



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

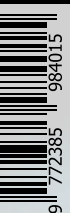
obrtnik podjetnik

121

ZAHTEV
SLOVENSKE
OBRTI IN
PODJETNIŠTVA



SPODBUDIMO KONKURENČNOST



KUPIŠ KOMBI, DOBIŠ POLEPITEV

4 LETA
JAMSTVA
BREZ OMEJITVE
KILOMETROV

PRODAJNI
HIT LETA
2017*



* VIR: Trgovinska zbornica Slovenije

Ob nakupu gospodarskega vozila Ford
brezplačna vrhunska polepitev.

Več na www.ford-gospodar.si

FORD TRANSIT CUSTOM FURGON

FORD CREDIT

že od

210,16 € | mesec



Fordov specialist za polepitve.

Začetna plačila; lastna udeležba + DDV: 6.442,72 EUR. Izračun temelji na osnovi
trenutnega indeksa obresti: 3-mesečni euribor. Če je euribor manjši od 0, se šteje
da je 0. Dokončen izračun je odvisen od bonitetne ocene.

Slike so simbolične. Summit motors Ljubljana, d. o. o., Flajšmanova 3, 1000 Ljubljana.



Go Further



Letošnje zahteve za dvig konkurenčnosti

Za nami je 15. Forum obrti in podjetništva, ki je za obrtnike in podjetnike eden najpomembnejših dogodkov leta. Na njem namreč predstavimo zahteve slovenske obrti in podjetništva z željo, da jih vlada tudi uresniči. Dogodek kot tak je bil sicer uspešen, vendar pa moram izraziti razočaranje nad posameznimi ministri, ki so tik pred zdajci odpovedali svojo udeležbo. S takšnim odnosom si zagotovo ne bodo pridobili volilnih pik, temveč prej obratno.

Ne glede na to, pa smo predstavnikom vlade dali jasno sporočilo, da naj deset najpomembnejših zahtev vlada realizira še pred državnoborskimi volitvami prihodnje leto in naj s tem pokaže, da vendarle ima posluš za malo gospodarstvo. Prepričan sem, da si ta segment gospodarstva, ki predstavlja 99 odstotkov celotnega gospodarstva in daje delo 340 tisoč osebam, zasluži več pozornosti in predvsem hitrejšo reševanje njegovih problemov.

Gospodarski kazalniki bi bili zagotovo spodbudnejši, če večina zahtev iz minulih let ne bi ostala zgolj mrtva črka na papirju.

Gospodarska rast se sicer krepi, predvsem na račun izvoza, vendar pa še vedno ni na predkrizni ravni. Zaostajamo tudi na lestvici konkurenčnosti, kar prav tako ni spodbuden podatek. Slovenija je med 61 državami, ki sodelujejo v švicarski raziskavi, šele na 43. mestu. Da bi spodbudili konkurenčnosti, pa je poleg inovativnosti in ambicij podjetij potrebno zagotoviti tudi prijaznejše poslovno okolje. Tudi zato letošnje zahteve nosijo naslov Spodbudimo konkurenčnost.

Kaj pomeni biti konkurenčen in najboljša na svetu, pa zelo dobro ve častna gostja foruma Ana Roš, najboljša kuharska mojstrica na svetu. Udeleženci foruma smo imeli privilegij, da je z nami delila svojo zgodbo o uspehu, ki je iz lokalne zgodbe prerasla v svetovno uspešnico. Po njeni zaslugi se je Slovenija uvrstila na svetovni kulinarčni zemljevid, zato smo jo na Forumu nagradili tudi z visokim zborničnim priznanjem Zlati ključ.

Iskreno si želim, da bi lahko slišali še več pozitivnih zgodb o slovenskih obrtnikih in podjetnikih. Recept za to, ki sem ga predstavil tudi na letošnjem forumu, pa je preprosto – več bo realiziranih zahtev obrti in podjetništva, bolj bo slovensko gospodarsko konkurenčno.

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrt
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLVI, številka 6, junij 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.obrt@ozs.si; spletna stran:

www.ozs.si/obrt

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

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

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

Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507

Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina

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

Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416

Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij

in priprava za tisk: Žiga Okorn in Barbara Filipčič,

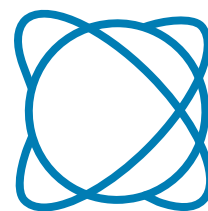
www.uvid.si

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

ISSN 2385-9849



Vstopite na nova tržišča



Skozi povezave v največji poslovni mreži podjetij v Evropi

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

www.ozs.si/een



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**



Poslovni razvet pred vašimi vrati



AKTUALNO

4-17

ZMAGOVALCI

18-19

IZ OZS

20-27

PODJETNO

28-31

SEKCIJE

32

OBRTNIKOV SVETOVALEC

37

OOZ

56-66

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

68-71

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

72-79

NAŠI ČLANI

80-84

OBRTNIKOVA BORZA

86-88



NASLOVNICA

foto: Žiga Okorn



Ana Roš je z obrtniki delila svojo zgodbo

Dogodek v Portorožu so obrtniki in podjetniki izrabili tudi za to, da se poklonijo najboljši kuharici na svetu. Predsednik Branko Meh ji je podelil Zlati ključ OZS, Roševa pa z zbranimi delila svojo zgodbo. [stran 8](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 37](#)

Avtoserviserji na sejmu Avto in vzdrževanje

Sekcija avtoserviserjev pri OZS je obiskovalcem predstavila svojo dejavnost in prizadevanja za razvoj stroke, predstavili so novo spletno stran in soorganizirali strokovni posvet o vplivih vzdrževanja vozil na varnost v prometu. [stran 68](#)



15. Forum obrti in podjetništva

Obrtniki in podjetniki so v Portorožu predstavnikom vlade in širši javnosti predstavili letošnje zahteve malega gospodarstva. Od Vlade pričakujejo, da jih bo uresničila še pred državnoborskimi volitvami prihodnje leto. [stran 4](#)



50. sejem MOS

Obrtniki so lahko ponosni, da so prvi dali pobudo za organizacijo obrtnega sejma, ki je v pol stoletja prerastel v osrednji in največji poslovno-sejemski dogodek v Sloveniji ter širši regiji. Letos bo tako med 12. in 17. septembrom praznoval svoj 50. jubilej, obiskovalce pa bo sprejel vsebinsko nekoliko spremenjen. [stran 71](#)

Več kot sto konkretnih predlogov

za spodbujanje konkurenčnosti slovenskega gospodarstva

Obrtniki in podjetniki so na Forumu obrti in podjetništva v Portorožu predstavnikom vlade in širši javnosti predstavili letošnje zahteve malega gospodarstva, ki pomenijo konkretne predloge za dvig konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Od Vlade pričakujejo, da jih bo uresničila še pred državnozborskimi volitvami prihodnje leto. Čeprav razočarani, da se foruma nista udeležila predsednik vlade in ministrica za delo, so obrtniki in podjetniki - več kot 300 se jih je zbralo - z razumevanjem sprejeli odgovore in pojasnila prisotnih predstavnikov vlade.

Predsednik OZS Branko Meh je uvodoma predstavil najpomembnejših deset izmed 121 letošnjih zahtev (podrobneje jih predstavljamo na naslednjih straneh) in vlado pozval, da letošnje zahteve realizira še pred državnozborskimi volitvami prihodnje leto, saj bo to pomenilo še večji gospodarski napredek. »Gospodarski kazalniki bi bili zagotovo spodbudnejši, če naše zahteve iz minulih let ne bi ostale zgolj mrtva črka na papirju. Gospodarska rast se sicer krepi, predvsem na račun izvoza, vendar pa še vedno ni na predkrizni ravni. Ob tem moram poudariti, da so tudi mala podjetja izvozniki, bodisi direktno

bodisi kot kooperanti izvoznim podjetjem. Zaostajamo tudi na lestvici konkurenčnosti, kar prav tako ni spodbuden podatek,« je med drugim dejal Meh.

Poudaril je še, da bi moral zbornični slogan Povezani smo močnejši veljati tudi v odnosu z državo: »Eden brez drugega ne moremo in ne zmoremo. Nekdo mora voditi podjetja in nekdo mora voditi državo. Le skupaj lahko zagotovimo

Branko Meh, predsednik OZS: »Svetovni trg od nas zahteva vse več inovativnosti, prodornosti in vrhunsko kakovost izdelkov ter storitev. Pri tem pa nam številne birokratske ovire ne le grenijo življenje, temveč predvsem zmanjšujejo našo konkurenčnost.«



mo takšno okolje, da bomo spodbudili konkurenčnost slovenskega gospodarstva. Svetovni trg od nas zahteva vse več inovativnosti, prodornosti in vrhunsko kakovost izdelkov ter storitev. Pri tem pa nam številne birokratske ovire ne le grenijo življenje, temveč predvsem zmanjšujejo našo konkurenčnost.»

Predsednik Meh je ob koncu svojega nagovora pohvalil poslance Državnega zbora, ki so OZS prepoznali kot pomembno institucijo in reprezentativne gospodarske zbornice vključili v zakon o podpornem okolju za podjetništvo, hkrati pa je izrazil razočaranje, ker je ministrica Anja Kopač Mrak odpovedala udeležbo na Forumu, četudi je delovna zakonodaja med najbolj perečimi problemi malega gospodarstva.

Do evropskih ciljev s stabilnimi in dinamičnimi podjetji

Direktor OZS Danijel Lamperger, ki je vodil forum, je izrazil mnenje, da vse priložnosti za napredek, ki jih je OZS predstavila lani, niso bile izrabljene. A,

PREDSTAVLJENA AGENDA ZA MLADE

Popoldanski del druženja v Portorožu je bil namenjen druženju z Ano Roš in srečanju obrtno-podjetniškega sistema. Zbrane je tudi v popoldanskem delu pozdravil predsednik OZS Branko Meh, direktor Danijel Lamperger pa je zbranim predstavil nabor ukrepov, s katerimi se želi obrtno-podjetniški zbornični približati predvsem mladim obrtnikom in podjetnikom.

Cilji Agende za mlade, kot so jo poimenovali, so:

- povečanje zanimanja mladih za zbornično združevanje,
- poenotene aktivnosti in prenos dobrih praks nekaterih OOO na celotno mrežo,
- 100 dogodkov v letih 2017 in 2018, ki bi bili namenjeni izključno mladim,
- s temi dogodki v članstvo pritegniti dodatnih 500 obrtnikov oziroma podjetnikov.

Med ukrepi, s katerimi bo dosegli omenjen cilje, je tudi ustanovitev Centra za družinsko podjetništvo, vzpostavitev rednih aktivnosti, kot so podjetniški zajtrki, dnevi odprtih vrat in podobno, spodbujanje mreženja s kolegi podjetniki, omogočenje dostopa do vseh institucij podpornega okolja, strokovna srečanja in ekskurzije, digitalna transformacija in podobno.

kot je dejal, ni še nič zamujenega, če bo v prihodnje realiziranih več zborničnih zahtev, ki letos nosijo naslov Spodbudimo konkurenčnost.

Kako spodbuditi konkurenčnost se je najbolje učiti od tistih, ki so konkurenčni in napredni. Tako kot na primer nemški obrtniki in podjetniki, katerih

predstavnik je tudi Franz Xaver Peteranderl, predsednik Obrtne zbornice za München in Zgornjo Bavarsko, s katero OZS že vrsto let tesno sodeluje. Predsednik Peteranderl je v pozdravu spregovoril o težavah v Evropi, ki so v preteklih letih oslabile vezi EU, pa tudi o spodbudnem gospodarskem razvoju v državah



SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

PONUDBA SPS-a 2017?

SPS bo v letu 2017 mikro malim in srednje velikim podjetjem (MSP) skupno ponudil okoli 128 mio EUR ugodnih finančnih spodbud in podprl okoli 1.200 projektov.

V letošnjem letu ima SPS aktivne še naslednje razpise:

1. Garancije za zavarovanje bančnih kreditov s subvencijo obrestne mere (P1 plus)

Višina financiranja: do 1.250.000 EUR za investicijske bančne kredite, do 200.000 EUR za obratna sredstva

Višina garancije: 60-80 % glavnice kredita brez obresti

Obrestna mera: 6 mesečni EURIBOR znaša od + 0,65 % do +1,15 %

Naslednja odpiranja: 15.6., 1.7., 15.7., 15.8., 1.9., 15.9., 1.10. in 15.10. 2017

2. Mikrokrediti za problematska območja (P7R)

Višina financiranja: 25.000 EUR/podjetje

Obrestna mera: fiksna, 1,1 %

Naslednja odpiranja: 1.7., 1.9. in 1.10. 2017

3. Semenski kapital – konvertibilno posojilo za zagon inovativnih mladih podjetij (SK75)

Višina financiranja: 75.000 EUR/podjetje

Naslednje odpiranje bo: predvidoma oktobra

4. Semenski kapital – kapitalski vložek SPS-a za rast inovativnih podjetij (SK200)

Višina financiranja: 200.000 EUR/podjetje

Naslednje odpiranje bo: predvidoma oktobra

SPS je v letu 2017 finančno že okrepil okoli 530 podjetij v višini 47 mio EUR, prosta sredstva pa omogočajo še podporo za okoli 700 MSP-jev.

Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo,
Ulica kneza Koclja 22, 2000 Maribor

Več informacij o razpisih SPS-a najdete na: www.podjetniskisklad.si • info@podjetniskisklad.si • 02 234 12 60 • e-novice



Najboljši kuharski mojstri na svetu Ani Roš, častni gostji foruma, je predsednik OZS Branko Meh podelil Zlati ključ OZS za njen prispevek k promociji slovenske kulinarike.

članicah, tudi v Sloveniji. »Kljub trenutno pozitivnemu trendu pa ne smemo sedeti križem rok. Moramo ga izrabiti za reševanje težav in novo oblikovanje Evrope. V okviru lizbonske strategije si je Evropa zadala cilj postati najbolj konkurenčen in na dinamičnem znanju temelječi prostor na svetu. Vemo, da tega cilja ne bomo dosegli s centralizmom in birokracijo. Temveč s stabilnimi in dinamičnimi majhnimi in srednje velikimi podjetji, z učinkovitim poklicnim izobraževanjem ter podjetji in zaposlenimi, ki svoje znanje nenehno nadgrajujejo, da so tako kos hitrim spremembam,« je med drugim poudaril Peteranderl, ki je zagotovil, da bo spodbujal sodelovanje

s slovenskimi obrtniki in podjetniki še naprej.

Manj administrativnih ovir

Obrtniki in podjetniki so na forumu gostili dva ministra in več državnih sekretarjev, med publiko pa so bili še drugi predstavniki različnih ministrstev, predstavniki političnih stran in poslanci. Največ vprašanj so imeli pripravljenih za ministrico za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti oziroma državnega sekretarja s tega ministrstva, vendar sta udeležbo oba odpovedala. Lamperger je izrazil upanje, da neudeležba z strani ministrstva za delo ni signal obrtnikom in podjetnikom, da se z njimi ne namerava več pogovarjati.

Ministrica za finance Mateja Vraničar Erman pa je stopila pred obrtnike in jim spregovorila o lanskim spremembah na področju davkov in omenila, da na ministrstvu tudi za letos pripravljajo nekaj sprememb, predvsem v smeri odprave nekaterih specifičnih omejitev oziroma administrativnih ovir. Tudi pri izvajanju čezmejnih storitev.

Glede zahteve za spremembo dohodninske lestvice je ministrica dejala, da bi to pomenilo znaten vpliv na državni in občinski proračun, tako da sprememb na tem področju v naslednjem letu ni pričakovati. »Oblikovali smo predlog sprememb na davčnem področju, ki ga bomo v naslednjih dneh predstavili na ekonomsko-socialnem svetu. Naša prva skrb pa je, da zagotavljamo stabilno javno-finančno okolje, saj brez tega ni



Predsednik OZS Branko Meh in generalna direktorica Zavoda RS za zaposlovanje Mavricija Batič sta v okviru Forumu obrti in podjetništva v Portorožu podpisala dogovor o sodelovanju med zbornico in zavodom za zaposlovanje.

spodbudnega in stabilnega poslovnega okolja,« je še poudarila.

Uvajanje vajeništva še naprej postopno

Državna sekretarka na ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport dr. Andreja Barle Lakota je v zvezi z zahtevo za učinkovitejši sistem poklicnega izobraževanja povedala, da si na ministrstvu želijo čim bolj uspešno izpeljati pilotni projekt vajeništva in pripomnila, da je »promocija vajeništva nujna, da prepričamo mlade, da se odločijo za to obliko izobraževanja.« Alojz Kovšca, državni svetnik, pa je ob tem zastavil vprašanje, na kakšen način bomo ugotovili, ali je izvajanje pilotnega projekta uspešno ali ne. Državna sekretarka je odgovorila, da bo merilo uspešnosti predvsem usposobljenost vajencev, ki se bodo usposabljali pri obrtnikih in podjetnikih.

Zavedajo se prispevka obrtnikov in podjetnikov

Državna sekretarka na ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo Eva Štravs Podlogar je obrtnikom in podjetnikom najprej čestitala za prispevek h gospodarski rasti. Poudarila je, da se na ministrstvu zavedajo njihovega prispevka, hkrati pa vedo tudi, da je predpogoj za uspešen razvoj tudi primerno in stabilno poslovno okolje. Izmed zakonov, ki



Tokrat nekoliko bolj okrnjena zasedba z vladne strani, a nič manj zanimive teme kot prejšnja leta.

jih pripravljajo na ministrstvu, je izpostavila zakon o gospodarskih družbah, zakon o spodbujanju investicij, ki po novem ne bo več ločeval med domačimi in tujimi investitorji, in zakon o gostinstvu. Nanj sta vezana tudi dva pravilnika; pravilnik o minimalnih tehničnih pogojih in pravilnik o kategorizaciji. »Oba pravilnika sta že v sklepni fazi in predvidevam, da marsikatera obremenitve do glavne turistične sezone ne bo več.

Pomoč Slovencev po svetu in v zamejstvu

Včasih se zdi, da minister za zamejce in Slovence po svetu Gorazd Žmavc v vladi še najbolj razume obrtnike in podjetnike. Z veseljem jim namreč prisluhne, ponudi pomoč različnih organizacij in združenj Slovencev po svetu, odpira vrata teh združenj in pomaga pri navezovanju stikov, zelo pa si je tudi prizadeval za reševanje težav pri čezmejnem poslovanju slovenskih obrtnikov. »Zavedati se moramo, da pol milijona Slovencev živi zunaj Slovenije. So uspešni podjetniki, zdravniki in drugi strokovnjaki. Naš cilj je povezati jih z vami,« je dejal Žmavc.

Slišal se je tudi glas občinstva

Tokrat je precej časa ostalo tudi za komentarje, vprašanja in pobude iz občinstva. Gostinec Drago Delalut, predsednik ZDOPS, kritiko naslovil najprej na predsednika vlade in ministrico za delo, ki se nista uspela udeležiti foruma, finančno ministrico pa je vprašal, če si morda obrt in podjetništvo ne zaslužita morda kakšnega »korenčka« za spodbudo, glede na gospodarsko rast v zadnjem obdobju. Pa ne samo, da ni korenčka, je poudaril Delalut, še dodatne obremenitve jim nalagajo zakoni, kot na primer nedavno sprejeti zakon o omejevanju porabe alkohola.

Dareta Stojana je zanimalo, zakaj ni mogoče hitreje črpati evropskih sredstev. Franc Matjaž Župančič iz vladne službe za razvoj in evropsko kohezijsko politiko mu je odgovoril, da resda črpanje ni zelo hitro, vendar na to vpliva več stvari. Tudi to, da je bilo treba za novo finančno perspektivo postaviti nov informacijski sistem in da se je Slovenija dogovarjala tudi za spremembo opera-

tivnega programa. Finančna ministrica pa je ob tem apelirala na vse, ki imajo potrjene in dogovorjene projekte, da jih začnejo čim prej izvajati.

Franc Vesel je opozoril na veliko število zakonov in podzakonskih aktov, ki naj bi jih obrtniki in podjetniki poznali. »Mislite, da je en obrtnik sposoben na dan preštudirati vsaj 40 strani dokumentov, ki se ga tičejo?« je predstavnik vlade vprašal Vesel.

Jožica Coif je na ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo naslovila vprašanje, vezano na 24-urno dežurno službo, ki jo opredeljuje zakon o pogrebni in pokopališki dejavnosti. Poudarila je, da jim omenjeni zakon jasno sporoča: Zatrmo konkurenčnost in zaprite podjetja! S tem, ko uvaja monopol pri dežurni službi namreč onemogoča svobodno gospodarsko pobudo. Državna sekretarka Štravs Podlogar je obljubila, da bo vprašanje prenesla sodelavcem in poskrbela, da bodo izvajalci pogrebne dejavnosti dobili pojasnilo.

Blaž Cvar je izpostavil izjeme na področju davčnih blagajn: »Strinjamo se, da društva prodajajo koledarje in organizirajo bazarje brez davčnih blagajn, gostinske



Ministrica za finance Mateja Vraničar Erman si je upala stopiti pred obrtnike in podjetnike.

dejavnosti pa vendarle ne bi smeli opravljati brez davčnih blagajn. Teh izjem ne bi smelo biti.« Tilen Božič, državni sekretar na ministrstvu za finance je dejal, da je izjema ozka in če se izvaja tako kot je napisana, bi morala delovati.

Poleg naštetega so obrtniki in podjetniki izpostavili še plačan čas za malico, delovanje podjetja Slovenski državni gozdovi, nadomestila za uporabo stavbnih zemljišč in omrežnine.

EVA MIHELIČ, SLIKE: ANTON ŠIJANEC

15. FORUM OBRTI IN PODJETNIŠTVA SMO PRIPRAVILI S POMOČJO:

• generalnega pokrovitelja: Bisnode



• zlatega pokrovitelja: Porsche Slovenija z vozili volkswagen



• aktivnost sofinancirana s strani Ministrstva RS za gospodarski razvoj in tehnologijo



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI
RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

SPIRIT SLOVENIJA I FEEL SLOVENIA

• bronastih pokroviteljev: AJ PES in Slovenski podjetniški sklad



SLOVENSKI PODJETNIŠKI SKLAD

• partnerjev kartice Mozaik podjetnih: Telekom Slovenije, Zavarovalnica Triglav, NLB



• sponzorjev:

Cukrček, Conditus in P&F Jeruzalem Ormož



Ana Roš,

najboljša kuharska mojstrica na svetu



Dogodek v Portorožu so obrtniki in podjetniki izrabili tudi za to, da se poklonijo najboljši kuharici na svetu. Predsednik OZS Branko Meh je Ani Roš za njen prispevek k promociji slovenske kulinarike podelil Zlati ključ OZS, Roševa pa je v pogovoru z direktorjem OZS Danijelom Lampergerjem z zbranimi delila svojo zgodbo. Prvi obraz Hiše Franko, gostujoči chef Hangarja-7 v Salzburgu, zvezda Netflixovega šova Chef's table, mama, inovatorica, umetnica, diplomirana diplomatka, oseba, ki ne mara jameža, pa vseeno kuha z njim, jo je nagovoril Lamperger ...

Že kar na začetku je Ana Roš razkrila ključno sestavino svojega uspeha – ljubezen. Ljubezen do tega, kar dela. »Če ne dajemo čustev v to, kar počnemo, je vse skupaj drugorazredno, tega pa ne čemo. Mislim, da je včasih bolje biti samouk in imeti veliko vizijo in motivacijo, kot pa končati najboljše šole in biti brez vizije,« je poudarila.

Najprej je šla pica

Pred petnajstimi leti, ko sta Ana Roš in njen življenjski sopotnik Valter Kramar prevzemala restavracijo njegovih staršev, je bila ta drugačna kot danes. Tudi z dunajskim zrezkom in pico na jedilniku. Menjava generacij je Hišo Franko dodobra pretresla. Ana in Valter sta imela drugačno vizijo iz ponudbe najprej odstranila pice, ko sta ugotovila, da dva kuharja preprosto ne moreta pripravljati 120 jedi z jedilnika in zadovoljiti številne goste, sta jedilnik dodobra skrčila. »Odločili smo se, da se bomo osredotočili na tisto, kar želimo delati. Rekli smo, pustimo picerijo, da dela najboljše pice, gostil-

ni, da peče krače in hitri restavraciji pustimo dunajski zrezek in stvari, ki so se ves čas ponavljale in zadovoljevale velike družine, ki so želele kjer koli jesti enako,« je prve spremembe opisala Ana.

Gostje, ki so bili vajeni prejšnjega sistema, niso bili navdušeni. »Sistem se je zrušil in začeti sva morala povsem na novo. Odmaknjenost od osrednjega dela Slovenije nam zagotavlja zanimivost, hkrati pa nam to pomaga ohraniti identiteto. Živimo v okolju, ki tradicionalno ponuja določeno hrano, v okolju, ki tradicionalno prideluje določeno hrano. Z Valterjem sva zelo jasno vedela, kaj želiva ponuditi gostom,« pove.

Ljudje prepoznajo lokalno zgodbo

Takrat sta se soočila tudi s težavo z dobavitelji. Vsem je bilo predaleč voziti se v Kobarid. Tako sta bila tako rekoč primorana dobavitelje poiskati v okolici. »Ko ostaneš brez vsega, kar potrebuješ za delo, se spomniš, da ima sosed tri jagence in njegov sosed še dva. Potem

pa kmetu, ki je včasih jagenjčke prodajal na črno, povem, da jih na ta način od njega ne morem kupiti, če bi jih lahko, pa bi jih deset. Odločil se je, da bo odprl s. p. in redil jagenjčke. Tudi v Drežnici so odprli mesarijo, da lahko prodajo meso lokalnih pridelovalcev, imamo ljudi, ki za nas nabirajo zelišča, gobe, borovnice, maline. Sodelujemo z ribiško družino, ki nas oskrbuje s soško postrvjo, lipanom in zlatovščico. Valter je zgradil sirno klet, kjer do osem let stara Tolminca, ki se nikoli prej ni staral,« je Ana v grobem predstavila lokalno mrežo dobaviteljev, ki predstavljajo kar 95 odstotkov vseh njihovih dobaviteljev in dodala: »Hiša Franko je postala dobra zgodba predvsem zato, ker ljudje, ki pripotujejo od daleč v njej prepoznajo lokalno zgodbo. Hrana, ki jo ješ, ni podobna hrani v Londonu ali New Yorku, lahko je tehnično podobno zahtevna, ampak živila, če živiš v Kobaridu, nimajo nič skupnega z živilom v Londonu.«

V domačem okolju se Ana in Valter z družino zelo dobro počutita in ne gle-

de na to, da jih vsi poznajo in vedo da so uspešni, sami tega nikoli niso kazali. Kljub temu je z leti nastala distanca med restavracijo in okoljem, ker, kot je povedala Ana, njihovega početja niso dobro razumeli.

S pogostejšim pojavljanjem Ane in njenega dela v medijih se je marsikaj spremenilo. Ana: »Že Netflix je pripomogel, zadnja priznanja pa mogoče še malo bolj, da so ljudje dejansko videli svojo vpetost v naše delo in našo zgodbo ter našo vpetost v 'njihovo' okolje. Mislim da toliko podpore v lokalnem okolju še nisva imela. Včasih ljudje tega niso začutili, danes jim je svet pokazal, da je tisto, kar počnemo, dobro za nas in če je za nas, je tudi za njih. Povezava z lokalnim okoljem je tudi ekonomsko pomembna. Namesto da bi denar odšel drugam, ostane v dolini. Meni se to zdi ključno in nikoli ne vprašam, koliko kaj stane. Zavedamo se, da vsi delamo za isti cilj, ki je morda drugačen tistih v velikih mestih. Naš skupni cilj je, da preživimo.«

Četudi ni mednarodne kritike, gost vedno v ospredju

Pogovor je nanesel tudi na uporabo socialnih medijev. Lamperger in Roševa sta se strinjala, da so trenutno ti najmočnejši in imajo daleč največji doseg. V Hiši Franko jih uporabljajo, a le za povsem nenasilno sporočanje »tu smo, to delamo«. Med gosti zelo priljubljenega TripAdvisorja pa Ana ne spremlja: »Gre za orodje, ki

je v domeni gosta ne gostinca in ne pozna demokracije. Dokler pa te ni, sistem ni pravičen. Gost te lahko na primer tudi osebno ne mara in uniči tvoj posel. Iskreno upam, da večina gostov zna te objave brati tako, da dobi splošno sliko.«

Slovenija je posebna tudi zato, ker nas ne dosegajo velike hotelske in gostinske verige, niti priznani globalni vodiči. Ne glede na to, da nimajo tiste mednarodne kritike, Ana poudarja, da so do vsakega gosta zelo odgovorni.

Gost ne okusi, da je ni v hiši

V kuhinji zagovarja delitev dela, strogo vodstvo in disciplino. Glede na to, da ni mogoče, da bi bila ves čas v kuhinji, saj pozdravlja goste, sprejema dobavitelje, pregleduje in kupuje sestavine ... ima dve desni roki (souschefa), Američanko in domačinko, ki, tudi če je Ana v hiši, držita roko nad vsem. Samo tako lahko delovni proces nemoteno teče in omogoča konstantno zagotavljanje kakovosti. Ob tem, seveda, da vsakdo natančno ve, za kaj je odgovoren in kaj se mora v nekem trenutku zgoditi.

»Z ekipo smo v stalnem stiku, tako da imam kontrolo nad vsem, a tudi, če nisem prisotna, je v Hiši Franko, zaradi sistema, ki smo ga vzpostavili, vse pod nadzorom,« je zagotovila Ana. So pa obdobja, kot je na primer faza menjave krožnikov, ko je njena prisotnost nujna: »V kreativnem procesu ne smem manjkati. Sicer puščam ekipi, da je del tega

in da prispeva ideje, ne dovolim pa, da bi nekdo drug dal dušo krožniku oziroma obliko ali zaključen okus.«

Če hrana ni dobra, tudi krožnik ni več lep

»Prepričana sem, da mora krožnik govoriti zase. Mora govoriti skozi okus in pripovedovati zgodbo. O tem se veliko govori, sploh sedaj, ko se je gastronomija zelo obrnila nazaj k naravi k okolju. Mislim, da je zelo pomembno, da gostje, ki z vsega sveta pripotujejo v Hišo Franko začutijo, da so naša živila drugačna. Strokovno osebje mora znati povedati, zakaj je na krožniku kombinacija rakovice in jagnjetine,« je Ana izpostavila pomen sestavin in okusa, ki je vedno bolj pomemben kot izgled. »Gastronomija sicer ni edina, je pa ena redkih umetnosti, ki v ospredje postavlja okus. Če hrana ni dobra, tudi krožnik ni več lep,« je še dodala.

Z doktoratom iz filozofije za sobarico? Nekaj je narobe!

Čeprav je sama preskočila vsa formalna izobraževanja s področja gostinstva in kuharstva, saj je bila v kulinariko »poklicana« razmeroma pozno, verjame, da je šolanje izjemno pomembno. Predvsem vajeništvo, ki zagotavlja prenos znanja neposredno s človeka na človeka. Ob tem opozarja tudi na pomanjkanje strokovno usposobljenega kadra v gostinstvu, hotelirstvu in turizmu: »Problem se začne v osnovnih šolah. Starši so vse bolj ambiciozni, kar pomeni, da gre večina otrok na gimnazije od tam pa na študij, za naše prostore pogosto neuporabnih smeri. Potem se zgodi, da se nam na razpis za sobarico prijavljajo ljudje z diplomo iz filozofije ali zgodovine. To je dokaz, da je v sistemu nekaj zelo narobe!«

Da bi obrtniki imeli na voljo kakovosten kader, je nujno spremeniti miselnost. Staršem ne sme biti nerodno povedati, da se njihov otrok izobražuje v obrtnem poklicu, je poudarila in dodala: »Obrt je bila vedno nosilec razvoja življenja. Zato se je dobro zavedati, da katera koli obrtna dejavnost zagotavlja prihodnost in kruh.«

EVA MIHELIČ, SLIKE: ANTON ŠIJANEC



6. KONGRES PODJETNIKOV SLOVENIJE

V Portorožu tudi Kongres podjetnikov

Istega dne kot Forum obrti in podjetništva se je v Portorožu odvijal tudi 6. Kongres podjetnikov Slovenije. Tokratna rdeča nit je bila digitalizacija podjetja, upravljanje z blagovno znamko in družinsko podjetništvo.

Tokrat res lahko govorimo o pravem vikendu obrtništvu in podjetništvu. Dopoldanski Forum obrti in podjetništva so obiskali predstavniki vlade in ministri, popoldanski kongres podjetnikov pa predsednik RS Borut Pahor. Če je to znak, da politika spoznava pomen podjetništva za razvoj države v smer države blaginje, smo na pravi poti. Poti v državo blaginje brez razvitega podjetništva in obrti namreč ni.



V okviru kongresa je predsednik RS Borut Pahor je podelil nagrado Slovenski podjetnik leta 2017 izjemnemu podjetniku Mirku Strašku iz podjetja KLS iz Ljubnega ob Savinji. Poleg njega sta bila za ta naslov nominirana še Iztok Stanonik iz podjetja Polycom ter Anton Kisovar iz podjetja Tehnos.

Jedro dvodnevne kongresa je bilo tudi letos predstavitev dobrih podjetniških praks. 35 podjetnikov in podjetnic se je prelevilo v predavatelje in so »iz prve roke« delili svoje dobre in slabe izkušnje z drugimi udeleženci. Govorci so bili tako priznani, izkušeni podjetniki, pa tudi mladi, eni in drugi pa so navdušili poln avditorij Kongresnega centra Bernardin. Kaj boljšega si podjetniki lahko želimo?

Tokratna rdeča nit kongresa je bila digitalizacija podjetja, strateško upravljanje z blagovno znamko in družinsko podjetništvo v smislu sobivanja baby boom, z, x in y generacij. Digitalizacija podjetja je nujnost, še posebej pa to velja za področje digitalnega marketinga. Če je pred leti veljalo, da če te ni na spletu, te ni, velja danes, da če se ne digitaliziraš pravočasno, te ne bo.

Podjetnik ima poseben odnos do svoje blagovne znamke in ravno to je običajno temelj strateškega upravljanja te njegove blagovne znamke. Poseben poudarek je bil tudi na temi Uspešni=Povezani. Govora je bilo predvsem o tem, kako digitalnost premika meje komuniciranja in kako naj podje-

tniki osvojijo »mindset« globalnega povezovanja.

Med drugimi zanimivimi temami pa so mladi podjetniki, prevzemniki podjetij, na okrogli mizi razpravljali o tem, kakšne pasti skriva prenos podjetij na naslednike z vidika podjetniškega sobivanja raznih generacij, v aktualnem času predvsem baby boom generacije in drugih generacij.

Skratka, vsebinska pestrost dogajanja prvega dne je bila na vrhuncu, ko je predsednik RS Borut Pahor podelil nagrado Slovenski podjetnik leta 2017 izjemnemu podjetniku Mirku Strašku iz podjetja KLS z Ljubnega ob Savinji. Poleg njega sta bila za ta naslov nominirana še Iztok Stanonik iz podjetja Polycom ter Anton Kisovar iz podjetja Tehnos. Predsednik Pahor je ob tem izpostavil pomen in nujnost večje podpore slovenskemu podjetništvu in obrti.

Večerno podjetniško druženje in zabava na plaži hotela Bernardin, pa je tako in tako vedno jagoda na torti kongresnih dogajanj. Tokrat je bilo še posebno prijetno, ker so se na večernem dogodku družili udeleženci Kongresa podjetnikov in



Sproščeno vzdušje na okrogli mizi o blagovni znamki. Na sliki (z leve) Franci Pliberšek, Marino Furlan in Dušan Olaj.

Tema Uspešni=Povezani – Boštjan Bregar (4th Office), Matej Čer (Avantcar) in Andrej Šolinc (CEED Slovenia) so z moderatorjem Matejem Delakordo govorili o tem, kako digitalnost premika meje komuniciranja in kako naj podjetniki osvojijo »mindset« globalnega povezovanja.

Foruma obrti in podjetništva, s predsestnikom Brankom Mehom na čelu. Tako se je na najlepši način zaokrožil junijski vikend podjetništva in obrti na obali.

Dvodnevno druženje in mreženje slovenskih obrtnikov in podjetnikov je

potrdilo upravičenost organizacije tovrstnih podjetniških stanovskih dogodkov. »Vsebinsko programa prilagodimo željam podjetnikov. Lani so izrazili željo, da letos nekaj več govorimo o digitalizaciji podjetja in podjetniškem sobivanju generacij

in to je postala rdeča nit letošnjega kongresa. Anketa med udeleženci letošnjega kongresa pa bo pokazala, kaj bo rdeča nit prihodnjega 7. Kongresa podjetnikov Slovenije,« je dodal Miran Lampret, idejni vodja kongresa.

M. L.

S podatki AJPES do manjših tveganj

Ob svoji 15. obletnici obstoja AJPES na področju ene najstarejših svojih aktivnosti, to je **zbiranja, obdelave in objave letnih poročil**, beleži že več kot 93 % elektronsko predloženih letnih poročil, dnevno dokazuje moderno tehnološko naravnost in stalen napredek na vseh področjih delovanja, kar je tudi plod proaktivnega sodelovanja s strokovnimi združenji in institucijami ter intenzivnega komuniciranja z uporabniki.

Na področju registrske dejavnosti na svojih 12 izpostavah – točkah **VEM** v okviru sistema VEM v državi AJPES izvede preko 80 % registracij gospodarskih družb in preko 54 % registracij samostojnih podjetnikov. **Poleg Poslovnega registra Slovenije (PRS)** AJPES upravlja tudi vrsto drugih registrov, v katere je možno posamično vpogledovati brezplačno, podatki za ponovno rabo javnih informacij za pridobitne namene pa so plačljivi.

Z namenom zmanjševanja administrativnih bremen bo AJPES konec leta vzpostavil **Register nastanitvenih enot (RNO)**, kamor se bodo vpisali vsi stanodajalci, ki bodo preko nove spletne

aplikacije podatke o gostu poročali le enkrat. Drugi organi (policija, statistični urad in občine) bodo te podatke tu zajemali in uporabili za svoje obračunske in statistične namene. Z vidika zagotavljanja večje pravne varnosti bo AJPES **vzpostavil Register dejanskih lastnikov (RDL)**, kamor bodo lastniki po direktivi o preprečevanju pranja denarja sporočali podatke o osebi, ki igra ključno vlogo pri obvladovanju delovanja poslovnega subjekta.

AJPES je tudi član združenja **Evropskih poslovnih registrov (EBR)**, katerega mreža omogoča dostop do podatkov več kot 22 milijonov poslovnih subjektov Evropske unije. Z vključitvijo v **Sistem povezovanja poslovnih registrov (Business Registers Interconnection System – BRIS)**, ki bo zaživel v poletnih mesecih, pa bo zagotovljen dostop do informacij o **tujih podružnicah in čezmejnih združitvah** družb, registriranih v državah članicah prek portala e-Pravosodje na podlagi poizvedbe.

Na podlagi izvirnih in ažurnih podatkov ter primerljive metodologije bonitetnih hiš Standard & Poor's, Fitch

ter Moody's je AJPES prepoznan tudi po zanesljivih **bonitetnih ocenah**, izvajanje **obveznega in prostovoljnega pobota** pa je bilo tudi v tujini prepoznano kot primer dobre prakse uravnavanja likvidnosti malih in srednjih podjetij. **Analitično orodje Fi=Po**, namenjeno samostojnemu analiziranju poslovnih partnerjev, pa bo v letu 2017 posodobljeno.

AJPES niso le številke in podatki, pač pa več kot 220 strokovnih, odzivnih in vestnih zaposlenih, ki želijo preseči birokratski sloves javnih uslužbenec ter delovati uporabniku prijazno, strokovno in celovito. **Zadovoljstvo uporabnikov** potrjujejo tudi dobri rezultati vsakoletno izvedene ankete in nagrada HORUS za najbolj **družbeno odgovorno** agencijo v letu 2016 v državi.

MAG. MOJCA KUNŠEK,
DIREKTORICA AJPES

AJPES
Z vami, za vas – že 15 let!

Oglasno sporočilo

Spodbudimo konkurenčnost

Zastopanje interesov obrtnikov in malih podjetnikov pred državo je ena od temeljnih nalog Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Zbornica vsako leto na Vlado RS naslovi Zahteve slovenske obrti in podjetništva. Letošnje, ki nosijo naslov Spodbudimo konkurenčnost, predstavljajo več kot 100 zahtev oziroma predlogov za boljše poslovanje podjetij in večjo konkurenčnost. Izpostavljamo deset najpomembnejših zahtev, katerih uresničitev bi spodbudila konkurenčnost podjetij. Prvih pet prioritetnih zahtev bi morala, po mnenju OZS, Vlada RS uresničiti do konca leta 2017, drugih pet pa do konca mandata.

5 NAJPOMEMBNEJŠIH ZAHTEV:

1. Drugačna ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu

OZS predlaga več možnih ureditev:

- Odškodninska odgovornost delodajalcev v primeru regresnih zahtevkov zavodov naj bo izključena (v primeru lažje malomarnosti delodajalca).

- Odškodninska odgovornost delodajalcev naj bo omejena.

- Regresni zahtevki ZZZS naj se krijejo iz posebnega prispevka za poškodbe pri delu.

- Zakonsko bi bilo treba predpisati obvezno zavarovanje za kritje regresnih zahtevkov.

– Zakonodaja mora nedvoumno določati zahteve, ki jih mora izpolniti delodajalec za zagotovitev varnega in zdravega dela.

2. Določiti nov odpovedni razlog, po katerem bo delodajalec lahko delavcu odpovedal pogodbo o zaposlitvi v primeru, ko le-ta ne more opravljati dela

V praksi se je izkazalo, da je potrebno določiti nov odpovedni razlog, po katerem bo delodajalec lahko delavcu odpovedal pogodbo o zaposlitvi v primeru, ko delavec ne more opravljati dela iz

zdravstvenih razlogov neprekinjeno več kot šest mesecev ali eno leto v obdobju treh let. Pri tem je mišljeno nezadovoljivo opravljanje dela oziroma nedoseganje pričakovanih delovnih rezultatov, kar pa ni posledica delavčevih namernih ravnanj.

3. Breme nadomestil v času bolniškega staleža mora preiti z delodajalca na Zavod za zdravstveno zavarovanje Slovenije (ZZZS) po 20 koledarskih dneh. ZZZS naj izplača denarno nadomestilo neposredno zavarovancu

Obdobje po zdajšnji zakonski ureditvi, ko gredo nadomestila v breme delodajalca, je 30 delovnih dni (kar praktično pomeni 42 koledarskih dni), kar je absolutno predolgo. Zato OZS zahteva, da se to obdobje skrajša na največ 20 koledarskih dni. Smiselno enako naj to velja tudi za samozaposlene osebe in družbenike, ki so hkrati poslovodne osebe.

OZS predlaga še, da naj ZZSZS izplača denarno nadomestilo, ki gre v breme zavaroda, neposredno zavarovancu.

4. Sprememba metodologije za izračun omrežnin in ureditev nepravilnosti glede zaračunavanja nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča

Cene komunalnih storitev so se po uveljavitvi Uredbe o metodologiji za oblikovanje cen storitev obveznih občinskih gospodarskih javnih služb varstva okolja pri nekaterih uporabnikih celo več kot dvakrat zvišale, saj je cena omrežnine odvisna od zmogljivosti priključka oziroma premera vodomera. Večina gospodarskih subjektov ima vgrajene vodomere večjih velikosti zaradi zagotavljanja varnosti s hidranti, običajno je to nad DN50.

Zbornica predlaga, da se omenjena uredba spremeni tako, da se kot osnova za obračun stroškov upošteva dejanske (ali pričakovane) količine porabljene vode.

Predlaga tudi ureditev nepravilnosti glede zaračunavanja nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča.

5. Sistemsko financiranje reprezentativnih zbornic

Reprezentativne zbornice opravljajo pomembne naloge za podjetja v okviru podpornega podjetniškega okolja, zaradi tega predlagamo, da država zagotovi sredstva že obstoječi mreži, da se lahko še dodatno krepí in kakovostno opravlja storitve za podjetja.

Obstoječa mreža ima izkušnje, znanje, mednarodno je povezana, zato OZS predlaga, da se krepí, ne pa, da se ustanavljajo nove organizacije, ki večino sredstev porabijo v začetni fazi za zagon in administracijo.

DRUGE POMEMBNEJŠE ZAHTEVE SLOVENSKE OBRTI IN PODJETNIŠTVA 2017:

6. Sprememba dohodninske lestvice

OZS predlaga, da se razpon prvega razreda dohodninske lestvice zviša na 11.000 evrov ter obdavči z ničelno dohodninsko stopnjo. Podobno kot v nekaterih državah članicah Evropske unije, ki imajo za dohodke do 11.000 evrov ničelno dohodninsko stopnjo.

7. Zagotovitev dostopnosti javnih naročil tudi manjšim gospodarskim subjektom, delitev javnih naročil na več sklopov

Sestavljavci javnih razpisov bi morali že pri določitvi kriterijev in izpolnjevanju obveznosti ter pri siceršnjem izvajanju postopkov javnih naročil gledati nato, da bi lahko na javnih naročilih tudi mala podjetja lahko enakovredno konkurirala in ne bi bila zaradi svoje majhnosti prikrajšana pri izbiri.

Smiselno bi bilo tudi, da bi se javna naročila razdelila na ekonomsko sprejemljive zaključene enote, na katerih bi lahko sodelovali tudi manjši gospodarski subjekti.

8. Učinkovitejši sistem poklicnega izobraževanja

Usposobljenost in kompetentnost zaposlenih se tesno povezuje s potrebami in interesi delodajalcev, da bi ti lahko ohranjali in krepili svojo konkurenčnost. Zato OZS želi, da se poklicno in strokovno izobraževanje v vertikali načrtuje in

izvaja v tesnem sodelovanju s šolami in ob potrebni podpori vseh povezanih strokovnih partnerskih institucij.

9. Ustanovitev paritetnega sklada za gradbeništvo

OZS predlaga, da tudi Slovenija uvede paritetni sklad za gradbeništvo, kot jih poznajo v primerljivih državah Evropske unije (BUAK v Avstriji, SOKA-BAU in ULAK v Nemčiji in CASSE EDILI v Italiji). Vzpostaviti je potrebno zakonske osnove za ustanovitev paritetnega sklada za gradbeništvo. Na podlagi tega bodo slovenski izvajalci del ob vstopu na trge drugih držav v bolj enakopravnem položaju, saj jim ne bo potrebno plačevati v njihove sklade.

10. Odprava administrativnih ovir pri čezmejnem izvajanju storitev

Nov zakon o čezmejnem izvajanju storitev, ki bo začel veljati s 1. 1. 2018, majhnim delodajalcem postavlja dodatne administrativne ovire pri njihovem poslovanju. Zbornica predlaga, da se zapiše izjema za tista majhna podjetja, ki izdelajo svoje izdelke v Sloveniji in jih montirajo v tujini, drugje po Evropski uniji ali opravljajo nujna servisna montažna dela na terenu. To so podjetja, ki nudijo uporabnikom 24- ali 48-urno asistenco v oddaljenih državah.

Predlaga tudi, da se petdnevni rok za izdajo obrazca A1 skrajša, in sicer, da bi ga bilo mogoče dobiti takoj ali v največ treh dneh.

EVROPSKA KAZEN ZA KARTELNO DOGOVARJANJE

**Za tovorna vozila ste plačevali preveč,
sedaj lahko zahtevate
povračilo!**



Vsi, ki ste v letih od 1997 do 2011 kupili nova tovorna vozila nekaterih zvenečih evropskih blagovnih znamk, ste zanje plačali preveč! S kartelnim dogovarjanjem so proizvajalci grobo kršila pravila prostega trga. Evropska komisija jim je zato naložila rekordno visoko kazen in kupcem hkrati odprla tudi vrata za njihove zahteve po vračilu preveč plačanih kupnin. Sekcija za promet pri OZS vam bo pri tem pomagala in v sodelovanju z nizozemskimi partnerji organizirala zbiranje zahtevkov slovenskih kupcev.

DODATNA POJASNILA!

Po posredovanju obvestila na začetku maja se je preko spletne strani prijavilo že več kot 100 naših podjetij in posameznikov, ki so v omenjenem obdobju (predvidoma od začetka januarja 1997 do konca januarja 2011) kupili tovorna vozila. STC in OZS bosta v začetni fazi aktivnosti evidentirali posameznike in podjetja ter število tovornih vozil, ki so bila kupljena pri proizvajalcih. Priporočamo čimprejšnji vpis in vložitev zahtevkov, saj zna zadeva konec leta 2017 za prve nakupe vozil že zastarati. Po evidentiranju posameznikov in pridobitvi podatkov o številu vozil se bo fundacija začela pogajati s proizvajalci tovornih vozil. Čas trajanja postopkov za pridobitev vračila dela kupnine je težko oceniti. Ocenjuje se, da bi bil v primeru poravnave čas reševanja zadeve relativno kratek, postopki v sodnem sporu, če bo takšna odločitev, pa zadevo lahko zavlečejo.

Glede na to, da se pogajanja s proizvajalci vozil še niso začela, je v tem trenutku težko pojasniti vse podrobnosti v zvezi s tem. O dogajanju v tej zadevi in dodatnimi informacijami boste naknadno obveščeni. Predlagamo, da se vpišejo vsi, ki so kupili tovorna vozila, ne glede ali gre za podjetja, ki jih ni več ali so se preoblikovala. Vpišejo naj se tudi tisti, ki so že prodali vozila. Za takšne primere bo med pogajanj znano, kakšno povračilo bodo dobili.

Menimo tudi, da je fundacija STC, s katero je naša zbornica sklenila pogodbo o sodelovanju pri vlaganju zahtevkov, v primerjavi z drugimi, ki ponujajo enako storitev, najbolj ugodna. V primeru, da bo rezultat pogajanja uspešen, bo fundacija STC za svojo storitev posredovanja zaračunala od 15 do 20 % provizije, medtem ko drugi posredniki za enako storitev napovedujejo tudi do 50 % provizije.

B. P.

Evropska komisija je torej proizvajalcem tovornih vozil MAN, Volvo/Re-nault, Daimler (Mercedes), Iveco in DAF zaradi kartelnega dogovarjanja in kršitve protimonopolnih pravil Evropske unije pri prodaji tovornih vozil v obdobju 1997 do 2011 naložila rekordno kazen v višini 2,93 milijarde evrov. Podjetja so se med-sebojno dogovarjala o ceni tovornjakov in o prenosu stroškov glede upoštevanja strožjih pravil v zvezi z emisijami name-sto, da bi med seboj tekmovala. O vple-tenosti podjetja Scania pa preiskava še teče, zato tudi njihova vpletenost še ni izključena.

V omenjenem obdobju so bili oško-dovani tudi slovenski kupci tovornih vo-zil, zato bo Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije v sodelovanju s fundacijo Sti-chting Truck Claim (STC) z Nizozemске omogočila vsem slovenskim kupcem

tovornih vozil, ki so neposredno ali pre-ko lizinga kupili srednja težka (od 6 do 16 ton največje dovoljene mase) in tež-ka tovorna vozila (nad 16 ton največje dovoljene mase) ter vlačilce, da podajo zahtevek za vračila preveč plačanih to-vornih vozil.

Po ocenah fundacije STC je bilo na področju Evropske unije na ta način pro-danih več kot 100.000 vozil, zato priča-kujejo, da bodo pogajanja s proizvajalci vozil za opeharjene kupce uspešna. Fun-dacija in OZS v primeru neuspešnih po-gajanj od kupcev vozil ne bosta zahtevali nikakršnega plačila, če pa bodo pogaja-nja uspešna in bodo kupci nazaj pridobi-li del plačanih kupnin za svoja vozila, si bo STC obračunal stroške v višini med 15 in 20 %, odvisno od višine vračila, ki naj bi po ocenah znašala med 2500 in 5000 evri za kupljeno vozilo. Fundacija

STC, ki zastopa interese evropskih kup-cev tovornih vozil, si želi zato ob podpori lokalnih partnerjev zbrati zahtevke čim večjega števila oškodovancev, saj bo s proizvajalci tovornih vozil le tako lahko vodila učinkovita in uspešna pogajanja za poravnava dela kupnin.

Vse, ki ste kupili omenjena tovor-na vozila tem obdobju, zato pozivamo, da fundaciji STC preko spletne strani <https://www.truckclaim.org/en/chamber-craft-and-small-business-slovenia> posredujete podatke o svojem podjetju in kupljenih vozilih in jo pooblastite, da vas zastopa v teh pogajanjih. Za vsa dodatna vprašanja lahko pišete Bojanu Pečniku na naslov njegove elektronske pošte bojan.pecnik@ozs.si.

ANTON ŠIJANEC

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo

- **Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o podpornem okolju za podjetništvo** – sprejet
- **Gradbeni zakon** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o plačilnih storitvah in sistemih** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o sodnem registru** – v pripravi na ministrstvu za pravosodje
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o izvršbi in zavarovanju** – v pripravi na ministrstvu za pravosodje
- **predlog Zakona o sodnih izvedencih, cenilcih in tolmačih** – v pripravi na ministrstvu za pravosodje
- **predlog Zakona o spodbujanju razvoja turizma** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o Poslovnem registru Slovenije (ZPRS-1B)** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o inšpekciji dela** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o delovnih razmerjih** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o urejanju trga dela** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o množičnem vrednotenju nepremičnin** – končana javna razprava
- **osnutek Uredbe o zelenem javnem naročanju** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o motornih vozilih** – končana javna razprava
- **izhodišča Zakona o raziskovalni in razvojni dejavnosti ter Zakona o visokem šolstvu** – končana javna razprava
- **osnutek predloga Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja** – končana javna razprava

SPORNA UREDBA O KOMUNALNIH ODPADKIH

OZS je rešila odpadke!



Kako zelo je lahko koristna močna stanovska organizacija, je OZS znova dokazala z uspešnim posredovanjem pri poskusu uveljavitve Uredbe o obvezni občinski gospodarski javni službi zbiranja komunalnih odpadkov (URKO), po kateri si je Ministrstvo za okolje in prostor RS zamislilo, da bi morali obrtniki in podjetniki svoje odpadke prepustiti javnim službam in jih ne bi mogli več prodati na trgu kot do sedaj. Tak predlog bi lahko bil celo sprejet, če krovna organizacija obrtnikov in podjetnikov ne bi takoj in učinkovito ukrepala ter tako v medijih kot pri pristojnih organih opozorila na popolnoma nesprejemljivo odločitev.

Vedeti moramo in to predvsem velja za uradnike, ki pišejo zakone, da odpadki pri obrtnikih in podjetnikih ter nasploh v industriji predstavljajo bistveno več kot samo neljube odpadke, gre za surovino, ki jo v procesu proizvodnje ne le lahko, temveč tudi morajo prodati naprej, saj je od tega v dobršni meri odvisna končna cena tako izdelkov kot storitev. Gre za tone in tone embalaže, ostružkov, odrezkov in podobnih ostankov predelave široke palete različnih materialov, ki jih je možno reciklirati in imajo vrednost, predvsem pa so v lasti tistih, ki so jih v osnovi kupili, zato jih ni možno kar tako odvzeti.

So pa seveda odpadki na drugi strani tudi dober posel in to predvsem na

strani tistih, ki z njihovim zbiranjem dosegajo večje obsege, zato se nikakor ne moremo znebiti občutka, da je država s tem predlaganim ukrepom ponovno želela vodo speljati na svoj mlin.

Zaplet, opozorila zbornice in sklep!

Zbornica je takoj na začetku maja, ko je po aprilski objavi obravnavala predlog nove uredbe URKO, opozorila na njeno ključno sporno definicijo in določilo (ta poudarjeno izpostavljam) ter javnosti in snovalcem uredbe predstavila problem. Čeprav je ministrstvo sprva izjavljalo, da predloga uredbe ne bomo pravilno, da gre le za komunalne in ne industrijske odpadke, se zbornica

ni vdala. Pri teh ugotovitvah namreč ni bila osamljena, k protestu proti spornim definicijam in določilom je na primer pozivalo tudi podjetje Dinos, ki se že več kot 70 let ukvarja prav z zbiranjem in predelavo odpadnih surovin.

Sporna definicija in uredba hočemo-nočemo govorita tako, da bi se javne službe lahko mirno in brezplačno polastile vseh odpadkov. V končni fazi je zbornica le uspela, da se je ministrstvo konkretno odzvalo in sredi maja naknadno omililo, spremenilo in predvsem dodatno pojasnilo samo definicijo komunalnega odpadka.

Dosedanja Direktiva o odpadkih in Uredba o odpadkih določata, da so odpadki last povzročitelja, torej imetnika

SPORNA DEFINICIJA

"Komunalni odpadek je odpadek iz gospodinjstev in njemu podoben odpadek iz trgovine, proizvodnih, poslovnih, storitvenih in drugih dejavnosti ter javnega sektorja."

IN SPORNO DOLOČILO

"Izvirni povzročitelji, ki opravljajo trgovinsko ali storitveno dejavnost, prepuščajo te odpadke izvajalcem javne službe."

TER SKLEP UKREPANJA OZS

"Po zagotovilih pristojne ministrice Irene Majcen smo na pogovorih z ministrstvom dosegli, da določila spornega predloga uredbe ne bodo veljala za obrtnike in podjetnike."

To nas zelo veseli, saj bodo s tem lahko razmere na trgu odpadkov ostale nespremenjene, to pa je do obrtnikov in podjetnikov predvsem pošteno!" je po sestanku na MOP povedal Branko Meh, predsednik OZS.

in v primerih, ko imajo odpadki določeno tržno vrednost, jih ta lahko v skladu z navedeno zakonodajo proda.

Po novem to ne bi bilo več možno in temu se je OZS odločno uprla. Od ministrstva je takoj zahtevala, da iz predloga črta določilo, da izvirni povzročitelji, ki opravljajo trgovinsko ali storitveno de-

javnost, prepuščajo te odpadke izvajalcem javne službe.

Povzročitelji odpadkov imajo namreč že sedaj velike stroške z zagotavljanjem gospodarjenja z odpadki, ki jih je potrebno v skladu z zahtevami zakonodaje oddajati zbiralcem in obdelovalcem. Za odpadke, ki imajo tržno vrednost in za

katere obstaja trg, pa se mora možnost prodaje nujno ohraniti.

Konec maja sta se tako na pobudo naše hiše srečali tudi vodstvi Ministrstva za okolje in prostor RS ter OZS, kjer sta ob sodelovanju strokovnjakov z obeh strani, ministrica Irena Majcen in predsednik Branko Meh oblikovala dogovor in zagotovilo ministrstva, da bodo predlagano uredbo uredili tako, da ne bo vplivala na dosedanje razmere na področju odpadkov obrtnikov in podjetnikov.

Nova uredba naj bi torej po zagotovilih ministrstva vplivala le na to, da bodo obrtniki in podjetniki po novem lokalnim komunalnim podjetjem prepuščali le komunalne odpadke, ki bodo nastali na primer po zaužitju kosila, pitju kave in podobno, torej izključno odpadke, ki niso nastali kot posledica opravljanja dejavnosti v podjetju.

Čeprav s prizadevanji zbornice na to temo dobro kaže, moramo dogajanje še naprej pozorno spremljati, izkušnje z zakonodajalci namreč kažejo, so presenečenja možna prav do konca.

ANTON ŠIJANEC

"KLIMAČKA" NAPRAVA

3D i-see Sensor

Infrardeč senzor »3D- i-see senzor« preži na vas in vam s pomočjo napredne tehnologije zagotavlja povsem prilagojeno udobje, saj nadzira vašo telesno temperaturo.

NOVA KLIMATSKA NAPRAVA MSZ-LN V ŠTIRIH PRIVLAČNIH BARVAH

Vitanest
KLIMA CENTER

Uvoz in distribucija klimatskih naprav, toplotnih črpalk in sistemov za prezračevanje z rekuperacijo toplote
VITANEST d.o.o., NOVA GORICA | tel.: 05/338 49 99 | e-pošta: vitanest@vitanest.si

www.vitanest.si ☎ 080 19 59

**MITSUBISHI
ELECTRIC**

KRONOTERM, D. O. O., GOMILSKO



Najboljše toplotne črpalke na svetu!

Toplotne črpalke Kronoterm sodijo v sam svetovni vrh. To dokazujejo tako uradne tehnične meritve kot tudi več kot 50.000 zadovoljnih lastnikov njihovih sanitarnih ali ogrevalnih toplotnih črpalk in hladilnih sistemov. Uspešnost jim zagotavlja nenehen razvoj, lastna proizvodnja, lasten laboratorij, strokovno svetovanje in prodaja, zanesljiv servis in poprodajne aktivnosti.

Morda bi kdo mislil, da je domišljavo in samovšečno za svoj izdelek govoriti, da je najboljši na svetu, a Bogdan Kronovšek, direktor podjetja Kronoterm, ima za toplotne črpalke, ki so narejene v domačem podjetju, dokaz za to tudi na papirju. Že nekaj let zapored namreč njihove toplotne črpalke na testiranjih švicarskega inštituta Wärmepumpen-Testzentrum Buchs (WPZ) dosegajo izjemne rezultate. Nazadnje je marca letos njihova toplotna črpalčka SMAX (WP4 LF-502) dosegla najboljši rezultat med testiranimi sanitarnimi toplotnimi črpalkami znotraj svoje kategorije. COP-ja 3.85 po standardu EN 16147:2017 (A20/W10-55, profil XXL) ter 3.20 po standardu EN 16147:2017 (A7/W10-55, profil XXL).

Ta uspeh za končnega uporabnika pomeni predvsem večje prihranke, za podjetje Kronoterm pa potrditev prizadevanj celotne ekipe in vlaganja v razvoj.

»Imeti najboljšo toplotno črpalčko na trgu je vsekakor velik privilegij, ampak za ta privilegij je bilo potrebnega ogromno truda. Rezultat potrjuje vložen trud razvoja v obliki iskanja vedno boljših in kakovostnejših rešitev, vedno bolj učinkovitih komponent z mislijo na čim bolj preprosto upravljanje za končnega uporabnika. S tako dobrimi izdelki se odpirajo nova prodajna vrata v tujini, prav tako pa je tudi vedno več slovenskih kupcev, ki cenijo tehnološko dovršene izdelke in si želijo s kupljeno napravo velike prihranke,« pove Bogdan Kronovšek.

Toplotna črpalčka v vsak dom

Podjetje Kronoterm oziroma Termotekhnika, kot se je imenovalo do nedavnega, je pred 27 leti ustanovil Bogdanov oče Rudi Kronovšek, ki pa ima s toplotnimi črpalkami že več kot 43 let izkušenj. Na začetku 70. let je bil namreč pobu-

dnik proizvodnega programa toplotnih črpalk v Gorenju in je tudi razvil prvo generacijo serijsko izdelanih sanitarnih toplotnih črpalk. Leta 1990 se je odločil za samostojno pot in v manjšem gospodarskem posloplju s tremi sodelavci zasnoval popolnoma novo generacijo sanitarnih toplotnih črpalk, katerim so kasneje dodali še hladilne komore, sušilne in hladilne naprave za različne namene, sisteme za izkoriščanje odpadne toplote in podobno.

Z vse večjim zanimanjem za sanitarno toplotno črpalčko je podjetje v drugi polovici 90. let razširilo program z modernimi, lepo oblikovanimi funkcionalnimi izdelki, povečalo število zaposlenih in se aktivno usmerilo v promocijo in trženje. Danes je v podjetju 60 zaposlenih. Ne glede na to ali gre za razvoj, proizvodnjo, prodajo, servis ali administracijo, so vsi visoko strokovni, motivirani, razvojno naravnani, prepoznavajo trende v dejavnosti in jih pogosto tudi postavljajo. Da so njihovi izdelki oblikovani funkcionalno in všečni tudi očem, pa podjetje Kronoterm že vrsto let sodeluje s profesorjem Janezom Smerdeljem z Akademije za industrijsko oblikovanje.

»Sanitarna toplotna črpalčka je izdelek, ki bi ga moral imeti vsak dom. Z njo uporabniki varčujejo in se borijo za bolj čisto okolje, saj zmanjšujejo ogljični od-tis v ozračju, z nakupom našega izdelka pa podpirajo tudi slovenska delovna mesta. Izkušnje strank in število montiranih naprav po domovih jasno kažejo, da je to produkt vreden zaupanja,« je ponosen ustanovitelj podjetja Rudi Kronovšek, ki je leta 2010 vodenje družinskega podjetja predal sinu Bogdanu, sam pa še naprej nudi pomoč podjetju in skrbi za zadovoljstvo uporabnikov toplotnih črpalk in drugih izdelkov.

Stalen razvoj je ključ do uspeha

»Evropa prepozna toplotne črpalke kot zelo uporabno tehnologijo. Prepoznali so jih kot enega ključnih elementov za doseganje okoljskih ciljev, ki si jih je zadala Evropa. Zato smo veseli, ko vidimo, da se toplotne črpalke poskušajo integrirati povsod, kjer je to mogoče; v domovih tudi v kombinaciji z obstoječi-



mi grelnimi napravami na plin, olje ali drva, v kmetijstvu za sušenje na primer sena ali koruze ter v industriji za zelo različne namene,« pojasnjuje široke možnosti uporabe toplotnih črpalk Bogdan Kronovšek.

Za razvoj in stane izboljšave skrbi ekipa visoko usposobljenih inženirjev v sodelovanju s proizvajalci različnih komponent. Pri tem uporabljajo napredno in sodobno tehnologijo, ki vključuje vrhunska orodja za načrtovanje, konstrukcijo in testiranje naprav. Z novimi poslovnimi prostori so v podjetju dobili tudi prostor za lasten laboratorij z dvema testirnim komorama in tremi zelo natančnimi kalorimetričnimi postajami, ki je eden najmodernejših in naprednih v Evropi. »Investicija v merilno opremo je bila velika, vendar omogoča res vrhunsko raziskovalno delo, nujno za razvoj novih, še boljših toplotnih črpalk,« je zadovoljen Kronovšek.

Preproste in učinkovite naprave

Glede na to, da je toplotna črpalka sama po sebi zelo kompleksna naprava, se v Kronotermu trudijo, da naredimo uporabnikom življenje s toplotno črpalko čim bolj preprosto. »V tem smislu smo razvili tudi aplikacije, tako da lahko uporabnik preprosto preko telefona skrbi za udobje doma; nadzira temperaturo, gleda, kaj se dogaja, spremlja stroške,« pravi Kronovšek in izpostavi dodatno prednost tega: »Aplikacija omogoča tudi nam, da ob motnjah v delovanju sistema stranki preprosto pomagamo kar z naše lokacije. Pogledamo, kaj se je s sistemom dogajalo v preteklih dneh, tednih in mesecih, ter ugotovimo, kaj je narobe in ugotovimo, ali je potrebna zgolj ka-

kšna nastavitve ali večji poseg. Teoretično lahko zaznamo motnjo delovanja, ogrevanja, še preden stranka to zazna. To je prednost, ki jo na slovenskem trgu in širše v takšni obliki ni.«

V Kronotermu gledajo tudi na to, da so izdelki konkurenčni po ceni in učinkovitosti ter da imajo primerno obliko, hkrati pa izjemno veliko pozornosti namenjajo strokovnemu svetovanju ob prodaji, poprodajnim aktivnostim in servisu. Zavedajo se namreč, da nakup toplotne črpalke pomeni veliko naložbo, zato poskrbijo, da so projekti pravilno zasnovani in izvedeni, saj to pomeni zanesljivost delovanja in zadovoljstvo uporabnika. Zato so tudi servisno službo organizirali tako, da se hitro odzove, serviserji pa so strokovno usposobljeni in, kar je sploh v zimskih dneh še posebej pomembno, zaradi lastne proizvodnje imajo rezervne dele vedno na zalogi.

Slovenci smo ozaveščeni

Svetovni trg je tudi na področju toplotnih črpalk velik in zelo pester, saj imajo države zelo različne navade glede ogrevanja in hlajenja. Kronotermovih iz-

delkov je največ na avstrijskem, italijanskem, švicarskem, francoskem in seveda na domačem trgu. Kronovšek: »Slovenci smo glede na število prodanih toplotnih črpalk na prebivalca v evropskem vrhu. Tudi konkurenca na domačem trgu je močna, kar pomeni, da so tudi kupci izobraženi, zahtevni in že nekaj časa ni treba ljudem razlagati, kaj je toplotna črpalka. Pogovarjamo se predvsem o možnih rešitvah s toplotno črpalko, saj ljudje vedo, da gre za udoben, učinkovit in okolju prijazen način ogrevanja, ki v kombinaciji s sončno elektrarno omogoča tudi 100-odstotno samooskrbo z energijo.«

Ne glede na uspehe v Kronotermu razvoj, ki vedno izhaja iz potreb strank, ne bo zastal. »V človeški miselnosti je, da se ne ustavi. Poleg tega pa nas naše aktivnosti s strankami povežejo za vrsto let. Zato smo izjemno veseli, da nam zaupajo številne stranke in se po 15 do 20 letih, ko mine obratovalna doba toplotne črpalke, vračajo in se ponovno odločijo za naše izdelke,« sklene Bogdan Kronovšek.

EVA MIHELIČ



TERMO-TEHNIKA ODSLEJ KRONOTERM

Od 1. junija Kronoterm ni le blagovna znamka toplotnih črpalk, pač pa se je preimenovalo tudi podjetje, ki jih izdeluje. Termo-tehnika, d. o. o. je postala Kronoterm, d. o. o. Za spremembo so se v podjetju odločili zaradi tega, ker so se želeli izogniti morebitnim zamenjavam z drugimi poslovnimi subjekti. Spremenili so tudi sedež podjetja, in sicer je ta po novem **Trnava Še, 3303 Gomilsko**.

GOSPODARSKA DIPLOMACIJA

Z željo po tesnejšem sodelovanju



Predsednik OZS Branko Meh in direktor OZS Danijel Lamperger sta gostila kandidate za ekonomske svetovalce na slovenskih predstavništvih v tujini.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je prisotna tudi v gospodarski diplomaciji, saj slovenski obrtniki in podjetniki ves čas iščejo priložnosti zunaj naših meja. Največ v državah po Evropi, pa tudi drugje po svetu.

Konec minulega meseca sta predsednik OZS Branko Meh in direktor OZS Danijel Lamperger gostila kandidate za ekonomske svetovalce na slovenskih predstavništvih v tujini. Predsednik Meh je izrazil željo, da bi v prihodnje imeli še več stikov z ekonomskimi svetovalci in poudaril, da je za naše podjetnike in obrtnike ključno, da imajo kompetentne sogovornike in da dobijo ustrezno pomoč v državah, kjer poslujejo oziroma nameravajo poslovati.

Direktor Lamperger je gostom predstavil delovanje OZS in izpostavil njeno vlogo pri svetovanju članom pri čezmejnem opravljanju storitev. Med drugim je izrazil pričakovanje po tekočem sprotne medsebojnem obveščanju o čezmejnih zadevah.

V imenu bodočih ekonomskih predstavnikov je Jakob Brenčič, ki bo služboval v Berlinu, dejal, da je bilo srečanje tudi zanje zelo spodbudno in da računa na partnersko sodelovanje z zbornico in njenimi člani.

E. M.

UPRAVNI ODBOR OZS

OZS odstopa od pogajanj za dostojno delo

Upravni odbor OZS je na majski seji soglašal, da OZS ne bo več sodelovala v pogajalski skupini za spremembo delovno-pravne zakonodaje. OZS obenem poziva Vlado RS, da do državnoborskih volitev delovne zakonodaje ne spreminja, nato pa zahteva celovito reformo.

Obrtniki in podjetniki ostro nasprotujejo zlasti predlogu Zakona o inšpekciji dela, v katerem je določilo, da lahko inšpektor, delodajalcu, ki mu je že dvakrat izdal pravnomočno odločbo o globi zaradi zamude izplačila plač, prepove opravljanje dejavnosti in uporabe sredstev za delo. Člani OZS pozivajo celo k protestom, če bi obveljalo to določilo, je pokazala nedavna anketa OZS.

»Kdo bo zagotovil denar za plače, če ne bomo mogli opravljati dela? Lahko se namreč zgodi, da plač ni mogoče izplačati pravočasno zaradi plačilne nedisciplin. Prepoved dela pa zagotovo ni prava rešitev, saj bomo podjetjem in delavcem povzročili še večjo škodo,« je prepričan predsednik OZS Branko Meh.

Bojan Železnik, obrtnik leta in član UO OZS, je dejal, da Vlada RS delodajal-

cem v tej reformi ne ponuja ničesar, zato nanjo ne moremo in ne smemo pristati. »Želijo nam odsekati roko, mi pa se pogajamo za to, da nam odsekajo zgolj dva prsta,« je situacijo opisal Železnik, s katerim so se strinjali tudi ostali člani UO OZS.

M. Č.

Druženje upokojenih obrtnikov je eno od jeder njihove jeseni življenja

Novogoriški Območni odbor DUPOS je 3. junija za svoje članstvo in tudi za druge zainteresirane organiziral ogled Trsta.

Ena temeljnih aktivnosti Društva upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije je skrb za druženje članstva. Lahko je to druženje upokojenih obrtnikov, ki se med seboj običajno tudi poznajo, ali pa druženje na državni ravni. Obe sta pomembni in v Statutu društva DUPOS zapisani kot prvi cilj včlanjevanja novih članov v društvo prav zaradi tega.

Uresničevanje druženja na lokalni ravni je možno samo skozi organizirano društveno obliko, ki so jo imenovali Območni odbor. V njem se povezujejo upokojeni obrtniki in mali podjetniki z območij, ki se o večinioma pokrivajo z območji območnih obrtno-podjetniških zbornic, lahko pa tudi upokojeni zaposleni na OOO, saj prav upokojene obrtnike še najbolj poznajo.

Zakaj se upokojenci počutijo na tovrstnih druženjih bolj domače? Ker jih

povezuje skupna zgodovina, ker imajo sorodne poglede na marsikaj, ker pravzaprav zaradi narave dela v času poslovne aktivnosti ni bilo časa za sproščena druženja, ki pa zelo pomembna za utrjevanje zdravja in telesne ter umske kondicije posameznika, ko začne živeti svojo jesen življenja.

Navedeno potrjuje dogodek, ki so ga pripravili na pobudo novogoriškega Območnega odbora DUPOS. Ta je 3. junija organiziral za svoje članstvo in tudi za druge zainteresirane enodnevni izlet z ogledom Trsta. Udeleženci so ponovno ugotovili, da svoje okolice, v kateri praktično živijo vse življenje, premalo poznajo. Izvedeli so, kako zelo slovenski je bil Trst skozi zgodovino, kako trdoživi so še vedno živeli Slovenci tam in v okolici Trsta, kako ohranjajo spomenike predvsem iz okupacijskega časa, ki so pomembni



Skoraj polovica Območnega odbora DUPOS Nova Gorica se je udeležila izleta v Trst.

za Slovenijo. Upokojenim obrtnikom je novo sliko o Trstu in okolici prikazal vodič Stojan Spetič, sicer domačin, Tržačan, pa tudi upokojeni senator italijanskega parlamenta v Rimu kot predstavnik slovenske manjšine v njem.

Dogodek je zgled za aktivnosti prihodnjih območnih odborov DUPOS, ki imajo seveda možnost, da se družijo na tak način, da si ogledajo nove stvari in pri tem spoznajo marsikatero novo stvar, ki so jo morda doslej niti predstavljali.

UO DUPOS

ODZIV NA BESEDE POSLANCA MIHE KORDIŠA

SLOVENSKI OBRITNIKI IN PODJETNIKI NISO KRAMARJI

V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije, ki je največja reprezentativna zbornica malega gospodarstva, smo ogorčeni nad izrečenimi besedami poslanca Združene levice Mihe Kordiša o malem gospodarstvu na majski seji Državnega zbora RS, ki je med razpravo med drugim dejal, da je »drobno gospodarstvo kramarsko gospodarstvo in da ne opravlja razvojne funkcije«.

»Malo gospodarstvo v Sloveniji je razvojno naravnano. S svojimi izdelki in storitvami pa konkurira tudi na globalnem trgu. Gospod Kordiš najbrž ne pozna dovolj dobro slovenskih podjetnikov in obrtnikov in prav gotovo tudi nikoli ni delal v gospodarstvu. Žal nam je tudi, da je imel slabo izkušnjo z obrtnikom, ki mu je delal ograjo, vendar pa mu to še ne daje pravice, da o obrtnikih in podjetnikih govori žaljivo,« je prepričan Branko Meh, predsednik OZS.

Dejstvo je, da malo gospodarstvo zaposluje 281 tisoč oseb in daje kruh več sto tisoč slovenskim družinam. Gospod Kordiš, ali se vam ne zdi, da si »kramarsko gospodarstvo«, kot ste ga poimenovali, zasluži malce več spoštovanja?

M. Č.

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.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: OZS) na podlagi sklepa, sprejetega na 96. redni seji Upravnega odbora OZS dne 29. 3. 2017

objavlja

RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA OBRTNIK LETA 2017

Priznanje OBRTNIK LETA je namenjeno obrtnikom, ki so člani OZS vsaj 5 let pred oddajo prijave na razpis, in sicer za izjemne poslovne dosežke, pri čemer se upoštevajo naslednji kriteriji:

- do vključno 5 zaposlenih, poslovanje z dobičkom, poslovna uspešnost, razvoj dejavnosti, trajnost dosežkov, poslovna odličnost, uvajanje inovacij (ustvarjalnost in izboljšave), skrb za varstvo okolja, skrb za kadre in njihovo usposabljanje, strategija razvoja, prispevek k razvoju okolja, v katerem posluje, in aktivnosti v stanovskih vrstah,
- izpolnjevanje navedenih kriterijev se ugotavlja najmanj za zadnje 5-letno obdobje poslovanja.

Obvezna priloga ob prijavi na razpis je izjava o poplačanih obveznostih do podizvajalcev, zaposlenih in države.

Prejemniku priznanja OBRTNIK LETA se podeli:

- pisno priznanje in umetniška skulptura.

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

- predsednik in podpredsednika OZS,
- skupščina OZS in upravni odbor OZS,
- upravni odbori strokovnih sekcij pri OZS,
- upravni odbori OOO oziroma njihovi predsedniki.

Na razpis se ne morejo prijaviti:

- ožje vodstvo OZS,
- člani upravnega odbora OZS,
- člani komisije za podelitev priznanj.

Rok za prijave je 1. julij 2017.

Prijava mora biti podana **na prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Komisija za priznanje Obrtnik leta,
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavljenca.

Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatne zahtevane podatke.

Branko Meh
Predsednik OZS





do
24
obrokov

Nakupujte na obroke z NLB Poslovno Mastercard

Tudi z vašo poslovno kartico lahko nakupujete na obroke. Hitro, preprosto, brez obresti in dokumentacije.
Na več kot 4200 prodajnih mestih po Sloveniji.



Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: OZS) na podlagi sklepa, sprejetega na 96. redni seji Upravnega odbora OZS dne 29. 3. 2017

objavlja **RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA PODJETNIK LETA 2017**

Priznanje PODJETNIK LETA je namenjeno podjetnikom, ki so člani OZS vsaj 5 let pred oddajo prijave na razpis, in sicer za izjemne poslovne dosežke, pri čemer se upoštevajo naslednji kriteriji:

- nad 5 zaposlenih, poslovanje z dobičkom, poslovna uspešnost, razvoj dejavnosti, trajnost dosežkov, poslovna odličnost, uvajanje inovacij, skrb za varstvo okolja, skrb za kadre in njihovo usposabljanje, strategija razvoja, prispevek k razvoju okolja, v katerem posluje, in aktivnosti v stanovskih vrstah,
- izpolnjevanje navedenih kriterijev se ugotavlja najmanj za zadnje 5-letno obdobje poslovanja.

Obvezna priloga ob prijavi na razpis je izjava o poplačanih obveznostih do podizvajalcev, zaposlenih in države. V primeru, da ima prijavitelj v lasti več podjetij je potrebno predložiti konsolidirano bilanco od pooblaščenega revizorja.

Prejemniku priznanja PODJETNIK LETA se podeli:

- pisno priznanje in umetniško skulpturo.

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

- predsednik in podpredsednika OZS,
- skupščina OZS in upravni odbor OZS,
- upravni odbori strokovnih sekcij pri OZS,
- upravni odbori OZS oziroma njihovi predsedniki.

Na razpis se ne morejo prijaviti:

- ožje vodstvo OZS,
- člani upravnega odbora OZS,
- člani komisije za podelitev priznanj.

Rok za prijavo je 1. julij 2017.

Prijava mora biti podana **na prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Komisija za priznanje Podjetnik leta,
Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavitelja.

Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatne zahtevane podatke.

Branko Meh
Predsednik OZS



Gorenje, d.d., Program Point

Najem ali nakup računalniške opreme?



Podjetniki za učinkovito delo in uspešno nastopanje na trgu potrebujejo zanesljivo opremo. Računalniška oprema pri tem ni nobena izjema, je temelj, ki mora podjetnikom zagotavljati varen, učinkovit in zanesljiv informacijski sistem, nujen za uspešno delo in popolno osredotočanje na osnovno dejavnost.

Pri tem se podjetniki soočajo z dilemo nakupa oziroma najema računalniške opreme. Enoten odgovor na omenjeno dilemo ne obstaja. Odvisen je od mnogih dejavnikov, prava izbira pa pomeni prihranek denarja in časa ter uspešnejše poslovanje.

Prednosti najema

Tako nakup kot najem računalniške opreme imata svoje prednosti. Pri najemu opreme se izognete začetni investiciji, stroški najema so znani in jih lahko planirate vnaprej, z vzdrževanjem opreme in zagotavljanjem popravil nimate dodatnih stroškov, po preteku obdobja najema lahko v dogovoru z najemodajalcem najem opreme podaljšate ali se odločite za zamenjavo opreme in nov najemni aranžma. Z najemom programske opreme, kot so programi pisarniškega paketa Microsoft Office, si stalno zagotovite delo z zadnjo verzijo programov tega pisarniškega paketa in se izognete težavam s kompatibilnostjo med novjšimi in starejšimi različicami programske opreme. Najeta oprema ne spada med osnovna sredstva podjetnika in celoten strošek najema šteje v stroške storitev.

Celovita storitev na enem mestu

Ključnega pomena pri odločitvi za najem opreme je izbira podjetja, ki skrbi za vzdrževanje najete računalniške opreme. Zaradi tega smo se v Gorenju Point odločili ponuditi našim kupcem in naročnikom celovito storitev. Poleg široke ponudbe izdelkov priznanih blagovnih znamk Fujitsu (osebni, prenosni in tablični računalniki, strežniki, diskovna polja), Philips (monitorji, televizije), Konica Minolta (multifunkcijske tiskalniške naprave), Zyxel (aktivna omrežna oprema), Microsoft (programska oprema MS Office), Eset (protivirusna zaščita) in drugih, smo ponudbo dopolnili z lastno možnostjo najema. S tem si lahko naši kupci in naročniki zagotovijo na enem mestu: vrhunsko računalniško opremo, podporo in vzdrževanje visoko usposobljenih in s strani proizvajalcev opreme certificiranih strokovnjakov ter ugodne najemne pogoje, ki jih nudi naše podjetje.

Najem ali nakup

Za lažje razumevanje prednosti najemnega in nakupnega modela opreme, smo v spodnjo tabelo uvrstili značilnosti, ki predstavljajo prednost enega ali drugega modela.

Prednosti	Najem	Nakup
Brez začetne investicije	✓	
Vnaprej znani stroški	✓	
Celovito vzdrževanje opreme na lokaciji uporabnika	✓	
Zadnje verzije programske opreme (MS Office)	✓	
Enostavna menjava za sodobnejšo opremo	✓	
Predkupna pravica po preteku najema	✓	
Neomejena pravica uporabe		✓
Neomejena pravica do prometa (prodaja ...)		✓
Morebitne davčne olajšave		✓

Kako do prave rešitve

Na osnovi izkušenj, ki smo jih pridobili v Gorenju Point, je odločitev med najemom in nakupom odvisna od mnogoterih dejavnikov, ki so posledica načina dela in ciljev, značilnih za posamezno podjetje ali podjetnika. Če se sprašujete, kateri model je najustreznejši za vaše okolje, nas pokličite in z veseljem vas bomo obiskali, analizirali trenutno stanje in predlagali izboljšave, vključno z optimalnim modelom nabave računalniške opreme.

Naše poslanstvo je zagotavljati učinkovitost ključnih poslovnih procesov našim kupcem, partnerjem in naročnikom.

Posebne ugodnosti za člane Mozaika podjetnih.

gorenje^{point}

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: OZS) na podlagi sklepa, sprejetega na 96. redni seji Upravnega odbora OZS dne 29. 3. 2017

objavlja
**RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA
 NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2017**

Priznanje NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA je namenjeno članom OZS, pri čemer se upošteva naslednji kriterij:

- najdaljše obdobje opravljanja dejavnosti.

Prejemniku priznanja NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2017 se podeli:

- pisno priznanje.

Predloge za podelitev priznanja lahko podajo:

- predsednik in podpredsednika OZS,
- skupščina OZS in upravni odbor OZS,
- upravni odbori strokovnih sekcij pri OZS,
- upravni odbori OZS oziroma njihovi predsedniki.

Rok za prijave je 1. julij 2017.

Prijava mora biti podana **na prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov:

**Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
 Komisija za priznanje Najstarejši obrtnik leta,
 Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana**

Dolžnosti prijavitelja:

Prijavitelj je moralno odgovoren za točnost podatkov in mora imeti pisni pristanek prijavljenca.

Na zahtevo komisije za podeljevanje priznanja je prijavitelj dolžan dostaviti vse dodatne zahtevane podatke.

Branko Meh
 Predsednik OZS



GVL 2017 IZBRALI SMO SLOVENSKO GOSPODARSKO VOZILO LETA



Revija Transport je skupaj s partnerjem revijo Mehanik in voznik priredila 12 izbor za Slovensko gospodarsko vozilo leta.

Izbirali smo v štirih kategorijah: dostavnik, avto-bus, pick-up in tovornjak leta. Na zaključni prireditvi na Celjskem sejmu, katere so se udeležili številni pomembni domači in tuji gostje iz sveta gospodarskih vozil, novinarji ter povabljeni, so plakete za osvojeno lovoriko prejeli: Volkswagen Crafter in MAN TGE, Neoplan Tourliner, Volkswagen Amarok ter Scania serije R in S.



SLOVENSKI DOSTAVNIK LETA 2017 - VW CRAFTER/MAN TGE



SLOVENSKI POLTOVORNJAK LETA 2017 - VW AMAROK



SLOVENSKI TOVORNJAK LETA 2017 - SCANIA S IN R



SLOVENSKI AVTOBUS LETA 2017 - NEOPLAN TOURLINER



Organizator

Transport
& LOGISTIKA

MECHANIK
in VOZNIK
Novosti v avtomobilski industriji in prevozništvo
www.mechanik.si

Medijski partner

zurnal24.si

obrtnik podjetnik

**Prometno-varnostni
vestnik**

Pokrovitelj

LEASING

FOMMCO
www.fommco.si

SPLETNA TRGOVINA

Trgovina

prihodnosti?

Nekaj najlepšega je, ko služiš denar tudi takrat, ko spiš ali uživaš v krogu svojih najbližjih, in ti zaradi tega ni treba imeti »cele vojske« zaposlenih. »Je to res tako preprosto?« me sprašujejo. In po petih letih vodenja svoje spletne trgovine še vedno odgovorjam: »JA, tako preprosto je!«

V nasprotju s fizično trgovino lahko spletno trgovino postavite brez večjih stroškov in v sorazmerno kratkem času. Praktično potrebujete samo dve stvari! Izdelke, ki jih želite prodajati, in platformo, preko katere boste te izdelke prodajali.

Preden vam zaupam, kako do njih in kako sploh začeti s spletno trgovino, pa mi dovolite, da vam naštejem nekaj velikih prednosti spletne trgovine:

1. nizek začetni kapital,
2. nizki stroški vzdrževanja,
3. za opravljen nakup vam ni treba biti fizično prisotni (naročila dobivate tudi, ko spite),
4. ni čakalnih vrst.

Super argumenti, kajne?! Meni osebno je najbolj pri srcu ta, da je trgovina odprta 24/7, ne da bi morala biti jaz (ali zaposleni) dejansko fizično prisotni, da stranka lahko opravi nakup. Kar pomeni, da tako zaslužek ni več sorazmeren s časom, ki ga vložim v prodajo.

Kaj prodajati?

Ta teorija se sliši zelo lepo. Kaj pa praktično? Pa pojdimo lepo po vrsti. Najprej se morate odločiti, v kateri niši bi želeli poslovati. Predlagam, da si izberete bolj ozko nišo, ki pa je še vedno dovolj široka, da imate dovolj potencialnih strank. Seveda je dobro, če je to niša, ki je »vroča roba«, ni pa to pogoj za uspeh. Sama imam spletno trgovino s pripomočki za izdelavo voščilnic in ta niša je res zelo ozko usmerjena. A kljub temu že pet let zelo uspešno poslujam. Vam zaupam skrivnost? Najpomembnejše pri vsem je to, da si izberete nišo, ki vam je pri srcu in na katero se vsaj malo spoznate. Seveda pa samo to nikakor ni dovolj. Preden se odločite za nakup izdelkov, morate narediti raziskavo tržišča, da boste vedeli, če je zanimanje za vaše izdelke dovolj veliko, da boste lahko od njihove prodaje lahko normalno živeli.

Ko ste določili nišo in izbrali izdelke, ki bi jih želeli prodajati, je čas, da najdete dobavitelje. Sama zagovarjam, da je najboljša, da izdelke naročate direktno od proizvajalcev (v primeru, da prodajate izdelke drugih proizvajalcev) in ne preko posrednikov. Ker vsak posrednik vzame delček pogače in je tako na koncu vaša marža nizka. Vsekakor pa se pozanimaj-

te tudi pri posrednikih, ker se včasih zgodi, da imajo posredniki nižjo nabavno ceno kot proizvajalci.

Verjetno ste se vprašali, kako jih najti oziroma kako vzpostaviti stik z njimi? Preprosto. Pojdite na njihovo uradno spletno stran, najdete njihov e-naslov ali kontaktni obrazec in jim pišite, da bi želeli v svoji spletni trgovini ponuditi tudi njihove čudovite izdelke. Če imate možnost poslati e-pošto, rajši uporabite to možnost (namesto kontaktnega obrazca). Je veliko bolj osebno. In še nekaj. Začnete lahko samo z nekaj izdelki, in ko jih prodate, takoj naročite nove. Na takšen način ne boste imeli prevelike zaloge oziroma, povedano drugače, denarja, ki vam stoji.

Kaj pa skladiščenje izdelkov? Seveda je vse odvisno od velikosti in količine izdelkov. Ampak večinoma vsi začnemo z majhnimi količinami, ki jih lahko spravimo kar v domači garaži ali dnevni sobi. Seveda je pri tem treba biti pozoren, da izdelki ne zahtevajo kakšnega posebnega skladiščenja (kot na primer hrana). Ker je nakup opravljen preko spleta in se paket pošlje, tudi ni potrebe po lepih poličkah.

Kje prodajati?

Izdelke bo treba neke tudi prodajati. Najboljše je, da si postavite svojo spletno trgovino, ki jo z nekaj malega tehničnega znanja postavite sami, saj je večina platform odprtokodnih. Vendar vam priporočam, da se rajši odločite, da vam spletno trgovino postavi strokovnjak. Predvsem zato, da bodo podatki vaših strank res varni. Drugi razlog pa je ta, da če bo šlo kaj narobe, bo težava hitro odpravljena. Jaz priporočam platformo, imenovano Magento, ki jo uporabljajo tudi večje spletne trgovine (na primer Sensilab, Malinca, Lisca). Na začetku potrebujete osnovno verzijo, pozneje pa lahko dodajate različne module, ki bodo pomagali pri boljši prodaji. Če se odločite prodajati svoje izdelke, pa lahko za prodajo uporabite tudi Amazon, eBay, Ena A ali Etsy (ta zadnji je namenjen različnim ročno izdelanim izdelkom).

Kako prodajati?

Tako, trgovino imamo oblikovano. Izdelki so tudi na zalogi. Kako pride do

prvega nakupa? Internet je zelo velik in ni samoumevno, da vas bodo vaše cilje stranke našle takoj prvi dan po odprtju trgovine. Še manj pa, da bodo takoj opravile nakup. Saj vas niti ne poznajo. Zato je zelo pomembno, da se čim bolj promovirate, da ljudem pokažete, kdo ste, kaj delate in kaj boste prodajali. O promociji (predvsem brezplačni) bom bolj detajlno govorila v naslednji številki.

Danes pa vam zaupam, kako do prvega nakupa že prvi dan. Je zelo preprosto. Najboljše je, da napišete kratko e-knjigo, ki je povezana z izdelki, ki jih ponujate v spletni trgovini, ali nišo, ki ste si jo izbrali. E-knjigo lahko napišete v Wordovem dokumentu, dodate nekaj slik in vse skupaj shranite v PDF datoteko. Brezplačno e-knjigo nato ponudite obiskovalcem spletne strani v zameno za njihov e-naslov. Vsaj 14 dni pred odprtjem spletne trgovine, na povezavi, ki ste jo izbrali za svojo spletno trgovino (www.moja-spletna-trgovina.si), naredite pristajalno stran, na kateri kratko poveste, kakšna spletna trgovina se odpira, kdaj se bo odprla in katere izdelke boste ponujali. Potem pa obiskovalcem ponudite brezplačno e-knjigo, ki si jo lahko prenesejo v zameno za njihov e-naslov.

Tako vi dobite njihove e-naslove, in ko je vaša spletna trgovina aktivna, jim pošljete e-pošto z obvestilom, da se je trgovina odprla in da so lepo vabljeni na obisk. Prav tako je zelo pomembno, da si odprete tudi Facebookovo stran, na kateri ste aktivni vsak dan, in ko je spletna trgovina odprta, vaše sledilce obvestite tudi tam.

O tem, kako pisati e-pošto in kako se »obnašati« na vaši poslovni Facebookovi strani, pa tudi v eni od prihodnjih števil.

Komu prodajati?

Da bomo naslednjič lažje govorili o načinih promocije, je zelo pomembno, da poznate svojo ciljno stranko oziroma lahko imate tudi več različnih. Bolj v podrobnosti boste šli, kakšna je in kaj dela, lažje jo boste nagovarjali in boljša bo prodaja. Kaj mislim s tem? Navadno določimo samo starostni razpon in spol, kar pa še zdaleč ni dovolj. Vprašati se morate, kaj ima vaša ciljna stranka rada in česa ne mara. Kaj je prvo, kar naredi,

ko zjutraj vstane? Gre zvečer zgodaj spat ali je bolj nočna ptica? Katera je njena najljubša hrana in pijača? Pije čaj ali kavo? Je poročena in ima otroke? Kateri so njeni hobiji? Ja, tako natančno jo je potrebno opisati.

Zakaj? Ker je vaša stranka vaš prijatelj in prijatelje navadno poznamo, kajne? In enako kot svoje prijatelje, morate poznati tudi svojo ciljno stranko. Seveda ne govorim o tem, da morate poznati vseh 1317 strank, ki jih boste imeli. Ampak so to opisi skupin strank, v katere boste potem vseh teh 1317 strank razvrstili.

Za konec bi vam želela sporočiti samo še to. Ni treba, da je vse perfektno! Zelo pomembno je, da začnete in da spletna trgovina čim prej ugleda luč sveta! Popravljali boste potem sproti! Seveda pa pred odprtjem ne pozabite narediti testov, če vse deluje tako kot mora.

MARINA VESEL



Bogastvo =

podjetnost + varčnost! (2.)

V prvem delu članka Bogastvo = podjetnost + varčnost! smo ugotovili, da lahko realna blaginja, ki vzdrži dolgoročno, vedno izhaja izključno iz varčnosti, gospodarske svobode ter naravnosti k trdemu delu. Takoj, ko je bogastvo zgrajeno na temeljih ohlapne monetarne politike in v odvisnosti od posojilodajalcev, postane pridobljeno bogastvo precej ranljivo, prav tako kot samo gospodarstvo. V zadnjih letih je rekordna zadolženost uspela obdržati svetovnemu gospodarstvu »glavo nad gladino«, a vprašanje se postavlja, kako dolgo še? Ter predvsem, za kakšno ceno?

Ne glede na odgovor na to vprašanje bomo tokrat odkrivali predvsem tisto, kaj lahko vsak posameznik stori zase. To, da se država ne obnaša najbolj varčno in plačuje veliko za najete kredite, ni najboljši zgled in bo vsekakor imelo negativne posledice v obliki višjih davkov, nižjih subvencij itn. A posameznik

ima vedno možnost, da deluje drugače in se pred prihodnjimi tveganji znižanja življenjskega standarda lahko pripravi in zaščiti. Trdo delo, inovativnost, dobri in pošteni nameni ter varčnost in zmernost so vsekakor formula za doseg bogastva, ki si ga vsak želi in tudi zasluži.

Sprememba v razmišljanju

V osnovi lahko rečemo, da se bo trajnostna zagotovitev večje blaginje in stabilnosti v svetovnem gospodarstvu zgodila takrat, ko bomo posamezniki spremenili svoje razmišljanje. Kajti tako akademske in politične kroge ter splošno javnost danes preveva ideologija, da

je mogoče tudi brez dela in varčnosti dobro živeti. Nevarno razmišljanje, ki na dolgi rok vodi v propad, saj s tovrstnimi vrednotami ni nikoli v zgodovini uspevala nobena civilizacija in vsekakor tudi mi ne bomo svetla izjema.

Sprememba mora nastati v načinu razmišljanja. Šele takrat, ko bo vsak posameznik dojel, da je treba najprej nekaj prihraniti, preden želimo nekaj imeti, bomo postali družba, ki bo pripravljena sprejeti koncepte, ki ne bodo omogočali eliti, da se zadolžuje in večinoma, da nato leta in leta to zadolžitev plačuje. Tudi če se tovrstna sprememba še ne bo zgodila kmalu, pa mora vsak posameznik začeti »reševati« tisto, kar lahko – samega sebe!

Za lastno blaginjo je danes odgovoren posameznik sam

Današnje vlade zaradi rekordne zadolženosti zagotovo ne bodo zmogle ustvariti prihodnje blaginje, za to bo odgovoren vsak posameznik sam. To je resnica, ki jo moramo sprejeti, čeprav bi rajši verjeli, da še vedno živimo v »socialni« državi, ki bo poskrbela za nas. Obstajajo najmanj tri ključna področja, kjer si mora danes vsak posameznik zgraditi svoje »bogastvo«, da ne bo v prihodnosti postal odvisen od drugih:

- preskrba v pokoju,
- nepremičnina brez stroškov in
- zlata rezerva.

Finančno neodvisni do upokojitve?

Da je preskrba v pokoju danes zagotovo največji izziv srednje in mlajše generacije, ni več skrivnost. Med letoma 2020 in 2050 bo število starejših na Zemlji prvič v zgodovini večje od števila mladih. Demografije ni moč zanikati, letna bo povzročila, da trenutni pokojninski sistem (pay as you go) matematično ne bo mogel vzdržati. Državna pokojnina se bo tako tekom let morala zniževati, za posameznika bo tako nastajala vedno večja vrzel med zadnjo prejeto plačo in njegovo prvo pokojnino.

Zato je vsak posameznik primoran, da si zgradi svoj »privatni« pokojninski sklad, iz katerega bo lahko črpal razliko in živel dostojno življenje. Najboljši na-

svet bi bil, da bi vsak posameznik vsaj do upokojitve skušal doseči finančno neodvisnost. To pomeni, da bi imel na strani dovolj veliko glavnico, katere doходи bi mu omogočali pokrivanje mesečnih stroškov za življenje. Recept za to sestoji iz rednega vlaganja (vsaj 10 do 20 % zdajšnjih mesečnih prihodkov) ter seveda dobrega in varnega investiranja na različne kapitalske trge.

Je mogoče, da s hišo nimam nobenih stroškov?

Slovenci smo enkratni narod, saj imamo v Evropi največje število lastniških nepremičnin. Če te niso bile grajene v zadnjem času, kjer bi bile podvržene višjim standardom, so zagotovo energetsko precej neučinkovite. Nepremičnine so tako ali tako podvržene različnim stroškom, a stroški bivanja so tisti, ki lahko na daljši rok najbolj izčrpavajo posameznikov proračun. V povprečju lahko energetsko neučinkovita stavba odnaša tudi do 30 odstotkov posameznikovega mesečnega dohodka samo zaradi računov elektrike in ogrevanja.

Z novimi tehnologijami in materiali lahko vsak novo ali obstoječo nepremičnino predela v skoraj »brezstroškovno« enoto, ki se »hrani« sama. Vzpon sistemov za obnovljive vire energije (sončna ali vetrna elektrarna) v kombinaciji z lastnimi baterijami in primernim načinom ogrevanja lahko namreč na dolgi rok povsem izniči mesečne stroške za električno energijo in ogrevanje. Če dodamo k temu še električni avto, pa ukinemo tudi večino današnjih stroškov za vsakodnevni transport – saj ga polnimo doma z elektriko, ki smo jo pridobili sami. S tem lahko posamezniku ostane vsaj do 30 odstotkov njegovega mesečnega prihodka, ki ga seveda lahko razporedi tako v varčevanje kot tudi v zadovoljevanje preostalih kratkoročnih potreb za kakovostno življenje.

Kaj pa, če se zgodi kaj nepričakovanega?

Če smo v osnovi poskrbeli za preskrbo v pokoju in dodatno še za to, da nam za bivanje ni treba imeti prevelikih

mesečnih stroškov, se lahko preostanek sredstev vedno nameni v ustvarjanje zlate rezerve. Skrb namreč vzbuja podatek, da bi lahko v letu 2015 nenaden izdatek v višini 600 pokrila zgolj polovica slovenskih gospodinjstev. Nepričakovani dogodki so navadno tisti, ki nam lahko preprečijo varčevanje ali celo izposojajo iz našega »pokojninskega« sklada, kar ni nikoli priporočljivo.

Če bi danes ostali brez službe, kakšna je vaša rezerva, preko katere bi lahko nemoteno iskali novo službo? Vedno je tako dobro imeti rezervo – kupček denarja, ki je na voljo za financiranje nenadnih dogodkov, morebitnih sprotih večjih potreb in predvsem za načrtovanje užitkov, na katere človek, ki varčuje in je podjeten, vsekakor ne sme pozabiti.

Nove vrednote in boljši odnosi

Posameznik, ki bo spremenil razmišljanje iz »hočem dobiti vse, a ne bi nič delal in dal« v razmišljanje »vložil bom delo in trud ter z dobrimi medsebojnimi odnosi podelil bogastvo z ljudmi«, bo vsekakor doprinesel k novim vrednotam, ki jih morata povzeti tako politika kot tudi gospodarstvo. Varčnost in podjetnost zares omogočata bogastvo, ki je v prvi vrsti dosegljivo vsem in porazdeljeno mnogo drugače, v večjo korist tudi večine, ki je danes iz tega procesa izključena.

Odmik od monetarne politike, ki omogoča poceni in špekulativno zadolževanje ter povzroča krize zaradi svojega vpletanja v gospodarstvo, bo dal podjetniškim idejam svobodo in omogočil zdravo okolje za večji uspeh gospodarstva, države, gospodinjstev in posameznikov. Takšne vrednote so tisto, kar danes nujno potrebujemo. Kljub temu, da bo zaradi tega treba vzeti moč peščici ljudi in jo porazdeliti nazaj med ljudi. Posameznik na dovolj visoki zavesti bo namreč znal z njo upravljati v svoj prid in prid okolice, kar za peščico ljudi, ki moč posedujejo danes, ne moremo reči.

MATJAŽ ŠTAMULAK, INVESTICIJSKI IN FINANČNI SVETOVALEC, WWW.CRESUS.SI

SEKCIJA ZA PROMET

Prevozniki z novim vodstvom

Sekcija za promet pri OZS ima od sredine maja ponovno vzpostavljen svoj upravni odbor in novega predsednika sekcije. Na svoji izredni volilni skupščini, ki je bila 15. maja v prostorih OZS, so člani skupščine vodenje sekcije z veliko večino zaupali prevozniku Petru Pišku iz Celja, sam pa jim je takoj po izvolitvi v potrditev predlagal tudi sestavo novega upravnega odbora. Sekcija je tako ponovno opravilna in ima do naslednjih rednih volitev le dobro leto časa, da članom opraviči zaupanje in se s svojim delom dokaže.



Izredna volilna skupščina je bila dobro pripravljena, prevozniki so dokazali, da se v kritičnih trenutkih znajo poenotiti. Imeli so jasen cilj, da ponovno vzpostavijo red in delo v svoji sekciji, saj se zavedajo, da je aktualne in pereče problematike okrog njih preveč, da bi lahko po nepotrebnem izgu-

Novi upravni odbor Sekcije za promet pri OZS, ki bo svoje delo opravljal do izteka mandatnega obdobja 2014-18, z leve Branko Tkalčič, Srečo Vidic, Peter Mirt, podpredsednik, Peter Pišek, predsednik, Štefan Kocijančič, Stanislav Čepon, Franc Seršen, podpredsednik, Bogdan Semenič, Franc Selič, Branko Cipot in Gašper Rudl.

PETER PIŠEK, NOVI PREDSEDNIK SEKCIJE ZA PROMET PRI OZS

obljublja, da bo ponovno poenotil prevoznike, dvignil njihov ugled, predvsem pa se takoj lotil dela in reševanja aktualne problematike. Pišek je angažiran človek, uspešen podjetnik in dolgoletni prevoznik ter lastnik podjetja Pišek in HSF Logistics iz Celja. Njegovo podjetje, ki zaposluje 85 ljudi stabilno deluje in v zadnjih 30. letih nikoli ni imelo izgube. Prizadeva si za korektno poslovno okolje in urejene razmere v prevozništvu, v upravnem odboru Sekcije za promet pri OZS je kot podpredsednik že sodeloval, v domačem okolju pa deluje kot podpredsednik OOO Celje.

bljali čas. Izbrali so učinkovito rešitev in nove ljudi, ki jim lahko zaupajo, da bodo delali predvsem v korist prevoznikstva.

Člani skupščine so imeli na mizi imena treh kandidatov, in sicer Mihe Brajerja, Bojana Črnetiča in Petra Piška. Slednja sta se članom skupščine tudi predstavila, ti pa so na koncu s 34 glasovi od 40. mandat zaupali zadnjemu.

Novi predsednik Peter Pišek se je v svojem nagovoru članom skupščine najprej zahvalil za zaupanje in poudaril, da bo sekcijo poenotil in začel predvsem transparentno in učinkovito delati. Zavzel se je tudi za tesno sodelovanje s kolegi iz gospodarske zbornice in za medsebojno razdelitev nalog. Pišek tudi ni izgubljal časa s sestavo novega upravnega odbora, takoj je predlagal novo sestavo in deset stanovskih kolegov, ki mu bodo pri delu pomagali, člani skupščine so jih seveda z veliko večino tudi podprli.

Poleg Petra Piška, ki je postal predsednik sekcije, so v novem enajstčlanskem upravnem odboru sekcije še Peter Mirt in Franc Seršen oba kot podpredsednika ter Bogdan Semenič, Franc Selič, Gašper Rudl, Branko Cipot, Štefan Kocijančič, Srečo Vidic, Stanislav Čepon in Branko Tkalčič kot člani.

Upravni odbor se je na svoji recimo ji kar nulti seji zbral že takoj po izvolitvi, na kratkem petnajstminutnem sestanku so se dogovorili za osnovne protokole dela in medsebojnega komuniciranja. Dorekli pa so tudi svojo prvo redno sejo.

In ni dolgo trajalo, za svojo prvo redno sejo so izbrali pravi trenutek in se ponovno srečali že čez tri dni na dan začetka sejemskega četverčka s sejmo-ma Avto in vzdrževanje ter Gospodarska vozila na čelu. Lokacija v središču

države in okolje s temo, ki jim je nedvomno zanimiva, sta botrovali tudi temu, da so se lahko na sejmu predstavili svojim številnim partnerjem tako iz vrst dobaviteljev tovornih vozil in logističnih podjetij kot avtoservisne stroke.

Novemu vodstvu naših prevoznikov lahko zaželimo predvsem veliko energije za delo, saj imajo dejansko le leto dni časa, da se dokažejo, po do sedaj povedanem, pa lahko verjamemo, da si tega tudi iskreno želijo.

ANTON ŠIJANEC



Za svojo prvo redno sejo so člani UO Sekcije za promet pri OZS izbrali začetek sejemskega četverčka s sejmo-ma Avto in vzdrževanje in Gospodarska vozila na čelu. Takoj so začeli pospešeno delati.



Novi predstavniki naših prevoznikov so se na sejmu predstavili svojim številnim partnerjem iz vrst dobaviteljev tovornih vozil in logističnih podjetij in avtoservisne stroke.

**KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVEM TUDI PLAČILNA**



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

GOSTINCI

Razburjeni zaradi sprememb zakona o omejevanju porabe alkohola

Po tem, ko so poslanci Državnega zbora RS sprejeli novelo zakona o omejevanju porabe alkohola, je skupina državnih svetnikov s prvopodpisanim Alojzom Kovšco vložila predlog za odločilni veto na omenjeni zakon. Predlog za veto so pozdravili tudi v sekciji za gostinstvo in turizem pri OZS, saj zakon uvaja nova dovoljenja za prodajo in ponudbo alkohola na vseh javnih prireditvah. Državni svet RS je predlog obravnaval, a veta ni izglasoval.

Gostinci ostro nasprotujejo pridobivanju novih dovoljenj za ponudbo in prodajo alkohola za organizatorje vseh javnih prireditev (tudi nešportnih), kar predvideva sprejeta novela zakona o omejevanju porabe alkohola, ki jo je sprejel Državni zbor RS, čeprav brez vladne podpore. »Predlog prinaša dodatne birokratske ovire in nepotrebne stroške za organizatorje javnih prireditev ter veliko nejasnosti,« so prepričani gostinci. Na razsežnost problema sprememb zakona, ki uvaja nova dovoljenja, so opozorili tudi iz Skupnosti občin Slovenije, ki so prav tako pozivali k vetu na zakon, saj spremembe zakona lahko povzročijo izjemne težave in posledice za vse, ki oblikujejo kulturno, športno in družabno življenje domačih in tujih obiskovalcev javnih prireditev.

V Sekciji za gostinstvo in turizem pri OZS se sprašujejo, kaj bodo spremembe zakona dejansko pomenile za izvajanje različnih dejavnosti. Kaj novo dovoljenje v praksi pomeni za velike javne prireditve, kot so vinski sejmi, Festival Lent, Ljubljanska vinska pot in drugi sejmi, če ima dovoljenje, ki je neprenosljivo, le organizator javne prireditve. Ali potem vinarji ne bodo smeli točiti vina? Sprašujejo se, ali razstavljaivec na sejmu lahko ponudi vino, če ima dovoljenje za ponudbo in prodajo alkohola le organizator javne prireditve – sejma? Pojavlja se dilema, ali gostinec, ki je organizator javne prireditve, v svojih prostorih z živo

glasbo potrebuje dovoljenje za ponudbo in prodajo alkohola, kljub temu, da je to njegova osnovna dejavnost?! Menijo, da novela zakona ni jasna, niti ni določenih nobenih izjem za pridobitev novih dovoljenj, kot so določene v Zakonu o javnih zbiranjih.

Prepričani so, da je zakonodaja, ki je v nekaterih delih celo strožja od zakonodaje sosednjih držav (na primer omejitev glede točenja žganih alkoholnih pijač do 22. ure), že do sedaj omogočala ustrezen nadzor.

Dovoljenja nepotreben strošek

Popolnoma nesprejemljivo je za gostince dodatno administrativno in finančno obremenjevanje z novimi pristojbinami, katerih višina bo določena glede na najvišje število udeležencev. Upravna enota bo po novem organizatorju oziroma gostincu lahko odvzela celo dovoljenje za prodajo alkohola na javnih prireditvah za tri ali šest mesecev. Gostinci se sprašujejo, ali se resorno ministrstvo sploh zaveda posledic. Sporno pa se jim zdi tudi to, da dovoljenja veljajo zgolj za 12 mesecev, kar pomeni vsakoletne nepotrebne dodatne stroške. Kljub potrditvi zakona višina vsakoletnih pristojbin ni znana niti okvirno. Ni jasno, kako bo določena pristojbina na največje število obiskovalcev, če gostinci in organizatorji prireditev na začetku leta ne vedo, kaj bodo do konca leta sploh organizirali. Z vidika prakse članov OZS je nemogo-



če podeljevati dovoljenja po navedenih kriterijih za celo leto vnaprej. V sekciji se sprašujejo, ali je v zakonu predvideno ločeno podeljevanje dovoljenj za športne in nešportne prireditve?!

Društva gostincem nelojalna konkurenca

Sekcija za gostinstvo in turizem tudi odločno nasprotuje ekskluzivnemu podeljevanju dovoljenj za prodajo alkoholnih pijač športnim društvom kot organizatorjem športnih prireditev, saj to pomeni nelojalno konkurenco in diskriminatorno obravnavo.

Da gre pri določitvi temeljnega pravila, po katerem se prodaja oziroma ponudba alkoholnih pijač na javnih prireditvah dovoljuje samo organizatorjem teh prireditev, za prekomeren ukrep z vidika omejevanja gospodarske pobude in enake obravnave, je opozorila tudi Zakonodajno-pravna služba Državnega zbora RS v svojem mnenju k predlogu zakona. Ob tem v sekciji poudarjajo, da so razna društva (zaradi davčne zakonodaje) lahko izjeme pri izdaji računov in posledično jim zaradi tega pod določenimi pogoji ni treba uporabljati davčnih blagajn. Ta izjema že sedaj pomeni nelojalno konkurenco gostincem, zato so na ta velik problem že opozorili ministrstvo za finance.

Sekcija meni, da je omilitev obstoječega zakona možna le tako, da se vsem, ki so registrirani za opravljanje gostinske dejavnosti, dovoli prodaja določene vrste alkohola na športnih javnih prireditvah in ne le organizatorju javne športne prireditve.

EVA MIHELČ

Junija strokovno srečanje plastičarjev

Sekcija plastičarjev pri OZS v petek in soboto, 16. in 17. junija, organizira dvodnevno strokovno srečanje plastičarjev. Predavanja bodo tokrat potekala na Fakulteti za tehnologijo polimerov v Slovenj Gradcu, s katero je sekcija razvila že vzorno sodelovanje. Srečanje bo aktualno, vsebinsko pestro in strokovno, manjkale ne bodo niti poslovne teme, predvsem pa ne zamudite prijetnega druženja in mreženja med stanovskimi kolegi!

Teme in predavatelji na posvetu so tokrat še posebej skrbno izbrane glede na želje in potrebe članov sekcije. Ker vzdrževanje in navezovanje stikov z osebnim kontaktom in izmenjevanje strokovnih mnenj v poslovnem svetu še vedno predstavlja dobršen del zgodbe o uspehu, bodo strokovni del srečanja tudi letos nadgradili s prijetnim medsebojnim druženjem.

V petek boste lahko slišali več o vrstah pogodb o zaposlitvi in oblikah prenehanja, se podučili o davčnemu vidiku olajšav za investicije ter raziskave in razvoj, izvedeli več o relacijah med skladnostjo, kakovostjo in varnostjo pri izdelkih iz plastičnih mas ter s pomočjo italijanskega podjetja nadgradili svoja znanja na področju ultrazvočnega varjenja.

V soboto bodo jutranje ure namenjene ogledu laboratorijev Fakultete za tehnologijo polimerov, osrednji strokovni del pa bodo predstavljala predavanja o aktualnostih v plastičarski stroki. V sklopu dvodnevnega druženja si boste ogledali proizvodnjo podjetja Uteksol in v sproščenem vzdušju spregovorili o tem, kako pomemben je za dobro poslovno sodelovanje dober prvi vtis. Za dame bo pripravljen tudi prijeten dodatni program.

Več informacij lahko dobite pri sekretarki sekcije Valentini Melkić (valentina.melkic@ozs.si, tel. 01 58 30 541) in na spletnih straneh sekcije, kjer najdete tudi vsa navodila za prijavo.

A.Š.


Fakulteta za
tehnologijo polimerov

Strokovno srečanje plastičarjev

16. in 17. junij 2017, Fakulteta za tehnologijo polimerov (FTPO), Slovenj Gradec

petek, 16. 6. 2017

8.15 – 8.45

Registracija

8.45 – 9.15

Pozdravni nagovori

Milan Škapin, predsednik sekcije plastičarjev pri OZS

Vodstvo Fakultete za tehnologijo polimerov

Vodstvo OZS

9.15 – 10.00

Vrste pogodb o zaposlitvi in oblike prenehanja

Tomaž Bernik, ZDOPS

10.00 – 11.00

Davčni vidik olajšav za investicije in R&D

Jasmina Malnar Molek, davčna svetovalka Svetovalnega centra OZS

11.00 – 11.15

Razprava

11.15 – 11.45

Odmor

11.45 – 12.45

Varjenje plastike v 4-ih tehnologijah

(ultrazvočno, vibracijsko, rotacijsko in vroče lame)

Renato Lalla, glavni komercialist za Italijo in tujino,

SIRIUS ELECTRIC IZ VIGEVANO (PV) Italija

12.45 – 13.00

Razprava

13.00 – 13.45

Izdelki iz plastičnih mas med skladnostjo, kakovostjo in varnostjo

mag. Emilija Bratož, evropski ekspert za tehnično zakonodajo in

standarde, GOMONT

14.00 – 15.20

Odmor za kosilo (Hotel Slovenj Gradec)

15.30 – 17.00

Ogled podjetja Uteksol d.o.o.

17.00 – 18.45

Prosto do odhoda na večerjo

18.45 – 19.00

Vožnja do Gostišča Rahtel (v lastni režiji)

19:10 –

Večerja v Gostišču Rahtel, Slovenj Gradec

sobota, 17.06.2017

8:30 – 10.00

Ogled laboratorijev Fakultete za tehnologijo polimerov

10.00 – 11.00

Polimerni materiali ter predelava plastike – novosti in trendi

Janez Navodnik, univ.dipl.ing., NAVODNIK d.o.o.

11.00 – 11.30

Odmor

11.30 – 12.30

Polimerni materiali ter predelava plastike – novosti in trendi

Janez Navodnik, univ.dipl.ing., NAVODNIK d.o.o.

12.30 – 12.45

Predstavitev podjetja TERA d.o.o. Tolmin

Marijan Leban, prokurist

12.45 – 14.15

Vzpostavitev dobrega stika s strankami in poslovnimi partnerji

(delavnica)

dr. Janez Mekinc, direktor OPTIMUM PLUS, Inštitut za optimiziranje procesov

14.15 – 15.00

Predstavitev sponzorja in zaključek srečanja

VZDRŽEVALCI TEKSTILIJ

Na obisku v Primusu

V organizaciji zastopnika podjetja Primus, podjetja Pralna tehnika iz Maribora, so si člani sekcije vzdrževalcev tekstilij, ki so v svojo družbo povabili tudi tiste, ki (še) niso člani, ogledali sodobno proizvodnjo pralne tehnike. Gostitelji so jim predstavili prihodnji razvoj pralne tehnike, s poudarkom na sistemu mokrega čiščenja.

Proizvodnja podjetja Alliance Laundry Systems, v katerega sodi tudi Primus, se nahaja v znanem rudarskem in železarskem mestu Ostrava na Češkem. Skoraj 40 udeležencev si je ogledalo sodobno proizvodnjo pralne tehnike, od prvih faz do končnih izdelkov. Celotna proizvodnja je računalniško podprta in ima moderno strojno opremo za obdelavo kovin, kar pomeni, da večji del sestavnih delov izdelajo sami. Primus sodi med pomembne svetovne proizvajalce pralne tehnike od drugih proizvajalcev pa se razlikuje po tem, da je zgradil center Star za preizkušanje in testiranje proizvodnje in pralnih strojev prihodnosti, ki nima premorov v omenjeni proizvodnji.

Podjetje Primus je vstopilo tudi v sistem mokrega čiščenja pod oznako

Primus Soft Wash. Poleg stroje opreme so razvili tudi programi za mokro čiščenje in specialna pralna sredstva. V njihovi ponudbi so med drugim stroji za mokro čiščenje od zmogljivosti 8 do 28 kilogramov z ustreznimi sušilci, razvili pa so tudi sušilec s toplotno črpalko, ki ne potrebuje odvoda odpadnega zraka. Primus se z drugimi ponudniki vključuje v poenostavljen sistem uporabe pralnih sredstev in programov pranja, tako kot pri drugih pa je možnost uporabe mokrega čiščenja omejena na 80 % nege tekstilij, drugo je smiselno negovati po obstoječem sistemu kemičnega čiščenja.

Strokovni predstavitvi proizvodnje je sledila še praktična predstavitev nege po sistemu mokrega čiščenja različnih vrst

tekstilnih oblačil. Zaključni del obiska pa je bil namenjen ogledu pralnice Rentatex, ki po sistemu pranja z lastništvom tekstilij izvaja pranje za 18 bolnišnic ter več manjših strank, predvsem zdravstvenih domov, in ima tehniko in tehnologijo, prilagojeno medicinskim tekstilijam.

Udeleženci strokovne ekskurzije so bili izjemno zadovoljni z organizacijo in pozornostjo, ki jim jo je namenilo vodstvo podjetja, kljub temu, da je Slovenija majhen kupec pralne tehnike Primus. Ob tem pa velja povedati, da njihovi stroji, ki se uporabljajo od leta 2000 naprej in so tudi cenovno razmeroma sprejemljivi, dajejo zelo dobre rezultate.

JOŽE ZUPAN, SLIKA: A. P.



Zadovoljni udeleženci strokovne ekskurzije.

Strokovno izobraževanje skupine RTV dejavnosti

Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS vas v četrtek, 29. junija 2017 vabi na strokovno izobraževanje, ki bo potekalo v veliki predavalnici OZS na Celovški 69 v Ljubljani.



Strokovno izobraževanje bo v prvi vrsti namenjeno skupini RTV dejavnosti ter seveda vsem, ki želite razširiti svoja področja delovanja še na nova področja in smeri.

Izobraževanje je za člane OZS in njihove zaposlene brezplačno. Potrebna predhodna prijava preko spletne strani www.ozs.si/dogodki, ki jo morate opraviti najkasneje do 22. junija 2017. Za vse, ki niso člani OZS je cena 20 evrov na osebo brez DDV, za prijave in plačila pa obiščite spletno stran.

Več informacij lahko dobite pri sekretarki sekcije Valentini Melkič (valentina.melkic@ozs.si, tel.: 01 58 30 541) in na spletnih straneh sekcije.

A.Š.

Program izobraževanja:

- | | |
|-------|---|
| 12.30 | Registracija udeležencev |
| 13.00 | Aktualna zakonodaja na področju elektronike in telekomunikacij, oz. signalno komunikacijskih inštalacij. Direktiva EU 61/2014 in njena implementacija v objekte ter obstoječe stanje v Sloveniji.
<i>Milan Fornazarič, podpredsednik UO Sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS</i> |
| 13.40 | Interaktivni vmesnik Atlantis za nastanitvene TV sprejemnike PHILIPS in L.G., kratka predstavitev sistema in možnosti uporabe.
<i>Uroš Pegan, AVSN d.o.o.</i> |
| 14.00 | Kit Moj dom za stanovanjsko hišo. Integrirani sistemi - alarmi za protivolno in protipožarno varovanje. Video domofon in video nadzor, ter avtomatizacija hiše.
<i>Milan Gališ, univ. dipl. ing. elektrotehnike, URMET d.o.o.</i> |
| 15.30 | Odmor |
| 16.00 | Televizorji danes in v bližnji prihodnosti. Vsebine: Direct, Edge, Segmentni/Matrični/OLED paneli in omejitve; Kontrastna razmerja in svetilnosti; Obrazložitev kakovosti gibanja slike in Frame Rate-ov; HDR+, HDR Premium, HLG; Razumevanje Wide colour Gamut; Kako deluje Upscaling; IPS, VA in OLED struktura panelov in proizvajalci; 8 in 10 bitni zasloni ter lastnosti; Mikro zatemnjevanje; Razumevanje Dinamične ostrine v sliki; HD/FHD/4K/8K; Pogled v prihodnost; Povezovanje v internet in napredne aplikacije.
<i>Jernej Lipuš, Alternativni Viri Energije</i> |
| 18.00 | Vprašanja udeležencev in zaključek strokovnega seminarja |



Sašo Junež,

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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

400€
na leto

mozaikpodjetnih.si

FESTIVAL KAMNA V PLISKOVICI

Praznik kamna in kamnoseštva s tekmovanjem mladih kamnosekov

Vsi, ki se ukvarjajo s kamnom ali pa ga imajo preprosto radi, tudi letos ne bodo zamudili tradicionalne prireditve Festival kamna in Odprti borjači, ki bo od 16. do 18. junija 2017 potekala v prijetni kraški vasi Pliskovica. Vse dni bo kot festivalska rdeča nit potekalo tudi tekmovanje mladih kamnosekov, ki se bodo med seboj pomerili v predizboru evropskega tekmovanja EuroSkills. Festival in tekmovanje bodo spremljale številne strokovne delavnice in posveti, kulturne prireditve ter kulinarični pobegi in degustacije.

V Pliskovici, eni večjih vasi na Krašu, kulturno in naravno dediščino srečujemo na vsakem koraku. Vse do danes so se ohranili številni elementi tipične kraške arhitekture in številne stare obrti ter z njimi povezano znanje. Eno ključnih za te kraje je kamnoseštvo. Tamkajšnji kamnoseki namreč že stoletja klešejo in ustvarjajo iz zelo priljubljenega kraškega kamna. Kamen, osnovni gradbeni material, danes ponovno pridobiva na vrednosti in to ne samo na svoji osnovni funkcijski, temveč tudi na umetniški, saj oblike dediščine prepleta z odtenki sodobne umetnosti.

Zato ni naključje, da je ena največjih in najpomembnejših prireditev v Pliskovici prav tradicionalni Festival kamna, ki ga zdaj vsaj našim kamnosekom ni treba več posebej predstavljati. Kamnoseki, ki s svojim delom ohranjajo pomembno kraško obrt, bodo tudi tokrat na ogled postavili svoje mojstrovine, številni gostinski ponudniki pa bodo na svoje mize postavili kamnoseške jedi. Letošnja novost bo dražba različnih kamnoseških izdelkov priznanih kamnoseških mojstrov.

Osrednji dogodek festivala bo tekmovanje mladih kamnosekov, starih od 18 do 25 let, ki se bodo pomerili v predizboru evropskega tekmovanja EuroSkills. Pripravlja ga Razvojno društvo Pliska v sodelovanju z Mladinskim hotelom Pliskovica, Srednjo gradbeno, geodetsko in okoljevarstveno šolo Ljubljana, Višjo strokovno šolo Šolskega centra Srečka Kosovela Sežana ter ob podpori Centra RS za poklicno izobraževanje, Občine



Sežana, lokalnih podjetij in Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije.

Izdelke, ki jih mladi tekmovalci izdelajo v 18 urah, ocenjuje strokovna ko-

misija in določi tri najboljše, ki se nato udeležijo finalnega izbora na slovenski Olimpijadi poklicev. Končni zmagovalec potem zastopa slovenske barve na



mednarodnem tekmovanju EuroSkills, kjer so naši kamnoseki sodelovali že dvakrat in vsakokrat osvojili izvrstno drugo mesto med vsemi mladimi evropskimi kamnoseki.

Festivalu kamna se pridružuje tudi dogodek Odprti borjači ali notranja dvorišča kraških hiš, ki v ta namen na široko odprejo svoja vrata. Obiskovalci se lahko sprehodijo od hiše do hiše ter se srečajo z domačo ponudbo, s kulturnimi zanimivostmi, z življenjem domačinov, njihovimi obrtniškimi znanji in izdelki ter poskusijo dobrote lokalnih kmetij. Letos bo največ pozornosti posvečene klekljanju in tradicionalnemu motivu čipk rogljiček ali kaluna, ki je hkrati tudi ime za obok in portal, skozi katerega vstopamo na že omenjeni borjač.

Obeta se nam torej nepozaben konec tedna v prvi vrsti namenjen kamnu, kamnosekom ter domači in umetnostni obrti, manjkalo pa ne bo tudi kulturnih in gastronomskih užitkov. Festival kamna lahko poiščete tudi na Facebooku. Vidimo se torej sredi junija v Pliskovici!

ANTON ŠIJANEC

Izšel je prenovljen priročnik Izbor najboljše vrednosti

Priročnik, ki so ga minuli mesec predstavili v Bruslju, je namenjen zasebnim in javnim organizacijam, ki izvajalce storitev čiščenja iščejo preko javnega razpisa. Pripravila ga je stroka, priročnik pa naročnike uči predvsem izbrati izvajalca na podlagi ekonomsko najugodnejše ponudbe.

Eden prvih ukrepov, ki so ga sprejele institucije in podjetja v času, ko se je poslabšala gospodarska situacija, je bil znižanje stroškov, povezanih s čiščenjem, za 20, 40 in tudi več odstotkov. Logična poteza za doseg tega cilja je bila izbira čistilnega servisa, ki bo storitev opravil najceneje, skoraj nihče od naročnikov pa se ni spraševal o posledicah takšne odločitve.

Izbor najcenejšega ponudnika je danes skoraj pravilo, še posebej pri javnih naročnikih, ko izbirajo izvajalca čistilnih storitev v okviru javnih naročil. Negativne posledice izbire najcenejših ponudnikov se že kažejo v praksi, saj vodijo do pomanjkanja kakovosti opravljenih čistilnih storitev, te pa vodijo do:

- poslabšanja zdravja zaposlenih in obiskovalcev v slabše očiščenih prostorih,
- hitrejšega slabšanja stanja objektov,
- poslabšanja podobe in sredstev naročnika storitev,
- neetične ali nezakonite konkurence med delodajalci – ponudniki storitev,
- drastičnega zmanjševanja števila čistilnega osebja in posledično poslabšanja zdravja in varnosti čistilnega osebja ter izgube delovnih mest,
- neprimerne plačevanja zaposlenih,
- neupoštevanja socialnih prispevkov in obdavčitve ... in še bi lahko naštevali.

Mnogi naročniki iz Evropske unije ali iz Slovenije se teh negativnih učinkov izbire najcenejšega ponudnika že zavedajo, prav tako pa evropska zakonodaja javne naročnike obvezuje, da morajo izvajalca javnih naročil izbrati na podlagi **ekonomsko najugodnejše ponudbe**.



Vprašanje, kako izbrati ekonomsko najugodnejšo ponudbo, za marsikatero ga naročnika lahko predstavlja težavo, predvsem pri pripravi kriterijev, na podlagi katerih bo izbran resnično najprimernejši ponudnik.

Odgovor na to so pripravili predstavniki stroke, predstavniki EFCI (federacije evropskih čistilnih asociacij) in UNI Europa (predstavniki evropskih sindikatov), ki so se v okviru socialnega sporazuma na ravni Evropske unije lotili prenove priročnika Best value guide – Izbor najboljše vrednosti. Priročnik, ki bo marsikateremu naročniku zelo koristen pripomoček pri pripravi izbire najugodnejšega izvajalca čistilnih storitev, je »ugledal luč« na predstavitvi 17. maja v Bruslju. Besedilo priročnika je objavljeno v 12 jezikovnih različicah in po zaslugi Sekcije čistilcev objektov pri OZS tudi v slovenščini. Priročnik je vsem potencialnim uporabnikom na voljo na spletni strani sekcije čistilcev objektov www.cistilci.si in na spletni strani <http://www.cleaningbestvalue.eu>.

M. R.

OOZ partner v projektu Po kreativni poti do znanja

Na zadnji majski dan so na OOO Celje predstavili prav poseben projekt z delovnim naslovom Interaktivni multimedijški oglasni panoji – Adin DS: nadgradnja transformacijskega strežnika, gradnikov prikaza in trženja. V okviru tega projekta so študenti s podporo mentorjev po kreativni poti pridobili nova znanja, razvili transformacijski strežnik in nove gradnike ter se seznanili s kompetencami za distribucijo in trženje novih inovativnih rešitev v domeni interaktivnega oglaševanja s tehnologijami IKT.

Projekt je nastal s sodelovanjem pedagoških mentorjev doc. dr. Aleša Zamuda in doc. dr. Brigitte Gajšek iz Univerze Maribor in študentov Fakultete za elektrotehniko, računalništvo in informatiko (FERI) ter Fakultete za logistiko (FL) ter dveh delovnih mentorjev mag. Tatjane Štinek iz OOO Celje in Gregorja Pohajčarja iz podjetja Adin. Projekt je bil izbran na razpisu Po kreativni poti do znanja, ki ga financirajo Javni sklad Republike Slovenije za razvoj kadrov in štipendije, Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport RS ter Evropska unija in Evropski socialni sklad.

Predstavitve, ki se je začela s pozdravnim nagovorom predsednika OOO Celje Mirana Gracerja, je bila namenjena vsem, ki jih je zanimalo, kako na sodoben digitalen način sporočati, informirati, ob-

veščati svoje uporabnike storitev in izdelkov o novostih. Predsednik je na začetku poudaril, da je projekt poseben iz dveh vidikov: zaradi sodobne tehnološke rešitve in zaradi sodelovanja med izobraževalno sfero, podjetjem in zbornico. V nadaljevanju je predstavnik podjetja Adin, d. o. o. predstavil izhodišča projekta ter nadgradnjo obstoječih sistemov digitalnega oglaševanja, obveščanja in sporočanja, primerno za vse vrste uporabnikov v vseh dejavnostih, tako v podjetjih kot tudi v javni upravi, ki omogoča neomejene možnosti uporabe. Po kratki predstavitvi sta delovna mentorja mag. Tatjana Štinek in Gregor Pohajčar udeležencem predstavila primere dobrih praks s prenosom znanja na področju trženja in tehničnih rešitev.

V okviru tega projekta so študenti s podporo mentorjev po kreativni poti



pridobili nova znanja, razvili transformacijski strežnik in nove gradnike ter se seznanili s kompetencami za distribucijo in trženje novih inovativnih rešitev v domeni interaktivnega oglaševanja s tehnologijami IKT.

Izvedena rešitev bo uporabna tudi zunaj industrije digitalnega sporočanja za javne zavode in podjetja, sodelujočim in predvsem študentom pa projekt omogoča sodelovanje z delom na industrijskem projektu, ki ima razvojni in tržni potencial. Korist te tehnološke rešitve digitalnega sporočanja je v poljubnem prikazu, na kateri koli napravi, ki omogoča predvajanje vsaj slik in videa. Z njo lahko prikazujemo stalne tipe informacij, kot je vremenska napoved, zaporedje slik ali videa, datum, animacije, grafe in vsebino dokumentov. Omogoča prikaz široke palete vsebin, od dokumentov Excel, PDF, Word, slik, HTML5, besedila, grafov, RSS, animacij in videa.

T. Š.



Minister Zdravko Počivalšek se je srečal s celjskimi gospodarstveniki

V okviru vladnega obiska savinjske regije je minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek, v sodelovanju z Območno obrtno-podjetniško zbornico Celje, RGZC in Klubom podjetnikom Zlatorog, povabil na srečanje gospodarstvenike iz regije.



Na srečanju v Celju je minister Počivalšek predstavil gospodarske kazalnike in izzive, ki ostajajo, kot so spodbujanje podjetniške aktivnosti, tuje neposredne investicije, vlaganje v človeški kapital in poslovno okolje.

Na dogodku je minister predstavil gospodarske kazalnike in izzive, ki ostajajo, kot so spodbujanje podjetniške aktivnosti, tuje neposredne investicije, vlaganje v človeški kapital in poslovno okolje. Za večjo konkurenčnost države je izpostavil tri ključne ukrepe, in sicer odpravo administrativnih ovir, znižanje stroškov dela in povečanje prožnosti delovne zakonodaje.

Minister je skupaj s svojo ekipo predstavil tudi spodbude za podporo gospodarstva. S 1. januarjem 2017 je v sklopu ministrstva začela delovati tudi nova služba za javne razpise, katere namen je pospešiti objavo javnih razpisov, intenzivnejše informirati javnost o razpisih, zagotoviti dostopnost preko infotočke osebno ali na povezavi eusredstva.mgrt@gov.si ter poenostaviti dokazovanje in upravičenost stroškov. Povedal je še, da je za letošnje skupno predvidenih 41 javnih razpisov, od tega jih je do sedaj realiziranih 16.

Po uvodni predstavitvi dela ministrstva se je razvila razprava, v kateri so gospodarstveniki izpostavili aktualno

tematiko na področju delovne zakonodaje, zdravstvene reforme, zakona o vajištvu, financiranja zbornic, razmerja med brezposelnostjo in transferji, nekonkurenčnost povratnih sredstev, lesno predelovalne industrije, težav s kadri in obdavčitve nagrajevanja zaposlenih. Težave vidijo tudi v tem, da ni spodbud za investicije v objekte in opremo, v zapostavljanju trgovine in storitvenih dejavnosti pri podeljevanju spodbud in v količini predpisov, ki spremljajo zakonodajo. Izrazili so tudi zaskrbljenost glede dogajanja na slovensko-italijanski in slovensko-avstrijski meji ter vpliv le-tega na gospodarstvo.

Zaradi obremenitve dela se sprašujejo tudi, kako zadržati izobražen kader v Sloveniji, saj je Industrija 4.0 slovenskim podjetjem pisana na kožo. Minister je v nadaljevanju podal smernice za dodelitev spodbud v smislu, da se bo podpirala direktna korelacija med številom delovnih mest in podporo podjetju. Veseli ga, da je veliko proizvodnih podjetij že uspešnih pri pridobivanju tovrstnih pomoči.

Miran Gracer, predsednik OOO Celje:

»Sicer smo zelo veseli, da nas je minister počastil z obiskom, vendar na vsa vprašanja, ki sem mu jih zastavil, nisem dobil konkretnih odgovorov. Glede na to, da je minister večkrat poudaril, da naj zbornice podajajo predloge in stališča ter pritiskajo na ministrstva, je tukaj ključno vprašanje glede systemskega financiranja zastopanja obrti in podjetništva. Odgovor je, da se išče systemska rešitev, vendar ta še ni tako blizu, kot bi člani zbornice želeli. Da bi razbremenili delodajalce, bi bilo treba razmisliti glede nadomestila plače za delavca, ki začasno ni zmožen dela in ga plačuje delodajalec, o skrajšanju tega roka s 30 na 20 delovnih dni, v nadaljevanju pa o tem, da bi ZZS refundacije nadomestila nakazal direktno zaposlenemu, ne pa posredno delodajalcu. Skrbi me tudi pomanjkanje ustreznega kadra, saj je glede na podatke ZRSZ velik delež ljudi s statusom brezposelne osebe nezaposljiv. Vsekakor bi bilo treba narediti nekaj v povezavi s socialnimi transferji, saj ti ne spodbujajo zaposlovanja brezposelnih oseb.«

Peter Pišek, podpredsednik OOO Celje:

»Srečanje ocenjujem pozitivno in sem vesel, da imamo ministra, ki pozna gospodarstvo in regijo. Želimo si, da bi vlada podprla njegova prizadevanja za ustvarjanje pogojev za domače in tuje investicije ter tako pripomogla k razvoju gospodarstva. Dotaknil se je tudi delovno pravne zakonodaje in davčne reforme. Slišali smo, da ima ministrstvo na voljo veliko sredstev, ne pa tudi vzvodov, ki bi jih želeli v gospodarstvu, za razdeljevanje teh sredstev. Vesel pa sem, da si minister spodbuja k sodelovanju zbornice, ceni naša prizadevanja in izkušnje ter nam želi prisluhniti.«

TATJANA ŠTINEK

11. Teden obrti in podjetništva na Loškem

Teden se je začel s strokovnim predavanjem Kako bančnik vidi obrt in družinsko podjetje. Dr. Jaka Vadnjal, predsednik uprave Hranilnice LON, d. d., Kranj, je udeležence seznanil z razlikami v obravnavi fizičnih in pravnih oseb, izvedeli so, katere so skrite plati bančnega računovodenja, ki jih nevede »plačujejo« komitenti, o bonitetnih ocenah in njihovem vplivu na cene bančnih produktov ter o prednostih in slabostih družinskih podjetij skozi oči bankirja ter zakaj sploh potrebujemo banke.

V torek, 23. maja, so strokovnjaki Finančnega urada Kranj predstavili kako poteka obisk davčnega inšpektorja, kakšna so pooblastila inšpektorjev, kakšne vrste davčnih nadzorov poznamo, kakšne so pravice in obveznosti zavezancev, načela davčnega postopka, kakšna je aktualna inšpekcijska praksa po ciljno usmerjenih nadzorih ter kako poteka nadzor nad preprečevanjem dela in za poslovanja na črno.

Naslednji dan so se tisti, ki razmišljajo o samostojni podjetniški poti, lahko udeležili skupinskega svetovanja z naslovom Gremo mi na svoje! Julija Primožič (OOZ Škofja Loka) in Jerneja Lotrič Klemenčič (Razvojna agencija Sora) sta predstavili podporno okolje za podjetništvo na Loškem, pojasnili razlike med organizacijskimi oblikami podjetja (s. p. ali d. o. o.) ter pomen izbire imena, sedeža in dejavnosti podjetja, pogoje za opravljanje dejavnosti, postopek registracije podjetja, možnosti pridobitve finančnih sredstev ter aktualne novosti v letu 2017.

Četrtek je bil namenjen obisku dveh coworking centrov, ki delujeta na Loškem. V Žireh uspešno deluje Kreativni center Mizarnica. Upravnik Matej Kalan in uporabnik centra Valentin Jesenko sta predstavila virtualno in mixed realnost ter projekt Animacijski video. V Škofji Loki pa deluje Lokomotiva, inkubator in coworking center. Njegovo delovanje sta predstavila Darja Barič in Tine Škrbec.

V Žireh je potekala tudi predstavitev

OOZ Škofja Loka je v sodelovanju z Razvojno agencijo Sora, d. o. o. in ob finančni podpori občin Škofja Loka, Gorenja vas-Poljane, Žiri in Železniki med 20. in 26. majem ponovno pripravila bogat program dogodkov, ki so se zvrstili v okviru že 11. Tedna obrti in podjetništva na Loškem – TOP 2017.

in ogled podjetja Lesko Žiri, d. o. o. Obiskovalce je skupaj s svojo družino prijazno sprejel Anton Eržnožnik, prejemnik priznanja Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Obrtniški vzor 2016.

Teden obrti in podjetništva na Loškem se je končal z obiskom Muzeja Železniki, kjer sta Jure Rejec (muzejski tehnik) in Katja Mohorič Bonča (kustosinja) obiskovalce seznanila z obrtniško tradicijo v Železnikih.

V času tedna obrti in podjetništva sta bili na ogled tudi dve razstavi. Na fotografski razstavi obrtnikov in podjetnikov so svoje fotografije pod skupnim naslovom »Na Loškem« prikazali nekateri člani zbornice, ki se profesionalno ali ljubiteljsko ukvarjajo s fotografijo. Razstavljali so Tine Benedičič, Andrej Tarfila, Milan Gogala, Aleš Jezeršek, Anton Bevk, Stane Paulus, Izidor Jesenko, Franc Demšar in Dušan Škrlep.

Drugo razstavo so pripravili v sodelovanju s Šolskim centrom Škofja Loka. Na njej so svoje izdelke postavili na ogled dijaki in študenti šolskega centra, OOO Škofja Loka pa je najbolj kreativne in inovativne denarno nagradila.

Nagrade dijakom Šolskega centra Škofja Loka že osmič

Mladi razstavljalci, ki jih je ob odprtju razstave pozdravil tudi predsednik OZS Branko Meh, vsako leto znova nav-

Odprtje razstave izdelkov dijakov in študentov Šolskega centra Škofja Loka.

dušijo s svežino idej in znanjem, zato je ta dogodek odlična priložnost za vse, ki se odločajo za poklicno pot, hkrati pa tudi za podjetnike in obrtnike, da v razstavljenih izdelkih prepoznajo bodoče strokovnjake in jih povabijo k sodelovanju.

Za področje lesarstva je letos komisija, ki so jo sestavljali Matjaž Oblak, Janez Jezeršek, Peter Banič in Matija Hiršenfelder iz OOO Škofja Loka ter Anton Primožič iz Srednje šole za lesarstvo, sprejela odločitev, da se nagrada za tretje mesto in denarna nagrada 200 evrov podeli Žanu Lebarju za izdelavo vrtnega stola (mentorji so bili Igor Jelovčan, Dimitrij Jeraj in Jože Gregorc), drugo mesto in denarno nagrado v višini 300 evrov je prejel Jaka Kožuh za izdelavo harmonike pod mentorstvom Janeza Beliča, prvo mesto in s tem denarno nagrado v višini 500 evrov pa si je za izdelavo predalnika prislužil Matej Bolka. Njegovi mentorji so bili Dimitrij Jeraj, Peter Kornik in Igor Jelovčan.

Za področje strojništva pa je komisija, ki so jo sestavljali Marko Lotrič in Roman Jenko iz OOO Škofja Loka ter Vladimir Žakelj iz Srednje šole za strojništvo, sprejela odločitev, da se tretje mesto in denarno nagrado v višini 200 evrov po-



Na fotografski razstavi obrtnikov in podjetnikov so svoje fotografije pod skupnim naslovom »Na Loškem« prikazali nekateri člani zbornice, ki se profesionalno ali ljubiteljsko ukvarjajo s fotografijo.

deli Jaki Primožiču za izdelavo naprave za transport in razrez bal. Njegov mentor je bil Matjaž Luznar. Drugo mesto in denarno nagrado v višini 300 evrov je

prejel Domen Oblak za predelavo vozila z bencinskim motorjem na električno baterijsko vozilo (mentor Janko Brejc), prvo mesto in s tem denarno nagrado v višini

500 evrov pa je prejel Adrijan Galjot za izdelavo traktorske metle. Tudi njegov mentor je bil Tadej Debelak.

Podjetje TRI KRONE, d. o. o. iz Škofje Loke je obenem podelilo še posebno nagrado za inovativnost s področja strojništva v višini 200 evrov, ki jo je prejel Aljaž Bogataj za izdelavo naprave za podajanje žogic za namizni tenis pod mentorstvom Gorazda Jelenca.

OOZ Škofja Loka je denarne nagrade za izdelke ob zaključnem izpitu dijakov začela podeljevati leta 2010. Najprej so bile te namenjene le dijakom Srednje šole za lesarstvo Škofja Loka, leta 2011 pa je zbornica nagradni sklad povečala in v razpis vključila še dijake Srednje šole za strojništvo Škofja Loka, saj obe šoli delujeta v okviru Šolskega centra Škofja Loka. Zbornica je tako, vključno z letom 2017, doslej razdelila dijakom denarne nagrade v skupni neto višini 15.200 evrov. S tem zbornica podpira ustvarjalnost in inovativnost dijakov ter spodbuja pove-zovanje izobraževanja z gospodarstvom.

PETRA DOLENC



Dobro obiskano predavanje o davčnem nadzoru.



Obisk v podjetju Lesko v Žireh.



Tudi Mizarnico, enega od dveh coworking prostorov na Loškem, so si ogledali v času tedna obrti in podjetništva.



Tudi letos je OOZ Škofja Loka podelila denarne nagrade za najboljše izdelke ob zaključnem izpitu dijakov Šolskega centra Škofja Loka.

2. VSESLOVENSKO SREČANJE KOVAČEV

Kovači ustanovili svoje društvo

OOZ Maribor je v sodelovanju z OZS 27. maja ob Izobraževalnem centru Pekre pripravila 2. vseslovensko srečanje kovačev. Pri organizaciji in izvedbi so sodelovali še Krajevna skupnost, Turistično društvo in Prostovoljno gasilsko društvo Pekre. Srečanja se je udeležilo 35 slovenskih kovačev in en iz Avstrije. Kovači so ustanovili tudi svoje društvo, ki bo skrbelo za ohranjanje tradicije te težke in lepe obrti.

Srečanje se je začelo z glasbo Gasilske godbe na pihala Lovrenc na Pohorju in s pozdravnimi govori. Najprej je Alojz Vrbnjak, predsednik organizacijskega odbora srečanja pozdravil prijatelje, kovaške mojstre, in se jim zahvalil za udeležbo. Zahvalil se je tudi sponzorjem, ki so v veliki meri omogočili izvedbo prireditve. Kot je poudaril v nadaljevanju, je tokrat namen srečanja povezati kar največ na Slovenskem še delujočih mojstrov tega poklica ter z javnim in široko podprtim dogodkom opozoriti na to izumirajočo obrtno dejavnost. Kovaški poklic ima na Slovenskem bogato tradicijo, ki jo danes nadaljuje komaj nekaj manj kot sto kovačev, ki se trudijo ohranяти izročilo, od tega jih aktivno dela še največ okoli 40. Ob tem je še povedal, da si je že od nekdaj želel združiti slovenske kovače v enotno društvo, v katerem si bodo pomagali, se zavzemali za iste cilje, skrbeli za ohranjanje tradicije te umetnosti in obrti ter za ta poklic navdušili čim več mladih.

V imenu Mestne občine Maribor je zbrane pozdravil podžupan Zdravko Luketič in izrazil veselje, da bodo kovači ponovno obudili svoj »ceh« v obliki društva ter da ročno delo spet pridobiva na ceni in ugledu. Za Ano Božičnik z Direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo pri Ministrstvu za gospodarski



Kovaške mojstrovine, od uporabnih do okrasnih kovinskih izdelkov.

razvoj RS je ključno sporočilo tega srečanja klic po dodatnih skupnih aktivnostih, vezanih na ohranitev starodavnega poklica kovač in večini kovaške obrti.

Kovače sta pozdravila tudi Branko Meh, predsednik OZS, in Aleš Pulko, predsednik OOZ Maribor, ki se je še posebej zahvalil predsedniku organizacijskega odbora srečanja Alojzu Vrbnjaku. Prisotne je v imenu Turistične zveze Slovenije pozdravil še njen podpredsednik Jože Protner.

Uradni začetek srečanja je bila tokrat nekaj posebnega. Začelo se je s čestitkami in z otvoritvenim plesom Alojza Vrbnjaka z mamo Alojzijo Vrbnjak, ki je tega dne slavila 83. dan rojstni dan in kot otvoritev ponovne ustanovitve društva, ceha slovenskih kovačev.

Ob bogatem programu prikaza dela in spretnosti in predstavitvi posameznih kovačev iz Slovenije in iz Avstrije so kovači razstavili tudi kovane izdelke na temo vinske trte in vinogradništva, ki bodo oktobra predstavljeni v razstavišču Hiše stare trte na mariborskem Lentu. Po predstavitvi kovaških mojstrov in prikazu njihovega dela je sledilo druženje ob

spremljavi glasbe ansambla Polet s Ptuja. Medijsko pokroviteljstvo srečanja je prevzel Radio Maribor, Regionalni radijski program RTV Slovenija, ki je na srečanju posnel posebno javno radijsko oddajo z udeleženci srečanja.

Med spremljevalnimi prireditvami je bila popestritev dogajanja razstava starodobnih avtomobilov Veteran kluba Maribor in Veteran kluba iz Dupleka s petindvajsetimi vozili. Pa razstava dela in izdelkov rokodelskih mojstrov umetnostne obrti, ki so se prav tako z veseljem odzvali povabilu kovačev. Organiziran je bil tudi srečelov. Z njim je bila povezana dobrodelna nota srečanja kovačev. Sekcija kovinarjev pri OOZ Maribor je s prodajo srečk za srečelov in prostovoljnimi prispevki članov zbrala 1000 evrov. V imenu Sekcije kovinarjev pri OOZ Maribor jih je predsednici krajevnega odbora Rdečega križa Pekre Mariji Munda izročil predsednik sekcije Alojz Buček. Marija Munda se je kovačem zahvalila za dobrodelnost in povedala, da bodo z zbranim denarjem pomagali dvema družinama v stiski.

BREDA MALENŠEK





Kovači pri delu.



Tudi Branko Meh, predsednik OZS, si je z zanimanjem ogledal kovanje in izdelke kovaških mojstrov.



Prihod starodobnih avtomobilov Veteran kluba iz Maribora in iz Dupleka.



Stalno občudovani kovaški mojster Peter Dolinšek iz avstrijske Koroške.



Srečanje je imelo tudi dobrodelno noto. Predsednik Sekcije kovinarjev pri OOOZ Maribor Alojz Buček je predsednici krajevnega odbora Rdečega križa Pekre Mariji Munda izročil 1000 evrov, zbranih s prodajo srečelov in prostovoljnih prispevkov članov sekcije, s čimer bodo pomagali dvema družinama v stiski.



Manjkal ni niti prikaz podkovanja konja.



Srečanje se je začelo s čestitko in z otvoritvenim plesom Alojza Vrbnjaka, predsednika organizacijskega odbora srečanja, z njegovo mamo Alojzijo Vrbnjak, ki je tega dne slavila 83. dan rojstni dan.

Kovači so na 2. vseslovenskem srečanju v Pekrah ustanovili svoje društvo. Poimenovali so ga Cehovsko društvo kovačev Slovenije, za predsednika pa so soglasno izvolili Alojza Vrbnjaka iz Maribora. 3. vseslovensko srečanje kovačev bo predvidoma konec maja oziroma v začetku junija 2018 na dvorišču gradu Rakičan pri Murski Soboti.

CELJE

Celjanke na obisku v Afroditu

Sekcija podjetnic in obrtnic Območne obrtno-podjetniške zbornice Celje je v sodelovanju z Regijskim svetom poslovnih žensk in podjetnic pri Štajerski gospodarski zbornici Maribor minul mesec organizirala obisk podjetja Afroditu v Rogaški Slatini.



Na srečanje in druženje so bile povabljene vse članice OOO Celje. V sončnem popoldnevu so se udeleženke pred ogledom podjetja sprehodile po parku v centru Rogaške Slatine, v Afroditu pa so si imele priložnost ogledati predstavitev podjetja in se seznaniti s tematiko vsakodnevnega nege kože ter izbiri prave kozmetike.

Po obisku Afroditu so udeleženke povedale:

Alenka Vodončnik, s. p., predsednica sekcije obrtnic in podjetnic OOO Celje: »Vesela sem številčne udeležbe žensk, ki je zagotovila izmenjavo izkušenj, navezavo novih kontaktov ter druženje. Hkrati pa smo izvedeli tudi veliko novega s področja kozmetike.«

Katarina Hohnjec, Hoby les, d. o. o., podpredsednica sekcije obrtnic in podjetnic OOO Celje: »Bilo je prijetno druženje, saj so bile zraven tudi zaposlene pri naših članih. Videli smo razvoj uspešnega sloven-

skega podjetja, ki ga je ustvarila in razvila ženska.«

Marjeta Mohar, Nega, d. o. o.: »Izvedele smo veliko zanimivega in v veselje mi je bilo videti, da se je Afroditu razvila v podjetje s 130 zaposlenimi. Združile smo prijeto in koristno, zato si želim še več takšnih druženj.«

Silva Zaveršek, s. p.: »Prvič sem bila na tako organiziranem druženju in mi je bilo zelo všeč. Predvsem pa to, da smo se ženske zbrale v tolikšnem številu. Izmenjale smo si kontakte in sklenile nova poznanstva.«

Mateja Kapitler, Centrala učnih podjetij Slovenije: »Vse čestitke OOO Celje za organizacijo dogodka iz dveh vidikov ženskega in pedagoškega: izvedela sem veliko novega in pozdravljam vsako povezovanje s prakso. Bil je krasen dan.«

Lena Korber, Nera, d. o. o.: »Vedno sem si želela ogledati to podjetje in sem bila res

prijetno presenečena. Tudi drugim priporočam te izjemno kakovostne slovenske izdelke. Dan je bil poln prijetnega druženja.«

Greta Jenček, s. p.: »Tovrstna srečanja so zame izjemno dragocena, saj so izobraževalne, poslovne in družabne narave hkrati. Kljub temu, da sem že dolga leta zvesta uporabnica Afroditinih izdelkov, sem na predstavitvi izvedela veliko novega o pravilni negi zrele kože, odprle pa so se tudi možnosti novega poslovnega sodelovanja.«

Mirjam Pavčnik, Feroda, d. o. o.: »Prvič se udeležujem organiziranega srečanja in mi je zelo všeč. Druženje je prijetno in hkrati koristno, saj smo si lahko med sabo izmenjale veliko izkušenj. Ideja, da smo spoznali slovensko podjetje Afroditu, je bila odlična. Navdušena sem nad ponudbo. Menim, da bi spoznati tudi druga naša podjetja, da bi bolj cenili slovenske izdelke.«

Ksenija Tacer, Tiskarna Koštomaj, d. o. o.: »Bilo je zelo lepo in koristno medsebojno druženje. Čestitke za organizacijo.«

Ursula Kantužer, s. p.: »Bil je prijeten in koristen dan z veliko druženja, ki ga je omogočil že skupen prevoz.«

Ljubica Horvat, Unicenter, d. o. o.: »Vesela sem in zadovoljna, da smo si v organizaciji OOO Celje imeli možnost ogledati podjetje. Prav tako pa druženja in novih poznanstev. Tudi v prihodnosti si želim podobnih dogodkov.«



Podjetnice iz OOO Celje so se ogleda podjetja Afroditu udeležile v lepem številu.

TATJANA ŠTINEK

»Ne dajmo svojih sanj«

Območna obrtno-podjetniška zbornica Maribor je 20. maja gostila 35. revijo obrtniškich pevskih zborov Slovenije. Nastopilo je devet zborov, skupaj 174 pevcev, ki so z izborom pesmi in ubranimi glasovi navdušili občinstvo v dvorani Osnovne šole Tabor 1 v Mariboru. Zbori so ob zaključku zapeli še skupaj in prejeli spominsko plaketo, moški pevski zbor Obrtnik Maribor pa je prejel še jubilejno priznanje za 70 let uspešnega delovanja.

Revija pod sloganom »Ne dajmo svojih sanj« je v imenu gostiteljice OOO Maribor odprla Leonida Polajnar, direktorica mariborske zbornice. Poudarila je, kako pomembno je zborovsko petje za ohranjanje kulturne tradicije Slovenije. Zbrane je uvodoma pozdravil tudi Branko Meh, predsednik OZS, ter izrazil veselje, da se tradicija obrtniškich pevskih zborov ohranja že toliko let.

Če na kratko predstavimo nastopajoče, kot so si sledili v programu prireditve, so prvi zapeli pevci Moškega pevskega zbora Radomlje (OOO Domžale), ki neprekinjeno delujejo že od leta 1970. Zbor je ob 30-letnici izdal jubilejni zbornik in priredil koncert, na katerem je sodelovalo več kot 120 pevcev, leta 2002 pa so posneli še zgoščenko. Zbor združuje pevce iz Radomelj in okoliških krajev ter Kamnika.

Začetki Moškega pevskega zbora Obrtnik Slovenska Bistrica – Polskava segajo v leto 1979. Leta 1981 je pokroviteljstvo nad zborom prevzela OOO Slovenska Bistrica. Za zborom je več uspešnih nastopov ne samo doma, temveč tudi v tujini, izdali so kaseti in zgoščenko. Leta 1914 je zbor s samostojnim koncertom na Spodnji Polskavi praznoval 35-letnico delovanja.

Društvo Obrtniški pevski zbor Kranj je bilo ustanovljeno leta 1981 po ideji že prej delujočih obrtniškich zborov v Kranju. Programsko je zbor usmerjen predvsem v izvajanje slovenskih ljudskih in umetnih pesmi. Vsako leto pripravijo več tematskih koncertov, trikrat pa so že gostili revijo obrtniškich pevskih zborov.

Obrtniški moški pevski zbor Šmarje pri Jelšah deluje že 17 let. S petjem raz-

veseljujejo ljubitelje petja iz obrtniškich krogov, pa tudi druge. V skupini pojejo aktivni in upokojeni obrtniki, zbor šteje 21 članov. Doslej so posneli že štiri zgoščenke.

Obrtniški moški pevski zbor KD Pauza, ki deluje pod pokroviteljstvom OOO Ruše, je nedavno praznoval 35 let delovanja. V tem obdobju se je zvrstilo veliko nastopov in samostojnih koncertov doma in tudi v tujini.

Obrtniški mešani pevski zbor Notranjska je z nastopom na 35. reviji obrtniškich pevskih zborov Slovenije zaokrožil 30-letnico delovanja. Zbor so leta 1987 ustanovila nekdanja obrtna združenja z Vrhniko, Logatco, Cerknico, Idrije in Postojne. Zbor nastopa po Sloveniji in tudi v sosednjih državah, gojijo pa predvsem ljudsko pesem. Posneli so že tri zgoščenke.

Moški pevski zbor Obrtnik Lenart je bil ustanovljen leta 1981 in neprekinjeno deluje že 36 let. Trenutno šteje 22 članov in nastopa na kulturnih in drugih prireditvah v občini in v širšem okolju.

KD Mešani pevski zbor Ladko Korošec iz Zagorja ob Savi je lani praznoval 20-letnico obstoja, ki so jo obeležili s slavnostnim koncertom. Zbor, ki trenutno šteje 34 pevcev, s ponosom nosi ime našega znanega opernega pevca Ladka Korošca, ki je bil doma v Zagorju. Na reviji obrtniškich pevskih zborov so letos sodelovali že osemnajstič. Ta srečanja in sproščeno druženje jim ostajajo v lepem spominu.

Od ustanovitve Moškega pevskega zbora Obrtnik Maribor mineva letos 71. leto. Začetki segajo z večjimi in manjšimi prekinitvami v pomlad 1946. Prva povoj-



Dekle, to mi povej, so ob zaključku zapeli pevci vseh devetih obrtniškich zborov.

na leta ga je zaznamovala množičnost, saj je zbor štel okrog 80 članov. Sledila so leta, ko se je zbor predstavljaval s koncerti v mariborski Kazinski in Unionski dvorani, Redno so se udeleževali tradicionalne obrtniške revije in ponosni so, da svojo pevsko pot končujejo v Mariboru kot MPZ Obrtnik Maribor.

Ob zaključku so pevci vseh devetih zborov skupaj zapeli še koroško narodno Dekle, to mi povej. Spominske plakete nastopajočim zborom sta predsednikom zborov podelila Branko Meh, predsednik OZS, in Leonida Polajnar, direktorica OOO Maribor. Moškemu pevkemu zboru Obrtnik Maribor je OOO Maribor ob 70-letnici uspešnega nastopanja in delovanja podelila jubilejno priznanje.

BREDA MALENŠEK,
FOTOGRAFIJE: TATJANA JELUŠIČ



Spominske plakete sta predsednikom zborov podelila Branko Meh in Leonida Polajnar.

LJUBLJANA VIČ

Obrtniki popestrili promenado v Ljubljani

Območna obrtno-podjetniška zbornica Ljubljana Vič se za promocijo svojih članov trudi na vsakem koraku. Že lansko leto je v sodelovanju z Mestno občino Ljubljana organizirala Dan obrtnikov in podjetnikov v Ljubljani in ker se je dogodek prijel, so ga ponovili tudi letos. Obrtniki in podjetniki so tako v sredo, 24. maja 2017, popestrili osrednjo ljubljansko promenado in na Stritarjevi ulici v samem mestnem središču predstavili del svoje za mimoidoče najbolj zanimive ponudbe. Vsaka taka akcija je hvale vredna, saj moramo za promocijo obrti in podjetništva v družbi izkoristiti prav vsako priložnost.

A. Š.



CELJE

Slovensko-indijski poslovni večer v Celju



Slovensko-indijski poslovni večer v Celju.

Poletna šola je namenjena otrokom, starim od 10 do 15 let, po zagotovitvi organizatorjev pa so dobrodošli tudi mlajši in starejši. Udeleženci se bodo družili v dopoldnevih med 4. in 7. julijem v prostorih OOO Logatec, obiskali pa bodo tudi lokalne obrtnike in podjetnike.

V okviru projekta Celje International je bil 30. maja v Celju Slovensko-indijski poslovni večer, ki so se ga udeležili župan Mestne občine Celje Bojan Šrot, celjski in regijski gospodarstveniki, skupaj z 18-člansko poslovno delegacijo iz Indije. Na dogodku je bil predstavljen indijski trg z značilnostmi in vlogo, ki jo ima na področju blagovne in storitvene menjave v svetovnem merilu ter priložnosti za sodelovanje.

Projekt Celje International se je začel lansko leto, ko je skupina, v kateri sodelujejo Mestna občina Celje, Območna obrtno-podjetniška zbornica Celje, Regionalna gospodarska zbornica Celje, Razvojna agencija Savinjske regije, Inkubator Savinjske regije ter podjetji Kovintrade in Celjski sejem, organizirala prvi Mednarodni poslovni forum na MOS-u. Projekt podpira internacionalizacijo celjskega in regijskega gospodarstva. Njegov osnovni namen je razvoj organizacijske platforme za spodbujanje mednarodnega gospodarskega sodelovanja.

TATJANA ŠTINEK,

SLIKA: CELJE INTERNATIONAL



Moj brtnik
Ponudnik

MURSKA SOBOTA

Uspešno izvedeno 15. državno prvenstvo obrtnikov in podjetnikov v golfu

V soboto, 27. maja 2017 je na igrišču golf Livada v Moravskih Toplicah potekalo že 15. mednarodno državno prvenstvo obrtnikov in podjetnikov v golfu – SAMSUNG OPEN, ki sta ga pripravili OOO Murska Sobota in Pomurska gospodarska zbornica v sodelovanju z Golf klubom M. Toplice.

Med moškimi ekipami je zmagala ekipa Beton Vrtačnik (Boštjan Vrtačnik, Brane Vrtačnik in Matjaž Meža), pred ekipo OOO Murska Sobota (Ernest Bransberger, Damir Banfi, Borut Benko) in tretje uvrščeno ekipo Union hoteli (Marta Šbül in Ferdo Gumzej).

Posamezno so se moški odrezali takole (bruto moški): prvo mesto je osvojil Borut Benko (28 točk), ki je tako postal obrtniško-podjetniški prvak, drugo me-

sto je pripadlo Boštjanu Vrtačniku (prav tako – 28 točk) in tretje mesto Matjažu Meži (26 točk).

Med ženskami je prvo mesto pripadlo Marti Šbül (28 točk), drugo mesto Andreji Karažinec (14 točk) in tretje mesto Bernardi Barbarič Bratina (12 točk).

Med neto rezultati je v skupini A (HDCP 0-14,4) prvo mesto osvojil Vilijem Gerečnik (33 točk), v skupini B (HDCP 14,5-24,00) Ivo Cifer (37 točk), v skupini



Obrtniško-podjetniški prvak turnirja v golfu.

LOGATEC

Poletna šola podjetništva

V OOO Logatec so za tiste šolarje, ki v poletnih počitnicah radi združijo prijetno s koristnim in ki jih zanima podjetništvo, naravoslovje in tehnika, pripravili poletno šolo podjetništva Podjetno v poletje na Logaškem!

Poletna šola je namenjena otrokom, starim od 10 do 15 let, po zagotovitvi organizatorjev pa so dobrodošli tudi mlajši in starejši. Udeleženci se bodo družili v dopoldnevih med 4. in 7. julijem v prostorih OOO Logatec, obiskali pa bodo tudi lokalne obrtnike in podjetnike.

Zanimanje za podjetništvo in naravoslovje bodo spodbujali v obliki ustvarjalnih delavnic in predavanj znotraj 12 različnih vsebinskih sklopov. Nekaj poučkov iz vsebine:

- Finančno opismenjevanje (Abanka)
- Izdelava računalniške igrice (Jaka Mežnar, s. p.)
- Zavržena hrana, zakaj le? (Komunalno podjetje Logatec)

– Z razgibavanjem v zdravo poletje (Matija Liška, s. p.)

– Poletni »look« (Suana Ališić, s. p.)

– Ko iz hobija nastane posel (Tjaša Šporar, s. p.)

– Novinarstvo je poklic, ki bogati, a z njim ne obogatiš (Blanka Marković Kocen, s. p.)

– Sedaj si znam kolo popraviti sam (Dejan Stojko, s. p.)

– Ko bom velik, bom podjetnik (Dejan Šraml)

Organizatorji bodo poskrbeli tudi za malico in manjša presenečenja, za dodatne informacije pa lahko pobrskate po www.ooz-logatec.si ali pišete na info@ooz-logatec.si.

C (HDCP 24,1-54) pa Natalija Strmecki (45 točk).

V tekmovanju za najdaljši udarec je bil najboljši Anton Kampuš – 251 m. Najbližja zastavici pa je bila Andreja Karažinec – 536 cm.

Izvedbo turnirja so finančno podprli sponzorji in donatorji, za kar se jim organizatorji iskreno zahvaljujejo. Generalni sponzor turnirja je bilo podjetje Tratnjek d.o.o. iz Murske Sobote. Ostali sponzorji in donatorji pa so bili: Zavarovalnica Sava d.d., Pomurski sejem d.d., Avtobusni promet M. Sobota d.d., BTC d.d., Saubermacher – Komunala M. Sobota d.o.o., P&F Jeruzalem Ormož d.o.o. in Lovenjakov dvor d.o.o. iz Polane.

S. E.



D. Š. Najboljši golfisti letošnjega turnirja.

ANDREJ KRAVOS

Kravos Galvanizacija

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

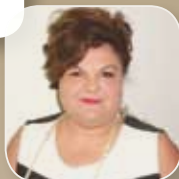
**ROK HRIBAR**

FMG storitve

**LENA KORBER**

Agencija Nera

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

**FRANC MEDVEŠEK**

M-trans s.p.

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

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

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

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

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

**MOJCA ANDOLŠEK**

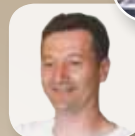
FerroČrtalič

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

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

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

**SAŠO JUNEŽ**

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

ERSTE CARD

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom

NLB
Ugodne bančne storitve**ELEKTRO ENERGIJA**

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

KOMPAS SHOP

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

**TELEKOM SLOVENIJE**

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

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

• 7 % popust na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje

DZS

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

**MERKUR**

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji

**BIG BANG**

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

**KOMPAS**

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

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

In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

SEJEMSKI ČETVERČEK V CELJU

Avtoserviserji na sejmu s številnimi novimi pridobitvami

Sredi maja je bilo celjsko sejmišče mobilno obarvano. Številni obiskovalci so si lahko ogledali jubilejni, že 20. sejem Avto in vzdrževanje, namenjen predvsem avtoserviserjem, bolj poslovna sta bila tudi sejma Gospodarska vozila in Logistika, ljubitelji motociklizma pa so na svoj račun prišli na sejmu Moto boom. S svojim obsežnim razstavnim prostorom je sodelovala tudi naša Sekcija avtoserviserjev pri OZS, ki je obiskovalcem predstavila svojo dejavnost in prizadevanja za razvoj stroke, na razstavnem prostoru pa je svojim članom zagotavljala tudi strokovna in poslovna svetovanja. V času sejma so naši avtoserviserji zagnali svojo novo spletno stran www.avtoserviser.si in soorganizirali odmeven strokovni posvet o vplivih vzdrževanja vozil na varnost v prometu.

Sejme je v štirih dneh obiskalo dobrih 17.400 obiskovalcev, struktura obiskovalcev pa gre vedno bolj v prid poslovnim in strokovnim obiskovalcem. S tem so bili zadovoljni tudi v naši sekciji avtoserviserjev, ki je sejem Avto in vzdrževanje pomagala tudi organizirati. V tem sejmu sekcija že tradicionalno vidi priložnost, da vsaki dve leti na enem mestu združi slovenske avtoserviserje in jim tako zagotovi prijetno priložnost za medsebojna srečanja ter celovit vpogled v strokovne novosti. S sejmom so bili zadovoljni tudi obiskovalci, kar 86% ga je

ocenilo z najvišjimi ocenami. Zadovoljni so bili tudi razstavljalci, skoraj 60% jih je že potrdilo, da bodo na sejmu razstavljali tudi čez dve leti.

V štirih sejmskih dneh so se na sejmišču zgodili različni dogodki za strokovno javnost. Med drugim je bilo mogoče slišati, da je logistika ena od dejavnosti prihodnosti v Evropi, da je ključna za nadaljnji razvoj in modernizacijo tudi v Sloveniji in mora postati še bolj pomembno gospodarsko področje, avtoservisna dejavnost pa je ob vsem skupaj ključna podporna dejavnost, ki se mora in se

tudi bo ob tem uspešno razvijala. Ob vsem tem niso pozabili tudi na varnost v prometu, saj se tiče vseh, ki se vozimo v vozilih.

V sekciji avtoserviserjev že več let opozarjajo na vprašanje, če so naši avtomobili varni. Na strokovnem posvetu so bili sogovorniki tako mnenja, da bi bilo potrebno uvesti strožje kriterije za izvajanje tehničnih pregledov in dvigniti njihovo raven. Smiselno bi bilo tudi uvesti bolj konkreten cehovski nadzor in segmentacijo izvajalcev posameznih storitev. Čedalje bolj zapleteni tehnični sistemi v vozilih pa zahtevajo tudi specialiste za njihovo popravilo in v avtoservisno dejavnost prinašajo strokovna znanja elektronike in mehatronike.

www.avtoserviser.si

To je naslov nove spletne strani, ki so jo slovenski avtoserviserji združeni v Sekciji avtoserviserjev pri OZS predstavili na letošnjem sejmu. Članom sekcije bo dobrodošla novost lahko v veliko pomoč, saj združuje vse, kar je potrebno

Razstavni prostor Sekcije avtoserviserjev pri OZS na jubilejnem že 20. sejmu Avto in vzdrževanje. Naši avtoserviserji so v osrednjem delu predstavili svojo dobrodošlo novost, novo spletno stran www.avtoserviser.si, poslovni kotiček levo je bil namenjen pogovorom in svetovalcem OZS, desni del pa je gostil predavanja in druge dogodke ter električno vozilo BMW i3 partnerja sekcije.



vedeti za izvajanje avtoservisne dejavnosti. Na enem mestu tako predstavi vse zakone, akte in predpise, ki vplivajo na dejavnost, ti se drugače razpršeni skrivajo v različnih zakonodajah, za katere je pristojnih kar sedem naših ministrstev. Med njenimi ključnimi vsebinami je **Knjižica pravil** za avtoserviserje o potrebnih vstopnih pogojih za začetek opravljanja dejavnosti, zahtevanih evidencah in dokumentaciji, izvajanju nadzora, pogostih vprašanj, primerih dobrih praks, uporabite lahko **Kalkulator cen** z navodili za izračun cene in primeri priporočenih cenikov, tam so **Aktualne novice** za avtoserviserje, PIT STOP novice, pomembna obvestila in zanimivosti, predstavljeni so **Dogodki**, ki jih organizira sekcija in drugi dogodki zanimivi za avtoserviserje, rubrika **Predstavitev** pa obiskovalcu pomaga spoznati sekcijo, njeno delovanje in organe ter ponuja številne stike in zanimive povezave. Nova spletna stran je zelo praktična in lepo pregledna, ima učinkovit iskalnik po vsebinah, dostopna pa je tudi z mobilnimi telefoni, kar omogoča njeno uporabo kar neposredno iz delavnice ali s terena.

Posvet o varnosti v prometu

Vprašanje varnosti v prometu je vedno aktualna tema. Sejmsko prireditev sta tako izkoristili Sekcija avtoserviserjev pri OZS in strokovna revija *Mehanik* in voznik, ki sta soorganizirali odmeven posvet z aktualnim naslovom *Vpliv popravil vozil na varnost v cestnem prometu*. Posvet je dobro uspel, saj so poleg predstavnikov obeh organizatorjev na njem sodelovali tudi predstavniki ministrstva za infrastrukturo, policije, agencije za varnost v prometu, združenja zavarovalnic ter predstavniki Sekcije izvajalcev tehničnih pregledov pri GZS. Sogovorniki so bili nedvomno pravi in končno se je le zgodilo, da so za isto mizo sedeli vsi vpleteni, saj so do sedaj razprave na to temo potekale vse preveč individualno.

Iz razprave lahko izluščimo dejstvo, da se varnost tiče prav vseh, ki se vozijo v vozilih. Sekcija avtoserviserjev pri OZS na primer že več let opozarja na vprašanje, če so so naši avtomobili res varni, saj zadnje čase, ko je vedno več prometnih nesreč, to vprašanje postaja



Sejmski četverček je s pozdravnim nagovorom odprla tudi Nataša Mikulin, predsednica Sekcije avtoserviserjev pri OZS.



Prizadevne člane sekcije avtoserviserjev, ki so vse dni sejma na razstavnem prostoru zastopali svojo sekcijo, so obiskali tudi Branko Meh, predsednik OZS in člani nove sestave upravnega odbora Sekcije za promet pri OZS. Na panojih v ozadju so jim predstavili svojo novo spletno stran www.avtoserviser.si.



Nataša Mikulin, predsednica sekcije in Igor Pipan, sekretar sekcije sta gostu Juretu Lebnu, državnemu sekretarju na Ministrstvu za infrastrukturo podrobno predstavila delo in problematiko Sekcije avtoserviserjev pri OZS ter pridobitve njihove nove spletne strani.



Gostiteljico na razstavnem prostoru naših avtoserviserjev Nataša Mikulin, predsednico sekcije avtoserviserjev pri OZS sta med prvimi obiskala Branko Meh, predsednik OZS in predstavnik največjih strank avtoserviserjev Peter Pišek, novi predsednik Sekcije za promet pri OZS.



Z vsebino in sklepi uspešnega posveta Vpliv popravil vozil na varnost v cestnem prometu sta v imenu soorganizatorjev na novinarski konferenci javnost seznanila Nataša Mikulin, predsednica Sekcije avtoserviserjev pri OZS in Marko Krautberger, odgovorni urednik strokovne revije Mehanik in voznik.

vse bolj pomembno. Tisti, ki ubira bližnjice in špekulira s ceno, naj pomisli tudi na tistega, ki tega ne počne in je nedolžen v primeru, da se kaj zgodi. Pomembno je, kdo in kako popravi avto, je še izpostavila Nataša Mikulin, predsednica Sekcije avtoserviserjev pri OZS.

Ljudje smo različni. Ko pa pride do vprašanja vsote denarja, ki jo bomo odšteli za nakup nekega izdelka ali storitve, razmišljamo podobno – dobiti čim več, za čim manj denarja. Zato je potrebno o pomenu varnosti ljudi neprestano ozaveščati, pri varnosti ne smemo razmišljati le o denarju in najcenejši rešitvi. Če ni povpraševanja po ubiranju bližnjic, tudi ponudbe ni, je sklenil Marko Krautberger, odgovorni urednik revije Mehanik in voznik ter moderator posveta.

Sogovorniki na posvetu so večinoma menili, da bi bilo potrebno uvesti strožje kriterije za izvajanje tehničnih pregledov in dvigniti njihovo raven. Smiselno bi bilo tudi uvesti bolj konkreten cehovski nadzor in segmentacijo izvajalcev posameznih storitev. Čedalje bolj zapleteni tehnični sistemi v vozilih pa zahtevajo tudi specialiste za njihovo popravilo. Pri nadzoru izvajanja posameznih storitev so nekateri sogovorniki poudarili, da bi bilo smiselno uvesti tudi mobilne enote tehničnih pregledov.

V logistiki je prihodnost

Na posvetu, ki je prvi dan spremljal novi sejem Logistika je bilo moč slišati, da je to dejavnost prihodnosti v Evro-

pi. Izpostavili so tudi električna vozila in učinkovito mestno mobilnost, ki je v večini prenatrpanih mest že zdavnaj postala velik problem. Tudi Slovenija je v zadnjih letih dveh letih sprejela dva pomembna dokumenta Strategijo razvoja prometa in Resolucijo o nacionalnem programu razvoja prometa, oba uvrščata logistiko v prednostni razvoj. Želja naše države torej je, da bi se logistika pospešeno razvijala. To je odvisno od pobude gospodarstva, kjer jo bo želelo razvijati, tam bo država opravila svojo dolžnost in pripeljala infrastrukturo. Na področju logističnega razvoja ima Slovenija veliko prednosti, med drugim geostrateško lego. Leži na stičišču petega in desetega koridorja, v vseevropskem prometnem omrežju je zajeta v baltsko-jadranskem in sredozemskem koridorju, je edina država v Evropi, ki je del treh makro regij. Logistika je zagotovo gospodarsko področje prihodnosti in Slovenija mora postati bolj pomemben igralec na tem področju, so se strinjali udeleženci posveta.

Del logistične prihodnosti so tudi električna vozila. Ta so že realnost, problem sta le še cena in doseg. Pred velikimi izzivi je tudi učinkovita mobilnost v mestih. Danes rešujemo stvari iz preteklosti, predvsem infrastrukturne težave. Potrebujemo po učinkovitejši javni potniški prometu in spremembo miselnosti ljudi.

Naj gospodarska vozila

Uredništvi revij Transport in logistika ter Mehanik in voznik sta na zaključni slovesnosti na celjskem sejmišču že dvanajstič razglasili zmagovalce izbora za slovensko Gospodarsko vozilo leta. Vozila so ocenjevali v štirih kategorijah. Gospodarska vozila leta 2017 so postala Scania S in R kot tovornjak leta, VW Crafter/MAN TGE kot dostavnik leta, VW Amarok kot poltovornjak leta in Neoplan Tourliner kot avtobus leta.

ANTON ŠIJANEC



Razstavni program sejmov je bil zelo zanimiv predvsem za strokovne obiskovalce, na sejmu so lahko našli številne novosti, ki jim bodo pomagale pri razvoju njihovih dejavnosti. Številni obiskovalci in razstavljalci so si že med sejmom obljubili, da se bodo srečali tudi čez dve leti.

Jubilejni MOS

z novim konceptom in državo partnerico!

Obrtniki so lahko ponosni, da so prvi dali pobudo za organizacijo obrtnega sejma, ki je v pol stoletja prerastel v osrednji in največji poslovno-sejemski dogodek v Sloveniji ter širši regiji. Letos bo tako med 12. in 17. septembrom praznoval že svoj častitljivi 50. jubilej. Obletnico so v Celjskem sejmu izkoristili za novo vsebinsko segmentacijo sejma, sejem bo imel prvič tudi državo partnerico, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije pa ostaja še naprej njegova zvesta partnerica.

MOS v svoji polstoletni zgodovini ni le sledil, temveč je aktivno sooblikoval trende v gospodarstvu. Iz leta in leto se je spreminjal in prilagajal vse hitrejšim spremembam v okolju, tako si tisti, ki ga že nekaj let niso obiskali, sploh več ne predstavljajo, kaj ponuja danes. Da bo izživom kos tudi v prihodnje, so organizatorji ob jubileju izpostavili ključna vsebinska področja, ter tako jasno sporočili, da je današnji MOS bistveno drugačen, kot je bil ob ustanovitvi ter dobro prilagojen sodobnim trendom in potrebam.

Novih pet vsebinskih področij sejma bo tako MOS – gradnja in obnova doma, MOS – kamping in karavaning, turizem in prehrana, MOS – oprema in materiali za obrt in industrijo, MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini ter MOS – izdelki široke potrošnje.

Sejem bo postregel tudi z novo razporeditvijo in ponudbo posameznih področij. Tako bo na primer področje MOS – oprema in materiali za obrt in industrijo, ki je bila do sedaj razdrobljena po celotnem sejmišču, odslej skoncentrirana v dvoranah K in C1 ter na delu zunanjih prostorov.

Področje MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini bosta pomembno sooblikovala gospodarsko ministrstvo in OZS. MGRT, ki se je v letu 2016 prvič celovito predstavil na sejmu, bo letos svoj nastop še nadgradil, saj je sejem MOS izjemna priložnost za sklepanje novih poslov in internacionalizacijo naših podjetij.

Pomemben partner sejma ostaja tudi OZS, saj so bili prav obrtniki tisti, ki so pred 50. leti dali pobudo za ta sejem in ga tudi začeli organizirati. Še vedno je izjemnega pomena, da lahko naši obrtniki in podjetniki predstavijo svoje izdelke in storitve domačim in tujim obiskovalcem, saj so slovenska podjetja, slovenski obrtniki in podjetniki v samem vrhu evropskega gospodarstva. Naša zbornica bo letos poskrbela za še večjo predstavitev svojih članov, saj beležimo kar največje zanimanje za predstavitev na sejmu v zadnjih 10 letih, hkrati pa bo sejem izkoristila tudi za številne obsejemne aktivnosti in strokovne razprave ter posebno pozornost namenila predstavitvi in promociji vajiništva.

V okviru tematskega področja MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini bo letos poleg prve države partnerice v zgodovini sejma Hrvaške, poudarek



Priložnostna znamka 50. MOS-a je v prodaji na vseh poštah po Sloveniji, ob znamki je izšel tudi ovitek z žigom prvega dne. Natisnjena je z dodatno zlato barvo.

tudi na skupinskih predstavitvah drugih držav iz regije in sveta. Organizatorji tako napovedujejo veliko udeležbo podjetij iz Srbije, Makedonije, Črne gore in BiH, prisotne bodo tudi države iz Latinske Amerike, Bližnjega vzhoda in Evrope, že tretjič pa se bo predstavila tudi Kitajska, ki bo v okviru Premium Brands China gostila več kot 80 podjetij s področja mehatronike.

ANTON ŠIJANEC

Jubilejno 50. izvedbo sejma MOS so 25. maja 2017 podrobneje predstavili ključni partnerji pri organizaciji prireditve (z leve) Igor Pirc, podpredsednik Filatelistične zveze Slovenije, Ana Mandac, pomočnica ministrice, Uprava za podjetništvo in obrt, Ministrstvo za gospodarstvo, podjetništvo in obrt Republike Hrvaške, mag. Robert Otorepec, izvršni direktor Celjskega sejma, d. d., njena eksc. Vesna Terzić, veleposlanica Republike Hrvaške v Sloveniji, mag. Franc Pangerl, predsednik upravnega odbora Celjskega sejma, d. d., Nina Ermenc Pangerl, članica upravnega odbora in vodja odnosov s tujino Celjskega sejma, d. d., Branko Meh, predsednik OZS, mag. Simona Koser Šavara iz Pošte Slovenije in Jernej Tovšak iz MGRT.



MOJSTRSKI IZPITI

Prvi prenovljeni izpitni katalogi za mojstrske nazive

V preteklih letih zaradi spremembe obrtne zakonodaje OZS beleži upad vpisa novih kandidatov za pridobitev mojstrskega naziva. Kljub temu je OZS zaznala nujnost posodobitve izpitnih katalogov in hkrati možnosti za uvajanje ključnih novosti v prenovo mojstrskih izpitov.



Ena izmed enajstih delovnih skupin na delovnem sestanku za pripravo izpitnega kataloga za mojstra strojnih inštalacij (Marija Šibanc, CPI, Marko Mlakar, Srednja šola Domžale, Jernej Dolinar in Franc Jelenc, OZS).

Namesto nomenklatur poklicev (na podlagi katerih so pripravljene obstoječi izpitni katalogi) je uveljavljena podlaga za mojstrske nazive poklicni standard, ki je dogovorjen v širši strokovni javnosti in sprejet na nacionalni ravni. V sodelovanju s Centrom RS za poklicno izobraževanje in predstavniki članov strokovnih sekcij pri OZS so bili do konca leta 2016 pripravljene in na Strokovnem svetu RS potrjene prvi poklicni standardi za mojstrske nazive, ki smo jih predlagali kot prioritete; za nazive, kjer imamo večji vpis, in za nazive na področjih, na katerih je potekala redna revizija poklicnih

standardov. Prav tako so bile pripravljene in na Strokovnem svetu RS potrjene kompetence za pedagoško-andragoški in

poslovodno-ekonomski del mojstrskega izpita, ki bodo skupne vsem poklicnim standardom za mojstre in poslovodje ter delovodje.

OZS v sodelovanju s člani strokovnih sekcij ter predstavniki Centra RS za poklicno in strokovno izobraževanje intenzivno pripravlja izpitne kataloge za prvih 9 mojstrskih nazivov: **elektroinštalaterski mojster, frizerski mojster, mojster elektronike, mojster klepar-krovec, mojster strojnih inštalacij, cvetličarski mojster, vrtnarski mojster ter kuharskega mojstra (revizija) in mojstra strežbe (revizija).** Popravki prinašajo nove poglede na mojstrski izpit, njihovo zahtevnost, metodologijo definiranja potrebnih znanj, kompetenc in spretnosti. Prav tako se bo nadaljevala priprava poklicnih standardov še za preostale mojstrske nazive, med drugim tudi dva nova poklicna standarda za naziv **mojster suhomontažne gradnje ter mojster polagalec talnih oblog.**

SUZANA KLJUN

NE ZAMUDITE VPISA NA MOJSTRSKI IZPIT!

V okviru 19. razpisa v letu 2017 bo drugi pristopni rok 3. oktobra 2017, rok za oddajo popolnih vlog pa je 26. september 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, poleg tega prinaša še številne druge prednosti.

Za več informacij pokličite Suzano Kljun na OZS na telefon 01 58 305 74.



Robotek NAO

je navduševal malčke

Sredi maja smo na pobudo Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS in njegovega podpredsednika Joška Rozine ter ob sodelovanju dr. Vida Podpečana s partnerskega Instituta Jožef Stefan iz Ljubljane obiskali malčke v vrtcu Zagorje ob Savi.



Robotek NAO v družbi snovalcev dogodka.

Pa ni šlo le za obisk, strokovnjaki z IJS so namreč ustvarili prijetno predstavo za najmlajše, v kateri se v glavni vlogi predstavi ravno robotek NAO. Predstavo si je z zanimanjem ogledalo okrog 250 malčkov, po zanimivi zgodbi, pa so se lahko v manjših skupinah z robotkom tudi поблиže spoznali, se z njim pogovarjali in celo telovadili.

Tako gostje kot vzgojiteljice so bili presenečeni, kako hitro so se malčki z robotkom spoprijateljili, še bolj pa so vse skupaj presenetila vprašanja otrok, ki jih je že pri tej starosti zanimalo, kakšno znanje je potrebno in v katero šolo morajo, da bodo lahko tudi oni nekoč upravljali robote.

Odbor je tudi s to akcijo dosegel svoj namen, med malčki je zagotovo vzbudil interes za znanost in tehniko ter tovrstno poklicno usmeritev, otroci si bodo to predstavo nedvomno zapomnili za vedno.

A.Š.



Robotek NAO v glavni vlogi med predstavo.



Robotek NAO v pogovoru z malčki.

SIMON OGRIZEK, PREDSTAVNIK OZS V CEDEFOP

Pomembno je, da imamo prve informacije

Od lanskega leta ima Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije svojega predstavnika v imenu slovenskih delodajalcev v upravnem odboru Evropske agencije za razvoj poklicnega in strokovnega izobraževanja (CEDEFOP), kar je občutno povečalo dotok pomembnih »evropskih« informacij s področja izobraževanja v OZS. To nalogo odlično opravlja Simon Ogrizek, predsednik odbora za izobraževanje OZS, s katerim smo se pogovarjali o koristih CEDEFOP, njegovi vlogi in o aktualnih temah v Evropi in doma.

1. Kaj za Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije pomeni stik z Evropsko agencijo za razvoj poklicnega in strokovnega izobraževanja ali krajše CEDEFOP?

»Za zbornico je sodelovanju na ravni CEDEFOP zelo pomembno. V preteklosti takega stika nismo imeli, saj OZS ni imela svojega predstavnika v tej organizaciji. Naloga CEDEFOP, ki sodeluje z Evropsko komisijo, državami članicami EU in socialnimi partnerji, je podpirati razvoj evropskih politik na področju poklicnega izobraževanja in usposabljanja ter pomagati pri izvajanju teh politik.

Ker je CEDEFOP evropska agencija za poklicno izobraževanje, so tam na voljo ključne in najpomembnejše informacije, ki jih daje Evropa in evropske direktive na to temo.

Gre za informacije o pomenu, uvažanju in izvajanju poklicnega in strokovnega izobraževanja ter za spodbujanje k strokovnosti na celotni vertikali, od vajenca do doktorja znanosti. Izkušnje nekaterih držav kažejo, da strokovnost na vseh ravneh, tudi v povezavi z znanstveno sfero, pomeni tudi hitrejši razvoj stroke in lažjo nadgradnjo izobraževanja.

Pomembno je, da imamo kot zbornica prvo informacijo o vseh stvareh. Ta je najboljša. Pomembno je, da je nismo dobili preko nekoga drugega, ampak jo

imamo takoj, v tem trenutku na mizi in razpolagamo z njo ter iščemo priložnosti, kako jo uporabiti, ji dati dodano vrednost, tako za hišo, za obrtno-podjetniški zbornični sistem, za izobraževalni sistem in za stroko.«

2. Kakšna je vaša vloga v tej agenciji?

»Sem v upravnem odboru CEDEFOP. Čeprav se redko sliši za to agencijo, gre pravzaprav za veliko kolesje, povezano z mammo Evropo. Kot v vseh velikih sistemih in institucijah, na začetku bolj spremljaš dogajanje. Gre za ogromno količino informacij na kupu, toliko stvari, toliko pomembnih zadev, da jih vseh ne moreš naenkrat sprejeti in obdelati. Komuniciramo v angleškem jeziku, kar sicer ni težava, vendar je gradiva res veliko. Ne samo jaz, tudi drugi člani upravnega odbora, s katerimi smo v stiku, nimajo časa vsega prebrati. Jasno je, da tako na nekatere stvari ne moreš odreagirati tako kot bi želel. Postopoma, po moje po dveh, treh letih si šele na stopnji, ko lahko suvereno argumentiraš, ko lahko določene stvari izpostaviš, zagovarjaš, kritiziraš. Prej, dokler sistema dobro ne poznaš, ne moreš in niti ni smiselno v en dan razpravljati in dajati pripombe.

Nekaj članov upravnega odbora pa je takih, ki so profesionalni člani in je delo

v upravnem odboru njihova služba. Ti se imajo čas bolje pripravljati in pregledati gradiva. Ti zaznajo tudi tiste podrobnosti, ki so tako kot na drugih področjih pogosto dobro skrite v dolgih stavkih in odstavkih. Izpostavijo marsikaj pomembnega, o čemer je vredno razpravljati.«

3. Katere pa so teme, ki so najpogostejše na dnevnem redu evropske agencije?

»Teh je res ogromno in veliko je zelo pomembnih. Izpostavil bi lahko na primer mobilnost v izobraževalnem krogu, povečanje mobilnosti v vertikali, vlogo robotizacije v proizvodnem procesu in še bi lahko našteval. Vedno pa je v ospredju razvoj izobraževanja in izboljševanje strokovnosti na vseh področjih.«

4. Ima torej smisel taka organizacija?

»Definitivno, ker ima pregled nad vsemi državami in nekako uravnovešča stanje; da ne gremo navzdol, ampak, da utrdimo tisto, kar je dobro, da izboljšamo tisto, kar je slabo, da odstranimo tisto, kar ni potrebno ali smiselno. Tu je agencija res v pomoč.

Vsekakor pa je pomembno zavedanje, da ne moremo enega sistema izobraževanja, ki odlično deluje v eni državi, preprosto prenesti na drugo. To ne gre. Mi imamo svoj način dela, svoje pristopne

pe, drugačne značilnosti. Od sistemov, ki jih vidimo drugje, moramo vzeti najboljše, to vključiti v naš sistem in potem bodo stvari tekle. Ne moremo kar skopirati nemškega ali nizozemskega sistema. Preprosto ne gre.«

5. Naše vladne strukture poslušajo mnenje takšne organizacije?

»Seveda. Zelo pomembna vloga CEDEFOP se je na primer pokazala pri uvažanju vajeništva, kjer smo imeli z agencije tudi usmerjevalko. Irina Jemeljanova je v tem primeru odigrala odlično, pošteno in korektno vlogo. Takrat, ko smo začutili odstopanja, da pogovori ne gredo v pravo smer, nam je stala ob strani in z argumenti, ki jih je sprejemala tudi nasprotna stran, pomagala do končne rešitve. Mi si namreč nismo želeli, predvsem v primeru vajeništva, potegniti kratke, ampak smo ves čas želeli biti enakopraven partner in na koncu se nam je izšlo. Seveda nekatere stvari že odstopajo od naših pričakovanj, ampak pogajanja so taka, da je treba nekje popustiti, da drugje dobiš, v glavnem pa je vajeništvo zdaj zastavljeno približno tako kot smo si predstavljali, da bo.«

6. Je slovenski izobraževalni sistem konkurenčen drugim, s katerimi se srečujete oziroma jih spoznavate?

»Ne bi rekel, da Slovenija zaostaja za izobraževanjem na evropski ravni. V svoji stroki, ko potujem po celem svetu, spremljam to področje v celoti. Načeloma imamo zelo dober izobraževalni sistem. Seveda imamo določene slabosti, nekje smo boljši, nekje smo slabši, lahko bi seveda še marsikaj spremenili. Lahko pa trdim, da je veliko takih, ki so mnogo slabši od nas. Prav je, nismo zadovoljni s tem, kar imamo, in da ves čas stremimo k izboljšavam izobraževalnega sistema in da ga nadgrajujemo. Prav zagotovo pa nismo slabi. Lahko rečem, da imamo razmeroma kakovosten šolski sistem.«

7. Ste tudi predsednik odbora za izobraževanje pri OZS. Je odbor zadovoljen z zakonom o vajeništvu?

»Lahko rečem, da bi si želeli še kaj več. Nismo dosegli vsega, smo pa veliko. Dosegli smo to, da vajeništvo samo



Simon Ogrizek, predstavnik slovenskih delodajalcev v upravnem odboru CEDEFOP

za obrtnike in podjetnike ne bo škodljivo. Prepričan sem, da bomo v prihodnje zakon še popravljali. V prihodnosti, ko bodo že vidni rezultati vajeniškega sistema izobraževanja, se bo pokazalo, da imamo pravzaprav prav, bodo tudi ostali partnerji v tem projektu zaznali, o čem smo govorili v času priprave zakona, in sem prepričan, da se bodo stvari uredile tako, kot smo si mi prvotno zamislili.«

8. Katere so ključne teme, s katerimi se ukvarja odbor za izobraževanje v tem trenutku?

»Odbor se trenutno ukvarja s prenovo mojstrskih izpitov, visokim šolstvom, še vedno se ukvarjamo z vajeništvom.

Predvsem pa želimo v odboru skupaj s CPI ponovno zagnati projekte, ki so se izkazali za uspešne. Eden izmed njih je izmenjava kadra med šolo in podjetji; zaposleni v podjetjih spoznavajo delo v šoli, mentorji praktičnega pouka pa delo v podjetjih. Gre za dragoceno prenašanje znanja. S tem bolje razumemo eden drugega in lažje sodelujemo ter znanje lažje prenašamo na otroke.

Ključni namen odbora za izobraževanje pa je, da si prizadeva za kakovosten kader. Da bo mladina, ki se izobražuje, pridobila tako kakovostna znanja, da bo takoj zaposljiva in da bo delodajalec zadovoljen s tem, kar bo dobil iz šole.«

EVA MIHELIČ

KRŠKO

Zavezništvo za mlade je na pravi poti

Projekt Zavezništvo za mlade, ki so ga na pobudo in v sodelovanju z evropskim poslancem Francem Bogovičem, s katerim so združili moči šolstvo, gospodarstvo in lokalna skupnost, začeli v Krškem in Posavju, je na pravi poti. To je ugotovitev 2. konference na temo Zavezništva za mlade v Kulturnem domu Krško, ki je konec minulega meseca v ospredje postavila sinergijo šolstva, gospodarstva in lokalne skupnosti pri uvajanju praktičnega izobraževanja v podjetjih in spoznavanje zaposlitvenih priložnosti za mlade za boljšo perspektivo mladih v lokalnem okolju.

»G^{re} za projekt, s katerim želimo mladim omogočiti lažji prehod po končani izobrazbi na trg dela. In pot, ki smo jo oblikovali skupaj z OOO Krško, Občino Krško, Šolskim centrom Krško-Sevnica, GZS Območno zbornico Posavje, Krško in Aktivom ravnateljev OŠ Posavja, je prava pot, da se mladim v Posavju čim prej zagotovi praktično učenje, delovne izkušnje in večje možnosti za zaposlitev ter s tem tudi lepši jutri,« je povedal evropski poslanec Franc Bogovič (SLS/EPP), pobudnik iniciative »Zavezništvo za mlade«. V Posavju ta projekt uvajajo po vzoru evropskega projekta, nastalega v letu 2014 v iniciativi družbe Nestle in v sodelovanju s številno mrežo mednarodnih podjetij, ki na ravni Evropske unije na področju dualnega izobraževanja dosegajo odlične rezultate in katerega je danes predstavila tudi predstavica družbe Nestle Gabriele Staubmann. »S projektom želimo poka-

zati, katere so perspektivne panoge, ki so zaposljive v domačem okolju, in mlade seznaniti predvsem s poklici na tehničnem področju. Skozi izvajanje dosedanjih aktivnosti smo prišli do zaključkov, da je okrepljeno sodelovanje tako šolstva, gospodarstva kot tudi lokalne skupnosti nujno, če želimo doseči, da bodo mladi v prihodnje imeli zaposlitev v lokalnem okolju,« je še poudaril Bogovič.

»Zavezništvo za mlade je v slabega pol leta, ko je s konferenco lanskega decembra predstavilo pobudo, izvedlo številne aktivnosti, med katerimi so bila srečanja s predstavniki gospodarstva, predvsem panog, ki jih pokriva Šolski center Krško-Sevnica, ter srečanje z ravnatelji in socialnimi pedagogi osnovnih šol v Posavju, del aktivnosti je bil prijavljen tudi na razpis za sredstva CLLD. Bistveno pri dosegu ciljev Zavezništva je tudi to, da smo vzpostavili dobro sode-

lovanje med gospodarstvom, šolstvom in lokalno skupnostjo,« pa je dejala Janja Starc iz OOO Krško.

Kot so predstavili na okrogli mizi, je v okviru projekta že pripravljen popis opremljenosti osnovnih šol za izvajanje pouka in interesnih dejavnosti na področju tehnike, ugotovljen interes OŠ za izvajanje aktivnosti promocije poklicev, narejen popis dosedanjih aktivnosti posavskih javnih zavodov v smeri kariernih priložnosti mladih in promocije poklicev.

Zavezništvo za mlade je pripravilo tudi kadrovskega potenciala do leta 2020 (temeljitna analiza nabora potencialnih zaposlovalcev jih čaka še v prihodnje), nabor učnih mest v podjetjih, ki so pripravljena sodelovati v procesu dualnega sistema izobraževanja. Z Zavezništvom za mlade želijo dualni sistem izobraževanja vpeljati tudi na srednješolsko raven izobraževanja, saj dosedanja 14-dnevna praksa (v vseh štirih letih) ne omogoča zadostne seznanitve z delovnim procesom. V ta namen bodo na ŠC Krško-Sevnica v smislu odprtega kurikula poskusno začeli dodatno izobraževanje v podjetjih oziroma bodo podjetja vključili v projektne naloge.

Zavezništvo za mlade ima sodeč po prvih odzivih podporo tudi v celotni regiji Posavje, ki se namerava v prihodnje sistematično lotiti reševanja kadrovske problematike tudi s pomočjo Zavezništva za mlade. Projekt je zastavljen sistematično, in sicer, da se najprej začne z aktivnostmi pri osnovnošolskih ter nadaljuje v srednjih šolah in na fakultetah.

J. S., FOTOGRAFIJE: JURE OSREDKAR



Druga konferenca na temo Zavezništva za mlade v Kulturnem domu Krško je v ospredje postavila sinergijo šolstva, gospodarstva in lokalne skupnosti pri uvajanju praktičnega izobraževanja v podjetjih in spoznavanje zaposlitvenih priložnosti za mlade za boljšo perspektivo mladih v lokalnem okolju.

Dobro sodelovanje slovenskih podjetij in učiteljev

Program Dvig poklicnih kompetenc učiteljev ima ob skorajšnjem zaključku čudovite rezultate o sodelovanju med podjetji in učitelji srednjih poklicnih in strokovnih šol, ki so se tam usposabljali. Oboji se strinjajo, da so tovrstna sodelovanja ključna za izmenjavo informacij o potrebah delodajalcev in trga dela ter prenosu znanja iz realnega delovnega okolja ter novostih v procesih dela in tehnologijah v šolo in neposredno na dijaka.

Podjetja, ki so prepoznala prednosti programa Dvig poklicnih kompetenc učiteljev (DPKU), ki se izvaja v posebni obliki krožnega zaposlovanja, so odprla učiteljem svoja vrata v svet tehnologije, modernizacije in strokovnih izzivov. Krožno zaposlovanje pomeni usposabljanje učitelja oziroma strokovnega delavca pri delodajalcu v podjetju in njegovo ustrezno nadomeščanje v šoli s strokovnjakom iz podjetja oziroma z brezposelno osebo.

Glede na pozitivne odzive vseh sodelujočih na CPI ugotavljajo, da je tovrstna oblika usposabljanja dobrodošla in potrebna. Eden izmed delodajalcev je svojo izkušnjo z usposabljanjem učitelja pri njih v podjetju opisal z naslednjimi besedami: »Podjetja potrebujemo ustrezno usposobljen kader, ki ga lahko dobimo le, če bodo izobraževalne institucije uspele slediti potrebam delodajalcev. Tovrstna oblika je ena od odličnih možnosti za izmenjavo informacij. Hkrati ima delodajalec možnost znanja in izkušnje učiteljev tudi uporabiti v praksi. Učiteljica je v času usposabljanja oblikovala študijo poslovnih priložnosti za podjetje in opravila raziskavo o pripravljenosti podjetja na implementacijo koncepta industrije 4.0 v poslovni sistem.«

Da je povezovanje trga dela in izobraževanja pomembno, se izobraževalni sektor zaveda. Enako opozarjajo podjetja. Eno izmed podjetij, ki je sprejelo učitelja na usposabljanje, tovrstno obliko povezovanja in usposabljanja toplo pozdravlja: »Učitelji preko tega pridejo v stik z realnim delovnim okoljem, z novostmi



Eden izmed učiteljev iz Srednje poklicne in strokovne šole Krško se usposablja v podjetju GEN energija, d.o.o.

v procesih dela in tehnologijah. Lahko bi rekli, da gre za neke vrste praktično usposabljanje učiteljev na delovnem mestu. S tem obogatijo svoje znanje, ki ga predajajo dijaku, ti pa z več znanja prihajajo k bodočim delodajalcem.«

Javni razpis za sodelovanje v programu DPKU je odprt za prijave še do 30. 6. 2017. Sodelovanje v programu se lahko načrtuje tudi že za meseca september in oktober. V poletnih mesecih pa bo objavljen nov javni razpis, kjer bo možna prijava za naslednja leta.

Javni razpis je sestavni del neposredne potrditve operacije – programa »Dvig poklicnih kompetenc učiteljev v

letih 2016–2022«, ki jo izvaja Center RS za poklicno izobraževanje. Program sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada. Neposredna potrditev operacije se izvaja v okviru Operativnega programa za izvajanje Evropske kohezijske politike v obdobju 2014–2020; 10. prednostne osi: Znanje, spretnosti in vseživljenjsko učenje za boljšo zaposljivost; prednostne naložbe 10.2.

Javni razpis za sodelovanje v programu se nahaja na spletni strani: <http://www.cpi.si/mednarodno-sodelovanje/ess-mizs.aspx>.

VANJA MESERKO



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,
ZNANOST IN ŠPORT



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI
SOCIALNI SKLAD
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST

KUHNAPATO

Jedi prednikov v naj sodobnejših oblikah in barvah pomladi

Projekt Kuhnnapato, s katerim slovenski osnovnošolci že 6 let obujajo lastno prehransko kulturno dediščino in jedi, ki jih naše generacije ne poznajo več, ponovno oživljajo kot del lastne kulture ali turistične ponudbe, uporabljajo lokalno sezonsko hrano iz okolice, ozaveščajo vrstnike ter starše, sorodnike in preko medijev tudi vso ostalo javnost, je v letošnjem šolskem letu dobil nove razsežnosti. Na pobudo ministrstva za zdravje v letošnjem šolskem letu so sodelujoči v projektu Kuhnnapato nadgradili aktivnost Tradicionalni slovenski zajtrk v okviru kampanje Dober tek Slovenija in si prizadevali kar največ mladostnikov navdušiti za zdrav način prehranjevanja. Finalno tekmovanje 6. sezone Kuhnnapato, na katerem so se najboljše odrezala ekipe OŠ Dornberk Nonini vajenci in Polentarji, OŠ Središče ob Dravi Središče Anton in OŠ Kozje Kozjanski zmajčki, je potekalo konec maja v Gostilni Pečarič v Ljubljani.

Letošnje šolsko leto so osnovnošolci že šesto leto zapored v okviru projekta Kuhnnapato odkrivali in obujali prehransko kulturno dediščino. Eden od ciljev projekta je preprečiti izumiranje slovenske kulinarčne dediščine, hkrati pa projekt spodbuja veselje mladih do ustvarjanja v kuhinji in jih uči uporabljati zdravo hrano iz domačega okolja.

Na finalnem tekmovanju se je pomerilo 18 ekip nadobudnih kuharjev s Prestranka, Divače, Dornberka, Ajdovščin, Ljubljane, Dobrovega, Dobja, Središča ob Dravi, Svetega Jurija, Novega mesta, Škocjana na Dolenjskem, Gorišnice, Škofje Loke in Kroke, ki so se najboljše

odrezale na šestih regijskih tekmovanjih, ki so potekala aprila letos. Pripravili so 18 različic zdravih tradicionalnih kosil iz sezonskih sestavin. Pri tem so se morali izkazati v inovativnosti vizualne predstavitve in gospodarnosti oziroma načelu »nič ne vržemo stran«, vse skupaj pa so podkrepili z zgodbami dediščine.

Mlade kuharje je pozdravila ministrica za zdravje Milojka Kolar Celarc, ki je ob sklepnem dejanju sožitja projekta Kuhnnapato z Nacionalnim programom Dober tek Slovenija spodbudila mladostnike h kreiranju lastnega zdravega, odgovornega, gospodarnega načina življenja tudi v prihodnje ter se prepričala, koliko so se že naučili. Poleg ministrice so mladim kuharjem pod prste gledali še dr. Janez Bogataj, Tanja Pintarič (Gostilna Rajh), Valter Kramar (Hiša Franko), Tomaž Bolka (Gostilna Krištof), dr. Katja Povhe Jemec (ministrstvo za zdravje) in Drago Bulc, ki so mladim sporočili: »Vzemite iz domačega kraja ali naberite okoli hiše, upoštevajte letne čase in temelje zgodovine, spoštujte kulturo prehranjevanja in potrebe telesa, bodite drzni in kuhajte z ljubeznijo. Tako boste ostali zdravi in uspešni.«

Kljub temu, da so prav vsi sodelujoči v pripravo jedi vložili ogromno truda, volje in želje po učenju v pripravo jedi svojih babic, je bilo na koncu vendarle treba

najti zmagovalce. Na drugi strani je bilo tudi nekaj razočaranja in žalosti, a jim je Valter Kramar, ki verjame v svojo Ano Roš in ji stoji ob strani, namenil nekaj spodbude: »Še nekaj let nazaj ni vedela, da bo kuharica. In verjemite, šla je skozi veliko porazov, da je danes najboljša ... na svetu!«

Zdravo kosilo za sošolce in učitelje

Z izkušnjami prejšnjih let so osnovnošolci, vključeni v projekt Kuhnnapato, na pobudo ministrstva za zdravje v letošnjem šolskem letu nadgradili aktivnost Tradicionalni slovenski zajtrk v okviru kampanje Dober tek Slovenija in si prizadevali kar največ mladostnikov navdušiti za zdrav način prehranjevanja. 18. novembra lani, na dan slovenske hrane, so kuharice v več kot 45 šolskih kuhinjah po vsej Sloveniji prevzeli otroci. Skupine osnovnošolcev, ki smo jih pozneje spoznali tudi na regijskih tekmovanjih v mesecu aprilu, so prevzeli še odgovornejšo nalogo – v sodelovanju z mentorji, učitelji gospodinjanskega pouka, načrtovalci šolske prehrane in kuharskim osebjem šole so na lastni šoli zasnovali zdravo, lokalno značilno kosilo, povezano s tradicijo ali kulturno zgodovino svojega kraja ali regije in pri tem uporabili razpoložljive sestavine letnega

LETOŠNJI ZMAGOVALCI PROJEKTA KUHNAPATO SO:

- **OŠ Dornberk, skupina Nonini vajenci** z repinko in kakavovim pecivom s češnjami,
- **OŠ Dornberk, skupina Polentarji** s polentino prežganko z mladim graham in skritki s šparglji,
- **OŠ Središče ob Dravi, skupina Središče Antone** z Antonovo župo s svinjskim repom in sirovim krapcem ter
- **OŠ Kozje, skupina Kozjanski zmajčki** s korejcem in kozjansko kruhovo potico.

časa. Kosilo so pripravili za sošolce in učitelje. In to ne le enkrat. Z namenom v projekt vključiti čim več otrok in k zdravemu načinu prehranjevanja spodbuditi celotno osnovnošolsko generacijo, se je aktivnost nadaljevala mesečno, vse do marca letos.

Dan slovenske hrane v Washingtonu

Mladi kuharji se z jedmi, za katere so recepte dobili na osnovi medgeneracijske komunikacije, ponosno predstavljajo na različnih gastronomskih ali diplomatskih prireditvah doma in v tujini. Letos jim je bila zaupana prav posebna pomembna naloga, in sicer pripraviti slovenski jedilnik za vse javne šole v Washingtonu za Mednarodni dan hrane, 10. maja 2017. S projektom Kuhnnapato je ta dan, ki ga je županja Washingtona Muriel Bowser razglasila za Dan slovenske hrane, na pobudo tamkajšnje slovenske ambasade, v 113 javnih šolah 50.000 učencev poskusilo slovenske tradicionalne jedi; fitaljo za zajtrk, šelinko s polento za kosilo in solato s kuhanim mesom za popoldansko malico. S skupino otrok iz OŠ Šturje Ajdovščina, vključenih v projekt Kuhnnapato, pa so organizatorji nekaj tradicionalnih slovenskih jedi tudi v praksi v obliki kuharske delavnice približali otrokom Harriet Tubman Elementary School.

Ob tej priložnosti so vsem javnim šolam v Washingtonu podarili knjigo s poslanico Ane Roš, najboljše svetovne kuharice, s 65 recepti slovenske prehranske tradicije, izvzetih iz 5-letnega dela projekta Kuhnnapato, ki jo je v angleškem jeziku pomagal izdati Urad vlade RS za komuniciranje.

EVA MIHELIČ

ANKA PELJHAN, vodja projekta Kuhnnapato: »Že večkrat poudarjeno dejstvo, da so otroci najboljši 'medij' ali motivator za vzgojo vrstnikov in posledično staršev ter vse slovenske javnosti, tudi (ali predvsem) ko gre za način prehranjevanja, velja izkoristiti v prid zdravega in odgovornega načina življenja vseh nas. Tako z inovativnimi prijemi želimo doseči ugoden medvrstniški vpliv, tudi v smeri zmanjšanja zavržene hrane. Kot je pri projektu navada, pa gre tudi za tekmovanje. Predvsem s temi združujemo priznane slovenske kuharje, pridelovalce hrane, etnologe in turistične delavce ter ostale, ki se na kakršenkoli način ukvarjajo z lokalno zdravo ali tradicionalno hrano. Iz skromnih začetkov nam je uspelo ustvariti gibanje, ki premika zavest Slovencev in glas o okusni slovenski hrani ponese tudi v svet.

S ponosom pa tudi povemo, da projekt Kuhnnapato deluje pod častnim pokroviteljstvom predsednika Vlade RS dr. Mira Cerarja, kar nam ob enem predstavlja tudi spodbudo za nadaljnje delo na področju vzgoje ali izobraževanja mladostnikov.«



18 ekip je v finalnem tekmovanju pripravilo 18 različic zdravih tradicionalnih kosil iz sezonskih sestavin. Pri tem so se morale izkazati v inovativnosti vizualne predstavitve in gospodarnosti oziroma načelu »nič ne vržemo stran«, vse skupaj pa podkrepiti z zgodbami dediščine.



Delo mladih kuharjev so ocenjevali (z leve): Valter Kramar, Tanja Pintarič, Tomaž Bolka, dr. Janez Bogataj in Drago Bulc.

REGIJSKA IN FINALNO TEKMOVANJE KUHNAPATO SO GOSTILI:

- **Gostilna Rajh**, Bakovci pri Murski Soboti,
- **Hotel Hvala – restavracija Topli Val**, Kobarid,
- **Gostilna Vovko**, Ratež pri Otočcu,
- **Gostilna Jakše**, Novo mesto,
- **Gostilna Pečarič**, Vrhovci Ljubljana,
- **Dvor Jezeršek**, Zgornji Brnik.



»Sem vaša največja podpornica. Rada jem tradicionalne jedi, ki si jih pripravljam z zelenjavo s svojega vrta. Tudi pozno zvečer grem kar z baterijo ponjo. Rada kuham, ko mi le čas dopušča,« je mlade kuharske upe nagovorila ministrica za zdravje Milojka Kolar Celarc, ki se je z vsako tekmovalno skupino posvetovala o receptih in v večini iz domače okolice prineseni zelenjavi in sadju.

KAMNOSEŠTVO OLIVER KOROŠEC, S. P., MURSKA SOBOTA

Zastavljene naloge in cilji se v popolnosti uresničujejo

Korenine kamnoseške zasebne dejavnosti Koroščevih iz Murske Sobote segajo v daljno preteklost, saj je prve korake naredil Oliverjev dedek Janez Korošec, ki se je leta 1924 kot izučen kamnosek zaposlil pri tedanjem kamnoseškem mojstru Močniku. Kamnoseštvo Korošec je danes na Čopovi ulici, njihove kakovostne storitve pa so pridobile naklonjenost številnih strank.



Sandra in Oliver Korošec v delavnici.

Za Jožeta Korošca, Oliverjevega očeta, se je kamnoseška pot začela leta 1948. Po uspešno končani obrtni šoli v Murski Soboti se je zaposlil v Ljubljani; tam je tudi končal šolanje na takratni tehniški šoli za delovodje – mojstre in leta 1962 začel delati kot vodja kamnoseškega obrata v Murski Soboti. Dve leti pozneje se je odločil za samostojno obrt, ki jo je opravljal v obratovalnici na koncu Čopove ulice. Leta 1969 se je delavnica preselila na sedanjo lokacijo, prav tako na Čopovo ulico, kjer se je dejavnost povsem uveljavila, kakovostne kamnoseške in sorodne storitve pa so pridobile ugled in naklonjenost številnih uporabnikov.

Z Jožetovo upokojitvijo leta 1991 je opravljanje dejavnosti prevzel njegov sin Oliver. Srednjo gradbeno šolo je končal v Ljubljani, uspešno pa je opravil tudi mojstrski izpit. S posodobitvijo in razširitvijo poslovnih prostorov so se izboljšale tudi razmere za sicer nič kaj lahka opravila

v tovrstni gradbeni stroki. »Z novejšo opremo in tehnologijo so v naši obratovalnici hitrejši in preprostejši prav vsi delovni postopki. Največja pridobitev je bila nabava vakuumskega dvigala, s katerim se je ukinito težaško, fizično dvigovanje kamnitih plošč. Tudi drugi delovni pripomočki so doprinesli k našemu učinkovitemu in sprotnemu prilagajanju zahtevam trga,« pravi Oliver.

Po njegovih besedah so še vedno najbolj aktualni nagrobni spomeniki, enojni ali dvojni, čedalje bolj pa prihajajo v ospredje žarni spomeniki in žarne plošče. »Delo je sezonske narave. Zaradi čedalje pogostejših združevanj grobov je obseg opravič manjši, a je še vedno veliko obnavljanj obstoječih objektov na pokopališčih. Pa tudi sicer se nad obsegom števila povpraševanj po naših storitvah ne gre pritoževati,« je z donosom dejavnosti zadovoljen Oliver Korošec.

Za nemoten potek dela v obratovalnici ob nosilcu obrti skrbita zaposlena delavca Boštjan Abraham in Andrej Mugerle, ki se je nedavno upokojil, a se čuti še dovolj sposobnega za tovrstno delo, zato po sklenjeni posebni pogodbi z Oliverjem Koroščem prihaja domala vsak dan na svoje dolgoletno delovno mesto. Seveda ne gre prezreti pomembne vloge, ki jo v poslovnem procesu Koroščeve kamnoseške obrti opravlja Oliverjeva hči Sandra. V Sežani je zaključila izobraževanje na višji strokovni šoli za oblikovanje materialov – smer kamen in je že eno let nepogrešljiv član pri ustvarjanju ročno izdelanih

unikatnih gravur in reliefov v naravni kamen. »Gre za čedalje bolj pogost dodatek na ploščah nagrobnih spomenikov ali kakšnem drugem kamnitem izdelku. Ročno obdelujem kamnit predmet, graviram portrete, simbole v cvetlični, živalski ali pokrajinski obliki. Delo, ki zahteva veliko potrpljenja in močnih živcev,« pravi Sandra, ki se je v tej specifični dejavnosti poskušala že pri svojih sedemnajstih.

Kamnoseštvo pa niso le spomeniki in nagrobne plošče. »Pri nas na željo naročnikov izdelamo tudi kamnite pulte iz naravnega kamna, ki so lahko nepogrešljiv estetski dodatek v stanovanjskem prostoru, hkrati pa trpežen in odporen element na pohištvo. Izdelujemo okenske in stenske police, kuhinjske in kopalniške pulte ter pulte za gostinske lokale in sprejemne prostore,« našteje Oliver in ne pozabi na izvedbo stopnic in stopnišč iz naravnega kamna. Tu pa so še izdelki oblog iz naravnega kamna za kateri koli element v stanovanju, hiši ali dvorišču. Obloge so stenske in talne, izvedejo pa tudi obloge kaminov, obokov, oken in vrat.

»Izdelki iz naravnega kamna so lahko uporaben in dekorativen element v našem bivalnem prostoru,« pojasnjuje Oliver in zatrjuje, da se v njihovi delavnici uresničujejo številne želje strank: »Obvladujemo bogat darilni program (ure, pladnji, svečniki, stojala ...), izdelujemo kamnite mize in klopi ter zunanja korita in okrasne predmete.« Oliver in Sandra Korošec pravita, da je rezerv v dejavnosti, ki jo opravljata, še nekaj, tudi novih zamisli jima ne zmanjkuje, zato verjameta v uspešno družinsko nadaljevanje obrti in ohranjanje več desetletne tradicije kamnoseštva s Čopove ulice v Murski Soboti.

NIKO ŠOŠTARIČ

Vpiši se na mojstrski izpit in
POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



NAMESTNIK, PROIZVODNJA, TRGOVINA IN MONTAŽA POHIŠTVA, D. O. O., RUŠE

Mizarstvo novih oblik in idej

Namestnik pohištvo, kot se krajše imenuje dejavnost družinskega podjetja Anite in Miroslava Namestnika z Bezene v Rušah, je sodobno mizarstvo s številnimi idejami in novostmi v proizvodnji pohištva. Njihov patent so notranja vrata nove generacije brez nepotrebnih robov, z dobro izolacijo, lepa in cenovno dostopna. Zaposlenega imajo tudi inženirja oblikovanja, ki je naročnikom v pomoč pri izbiri oblik in materialov.



Kolektiv podjetja Namestnik pohištvo iz Ruš.

Podjetje Namestnik, proizvodnja, trgovina in montaža pohištva, d. o. o. je bilo ustanovljeno leta 2008 in je nadaljevanje uspešne samostojne dejavnosti Miroslava Namestnika, ki jo je začel leta 1999. Takrat je Miroslav, doma s Fale, po poklicu mizar, odprl mizarstvo dejavnosti. Pred tem si je delovne izkušnje tri leta nabiral pri znanem mariborskem mizarju. Miroslav je začel z montažo pohištva na terenu. Prva mizarstva delavnica je bila v domači garaži pri starših na Fali. Montažo je takrat opravljal za Gorenje in to po vsej Sloveniji in na Hrvaškem.

Namestnik, d. o. o. je majhno družinsko podjetje s petimi zaposlenimi v panogi izdelave pohištva, ki si prizadeva postati najboljše na svojem področju. Miroslav Namestnik sicer nadaljuje družinsko tradicijo, saj sta bila tudi njegov oče in dedek odlična mizarja. Lani se je podjetje preselilo v nove poslovne prostore. Postavili so si nov in sodoben proizvodni obrat na Bezenu, v vzhodni industrijski coni v Rušah. Ob tem so predstavili še novo celostno

grafično podobo in spletno stran. V svoji novi delavnici, s sodobno tehnološko opremo, ki omogoča visoko kakovostno delo, ter s svojim znanjem in vedno novimi idejami, so uspešni tudi pri iskanju novih in boljših rešitev na področju pohištva in notranje opreme za pisarne in dom. Z inovativnim pristopom so izdelali novo generacijo notranjih vrat s podboji, izdelano iz laminatov, z notranjo izolacijo in s sodobno obliko brez nepotrebnih robov. Posebnost njihovega izdelka je tudi sodobno okovje s skritimi sponami in magnetno ključavnico za mehko zapiranje. Z novo generacijo notranjih vrat zagotavljajo trpežen, lahek, kakovosten, lep in cenovno dostopen izdelek.

Osnovne storitve podjetja so izdelava pohištvenih elementov po meri naročnika, sicer pa se vse bolj osredotočajo na izdelavo pisarniškega, poslovnega in laboratorijskega pohištva, ki ga tudi montirajo. So tudi pogodbeni prodajalec bele tehnike Gorenja. Podjetje nudi kompletno storitev, od načrtovanja do postavitve poslovnega ali gospodinskega pohištva ter notranjih vrat. Pri načrtovanju pohištva sodelujejo z arhitekturnim birojem notranje opreme, zaposlenega pa imajo tudi inženirja oblikovanja, kar je prednost v podjetju. Stranki lahko tako v podjetju sami in takoj svetujejo glede novih oblik in materialov. Izdelujejo tudi vgradne omare, stopnice, menjavajo podboje.

Želijo si, da bi svoje pohištvo prodajali v salonih pohištva pri nas, saj je lepo, kakovostno in cenovno dostopno tudi za domači trg. Čeprav večji del njihove proizvodnje obsega izdelava laboratorijskega pohištva za znane poslovne partnerje, so še vedno splošno mizarstvo. Imajo veliko novih idej, načrtov, so podjetje z vizijo. Ra-

stejo in razvijajo se počasi. Za uspeh je potreben čas, pravi Miroslav Namestnik, ki mu ni nikoli problem podaljšati delovnik, ko se mudi. Rokov in kakovosti se vedno držijo. Med novostmi v njihovem proizvodnem programu je kopalniška oprema, ki jo bodo kmalu predstavili. Vse bolj uspešno prodirajo tudi na avstrijski trg.

Zelo zadovoljni so s storitvami OOO Ruše. Na izstop iz zbornice niso nikoli niti pomislili. Še nikoli niso ostali brez pomoči in odgovorov, kadar so jih iskali, in to šteje, pravijo. Težave so imeli drugje. Za primer – zemljišče so kupili leta 2007, selili so se pa lani.

Podjetje Namestnik pohištvo ima tudi certifikat finančne zanesljivosti. Ob svoji hitri rasti in uspešnosti pa ne pozablja jo na dobrodušno. Vsako leto podarijo pohištvo za kuhinjo, kot temu rečejo oni »eno kuhinjo«.

BESEDILO IN FOTOGRAFIJA:
BREDI MALENŠEK



Njihov patent so notranja vrata nove generacije brez nepotrebnih robov.

Start-up leta 2017

Podjetje iz Celja, ki je bilo ustanovljeno leta 2015 in ima podružnico tudi v Seattlu, je začelo svojo uspešno pot že s prvo predstavitvijo istega leta, ko je na sejmu MOS predstavilo lastna zložljiva očala za virtualno resničnost in storitev za digitalizacijo fizičnih prostorov. Maja letos so na konferenci PODIM podjetje Viar razglasili za start-up 2017.

Podjetje s 13 sodelavci je razvilo spletno platformo Viar360 za ustvarjanje vsebin v virtualni resničnosti. Z njo uporabnikom, ki so tehnično slabše podkovani, omogoča, da brez programiranja v virtualni resničnosti ustvarijo privlačne interaktivne zgodbe in jih objavijo v svojih aplikacijah, na spletnih straneh ali družbenih omrežjih.

Podjetje je prepoznalo, da veliko ljudi v tehnologiji virtualne resničnosti vidi izjemen potencial in bi jo želeli pri svo-



jem delu tudi uporabljati, vendar pa je za večino teh ustvarjanje interaktivnih vsebin preveč zapleteno. Spletna platforma Viar360 ta proces poenostavi in uporabnikom omogoča, da s pomočjo 360-stopinjskih fotografij in videoposnetkov v krajšem času ter z manj truda in znanja programiranja ustvarijo privlačne zgodbe v virtualni resničnosti. Sedaj sodeluje že s podjetji, kot so Samsung, Disney in Microsoft, ter petnajstimi uveljavljenimi ameriškimi univerzami (Stanford, California State University, University of

Southern California, Syracuse University, Missouri University, Pennsylvania State University itd.).

Zgodba se je začela s prvo izkušnjo nastavka za uporabo mobilne virtualne resničnosti (VR). Takrat so ugotovili, da je možno obliko in funkcionalnost izdelka še izboljšati, hkrati pa so predvidevali, da na evropskem trgu še obstaja dovolj tržnega prostora za prodajo nizkocenovnih VR-izdelkov. Odločili so se, da vse, kar so se naučili od testnih uporabnikov, v največji meri vključijo v osnovni dizajn in tako čim prej začnejo s prodajo MVP-ja (Minimum Viable Product). Prav tako so med razvojem VR-očal več čas razmišljali, kaj bi bila primerna vsebina za navidežno resničnost, vendar so jim njihovi intervjuji potencialnih strank dajali mešane rezultate. Nato je do njih pristopil arhitekt, ki je želel uporabiti očala za predstavitev svojih že zgrajenih objektov. Po krajši raziskavi trga so začeli razvijati virtualno resničnost za prikaz fizičnih zgradb v virtualnem svetu na realističen način. Njihova očala za mobilno virtualno resničnost se danes večinoma prodajajo za namene zabavne industrije in namene promocije blagovnih znamk podjetij, saj zagotavljajo bolj doživetost in intimno izkušnjo z blagovno znamko, ki si jo vsi uporabniki zapomnijo še dlje časa. Prav zaradi tega je VR popolno orodje za promoviranje v današnji poplavi oglasov na vseh področjih. Poleg očal podjetjem ponujajo tudi razvoj po meri narejenih ali pa deloma prilagojenih VR-aplikacij za namene promocije.

Blaž Zafošnik, direktor podjetja: »Ena glavnih vrednot našega podjetja je trdo delo. Naziv start-up leta ne potrjuje samo tega, ampak tudi to, da delamo dobro in da delamo prave stvari. V dveh letih od



Del ekipe podjetja Viar.

ustanovitve je ekipa, ki so jo sestavljali trije soustanovitelji, zrasla v podjetje s 13-člansko ekipo, ki ga ameriški GeekWire uvršča med najboljše start-upe severozahodne Amerike. Danes spreminjamo način, kako medijske hiše povedo svoje zgodbe in kako korporacije učijo svoje zaposlene. Upamo, da bomo naziv upravičili in ne bomo še eno izmed mnogih podjetij, ki je po prejemu tako velikega priznanja klavrno končalo svoje poslovanje. V celjski regiji sodelujemo z veliko podjetji, posebej pa moramo izpostaviti dva partnerja, brez katerih nam preboj ne bi uspel. Skupaj z Grafiko Gracer, d. o. o. in Sponka Sandi Rezar, s. p. proizvajamo izdelek, ki je prepičal največje svetovne farmacevte, medijske hiše, marketinške agencije in IT-podjetja.

Smo član OOO Celje, na kar smo zelo ponosni. Članstvo nam omogoča veliko izobraževanj, svetovanj in bonitet. Med drugim je od nepremičninske zbornice svoje stanovanje najel tudi naš sodelavec.«

TATJANA ŠTINEK

STUDIO U3NEK D.O.O., VIZUALNE KOMUNIKACIJE IN MARKETING D.O.O., ŠENČUR

Že deset let dobrih in uspešnih zgodb

Strast do oblikovanja je tisto, kar poganja ekipo Studia U3nek. V desetih letih so si nabrali bogate izkušnje s področja grafičnega oblikovanja, tiskanja in ustvarjanja poslovnih in promocijskih daril in številnim podjetjem pomagali do usklajene in funkcionalne podobe, ki si jo ljudje zapomnijo.

Celostna grafična podoba podjetja je oblačilo podjetja. Usklajena podoba podjetja predstavlja kreativno oblikovan logotip, primerno izbrane barve, pisavo in slogan, ki mora biti enostaven, učinkovit in zapomnljiv. Vizualno prepoznavnost podjetja na trgu gradimo s kretaivnimi oblikovalskimi rešitvami. Prvi vtis je izjemnega pomena, poslovna vizitka pa je še vedno v veliki večini prvo komunikacijsko sredstvo na poslovnih dogodkih, zato naj bo drugačna od drugih. Za profesionalen in strokoven izgled pa poskrbijo s skrbno zasnovanimi in oblikovanimi predstavitvenimi brošurami, letaki, oglasi, plakati, transparenti in razstavnimi prostori. Da ima promocija rdečo nit poskrbijo s promocijskimi darili, ki so povezani s sporočilom. Obdarovanje ima poseben pomen.

zanje pomemben izziv. Sproščeno kreativno ekipo podjetja vodi Monika Lampič, ki verjame, da gre pri oblikovanju za poslušanje, razumevanje in ustvarjanje. Direktorica, ki je izkušnje nabirala v različnih založniških in oblikovalskih podjetjih, kjer se je naučila natančnosti in zakonitosti oblikovanja ter priprave materialov za tisk, stavi na osebni pristop in partnersko poslovno sodelovanje. »Izjemno pomemben je prvi stik in gradnja odnosa z naročniki. Ustvarjeno zaupanje prinaša uspehe in dolgoročno sodelovanje. Le tako je lahko zgodba, ki jo govori podjetje, verodostojna ter spodbuja in omogoča razvoj in rast. Če je sodelovanje grajeno dolgoročno, potem podjetje dobro poznamo in lahko ustvarjamo funkcionalno celotno podobo, ki si jo ljudje tudi zapomnijo,« poudari Monika in doda, da svojim strankam ne le prodaja svojih storitev, ampak jih v prvi vrsti izobražuje in jim svetuje.

Prav to po njenem prepričanju utrjuje zaupanje strank in krepi poslovni odnos, katerega cilj je vselej zadovoljstvo obeh strani s končnim izdelkom – logotipom, embalažo, predstavitveno publikacijo, poslovnim ali promocijskim darilom oziroma celotno podobo podjetja.

»Obikovanani materiali morajo biti pripravljeni in izdelani tako, da so funkcionalni, uporabni in drugačni. Izdelki, že na prvi pogled tako ustvarijo verodostojno sliko o določeni blagovni znamki,« pojasni Monika in doda: »Pridobljeno znanje o oblikovanju, uporabi materialov in vrstah tiska bogati naše delo in zadovoljstvo naročnikov.«



foto: Urška Košir

Monika Lampič vodi ekipo Studia U3nek.

Tako promocijska darila, s katerimi se pospešuje posel, kot poslovna darila, s katerimi se gradi odnos, morajo odražati sporočilo podjetja, ki darilo daje. »Kadar smo ustvarjalci darila z zgodbo, tistega, ki predaja darilo, tudi usmerimo, kako darilo predati, kar se mi zdi izredno pomembno. Kako damo darilo iz rok je prav tako pomembno kot darilo samo,« za konec pove Monika Lampič, ki zatrjuje, da v njenem studiu nikoli ne zmanjka u3nkov.

EVA MIHELIČ



Poleg grafičnih rešitev naročnikom s posebnim veseljem pripravljajo poslovna darila z zgodbo, ki pa morajo biti v prvi vrsti kakovostna, izvirna in povezana z njihovim podjetjem.

Z razvojem poslovnega darila gradimo odnos s poslovnimi partnerji, z dodano zgodbo ali sporočilom pa vpeljemo osebno noto podjetja in pokažemo, da so nam naročniki in partnerji pomembni. Verjetno ni treba posebej poudarjati, da je podoba podjetja v vseh pogledih izjemnega pomena.

V Studiu U3nek projektov ne ločujejo na velike ali majhne in prav vsak je



Celostna grafična podoba podjetja je oblačilo podjetja.

Otvoritev 65. Ljubljana Festivala

- Pravilna rešitev majske križanke je **NICI, PAPIRNICA, PISALO PILOT**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tisto, ki so jih poslale **Milena Kraljič** iz Ljubljane, **Mojca Hrnčič** iz Celja in **Nada Plazar** iz Dola pri Hrastniku. Iskrene čestitke!
- **Rešitev (geslo) tokratne nagradne križanke pošljite na dopisnici skupaj s svojimi podatki** (ime in priimek, naslov, davčna številka in telefon) na naslov: **Uredništvo revije Obrtnik, Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom NAGRADNA KRIŽANKA**. Pri žrebanju bomo upoštevali vse dopisnice, ki bodo prispele na naš naslov do 23. junija 2017.
- Sponzor tokratne križanke je Festival Ljubljana, ki podarja dve vstopnici.
- Dobitek v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodek, vendar le, če njegova vrednost presega 42 evrov (108. člen ZDoh-2). Akontacijo dohodnine za prejete nagrade v skladu z ZDoh-2 poravnava podeljevalec nagrade.*

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

- Cena malega oglasa (do 30 besed) je **17 EUR** (+ 22 % DDV).
 - **1 cm stolpca** okvirjenega malega oglasa na barvni podlagi stane **19 EUR** (+ 22 % DDV).
- Prosimo vas, da nam ob vseh naročilih oglasov napišete podatke za 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.**

STROJI IN OPREMA

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

Ročni paletnik

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

Slika je simbolična.

Cena samo 240 € brez DDV www.ika.si

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

PEKARNE, SLAŠČIČARNE, PICERIJ, 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

KEISER 40 t, Domax 15 t, Domax 25 t, Domax 60 - 80 t, pnevmatski vrezovalni univerzalni stroj za vrezovanje navojev, stroj za valjanje navojev, stružni avtomat Index, fi 36 in fi 32, zelo ugodno prodam. Informacije po tel. 041 801 172. Šifra oglasa: 17-02-016

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravnih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40. Delovni dnevi ob mlaju: junij - 24., 25., 26., 27., 28., julij - 23., 24., 25., 26., 27. 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

POSLOVNE STORITVE

KNJIGOVODSKI SERVIS nudi svoje storitve obrtnikom - samostojnim podjetnikom

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 **julijsko-avgustovski** Obrtnikovi borzi je **22. junij 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



(računalniška obdelava, vključno z obračunom OD, izračun obresti, amortizacije, davčna napoved) strokovno in po ugodni ceni. Dodatne informacije: Podgorelec Jolanda s. p., Zgornje Stranje 14, 1242 Stahovica, tel. 01 83 25 344. Šifra oglasa: 17-04-002

Z VAMI SMO ŽE 25 LET z znanjem in izkušnjami s področja računovodstva, davkov in finančno-poslovnega svetovanja. Našim strankam želimo ponuditi več kot zgolj računovodstvo. Kontaktirajte nas po tel.: 041 764 123 in e-pošti: info@polaris-racunovodstvo.si. Duh d. o. o., Zrkovska cesta 90 v Mariboru, www.polaris-racunovodstvo.si. Šifra oglasa: 17-04-009

RAČUNALNIŠTVO

REŠEVANJE PODATKOV - TANNARIS vam nudi profesionalno reševanje podatkov iz diskov, kartic, trakov, disket in USB ključev, poskrbim lahko tudi za arhiviranje in backup. Informacije: Peter Kušar s. p., Cesta 3. julija 1 b, Hrastnik, tel. 031 506 400 ali www.tannaris.si. Šifra oglasa: 17-06-001

MATERIAL

3D FILAMENTI IN TISKALNIKI TER GRAFIČNI MATERIALI

Nudimo vam :

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

www.DRM.si
www.azurefilm.com

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

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

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

pečenko

OBRTNE STORITVE

NUDIMO KAKOVOSTNA GENERALNA ČIŠČENJA stanovanj, pisarn in drugih objektov. Naročite lahko tudi redna čiščenja, čiščenje stekel ... Možna tudi ugodna izposoja globinskih sesalnikov. Informacije: Čistilni servis Urbanija, Archinetova 1, Ljubljana, tel. 041 403 110, e-pošta: info@cistilni-servis.eu. Šifra oglasa: 17-03-011

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

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

BARTOL

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

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s.p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanah, stanovanja v Ločah in nova stanovanja v Poljčanah ter skladišča v Ločah. 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 DELAVNICO (180 m²) s hišo (130 m²), skupaj z zemljiščem 780 m², adaptirana leta 2010, uporabno dovoljenje, energetska izkaznica D-60-105 kWh/m²a. Cena 320.000 €. Možnost menjave za večji poslovni objekt - delavnica 500 m². Kontakt: 041 649 994, Vinko, e-pošta: info@petko-vsek-sp.si. Šifra oglasa: 17-07-007

V MARIBORU ODDAJAMO ulični lokal v izmeri 46 m², prostor za zdravstvene storitve v izmeri 161 m² z operacijsko sobo ter eno pisarno v izmeri 42 m² in dve pisarni v izmeri 15 m². Vse informacije dobite po tel. 02 251 9006 ali 031 307 609. Šifra oglasa: 17-07-009

PRODAMO DVOSOBNI APARTMA v izmeri 58 m² na otoku Krku, Punat - Kornič. Kuhinja, dnevna soba, spalnica, kopalnica in velika terasa s pogledom na morje in marino v Punatu ter pokrita garaža in lopa za srce in kolesa. Nahaja se v zelo mirnem kraju in od morja oddaljen 500 m. Cena po dogovoru. Za informacije pokličite po tel. 041 663 628. Šifra oglasa: 17-07-010

RAZNO

ZAPOSILIMO ZAGNANEGA SODELAVCA, ki je poln energije in rad dela z ljudmi. Če si iz Primorske ali Gorenjske in želiš priložnost za dober zaslužek v prodaji lasne kozmetike, se javi po tel. 05 9956 865 ali e-pošti: info@lisap.si. Šifra oglasa: 17-09-009

DANTA, Simon Borštnar s. p. zaposli vodovodnega inštalaterja - monterja toplotnih črpalk, prezračevalnih in ogrevalnih sistemov, vodnih inštalacij za poln delovni čas, poskusna doba 3 mesece, dve leti podobnih izkušenj, slovenski jezik, pogodba za 1 leto oziroma nedoločen čas. Informacije po tel. 040 292 730. Šifra oglasa: 17-09-010

OBLIKOVANJE IN KREATIVNE REŠITVE - če vam je revija Obrtnik podjetnik všeč, uvidite, da jo oblikujemo mi. Več na www.uvid.si ali 041 959 811.

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

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

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
Kontakt: osebna: 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.

Nemško distribucijsko podjetje z medicinskimi pripomočki išče nove izdelke na področju medicinske tehnologije še posebej s področja in-vitro ter »point-of-care« diagnostike in sorodnih področij za distribucijo le-teh v Nemčiji. Poleg tega podjetje ponuja finančno udeležbo v naprednih raziskovalno-razvojnih projektih in »joint-venture« sporazume z inovativnimi proizvajalci medicinskih tehnologij. **BRDE20170307001**

Dansko podjetje, ki želi, da bi proizvodnjo svojih vrtnih orodij vrnilo s Kitajske nazaj v Evropo, išče proizvajalca z izkušnjami v proizvodnji visoko kakovostnega vrtnega orodja na podlagi proizvodnega dogovora. Iščejo najprimernejšega partnerja v državah vzhodne in srednje Evrope. **BRDK20170309001**

Poljsko podjetje, dejavno na področju trgovine z avtomobilskimi deli ter opremo na debelo in drobno, išče tuje proizvajalce vseh vrst rezervnih delov in opreme za motorna vozila, ki želijo povečati prodajo svojih izdelkov na poljskem trgu na podlagi sporazuma o distribuciji. **BRPL20170227001**

Singapurski distributer pijač s številnimi obstoječimi lokalnimi strankami išče proizvajalce alkoholnih in brezalkoholnih pijač. Podjetje je pripravljeno pomagati evropskim podjetjem-dobaviteljem, ki nimajo potrebnega znanja za širitev svojih izdelkov v Azijo in vzpostaviti bazo strank v Singapurju in v jugovzhodni Aziji. Družba želi skleniti distribucijske pogodbe. **BRSG20170307001**

Dansko podjetje, aktivno v sektorju otroških igrar, išče partnerja za proizvodnjo nekaterih svojih lesenih in tekstilnih igrar v okviru proizvodnega sporazuma, da bi izpolnili svojo strategijo glede rasti in količine proizvodnje. Iščejo proizvajalca v vzhodni in srednji Evropi, ki lahko ponudi najboljše razmerje med ceno in kakovostjo. **BRDK20170307001**

Poljsko mednarodno trgovsko podjetje išče dobavitelje konzerviranega, zamrznjenega ali suhega sadja in zelenjave. Podjetje išče proizvajalce, za dolgoročni partnerstvo na podlagi sporazuma o distribucijskih storitvah. **BRPL20170220002**

Britansko podjetje, dejavno na področju zdravstvene nege, išče proizvajalce ali distributerje za dobavo pitnih vrečk in pitnih cevi za enkratno uporabo. **BRUK20170314001**

Britansko podjetje, specializirano za prodajo avtomobilskih delov in dodatkov, se ponuja kot distributer v Veliki Britaniji za dobavitelje visoko kakovostnih avtomobilskih dodatkov. **BRUK20170201002**

Britanski distributer rezervnih delov in dodatkov za skuterje išče proizvajalca ali dobavitelja rezervnih delov za skuterje blagovnih znamk Vespa in Lambretta in ponuja dolgoročno pogodbo o distribuciji storitev. **BRUK20170215001**

Irski strokovnjak za popravila pametnih telefonov in tabličnih računalnikov išče dobavitelje pametnih telefonov, tabličnih računalnikov in dodatkov ter čitnike zaslona iz kaljenega stekla. Podjetje je zainteresirano za sklenjanje pogodb o dobavi in/ali distribuciji tovrstnih izdelkov. **BRIE20170127001**

Rusko podjetje iz Sverdlovsk, specializirano za prodajo nepremičljivih polietilenskih ponjav in pokrivalnih ponjav, išče proizvajalce teh izdelkov v tujini in jim ponuja sodelovanje v okviru pogodbe o distribucijskih storitvah oz. trgovskega sporazuma. **BRRU20170207001**

Romunsko podjetje, specializirano za veleprodajo naravnih živil in »superhrane« išče proizvajalce in/ali dobavitelje naravnih živil in superhrane, ki jo lahko dobavijo v razsutem stanju. Romunsko podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribucijskih storitvah. **BRRO20170224001**

Francosko inženirsko podjetje, specializirano za razvoj mehatronskih in vgrajenih sistemov za zdravstveno industrijo in sektor znanstvene instrumentacije, išče nove tehnične izdelke (mehatronske sisteme, senzorje in vgrajene sisteme). Podjetje širi svojo dejavnost v evropskih državah in ponuja dostop do francoskega trga za nove industrijske partnerje prek distribucijskega sporazuma. **BRFR20170126001**

Francosko podjetje, specializirano za zastopanje prehrabnih izdelkov, ponuja storitve trgovskega zastopanja tujim podjetjem, ki želijo s svojimi izdelki vstopiti na francoski trg. **BRFR20170301001**

Irsko podjetje je razvilo in proizvaja ter prodaja izdelke, ki izboljšujejo učinkovitost in znižujejo tekoče stroške vseh vrst novih in obstoječih stanovanjskih ogrevalnih sistemov. Rešitev deluje le na ogrevalnih sistemih, ki delujejo na vodni osnovi. Podjetje išče partnerje za distribucijo in montažo opreme. Potencialni partnerji so lahko vodovodarji, izvajalci in monterji ogrevalne tehnike, arhitekti itn. Irsko podjetje zagotavlja celovito usposabljanje in podporo. **BOIE2016110001**

Britanski grosist živilskih proizvodov, specializiran v lokalnih in domačih prehrabnih izdelkih, išče distributerje, ki jih zanima skladiščenje in prodaja izdelkov hrane in pijače iz Velike Britanije. **BOUK20170127001**

Poljski proizvajalec otroškega pohištva išče agente in distributerje. **BOPL20170221002**

Francosko podjetje je razvilo sodelovalno spletno platformo kot »Saas«, ki povezuje skupaj ljudi v skupnosti z namenom razvijanja novih produktov in/ali storitev ali spremembo procesov oz. organizacij. Podjetje ponuja franšizne ali licenčne pogodbe za uporabo tovrstne platforme drugim podjetjem, R&R ustanovam. **BOFR20160224003**

Nemško spin-off podjetje, dejavno kot upravljavec ladij in specializirano za tehnično upravljanje ladij več kot 125 let, je razvilo spletno platformo za oceno morskih poslovnih stikov. Platforma je nova in edinstvena spletna stran, ki omogoča pomorskim družbam, da jih ocenjujejo njihove stranke in da hkrati tudi sami ocenjujejo stranke, da dobijo operativno oceno ter učinkovit sistem reševanja sporov. Nemško podjetje ponuja storitvene sporazume za partnerje iz pomorskega sektorja. **BODE20161020001**

Francosko podjetje, specializirano za proizvodnjo klobučevinastih končnih izdelkov izdelanih iz odpadnih vlaken in tkanin, išče komercialne partnerje. Z upoštevanjem načel krožnega gospodarstva je večino izdelkov mogoče reciklirati in so narejeni iz postproizvodnih recikliranih materialov. Podjetje išče partnerje med avtomobilskimi, gradbenimi podjetji in podjetji, ki proizvajajo postelje. Podjetje lahko poslovnim partnerjem ponudi končne izdelke in se zanima za proizvodne dogovore. **BOFR20170126002**

Britansko podjetje je razvilo in proizvaja klinično dokazan medicinski pripomoček za neinvazivno lajšanje bolečin v križu. Naprava je trenutno na trgu v Veliki Britaniji in Nemčiji. Podjetje išče preprodajalce s strokovnim znanjem na področju medicinskih pripomočkov za prodajo svoje naprave na novih trgih. Podjetje ponuja sporazum o trgovskem zastopanju in/ali storitveni sporazum. **BOUK20170201001**

Izkušeno romunsko podjetje, specializirano za popolno obnovo oz. obnavljanje klasičnih in starodobnih avtomobilov se ponuja kot podizvajalec za opravljanje tovrstnih storitev v okviru »outsourcing« pogodbe. **BORO20161129002**

Britansko podjetje, specializirano za izdelavo biometričnih čitalcev prstnih odtisov išče distributerje za nove trge. Z uporabo naprednih tehnik in tehnologije zajema nje slike imajo čitalci prstih odtisov zmogljivost zagotavljanja visoke učinkovitosti prepoznavanja z uporabo multispektralne tehnologije skeniranja. **BOUK2016118001**

Tajvansko podjetje, ki proizvaja energetsko učinkovite elektronske komutirane ventilatorje, ima podeljen patent za DC motor brez ščetk, ki se pogosto uporablja v industrijske namene. Podjetje trenutno išče distributerje in zastopnike iz Evrope, ki imajo izkušnje s strojno in tovarniško opremo, domačimi elektronskimi napravami ali telekomunikacijsko opremo. **BOTW20160718001**

Nemško podjetje, specializirano za načrtovanje in integracijo najsodobnejših avtomatiziranih sistemov za avtomobilsko industrijo išče partnerje v vzhodni Evropi za sklenitev proizvodnih dogovorov. Potencialni partnerji morajo biti iz strojno-mehaničnega sektorja (struženje, rezkanje, varjenje ...) za proizvodnjo delov, ki jih družba zahteva. **BRDE20170214001**

Britanski spletni trgovec na drobno, specializiran za otroška oblačila in otroško potovalno galanterijo se želi razširiti v sektor kozmetike, predvsem krem in šamponov. Podjetje išče evropske proizvajalce kozmetičnih krem za proizvodnjo v okviru sporazuma o izdelavi. Podjetje pričakuje ustrezne certifikate/testiranja, ki zagotavljajo, da gre za izdelek, ki je varen za dojenčke in prodajo v Evropi. **BRUK20170303001**

Italijansko podjetje je razvilo inovativno paleto naprav, ki zmanjšujejo vibracije motorja in kalibrirajo pretok emisij plinov, ki jih proizvaja motor z notranjim izgorevanjem. S tem se lahko zmanjša poraba goriva za vse vrste motorjev in kot posledico zmanjšanja škodljivih emisij. Podjetje išče dolgoročnega partnerja v tujini za proizvodno sodelovanje. **BRIT20170317001**

Grško trgovsko podjetje za notranje materiale in dekorativne dodatke išče nove dobavitelje visoko kakovosti izdelkov kot so zavese, oblaženo pohištvo, rjuhe, odeje, pregrinjala, karnise za zavese in ostali dodatki. Podjetje ponuja distribucijski sporazum v obliki ekskluzivnega zastopništva na grškem trgu. **BRGR20170313001**

Britansko podjetje proizvaja prenosne in cenovno ugodne peči na pelete in dodatke. Podjetje se ukvarja s prodajo svojih izdelkov na 50 trgih in ima skladišča v Veliki Britaniji, ZDA in Avstraliji. Podjetje išče proizvajalca peletov za dobavo lesenih peletov v skladu s pogodbo za proizvodnjo. **BRUK20161207002**

Poljski distributer naravne kozmetike in izdelkov za osebno nego, je zainteresiran za vzpostavitev poslovnega sodelovanja z certificiranimi proizvajalci in podjetji, ki imajo nove in inovativne kozmetične izdelke. Podjetje ponuja sklenitev trgovskih sporazumov. **BRPL20161222002**

Češko podjetje išče distributerje ali partnerje za trgovsko zastopanje za svoje izdelke, ki so alternativna rešitev antibakterijskim/protiglivičnim veterinarskim antibiotikom in temeljijo na osnovi srebrnih molekul.

Izdelki, ki temeljijo na nanotehnologiji se lahko uporabljajo tako za majhne kot velike živali. Portfelj izdelkov vključuje gele in kreme za celjenje ran, izdelki za čiščenje zunanjega sluhovoda, izdelke za preventivno zobozdravstvo, dezodorante za odpravo smrada itd. **BOCZ20170209001**

Nemško podjetje, specializirano za e-tekočine za elektronske cigarete, je razvilo mešalnega robota za e-tekočine. Mešalni stroj za tekočine proizvaja posamezne zmesi za e-cigarete. Potrošniki lahko neposredno nastavijo želene mešanice prek spleta. Podjetje išče partnerje za sporazume o trgovskem zastopanju ali o distribuciji storitev. **BODE20170130002**

Srednje veliko podjetje iz Poljske, proizvajalec XL in XXL spodnjega perila za ženske, išče mednarodne trgovske partnerje za sodelovanje na podlagi zastopniškega dogovora ali sporazuma za distribucijo. Podjetje uporablja dobro izbrane in kvalitetne materiale, ki zagotavljajo vrhunsko kakovost spodnjega perila. **BOPL20161201004**

Turško podjetje z izkušnjami v proizvodnji kovinskih fasadnih sistemov, išče partnerje za distribucijo svojih izdelkov v državah EU. Podjetje ponuja 3 različne kovinske fasadne sisteme/izdelke: ekspanzirana kovinska fasada, perforirana kovinska fasada in drsno-zložljivi fasadni sistem. **BOTR20170130001**

Nemško podjetje specializirano v mikro-kovinski brizgalni tehnologiji (Micro metal injection moulding technology) za ustvarjanje majhnih in zapletenih kovinskih delov za serijsko proizvodnjo ponuja svoje proizvodne storitve podjetjem oz. ponuja licenciranje za uporabo tovrstne tehnologije drugim proizvodnim podjetjem. **BODE20170206001**

Rusko podjetje specializirano za proizvodnjo požarnih-bio-zaščitnih premazov (požarni bio-zaščitni premazi/sredstva za zaščito lesa, antiseptiki za les, beton, kamen, opeko, izdelki za ognjevarnost tkanin, preprog itn.) išče partnerje za distribucijo in trženje izdelkov na novih trgih in ponuja sklenitev dogovora o distribucijskih storitvah. **BORU20170315001**

Špansko podjetje, ki se ukvarja z raziskavo, razvojem in proizvodnjo svoje lastne mešane moke, kruha, piškotov, peciva, pic in drugih pekovskih izdelkov za ljudi z alergijami ali preobčutljivostjo na sestavine kot so gluten, laktoza, mlečne beljakovine ali sladkor ponuja izdelke podobnih organoleptičnih lastnosti (okus, vonj itd.). Podjetje išče distributerje za svoje izdelke. **BOES20170301001**

Finsko podjetje, specializirano za inovativno in sodobno oblikovanje dodatkov za hišne ljubljence, na primer ovratnice in povode, išče zastopnike in distributerje. **BOFI20170216003**

Nizozemsko podjetje, ki deluje na področju koles in izdelkov, povezanih s kolesarstvom išče partnerje za razširitev svoje ponudbe s kolesi in povezanih kolesarskih izdelkov. Podjetje ponuja sodelovanje v obliki distribucije ali zastopništva ali sporazuma o skupnem podjetju. **BONL20170306001**

Podjetje iz Nizozemske je specializirano za izdelavo posebnih likerjev. Zadnje čase njihove znamke likerjev postajajo tudi mednarodno uveljavljene. Podjetje zato išče zastopnike ali distributerje v evropskih državah. **BONL20170309001**

Poljski proizvajalec palet in elementov za palete išče distributerje svojih izdelkov v tujini. **BOPL20170323001**

Portugalsko podjetje, ki izdeluje oblačila za otroke in odrasle, kot so majice, majice s kapuco, gamaše, krila, obleke, hlače, oblačila za dojenčke in drugo, išče delo za izdelavo oblačil različnih blagovnih znamk. Podjetje že izdeluje oblačila za več portugalskih blagovnih znamk in nekatera tujna, vendar želi razširiti poslovanje na podlagi proizvodnih sporazumov. **BOPT20170327001**

Rusko podjetje specializirano za proizvodnjo delovnih oblačil, medicinskih uniform, nepropustnih oblačil išče partnerje v tujini, da sklene pogodbo o trgovskem zastopanju. **BORU20170127003**

Ruski proizvajalec prezračevalnih sistemov (radialnih ventilatorjev, cevi za zrak, mokrih pralnikov), rezervoarjev, kemijskih reaktorjev, laboratorijskega pohištva, izdelkov po naročilu iz polimernih materialov (polipropilen, polietilen, polivinilklorid, poliviniliden difluorid), ki se uporabljajo v galvanskem postopku, kemijskih laboratorijih, barvni metalurgiji (Au, Cu, Zn) in pri rafiniranju, išče partnerje v tujini, ki se zanimajo za sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev. **BORU20170208001**

Ruska klinična raziskovalna organizacija, z glavnim sedežem v Moskvi, ponuja celotno paleto storitev: klinične študije, študije biološke enakovrednosti, registracijo zdravil in medicinskih pripomočkov, proizvodov za uporabo v veterinarski medicini in tako naprej. Organizacija išče partnerje: proizvajalce medicinske opreme zdravil, ki jih zanima izvoz na ruski trg za sodelovanje v skladu s sporazumom storitev. **BORU20170327001**

Vsak klic lahko ponese vaš posel v EU.



GREY

S poslovnim paketom A1 Svobodni EU+

15 GB +  klici
SMS
MMS

v SLO in EU

+200 min
iz SLO v EU

21 99 €
na mesec

A1.si/poslovni

Ponudbo za A1 Svobodni EU+ za ceno 21,99 € lahko od 23. 5. 2017 do 30. 6. 2017 izkoristijo vsi novi in po Pogojih predčasnega nakupa telefona obstoječi naročniki A1. Paket A1 Svobodni EU+ vključuje neomejeno količino minut klicev (prejetih in odhodnih), neomejeno število SMS in MMS sporočil, 15 GB prenosa podatkov na mesec v Sloveniji in državah EU/EEA ter 200 min mednarodnih klicev iz Slovenije v EU/EEA. Po doseženih vključenih količinah prenosa podatkov se do konca obračunskega obdobja samodejno vklaplja dodatni zakup 250 MB za ceno 4,99 € (največ petkrat). Paketi A1 Svobodni EU+ so namenjeni običajni uporabi storitev. Vse cene vključujejo DDV. Za pakete A1 Svobodni EU+ veljajo Splošni pogoji za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev za pravne osebe in podjetnike, Splošni pogoji za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev za potrošnike in Posebni pogoji za izvajanje mobilnih storitev, ki so skupaj s cenami ostalih storitev na voljo na 040 40 40 40, A1.si in na prodajnih mestih A1. A1 Slovenija, d. d., Šmartinska c. 134b, SI-1000.

Novi časi, nove priložnosti.



Novi Golf Variant.

Zdaj še bolj športen, dinamičen in intuitiven. Opremljen z novimi asistenčnimi sistemi ter tehnologijami, kot so funkcija upravljanja z gestami, telefonskim vmesnikom z brezžičnim indukcijskim polnjenjem ali s tehnologijo App-Connect za upravljanje pametnega telefona preko zaslona multimedijskega sistema vozila. Z njim boste zlahka kos vsem izzivom današnjega in jutrišnjega dne.

Uresničujemo prihodnost.



Volkswagen

Emisije CO₂: 156–106 g/km. Kombinirana poraba goriva: 6,7–4,0 l/100 km. Emisijska stopnja: EURO 6. Emisije NO_x: 0,0737–0,0088 g/km. Število delcev: 0,00946–0,00109 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. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Nekatera navedena in prikazana oprema je na voljo opcijsko. Slika je simbolna. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana.