Industrije 4.0 začela ukvarjati že pred več leti, danes pa lahko z drugimi delijo primere najboljših praks. Na sejmu IFAM so si obiskovalci lahko ogledali več rešitev, kako je mogoče z novimi orodji in rešitvami v industriji znatno izboljšati kakovost izdelkov ter produktivnost zaposlenih. Industrijo 4.0 so s svojimi prikazi ter rešitvami razstavljalci dopolnili še z močnimi trendi, kot so strojno učenje, umetna inteligenca, internet stvari in mnogimi drugimi.

Strokovna sejma IFAM & Intronika sta letos zabeležila skoraj 2500 strokovnih obiskovalcev, največ jih je bilo iz Slovenije, sledili pa so jim strokovnjaki iz Hrvaške, Srbije, Avstrije, Nemčije, Italije, Madžarske, Bosne in Hercegovine ter Poljske.

ANTON ŠIJANEC



Letos brez predstavitve obrtnih poklicev

Predsednik uprave Pomurskega sejma Janez Erjavec je predstavil za-snovo letošnjih dogajanj na sejmišču v

krajsani z neposrednim spoznavanjem obrtnih poklicev, ki so jih na sejmu predstavljali obrtniki in podjetniki, čla-

ni pomurskih OOO. Zbornice pomurske regije s svojimi člani bodo sicer imele možnost sodelovanja na kmetijsko-živilskem sejmu AGRA (26.–31. 8.), kjer bo razvidna njihova dejavnost in bi utegnili pritegniti tudi kakšnega osnovnošolca, a dejstvo je, da informativni dnevi potekajo spomladi, kar se je vsa pretekla leta idealno poklopilo s predstavitvijo obrtnih poklicev na gradbenem sejmu v Gornji Radgoni.

N. Š.



Predsednik uprave Pomurskega sejma Janez Erjavec.

Gornji Radgoni. Najpomembnejša novost je izostanek tradicionalnega spomladanskega sejma, ki se je vrsto let običajno zvrstil kot prvi v letu (zadnje dni marca – prve dni aprila), zajemal pa je področja gradbeništva, energije, komunale in obrti – nekoč znan tudi pod imenom MEGRA. Vodstvo Pomurskega sejma se je namreč odločilo, da bo sejem dobil bilateralno obliko, torej ga bodo pripravili na vsaki dve leti.

Po besedah vodstva je zagotovitev zadostnega števila gradbenih podjetij na sejmu, sodelovanje gradbenih šolskih centrov, praktični prikaz nekaterih del ter predstavitev obrtnih poklicev za izvajalca projekta prevelik zalogaj. Učenci višjih razredov osnovnih šol iz Prekmurja in Prlekije bodo letos pri-



SLOVENSKI
REGIONALNO
RAZVOJNI
SKLAD

Škrabčev trg 9a
1310 Ribnica

obvešča

o dveh novih javnih razpisih za podjetnike

Javni razpis

za ugodna posojila začetnim podjetniškim projektom in projektom

na problematskih območjih v Republiki Sloveniji

(Ur. l. RS, št. 5/17)

Razpisana so ugodna posojila, namenjena financiranju **začetnih podjetniških projektov na problematskih območjih po fiksni obrestni meri 0,01% in s POENOSTAVLJENIM ZAVAROVANJEM** (menice, izvršnica, zastava predmeta investicije, poročilo).

Roki za oddajo vlog: praviloma vsakega 1. v mesecu, prvi rok 6.3.2017, zadnji pa 1.9.2017.

Javni razpis

za ugodna posojila podjetniškim projektom in projektom

na področju obdelave in predelave lesa v letu 2017.

(Ur. l. RS, št. 5/17)

Razpisana so posojila, namenjena financiranju **začetnih podjetniških projektov na območju celotne Slovenije**, s posebnim sklopom za projekte obdelave in predelave lesa po **ugodnih posojilnih pogojih in z dolgo ročnostjo**.

Roki za oddajo vlog so: 6. 3. 2017, 27. 4. 2017, 11. 6. 2017, 31. 8. 2017.

► Več o razpisih Slovenskega regionalno razvojnega sklada

najdete na spletni strani

<http://www.regionalnisklad.si/podjetnistvo>,

na tel. št. (01) 836-19-53 ali

na e-naslovu info@regionalnisklad.si

SPODBUJAMO ZDRAVO RAST

februar 2017 | obrtnik podjetnik 71

FLORA, POROKA, ALTERMED IN DNEVI ČEBELARSTVA API SLOVENIJA

Pomladne novice treh celjskih spomladanskih sejmov za dobro letino

Za dobro in uspešno letino si v svojih koledarjih označite 10.-12. marec 2017, ko vas vabimo na tri tradicionalne spomladanske sejme Flora, Poroka in Altermed. Na sejmi boste našli vse za urejen vrt in dom, najboljše nasvete za zdravo in aktivno življenje, pa tudi celovito ponudbo za popoln poročni dan. Čez vikend se bodo v Celju zbrali tudi čebelarji na ApiSlovenija, ki letos praznuje 40. obletnico.

Vsa predavanja in trije oz. štirje sejmi čez vikend za ceno ene vstopnice

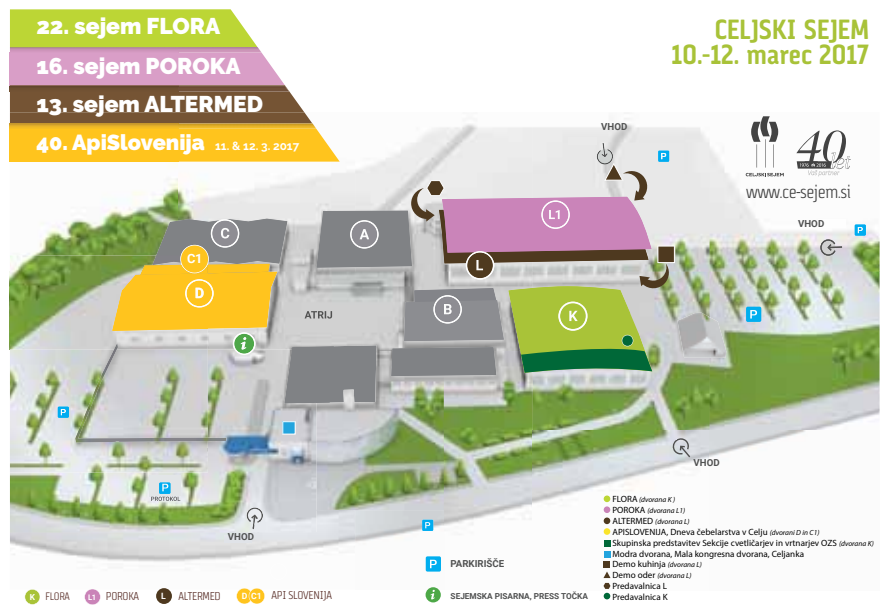
Sejemski trojček in ApiSlovenija čez vikend bo mogoče vse tri dni obiskati med 9. in 18. uro. Z nakupom dnevne vstopnice imajo obiskovalci prost vstop na vse prireditve, ki ta dan potekajo na sejmišču. Z eno vstopnico pa lahko v petek obišejo tri sejme, čez vikend pa še mednarodno prodajno razstavo ApiSlovenija.

Za tiste obiskovalce, ki bodo zaradi zanimivega dogajanja sejmišče obiskali več dni zapored, v Celju ohranjajo 2- (10 evrov) in 3-dnevne vstopnice (15 evrov), ki so jih prvič uvedli v letu 2016. Cena vstopnice za odrasle je sicer 6,5 evrov, upokojenci, učenci, dijaki in študenti pa bodo za vstopnico odšteli 5 evrov. V Celjskem sejmu obiskovalce vabijo, da si pred obiskom natančen program dnevnega dogajanja na sejmišču ogledajo na spletni strani www.ce-sejem.si.

22. sejem FLORA bo letos v sejmski dvorani K, kjer bo tudi skupinska predstavitev članov Sekcije cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS, dolgoletnega pomemb-

nega partnerja sejma Flora. Razstavljalci na Flori napovedujejo ugodne nakupe najboljših semen, sadik in zelišč, sadnega in okrasnega drevja, izbirati bo mogoče med trajnicami in enoletnicami, eko sadikami zelenjave in eko dišavnicami.

Bogato razstavno ponudbo, ki prinaša tudi opremo za vrtnarjenje in vrtno mehanizacijo, ponudbo loncev, korit in okrasnega posodja, zemlje, substratov, mineralnih in organskih gnojil ter sredstev za varstvo rastlin, bodo dopolnjeva-



le še aktualne delavnice, predavanja in svetovanja za strokovno javnost in ljubitelje. Med drugim se bodo obiskovalci lahko podučili o negi orhidej (Tomažev evangelijsko gojenja in nege orhidej, Tomaž Jevšnik dipl. inž. agr., Ocean Orchids d.o.o.). Predavanja pripravljajo strokovnjaki Kluba Gaia, znana televizijska vrtnarka Metka T. Gomboc ter strokovnjaki podjetja Micronatura d.o.o. (zdrava tla za zdrave rastline; učinkoviti mikroorganizmi kot talni »probiotiki« ter Kompostiranje s fermentacijo? Učinkoviti Mikroorganizmi kot mikroben dodatek).

Prava paša za oči pa bodo zagotovo tudi predstavitve cvetličarskih trendov - demonstracije izdelave šopkov in aranžmajev v izvedbi vrhunskih slovenskih cvetličarjev ter razstave tekmovalnih izdelkov mladih cvetličarjev in vrtnarjev, ki se bodo na tradicionalnih tekmovanjih pomerili prvi sejmski dan. Tema tekmovanja mladih vrtnarjev je Kreativnost brez meja – moj sanjski vrt. Tekmovanje mladih cvetličarjev pa bo hkrati štel tudi za izbor slovenskega predstavnika za Euroskills 2018. Mladi cvetličarji bodo



morali izdelati tri izdelke, in sicer izdelati cvetlično kreacijo – fantazijo na temo Visoko, višje, najvišje. Drugi izdelek je Presenečenje, tretji pa v rokah vezani šopek na temo Najlepši šopek.

16. sejem POROKA v sejmski dvorani L1 prinaša top poročne trende, vrhunske kreacije na modni pisti, sejemske ugodnosti ter ideje in nasvete za popolni poročni dan. Na sejmu bo že sedmo leto

POMLADNE NOVICE

Celjski sejem, 10.-12. marec 2017

Za dobro in uspešno letino

ZELENA za urejen vrt in dom
22. sejem FLORA

ROZNATA za popolno srečo
16. sejem POROKA

Barva ZEMLJE za zdravje
13. sejem ALTERMED

40. ApiSlovenija
11. in 12. marec 2017

www.ce-sejem.si



zapored velika promocijska razstava poročnih šopkov, s katero želita Celjski sejem in Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS promovirati slovenske cvetličarne in njihovo kreativnost. Paša za oči pa bosta zagotovo tudi vrhunski modni reviji poročnih oblek (v soboto in nedeljo).

Vsi, ki skrbijo za svoje zdravje, in se želijo seznaniti z novimi zdravilnimi tehnikami, zdravim kuhanjem in super hrano za svoje dobro počutje in vitalnost, pa ne bodo zamudili **13. sejma Altermed**, ki bo letos v večji sejmski dvorani L. Sejem znova prinaša več kot 100 predavanj in predstavitev najboljših mojstrov zdravega življenja.

V sodelovanju s projektom Skupaj za zdravje človeka in narave bodo letos v Celju posebno pozornost posvetili vitalnosti v tretjem življenjskem obdobju. Odnos do staranja in potreb, ki jih prinaša, naravne rešitve, ki so nam na razpolago, ter nujnost drugačnega razumevanja priložnosti in dragocenosti staranja bodo v ospredju zanimivih predavanj in delavnic.

Na Altermedu pa bo mogoče obiskati tudi sklop predavanj na temo tradicionalne indijske medicine, ki jih Celjski sejem pripravlja v sodelovanju s Hiša Ayurveda. Zanimiv bo tudi sklop predavanj na temo zdravega obdelovanja zemlje, znova bo govora o rabi industrijske konoplje, pa tudi uporabi konoplje v medicinske namene. Predstavljena bo terapija EFT, ki trajno odpravlja stres, prvič pa bo mogoče na sejmu prisluhniti tudi predavanju o homeopatiji (otroška homeopatska lekarna). Prvi sejmski dan bo mogoče izmenjati semena in sadike v okviru Štafete semen, dogajanje pa bo dopolnila še aktualna razprava, ki se širi na nova vsebinsko povezana področja.

Že tradicionalni nastop Eko šol na Altermedu bo v znamenju odgovornega ravnanja s hrano in lokalno pridelane hrane. V treh dneh se bo predstavilo kar 89 vrtcev, osnovnih in srednjih šol iz vse Slovenije. Otroci in dijaki bodo igrali, plesali in predvsem kuhali. Kulinarične dobrote, ki jih bodo ustvarili, pa bodo lahko okušali obiskovalci sejmišča.

40. ApiSlovenija, ki ga Celjski sejem pripravlja v sodelovanju s Čebelarstvo zvezo Slovenije (ČZS), zadnja leta beleži nenehno rast števila obiskovalcev in razstavljalcev na dogodku. Čebelarke in čebelarji obisk največjega sejma v širši regiji izkoristijo za ugodne nakupe opreme, pripomočkov in materialov za čebelarjenje pred začetkom sezone.

Mednarodno prodajno razstavo pomembno sooblikuje strokovni posvet, ki bo letos prvi dan (10.3.) v znamenju razprave kako do zdravih in močnih čebeljih družin. Predsednik Apimondije Philip McCabe bo predstavil usmeritve svetovne čebelarke organizacije. O delu na področju čebelarstva v Evropskem parlamentu bo govorila Mariya Gabriel, svoje izkušnje s prekinitvijo zaleganja, predvsem vplivom na živalnost družin jeseni, pozimi in pomladi ter vplivom na donos medu bo predstavil Boštjan Noč, predsednik ČZS. Udeležbo na otvoritvi jubilejnega 40. ApiSlovenija je potrdil tudi predsednik slovenske vlade dr. Miro Cerar.

NATAŠA VODUŠEK FRAS



Še bolj sveže kot lani

Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev že po tradiciji sooblikuje spomladansko sejmsko dogajanje na celjskem sejmišču. S predstavitvijo izdelkov in storitev svojih članov dopolnjuje ponudbo sejma, dogajanje pa popestrita tudi tekmovanji mladih cvetličarjev in vrtnarjev.

Upravni odbor sekcije cvetličarjev in vrtnarjev se je s predstavniki Celjskega sejma dogovorili, da se tudi letos nadaljuje pred leti zastavljen koncept sodelovanja na sejmihi Flora in Poroka.

Z vidika sekcije bo letošnja sejemski predstavitev zastavljena podobno kot lani, a še bolj sveže in na spremenjeni lokaciji. Celotno dogajanje bo preseljeno v dvorano K, kjer se bodo člani sekcije predstavili na skupnem razstavnem prostoru v velikosti skoraj 500 m². Pripravljeno bo vse potrebno za skupinsko predstavitev domače vrtnarske proizvodnje, parkovnih zasaditev, ponudbe cvetja in dodatkov, šopkov, poskrbljeno bo za tekmovanje mladih cvetličarjev in vrtnarjev in še bi lahko naštevali.

Da bo predstavitev kar se da celostna so cvetličarji in vrtnarji kot že nekaj zadnjih let k sodelovanju povabili tudi sekcijo cementinarjev, kamnosekov in teracerjev ter sekcijo lesnih strok.

Razstavni prostor svojim članom sekcija zagotavlja brezplačno, organizatorji pa bodo poskrbeli za osnovno sejmsko opremo, skupno registracijo in vpis razstavljalcev v sejmski katalog.

Razstava poročnih šopkov na sejmu Poroka

Sejem Poroka obišče vsako leto več obiskovalcev, predvsem parov, ki iščejo



25 LET SEKCIJE CVETLIČARJEV IN VRTNARJEV PRI OZS

Letos mineva 25 let, odkar so se cvetličarji in vrtnarji začeli organizirano združevati v okviru Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Sprva kot odbor cvetličarjev pri sekciji trgovcev, kmalu zatem pa kot samostojna sekcija cvetličarjev in vrtnarjev – edino branžno združenje cvetličarjev in vrtnarjev v Sloveniji, ki je priznana za zastopanje teh dejavnosti, saj je OZS, katere del je sekcija ena redkih reprezentativnih zbornic v Sloveniji. Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev, hkrati z njo pa tudi njeni člani, je od leta 2001 tudi polnopravna članica evropske cvetličarske asociacije Florint, preko katere slovensko cvetličarstvo postaja prepoznavno tudi v mednarodnem pogledu. Prav preko teh povezav nam je omogočen pomemben napredek na področju stroke in izobraževanja, nenazadnje pa smo v letu 2010 uspeli doseči tudi znižano stopnjo DDV za dobavo cvetja in okrasnih rastlin.

informacije o storitvah povezanih s poroko. Smiselno bi bilo, da se tega zavedamo tudi cvetličarji in to priložnost tudi izkoristimo.

Cvetličarji pa lahko sodelujejo tudi na sejmu Poroka. Letos bo namreč Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS v sodelovanju s Celjskim sejmom v okviru tega sejma že sedmo leto zapored pripravili promocijsko razstavo poročnih šopkov, na kateri bodo lahko sodelovali profesionalni cvetličarke in cvetličarji.

Transport & LOGISTIKA

Vodilna slovenska revija o gospodarskih vozilih ...



TEST
Volvo FH 500 Dual Clutch



www.facebook.com/revija.Transport

Popust v prvem letu naročniškega razmerja

Cena s popustom 19,90 EUR

Redna cena letne naročnine znaša 28,03 EUR

Revijo lahko naročite na:
www.etransport.si/revija/naroci
 gsm: +386 31 728 800
 e-pošta: martina@tehnis.si

TEHNIS
MEDIA
GROUP

Tehnis d.o.o., Linhartova 3, 1000 Ljubljana,
tel.: +386 1 430 60 60, faks: +386 1 439 36 10


 Ljubljana
Exclusive


 CITY
LIFE


 magazin



Namen razstave je promocija slovenskih cvetličarn in kreativnosti cvetličarjev. Cvetličarji, člani sekcije, lahko brezplačno predstavijo enega ali več poročnih šopkov ciljni publiki, ob šopku bodo lahko oglaševali svojo dejavnost, pri tem pa bodo najbolj ocenjeni lahko še nagrajeni. Nagrade v skupni vrednosti 600 evrov bo prispevalo podjetje Smithers-Oasis Adria. Na razstavi lahko sodelujejo tudi tisti, ki niso člani sekcije, vendar pa morajo za vsak razstavljen šopek prispevati 20 evrov.

Več o sodelovanju na razstavi poročnih šopkov najdete na spletni strani sekcije cvetličarjev in vrtnarjev www.florist.si, kjer najdete tudi prijavnico. Zadnji rok za prijavo za razstavljanje šopkov je **3. marec 2017**.

Poleg navedenega bo sekcija na sejmih Flora in Poroka pripravila še več drugih dogodkov, ki bodo zanimivi tako za cvetličarje kot udeležence sejma, podroben program dogodkov pa bo prav tako objavljen na www.florist.si.

EVA MIHELIČ

Objavljen seznam skupinskih sejmskih nastopov v tujini

Javna agencija SPIRIT Slovenija je na podlagi izraženega interesa slovenskih podjetij pripravila seznam skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva na 12 mednarodnih sejmišnih v tujini, ki jih bo izvedla v letu 2017. Vabila za posamezne sejme bodo objavljena na spletnih straneh www.izvoznookno.si in www.spiritslovenia.si.

Maaja lani je Javna agencija SPIRIT Slovenija objavila javno vabilo podjetjem za posredovanje interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmišnih v tujini v letu 2017. Na podlagi prejetih predlogov je sestavila seznam skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva na 12 mednarodnih sejmišnih v tujini. SPIRIT Slovenija podjetjem, ki bodo na sejmišnih sodelovala v okviru skupinske predstavitve, v celoti financira najem neopremljenega razstavnega

prostora na sejmišnih, tehnične priključke in vpis v sejmski katalog.

Agencija bo torej v letu 2017 skupaj s podjetji sodelovala na:

- sejmu informacijsko komunikacijskih tehnologij **CeBIT v Hannoveru** (20.–24. marec),
- sejmu letalstva in opreme za aeronavtiko **AERO v Friedrichshafnu** (5.–8. april),
- sejmu prehranske in živilske industrije **TUTTOFOOD v Milanu** (8.–11. maj),

– sejmu transporta in logistike **TRANSPORT & LOGISTIC v Münchnu** (9.–12. maj),

– sejmu orodjarstva in sorodnih vsebin **MOULDING EXPO v Stuttgartu** (30. 5.–2. junij),

– sejmu sodobnega oblikovanja in interjerjev **MAISON & OBJET v Parizu** (8.–12. september),

– sejmu obrambne industrije in varnosti **DSEI v Londonu** (12.–15. september),

– sejmu sodobnega oblikovanja in interjerjev **100 % DESIGN v Londonu** (20.–23. september),

– sejmu prehranske in živilske industrije **ANUGA v Kölnu** (7.–11. oktober),

– sejmu avtomobilске industrije, vozil in komponent za električna vozila **eMOVE 360 Europe-eCarTEC v Münchnu** (17.–19. oktober),

– sejmu navtične industrije in navtične opreme **METSTRADE v Amsterdamu** (14.–16. november) in

– sejmu izdelkov umetnostne obrti **AF-L 'ARTIGIANO IN FIERA v Milanu** (2.–10. december).

Vabila za udeležbo bodo na prej omenjeni spletni strani objavljena za vsak sejem posebej.

E. M.

KOVINARJI IN PLASTIČARJI

Pridružite se četrti industrijski revoluciji!

Nova, četrta industrijska revolucija ali Industrija 4.0 zahteva nov koncept strokovnih sejmov. OZS in njeni strokovni sekciji kovinarjev in plastičarjev zato organizirata skupinski nastop članov obeh sekcij na aprilskem Industrijskem sejmu 2017, ki bo v Celju potekal od 4. do 7. aprila 2017.

Strokovni sejem bo na nov svež način združil industrijska področja orodjarstva in strojogradnje, varjenja in rezanja, materialov in komponent ter napredne proizvodnje.

Skupinski nastop Sekcije kovinarjev in Sekcije plastičarjev pri OZS bo pote-

kal na skupnem razstavnem prostoru v dvorani E celjskega sejmišča. Predvidena velikost razstavnega prostora je 24 m².

Cena enega kvadratnega metra razstavnega prostora bo za razstavljavca člana OZS 120 evrov (brez DDV), cena za prijavljene, ki niso člani OZS, pa 160

evrov (brez DDV), vendar se prostor ne-članom OZS odda le v primeru, če do roka celotni zakupljeni prostor ne bo zaseden. V ceni je zajeta osnovna oprema razstavnega prostora, prijavnina, vpis v katalog, dežuranje na sejmu ter po ena vstopnica in poslovni kupon. Varovanja razstavnega prostora in eksponatov ter reprezentance in parkiranja cena ne zajema.

Več informacij in prijavnico lahko najdete na spletnih straneh obeh sekcij. Prijave zbiramo doopolnitve prostih mest, oziroma **do srede, 22. februarja 2016**. Kot prijava šteje le izpolnjena in podpisana prijavnica. Več informacij pri sekretarki sekcij Valentini Melkić (01 58 30 541, valentina.melkic@ozs.si).

A. Š.

OBISKALI SMO INSTITUT JOŽEF STEFAN V LJUBLJANI

Ogledi raziskovalnih odsekov in dvostranski pogovori z raziskovalci

Obrtniki in podjetniki, člani OZS, so januarja napolnili veliko predavalnico Instituta Jožef Stefan v Ljubljani. Zbrali so se na velikem strokovnem srečanju v organizaciji Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS in Centra za prenos tehnologij in inovacij IJS. Srečanje je potekalo s ciljem po čim večjem povezovanju znanosti, raziskav in razvoja z industrijo, obrtjo in podjetništvom.

Zbrane je najprej pozdravil gostitelj prof. dr. Jadran Lenarčič, direktor IJS. Predstavil je zgodovino, razvejano dejavnost in številne uspehe našega največjega znanstveno-raziskovalnega inštituta s sedemdesetletno zgodovino. Poudaril je njihovo tradicionalno usmerjenost v povezovanje z industrijo in pomemb-

Več kot 50 obrtnikov in podjetnikov iz OZS je napolnilo veliko predavalnico Instituta Jožef Stefan v Ljubljani. Uvodoma jih je pozdravil prof. dr. Jadran Lenarčič, direktor IJS.



OBRTNIKI IN PODJETNIKI SO IZBRALI DVANAJST ODSEKOV IJS

Med pripravami na ogled so nam gostitelji ponudili širok nabor svojih dejavnosti in odsekov. Izmed vseh so naši obrtniki in podjetniki z izrazi interesov in želja izbrali dvanajst tistih, za katere so menili, da so lahko v največjo podporo njihovim dejavnostim. Udeleženci so se razdelili v pet tematskih skupin in odšli na ogled specifičnih raziskovalnih odsekov in laboratorijev. V nadaljevanju vam predstavljamo dejavnosti in ponudbo tako izbranih odsekov IJS.

Odsek za tanke plasti in površine razvija trde zaščitne prevleke, le nekaj mikrometrov debele plasti zelo trdih materialov, s katerimi orodja zaščitimo pred obrabo in s tem povečamo njihovo obstojnost. V okviru tega odseka deluje tudi Center za trde prevleke, kjer takšne prevleke nanašajo na orodja naših industrijskih partnerjev. Industriji ponujajo različne nanose prevlek, študije primernosti prevlek, razvoj novih in prilagojenih naročniku, analitiko z mikroskopijo in topografijo ter analizo poškodb na industrijskih vzorcih.

Odsek za tehnologijo površin in optoelektroniko se ukvarja z obdelavo površin različnih izdelkov in polizdelkov. Za obdelavo materialov uporabljajo četrto agregatno stanje snovi, to je plinska plazma. Površine materialov analizirajo z vrhunskimi metodami za karakterizacijo površin in tankih plasti, kamor sodita predvsem rentgenska fotoelektronska spektroskopija in

spektroskopija Augerjevih elektronov. Industriji nudijo okolju prijazne postopke priprav tekstila na barvanje, nanotehnološke izboljšave tekstila, plazmo za obdelavo anorganskih materialov in miniaturizacijo vakuumskih naprav.

Odsek za nanostrukturne materiale se ukvarja s pripravo in karakterizacijo varistorske keramike, magnetnih materialov in magnetokalorikov, kvazikristalov za shranjevanje vodika ter biokompatibilnih materialov z elektrokemijskimi postopki. Industriji ponujajo tehnologije za izboljšanje končnih magnetnih lastnosti ob drastičnem zmanjšanju vsebnosti strateških težkih redkih zemelj, tehnološko zanimive materiale, kot so intermetalne magnetne zlitine, materiale za shranjevanje vodika, polprevodno ZnO-keramiko in varistorji, modificiranje lastnosti koloidnih delcev ter modeliranje modernih tehnološko zanimivih materialov.

Odsek za sintezo materialov raziskuje in razvija napredne oksidne materiale, ki izkazujejo uporabne elektromagnetne lastnosti. Načrtujejo nove materiale z želenimi lastnostmi. Pridobljeno znanje o kontrolirani sintezi osnovnih materialov nadgrajujejo z znanjem o prilagajanju njihovih kemijskih lastnosti za sintezo sestavljenih ali večfunkcionalnih materialov. Industriji ponujajo sintezo in funkcionalizacijo nanodelcev, magnetne tekočine, magnetne nanokompozite in druge večfunkcionalne

no vlogo pri spodbujanju tehnološkega razvoja, ki je predpogoj za uspešen gospodarski razvoj in konkurenčen nastop slovenskih podjetij na globalnem trgu. Njihova vloga je pomembna tako pri šolanju kadrov kot tudi pri razvojnih raziskavah, vsi rezultati dela pa so neposredno namenjeni uporabnikom predvsem v industriji. Osvojeno znanje in razvite tehnologije skušajo s pridom uporabiti in čim prej prenesti v industrijo, zato so v ta namen ustanovili tudi svoj Center za prenos tehnologij in inovacij, z njim industriji, obrtnikom in podjetnikom ponujajo številne razvojne možnosti in pomagajo pri nastajanju novih podjetij.

V nadaljevanju je zbrane obrtnike in podjetnike nagovoril tudi njihov predstavnik Marko Lotrič, predsednik Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS. Izrazil je dolgoročno pomembnost sodelovanja znanstveno-raziskovalne sfere z industrijo, še posebej v časih, ko znanje, razvoj in inovacije postajajo ključna konkurenčna prednost. Izpostavil je strateško pomembno podporo odbora pri povezovanju in poudaril, da podjetje nikoli ni premajhno za tehnološki razvoj, ki je



Med ogledom instituta so gostitelji obrtnike in podjetnike povabili v najbolj skrivnostne prostore svojih razvojnih laboratorijev, med drugim so nam predstavili tudi izredno zanimiv razvoj učljive mobilne robotske celice, s katero so vodilni v svetu.

predpogoj za uspešno rast. Izpostavil je probleme malih podjetij pri kandidiranju na razpisih za sredstva RRI in pri sodelovanju v SRIP-ih ter se ponovno zavzel za takšno podporo razvoju v malih podjetjih, ki bi obrtnikom in podjetnikom

zagotavljala vavčerje za sodelovanje in storitve centrov znanj. Takšen način podpore države bi moč financiranja predal v roke neposredno uporabnikom, kar bi jih hkrati tudi opogumilo in spodbudilo k sodelovanju.

materiale, magnetne materiale za mikrovalovno in milimetrsko področje, fluorescenčne materiale in polprevodno keramiko.

Odsek za raziskave sodobnih materialov je usmerjen v razvoj novih funkcionalnih keramičnih materialov na osnovi natančne kontrole njihove sinteze, ki vodi do priprave keramike, tankih plasti in delcev v področju velikosti od mikrometrskih zrn do dimenzij atomov. Z naprednimi sintezni postopki pripravljajo materiale z vnaprej izbranimi lastnostmi, ki jih učinkovito prilagajajo zahtevam posameznih aplikacij s področij elektronike, energetike, medicine in ekologije. Industriji nudijo študij procesiranja materialov za večplastne elektronske komponente, kot so keramični kondenzatorji, piezoakuatorji in varistorji, razvoj supertrdnih materialov, samočistilne in antibakterijske prevleke za aparate, raziskave mineralnih vlaken za zvočne in toplotne izolacije ter raziskave steklastih materialov.

Odsek za znanosti o okolju je z aktivnostmi pester in raznolik, kot je raznoliko okolje samo. Ukvarja se z raziskavami s področja naravoslovnih in celo družboslovnih znanosti, predvsem pa s kemijskimi, fizikalnimi, geološkimi in biološkimi, s katerimi definiramo naše okolje, družbo in človekove dejavnosti. Z raziskovalnim delom želijo raziskovalci pojasniti povezave med naravnimi procesi in človekovo dejavnostjo ter vplive te dejavnosti na zdravje ljudi in okolje. Industriji ponujajo storitve

s področij analize kemije okolja, biogeokemijskih ciklusov, izotopske geokemije, radiokemije, radioekologije ter modeliranja, ocene tveganja in ocene posegov v okolje.

Odsek za avtomatiko, biokibernetiko in robotiko

razvija znanja o gibanju robotov in ljudi ter ta prenaša v industrijo, vrhunski šport in medicino na področjih, kot so napredna avtomatizacija, inteligentna in servisna robotika, ter na človeških ciljnih področjih biokibernetike in ergonomije. V odseku razvijajo in izdelujejo tudi električne stimulatorje, ki jih uporabljajo po vsem svetu. Trgu ponujajo kinematika človeškega ramenskega sklopa, biorobotski model navpičnega skoka, vodenje robotov, razpoznavanje objektov na humanoidnih robotih, programsko opremo za robotske trajektorije in simulator požarne eksplozije.

Odsek za računalniške sisteme razvija napredne računalniške strukture in zmogljive algoritme za obdelavo velikih količin podatkov ter sistemov za učinkovito interakcijo med človekom in računalnikom, s poudarkom na samopopravljivih in samoorganizirajočih sistemih, modeliranju in optimiziranju kompleksnih, dinamičnih in nedeterminističnih sistemih za proizvodnjo, transport, energetiko, okoljske vzdržnosti, bioinformatiko in medicino. Trgu zagotavljajo računalniške arhitekture in vgradne sisteme, preskušanje elektronskih vezij

EDVIN SALVI, S. P. iz Isole, udeleženec srečanja na IJS: »Ukvarjam se z izdelavo plastičnih izdelkov in orodjarstvom, izdelujem specialne vezice in orodja za brizganje preciznih izdelkov za domači trg in avstrijske, nemške in švicarske proizvajalce, trudim se biti inovativen in imam v tem poslu priznanih že več patentov. Zadnje čase že veliko sodelujem z Mednarodno podiplomsko šolo Jožefa Stefana in Morsko biološko postajo NIB v Piranu. Delo s takšnimi strankami je zelo dinamično in polno izzivov. Znanstveniki in raziskovalci se osredotočajo na svoje raziskave, pri tem pa potrebujejo specifične stroje in priprave, konstruiranje in izdelavo teh prepustijo meni. Za obisk na IJS sem se odločil, ker sem po naravi zvedav, rad pridem na takšne dogodke in obiskujem strokovne sejme. Tokrat so me še posebej pritegnili novi materiali in tehnologije v najširšem pomenu. Računam na to, da bom z IJS v prihodnosti še veliko sodeloval na način, da bom njihove ideje in nove tehnologije pomagal dograditi s svojim konstruiranjem in izgradnjo specialnih strojev in priprav. Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS moram izredno pohvaliti, saj deluje odlično, organizacija takšnih srečanj pa je neprecenljiva. Uvajanje najnovejših tehnologij mi je pri mojem delu vedno izredno pomagalo. Žal mi je, da nimam časa, da bi se lahko udeležil več dogodkov, ki jih organizira odbor, saj moram prvenstveno zagotavljati nemoteno proizvodnjo v svoji obratovalnici. Kot vsi obrtniki in mali podjetniki dobro vemo, je osemurni delavnik za nas iluzija in pobožna želja, zato sem tisti dan, ko delam manj kot 12 ur, že pravi zmagovalec!«

Dogodek je bil dobro zastavljen in lepo obiskan. Srečanja se je udeležilo več kot 50 udeležencev iz 35 podjetij, ki so člani OZS. Največ interesa je bilo med člani sekcije gradbincev, elektro dejavnosti, kovinarjev, elektronikov in mehatronikov, grafičarjev, lesarjev in živilskih dejavnosti. Udeleženci so se razdelili v 5 tematskih skupin in tako

skupaj opravili kar 15 ogledov raziskovalnih odsekov IJS.

Zaključili z individualnimi pogovori

V zaključnem delu srečanja so se obrtniki in podjetniki ponovno zbrali skupaj. Že med ogledi posameznih odsekov so si zapisovali vprašanja in se tako



Zadnje dejanje obiska so bili individualni dvostranski pogovori obrtnikov in podjetnikov z različnimi raziskovalci IJS. V parih so lahko obravnavali konkretna vprašanja in zastavili tudi številna nova sodelovanja.

pripravljali na zaključni del srečanja, ki je predvideval individualne dvostranske pogovore s posameznimi raziskovalci IJS. Obrtniki in podjetniki so tako lahko izpostavili tudi konkretno problematiko svojih podjetij in skušali najti odgovore ali začetni nova sodelovanja.

Ob zaključku so bili vsi udeleženci s srečanjem zelo zadovoljni, zato ga lahko označimo za enega bolj zlahtnih kamenčkov v mozaiku prizadevanj naše stanovske organizacije OZS po čim večjem sodelovanju industrije, obrti in podjetništva z znanstveno raziskovalno sfero.

ANTON ŠIJANEC

in sistemov, paralelno računanje, optimizacijske metode in računalniški vid.

Odsek za tehnologije znanja razvija metode analiz podatkov, ki omogočajo odkrivanje zanimivih vzorcev in novih znanj iz podatkov, razvijajo tudi sisteme za zapis, obdelavo in uporabo tako pridobljenega znanja. Industriji nudijo rudarjenje podatkov, strojno učenje, rudarjenje besedil, spleta in multimedijskih vsebin, semantični splet, upravljanje z znanjem, jezikovne tehnologije in podporo odločanju.

Odsek za inteligentne sisteme preučuje teoretične osnove inteligentnih sistemov in razvija inteligentne sisteme v aplikativne namene na področju inteligentnih informacijskih storitev, analize podatkov, inteligentnega preiskovanja spleta, podpore odločanju, inteligentnih agentov, govornih in jezikovnih tehnologij, inteligentnega doma, inteligentne proizvodnje in ekonomije. Ponujajo induktivno logično programiranje, evolucijsko računanje, večstrategijsko učenje in principe mnogoterega znanja, rudarjenje spletnih podatkov, sintezo znanja za modeliranje in vodenje sistemov, sisteme za podporo odločanja, principe inteligence in kognitivnih znanosti, inteligentne agente in večagentne sisteme, umetno inteligenco v medicini, sintezo govora, ontologijo in semantični splet in analizo igranja iger.

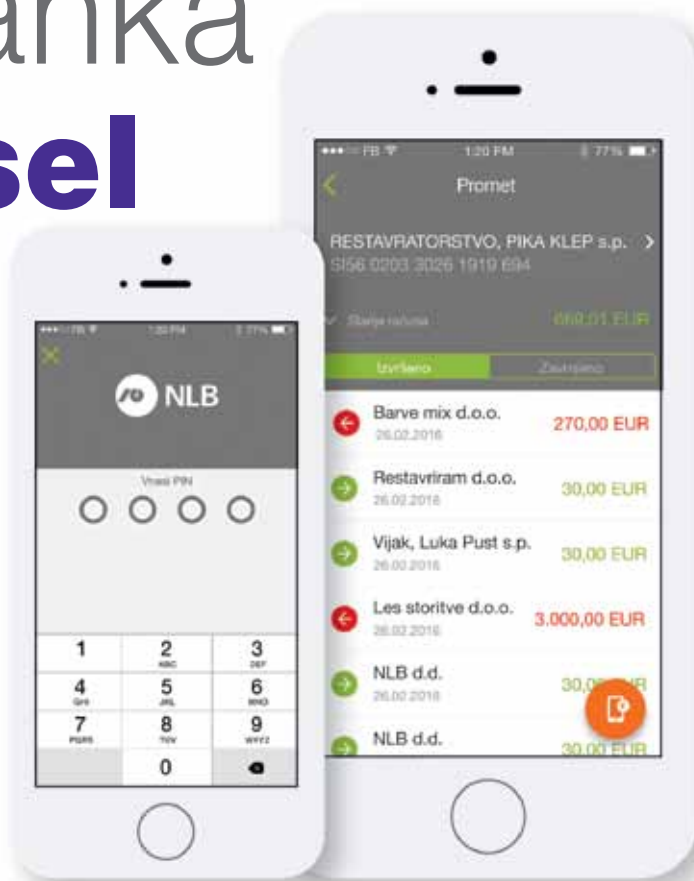
Odsek za komunikacijske sisteme načrtuje in razvija sisteme telekomunikacijskih omrežij, tehnologij in storitev naslednje generacije, brezžičnih komunikacijskih, vgrajenih in senzorskih sistemov ter novih postopkov za vzporedno in porazdeljeno računanje. Industriji zagotavljajo telekomunikacijske sisteme in omrežja, komunikacijske protokole, storitve in aplikacije, programska orodja za preskušanje, modeliranje in simulacijo komunikacijskih sistemov, vzporedne in porazdeljene sisteme, formalne metode za modeliranje, analizo in sintezo diskretnih sistemov, računalniško modeliranje in simulacijo v medicini, meritve in obdelavo bioloških signalov ter brezžična senzorska omrežja.

Odsek za fizikalno in organsko kemijo se ukvarja z eksperimentalnimi in teoretičnimi raziskavami elementarnih fizikalno-kemijskih procesov na površinah trdih snovi in v atmosferskih procesih, ter s kemijskimi procesi halogeniranih, predvsem fluoriranih organskih molekul. Usmerjeni so v zeleno organsko kemijo, kjer se preučujejo okolju prijazni moderatorji in reagenti za halogeniranje. Industriji tako nudijo zlitine bakra, aluminija in jekla, protikorozijske zaščite, metode halogeniranja organskih molekul, sintezo organskih peroksidov, avtokozmetiko in potencialne antimalarike.

A. Š.

Mobilna banka **za vaš posel**

Ljudje si želimo popoln nadzor nad svojim življenjem. To je še toliko bolj očitno v poslu in na področju financ. Slednje je že realnost, in sicer ob uporabi mobilne banke NLB Klikpro, ki omogoča pregled nad finančnim poslovanjem na računih 24 ur na dan, vse dni v letu, ne glede na to, ali se nahajamo na terenu, v delavnici, pisarni, na poti do naslednjega sestanka ali doma.



Mobilna banka NLB Klikpro je prava izbira za podjetja, podjetnike in zasebnike ali društva oziroma za vse tiste, ki želijo imeti nadzor nad svojimi poslovnimi financami vedno in povsod. Preprosto in z le nekaj kliki na mobilni napravi preverijo stanje in promet na poslovnih računih, spremljajo porabo na poslovni kartici, plačujejo obveznosti, naročijo novo storitev in še mnogo več.

Enostavno vsakodnevno poslovanje

Z mobilno banko NLB Klikpro, ki je na voljo za mobilne naprave na platformah iOS ali Android, uporabnik hitro pregleda stanje in promet na poslovnih računih v vseh valutah. Plačila se lahko izvajajo na več različnih načinov: z ročnim vnosom plačila, s funkcijo Slikaj in plačaj ali s funkcijo Uporabi ponovno ali z menjavo med valutami v okviru računa. Plačila lahko oddamo z datumom valute do 180 dni vnaprej. NLB Klikpro omogoča preprosto naročanje na nove storitve, kot so naročilo depozita, limita, kredita, prejema SMS-sporočil in druge.

Uporabne informacije tudi za nekomitente

Mobilna aplikacija NLB Klikpro ponuja še vrsto uporabnih splošnih informacij, ki so na voljo tudi nekomitentom. Tako imamo vedno pri roki lokacije

bankomatov in NLB Poslovalnic ter NLB Podjetniških centrov, menjalnico in aktualno tečajnico za podjetniške finance, izračun cene z in brez DDV ter dostop do kontaktnih podatkov banke.

Ugodnosti za člane OZS

K mobilni banki NLB Klikpro sicer lahko pristopijo vsi imetniki NLB Poslovnih računov. Pristop k NLB Klikpro v okviru **ugodne paketne ponudbe NLB Poslovni paket** je prava odločitev, saj je mesečna uporabnina za mobilno banko del mesečne uporabnine za paket. Članom Obrtne zbornice Slovenije prvi mesec od sklenitve paket pripada brezplačno.

Vse informacije o mobilni banki NLB Klikpro najdete na spletni strani **www.nlb.si/klikpro**, o paketni ponudbi pa na **www.nlb.si/poslovni-paket**.

Klikpro

KADROVSKA KONKURENČNOST SLOVENIJE

Po znanju med boljšimi, a ga slabo izkoristimo



V četrtem merjenju Globalnega indeksa konkurenčnosti talentov (GTCL) se je Slovenija glede na strokovno-tehnične sposobnosti zaposlenih uvrstila na 15. mesto, skupno pa je zasedla 27. mesto med 118 državami. V ospredju so Švica, Singapur in Velika Britanija, v prvi deseterici pa tudi Švedska, Danska, Finska in Norveška.

Globalni indeks konkurenčnosti talentov meri, kako države ustvarjajo, privabljajo in zadržujejo talente, ter zagotavlja osnovo za odločanje o strateškem razvoju na področju spodbujanja konkurenčnosti talentov. Tema letošnje, četrte raziskave GTCL je bila Talent in tehnologija: Oblikovanje prihodnosti dela.

Slovenija se je med 118 državami uvrstila na 27. mesto, najbolj pa se je odrezala na področju poklicnih in strokovnih sposobnosti kandidatov, kjer je zasedla 15. mesto. Najvišja tri mesta v raziskavi GTCL2017 zasedajo Švica, Singapur in Velika Britanija, v prvi deseterici pa so tudi Švedska, Danska, Finska in Norveška.

Raziskava se je osredotočila na posledice tehnoloških sprememb na konkurenčnost talentov in razkriva, da medtem ko delovno silo na vseh ravneh še naprej nadomeščajo stroji, tehnologija ustvarja tudi nove priložnosti. Vendar pa se bodo ljudje in organizacije morali prilagoditi delovnemu okolju, v katerem so tehnološko znanje, spretnosti ljudi, prilagodljivost in sodelovanje ključ do uspeha, in v kateri hierarhično organizirana podjetja nadomeščajo organizacijske strukture v obliki horizontalnih mrež. Ob tem pa je potrebno tesno sodelovanje države in gospodarstva, treba je zgraditi izobraževalne sisteme in politike trga dela, ki bodo

primerni za uporabo v spremenjenih okoliščinah na trgu dela.

Za zgled Švica, Danska in Češka

Bliskovit razvoj, ki ga spremljamo na področju tehnologije in digitalizacije, močno spreminja tako trg dela kot tudi spretnosti, sposobnosti in pridobivanje teh spretnosti, ki jih potrebujemo za uspešno in konkurenčno delo.

V povezavi z letošnjo tematiko raziskave v družbi Adecco, vodilnem ponudniku kadrovskih rešitev v Sloveniji in svetu, ki je v sodelovanju z INSEAD, vodilno poslovno izobraževalno ustanovo na svetu, in Capital Leadership Institute of Singapore (HCLI) predstavil rezultate letne raziskave, poudarjajo, da je ta jasno pokazala, da v Sloveniji ne znamo podjetniško izkoristiti relativno visoke stopnje pridobljenih znanj, pa tudi tehnološkega okolja. Slovensko okolje je prijazno do znanja, ni pa naklonjeno uspešnim ljudem, ki se z izrabo znanj in izkušenj izdvojijo iz povprečja. Težave imamo predvsem pri privabljanju talentov iz tujine in ustvarjanju spodbudnega okolja, ki bi bilo privlačno tako za talente z vsega sveta kot tudi za domače, ki bi tako rajši ostali doma.

Dobre prakse privabljanja talentov z vsega sveta, s katerim se ohranja konku-

renčna prednost, lahko ponudijo majhne in bogate države, kot sta na primer Švica in Danska. Dobra modela, po katerih bi se veljalo zgledovati, so oblikovali in uvedli tudi na Češkem in v Estoniji.

Tehnologija in talent z roko v roki

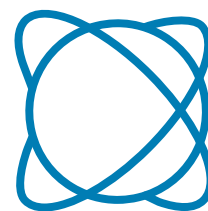
V zvezi s pripravljenostjo talentov na tehnologijo Slovenija v raziskavi kaže nasprotujočo si uspešnost. V smislu svojega izobraževalnega sistema zaseda visoko mesto, vendar pa kaže nizko raven pripravljenosti pri zaposlitveni politiki, politiki zaščite in povezanosti zainteresiranih strani. Tehnično znanje in socialno-projektne kompetence so izjemno pomembne za nov profil talentov, saj so inovacije čedalje bolj plod sodelovanja. Mlade je zato treba spodbujati k ustvarjalnosti, reševanju problemov in razvoju komunikacijskih spretnosti. Učni načrti morajo biti sestavljeni iz izkustvenih in projektnih pristopov, ki temeljijo tudi na možnosti usposabljanja na delovnem mestu (kot ga na primer ponuja vajeništvo).

Izobraževalni sistem in politiko trga dela je nujno prilagoditi razmeram 21. stoletja. Da pa bo prilagajanje hitro in uspešno, je nujno sodelovanje med državo, podjetji in izobraževalnimi ustanovami.

EVA MIHELIČ



Vstopite na nova tržišča



Skozi povezave v največji poslovni mreži podjetij v Evropi

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

www.ozs.si/een



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**



Poslovni razsvet pred vašimi vrati



PEDAGOŠKO-ANDRAGOŠKI SEMINARJI

Nadaljevanje brezplačnih seminarjev za mentorje

Po treh uspešno izvedenih brezplačnih pedagoško-andragoških seminarjih za mentorje dijakom in študentom višjih strokovnih šol jeseni 2016 (na OZS, OOO Kranj in OOO Sežana) OZS seminarje pripravlja tudi v tem letu.



Letos sta za nami že dva brezplačna pedagoško-andragoška seminarja, in sicer na OOO Ravne na Koroškem ...

Kot je že bilo večkrat zapisano v reviji in drugih glasilih ter komunikacijskih kanalih obrtno-podjetniškega zborničnega sistema, se bodo seminarji

v prihodnjih letih izvajali v okviru dveh konzorcijev različnih partnerjev po vseh slovenskih regijah, v skladu z javnim razpisom pristojnega ministrstva za

izobraževanje z naslovom Usposabljanje mentorjev za izvajanje praktičnega usposabljanja z delom po izobraževalnih programih za pridobitev izobrazbe.

Namen javnega razpisa je krepitev usposobljenosti mentorjev v podjetjih oziroma v obratovalnicah za kakovostno izvajanje mentorstva dijakom srednjih poklicnih in srednjih strokovnih šol, ki se praktično usposabljaajo z delom, in študentom višjih strokovnih šol, ki se praktično izobražujejo pri delodajalcih, ter drugim udeležencem drugih oblik praktičnega usposabljanja oziroma izobraževanja (vajenci).

Seminarji trajajo 24 ur, ki so razporejene v tri dni, vključujejo pa tudi sa-

TERMINI IN LOKACIJE PA SEMINARJEV

Za leto 2017 so že znani termini petih seminarjev:

- februarja bo seminar na OOO Črnomelj,
- marcu na OOO Zagorje in OOO Koper,
- aprila na OOO Krško,
- septembra na OZS v Ljubljani.

Podrobnosti seminarjev in navodila za prijavo najdete na spletni strani OZS, svoje člane bodo nanje posebej opozarjale tudi strokovne sekcije in OOO.

mostojno pripravo projektne naloge ob svetovanju predavatelja. Prinašajo potrebne informacije, znanja in napotke za uspešen prenos znanj in veščin na mlade. Vsebine seminarja poleg ključnega dela o načrtovanju in izvajanju praktičnega usposabljanja z delom prinašajo še poznavanje psiholoških osnov učenja in poučevanja, razvojnih značilnosti mladostnikov, učinkovite komunikacije ter zakonodaje in posebnosti slovenskega izobraževalnega sistema. Ob tem se z uveljavljenimi in izkušenimi predavatelji, ki sodelujejo tudi pri pripravah kandidatov za četrti del mojstrskih izpitov, predstavi tudi vse pomembne dodatne ukrepe, ki vlogo delodajalcev v izobraževanju podpirajo z različnimi sistemskimi (finančnimi) stimulacijami, in ukrepe, ki mlade motivirajo za poklicno izobraževanje.

Javni razpis predvideva dve obliki seminarjev, in sicer za mentorje dijakom in mentorje študentom višjih strokovnih šol, ki se v manjšem delu zaradi razlik v zakonski ureditvi in zahtevnosti sicer razlikujeta, a OZS izvaja enoten seminar z vsebinami tako za mentorje dijakov kot študentov višjih strokovnih šol. Takšna rešitev je po mnenju OZS ustrežnejša, saj gre za specifično ciljno skupino mikro in malih delodajalcev, ki svojo mentorsko vlogo lahko hkrati izvajajo za dijake in študente, v skladu s svojimi potrebami in možnostmi; tudi verifikacije učnih mest to specifično potrjujejo.

Med udeleženci OZS pričakuje tako delodajalce kot njihove zaposlene in kandidate za mojstrski izpit, ki tako pridobijo potrebno pedagoško-andragoško usposobljenost za verifikacijo učnega mesta, za sodelovanje v praktičnem usposabljanju v srednjem poklicnem, strokovnem in višjem strokovnem izobraževanju, kandidati za mojstrski izpit pa se skozi seminar lahko dobro pripravijo na četrti del mojstrskega izpita.

Seminarje izvajajo tudi drugi izvajalci v obeh konzorcijih. OZS priporoča

UDELEŽENCA SEMINARJA NA RAVNAH NA KOROŠKEM STA POVEDALA:

JOŽE PETRIČ, Serving, d. o. o., Mežica: »Teme so bile predstavljene strokovno in zanimivo, seminarska naloga je bila sestavljena smiselno, nekaj teorije, pa malo več praktičnega dela ob sestavi delovne naloge. Žal pa nam primanjkuje časa za utrjevanje pridobljenih znanj. OZS se je potrudila, da nam je omogočila kakovosten brezplačen seminar. Menim, da bi bilo takšno prakso dobro nadaljevati tudi v prihodnosti, da bi zainteresirali čim več mentorjev, kateri bi bili voljni svoje znanje in izkušnje predajati mladim. Udeležba na seminarju je koristna, tako za nas mentorje kot tudi za mlade, ki se bodo prihajali praktično izobraževati v naše okolje.«

ZARJA KRIVOGRAD, Gostišče Krivograd, Prevalje: »Pedagoško-andragoško sem se želela izobraziti že v času študija, tokrat pa izkoristila priložnost brezplačnega usposabljanja preko OZS, z namenom postati mentorica dijakom ali študentom na praktičnem izobraževanju ter verificirati naše gostišče kot učno mesto. Kakšna je danes šolajoča mladina, kako se ji približati in jo pripraviti na sodelovanje, kako pripraviti program, spremljati napredek in ne nazadnje ocenjevati dosežke, so bile zelo koristne vsebine. Verjamem, da bomo po tem seminarju znali motivirati mladostnike in nanje prenašati znanja in spretnosti.«



... in na OOO Škofja Loka.

udeležbo na seminarjih, ki jih organizira OZS v sodelovanju z OOO, saj člani zbornice ob tem dobijo še dodatne informacije in storitve, kandidatom za mojstrski izpit pa predavatelja OZS nudita še do-

datne usmeritve za četrti del mojstrskega izpita.

Vabljeni na brezplačne seminarje za mentorje!

JANJA MEGLIČ

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ZA GOSTINSTVO IN TURIZEM

S »furo« na promocijo gostinsko-turističnih poklicev

Študenti VSGT Maribor so januarja s »furo« po Sloveniji z malim tovarnjakom, polnim kreativnih uličnih prigrizkov, dijakom srednjih gostinsko-turističnih šol predstavili ulično kulinariko in prednosti šolanja na njihovi šoli.

Zinovativno promocijo gostinsko-turističnih poklicev se je Višja strokovna šola za gostinstvo in turizem Maribor konec januarja podala na »furo« po srednjih gostinsko-turističnih šolah po Sloveniji, z namenom, da svoje promocijske aktivnosti približa mladim in jih navduši za poklic v gostinstvu in turizmu. In to v



Direktorica šole mag. Helena Cvikl z najuspešnejšimi študenti VSGT Maribor v letu 2016. (Foto: Breda Malenšek)



slogu milenijske generacije – z mobilnostjo, z malim starodobnim tovarnjakom, predelanim v potujoči gostinki obrat, poln kreativnih brezplačnih uličnih prigrizkov. Mali tovarnjak VSGT Maribor je svojo pot začel 25. januarja v Mariboru in se do konca meseca ustavil še v Ra-

Študentje VSGT Maribor so se januarja odpravili na pot po Sloveniji in dijakom srednjih gostinsko-turističnih šol predstavili ulično kulinariko in prednosti šolanja na njihovi šoli. (Arhiv VSGT Maribor)

dencih, Celju, Zagorju, Radovljici in Izoli. Pred vsako od srednjih gostinsko-turističnih šol, kjer se je mali tovarnjak VSGT Maribor ustavil, si je ekipa študentov pod vodstvom mentorjev razdelila vloge kuharjev, natakarev, moderatorjev, animatorjev, tehnikov in informatorjev. Za dijake so pripravili brezplačne prigrizke v obliki kreativne izvedbe tradicionalne kulinarike ter kratek animacijski program z nagradnimi igrami in promocijo VSGT Maribor in promocijo mobilnosti ter delodajalcev s področja gostinstva in turizma.



Božična ulica kulinaričnih okusov na Cafovi v Mariboru. (Foto: Breda Malenšek)

Že decembra so na VSGT Maribor v sklopu predprazničnih dogodkov na Cafovi ulici v Mariboru izvedli Gurme xmas street fight, dogodek v obliki uličnega kulinaričnega tekmovanja, s katerim so njihovi študentje Mariborčanom približali bolj kakovostne in sodobnejše oblike ulične prehrane. In obudili spomin na Cafovo ulico iz preteklosti, ko je na začetku 20. stoletja na mestu zgradbe VSGT Maribor obratoval prvi stalni kino v Mariboru, ki je v ulico prinesel živahnejši utrip. Delček tega utripa so na VSGT pripravili z Božično ulico kulinaričnih okusov, tekmovanjem v izvedbi najokusnejše in najbolj dinamične božične stojnice. Prav posebna zgodba pa je zaživela z odprtjem zimske pravljice in zimskega paviljona, ki so ga postavili na letni terasi šolske restavracije Sedem, ki bo odprt do konca zime.

Na VSGT Maribor, šoli mednarodnih razsežnosti, so bili lani mednarodno zelo uspešni. Njihovi dijaki in študentje so dosegli številne uspehe in osvojili mnoga priznanja in medalje na prestižnih mednarodnih tekmovanjih. Poseben dogodek na VSGT Maribor v letu 2016 je

bil organizacija mednarodnega tekmovanja v strežnih veščinah Coupe Georges Baptiste, ki med tekmovanji v strežnih veščinah velja za enega najzahtevnejših preizkusov.

VSGT Maribor pod vodstvom direktorice mag. Helene Cvikl z udeležbo na številnih priznanih mednarodnih tekmovanjih v nacionalnem, evropskem in svetovnem prostoru, kjer dosega izjemne rezultate s svojim strokovnim in izobraževalnim delom, nadaljujejo tudi letos. Februarja se bo 5 študentov VSGT Maribor v Maastrichtu na Nizozemskem udeležilo EMCup, tekmovanja med najboljšimi izbranimi šolami za gostinstvo in turizem, z namenom graditve dolgoročnih vezi in mostov med šolami in podjetji ter širjenja izobražbenega obzora študentov. Tema letošnja tekmovanja je »Ulovi me, če moreš«. Ciljna publika tekmovanja so študentje, ki se ne bojijo izstopiti iz povprečja.

BREDA MALENŠEK

Prodaja vrednosti - kako jo narediti še močnejšo



- Ali vaša prodaja resnično ustvarja vrednost za kupce?
- Ali rešuje problem kupca?
- Ali so vaše rešitve zares prilagojene posameznemu kupcu?
- Pa bi vaši kupci pritrdili vašim odgovorom na zgornja vprašanja?

Vsi prodajniki verjamejo, da prinašajo kupcem vrednost. Pa kupci verjamejo v to?

Udeležite se treninga »Prodaja vrednosti - Value Selling«.

Trening bo potekal med **10. in 11. aprilom ter 8. majem 2017.**

Več na <https://goo.gl/BcSq9R>
ali nas pokličite na 01/520 80 30.

Mercuri International je vodilno svetovalno treniško podjetje za povečanje prodajne uspešnosti v Sloveniji in v svetu. Z edinstveno kombinacijo svetovanja in treniškega znanja ter izkušenj smo pomagali že številnim podjetjem in njihovim zaposlenim, da so dosegli željene izboljšave rezultatov.

www.mercuri-int.si

AVTO RAJH LJUTOMER IN MURSKA SOBOTA

Družinsko podjetje Rajh ima že skoraj polstoletno tradicijo

Podjetje Avto Rajh se na svojih dveh lokacijah v Ljutomeru in Murški Soboti ukvarja s prodajo in servisiranjem vozil znamk Ford in Citroën. Že drugo leto zapored je dobitnik najprestižnejšega naziva znotraj prodajne mreže – trgovec oziroma koncesionar leta.

V minulih dveh letih (2015 in 2016) je podjetje Rajh postalo najboljši Fordov trgovec. Gre za trgovski častni naziv, ki ob doseganju najvišjih standardov kakovosti in zastavljenih poslovnih rezultatov v največji možni meri pooseblja vrednote znamke Ford. Med pomembnimi kriteriji pri tovrstnem izboru je tudi zadovoljstvo uporabnikov. Pri tem so se Rajhovi ponovno izjemno izkazali. Še več, leta 2014 so postali Citroënov koncesionar leta, zadnji dve leti pa Citroënov koncesionar na področju financiranja.

Obrtniška pot Rajhovich na področju popravil vozil se je začela v šestdesetih letih prejšnjega stoletja, ko je Avgust registriral kleparsko in ličarsko dejavnost. Z dograditvijo poslovnih prostorov na Jeruzalemski cesti v Ljutomeru se je dejavnost razširila na avtomatsko pralnico ter trgovino z rezervnimi deli, avtoplašči, akumulatorji, barvami in laki. Ob zakoncih Rajh, sta se zasebni dejavnosti zapisa tudi oba sinova, Dušan in Damjan, ki opravljata vodstveni funkciji – Dušan na področju prodaje novih in rabljenih vozil, Damjan pa na področju servisa. V Ljutomeru prodajajo nova in rabljena vozila, izvajajo pooblaščen servis Ford



Brata Damjan in Dušan Rajh ob predaji ključev vozila za novo Vinsko kraljico Slovenije.

ter kleparsko – ličarsko dejavnost vozil, z desetimi zaposlenimi, v Murški Soboti pa prodajajo nova vozila (Ford, Citroën), tam je tudi še center za poslovne uporabnike Ford, kakor tudi prodaja rabljenih vozil ter pooblaščen servis Ford in Citroën, s šestnajstimi zaposlenimi.

»Pestrost izbire zahteva od prodajnega dela podjetja, da je še bolj učinkovito pri povezovanju posamezne stranke z vozilom. Zato smo uvedli nove procese za zagotavljanje kakovosti, saj se z novo tehnologijo, dviguje zahtevnost servisnega dela. Napredovali smo tudi v strokovnem smislu in dodatno

povečali obseg dopolnilnih izobraževanj za zaposlene delavce. Kakovost se je izrazito dvignila tudi pri ličarstvu in kleparstvu, ki ju ocenjujem med najboljše v Sloveniji. Prevzemamo namreč najzahtevnejša in najbolj natančna popravila karoserij vozil vseh znamk,« poudarja Dušan Rajh.

Družinsko podjetje Avto Rajh namenja posebno pozornost tudi spremljevalni dejavnosti, z oblikami in vsebinami, ki imajo za lokalno okolje velik pomen. Njihovo ime nosi nogometni klub Ljutomer, donacije namenjajo v murskosoboško nogometno šolo, letos pa so že sedmič sodelovali v projektu Pomurskega sejma pri razglasitvi in kronanju Vinske kraljice Slovenije. Tudi za novo vinsko kraljico Majo Žibert iz Dolenjske, izbrano v mesecu januarju, je podjetje Avto Rajh zagotovilo Fordovo vozilo.

NIKO ŠOŠTARIČ



Poslovni prostor podjetja Avto Rajh v Ljutomeru.

Nagrada za najbolj oseben vhod na svetu

Svetovna inovacija vrat s skrito kljuko – samodejnim potezalom, ki se izvleče, ko s čitalnikom prstnih odtisov prepozna lastnika – je podjetju Pirnar iz Ljubljane prinesla nagrado German Design Award (GDA) za izjemne dosežke na področju oblikovanja.

Pravzaprav kar dve nagradi, saj je bil kot inovacija izpostavljen sistem OneTouch kot ročaj in dobil nagrado GDA 2017 special mention, z nagrado GDA 2017 winner pa so bila nagrajena vhodna vrata s sistemom OneTouch kot izdelek v celoti.

Vrata Pirnar OneTouch so najbolj oseben vhod na svetu, saj se, ko vgrajen čitalnik prstnih odtisov prepozna lastnika, elegantno in samodejno izvleče potezalo, ki razsvetli svojo okolico, vrata pa se odklenejo. Čez nekaj sekund se potezalo spet potopi v prečiščeno ploskev vrat, kar ne-lastnikom onemogoča kakršno koli manipulacijo z vhodom. Na ta način že od daleč pokaže, da so vrata zaklenjena in dom varen.

»Sistem OneTouch je v celoti rezultat znanja in izkušenj ljudi znotraj podjetja. Za oblikovanje ideje, za katero smo želeli, da ima svoje mesto na trgu, da je cenovno dostopna, da je oblikovno dovršena in ima svoj smisel, smo porabili pol leta in še enkrat toliko, da smo prišli do končnega izdelka,« je pojasnil Anže Pirnar, sin Romana Pirnarja, direktorja podjetja, in dodal, da so sistem od lanskega marca, ko je bil predstavljen na sejmu v Nürnbergu, dodelali do te mere, da ga lahko vgradijo tudi v druge modele svojih vrat.



Anže in Roman Pirnar ob nagrajenih vratih Pirnar OneTouch.

Nagrada GDA je za podjetje potrditev, da so na pravi poti, in motivacija za prihodnje inovacije. »Če 70-članska žirija strokovnjakov z različnih področij iz vsega sveta odloči, da ima neki izdelek svoje mesto na trgu, je to potrditev, da nismo zašli, in res ogromna čast. Pravzaprav se sami še ne zavedamo, koliko zares pomeni ta nagrada. So pa zaradi nje tudi poslovni partnerji ponosni na nas,« je zadovoljen Anže Pirnar.

Največ Pirnarjevih vrat gre na nemški trg, kateremu pa so povsem primerljivi tudi slovenski, avstrijski in švicarski ter severna Italija. To so tudi najzahtevnejši trgi, saj tehnološke rešitve vhodnih vrat narekuje veliko dejavnikov, med drugim tudi podnebje, kar pomeni, da je med zunanjo temperaturo

in temperaturo notranjosti lahko tudi 40 stopinj razlike (–20 do +20), vrata pa morajo funkcionirati brezhibno.

Podjetje Pirnar je že nekaj let številka ena med proizvajalci vhodnih vrat. Tako po številu inovacij kot po dizajnu. Zadnjih šest let so tisti, ki postavljajo trende v oblikovanju vrat, s sistemom OneTouch pa so se od konkurence še dodatno oddaljili.

Anže Pirnar: »Uporabljamo rešitve, ki jih drugje v dejavnosti ne poznajo. Za primer: pri nas se različni materiali, kadar so v isti liniji, dotikajo na stik v celem krogu. Pravzaprav 'rinemo' v podrobnosti, ki jih drugi ne morejo narediti. Zato tudi odstopamo. Če bi izdelali model, na katerem ni nič novega, ne bi bil nihče navdušen. Ko pa izdelamo nekaj, kar vsebuje novo tehnološko rešitev, ki jo sami razvijemo, pa je to povsem drug občutek. To nas žene.«

EVA MIHELIČ



GOSTILNA OTO GABERŠEK IN OKREPČEVALNICA ŠTEFAN ŠBÜLL, GORIČKO

Dolgoletne družinske gostinske naveze

Goričko, prekmurska pokrajina med Muro in Rabo, je obdana z griči in manjšimi hribovji ter zajema enajst občin, s prepoznavno in najbolj znano občino Moravske Toplice. Termalno kopališče in neokrnjena narava ponujata izjemne možnosti za sprostitev in rekreacijo, zlasti hojo in kolesarjenje. Turizem in gostinstvo sta pomembni gospodarski panogi, gostinca, o katerih pišemo v nadaljevanju, pa priznana predstavnika teh panog.

Domača hrana pri Gaberškovih v Kuzmi

Neokrnjena narava in pristna domača kulinarika sta sinonim za Goričko, kar se še zlasti izraža v gostinski dejavnosti družine Gaberšek iz Kuzme, ki jo je z več desetletno tradicijo, leta 1991 po očetu Otu prevzel sin, ki nosi očetovo ime. Gostinski objekt je bil menda zgrajen že leta 1932, uradno pa prva registracija obrti sega v leto 1954. »Pred menoj so bili nosilci obrti stara mama Frida, do leta 1970, in oče, do leta 1991. Po pričevanju je naša gostilna ves čas slovela po dobri domači hrani in pijači. Že nekoč so bile vselej na voljo vsaj tri jedi: kisla juha, golaž in svinjska pečenka. V zimskem času jedilnik redno dopolnjujejo tako dobrote doma pripravljenih kolin in klobas kakor tudi pristni domači kruh,« pripoveduje Oto Gaberšek in dodaja, da je tudi danes tako, seveda z razširjeno kulinarčno ponudbo, ki zajema vseslovensko kuhinjo, a izstopajo po prekmurskih (goričkih) specialitetah.

Gostinsko-stanovanjski objekt je bil večkrat obnovljen in razširjen. V notranjosti je prostora za okoli 100 gostov, terasa jih sprejme do 60. Gostje prihajajo od vseh strani, tudi iz tujine, in se po besedah Ota Gaberška vedno znova radi vračajo. »Z odprtjem mejnih prehodov je bistveno bolje. Največ obiska je seveda iz sosednje Avstrije, sledijo Čehi, Madžari in v času lovske sezone tudi Italijani. Vsi izjemno cenijo našo kuhinjo, kjer domače dobrote pripravljajo izključno družinski člani – žena, mama in sestra, po potrebi na pomoč priskočita tudi obe hčerki, ki sta sicer še v šoli, v točilnici pa je natakarica Jožica Ropoša, za katero je že peto leto rednega delovnega razmerja pri nas,« je s poslovanjem več ali manj zadovoljen Oto. Ob tem dodaja, da brez velikih odrekajev ne gre: »Če želiš ohraniti goste in si pridobivati nove, moraš nenehno skrbeti za kakovostno ponudbo, prijazno postrežbo in dodatno dejavnost, ki utegne pritegniti zanimanje turistov. Imamo zelo dobro na-

vezo z zdraviliščem Radenci in termalnim kopališčem v Moravskih Toplicah. Odlično sodelujemo tudi s Krajinskim parkom Goričko, kamor na ogled naravnih znamenitosti napotimo tudi naše goste.«

Za Otom Gaberškom je četrto stoletje vodenja gostinske obrti v Kuzmi, v občini, ki leži ob tromeji Slovenije, Avstrije in Madžarske ter po zadnjih podatkih šteje okoli 1750 prebivalcev. Oto pravi, da bo ostal zvest družinski tradiciji gostinske dejavnosti. V prihodnosti želi poslovno-stanovanjski objekt razširiti s prenočitvenimi zmogljivostmi, morda še kaj za razvijanje in sprostitev gostov in tranzitnih turistov.

V zvezi s poslovanjem ne more mimo dejstva, ki ga spravlja v slabo voljo. Zelo ga namreč moti, da se v današnjem času lahko z gostinstvom ukvarja prav vsak, pa če ima strokovno izobrazbo ali ne. Zagovarja klasičen način izobraževanja z vajeništvom. Tudi on je moral po končani srednji gostinski šoli v Radencih opravljati obvezno 6-mesečno prakso. Pred pridobitvijo obrtnega dovoljenja je še eno leto delal pri očetu.

Okrepčevalnica Štefan Šbüll, s. p., Sotina

Sotina je naselje v občini Rogašovci na Goričkem, z vsega stotimi gospodinjstvi. Slovi po najvišjem prekmurskem vrhu Sotinskem bregu, s 418 metrov nadmorske višine in sedemnajstmetrskim razglednim stolpom. Že 35 let gostinsko dejavnost v Sotini opravlja Štefan Šbüll, za kar je na lanskoletnem srečanju obrtnikov in podjetnikov OOO Murska Sobota

»Če želiš ohraniti goste in si pridobivati nove, moraš nenehno skrbeti za kakovostno ponudbo, prijazno postrežbo in dodatno dejavnost, ki utegne pritegniti zanimanje turistov,« pravi Oto Gaberšek.





Štefan Šbüll s svojimi gosti rad debatira o najrazličnejših temah, običajno pa so v ospredju športne teme.

prejel kipec obrtnika. Štefan je ob odprtju gostinskega obrata leta 1981 postal najmlajši zasebni obrtnik v Prekmurju, saj mu je nekaj dni manjkalo do polnoletnosti. Njegova starša sta si želela, da bi njun sin nekoč stopil na pota zasebnitstva v gostinstvu, zato sta v času, ko sta živela in delala v Nemčiji zgradila poslovno-stanovanjski objekt v domači Sotini. Štefan je pravkar končeval osnovno šolo in starša sta pričakovala, da bo šolanje nadaljeval v gostinski stroki. Čeprav sta ga bolj zanimala zemljepis in zgodovina, je vendarle, ko je bilo potrebno storiti odločen korak – ugodil mami in očetu.

Štefan pravi, da mu za to odločitev ni žal. Odlično se znajde v povsem specifičnem poklicu in ga z veseljem ter predvsem z veliko ljubeznijo tudi opravlja. Ob strani mu nenehno stojijo družinski člani in mu po potrebi priskočijo na pomoč. Njegov lokal ima naziv okrepčevalnica, a pripravi tudi pogostitve za večje skupine ali posebne slovesnosti. V kuhinji se večje sučejo Štefanova soproga, ki sicer opravlja poklic zdravnice, in oba starša.

»O širitvi dejavnosti na gostilno ne razmišljam. Zavedam se namreč zahtev-

nosti posla in odgovornosti do gostov in vem, da jim v tem trenutku ne bi mogel nameniti večje pozornosti in tudi družine ne morem dodatno obremeniti,« pove Štefan. Morda je zaradi tega najraje povsem sam, se gostom v celoti predaja ter z njimi »ob šanku« deli dobro in slabo. Je perfekcionista, zaradi česar vsa njegova dejavnost v lokalu temelji na skrbnem in profesionalnem opravljanju poslov, z veliko mere odgovornosti in kakovosti »Le s tem ohranim zadovoljne goste, v pričanju, da se bodo k meni še kdaj vrnili. Menim, da mi v namerah kar uspeva, zato se ne pritožujem, čeprav sploh ni tako preprosto, kot se na prvi pogled zdi.«

Pred leti je bilo drugače. Štefan se je ukvarjal s športom, bil je nogometni vratar pri lokalnih klubih Tromejnik in Serdica. Takrat so bili v gostinskem obratu zaposleni oče, natakara in kuhar, kar mu je omogočalo njegovo prisotnost na treningih in tekmah.

»Zelo pogrešam stare gostilniške običaje, ko smo se nosilci dejavnosti dobivali po gostinskih obratih in razpravljali o pomembnih zadevah z našega delovnega

področja ter se dogovarjali in usklajevali cene storitev, normativov, gostinskih uzanc in še kaj. Striktno smo se jih tudi držali, kar se danes prav gotovo ne more zgoditi in uresničiti,« je prepričan Štefan, ki je izjemno komunikativen in s svojimi gosti razvija debate na najrazličnejših področjih, kjer se obojestransko seznanjajo z novicami doma in po svetu. Nedeljski dnevi so »rezervirani« za diskusije o športu in napovedi o popoldanskih tekmah, večeri pa razvoju dogodkov na tekmovalnih prizoriščih. Njegov moto je družiti se z obiskovalci lokala, vsem in vsakemu posebej nameniti spoštljivo pozornost in se truditi, da bodo dobrodošli gostje tudi v naslednjih dneh. Pravi, da je pri njem bolj pestro v toplejših mesecih, ko je ob hrani in pijači več možnosti za spremljevalne in obstranske dejavnosti. Zlasti za rekreativno hojo in kolesarjenje, na katere še posebej prisegajo avstrijski turisti. A za največjo atrakcijo še zmeraj velja pohod na »Kuglo« – Sotinski breg, kamor se na valentinovo že vrsto let podajajo tudi člani OOO Murska Sobota.

NIKO ŠOŠTARIČ

Zavarovanja za podjetnike

Za imetnike kartice Mozaik podjetnih Zavarovalnica Triglav nudi dodatni popust.

  Zavarovalnica Triglav



Vse bo v redu.

triglav

www.triglav.si

HANDMADE, SLANA ANTON, S. P., VNANJE GORICE

Že marsikomu so pomagali nazaj na noge

Ko industrijsko izdelani čevlji ne ustrezajo več stopalom oziroma potrebam posameznika, ta potrebuje posebej izdelane čevlje. Pri tem z veseljem pomaga izkušena ekipa podjetja Handmade Slana Anton, s. p., kjer že od leta 1995 izdelujejo posebno obutev.

V dobrih dvajsetih letih so Anton Slana in njegovi sodelavci izdelali ogromno čevljev ljudem z najrazličnejšimi deformacijami stopal in hibami, ki jih ovirajo pri hoji. S posebej izdelanimi čevlji jim olajšajo ali celo ponovno omogočijo hojo.

Osnovni namen posebej izdelane čevlja je, da razbremeni prekomerne pritiske oziroma poskuša popraviti ali preprečiti napredovanje deformacij in okvar stopala. Izdelan je po individualnih potrebah na podlagi izmerjenih dimenzij oziroma odtisa stopala.

Svoje znanje in izkušnje, ki so jih sprva nabirali kot ortopedski čevljarji v rehabilitacijskem centru Soča v Ljubljani, so v teh letih še nadgradili in obogatili.

Med njihovimi strankami je največ starejših oseb, ki imajo težave s stopali zaradi starosti ali bolezni, invalidov, poškodovanih v nesrečah, pomagajo pa tudi tistim, ki imajo prirojene hibe. Opa-

žajo pa, da se veliko ljudi sploh ne zaveda, da nimajo primernih čevljev in da jih prav zato spremljajo določene zdravstvene težave.

Pomembno je povedati, da je vsak njihov čevljev v celoti narejen ročno in iz naravnih materialov, za natančno izdelavo pa je potreben individualen pristop. Kot povedo, stranki, ki pride z naročilnico ali »receptom« za ortopedske čevlje oziroma medicinsko tehnični pripomoček, najprej natančno izmerijo stopala, pri sami izdelavi pa nato upoštevajo zahteve zdravnika in, kadar je to mogoče, tudi želje stranke. Sicer imajo poslovne prostore v Vnanjih Goricah pri Brezovici, vendar strankam pridejo prve izmere narediti tudi na dom.

Podjetje Handmade je vpisano v register izdelovalcev in dobaviteljev medicinsko-tehničnih pripomočkov in imajo koncesijsko pogodbo z Zavodom za zdravstveno zavarovanje, že vsa leta pa po-



slovno sodelujejo tudi z rehabilitacijskim centrom Soča.

Poleg ortopedskih čevljev izdelujejo tudi ortopedsko zaščitno obutev, ortopedske vložke, ki so pomemben notranji del obutve oziroma površina, ki podpira stopalo in daje ustrezno oporo zunanemu in notranjemu loku stopala, in po- višajo podplate, sem ter tja pa izdelajo tudi kakšne modne čevlje, čeprav je zelo malo ljudi, ki so pripravljeni plačati po- šteno ceno za ročno izdelan čevljev po meri.

Včasih je veljalo, da se za invalide ne da narediti estetskega čevlja, kar pa je sedaj že zelo daleč od resnice. Različne razvojne hibe, težave po operacijah kol- ka ali različne deformacije je danes že mogoče lepo prikriti. Lahko tudi po želji stranke ali po sliki, seveda pa je odvisno od tega, kakšna je deformacija.

V dvajsetih letih se pri sami izdelavi ortopedske obutve ni dosti spremenilo, še največ na področju materiala in mor- da je kakšen stroj za obdelavo in do- delavo več v delavnici, tehnika izdelave pa se ni spreminjala. »Še vedno moraš znati čevljev narediti,« pravijo v podjetju Handmade.

Dela imajo sicer dovolj, problem je le, da ljudje nimajo občutka, koliko tru- da in ročnega dela je vložnega v izde- lavo enega čevlja. Pa ko bi vsaj Zavod za zdravstveno zavarovanje to razumel in znal oceniti. V vseh letih namreč cene, ki jo plača za posameznega zava- rovanca, ni zvišal, vsi stroški in material pa so se medtem ves čas dražili. Ampak to je že druga zgodba.

EVA MIHELIČ



[illegible]

- Dobitke 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 prejezte nagrade v skladu z ZDoh-2 poravna podejemalec 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, **pravo do enega brezplačnega malega oglasa** (do 30 besed) na leto. Člani »A plus« pa imajo pravico do petih (5) brezplačnih malih oglasov na leto in do 25-odstotnega članskega popusta pri okvirjenih oglasih (na barvni podlagi).
- Vsi, ki želijo izkoristiti zgoraj naštetih možnosti brezplačnega oglaševanja, nam morajo ob predaji oglasa sporočiti člansko številko OZS (najdete jo na prvi strani kartice Mozaik podjetnih). Brez tega brezplačni mali oglasi niso možni.

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

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

OGLASI V RUBRIKAH OBRTNE STORITVE IN POSLOVNE STORITVE

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

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

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

ZADNJI ROK ZA ODDAJO MALEGA OGLASA

Zadnji rok za oddajo malega oglasa v **marčevski** Obrtnikovi borzi je **20. februar 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
- faksu: 01 50 54 373
- navadni pošti na naslov:
OZS, Celovška c. 71,
1000 Ljubljana



STROJI IN OPREMA

PRODAM STROJE: za krivljenje cevi (na trn), fi 5 do fi 32 (levi in desni stroj), avtomat za krivljenje cevi in profilov do fi 42 mm, stroj za krivljenje cevi in profilov (brez trna), do 60 mm, stroj za prebijanje cevi in profilov do 90 mm, stroj za reduciranje cevi do fi

42 mm, stroj za rezanje cevi do fi 120 mm (polavtomat), kovičnik do fi 12 mm, vse v delovnem stanju. Informacije po tel. 041 639 737. Šifra oglasa: 17-02-001

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

ZARADI ZAPRTJA OBRTI PRODAM: skladiščno omaro, delovne mize, pisalne mize, stole, vitrino, izložbeno omaro, kovinske police, osciloskop in drugo... Informacije po tel. 041 619 322. Šifra oglasa: 17-02-006

POSLOVNE STORITVE

RAČUNOVODSKI SERVIS Sapač Sabina s.p. iz Radelj ob Dravi, Koroška - nudi kompletne knjigovodske storitve samostojnim podjetnikom. Imam 22-letne izkušnje in zadovoljne stranke, ki se jim v celoti posvetim. Informacije po tel. 041 443 454. Šifra oglasa: 17-04-001

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

POTREBUJETE PISARNO NA HRVAŠKEM ali pa morda samo naslov in telefon. Imamo prosto pisarno v bližini Zagreba. Informacije po tel. 031 356 645. Šifra oglasa: 17-04-003

PREVENTIVA d. o. o. - varnost in zdravje pri delu, varstvo pred požarom ter kadrovske, pravno in poslovno svetovanje po celotni Sloveniji. Profesionalnost, strokovnost in visoka kakovost storitev po zelo ugodni ceni! Informacije po e-pošti: preventiva.

vzd@gmail.com, tel. 041 294 092, 08 205 98 80, www.preventiva-svetovanje.si. Šifra oglasa: 17-04-004

UGODNO IN STROKOVNO vodimo poslovne knjige in druga računovodska dela. Kontakt: OKIS Kremzer, Simona Kremzer, mag. ekon. in posl. ved. s. p., Pohorska cesta 007, 2367 Vuzenica, tel. 02 87 64 431, e-pošta: racunovodstvo@okis.si. Šifra oglasa: 17-04-005

MATERIAL

Ročni paletnik

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

Slika je simbolična.

Cena samo 240 € brez DDV

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

www.ika.si

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravilnih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40. Delovni dnevi ob mlaju: februar - 1., 26., 27. 28., marec - 1., 2., 28., 29., 30., 31., april - 1., 26., 27., 28., 29., 30. 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

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. Šifra oglasa: 17-02-002

Acrytech®

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

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

pečenko

NOVA PE V LJUBLJANI

z grafičnimi materiali za izdelavo reklam,
Magistrova ul. 1, poleg steklarstva ISO.

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.**

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

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND S. p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanih, stanovanja v Ločah in nova stanovanja v Poljčanih ter skladišča v Ločah. Oddam tudi lokal za frizerski salon ali drugo dejavnost v središču Loč, na odlični lokaciji zraven vaške krčme in cerkve. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 7. do 15. ure. Šifra oglasa: 17-07-002.

PRODAM POSLOVNE PROSTORE za kovinarsko/mizarsko delavnico (proizvodnjo) 300 m² + 200 m² in pisarne v izmeri 200 m² v okolici Ljubljane. Informacije po tel. 031 653 509. Šifra oglasa: 17-07-003

V OBRATNI CONI V LOGATCU, 1,5 km od avtoceste, oddamo v najem proizvodno skladišni prostor v izmeri 600 m². Informacije po tel. 041 774 878. Šifra oglasa: 17-07-004

PRODAMO KOVINARSKO proizvodnjo s kovinarsko delavnico (klasične in CNC stružnice, plazma, krivilka,...) v izmeri 1.000 m² in pisarnami v izmeri 500 m² v okolici Ljubljane. Informacije po tel. 041 323 414. Šifra oglasa: 17-07-005

V ZRKOVCIH PRI MARIBORU prodamo gospodarsko poslopje na parceli 740 m², v pritličju je delavnica z ločeno pisarno velikosti 200 m², ogrevana s centralno kurjavo, internetom, v nadstropju je neobdelana mansarda velikosti 200 m². Cena: 115.000 €. Informacije po tel. 070 716 734. Šifra oglasa: 17-07-001

OBRTNE STORITVE

PROFESIONALNI SERVIS frizerskih škarij. Informacije: www.deluks.si, po tel. 040 422 016, Luka Holešek, e-pošta: luka.holesek@gmail.com. Šifra oglasa: 17-03-002

PRAŠNO BARVANJE vseh vrst kovin, strojeplastika Mario Kukovič s.p., profesionalna predobdelava, glede na vrsto materiala, možnost izdelave in dimenzijah: D = 6 m, V = 2 m, Š = 1 m, teža do 500 kg/kos, ob predhodnem naročilu je možna izdelava v enem dnevu. Informacije na spletni povezavi: www.strojeplastika.si, tel. 041 741 094 ali e-pošti: info@strojeplastika.si. Šifra oglasa: 17-03-004

POTREBUJETE STROKOVNJAKA na področju tesarstva in krovstva za obnovo strehe, postavitev nadstreška, ostrešja? Nudimo vam tesarska, krovstva in kleparska dela. Vaše sanje varno spravimo pod streho! Pokličite nas po tel. 040 419 954, Rok Poglajen s.p., Ručetna vas 17, 8340 Črnomelj. Šifra oglasa: 17-03-005

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL



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

RAZNO

ZARADI UPOKOJITVE v okolici Škofje Loke prodam podjetje za izdelavo kovinskih konstrukcij, z vso opremo in osmimi zaposlenimi. Informacije po tel. 041 335 841. Šifra oglasa: 17-09-001

ELEKTRONIK INVENT S.P. nujno išče obrat (s.p.) za izdelavo pozicij iz pločevine v bližini Ljubljane - Medvod. Izdelava zahteva postopek krivljenja, rezanja in luknjanja Fe in Al pločevine do 1,5 mm. Informacije po tel. 031 770 906. Šifra oglasa: 17-09-002

USPEŠNO DELUJOČE PODJETJE za proizvodnjo in trženje čajev, s stabilno prodajo na območju RS in sodobno opremo, zelo ugodno prodam. Po dogovoru se lahko odproda tudi samo dejavnost in oprema. Povpraševanje po tel. 041 668 794. Šifra oglasa: 17-09-003

ZARADI HITRE RASTI iščemo nove pogodbenne partnerje, ki bodo samostojno vodili logistični posel v imenu in za blagovno znamko GLS v svoji regiji. Potrebovali boste vsaj šest lahkih gospodarskih vozil. Informacije: GLS Slovenia, Cesta v Prod 84, 1129 Ljubljana, tel. 01 500 11 92, e-pošta: pogodbenik@gls-slovenia.com. Šifra oglasa: 17-09-004

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

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

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



Oglaš s ponudbami in
povpraševanjem tujih podjetij si
lahko ogledate na spletnem naslovu
www.een.si

Turško podjetje, ki deluje v sektorju obnovljivih virov energije in razvija energijske sisteme na osnovi vodika in tehnologije, proizvaja industrijsko opremo ter izvaja raziskave in razvoj na sorodnih področjih, išče vlagatelje ali finančno sodelovanje partnerjev, za vstop na svetovni trg in razvoj novih izdelkov. Partnerstvo je lahko finančni dogovor, proizvodni sporazum ali distribucijski sporazum. **EEN-dec-46**

Brazilske proizvajalec kokosove vode (100% čiste), deviškega kokosovega olja in posušenega kokosa išče polnilnice pijač, zastopnike proizvodnje pijač, distributerje hrane in trgovce na debelo za distribucijo svojih izdelkov pod sporazumom o distribuciji, ali trgovskega zastopništva. **EEN-dec-47**

Špansko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo gurmanskega ekstra deviškega oljčnega olja, išče zastopnike, predstavnike in distributerje za svoje izdelke v tujini. Trenutno izvažajo v 12 držav, izdelek se prodaja v specializiranih gurmanskih trgovinah, restavracijah z Michelinovo zvezdico

(1, 2 in 3 zvezdice) in tudi v hotelih višjega standarda. **EEN-dec-48**

Poljsko podjetje, ki se ukvarja z načrtovanjem, izvedenskim mnenjem in svetovanjem pri izvedbi in vzdrževanju aluminijastih in steklenih fasad, prezračevalnih panelov in steklenih streh, išče partnerje med gradbenimi in arhitekturnimi podjetji ter lastniki že stoječih stavb, preko storitvenega sporazuma. **EEN-dec-49**

Bolgarsko podjetje je uvedlo novo proizvodno linijo inovativne, sodobne in ekološke embalaže iz polimernih materialov / plastike za kozmetično in farmacevtsko industrijo, ter proizvodnjo tehničnih polimernih izdelkov. Podjetje išče distributerje in zastopnike ter nudi podizvajalske storitve. **EEN-dec-50**

Bolgarski proizvajalec ročno izdelanih božičnih igrac in okrasov išče partnerje za distribucijo izdelkov ali proizvodnjo izdelkov po željah strank. **EEN-dec-51**

Turško podjetje, specializirano na področju komunikacij stroj - stroj in internet stvari (IOT), ponuja rešitve za letališča, pametna mesta, prometno varnost, info rmacijsko varnost, informacijsko zanesljivost in kibernetično varnostna območja. Podjetje išče trgovske zastopnike. **EEN-dec-52**

Poljska farmacevtska družba, ki je specializirana za proizvodnjo, prodajo in trženje farmacevtskih izdelkov, medicinskih pripomočkov in drugih terapevtskih izdelkov išče distributerje. **EEN-dec-53**

Češki pridelovalec zakonitega zdravila brez psihoaktivnih učinkov - ekstrakta Cannabis sativa L., ki vsebuje CBD (kanabidiol), pridobljen s SCFECO2 tehnologijo, išče podizvajalce med proizvajalci kozmetike, prehranskih dopolnil in veterinarskih izdelkov za uporabo konopljinke ekstrakta v svojih izdelkih. **EEN-dec-54**

Romunski proizvajalec kakovostnih glasbil nudi veliko izbiro različnih glasbil in opreme. Podjetje išče distributerje, glasbene trgovine in proizvajalce komplementarnih izdelkov ali proizvajalce z neizkoriščenimi proizvodnimi zmogljivostmi. Zelena vrsta sodelovanja je distribucijska pogodba ali sporazum o podizvajalskih storitvah. **EEN-dec-55**

Češko podjetje, specializirano za kemične izdelke za gospodinjstva, pisarne in transport, išče nove zastopnike ali distributerje. Njihov glavni izdelek je odstranjevalec rje, ki vsebuje tanin, ki odpravlja rjo in ščiti površino za daljše obdobje. Tanin je naravna snov, ki jo izločajo drevesa in je odstranjevalec rje izdelan na ekološki osnovi. **EEN-dec-56**

Bolgarsko podjetje, ki se ukvarja z reaktivnim barvanjem 100% bombažnih sukanec, dosega mednarodne standarde za kakovost izdelkov in storitev. Katalog

izdelkov obsega 240 barv. Podjetje ima lasten laboratorij in lahko razvija barve iz pantone lestvice, kot tudi po vzorcih, ki jih prinesejo stranke. Podjetje išče distributerje. **EEN-dec-57**

Turško podjetje, ki ponuja rešitve na ključ na področju dvigal, išče trgovske zastopnike v Evropi. **EEN-dec-58**

Bolgarsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo polimernih filmov in embalaže, išče distributerje in ponuja proizvodni sporazum. **EEN-dec-59**

Poljsko podjetje, specializirano za proizvodnjo hranilnikov toplote, ki se uporabljajo za podporo centralnemu ogrevanju v domačih ogrevalnih sistemih, išče distributerje svojih izdelkov. **EEN-dec-60**

Mlado bolgarsko podjetje proizvaja okolju prijazne briketi iz ostankov lupin sončničnih semen brez aditivov, lepila in drugih kemikalij. Podjetje išče distributerje in ponuja podizvajalske storitve in proizvodnjo ekoloških briketov pod blagovno znamko stranke. **EEN-dec-61**

Špansko podjetje ponuja izdelek, ki je sposoben interpretirati in sporočiti razlog dojenčkovega joka. Olajša komunikacijo z otrokom, daje zagotovilo in podporo, ki jo starši pri prvem otroku pogosto potrebujejo. V samo 3 sekundah je možno vedeti ali je otrok lačen, zaspan, nejevoljen, pod stresom ali pa mu je preprosto dolgčas. Podjetje išče distributerje. **EEN-dec-62**

Poljsko podjetje, specializirano za predelavo lesa in izdelavo lesenih stopnic, išče trgovske posrednike, zastopnike ali distributerje. **EEN-dec-63**

Romunsko podjetje je razvilo programsko opremo Enterprise Resource Planning (ERP) za izboljšanje postopka izdelave in upravljanja pri proizvodnji nakita. Ponuja licenčno pogodbo partnerjem v proizvodnih dejavnostih ter trgovini nakita na drobno in debelo. **EEN-dec-64**

Španski proizvajalec naravnih krem za terapevtske in športne masaže išče distributerje. **EEN-dec-65**

Britanski proizvajalec umivalnikov in sanitarne opreme iz visoko kakovostnega nerjavečega jekla išče trgovske zastopnike in distributerje, ki imajo poslovne zveze v sektorjih zdravstvenega varstva, izobraževanja, gostinstva, laboratorijih in iščejo dolgoročne sporazume o trgovskem zastopništvu ali distribuciji. Ponuja tudi proizvodni sporazum. **EEN-dec-66**

Turški proizvajalec krem, šamponov in ličil išče distributerje. **EEN-dec-67**

Ciprsko podjetje, specializirano za proizvodnjo, polnjenje, pakiranje in prodajo izdelkov iz grozdja in vina, išče vlagatelje iz

tujine za delni prenos delnic družbe. **EEN-dec-68**

Slovaško podjetje, ki se ukvarja z maloprodajo opreme za varjenje, abrazivov, opreme za rezanje in zaščitne opreme ter s proizvodnjo elektrod za promptno varjenje, išče partnerje za razvoj in širitev poslovanja doma in v tujini. **EEN-dec-69**

Brazilski proizvajalec solarnih plošč išče trgovske zastopnike in distributerje. **EEN-dec-70**

Nemški proizvajalec luksuzne notranje opreme išče distributerje. **EEN-dec-71**

Ukrajinski proizvajalec plastične embalaže za enkratno uporabo, izdelane iz BOPS (dvoosno usmerjeni polistiren), išče trgovske zastopnike in distributerje. **EEN-dec-72**

Italijansko podjetje, specializirano za izdelavo multimedijских totomov z edinstvenimi oblikovnimi elementi in iz luksuznih materialov (npr. dragocen les, kamen, usnje, itd), išče zastopnike in distributerje. **EEN-dec-73**

Poljski proizvajalec kakovostnih epoksi nalepk, zavarovanih s poliuretanskim smolo, išče distributerje. **EEN-dec-74**

Turško podjetje, specializirano za proizvodnjo plastične embalaže za kozmetične izdelke, izdelke za osebno nego, čiščenje in nego doma ter mineralna olja in industrijske izdelke, išče komercialne agencije na evropskem trgu. **EEN-dec-75**

Romunski proizvajalec valovite embalaže za tekstilne in prehrabene izdelke, pohištvo in druge izdelke, išče distributerje in ponuja podizvajalske storitve. **EEN-dec-76**

Moldavski izvoznik medu išče mednarodne partnerje za sodelovanje v okviru distribucijskega sporazuma. **EEN-dec-77**

Romunsko podjetje, specializirano za proizvodnjo kovinskih zabojnikov za različne vrste odpadkov, išče distributerje. **EEN-dec-78**

Slovaško podjetje, ki proizvaja nizkoenergijske in pasivne hiše, strehe in pohištvo ter druge montažne izdelke, išče distributerje. **EEN-dec-79**

Romunski proizvajalec vzdolžno varjenih jeklenih cevi različnih vrst in dimenzij, kot tudi drugih jeklenih izdelkov (jeklene mreže, plošče jekla v kolutih, profilov in cevi za uporabo v gradbeništvu), išče distributerje za svoje izdelke. **EEN-dec-80**

Nemški proizvajalec ležajev in kovinskih potrošnih delov, proizvedenih predvsem iz avstenitnega manganovega jekla X120Mn12, išče mednarodne distribucijske partnerje. **EEN-dec-81**

Španski proizvajalec naravnih kozmetike in prehranskih dopolnil išče distributerje. **EEN-dec-82**

Turški proizvajalec več kot 500 vrst vodnih črpalk in spodbujevalnih sistemov išče distributerje. **EEN-dec-83**

Ruski proizvajalec avtomatov za čiščenje motornih delov, sklopov in sestavnih delov išče prodajne zastopnike. **EEN-dec-84**

Britanski proizvajalec električnih infrardečih ogrevalnih sistemov za pisarne, stanovanjsko in mobilno rabo išče distributerje. **EEN-dec-85**

Nemški ponudnik ogrevalnih sistemov infra-ogljik je razvilo inovativen grelni element (62,5 cm x 62,5 cm), za uporabo na strehi ali vmesnih stropih. Podjetje išče proizvajalce, ki lahko proizvajajo stropne mreže, za sodelovanje na podlagi podizvajalskega ali proizvodnega sporazuma. **EEN-dec-86**

Poljsko podjetje, specializirano za prodajo premoga, lesa in briketov, išče dobavitelje vseh vrst premoga, lesnih peletov in briketov. Podjetje ponuja distribucijske storitve. **EEN-dec-87**

Dansko oblikovalsko podjetje, specializirano za konstrukcijo sten, ki temelji na lasersko rezani kovini in lesu z visoko kakovostnim sijajem, išče izkušenega proizvajalca, vajenega dela z oblikovalci in ekskluzivnimi izdelki, za izdelavo svojih obstoječih treh modelov. **EEN-dec-88**

Podjetje iz Velike Britanije, ki dobavlja blago dobrodelnemu sektorju, išče proizvajalca mehkih igrac, izdelanih v skladu z njihovo specifikacijo. Igrace morajo imeti CE oznako, biti preizkušene po EN71 in dostavljene do začetka aprila 2017. Podjetje išče partnerja za sklenitev pogodbe o proizvodnji. **EEN-dec-89**

Nemški proizvajalec domačega sladoleda išče proizvajalce laminirane papirnatne embalaže za sladoled. **EEN-dec-90**

Francoski tehnični center, specializiran za formulacijo hrane in pijače, je razvil organski izdelek na bazi čaja. Iščejo partnerja za izdelavo in polnjenje svojega novega izdelka v PET (polietilen tereftalata) plastenke po proizvodnem sporazumu. **EEN-dec-91**

Špansko podjetje, specializirano za trženje proizvodov v gostinstvu, išče evropske distributerje/dobavitelje, ki želijo tržiti svoje izdelke na zahodnoafriškem področju, zlasti v Senegal. **EEN-dec-92**

Ciprsko podjetje, specializirano za uvoz drv, išče proizvajalce drv, peletov, briketov in oglja, večinoma iz balkanskih držav, za distribucijo njihovih izdelkov v svoji državi. Iščejo tudi proizvajalce, ki ponujajo pakira-

nje pod privatnimi blagovnimi znamkami. **EEN-dec-93**

Makedonsko podjetje ponuja široko paleto izdelkov na področju varjenih jeklenih cevi in votlih profilov, ki se uporabljajo v številnih segmentih gospodarstva, kot elementi cevodvodov in jeklenih konstrukcij v gradbeništvu, industriji, prometu, rudarstvu, kmetijstvu in drugih gospodarskih panogah. Išče proizvodni sporazum. **EEN-dec-94**

Britanski proizvajalec ženskih oblačil želi povečati svojo prisotnost na mednarodnem trgu in išče CMT proizvodna podjetja v srednji in vzhodni Evropi. Trenutno oblikuje in proizvaja tekstil v EU. **EEN-dec-95**

Srbski ponudnik programske opreme ponuja programske rešitve po meri za industrijsko avtomatizacijo s polnim razvojnim ciklom. Začetno načrtovanje, ideja, izvedba in končno vzdrževanje se opravi v dogovoru z naročnikom. Prav tako nudijo svetovanje in izgradnjo poslovne prakse. Imajo izkušnje s sistemi vozovnic, varnostjo in upravljanjem sistema zalog v trgovinah, medijskih sistemih, prevozom in geolokacijskimi sistemi, itd. Iščejo partnerja za sklenitev storitvene pogodbe. **EEN-dec-96**

Francosko podjetje, specializirano za proizvodnjo sestavin za zdravo hrano, iz mesa in stranskih proizvodov polžev, želi razširiti nabor strank. Podjetje išče partnerstvo s proizvajalci prehranskih dodatkov ali distributerje za dobavo svojih glavnih dveh sestavin. **EEN-dec-97**

Ciprski vinar in lastnik vinskega muzeja išče turistične agencije in organizatorje potovanj z namenom zastopanja in promocije vin, izletov in drugih dejavnosti v lokalnem okolju. **EEN-dec-98**

Romunski proizvajalec usnjene galanterije, predvsem torbic in dodatkov, išče partnerja za sklenitev pogodbe o proizvodnji ali distribucijskega sporazuma. **EEN-dec-99**

Italijanski proizvajalec ročno izdelanih ortopedskih čevljev išče distributerje. **EEN-dec-100**

Vodilni francoski proizvajalec vulkanizacijskih sredstev, ki je razvil inovativne prške in polimerno vezane izvirne serije, ki se uporabljajo v gumarski in avtomobilski industriji, išče partnerje za distribucijo teh spojin. **EEN-dec-101**

Bolgarski proizvajalec ključavnic in ključ za vrata išče distributerje. **EEN-dec-102**

POSTANITE ČLAN OZS

NAJBOLJŠEGA SERVISA ZA MALO GOSPODARSTVO!

Naši člani so deležni več ugodnosti kot znaša letna članarina.

Brezplačno svetovanje z vrhunskimi strokovnjaki

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



Moj obrtnik

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

Specializirana izobraževanja

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

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

Vse informacije na enem mestu

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



Pridobivanje poslovnih priložnosti na tujih trgih

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



Zastopanje, povezovanje in mreženje

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

Brezplačna kartica Mozaik podjetnih za super popuste in izjemne prihranke

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



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

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



VESELIMO SE VAŠEGA KLICA IN OBISKA!



**OBRTRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

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

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

EDINA SKRB V MOČNEM SNEŽENJU JE, KJE BOSTE OBČUDOVALI PLES SNEŽINK

— KO JE ZIMA LE V UŽITEK —



JEEP. POPOLNOMA ODPOREN NA ZIMO.

Še nikoli tako dostopen kot sedaj:

- BOGATA PONUDBA VOZIL PO IZJEMNIH CENAH
- UGODNO FINANCIRANJE DO 75 OBROKOV BREZ STROŠKOV ODOBRTIVE
- VZDRŽEVANJE VOZILA DO 75.000 KM ALI 4 LETA
- STORITEV JEEP 5 PLUS ZA 5 BREZSKRBNIH LET



Jeep



Izberite svoj model Jeep, s katerim boste najbolj uživali v zimskem času.

Povprečna poraba goriva: 13,5 – 4,4 l/100 km. Emisije CO₂: 315 – 115 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: Euro 6. Specifične emisije NOx: 0,1746 – 0,0028 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,00115 – 0,0005 g/km. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov.

* Podrobnejše informacije in pogoji storitve Jeep 5 Plus so na voljo na www.jeep.si. Jeep, je registrirana znamka FCA US LLC. Slika je simbolična. Avto Triglav d.o.o., Ljubljana, Dunajska cesta 122, SI - 1000 Ljubljana.