

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

ZDRAVSTVENA REFORMA:

OBRTNIKI PRIČAKUJEJO REŠITEV PROBLEMA REGRESNIH ZAHTEVKOV

Zakon o inšpekciji dela

*Prepoved opravljanja dejavnosti
bo skrajni ukrep*



50
1968 2017 MOS



Celjski sejem, 12.-17. september 2017

HRVAŠKA
DRŽAVA PARTNERICA

www.ce-sejem.si

NEOMEJENI V GLOBALNEM POSLOVANJU Z **D&B CREDIT.**

ODKRIJTE NA

www.bisnode.si/dnb

dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK

Bisnode D&B Southern Market d.o.o.
T: 080 39 03

 **Bisnode**



Mala zmaga OZS pri delovni reformi

Ponosen sem na naš zadnji dosežek pri tako imenovani delovni reformi. Kot veste, je OZS sprva odstopila od poganjanj pri tej reformi zaradi spornega določila v zakonu o inšpekciji dela, po katerem bi lahko inšpektor prepovedal opravljanje dejavnosti, če delodajalec ne bi izplačal plač pravočasno. Ministrstvo je naposled le popustilo oziroma se pustilo prepričati, da to ni prava rešitev in sporni člen spremenilo. Dosegli smo, da inšpektor po novem ne bo mogel prepovedati opravljanja dejavnosti oziroma bo to skrajni ukrep in ga bo lahko uporabil šele, ko bodo izčrpane vse druge možnosti. Na pogajanjih pri delovni reformi sem večkrat poudaril, da se zaradi plačilne nediscipline oziroma zamud pri plačilu obveznosti naročnikov lahko zgodi, da delodajalec ne more izplačati plač pravočasno, vendar pa bi prepoved opravljanja dela podjetjem in delavcem povzročila še večjo škodo. Ta dosežek je mala zmaga za zbornico in velika zmaga za marsikaterega delodajalca, ki se je ali se bo srečal s tem problemom.

Obetajo se tudi spremembe na davčnem področju, s spremembo pavšalne obdavčitve pa bi bili na slabšem številni s. p.-ji. Na ministrstvu pojasnjujejo, da bi s spremembo sistema dosegli večjo učinkovitost in pravičnost. Sprašujem pa se, zakaj ponovno spreminjamo sistem, ki je za male podjetnike ugoden in stimulativen. Država z obstoječim sistemom namreč omogoča, da lahko mala podjetja sčasoma prerasejo v velika, kar je pozitivno tudi za državo. V OZS tako zavračamo vsako spremembo zakonodaje, ki bi negativno vplivala na poslovanje in konkurenčnost malega gospodarstva, kar smo tudi javno povedali. Po zagotovilih ministrice Erman Vraničar zadeva še ni zaključena in bodo upoštevali tudi pripombe naše zbornice.

Še pred poletnimi dopusti pa smo uspeli skupaj z našimi partnerji in uredništvom TV Maribor zasnovati nov projekt. 1. septembra tako na TV Maribor prihaja nova televizijska oddaja z naslovom IZZIVI – obrt in podjetništvo. Na sporedu bo vsak petek ob 21. uri na TV Maribor, z zamikom pa jo bodo predvajali tudi na nacionalni TV Slovenija. Gre za popolnoma nov koncept oddaje, v kateri bomo poleg aktualnih tematik predstavili tudi vse tiste teme, ki se dotikajo poslovanja obrtnikov in podjetnikov.

Ena takšnih pozitivnih zgodb, ki se je začela prav na pobudo TV Maribor, pa je tudi humanitarna akcija v Zgornji Kungoti, v kateri ste sodelovali tudi naši člani. Družini Dreisiebner, ki je v požaru izgubila svoj dom, je 51 podjetij in obrtnikov zgradilo popolnoma novo hišo. S to gesto smo obrtniki in podjetniki ponovno dokazali, da nismo brezsrčni kapitalisti, kot nas pogosto označijo sindikati, ampak ljudje z veliko začetnico. Ponosen sem, da je v naših vrstah toliko dobrih ljudi!

Veseli pa me tudi dejstvo, da se obrtniki in podjetniki čedalje bolj zavedamo pomena močne organizacije, kar kažejo tudi številke. Vsakodnevno dobivamo nove člane, ohranjamo pa tudi obstoječe. Tudi sam sem dolgoletni član OZS in lahko rečem, da za članarino dobim ogromno. Od pravnih in davčnih nasvetov, izobraževanja, informiranja do številnih popustov s kartico Mozaik podjetnih. Spoštovani članice in člani, če menite, da za vaš denar ne dobite dovolj, potem vam svetujem, da si naši spletni strani pogledate vse ugodnosti članstva in to tudi izkoristite. Naš cilj namreč ni imeti le veliko članov, ampak tudi zadovoljne člane.

Želim vam lepo poletje.

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrt
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLVI, številka 7/8, julij/avgust 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 Filipič,

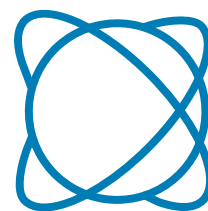
www.uvid.si

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**



AKTUALNO

4-10

ZMAGOVALCI

12-13

IZ OZS

14-16

PODJETNO

18-25

SEKCIJE

26

OBRTNIKOV SVETOVALEC

33

00Z

52-63

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

64-65

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

66-70

NAŠI ČLANI

72-75

OBRTNIKOVA BORZA

78-80



NASLOVNICA

foto: Žiga Okorn



Pričakujejo rešitev problema regresnih zahtevkov

Obrtniki in podjetniki pričakujejo konkretne izračune, ki bodo pokazali, kaj bi pomenila sprememba zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju, nujno pa bi po njihovem mnenju morali rešiti problem regresnih zahtevkov. [stran 6](#)

Ali so kriptovalute in Bitcoin v balonu?

Leta 2009 je svetovni finančni in denarni svet presenetila novica o izumu prve kriptovalute, imenovane Bitcoin.

Prva decentralizirana kriptovaluta je postala prva digitalna valuta, ki za svoj nastanek potrebuje načela kriptografije.

Je Bitcoin res že prevelik? [stran 21](#)



S spremembo pavšalne obdavčitve številni na slabšem

OZS Zavrača vsako spremembo zakonodaje, ki bi negativno vplivala na poslovanje in konkurenčnost malega gospodarstva, zato ostro nasprotuje znižanju višine normiranih odhodkov in povratku normirancev v sintetično obdavčitev. [stran 5](#)



OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 33](#)

Družina Dreisiebner dobila novo hišo

Potem ko jim je oktobra lani pogorela hiša, so se Dreisiebnerjevi s pomočjo obrtnikov in podjetnikov pred kratkim vselili v novo hišo. Med obrtniki, ki so nesebično priskočili na pomoč, so bili tudi člani OZS s predsednikom Brankom Mehom na čelu. [stran 54](#)

ZAKON O INŠPEKCIJI DELA

Prepoved opravljanja dejavnosti bo skrajni ukrep

Na začetku junija je na pogajanjih socialnih partnerjev o spremembah delovne zakonodaje OZS pristala na novo dikcijo v zakonu o inšpekciji dela. Po novem tako inšpektor ne bo mogel prepovedati opravljanja dejavnosti, če delodajalec zaradi plačilne nediscipline ali višje sile ne bo izplačal plač pravočasno. Prepoved opravljanja dejavnosti bo skrajni ukrep in ga bo inšpektor lahko uporabil, šele ko bodo izčrpane vse druge možnosti.

Predsednik OZS Branko Meh po pogajanjih: »Zadovoljni smo, da so sporni člen v zakonu o inšpekciji dela spremenili, saj bi bili v nasprotnem primeru primorani organizirati proteste, ker so to od nas zahtevali člani. Zaradi plačilne nediscipline oziroma zamud pri plačilu obveznosti naročnikov se lahko zgodi, da delodajalec ne more izplačati plač pravočasno, vendar pa bi prepoved opravljanja dela podjetjem in delavcem povzročila še večjo škodo.«

OZS je sicer pred tem odstopila od pogajanj prav zaradi spornega določila

v zakonu o inšpekciji dela, po katerem bi lahko inšpektor prepovedal delavcem opravljanje dela, če delodajalec ne bi pravočasno izplačal plač. Novo dikcijo v zakonu o inšpekciji so potrdili tudi člani Upravnega odbora OZS.

»Predlog zakona, ki ga je vložila Združena levica, da bi lahko inšpektor zasegel osnovna sredstva in prepovedal opravljanje dejavnosti, če delodajalec ne izplača plač pravočasno, je za gospodarstvo škodljiv. Takšni poslanci, ki pravijo, da je malo gospodarstvo kramarsko

in nerazvojno, pa škodujejo celotnemu slovenskemu gospodarstvu,« je kritičen predsednik OZS Branko Meh.

Kot je znano, so spremembe zakona o inšpekciji dela del tako imenovane mini delovne reforme, v okviru katere se poleg omenjenega zakona spreminjata še zakon o urejanju trga dela in zakon o delovnih razmerjih. Medtem ko je prva dva Vlada RS že potrdila, o zakonu o delovnih razmerjih socialni partnerji še niso dosegli konsenza.

M. Č.

NOV PRIPOČNIK:

AVTORSKO IN OSEBNOSTNO PRAVO V FOTOGRAFIJI

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

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

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

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

Cena priročnika za člane OZS

39,00 €

(DDV je vključen)

NAROČILNICA:

Nepreklicno naročamo: _____ izvod-ov priročnika

Avtorsko in osebnostno pravo v fotografiji

Naziv in polni naslov naročnika:

Telefon: _____, E-naslov: _____

Zavezanec za DDV (obvezno obkrožite): DA NE

Dav. številka (obvezno): SI _____

št. kartice Mozaik podjetnih (obvezno): _____

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

Kraj in datum: _____

Žig in podpis: _____



S spremembo pavšalne obdavčitve številni espeji na slabšem

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije zavrača vsako spremembo zakonodaje, ki bi negativno vplivala na poslovanje in konkurenčnost malega gospodarstva, zato ostro nasprotuje znižanju višine normiranih odhodkov in povratku normirancev v sintetično obdavčitev.

Letos se bo Ministrstvo za finance RS lotilo normirancev, davčnih zavezancev, ki ugotavljajo dohodek na podlagi dejanskih prihodkov in normiranih odhodkov.

S spremembo sistema naj bi dosegli večjo učinkovitost in pravičnost sistema, zmanjšali negativne vplive, ki se odražajo na trgu dela ter odvrnili zlorabe sistema. OZS meni, da bo sprememba ugodno vplivala le na proračun. »Spravšujem se, zakaj ponovno spreminjamo sistem, ki je za male podjetnike ugoden in stimulativen. Država z obstoječim sistemom omogoča, da lahko mala podjetja sčasoma prerasejo v velika, kar je pozitivno tudi za državo,« je prepričan Branko Meh, predsednik OZS.

Vsekakor drži, da je po trenutno veljavni zakonodaji obdavčitev normirancev dokaj nizka (4 % prihodkov), vendar ima država zagotovljen prihodek. Ne glede na dejansko poslovanje normiranega samostojnega podjetnika ali normiranega podjetja mora normiranec državi plačati davek. **Sprememba sistema se**

bo po oceni OZS sprevrgla v množičen izstop iz sistema normirancev, prehod iz normiranega s. p. v s. p., ki ugotavlja dohodek na podlagi dejanskih prihodkov in odhodkov, kjer imajo davčni zavezanci možnost uveljavljati dejanske stroške, povezane s poslovanjem podjetja, prenašati eventualno davčno izgubo v prihodnja davčna obdobja in možnost koriščenja olajšav.

Skladno z veljavno zakonodajo so samostojni podjetniki normiranci obdavčeni po stopnji 20 %. Gre za cedularno oziroma dokončno obdavčitev, kar pomeni, da se dohodek s. p. ne všteva v letno odmero dohodnine. Sprememba obdavčitve pa bi pomenila, da bi se dohodek, ki bi ga dosegel normirani s. p., obdavčil preko dohodninske lestvice in se všteval v letno odmero dohodnine.

Treba je povedati še, da po veljavni zakonodaji normirani odhodki znašajo 80 % prihodkov, po spremembi zakonodaje pa naj bi se odstotek normiranih odhodkov znižal na 60 % prihodkov.

M. Č.



Naložbena priložnost

>>> preveri na str. 11

ZAKON O ZDRAVSTVENEM VARSTVU IN ZDRAVSTVENEM ZAVAROVANJU

Obrtniki pričakujejo rešitev problema regresnih zahtevkov

Upravni odbor OZS je na svoji junijski seji gostil predstavnike ministrstva za zdravje, ki so predstavili predvidene spremembe zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju. Obrtniki in podjetniki pričakujejo še konkretne izračune, ki bodo pokazali, kaj bi zanje pomenila sprememba omenjenega zakona, sicer pa se jim zdi najbolj pomembno, da bi novi zakon rešil problem regresnih zahtevkov, ki lahko ogrozijo celo njihov obstoj. Ministrstvo zaenkrat rešitve še nima, jo je pa pripravljeno, tako dr. Keber, poiskati v sodelovanju z OZS.



Na zadnji seji upravnega odbora OZS so predstavniki ministrstva za zdravje predstavili spremembe zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju.

Predsednik OZS Branko Meh je skupaj z drugimi člani upravnega odbora prof. dr. Dušanu Kebru, ki koordinira pripravo zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju, predstavil težavo, ki jo za obrtnike in male podjetnike predstavljajo regresni zahtevki zavoda za zdravstveno zavarovanje in to podkrepi tudi s primeri in številkami. »Že najmanjša napaka nas lahko stane več deset tisoč ali sto tisoč evrov, lahko pa tudi več milijonov, saj ti zahtevki zgornje omejitve nimajo. Problem želimo rešiti za mizo, ne na ulici,« je poudaril Meh in opozoril, da delodajalci ne sodelujejo pri

pogajanjih, saj še niso prejeli izračunov, kakšne obremenitve nov zakon prinaša za gospodarstvo, in ponovno izrazil razočaranje, da se letošnjega Forumu obrti in podjetništva na začetku junija ni udeležil nihče z ministrstva za zdravje.

Dr. Keber je dejal, da razume argumente obrtnikov in podjetnikov in dodal, da je namen regresnih zahtevkov »kaznovati« tiste delodajalce, ki ničesar ne storijo za varnost svojih delavcev oziroma jim ni mar za njihovo varnost. Po njegovem mnenju bi bilo treba malomarnost, ki je podlaga za regresni zahtevek, vezati na odgovornost zanj oziroma

oblikovati način ostrejšje diferenciacije, ki bi kaznovala tiste, ki so res odgovorni za poškodbe delavcev. Povečanje prispevka za poškodbe pri delu po njegovem mnenju ni prava rešitev, ampak spet potuha za tiste, ki nič ne naredijo.

Obrtnikom in podjetnikom je obljubil, da se bo zavzel, da bo ta problem, sploh, če bo zbornica nakazala rešitve, ki bi bile zanj sprejemljive, rešen v obravnavanem zakonu.

Predsednik Meh je ob tem dejal, da predlog za rešitve že obstaja. Povedal je, da so za obrtnike in podjetnike sprejemljive tri možnosti, in sicer dvig prispev-

ka, navzgor omejena višina regresa, ponovno zapisana velika malomarnost ali pa kombinacija teh možnosti.

Zakon izboljšuje obstoječe stanje

Sicer pa je dr. Dušan Keber z mag. Eldo Gregorič Rogelj in Valentino Vehovar, ki sodelujeta pri pripravi zakona, podrobneje predstavil le zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju, katerega cilj je izboljšati obstoječi sistem. Gre za ključen zakon, iz katerega izhajajo mnogi drugi, vendar vseeno spremembe tega zakona ne prinašajo celovite reforme, je posebej poudaril Keber. »Zakon med drugim opredeljuje obseg in vrsto pravic pacientov v javnem zdravstvu, izboljšuje dostop do zdravstvenih storitev, spreminja način zagotavljanja virov zdravstvenega zavarovanja in opredeljuje razdeljevanje sredstev v okviru zbranega denarja,« je pojasnil Keber.

Po mnenju pripravljavcev zakona neplačilo zdravstvenega prispevka ne more biti razlog, da nekdo, ki je sicer zavarovan, krije vse stroške zdravljenja v primeru nesreče. Zato sprememba zakona to odpravlja in hkrati zmanjšuje možnosti, da bi se posameznik znašel v situaciji, ko ni zavarovan. Zakon skuša kar najbolj zmanjšati luknjo med prehodi med zavarovanjem po eni zavarovalni podlagi in drugi. Tako bodo delavci po novem dobivali obvestila, o tem, da se morajo zavarovati, ko bo zavod ugotovil, da niso. Keber: »Da ne bi brez zavarovanja ostali otroci, zakon predvideva zanje samostojno zavarovanje in ne bodo več zavarovani kot družinski člani kot doslej. Ko se bo otrok rodil, bo zavarovan do 18. leta oziroma do 26. leta, če se šola, in to neodvisno od statusa zavarovanja njegovih staršev.«

Gospodarstvo ne bo dodatno obremenjeno

Pomembna sprememba zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju je ukinitev doplačil za zdravstvene storitve in zdravila, zaradi katerih so se, tisti, ki so se želeli doplačilom izogniti, dopolnilno zavarovali. Če zavarovalno premijo in prispevek za zdra-

vstveno zavarovanje seštejemo, podatki ministrstva kažejo, da tisti z najnižjimi dohodki plačujejo 12 % vsak mesec od svoje plače, tisti z najvišjimi pa manj kot 7 %. Po predlogu zakona naj bi vsak zavarovanec od svojega bruto dohodka za zdravstveno varstvo prispeval 2,1 %. Za zdravstveno doplačilo, kot so ga poimenovali, bi tako po Kebrovih besedah upoko-jenci plačevali od 4 do okrog 80 evrov, večina bistveno manj kot zdaj, zaposleni pa med 18 in 140 evrov. »To nikogar dodatno ne obremenjuje, ta sredstva smo zbirali že doslej, le da so bili tisti, ki so jih prispevali, neenakomerno obremenjeni,« je pojasnil Keber.

Dodaten denar za zdravstvo bodo postopoma prinašali novi viri, kot so jih imenovali predstavniki ministrstva za zdravje in po zagotovilih mag. Elde Gregorič Rogelj ne bodo dodatno obremenili gospodarstva. Obveznosti financiranja različnih programov, na primer specializacij, pripravništva in izvajanje najzahtevnejših zdravstvenih storitev ter plačevanje prispevkov za posamezne kategorije zavezancev bo prevzela država.

Poleg tega zakon predvideva tudi širitev osnov za zagotovitev prispevkov za zdravstvo tudi na druge vrste pasivnih dohodkov (kapitalski dohodki).

Preureditev zajemanja prispevkov naj bi prinesla več reda, večjo razpršenost in več solidarnosti, kar sta večkrat poudarila tako Keber kot tudi Gregorič Rogljeva.

Globa za zamudo prijave ali odjave

Zakon rešuje tudi problem, ko so statusi zavarovancev v različnih zakonih različno opredeljeni, kar je doslej predstavljalo precej zmede. Te opredelitve bodo po novem poenotene, manj razlik bo tudi pri ugotavljanju lastnosti zavarovanca.

Pomembna sprememba je predvidena tudi na področju zavarovanja družinskih članov. Danes so kot družinski člani zavarovani lahko otroci, partnerji in starši. V novem predlogu pa kot družinski člani ostajajo samo še partnerji. Kot partner bo lahko zavarovan tisti družinski član, ki bo izkazal namero po iskanju zaposlitve, kar pomeni, da bo moral biti

vpisan v evidenco brezposelnih oseb, razen, če partner skrbi za otroka do vstopa v prvi razred osnovne šole ali če je nezmožen za delo (na podlagi predpisov, ki urejajo trg dela).

Delodajalci bodo morali paziti pri prijavi in odjavi delavcev. Zamuda pri prijavi ali odjavi bo namreč pomenila prekršek, ki bo kaznovan z globo. »Pojavljajo se primeri, ko delodajalci odjavljajo za nazaj in na način, ko je vzbujen sum o zakonitosti prenehanja pogodbe o zaposlitvi. Za take primere prekrškov bo delodajalec kaznovan z globo, poleg tega pa bo zavod za zdravstveno zavarovanje tega delavca posebej obvestil o tem in ga pozval k ureditvi zavarovanja,« je pojasnila Valentina Vehovar.

Urediti je treba tudi bolniške

Člani upravnega odbora OZS so sicer pozdravili večino predstavljenih rešitev, vendar pa se kljub zagotovitvi, da se to ne bo zgodilo, bojijo dodatnega bremena, ki bi padel na njihova ramena.

Da se bodo izračuni ministrstva izšli, pozivajo k nadzoru razdeljevanja zbranih sredstev in predvsem racionalizaciji in zniževanju stroškov različnih zdravstvenih storitev.

Sicer pa so predstavnike ministrstva za zdravje opozorili še, da je treba urediti področje bolniških odsotnosti, in sicer tako, da jih delavci ne bodo več mogli izkoriščati. Od države pričakujejo tako ureditev, da bo breme te odsotnosti enakomerno porazdeljeno med delodajalca in državo. V povezavi s tem so izpostavili še dolge čakalne dobe za preiskave in različne specialistične preglede, vsakič znova, kar tudi zelo podaljša in podraži zdravljenje.

Predvsem pa so obrtniki in podjetniki poudarili, da že v sedanjí ureditvi vlada dobršna mera solidarnosti in da bi bilo pošteno, da bi predstavniki ministrstva jasno povedali, da jo pričakujejo še več. Poleg tega so izrazili pričakovanje, da bodo na mizo dobili podrobne izračune učinkov predstavljenega zakona, da bodo vključeni v nadaljevanje postopka sprejemanja zakona in da bodo v njem lahko tudi aktivno sodelovali.

EVA MIHELIČ

FURS večino dokumentov podjetjem vroča le še elektronsko

Z Finančna uprava RS podjetja in samostojne podjetnike poziva naj ji preko portala eDavki sporočijo svoj elektronski naslov. Le tako bodo pravočasno obveščeni, da jim je v eDavkih vročen dokument davčne uprave. Seznam dokumentov, ki jih FURS vroča le še elektronsko je namreč vse daljši in je objavljen na spletni strani FURS. Med temi so tudi zelo pomembni dokumenti, kot so sklepi, opomini, inšpekcijske odločbe in drugo in lahko nosijo pravne posledice.



Elektronska vročitev šteje za opravljeno z dnem, ko naslovnik v portalu eDavki prevzame dokument z elektronskim podpisom vročilnice. Če ga ne prevzame v 15 dneh, velja vročitev za opravljeno z dnem preteka tega roka (fikcija vročitve). **Več o elektronskem vročanju preberite v tokratnem Obrtnikovem svetovalcu.**

E. M.

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo

- **Gradbeni zakon** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o cestninjenju** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o sodnem registru** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o Poslovnem registru Slovenije (ZPRS-1B)** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o inšpekciji dela** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o urejanju trga dela** – obravnava v državnem zboru
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o plačilnih storitvah in sistemih** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o delovnih razmerjih** – končana javna razprava
- **predlog Zakona o spodbujanju razvoja turizma** – končana javna razprava
- **osnutek predloga Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o pravnem varstvu v postopkih javnega naročanja** – 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
- **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

IZZIVI – obrt in podjetništvo

Zveseljem vam sporočamo, da jeseni na televizijske ekrane prihaja popolnoma nova oddaja, ki bo v prvi vrsti namenjena obrtnikom in podjetnikom. Imenovala se bo in bo na sporedu **vsak petek ob 21. uri na TV Maribor**, ponovitvi pa bosta v nedeljo ob 16.30 in v torek ob 13.20. Pobudnica oddaje je Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, ki bo tudi glavni partner oddaje. V oddaji se bomo lotevali aktualnih tem s področja obrtništva in podjetništva, vam svetovali, informirali o aktualnih dogodkih, predstavljali dobre prakse slovenskih obrtni-



kov in podjetnikov in še mnogo več. Prvo oddajo si boste lahko ogledali že v petek, 1. septembra. Vabljeni k ogledu!

M. Č.

ALI PREJEMATE AKTUALNE INFORMACIJE IZ OZS?

Ali prejimate svetovalne in izobraževalne vsebine iz OZS prek elektronske pošte? Ali vas vaša sekcija seznanja z aktualnimi informacijami? Če je odgovor ne, potem nam žal niste posredovali svojega elektronskega naslova. V OZS posodabljammo aadre in ugotavljamo, da nekateri člani ne dobivate naših informacij po elektronski pošti. Ker vam kot članom ta storitev informiranja pripada BREZPLAČNO, vas prosimo, da nam svoj e-naslov čim prej pošljete na e-naslov: info@ozs.si.

KUPIŠ KOMBI, DOBIŠ POLEPITEV

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

4 LETA
JAMSTVA
BREZ OMEJITVE
KILOMETROV

PRODAJNI
HIT LETA
2017*



Fordov specialist za polepitev.

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 AVTO d.o.o., Flajšmanova 3, 1000 Ljubljana
Telefon: 01 25 25 125, e-pošta: prodaja@summitavto.si



Go Further

* VIR: Trgovinska zbornica Slovenije

ŠTIPENDIJE

Še je čas za oddajo vlog za štipendije za deficitarne poklice

Štipendije za deficitarne poklice so namenjene dijakom, ki se izobražujejo za poklice, za katere na trgu dela ni dovolj kadra glede na potrebe delodajalcev. Letos so v nabor deficitarnih poklicev vključeni: kamnosek/kamnosekinja, mehatronik operater/operaterka, izdelovalec/izdelovalka kovinskih konstrukcij, inštalater/inštalaterka strojnih inštalacij, Oblikovalec kovin orodjar/orodjarka, električar/električarka, avtokaroserist/avtokaroseristka, pek/pekarka, slaščičar/slaščičarka, mesar/mesarka, tapetnik/tapetničarka, mizar/mizarka, zidar/zidarka, tesar/tesarka, klepar-krovec/kleparka-krovka, izvajalec/izvajalka suhomontažne gradnje, slikopleskar-črkoslikar/slikopleskarka-črkoslikarka, pečar-polagalec keramičnih oblog / pečarka-polagalka keramičnih oblog, gozdar/gozdarka in dimnikar/dimnikarka ter štirje dvojezični izobraževalni programi: ekonomski tehnik/ekonomska tehnica (IS), ki se izvaja v italijanskem jeziku, mehatronik operater/operaterka (DV), ki se izvaja v madžarskem jeziku, strojni tehnik/strojna tehnica (DV), ki se izvaja v madžarskem jeziku, in kemijski tehnik/kemijska tehnica (DV), ki se izvaja v madžarskem jeziku.

Za štipendijo lahko zaprosi dijak, ki je v šolskem letu 2017/2018 prvič vpisan v 1. letnik enega od izobraževalnih programov ter izpolnjevati druge razpisne pogoje. Podeljenih bo do 1000 štipendij v višini 100 evrov mesečno za celotno obdobje izobraževanja. Prihodek ne bo vplival na višino otroškega dodatka in na plačilo dohodnine. Po koncu šolanja pa dijaki, ki prejemaajo štipendije za deficitarne poklice, za razliko od kadrovskih štipendij, nimajo nobenih obveznosti.

Vloge sprejemajo na naslovu Javne-ga štipendijskega, razvojnega, invalidskega in preživninskega sklada Republike Slovenije, Dunajska 22, 1000 Ljubljana (s pripisom »za 230. javni razpis ŠDP«) **do vključno 20. 9. 2017.**

Dodatne informacije so na voljo na e-naslovu: deficitarne@skladi-kadri.si ali telefonu 01 434 15 77 v času uradnih ur (ponedeljek, sredo in petek od 9. do 12. ure, sreda tudi od 14. do 16. ure).

E. M.

Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad Republike Slovenije do vključno 20. septembra 2017 sprejema vloge za dodelitev štipendij na podlagi Javnega razpisa za dodelitev štipendij za deficitarne poklice za šolsko leto 2017/2018, ki je bil objavljen na začetku leta.

INVESTIRAJTE V NEPREMIČNINE!

Nepremičnine predstavljajo največji globalni naložbeni razred.

Glede na globalne trende nepremičninski sektor obeta visok potencial za rast, zato je zanimiv kot dopolnitev osnovnega portfelja naložb.

Vzajemni sklad Triglav Nepremičnine vam omogoča razpršeno udeležbo na globalnem trgu nepremičnin iz različnih regij in sektorjev.

Dopolnite svoj portfelj naložb z delnicami podjetij iz nepremičninskega sektorja.

Varčujte s posamičnimi vplačili ali sklenite varčevalni načrt in izkoristite prednosti rednega mesečnega varčevanja tudi z manjšimi vložki.

Za dodatne informacije:

POKLIČITE:

080 10 19 (vsak delavnik med 8. in 17. uro)

PIŠITE:

info@triglavskladi.si

OBIŠČITE NAS:

Prodajna pisarna Triglav Skladi, d. o. o., Slovenska cesta 54, Ljubljana ali pooblaščen vpisna mesta

ELEKTRONSKI PRISTOP:

www.triglavskladi-emil.si

Triglav Nepremičnine

Delniški podsklad Triglav Nepremičnine je podsklad Krovnega sklada Triglav vzajemni skladi, ki ga upravlja družba Triglav Skladi, d. o. o., Slovenska 54, Ljubljana. Prospekt Krovnega sklada Triglav vzajemni skladi in Ključni podatki za vlagatelje so v slovenskem jeziku vlagateljem brezplačno na voljo na vseh vpisnih mestih družbe za upravljanje in na spletni strani www.triglavskladi.si. Podatki o gibanju vrednosti enote premoženja podsklada so objavljeni v časopisih Finance, Delo, Dnevnik in Večer. Vrednost enote premoženja sklada niha, zato donosi v preteklosti ne zagotavljajo donosov v prihodnosti.



triglavskladi

Z vami do cilja.

080 10 19

www.triglavskladi.si

FLORJANČIČ TISK, D. O. O., POSLOVNO-PROIZVODNA CONA TEZNO, MARIBOR

V podjetju so zaposleni tudi vsi štirje družinski člani: ustanovitelj in direktor Ivo Florjančič, žena Lilijana ter sinova Rok in Nac.



Ena najsodobnejših tiskarn v Sloveniji

Družinsko podjetje Florjančič tisk je bilo ustanovljeno leta 1992. V 25 letih se je razvilo v srednje veliko tiskarno, specializirano za tisk brošur ter trdo in mehko vezanih knjig, pa tudi katalogov in revij, letakov, zgibank, plakatov in zemljevidov. Okrog 80 odstotkov storitev opravijo za tuje naročnike, predvsem za založniške hiše in podjetja iz Avstrije, Francije, Nemčije in Skandinavije. Te so v njih prepoznale zanesljivost, realne cene in kakovostnega partnerja s področja tiskarskih storitev.

Marca so slovesno odprli nov sedež podjetja Florjančič tisk, ki so ga iz Miklavža na Dravskem polju preselili v cono Tezno. Na 10.000 m² velikem zemljišču so v slabih dveh letih postavili štirimilijonsko investicijo, sodoben proizvodni objekt, s katerim so pridobili 9000 m² uporabnih površin. Pri financiranju jim je pomagal tudi Slovenski podjetniški sklad. Z novo investicijo so povečali število zaposlenih na 65. Sodobno opremljena tiskarna je ena največjih novih proizvodnih investicij v Mariboru v zadnjih letih.

Ključne naloge v podjetju prevzemata sinova Rok in Nac

V podjetju so zaposleni vsi štirje družinski člani; ustanovitelj in direktor Ivan

Florjančič, žena Lilijana ter sinova Rok in Nac. S podjetjem sta odraščala in z njima se je razvijalo in raslo tudi podjetje. Ves čas sta bila del te podjetniške zgodbe. Kmalu sta spoznala način dela in se marsičesa naučila. Predvsem discipline, vztrajnosti in trdega dela. Veliko tega jima je dal tudi šport, kjer uspeš le z motivacijo in trdim delom. Rok in Nac Florjančič sta že precej časa med najboljšimi na svetovnem zemljevidu tekmovalj v vodnini skuterji v prostem slogu. Že v zgodnjem otroštvu ju je v šport usmeril oče, sicer tudi sam velik ljubitelj športa, ki je vozil formulo ena na vodi. Rok je že kot 17-letnik postal svetovni amaterski prvak.

Kljub izjemnim uspehom, ki jih žanjeta, ostajata trdno na realnih tleh in daleč od zvezdniškega obnašanja. Trenu-

tno si še lahko privoščita čas za ekstremne športne aktivnosti, počasi pa bosta morala v podjetju prevzeti vse obveznosti. Oba sta se tiskarske specifične priučila v tiskarni. Rok je največ v komerciali, Nac pa v proizvodnji. Vsi pa poprimajo za katero koli delo, kadar je treba.

Od gradbene mehanizacije do tiskarstva

Z obrtjo so se začeli ukvarjati pet let pred odprtjem podjetja Florjančič tisk na Ivanovem domu na večji kmetiji v Miklavžu. To je bila tedaj velika kmetija njegovih staršev z močno živinorejo, Ivana pa so kot mladega fanta bolj zanimali stroji. Krav ni preveč maral, zaradi njih je bilo treba vedno hiteti domov. In ker je bil Ivanov oče perfekcionista, ki je videl, da Ivana kmetijstvo ne veseli in v

njem ne bo nikoli najboljši, ga ni silil v to dejavnost. Počasi so zato začeli opuščati živinorejo.

Obrtniško pot je tako Ivan začel z gradbeno mehanizacijo, buldožerji, bagri, s katero so opravljali melioracije in na Pohorju urejali smučišča. Potem je gradbeništvo zajela kriza, kmetija je bila premalo. In odločili so se za tiskarstvo. Prvi delovni prostor je postala garaža, ki je prej služila za manjše gradbene stroje. V mesecu dni je iz nje nastala tiskarska delavnica. To je bil čas malih tiskarn. Njihova je bila že v tistem času med večjimi zasebnimi tiskarnami. Vsi so tiskali dobavnice, naročilnice, oni pa so hoteli nekaj drugega, nekaj več in začeli tiskati etikete. Takrat je bila to Papirna galanterija Liljane Florjančič. Še v Ljubljano je morala na strokovno izpopolnjevanje. In v tej dejavnosti se je našla. Leta 1992 so ustanovili podjetje Florjančič tisk. V teh letih se je v tiskarstvu ogromno spremenilo, razlagata Lilijana in Ivan Florjančič. Tu so poklici, ki že izumirajo. Tudi glede strojne opreme so bili v družinskem podjetju Florjančič vedno odprti za novosti.

Od etiket do jumbo plakatov

Najprej so bile etikete, kmalu za njimi so sledili katalogi, pa bolj kakovostni prospekti, mape, vse že takoj barvno. Ko jim je prostor postal premajhen za vso strojno opremo, so v tiskarno spremenili še del hlevov. Tja so namestili tiskarski stroj za tisk večjih formatov, na katerem so nekaj let tiskali jumbo plakate. To se je izkazalo za odlično odločitev, saj je sovpadala z načinom oglaševanja v

Jugoslaviji. »Plakati so bili dolgi 5,2 metra, sestavljalo jih je po 12 pol, ki so se lepile skupaj kot tapete,« razlaga Ivan. Naklade so bile od 150 do 450 plakatov. Izdelovali so jih tudi za Muro, Ivanu se je v spomin najbolj vtisnil tisti za DHL z letalom, začeli pa so z jumbo plakatom za Zavarovalnico Maribor. Plakate so tiskali za naročnike iz vse Slovenije, tudi plakate za politike ob volitvah. Še leta so tiskali tudi etikete za steklenice.

Z izgubo jugoslovanskega trga se je tržišče močno skrčilo. Takoj so začeli uvajati nove proizvode in nove programe. Nekaj časa so delali lahko kartonsko embalažo, škatlice za čaje, potem pa vedno več revij in postopoma še knjige. Najprej mehko vezane, potem še trdo vezane. Opremili so se zelo široko, za širok spekter opreme in storitev. Že v Miklavžu so si zagotovili dovolj naročil za ta obseg dela.

Tiskane knjige se vračajo

Bojazen, da bo elektronika izrinila tiskane knjige, se ni uresničila. Tiskajo vedno več knjig. »Trenutno imamo veliko novih naročil. Vedno se je treba hitro odzivati in strankam zagotoviti dogovorjene roke,« razlaga Ivan. Florjančič tisk je tiskarna, ki se nikoli ni zapirala pred drugimi trgi, v vseh teh letih se je dokazovala in postala pravi partner na evropskem in celo svetovnem trgu. Ne ubadajo se z malimi zadevami, zavedajo pa se, da brez malega ni velikega. Trenutno se največ ukvarjajo z mehкими in trdo vezanimi knjigami. Med njimi je veliko turističnih vodičev, katalogov, revij z nakladami od 2000 do 20.000 kosov. Naklade padajo, se pa izdaja vedno več naslovov.

Odločitev za odhod v cono Tezno je bila prava

Leta 2015 so bili gazela dravsko-pomurske regije. Takrat so se zaradi prostorske stiske v Miklavžu na Dravskem polju že odločili za odhod v cono Tezno. In odločitev je bila prava. Lega je odlična, dovolj je parkirnega prostora, lahek je dostop za stranke, z novimi prostori

so veliko pridobili pri organizaciji poslovnega proizvodnega procesa. Že ob načrtovanju novih prostorov so določili potek proizvodnega procesa in v praksi so bile potrebne le majhne spremembe. Zdaj imajo še nekaj prostorske rezerve. Imajo več kapacitet, treba pa je pridobiti tudi več naročil. Z rastjo bodo tudi še zaposlovali. Trenutno imajo 65 zaposlenih, zgornja meja je okrog 70, pravijo. Višje s kadrom ne želijo, bolj s tehnologijo. Bojijo se krize. Ob krizah so najbolj ranljivi prav veliki sistemi. Z novo stavbo so ne



Ivo Florjančič s turističnimi vodiči, ki jih tiskajo v njihovi tiskarni.

samo prišli do odličnih pogojev za delo, tudi poslovni partnerji jih jemljejo drugače.

Usmeritev za naprej

Podjetje Florjančič tisk se že od svoje ustanovitve razvija v uspešno in učinkovito tiskarno z odličnim kadrom. Skladno z zahtevami slovenskega in predvsem evropskega trga so razvili visoko raven organizacije, tehnologije, strojnega parka ter ubrali sodobne prodajne poti. Florjančič tisk je po obsegu prihodkov in številu zaposlenih srednje veliko podjetje, po obsegu, kakovosti in raznovrstnosti storitev ter po stalnih naročnikih iz Evrope, pa nedvomno sodi med večje tiskarne v Sloveniji in tudi v Evropi. Usmeritev družbe za naprej je jasna. Povečati želijo obseg poslovanja na slovenskem in evropskem trgu, prepoznavnost družbe, kakovost in doseči še krajše dobavne roke.

BESEDILO IN FOTOGRAFIJE:
BREDA MALENŠEK



Sodobna tiskarna Florjančič tisk v Poslovno proizvodni coni Tezno je ena največjih novih proizvodnih investicij v Mariboru v zadnjih letih.

Digitalizacija je nujna, a brez ljudi ne bo šlo

Predsednik OZS Branko Meh je na okrogli mizi z naslovom Gospodarstvo 4.0 in digitalna ekonomija v Sloveniji in na Bavarskem, ki je potekala konec junija v GH Union v Ljubljani, poudaril pomen digitalizacije v obrti in podjetništvu. »Številni obrtniki in mali podjetniki v svoje procese vpeljujejo nove tehnologije, za kar pa potrebujemo visoko usposobljen kader. Prav zato v OZS podpiramo uvedbo vajeniškega sistema, s katerim bomo dobili tak kader. Če želimo ohraniti konkurenčnost, potem je digitalizacija nujna,« je menil Meh in dodal, da bo kljub novim tehnologijam še vedno v ospredju človek. »Tehnološka oprema bo le pripomoček, ne pa nadomestilo za ljudi,« je prepričan Meh.

Okrogle mize se je udeležil tudi dolgoletni predsednik Zbornice za München



in Zgornjo Bavarsko Heinrich Traüblinger, ki je izpostavil pomen povezovanja slovenskih in nemških obrtnikov ter pohvalil 25-letno sodelovanje z OZS. Tudi

Traüblinger je opozoril, da Slovenija potrebuje vajeništvo oziroma vajence, če želi biti uspešna.

M. Č.

OZS OBISKALI MAKEDONSKI KOLEGI

Pogovori o možnostih tesnejšega sodelovanja

Predstavniki makedonskih obrtnikov in podjetnikov ter makedonske zbornice za malo gospodarstvo so se konec junija sestali z vodstvom Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, predsednikom Brankom Mehom in direktorjem Danijelom Lampergerjem. Rdeča nit pogovora je bila iskanje priložnosti poslovnega sodelovanja med državama. Prva priložnost za povezovanje slovenskih in makedonskih podjetnikov bo že septembra letos na B2B srečanju v okviru 50. Mednarodnega sejma obrti in podjetnosti v Celju.

Predstavniki makedonskih obrtnikov so sicer izrazili željo po sodelovanju s Slo-

venijo predvsem v gradbeni in kovinarski dejavnosti. Po njihovih besedah imajo v Makedoniji veliko znanja in kakovostnih storitev na tem področju, vendar pa tega na žalost ne promovirajo v tujini. Predsednik Meh je na srečanju izpostavil tudi problem pomanjkanja strokovnega kadra v obrti in podjetništvu in dejal, da od zakona o vajeništvu pričakujemo izboljšanje situacije na tem področju. Makedoncem težave s pomanjkanjem kadra niso tuje, saj se tudi sami soočajo s podobnim problemom.

M. Č.



Čutim, da bom znala povezati nekdanje kolege

Darinka Marinič, danes upokojenka, prej pa aktivna obrtnica tekstilne stroke, ki je skozi desetletja zelo intenzivno delovala v strokovni sekciji na obeh ravneh in tudi v različnih organih OOO Nova Gorica, je bila izvoljena za prvo predsednico Območnega odbora Društva upokojenih obrtnikov in podjetnikov Slovenije Nova Gorice, ki je trenutno najštevilčnejša temeljna celica tega društva.

Kaj je bil motiv, da ste sprejeli to funkcijo?

»Ob pogledu na več kot 80 članov, med katerimi so praktično vsi moji stari znanci in tudi zbornični sodelavci, in ker mi zdravje dopušča, sem sprejela funkcijo. Pri delu bom koristno uporabila bogate izkušnje iz preteklosti in čutim, da bom znala povezovati nekdanje kolege, ki so to ostali tudi kot upokojenci. Hkrati pa želim sodelovati pri oblikovanju čim boljših odnosov med DUPOS na območnem nivoju in OOO, v korist obeh strani, saj oboji delujemo v povsem istem prostoru in se programsko dopolnjujemo.«

Ste z OOO Nova Gorica, ki je ena močnejših območnih zbolic v Sloveniji, že konkretizirali sodelovanje?

»OOO Nova Gorica je sodelovala že pri nastajanju društva DUPOS, še preden je to začelo formirati območne odbore. Njeno vodstvo je zaznalo pomen združevanja in povezovanja upokojenih obrtnikov, ki z upokojitvijo izgubijo stik z zbornico in kolegi. V statutu društva DUPOS so za to dane vse možnosti. Zato je OOO Nova Gorica priskočila na pomoč vodstvu društva in mu omogočila brezplačno uporabo prostorov v njenem Obrtnem domu – v tistem domu, katerega izgradnjo smo v preteklosti z obveznimi prispevki financirali prav sedanjí upokojeni obrtniki – in donirala material za nujno informiranje članov. Sedaj, ko obstaja območni odbor društva, čeprav ta ni pravna oseba, imamo sedež na njihovem naslovu in na voljo prej navedene ugodnosti. Za vse smo jim zelo hvaležni.

Če je za to potreba, tudi radi priskočimo na pomoč, povezujemo pa se tudi v skupnih akcijah, kot so na primer druženje ob prazničnih priložnostih, obiskovanje brezplačnih izobraževanj in drugo. V prihodnje moramo še izoblikovati programe za občasno obiskovanje težko bolnih obrtnikov ali upokojenih obrtnikov, pogrebne svečanosti, cenejše preventivne zdravstvene preglede in podobno.«

Kaj bi svetovali članom društva DUPOS, ki so iz drugih delov Slovenije?

»Iz programa aktivnosti upravnega odbora DUPOS vem, da v tem letu poteka intenzivno lobiranje za čim hitrejšo oblikovanje območnih odborov društva, vsaj v okoljih, kjer je že včlanjenih nekaj upokojencev. Življenje društva se odraža predvsem v okoljih, kjer živimo. Z novogoriškim območnim odborom orjemo ledino in izkušnje, ki jih imamo, bomo z veseljem delili z drugimi, da tudi v njihovih okoljih društvo čim prej zaživi. Člane, ki še nimajo območnega odbora, vabim, da se potrudijo in prevzamejo v svojem okolju pobudo za nastanka letnega. Vem, da potekajo aktivnosti za formiranje Območnih odborov v večjih okoljih, kot je Ljubljana, Logatec, Vrhnika, pa tudi Koper, Sežana, Celje, Kranj in še kje. Ko bodo v teh okoliših območni odbori zaživelí, bo povečana tudi moč društva DUPOS kot celote, ki bo po svojih močeh družno nastopalo skupaj z OZS proti državnemu aparatu, kar se je sicer v preteklosti tudi že dogajalo, rezultati tega pa so bili pozitivni za obe organizaciji.«

UO DUPOS



Darinka Marinič,
predsednica
novogoriškega
Območnega
odbora DUPOS

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

Željo za včlanitev nam posredujte po e-pošti: **dupos.je@siol.net** ali po navadni pošti na naslov:

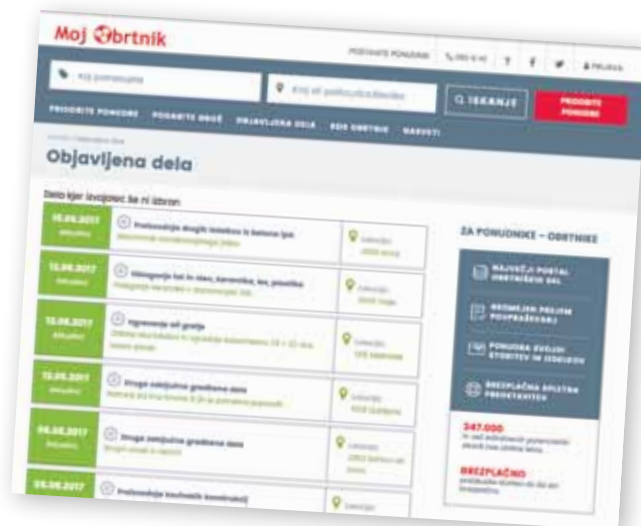
Društvo DUPOS, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana.

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

Pridobite nove stranke, predstavite svoje izdelke in storitve!

Postanite del največje slovenske baze obrtnikov - BREZPLAČNO!

- Uredite spletno predstavitev, ki vam lahko služi kot spletna stran
- Prejmite povpraševanja kupcev (Brezplačno; pred uvedbo plačljivega sistema, vas bomo posebej povprašali o želji po nadaljevanju sodelovanja.)
- Ponudite svoje izdelke in storitve za Obrtniške groše
- Ponudite pomoč tistim, ki jo potrebujejo hitro



Največje spletno mesto za iskanje **ponudnikov izdelkov in storitev** v Sloveniji

21.576
PONUDNIKOV STORITEV

52
PODRUČIJ BISA

416
VSEB BISA



Pristopnica

MojObrtnik.com za člane OZS

☐ Sem član OZS ☐ Želim postati član OZS

Naziv podjetja:

Sedež podjetja:

Davčna številka:

Davčni zavezanec: ☐ DA ☐ NE

Kontaktna oseba:

Telefon:

E-pošta:

V okviru MojObrtnik.com želim vključiti:

- ☐ **Spletno predstavitev.** Brezplačno.
- ☐ **Povpraševanje.** Letna naročnina znaša 90 evrov*.
- ☐ **SOS obrtnik.** Brezplačno. Možna je le, v kolikor ste naročeni na Povpraševanje.
- ☐ **Obrtniške groše.** Provizija znaša 9% od prodane vrednosti.

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

S podpisom se strinjam s Splošni pogoji poslovanja MojObrtnik.com, ki so dostopna na www.mojobrntrnik.com. Naročniško razmerje se sklene za eno leto in se vsako leto avtomatično podaljša za še za eno leto. Odpove se pisno z odjavo poslano na info@mojobrntrnik.com najkasneje tri mesece pred potekom razmerja. Soglašam, da OZS in OOO obdelujeta moje osebne podatke v skladu z Zakonom o varstvu osebnih podatkov (Ur.l. RS, št. 94/2007-UPB1) ter internimi akti OZS in OOO, z namenom obveščanja o ponudbi in ugodnostih oziroma za namene neposrednega trženja storitev in produktov MojObrtnik.com; vse tudi preko zgoraj navedenega E-naslova. Seznanjen sem, da lahko kadarkoli pisno na naslov OZS, Celovška 71, 1000 Ljubljana, s pripisom: neposredno trženje - odjava zahtevam, da OZS in/ali OOO v 15 dneh preneha uporabljati osebne podatke za namen neposrednega trženja.

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

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

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

Ker še nisem član, s podpisom izjave postanem po lastni volji član OZS in OOO (v nadaljevanju: OOO) in sprejemam pravice in obveznosti, kot izhajajo iz Obrtnega zakona (Ur. list RS, št. 40/04 ObrZ-UPB1 in nasl.), Statuta in ostalih aktov OZS in OOO, katerih spremembe me zavezujejo.

V/na

dne

Podpis

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



Ko kupci iščejo ponudbe, naj bo vaša med njimi!

**Kupci oddajajo
povpraševanja preko
portala Moj obrtnik.**

Kot naročnik portala jih lahko pregledate in oddate svojo ponudbo. Kupci vas čakajo!

SOS obrtnik je opcija portala Moj obrtnik, kjer lahko kupci najdejo obrtnike za nujna opravila. Ti so na voljo 24/7. Bi se prijavi mednje?

**Prijavite se še danes na
mojobrtnik.com/postanite-ponudnik**

mojobrtnik.com

info@mojobrtnik.com
T 080 12 42

**Moj brtnik
Ponudnik**

Ali so kriptovalute in Bitcoin v balonu?

Leta 2009 je svetovni finančni in denarni svet presenetila novica o izumu prve kriptovalute, imenovane Bitcoin. Prva decentralizirana kriptovaluta, katere avtorji še vedno niso jasno razkriti, je postala prva digitalna valuta, ki za svoj nastanek potrebuje načela kriptografije. Sam Bitcoin je tako nastal na temeljih »peer-to-peer« elektronskega sistema denarja, ki izloči potrebo po posredniku. Samo ustvarjanje in transakcije Bitcoina potekajo po odprtokodnem kriptografskem protokolu, kjer je vsak kovanec razdeljen na osem decimalnih mest. Bitcoin je tako nastal na podlagi podatkovnih blokov (tehnologija »blockchain«) in je vnaprej omejen s številom kovancev, ki bodo nastali, saj je to zapisano v sami tehnologiji in tega ni mogoče spreminjati.



Od začetnih dvomov, da je Bitcoin končno prva prava valuta, ki vrača moč denarja ljudem nazaj v njihove roke pa vse do danes, je Bitcoin prehodil trnovo, a izjemno uspešno zgodbo. Po tem, ko je bilo mogoče še februarja leta 2013 Bitcoin kupiti za vsega 20 dolarjev (na samem nastanku celo za par centov!), se danes njegova cena giblje blizu 2500 dolarjev, kar je precej zajeten donos. Ne le zaradi izjemnega donosa (ki je, mimogrede, neobdavčen!), predvsem zaradi uporabnosti in hitrega širjenja informacij je do danes Bitcoin, s preostalimi kriptovalutami, povzročil veliko zanimanje javnosti in strokovnjakov za to temo. Določene države počasi priznavajo Bitcoin

kot plačilno sredstvo, nekatere banke in večja podjetja so aktivno vstopile na trg kriptovalut s svojimi valutami, centralne banke pa vneta razmišljajo o tem, kako izkoristiti potencialne tehnologije, ki jih premore svet kriptovalut. Ne nazadnje se je Bitcoin prav tako že marsikje prebil tudi do statusa plačilnega sredstva, kar pomeni, da z njim lahko kupite že skoraj vse: od avtomobila, tehničnih aparatov pa vse do knjig ter goriva in energije.

Ali je cena Bitcoina danes, po takšni rasti, mogoče že previsoka, je že v balonu? Ali trg kriptovalut še naprej ponuja priložnosti za zaslužek? Kaj pa varnost vloženega denarja? In davki? Pojdimo lepo po vrsti.

Kaj je kriptovaluta?

Kriptovaluta je digitalni denar, ki želi prevzeti podobne lastnosti, kot jih premorejo danes bankovci in kovanci oziroma današnji denar, z dvema zelo pomembnima razlikama. Vse kriptovalute so namreč decentralizirane (papirnate valute kontrolirajo in regulirajo centralne banke, kriptovalut ne) in omejene (število izdelanih kovancev je vnaprej znano, ne kot pri našem denarju, ki ga uporabljamo). Da je kriptovaluta lahko decentralizirana, je vseeno nadzorovana z uporabo tehnologije »blockchain« – to je uporabna tehnologija veriženja podatkovnih blokov, ki že danes služi in bo služila kot tehnologija prihodnosti za

več drugih sistemov, finančnih transakcij ipd. Algoritmi Bitcoinu in drugim kriptovalutam namreč zagotavljajo, da jih ni možno ponarediti, da nihče ne more »dodatno tiskati denarja«, da ni v lasti bank, ampak je shranjen v računalnikih in spletnih denarnicah ter ga lahko uporabniki med seboj svobodno izmenjujejo in zamenjujejo za dobrine.

Tako opevana »blockchain« tehnolo- gija je v svojem bistvu digitalno knjigo- vodstvo in se lahko kot takšna uporablja tudi pri volitvah, referendumih, anketah, pobiranju davkov, najemnin, sprejemanju zakonov, trgovanju s finančnimi instru- menti itn. Veriga podatkovnih blokov se je začela s samim Bitcoinom, a je to da- nes tehnologija, ki je že začela preraščati okvire gole kriptovalute, ki je v bistvu lah- ko samo ena aplikacija tovrstne verige. To je lepo dokazal Ethereum, ki je svojo ino- vacijo podatkovnih blokov razširil na pov- sem novo raven – Ethereum je namreč enotna platforma z lastnim programskim jezikom, kjer lahko vsakdo napiše svojo aplikacijo z želenimi lastnostmi. Z vklju- čitvijo pametnih pogodb in par novosti tako danes marsikateri poznavalec sveta kriptovalut Ethereum ocenjuje kot poten- cialno še bolj zanimivega, kot je Bitcoin, na dolgi rok. Ali bo to res nova velika stvar po internetu, bo pokazal čas.

Ali so kriptovalute v balonu?

Velik del javnosti se trenutno ukvarja z vprašanjem, ali so kriptovalute porasle preveč v prekratnem času – so torej v ce- novnem balonu – ali je pred kriptovalu- tami še svetla prihodnost in so trenutne cene povsem realne.

Najprej si oglejmo nekaj donosov ne- katerih kriptovalut v zadnjem letu dni:

Kriptovaluta	Donos v letu dni (od 25. 6. 2016 do 25. 6. 2017)
Bitcoin	295 %
Ethereum	2074 %
Ripple	4566 %
Litecoin	954 %
Ethereum Classic	2823 %
Dash	2441 %

Z vidika enoletnih donosov in pogle- dov na grafe gibanja večine kriptovalut

(oblika hokejske palice) lahko sklepamo, da je trg v balonu in v eksponentni ra- sti. Grafični vzorec hkrati z obnašanjem laičnih vlagateljev in javnosti dokazuje in potrjuje podobnost tega cenovnega balona s preteklimi cenovnimi baloni v zgodovini (na trgu delnic, nepremičnin, zlata, tulipanovih čebulic itn.) Ali je to že zadnji stadij balona ali se bodo cene še povzpеле? Nekateri strokovnjaki menijo, da bo pred dokončnim pokom balona na trgu prišlo do manije za Bitcoinom, Ethe- reumom itn., preden bo dokončno počilo v ceni in se bodo omenjene vrednosti precej znižale. Kratkoročno gledano je težko napovedovati, a trenutni nivoji investitorjem močno signalizirajo, da bi bilo boljše počakati na cenejše nakupe, ki vsekakor bodo prišli, če se bo trg zdra- vo konsolidiral in prilagodil na vzdržnej- šo dolgoročno rast.

Je Bitcoin res že prevelik?

Če želimo dobiti optimalno objektiv- no sliko, moramo pregledati tržne kapi- talizacije trgov, kjer ugotovimo, koliko denarja se je že steklo na trg kriptovalut in poskrbelo za vzpon cen v preteklih mesecih. Konec junija 2017 je bila tržna kapitalizacija Bitcoina velika 40 milijard dolarjev, Ethereum 25 milijard dolarjev, Ripplea pa 11 milijard dolarjev. Skupna tržna kapitalizacija vseh kriptovalut pa je znašala okroglih 100 milijard dolarjev. Je to veliko? Najvrednejše podjetje na svetu je trenutno Apple, ki premore kar 800-milijardno tržno kapitalizacijo in bi torej z eno osmino svoje kapitalizacije lahko »pojedel« celoten trg kriptovalut. Iz te perspektive postane Bitcoin majhen. Še posebej, če vemo, da je premoženje Billa Gatesa trenutno vredno več kot je celotna tržna kapitalizacija Bitcoina. Tudi primer- java z zlatom je tukaj povsem na mestu, saj marsikateri analitiki in strokovnjaki Bitcoin imenujejo tudi »novo zlato«. Trg zlata je danes kar 200-krat večji od tržne kapitalizacije Bitcoina.

Je lahko iz te perspektive prihodnost za kriptovalute še zelo svetla? Če pozna- mo trenutno monetarno politiko na svetu (negativne obrestne mere) v povezavi z ukinjanjem gotovine, kjer bi rada »elita« pridobila nadzor nad prebivalstvom, nam mora biti jasno, da kriptovalute ne bodo

ostale muha enodnevnica. A to ne pome- ni, da ne moremo računati na večje ce- novne pretrese v ceni kriptovalut, gleda- no kratkoročno, zaradi cenovnega balona. Dolgoročna perspektiva vsekakor ostaja, a žal z vsemi pastmi in prednostmi.

Razpršitev tveganja

Vlagatelj, ki so na trg kriptovalut vlo- žili svoja sredstva v preteklosti, si morajo danes zastaviti zelo pomembno vpraša- nje: Ali je čas za unovčitev dobičkov? Od- govor je zelo pritrdilen. Vsekakor je trenu- tno primeren čas, da se dobički iz vzpona cen kriptovalut razpršijo med preostale naložbene sektorje (delnice, zlato, nepre- mičnine – kombinacija z zavarovanji do- bičkov in zaščito pred upadom glavnice), kjer se poskrbi za dodatno varnost, ki je trg kriptovalut ne more zagotavljati. Prav tako je psihološko zelo pomembno, da se dobički pravi čas pravilno zavarujejo in se predvsem ohrani premoženje, ki je bilo pridobljeno v tako kratkem času. Razprši- tev vedno zmanjša tveganja.

Vlagatelj, ki se na trg kriptovalut podajajo šele danes, pa morajo biti po- zorni na cenovna nihanja in na trg raz- pršiti sprva precej majhen delež svojega premoženja. Ob vlaganju na trg kripto- valut je namreč res potrebno »opraviti domačo nalogo« ter skrbno izbrati me- njalnice kriptovalut (primer Bitstamp) in predvsem borzo, kjer se trguje in kupuje preostale kriptovalute. Seveda ni odveč, če dobro poskrbite tudi za elektronske denarnice oziroma poznate način, kako vaše kriptovalute varno hraniti »na hla- dnem«, da so zaščitene pred kraji in zlorabami. Na samem trgu velja kar nekaj povsem drugačnih pravil, ki jih je dobro osvojiti ali pa si nujno poiskati strokovno pomoč.

Zavedati se namreč moramo, da je trg kriptovalut veliko bolj tvegano po- dročje (tudi zaradi velikega števila pre- var in piramidnih shem) in v primerjavi s preostalimi trgi tudi precej manj kon- troliran in za zdaj podvržen tudi večji možnosti zlorab ter kraj premoženja. Profesionalen pristop tukaj zagotavlja lepe priložnosti, površno investiranje pa lahko prinese velike težave!

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

Trgovina

prihodnosti? (2.)

Ob besedi marketing se velika večina ljudi strese. Na kaj pomislite, ko vam kdo omeni marketing? Večina ljudi pomisli na prodajo in vsiljevanje izdelkov in storitev. Meni je veliko bolj všeč »blond definicija«, kot jo je poimenovala Lenja Faraguna, ki pravi: »Marketing je vsak kontakt, ki ga ima vaše podjetje z ljudmi, ki pridejo v stik z njim.«

Kaj mislim s tem. Vsak dan bolj prihaja v ospredje moderni marketing, katerega temelji so postavljeni na skrbi za stranko in ne na prodaji in različnih manipulativnih pristopih, ki pomagajo pri prodaji izdelka ali storitve. Tudi sama pri naši spletni trgovini že 5 let uporabljam način, da svojim strankam dam čim več, kar lahko.

Naj malce bolj natančno razložim, kaj imam tu v mislih. Dajete lahko različne stvari:

1. materialne,
2. znanje in izkušnje,
3. čas.

A najpomembnejše od vsega pa je, da stranke dobijo občutek, da vam veliko pomenijo in da ste iskreno veseli, da so vaše stranke. Zakaj je to tako zelo pomembno? Zato, ker ko ljudem daste vrednost in jim pokažete, da vam je mar za njih in niso samo številka na vašem tekočem računu, se zasidrate v njihova srca. In ne samo to. Pridobite si njihovo zaupanje in tudi, če recimo danes vašega izdelka ali storitve trenutno še ne potrebujejo, se bodo spomnili na vas, ko ga bodo potrebovali. Ali pa vas bodo priporočili naprej.

Kaj pa prodaja, boste rekli? Seveda brez prodaje pa ne gre, ker konec koncev od tega živimo, kajne. In tukaj pridejo potem v igro promocije oziroma oglaševanje. Poznamo kar nekaj vrst oglaševanja, nekatere so plačljive, nekatere pa brezplačne. Za vse pa velja isti načrt:

1. Namen kampanje

Točno morate vedeti, kaj želite s kampanjo doseči. Ali je to grajenje prepoznavnosti oziroma grajenje znamke, povečanje baze e-naslovov, prodaja, izobraževanje ... Zakaj je to tako pomembno? Ko pripravljate kampanjo, od besedil do vizualnih komponent, morate vedeti, kaj je vaš cilj in mu vedno slediti. Če ne boste znali jasno povedati, kaj si želite od vaših strank, potem tudi one ne bodo vedele in kampanja ne bo uspešna.

2. Kaj vas razlikuje od drugih

Kaj je tista stvar, ki vas loči od vaše neposredne in posredne konkurence. V čem ste drugačni, kaj je pri vas unikatnega. Je to cena, kakovost, dodatne storitve oziroma bonusi, imate zelo dober odnos do strank ... Kaj je tisto, zaradi česar bodo stranke kupile pri vas, namesto pri konkurenci.

3. Ciljna skupina

O tem, kako jo določite, sem govorila že v prejšnji številki. Danes pa vam razkrijem, zakaj je tako pomembno, da ciljno skupino določite tako natančno. Bolj kot imate natančno določeno ciljno skupino, bolj natančno lahko ciljate s promocijami in zaradi tega so potem kampanje tudi veliko bolj uspešne. Tu govorim predvsem o primerno napisanem prodajnem besedilu, uporabljenih slikah in grafiki ter izbiri primerne oglaševalskega kanala. Recimo, če so vaša ciljna stranka mlade mamice, ne boste oglaševali na avtomehaničnem

forumu ali pa na slikah uporabljali avtomobilov.

4. Pristajalna stran oziroma »landing page«

Vsak vaš oglas na internetu mora imeti svojo unikatno pristajalno stran. Kaj to sploh je? To je stran, preko katere pride do konverzije oziroma stran, na katero pride vaša stranka, ko klikne na vaš oglas. Na pristajalni strani bolj podrobno razložite vašim strankam, kaj želite, da naredijo. Na primer, če je vaš cilj povečanje baze e-naslovov, potem boste stran oblikovali tako, da vam bo prinesla nove e-naslove. In stran bo namenjena samo temu. Tu ne smete potem mešati notri še prodaje, saj sicer ljudje postanejo zmedeni od prevelike količine podatkov in izbire in tako vaša kampanja ne bo uspešna.

5. Cilji morajo biti konkretni

Dobra stvar internetne promocije je v tem, da lahko čisto vsako stvar merite. In če jo želite meriti in vedeti, ali je cilj dosežen ali ne, potem morate imeti konkretne cilje. Primer slabega cilja je: »Želim povečati prodajo!« ali »Želim večjo bazo e-naslovov!«. Če cilj postavite tako, je dosežen že takoj, ko prodajo povečate za 0,01 evra ali pa, ko dobite 1 nov e-naslov, ni v redu.

Dobro postavljen cilj bi bil recimo: »V juliju bomo prodajo povečali za 5000 evrov!« ali »V juliju bomo pridobili 50 novih e-naslovov!«.

Ko so cilji postavljeni tako, je veliko lažje slediti, ali je kampanja zastavljena

pravilno ali ne. V veliko pomoč pri tem pa vam bo tudi brezplačen program Google Analytics, ki si ga nastavite na vašo spletno stran. Z njegovo pomočjo lahko namreč zelo natančno spremljate obnašanje obiskovalcev vaše strani in tako ugotovite, kateri del kampanje je super in katerega je treba popraviti.

6. Testiranje

Kar koli boste delali, vedno poskusite narediti vsaj dva različna primera in ju nekaj časa testirajte, kateri je boljši in potem tega uporabljajte naprej. Ali pa še boljše. Ko določite »zmagovalca«, testirajte še naprej z dodatnim novim primerom in tako naprej.

Tako, načrt imamo. Kje pa ga lahko uporabimo? Na hitro bi se dotaknila nekaj najpriljubljenejših plačljivih promocij na internetu.

Najpogostejše oglaševanje je preko Google Adwords. To so ti oglasi, ki se vam prikazujejo, ko kaj iščete po Googlu. Drugo zelo zanimivo in predvsem poceni oglaševanje pa je preko Facebooka. Pri tem načinu oglaševanja je odlično tudi to, da lahko zelo dobro ciljate, komu naj se oglasi prikazujejo. Poleg tega pa lahko tu uporabite tudi slike in videoposnetke, ki so vsak dan bolj priljubljeni in tudi dosežejo najboljše učinke. Zadnje čase pa se precej razvija tudi plačljivo oglaševanje na socialnem omrežju Instagram. In seveda, ne smemo pozabiti niti na oglaševanje na kanalu YouTube, ki je tudi še zelo neizkoriščen.

Poleg klasičnih oglasov pa lahko pripravite tudi različne besedilne, slikovne ali video vsebine, katere vam potem v zameno za plačilo objavijo na različnih portalih, YouTube kanalih ali blogih. Ta vrsta plačljive promocije je meni osebno zelo pri srcu, predvsem zato, ker z njo dajete ljudem vrednost in jim samo ne prodajate. Kakor smo govorili že na začetku, se z njimi povežete in ko bodo pripravljene na nakup, bodo rajši kupili pri vas, ker vas poznajo in vam zaupajo. Poleg tega pa so za vas slišali tudi preko drugih, kar še poveča stopnjo zaupanja.

Zelo priporočam, da tudi sami pišete blog, na katerem lahko delite nasvete in ideje, kako uporabiti vaše izdelke. S tem se boste vašim strankam še bolj približa-

li, obenem pa boste tudi pridobivali njihovo zaupanje in postajali avtoriteta na vašem področju. Blog je eden izmed zelo učinkovitih in brezplačnih promocij vaše spletne trgovine. Na njem pa lahko svoje izdelke tudi posredno prodajate.

Zelo dobro je, če je vaš blog del spletne trgovine, saj se na takšen način stranke na vaši strani zadržujejo dlje časa in s tem dobivate dodatne točke tudi na Googlu.

V naslednji številki vam bom predstavila še nekaj učinkovitih brezplačnih

promocij, preko katerih raste vaša blagovna znamka in s pomočjo katerih si boste zanesljivo povečali vašo prodajo. Čez poletje pa vas povabim, da razmislite, kakšne pluse lahko daste vašim strankam in kaj je tista stvar, ki vas razlikuje od vaše konkurence. Izkoristite poletje, ko je manj prometa za iskanje idej, kako povečati prepoznavnost vaše blagovne znamke in kako jo še bolj približati vašim idealnim strankam.

MARINA VESEL, MAVELU.COM

PRVI MEDIJ TRANSPORTA IN LOGISTIKE

Z vami na poti, v službi in doma!



Poiščite nas vsak prvi petek v mesecu na
prodajnih mestih ter dnevno spremljajte novice na

www.eTransport.si



IZVIRNO POSLOVNO DARILO

Pet nasvetov za snovanje izvirnih poslovnih daril

Obdarovanje je orodje za gradnjo dobrih poslovnih odnosov. Poslovna darila – ali jih s pridom uporabljate kot marketinško orodje? Je to nekaj, kar vam predstavlja velik izziv ali se jih iskreno veselite? Kadar se snovanja poslovnega darila lotimo premišljeno in z jasnim ciljem, lahko táko darilo postane glasnik podjetja, promocijski kanal za predstavljanje novega izdelka, celoletni opomnik na storitve podjetja, v veliki večini pa orodje za graditev dobrih odnosov s partnerji ali način za ustvarjanje dobre klime med zaposlenimi. Predstavljamo pet ključnih nasvetov, ki jih je vredno upoštevati pri pripravi izvirnega poslovnega darila.



1. Začnite pravočasno

Ključno pri snovanju izvirnega poslovnega darila je, da si za ta proces vzamete dovolj časa. Darilo nastaja v več stopnjah: komu je darilo namenjeno, kaj je osnovna ideja izdelka, kakšno bo spremljevalno sporočilo ali zgodba, kako bo oblikovana celostna podoba darila, kakšna bo primerno usklajena embalaža in na kakšen način bomo darilo predali. Pri tem pa se je treba zavedati, da vsaka od stopenj terja svoj čas.

Če se boste odločali za izdelke globalnih ponudnikov, upoštevajte daljše, tudi nekajmesečne dobavne roke. S pra-

vočasnim začetkom omogočite, da ideja resnično dozori, predvsem pa boste dosegli večji učinek za manj denarja. Koliko časa si je dobro vzeti za pripravo darila? Po lastnih izkušnjah lahko rečem, da je treba učinkovita poslovna darila začeti ustvarjati vsaj tri do štiri mesece pred dogodkom, v najbolj idealnih razmerah pa že dobrega pol leta pred dogodkom.

2. Določite vodilo

Kaj bo tematika darila? Upoštevajte, kako se vaše podjetje želi predstaviti v

očeh poslovnih partnerjev ali zaposlenih. Kaj želite sporočiti, kaj želite promovirati, katero vrednoto, izdelek ali storitev vašega podjetja želite poudariti? Šele takrat, ko določite temo, se iz nje razvije sporočilo, ki bo spremljalo vaše poslovno darilo. Za primer naj navedem enega izmed najlepših izzivov moje kariere. Iz ziv naročnika iz sveta zavarovalništva je vseboval naslednja izhodišča: darilo naj nosi etnološko/etnografsko noto, naj bo iz naravnega materiala in naj bo vezano na regijo, od koder podjetje prihaja. Po obisku etnografskega muzeja in pridobivanju idej na terenu smo naročniku predlagali več možnih rešitev, izbrana pa je bila stara slovenska družabna igra marjanca. Iz prvotnih ključnih treh vodil je nastalo sporočilo: »Vzemite si čas za pomembne stvari. Zaigrajte marjanco in negujte družinske odnose.«

3. Rangirajte darila

Modro je, da darilo zasnujete v vsaj treh kategorijah: najbolj prestižno za vodilne kadre, odločujoče v partnerskih podjetjih, srednje bogato za srednji menedžment oziroma tiste, s katerimi najpogosteje sodelujete, in drobno darilo kot pozornost, ki jo podarjamo najširšemu krogu in lahko nastopa samostojno kot promocijsko darilce.



4. Darilo in embalaža: izbor in izdelava

Šele zdaj smo pri darilu samem. Naj pojasnim na primeru, ki smo ga omenili že zgoraj. Pri družabni igri marjanca smo za material izbrali hruškov les, ki smo ga naoljili, posvetili smo se detajlom, igrica je izdelana ročno iz avtohtonega slovenskega lesa, vrečka za vrtavko in kroglice je iz žakljevine. Dodali smo zgodbo in vse skupaj zapakirali v podjetju prirejeno embalažo s primerno celostno podobo. V škatli se je skrivala tudi zgibanka, ki je vsebovala pesmico Hruška debeluška, zgodbo s sporočilom, navodila za igro in voščilo podje-

tja. Vse skupaj je oblikovno dovršeno in usklajeno. V tem primeru je zgodba tista, ki povezuje naše življenje skozi čas.

Pri darilu, ki ga snujete, je izjemnega pomena povezanost darila s sporočilom in celostna podoba darila. Zgodba se lahko nanaša na dejavnost podjetja, konkreten izdelek, morda dogodek, kot je na primer okrogla obletnica podjetja ali odprtje novih prostorov.

5. Način podarjanja

Podarjanje je eden izmed ključnih trenutkov, ki lahko darilo bodisi povzdigne in pomeni »češnjo na torti« ali pa darilo razvrednoti in pusti obdarovanca brez posebnega navdušenja. Tako ustvarjalci kot tudi naročniki se čedalje bolj zavedajo pomena tega, kako je darilo predano. Darilo je namreč treba pospremiti s pojasnilom, zgodbo in sporočilom, predvsem pa s predstavitevjo tistega, kar darilo obdarovancu v resnici prinaša. V primeru igrice marjanca je to čas z družino. Neprecenljivo, kajne!

Dobiti (in dati) darilo je za vsakogar nekaj lepega – tudi v poslovnem svetu.



Pomislite na darila, ki ste jih na svoji poklicni poti prejeli do sedaj in zagotovo je med njimi kakšno, ki izstopa in se ga spomnite ali uporabljate še danes. Naj bo vaše naslednje poslovno darilo eno izmed takih! In ne pozabite, da lahko pripravo poslovnega darila zaupate izurjenim marketinškim strokovnjakom, ki se jim bo zagotovo utrnila kakšna čudovita zamisel, pisana na kožo prav vašemu podjetju.

MONIKA LAMPIČ,
SNOVALKA POSLOVNIH DARIL
STUDIO U3NEK

Pametna vrata? Zakaj pa ne?

Omrežila vas bodo s svojo lahkotnostjo, naravnim delovanjem in udobjem, ki si ga končno lahko privoščite tudi doma.

Lahko jih postavite kamorkoli.

Med kuhinjo in dnevno sobo, v vetrolov, na vrh stopnišča ali na hodnik, ki vodi do garaže... In nikar se ne bojte. Z vrati, kakršne poznate iz trgovskih centrov, jih družijo samo ime – avtomatska vrata. Tam skozi vrata samo hodite, doma pa z njimi živite.

Pametna vrata® Record so razvita prav za uporabo doma.

Predvsem so veliko tišja in varnejša od navadnih avtomatskih vrat. Zahvaljujoč inovativnemu sistemu varovanja ni bojzani, da bi stisnila otroka ali hišnega ljubljence. Tudi če zmanjka elektrike, ne boste ostali zaprti. Mehанизem se v tem primeru samodejno sprosti in vrata lahko brez težav odprete ročno.

Si avtomatskih vrat v stanovanju ne znate predstavljati?

Prepričajte se! Na telefonski številki **0590 74 100** se lahko dogovorite za obisk v salonu, ogled na vašem objektu ali pa nam preprosto zastavite dodatna vprašanja. Vse to seveda lahko storite tudi preko elektronske pošte na naslov **info@record.si**.

Ne bo vam žal.



Najtišja in najbolj varna avtomatska vrata na svetu.

www.record.si

SEKCIJA ZA PROMET

Mednarodne zahteve, promocija in odškodnine

Slovenski in hrvaški prevozniki so se zbrali na OZS in pripravili stališča, ki jih bodo skupaj še z madžarskimi kolegi sredi julija predstavili evropski komisarki za mobilnost in promet. Imajo zelo preprosto željo, radi bi le prost pretok blaga in storitev. Prevozniki obeh naših združenj so maja skupaj nastopili na osrednjem evropskem logističnem sejmu Transport & Logistika v Münchnu, spet enkrat so dokazali, da znajo sodelovati. Vsi, ki ste zaradi kartelnega dogovarjanja proizvajalcev tovornih vozil zanje plačali preveč, čim prej vložite zahtevke, dobrodošla novost pa je ta, da lahko povračilo zahtevate tudi za nakup rabljenih vozil.

Za prost pretok blaga in storitev

Slovenski in hrvaški prevozniki, ki so združeni v Sekciji za promet pri OZS in Združenju hrvaških cestnih prevoznikov, so na skupnem srečanju, ki so ga imeli na sedežu Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, ugotavljali, da je v obeh državah prisotna nelojalna konkurenca in da se problemi prevoznikov rešujejo prepočasi. Soglašali so, da evropski komisarki za mobilnost in promet Violeti Bulc predstavijo zahtevo za prost pretok blaga in storitev, ki zaradi številnih ad-

ministrativnih ovir tujih držav sedaj ni mogoč.

Novi predsednik Sekcije za promet pri OZS Peter Pišek je izpostavil pomen medsebojnega sodelovanja in poudaril, da moramo eden na drugega gledati kot na partnerje in ne kot na konkurente ter da smo v odnosu do države lahko močnejši le, če bomo medsebojno povezani in usklajeni, kar pa velja tako doma kot tudi v mednarodnem prostoru.

Prevozniki si v domačih okoljih povsod prizadevajo za takšno zakonodajo, ki bi področje transporta uredila celostno. Med drugim tudi to, da storitve mednarodnih prevozov ne smemo enačiti z ostalimi storitvami. Po mnenju prevoznikov je delo voznika, ki opravlja med-

narodni prevoz, do te mere posebno, da ga ne moremo obravnavati kot tipičnega napotnega delavca, kot na primer gradbinca, ki v tujini svojo storitev opravlja dlje časa.

Poleg Francije, Nemčije, Avstrije, Italije, Nizozemske, ki tuje prevoznike že obravnavajo kot napotene delavce, se spremembe na področju mednarodnih prevozov obetajo tudi v Španiji in ostalih evropskih državah. To bo po mnenju sekcije za promet pri OZS za slovenske prevoznike še en hud udarec.

Prevozniki se ne strinjajo tudi z novim predlogom evropske komisarke v novem mobilnostnem svežnju, ki predvideva opuščanje sistema vinjet in ponovno uvedbo cestnin. Prevozniki so prepričani, da to ni rešitev, saj se bo s tem promet začel preusmerjati na lokalne ceste, ki so že sedaj preobremenjene.

Slovenski, hrvaški in madžarski prevozniki se bodo zaradi tega predvidoma že sredi julija sestali z evropsko komisarko za mobilnost in promet Violeto Bulc in ji predstavili aktualne probleme.

Združena slovenska logistika

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenija in Gospodarska zbornica Slovenije sta skupaj izpeljali načrt o skupnem nastopu slovenske logistike na letošnjem sejmu Transport & Logistika maja v Münchnu. Na sejmu, ki predstavlja različno paleto dejavnosti v logistiki, so se v času od 9. do 12. maja 2017 predstavila tudi slovenska podjetja iz različnih dejavnosti v logistični panogi. Tako se je prvič in pod geslom »Slovenia in love with logistic« ter na skupnem razstavnem prostoru

Naslovna stran mednarodne promocije naše Sekcije za promet pri OZS na sejmu Transport in Logistika v Münchnu.



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

ERSTE CARD

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom



NLB
Ugodne bančne storitve



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



In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI



080 12 42 • mozaik.podjetnih@ozs.si • www.mozaikpodjetnih.si

predstavilo 14 najbolj aktivnih logističnih podjetij s področja storitev naše luke, pošte, kombiniranih prevozov, skladiščenja in manipulacije s tovorom, špedicijskih storitev, prevoza blaga in potnikov ter turizma. Predstavitev na sejmu sta skupaj pripravili in izvedli obe zbornici, finančno pa ga je podprl tudi Spirit.

Skupni razstavni prostor na sejmu je bil po mnenju razstavljalcev in obiskovalcev odlična priložnost, da povezano slovensko logistiko čim bolj umestimo v logistični prostor EU, tako bo lahko čim bolj uspešno konkurira tudi drugim državam evropskega prostora.

Obe stanovski organizaciji sta se še posebej potrudili, da je bil strošek udeležbe na skupnem razstavnem prostoru minimalen in je hkrati omogočal tudi največjo možno promocijo.

Zahtevki tudi za rabljena vozila

Prejeli smo dobrodošlo dodatno obvestilo v zvezi z vlaganjem zahtevkov za preplačana tovorna vozila znamk Iveco, Man, Renault, Volvo, Mercedes Benz in Daf nad 6 ton največje dovoljene mase.

Tako je možno vpisati tudi zahtevke za rabljena tovorna vozila, ki ste jih kupili v času od začetka januarja 1997 do konca januarja 2011.

Tisti, ki ste v navedenem obdobju kupili tudi rabljena vozila in jih ob vpisu novih še niste vpisali, se enostavno vpišite še enkrat in tokrat navedite tudi podatke o številu kupljenih rabljenih vozil. Če spomnimo, postopek vpisa poteka preko spletne strani: <https://www.truckclaim.org/en/chamber-craft-and-small-business-slovenia>. Tisti, ki se še niste

vpisali in se še nameravate, pa vpišite podatke o novih in rabljenih tovornih vozilih skupaj.

Do sedaj se je že vpisalo v seznam preko spleta okoli 400 podjetij, ki so prijavila že okoli 2.000 tovornih vozil. Zaključek prijav sicer še ni določen, se pa lahko zgodi, da se bodo kmalu zaprle, zato vam predlagamo, da ne izgubljate časa in se čim prej vpišete na seznam.

Če imate dodatna vprašanja, pišite na bojan.pecnik@ozs.si, vaša stanovska organizacija pa bo pogajanja še naprej pozorno spremljala in vas sproti obveščala o rezultatih.

ANTON ŠIJANEC

Prvič skupni razstavni prostor združene slovenske logistike na letošnjem sejmu Transport & Logistika maja v Münchnu.



Vpiši se na mojstrski izpit in POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



4. FESTIVAL KAMNA V PLISKOVICI



Mladi kamnoseki s svojimi mentorji in vrhunskimi izdelki, ki so jih naredili na tekmovanju na 4. festivalu kamna v Pliskovici 2017.

Uspešen praznik kamna in kamnoseštva s tekmovanjem mladih kamnosekov

Vsi, ki se ukvarjajo s kamnom ali pa ga imajo preprosto radi, sredi junija niso zamudili tradicionalne prireditve Festival kamna. Letos so se kamnu pridružili še odprti borjači, obiskovalcem odprta dvorišča kraških hiš, vse skupaj pa je potekalo v prijetni kraški vasi Pliskovica. Kot festivalska rdeča nit je potekalo tekmovanje mladih kamnosekov, ki so se med seboj pomerili v predizboru evropskega tekmovanja EuroSkills. Dogodek so pohvalili vsi, še posebej strokovna javnost, ki v njem vidi pravi pristop za razvoj kamnoseške stroke.

V Pliskovici tako, kot v večini vasi na Krasu, kulturno in naravno dediščino srečujemo na vsakem koraku. Med stari obrtni je tu ključno kamnoseštvo, kjer mojstri že stoletja klešejo in ustvarjajo iz zelo priljubljenega kraškega kamna. Ta ponovno pridobiva na vrednosti in to ne samo v svoji osnovni vlogi, temveč tudi v umetnostni, ki dediščino prepleta z odtenki sodobne umetnosti.

Osrednji strokovni dogodek festivala je bilo tekmovanje mladih kamnosekov starih od 18 do 25 let, ki so se pomerili v

predizboru evropskega tekmovanja EuroSkills. Tekmovanje je potekalo pod okriljem Sekcije cementnarjev, kamnosekov in teracerjev pri OZS in CPI ter v sodelovanju z RD Pliska, Mladinskim hotelom Pliskovica, Srednjo gradbeno, geodetsko in okoljevarstveno šolo Ljubljana in Višjo strokovno šolo Šolskega centra Srečka Kosovela Sežana.

Izdelke, ki jih je šest mladih tekmovalcev po vnaprej pripravljenih načrtih izdelalo v 18 urah, je pod burnim očesom profesorjev Maje Capuder in Antona Mar-

na ocenjevala strokovna komisija. Tudi letos je imela zelo težko delo, saj je bilo vseh šest tekmovalcev izredno enakovrednih, njihovi končni izdelki pa izdelani brezhibno in zelo natančno. Najbolje so se izkazali zmagovalci Tilen Meglič, drugi Jaka Modic in tretji Rok Vidmar, ki se bodo udeležili še finalnega izbora v poklicnih spretnostih na državni Olimpijadi poklicev. Poleg njih so tekmovali še Tom Winkler, Aljaž Arko in Klemen Žiberna.

Na državnem izboru Olimpijadi poklicev, ki jo bo pripravil Center RS za poklic-



Čudovit borjač Mladinskega hotela v Pliskovici.

no izobraževanje, bo nato ob novi nalogi določen prvak, ki bo zastopal slovenske barve na mednarodnem tekmovanju poklicev EuroSkills septembra 2018 v Budimpešti. Slovenci smo v kategoriji kamnosekov do sedaj sodelovali le dvakrat, leta 2014 in 2016, a obakrat s srebrno medaljo dokazali, da smo resni konkurenti in odlični kamnoseki.

Poleg tekmovanja kamnosekov so se s predstavitvami, delavnicami in strokovnimi posveti tudi letos predstavili lokalni kamnoseki in podjetja, ki se ukvarjajo s kamnom. Podjetje Marmor Sežana d.d., Kamnoseštvo Tavčar d.o.o., Kamnoseštvo Bele, Simon Bele s.p., Leon Mahnič s.p.,



Gulič Mitja s.p., Jernej Bortolato s.p., Mervic Andreja s.p., Kajzer Marmi in Meduza, Primož Erjavec s.p., ki s svojim delom ohranjajo pomembno kraško obrt, so obiskovalcem na ogled postavili tudi svoje mojstrovine.

Komentarji obiskovalcev in sodelujočih so bili navdušujoči, zaljubljeni v kamen so vsi po vrsti pohvalili festival. »Da je dobra točka za promocijo in spoznavanje dogajanja na trgu,« je na primer povedala Nika Tavčar iz Kamnoseštva Tavčar iz Povirja in dodala, da ji je v Pliskovici všeč, ker je čudovito vzdušje, zanimivo pa je tudi, da lahko res vidiš, kaj počnejo tudi drugi.

JERNEJ BORTOLATO, mojster kamnosek, učitelj in mentor, predsednik OOO Sežana, predvsem pa duša in srce festivala kamna:

»Kamnoseki moramo stopiti skupaj in ohraniti svojo obrt. Povezati se moramo tudi zaradi trga. Podpirati moramo lokalni material in izdelke. Pri svojem delu se moramo povezovati s strokovnjaki in mladimi oblikovalci, kot na primer iz sežanske višje strokovne šole, od koder prihaja izvrsten kader, na katerega se lahko zanesemo in je z njim veselje sodelovati tako pri oblikovanju idej, kot razvoju tehnik obdelave.

Namen Festivala kamna je ravno v tem, da spodbuja mlade za ta poklic in povezuje vse, ki s kamnom kakor koli delajo. Vesel bom, če bodo taka srečanja postala tradicionalna. Festival kamna je sicer bienalni, zato razmišljam, da bi prihodnje leto pripravili Kamnoseški simpozij, saj nam je tako vsakoletno srečanje vsem tako v interesu, kot v veselje.

Prepričan sem, da tako uspešno izpeljan dogodek veliko prispeva k promociji kamnoseštva in k prepoznavnosti kakovosti kamnosekov. Tudi mladi, ki se odločajo za ta poklic, so precej motivirani ter željni znanja in uspehov. Letos je zelo izenačeno tekmovanje mladih tudi pokazalo, da se v dobrem izobraževalnem procesu mladi lahko naučijo veliko spretnosti. Okrog vajeništva, ki prihaja, se moramo zato pospešeno in dobro dogovoriti, kako naloge smiselno razporediti med šolo in delodajalca, ter si pravilno in jasno zastaviti cilje te nove oblike izobraževanja.

Ob sklepu letošnjega dogodka bi se poleg vsem sodelujočim organizacijam, obrtnikom in podjetjem rad najlepše zahvalil. Iskrena zahvala gre vsem, ki so kakor koli pomagali pri uspešni izvedbi našega skupnega dogodka, še posebej pa vsem sovaščanom, ki so v času pred in med festivalom preprosto živeli zanj in mu tako vtisnili nepozaben pečat.«



Navdušenja nad tekmovanjem mladih kamnosekov nista mogla skriti tudi Branko Meh, predsednik OZS in Elido Bandelj, direktor CPI, ki sta soglasno podprla delo mladih upov in organizacijo dogodka ter skupaj z Jernejem Bortolatom, glavnim organizatorjem festivala, razglasila rezultate in čestitala mladim kamnosekom za njihove izdelke.

Festivalu kamna se je letos pridružil še dogodek Odprti borjači ali notranja dvorišča kraških hiš, ki v ta namen na široko odprejo svoja vrata. Obiskovalci so se lahko sprehodili od hiše do hiše in spoznali domačo ponudbo lokalnih dobrot, kulturne zanimivosti, življenje domačinov in njihovo raznovrstno obrtniško znanje. Rdeča nit tega dela festivala je bilo letos klekljanje po tradicionalnem motivu čipk rogljiček ali kaluna, kar je hkrati tudi ime za obok in portal, skozi katerega vstopamo na že omenjeni borjač.

Zmagovalci Pliskovice 2017, Jaka Modic (2.), Tilen Meglič (1.) in Rok Vidmar (3.). Kdo od njih nas bo zastopal na Euro Skills?



Ponovno nepozaben dogodek, ki mu lahko in moramo reči le nasvidenje!

ANTON ŠIJANEC,
SLIKE: DIN HAJDARPAŠIČ

SEKCIJA PLASTIČARJEV

Uspešno strokovno srečanje plastičarjev

Sekcija plastičarjev pri OZS je sredi junija organizirala svoje že tradicionalno dvodnevno strokovno srečanje. Potekalo je na naši edini Fakulteti za tehnologijo polimerov, Slovenj Gradec, s katero sekcija že dlje časa dobro sodeluje. Partnerja si prizadevata, da bi sodelovanje še okrepili in ga dvignili na čim bolj aplikativno raven, ki bi obrtnikom in podjetnikom v praksi kar najbolj koristila pri razvoju. Srečanje je bilo aktualno, vsebinsko pestro in strokovno, manjkale niso tudi poslovne teme, program pa je čas namenil še prijetnemu druženju in mreženju med stanovskimi kolegi ter poučnemu ogledu podjetja Uteksol.



Večina udeležencev Strokovnega srečanja članov Sekcije plastičarjev pri OZS.

Strokovno srečanje, ki med obrtniki in podjetniki naše zbornice sicer ni osamljeno, je tudi tokrat doseglo svoj namen. Ob prijetnem druženju in navezovanju poslovnih stikov, za kar je drugače vedno premalo časa, ter ob obilju strokovnih in poslovnih predavanj, je čas kar prehitro minil.

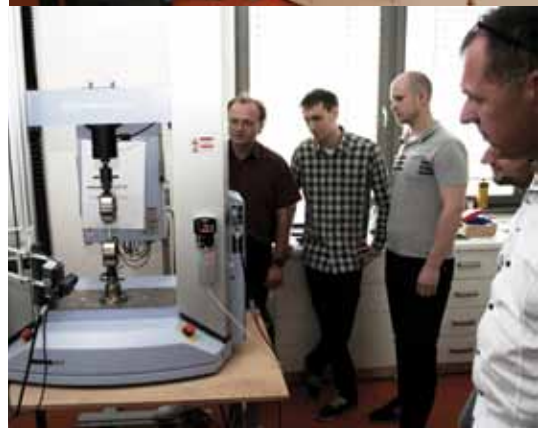
Teme in predavatelji na posvetu so bili tokrat še posebej izbrani glede na želje in potrebe članov sekcije.

V petek so tako plastičarji začeli bolj poslovno. Srečanje je s svojim pozdravnim nagovorom odprl Milan Škapin, predsednik Sekcije plastičarjev pri OZS, v imenu lokalne zbornice in naše krovne organizacije je udeležence nagovoril Ivan Meh, predsednik OZS Slovenj Gradec in podpredsednik UO OZS, goste sta v imenu gostiteljice Fakultete za tehnologijo polimerov nagovorila doc. dr. Thomas Wilhelm, dekan fakultete in Maja Mešl, njena direktorica, ki je zbranim plastičarjem tudi podrobno predstavila enega najbolj perspektivnih visokošolskih programov pri nas. Po dobrem desetletju

delovanja se je odlično prijel in na trg delovne sile vsako leto prispeva okrog dvajset vrhunsko izobraženih inženirjev.

Sledile so poslovne teme. Tako je o vrstah pogodb o zaposlitvi in oblikah prenehanja, je najprej predaval Tomaž Bernik iz ZDOPS, o davčnem vidiku olajšav za investicije ter raziskave in razvoj je zbrane podučila svetovalka za delovno področje davčnih zadev Jasmina Malnar Molek iz OZS, ki je tudi zaključila uvodni poslovni del. Po odmoru, ki je udeležence sprostil v prijetnih razpravah, je sledil strokovni del prvega dne. Renato Lalla, glavni komercialist za Italijo in tujino v podjetju Sirius electric iz italijanskega Vigevana, je zbranim podrobno predstavil najsodobnejše možnosti varjenja plastike v štirih tehnologijah, o relacijah med skladnostjo, kakovostjo in varnostjo pri izdelkih iz plastičnih mas pa so plastičarji veliko novega izvedeli od mag. Emilije Bratož, strokovnjakinje za tehnično zakonodajo in standarde iz podjetja Gomont.

Za udeležence srečanja je sledilo kosilo, po njem pa obisk podjetja Uteksol



Na Fakulteti za tehnologijo polimerov so si plastičarji ogledali vse laboratorije in raziskovalne procese. Predstavili so jim, s čim vsem lahko raziskovalci in študenti sodelujejo z njimi ter jim pokazali, kako jim pri njihovem razvoju lahko pomagajo.



Predavanja so potekala v eni izmed lepo urejenih predavalnic Fakultete za tehnologijo polimerov.



Odmori na terasi fakultete so služili za razpravo, prijetno druženje in navezovanje stikov med udeleženci.

iz Slovenj Gradca. Podjetje, ki je lahko vzor uspešne in poštene privatizacije, je gostom, med katerimi so bili tudi številni kupci, podrobno predstavil njegov direktor Robert Peretin. Danes se uvrščajo med pomembnejše proizvajalce termoplastičnih elastomerov, plastičnih profilov in sestavnih delov za obutev, veliko stavijo in vlagajo v tehnološki razvoj in izvozijo večino svoje proizvodnje. Prvi dan so plastičarji sklenili z družabnim večerom v gostišču Rahtel.

Sobota se je ponovno začela na fakulteti za plastiko, kot jo radi imenujejo v strokovnih krogih. Predstojnik njihovega Centra za sodelovanje z gospodar-

stvom Silvester Bolka, mag. inž. tehnologije polimerov, je udeležence najprej popeljal na podroben ogled laboratorijev Fakultete za tehnologijo polimerov in jim predstavil tudi več praktičnih prikazov njihovega znanstveno-raziskovalnega dela. V tej točki velja povedati, da je fakulteta izrazito aplikativno naravnana, da veliko sodeluje z gospodarstvom in da na primer kar 55 % svojih stroškov pokrije prav s sodelovanjem z industrijo. Sledilo je obširno predavanje o novostih in trendih polimernih materialov in predelave plastike, ki jih je podal Janez Navodnik iz podjetja Navodnik. Po predstavitvi podjetja Tera iz Tolmina



V podjetju Uteksol so plastičarjem najprej predstavili zgodovino podjetja in njihove ključne proizvode ter jih peljali na ogled podjetja. Najprej seveda v razvoj, kjer svoje izdelke razvijajo v popolnoma novih laboratorijih, sledil pa je tudi ogled same proizvodnje.

njenega prokurista in stanovskega kolega Marijana Lebana je za konec srečanja sledila še praktična delavnica dr. Janeza Mekinca, direktorja podjetja Optimus plus, ki je z udeleženci obdelal temo vzpostavitve dobrih stikov s strankami in poslovnimi partnerji.

Strokovno srečanje plastičarjev je torej lepo uspelo. Vsem udeležencem, ki jih je bilo več od pričakovanih, nikakor ni bilo žal, da so si konec tedna v juniju vzeli čas in ga namenili strokovnemu izobraževanju in druženju. Naj bo tudi ta dogodek vzor in nova spodbuda vsem za še več takšnih.

ANTON ŠIJANEC

DOMAČA IN UMETNOSTNA OBRT

Razpis za delavnice DUO na 50. MOS

Sekcija za domačo in umetnostno obrt pri OZS bo z delavnicami rokodelcev v osrednjem prostoru sejmišča ponovno popestrila Mednarodni sejem obrti in podjetnosti, ki bo na celjsko sejmišče vabil obiskovalce med 12. in 17. septembrom.

Za predstavitev v Hiši obrti se lahko prijaviijo le rokodelci z izdelki, ki so s strani republiške strokovne komisije prejeli pozitivno mnenje strokovne komisije pri OZS oziroma certifikat »Art&Craft Slovenija«.

Ob prikazovanju izdelovanja predmetov je pogoj za sodelovanje tudi prisotnost na sejmišču vse dni sejma!

Postavitev enotne ureditve delavnic bo za člane sekcije za DUO tudi tokrat sofinancirala OZS v sodelovanju s Celjskim sejmom. Cena najema razstavnega prostora v velikosti približno 9 m² z električnim priključkom za člane zbornice znaša **400 evrov**, za nečlane pa 1368 evrov.

Če se bo na razpis prijavilo več kot **sedem rokodelcev**, bo sodelujoče izbral upravni odbor sekcije. Pri izbiri bo upošteval privlačnost predstavitve posamezne dejavnosti za delo »v živo«, pazil bo, da bo zastopanih čim več regij in različnih dejavnosti, upoštevan pa bo tudi vrstni red prispelih prijav.

Rokodelci, ki se želite predstaviti na največji sejmski prireditvi v Sloveniji v okviru sekcije za DUO, lahko pošljete **prijavnico na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška 71, Ljubljana**, s pripisom »Sekcija DUO«, ali na elektronski naslov goran.lesnicar@ozs.si.

Prijavnica mora vsebovati: osebne podatke rokodelca ali naziv podjetja, te-



lefonsko številko, davčno številko, naziv dejavnosti, ki bo predstavljena in številko certifikata strokovne komisije za DUO.

Sekcija zbira prijave do 21. julija 2017, rokodelce pa bo o svojem izboru pisno obvestila.

G. L. P.

SEKCIJA ELEKTRONIKOV IN MEHATRONIKOV PRI OZS

Strokovno izobraževanje skupine RTV dejavnosti

Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS je konec junija pripravila strokovno izobraževanje, ki je bilo v prvi vrsti namenjeno RTV dejavnosti, udeležili pa so se ga tudi posamezniki, ki so želeli razširiti svoja znanja in o tem področju.

Po uvodnem pregledu aktualne zakonodaje na področju elektronike in telekomunikacij oziroma signalno komunikacijskih inštalacij, pri čemer so posebno pozornost namenili Direktivi EU 61/2014 in njeni implementaciji v objekte, so udeleženci spoznali interaktivni vmesnik Atlantis za nastanitvene TV sprejemnike PHILIPS in LG. ter integrirane sisteme in alarme za protivlomno in protipožarno varovanje Kit Moj dom za stanovanjsko hišo, ki vključuje video domofon in video nadzor ter avtomatizacijo naprav v hiši.

V nadaljevanju pa je bil govor o televizorjih danes in v bližnji prihodnosti. Dotaknili so se pojmov Direct, Edge, Segmentni / Matrični / OLED paneli, go-

vorili o kontrastnih razmerjih in svetilnosti, obrazložili kakovost gibanja slike in Frame Rate-ov, spoznali HDR+, HDR Premium, HLG, Wide colour Gamut, Upscaling, različne strukture panelov, mikro zatemnjevanje in dinamično ostrino. Pogledali pa so tudi v prihodnost in razpravljali predvsem o povezovanju naprav v internet in o naprednih aplikacijah.

Ob koncu je zbranim o pomenu družinskega podjetništva spregovoril še direktor OZS Danijel Lamperger, ki je poudaril predvsem prenos lastništva in izpostavil dobre prakse na tem področju. Brezplačnega izobraževanja se je udeležilo 27 slušateljev.

E. M.

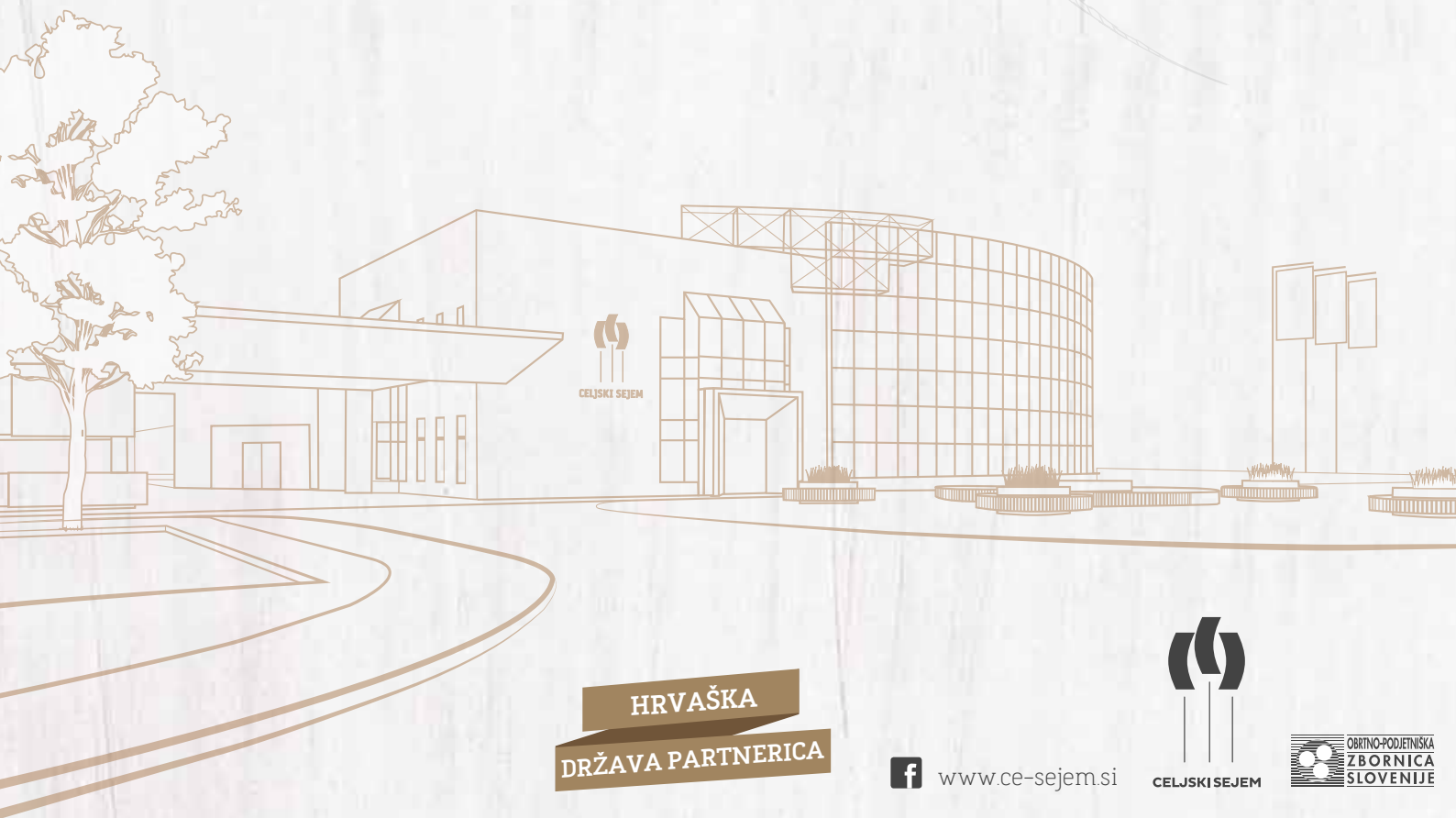


50 MOS

1968  2017

Celjski sejem, 12.-17. september 2017

- MOS – gradnja in obnova doma
- MOS – oprema in materiali za obrt in industrijo
- MOS – kamping in karavaning, turizem in prehrana
- MOS – izdelki široke potrošnje
- MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini



HRVAŠKA
DRŽAVA PARTNERICA

 www.ce-sejem.si


CELJSKI SEJEM

 OBRITNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE

DOBRODELNA AKCIJA POLAGALCEV TALNIH OBLOG

Letos na vzhodu države

Podjetje HGtrade, član Skupine Helios, in 17 članov Sekcije polagalcev talnih oblog pri OZS so na začetku julija poskrbeli za obnovo lesenih tal devetih igralnic Vrtca Beltinci. Skupno so prenovili kar 375 m² talnih površin na štirih lokacijah vrtca.



pini Helios, trži pa jih podjetje HGtrade. Narejeni so na vodni osnovi in zato okolju in zdravju prijazni, hkrati pa izstopajo tudi po svoji izjemni odpornosti proti obrabi in udarcem. Laki Chromoden tako zagotavljajo čudovit izgled parketnih površin tudi v šolskih igralnicah in športnih dvoranah, kar se je pokazalo tudi po uspešno opravljeni letošnji akciji v Vrtcu Beltinci.

E. M.

Že devet let zapored poteka dobrodelni projekt, v katerem talne obloge v vrtcih po vsej Sloveniji dobivajo lepšo podobo. Pobudnica in organizatorka projekta Darija Medved iz podjetja HGtrade vsako leto poišče vrtec, ki potrebuje obnovo parketnih površin. Letos je v sodelovanju s predsednikom Sekcije polagalcev talnih oblog Stankom Sršo, ki v tovrstnih akcijah sodeluje že od začetka, izbrala Vrtec Beltinci.

Letošnja akcija je bila tako za organizacijo kot tudi za izvedbo kar zajeten zalogaj. Vrtec Beltinci ima namreč šest enot, akcija pa je potekala v štirih od njih. Poleg beltiške še v Lipovcih, Dokležovju in Melincih.

Člani sekcije polagalcev talnih oblog iz vse Slovenije so skupno obnovili 375 m² parketnih površin v devetih otroških igralnicah. Pri delu so uporabljali parketne lake Chromoden, ki so izdelani v Sku-



MOZAIK
PODJETNIH
POČITNICE

res ugodno na počitnice

Seznam potovanj in počitnic na: mozaikpodjetnih.si/pocitnice

KARTICA MOZAIK PODJETNIH
PO NOVM TUDI PLAČILNA



vse informacije o popustih in ugodnostih

mozaikpodjetnih.si

SODELUJOČI PARKETARJI V HUMANITARNI AKCIJI BELTINCI 2017:

- Srša, d. o. o. iz Beltincev,
- Drago Kocet, s. p. iz Apač,
- Jože Smej, s. p. iz Beltincev,
- Robert Horvat, s. p. iz Mačkovcev,
- Franc Ribič, s. p. iz Kamnice,
- Ribič Matej, s. p. iz Kamnice,
- Zlatko Vozlič, s. p. z Vidovice,
- Boris Mahne, s. p. iz Šoštanja,
- Alen Srebočan, s. p. s Polzele,
- Tomas Klep, s. p. iz Petrovč,
- Habitat, d. o. o. iz Kopra,
- Miroslav Turšič, s. p. iz Begunj pri Cerknici,
- Luka Škulj, s. p. iz Ljubljane,
- Interfinal, d. o. o. iz Škofljice,
- ARS Constructa, d. o. o. iz Ljubljane,
- Andrej Grandovec, s. p. iz Šentvida pri Stični,
- Tomaž Rjavec, s. p. iz Deskel.



TRGOVCI

Je res lahko trgovec prav vsak?

Dobri dve leti je minilo od spremembe Zakona o trgovinski dejavnosti, ki je med drugim prinesel tudi deregulacijo poklicev prodajalec in poslovodja v trgovinski dejavnosti. Sekcija trgovcev pri OZS je sprejetju takšnih sprememb takrat ostro nasprotovala in poudarjala, da bo imela ta odločitev številne negativne posledice tako za potrošnike kot tudi za mala in srednje velika podjetja. Da ustreznih znanj primanjkuje, je že zaznati.

Trgovci, združeni v Sekciji trgovcev pri OZS, smo po dobrih dveh letih od sprememb zakona o trgovinski dejavnosti še vedno trdno prepričani, da bi morala biti za delo v trgovini predpisana minimalna stopnja izobrazbe katere koli smeri, kot je bilo to določeno v zakonu iz leta 2007 – za prodajalca je bila predpisana končana najmanj srednja poklicna izobrazba (IV. raven zahtevnosti), za trgovskega poslovodjo pa končana najmanj srednja strokovna izobrazba ali splošna srednja izobrazba (V. raven zahtevnosti).

Prepričani smo, da se je z zahtevano minimalno stopnjo izobrazbe zagotovila kakovost opravljanja trgovinske dejavnosti oziroma trgovinskih storitev, prav tako pa je takšna normativna ureditev zagotavljala določeno stopnjo varnosti za zaposlene ter za uporabnike storitev. Ti namreč, ko se odločijo za nakup, pričakujejo dobro znanje oziroma svetovanje trgovca, ki pozna izdelke in storitve, ki jih prodaja, in obvlada proces prodaje in poprodajne aktivnosti.

V sekciji trgovcev menimo, da je deregulacija pomenila predvsem korak nazaj in razvrednotenje trgovskega poklica, na kar smo opozarjali že pred spremembo zakona. To nam danes potrjujejo tudi odzivi kolegov trgovcev in potrošnikov. Zato smo še vedno prepričani, da bomo dolgoročne posledice čutili vsi, potrošniki, obstoječi trgovci in tudi izobraževalni sistem. Ob tem pa je pomembno opozoriti še, da podobne težave zaradi deregulacije zaznavajo tudi v drugih dejavnostih, na primer v gostinstvu.

Želje so, znanja pa ni

Ob sprejemanju sprememb zakona o trgovini leta 2015 so avtorji zakona pou-

darjali, da bo imela deregulacija v trgovini pozitiven vpliv na večjo fleksibilnost pri iskanju dela in zaposlovanja ter lažji dostop v panogo, kar povečuje možnosti samozaposlitve, njihova prizadevanja pa je podprla Trgovinska zbornica Slovenije, ki zastopa predvsem večje trgovske sisteme.

Poudarimo naj, da je opravljanje trgovinske dejavnosti povezano z dobrim poznavanjem in izvajanjem zakonodaje, ki med drugim vpliva tudi na varnost in zdravje prebivalstva. Pri večjih trgovskih sistemih, ki imajo zaposlene strokovnjake z različnih področij, najbrž ni težav. Problem pa lahko nastane predvsem pri malih trgovcih, ki so omejeni s številom zaposlenih. Zato je nujno, da so ti primer- no izobraženi in oboroženi z znanjem.

Tisti, ki se nameravajo ukvarjati s trgovino, v zadnjem času je predvsem veliko zanimanja za spletne trgovine, se z najrazličnejšimi vprašanji obračajo na sekcijo. Ob tem ugotavljamo, da velika večina nima niti osnovnih znanj in vedenj o poslovanju in vodenju podjetja v trgovinski dejavnosti.

Trgovci, združeni v OZS, podpiramo fleksibilnost, ki je bila vodilo za spremembo zakona pred dvema letoma, vendar le do mere, ki ne bo pomenila škode potrošnikom, trgovinski dejavnosti in šolam. Prav zato ponujamo v razmislek – ali ne bi bilo smiselno poklicev v trgovinski dejavnosti ponovno vsaj delno regulirati oziroma razmisliti o tem, da bi morali bodoči trgovci dokazati določena znanja in veščine, potrebne za uspešno poslovanje in zadovoljstvo potrošnikov.

SEKCIJA TRGOVCEV PRI OZS

STROKOVNO REGIJSKO SREČANJE SEKCIJE LESNIH STROK PODRAVJA



Branko Meh, predsednik OZS, med pozdravnim govorom na strokovnem regijskem srečanju Sekcije lesnih strok Podravja v Mariboru.

Obiskovalce navdušila razstava izdelkov bodočih mizarjev

Mariborska obrtno-podjetniška zbornica je 15. junija na Višji lesarski šoli v Mariboru pripravila strokovno regijsko srečanje Sekcije lesnih strok Podravja. Strokovnega srečanja so se udeležili tudi Branko Meh, predsednik OZS, Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, Alojz Tuhtar, predsednik Sekcije lesnih strok pri OZS in Aleš Hus, direktor šole. Gostje in člani sekcije so bili navdušeni nad razstavo izdelkov dijakov zaključnih letnikov programa mizar in nad praktično predstavitev izobraževalnega programa gozdar na poligonu pred šolo. Dijaki so zbrane navdušili tudi z odličnim kulturnim programom.



Razstava izdelkov dijakov zaključnih letnikov programa mizar.

V strokovnem delu srečanja je Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, zbrane seznanil z mednarodnim projektom C-TEMAlp, v katerem sodeluje mariborska obrtno-podjetniška zbornica ter predstavil letošnje aktivnosti v projektu. Gre za projekt pomoči zbornice obrtnikom in podjetnikom pri prenosu lastništva podjetja. Trenutno se v zvezi s projektom vzpostavlja regionalna in mednarodna spletna borza ponudbe – prodaje ali nakupa podjetja.

Predsednik Sekcije lesnih strok na OOO Maribor Anton Fidler je predstavil program srečanja, v nadaljevanju pa je zbrane pozdravil Branko Meh, predsednik OZS, in jim predstavil zakon o vajeništvu. Višjo lesarsko šolo Maribor sta predstavila Aleš Hus, direktor in Miroslav Novak, ravnatelj Višje lesarske šole Maribor.

Alojz Tuhtar, predsednik Sekcije lesnih strok pri OZS, je predstavil aktivnosti sekcije, ki združuje okrog 2000 članov; lesarje iz vseh lesnih panog – mizarje, tesarje, tapetnike, žagarje – in je ena številnejših sekcij pri OZS. Ustanovljena je bila leta 1984, člani pa so predvsem mali obrtniki in podjetniki. Poleg upravnega odbora ima sekcija še Odbor tesarjev in Odbor žagarjev. Odbor žagarjev so ustanovili leta 2013 z namenom reševanja problemov v žagarstvu. Sekcija se zavzema za to, da se od gozda do slovenskega predelovalca vzpostavi lesna veriga ter zajezi izvoz hlodovine. Tuhta je povedal še, da je Vlada RS ugodila večletni zahtevi sekcije lesnih strok glede kurjenja lesnih ostankov. Sicer je pa lesarska dejavnost z vidika številnih zakonodajnih zahtev in predpisov ena iz

med najbolj obremenjenih in zahtevnih panog, je med drugim še poudaril.

O čezmejnem opravljanju storitev v Avstriji in problemih, ki jih imajo pri tem slovenski obrtniki in podjetniki, je v nadaljevanju spregovorila Urška Rafolt iz OOO Maribor, Dušan Fidler, sodni izvedenec za stavbno in pohištveno mizarstvo ter mediator, pa sodno izvedenstvo in mediacijo v praksi. V praksi ta obsega postopke pri reševanju kriznih situacij na relaciji naročnik – izvajalec in obratno. Razložil je, kdaj je tisti trenutek, ko se je treba obrniti na strokovnega izvedenca, katere spremljajoče dokumentacije je treba imeti pri dogovorjenem poslu ter pojasnil, kaj je to listinska dokumentacija.

BREDA MALENŠEK,
SLIKE: LEA POLAJNAR

Za nadaljevanje tradicije suhorobarstva se ni bati

Občina Sodražica, kjer je center izdelave »suhe robe«, je v nedeljo, ko smo praznovali Dan državnosti, pripravila že 13. moderni Tržni dan. Ta se odvija v okviru Psoglavskih dni, ki se začenejo že v petek z nastopi številnih glasbenih skupin, se nadaljujejo v soboto z bogatim kulturno-športnim programom in končajo s Tržnim dnevom.

Podjetje Hud les izhaja iz tradicije ribniške suhe robe, ki jo nadgrajuje z novimi in večinoma certificiranimi izdelki.



Cesaričin sel je prinesel, prebral in predal dovoljenje za prirejanje tedenskih sejmov županu Občine Sodražica Blažu Milavcu.

Cesarica Marija Terezija je sodraške-mu okraju leta 1751 dodelila pravico do prirejanja tedenskih sejmov. Predajo dovoljenja so letos dokaj originalno ponovili, saj je cesaričin sel v originalni opravi prinesel, prebral in predal dovoljenje županu Blažu Milavcu.

Glavni namen Tržnega dne je poživiti dogajanje v kraju na temelju bogate dediščine suhorobarstva in sejmarstva, ki se je odvijalo od podelitve pravice do začetka 2. svetovne vojne.

Sodraški trg se je že zgodaj zjutraj napolnil s stojnicami domačinov in izdelovalci DUO od drugje. Sodelovali so praktično vsi »suhorobarji«, ki delajo še na star tradicionalen način, sodelovali pa so tudi lončarji iz sosednje ribniške občine. Vsega skupaj je bilo 90 stojnic.

V zadnjih letih je opaziti nov trend na področju suhorobarstva. Za izdelavo »suhe robe« na star klasičen ali sodoben način se odloča vse več mladih. Ti nadaljujejo hišno tradicijo, pojavljajo pa se tudi novi obrazi. Mladi imajo nove poglede in ideje, zato smo na stojnicah opazili mnogo novih lesenih izdelkov, ki nadaljujejo tradicijo suhe robe, kot na primer podjetje Hud les. Zanimiv je tudi mlad lesostrugar, ki iz enega kosa lesa ostruži klobuk ali drugo pokrivalo!

Glede na videno se za nadaljevanje tradicije suhorobarstva ni bati, še posebej zato, ker izdelovalci veliko tudi direktno prodajajo in izločijo posrednike, ki dostikrat več zaslužijo, kot izdelovalci.

Psoglavske dneve je v treh dneh obiskalo okrog 4000 ljudi, največ je bilo obiskovalcev na Tržnem dnevu, čeprav ga je trikrat zmotil dež.

Poleg Občine Sodražica je glavni organizator Turistično društvo Sodražica, ki ga zelo uspešno vodi obrtnik Jože Levstek – Čipo. Sodražica je lep primer, kako vsi prebivalci živijo in delajo za to prireditev, od obrtnikov, podjetnikov, kulturnih delavcev, glasbenih skupin, kmečkih žena Sedržank, športnikov, ribičev do zaposlenih na občini. Sodraški primer je garancija za uspeh.

PAVEL HOČEVAR,

SLIKI: STUDIO OPAL IN P. H.

HUMANITARNA AKCIJA

Obrtniki družini Dreisiebner zgradili novo hišo



Presrečna družina je po osmih mesecih končno dobila nov dom.

Štiričlanska družina Dreisiebner iz Zgornje Kungote je 6. oktobra lani ostala brez strehe nad glavo, saj jim je čez noč zgorela hiša. Danes, osem mesecev kasneje, na pogorišču stoji popolnoma nova hiša, ki so jo v veliki humanitarni akciji pomagali graditi obrtniki, podjetja in prostovoljci. Med obrtniki, ki so nesebično priskočili na pomoč družini Dreisiebner, so bili tudi člani Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije z njenim predsednikom Brankom Mehom na čelu.

Humanitarna akcija v Zgornji Kungoti, vasici tik ob avstrijski meji, je vseh slovenski projekt, saj so pri gradnji hiše sodelovali obrtniki, podjetja in posamezniki iz vse Slovenije. Poleg obrtnikov in podjetij je hišo pomagalo graditi tudi 80 prostovoljcev, ki so nosili zidake in sodelovali pri manjših gradbenih delih. Eden izmed glavnih pobudnikov akcije Branko Goričan pa je bil nad številčnim odzivom pozitivno presenečen: »K sodelovanju v tej humanitarni akciji sem povabil 51 obrtnikov in podjetij in nihče ni rekel ne, kar je izjemno pozitivno. Vrednost hiše je ocenjena na 130 tisoč evrov, vendar pa je v projekt vloženega veliko truda in energije, kar je težko ovrednotiti.« Goričan, ki je sicer znan kot organizator humanitarnih akcij, pravi, da za svoje zadovoljstvo potrebuje le besedo hvala.

Tudi župan občine Kungota Igor Stropnik ne skriva zadovoljstva: »Na pobudo novinarjev iz TV Maribor in gospoda Goričana smo tudi v občini priskočili na pomoč družini Dreisiebner. Prevzeli smo koordinacijo del in nova hiša je bila tako pod streho še pred božičem. Če odštejemo dva mrzla zimska meseca, ko nismo delali, smo hišo zgradili v zgolj šestih mesecih.«



V humanitarni akciji se je izkazala tudi sekcija gradbincev iz OOO Maribor. Na sliki ekipa Frančiška Edra (Prosljak), ki je poskrbela za fasado nove hiše družine Dreisiebner.



Novo kuhinjo sta za družino Dreisiebnar izdelala sinova predsednika OZS Branka Meha, Marko in Matjaž.



Predsednik OZS Branko Meh, župan Občine Kungota Igor Stropnik in gonilna sila projekta Branko Goričan.

Družino Dreisiebnar so sredi usodne noči prebudili ognjeni zublji. Uspeli so rešiti svoja življenja, a njihov dom jim je pred očmi dobesedno požiral ogenj. Zato je nepopisno veselje in zadovoljstvo članov družine Dreisiebnar, očeta Mira, mame Natalije, 10-letne Iris in 8-letnega Gala pričakovano: »Niti v sanjah si nisem predstavljal, da nam bodo zgradili novo hišo. Župan je sicer obljubil pomoč, vendar sem mislil, da bo to le pomoč pri dokumentaciji in urejanju papirjev. Hvaležni smo vsem, ki so nam pomagali, tudi za najmanjši prispevek ali zgolj spodbudno besedo, ki smo jo takrat še kako potrebovali. Sploh prvi dnevi po požaru so bili izjemno težki, ostali smo brez vsega. Iz goreče hiše smo zbežali bos in v pižamah in lahko samo gledali, kako gori naša hiša,« je svoje občutke opisal Miro Dreisiebnar. Tudi njegova partnerica Natalija Kraut ni skrivala navdušenja nad novo hišo: »Cela hiša nam je všeč, žarimo od veselja.«

V veliki humanitarne akciji so sodelovali številni obrtniki, člani OZS. Med njimi tudi predsednik OZS Branko Meh, lastnik mizarstva Meh iz Velenja: »Vesel sem, da znamo obrtniki stopiti skupaj in pomagati ljudem v stiski. Ko smo izvedeli, kaj se je zgodilo družini iz Zgornje Kungote, smo se tudi v našem podjetju, ki ga vodita moja sinova, odločili, da priskočimo na pomoč in družini izdelamo novo kuhinjo.«

MIRA ČREŠNAR



Hišo je blagoslovil tudi vaški župnik, ki je ob otvoritvi hiše daroval tudi sveto mašo.



10-letna Iris uživa v svoji novi sobici.

V VELIKI HUMANITARNE AKCIJI SO SODELOVALI ČLANI OOO MARIBOR, OOO PESNICA, OOO PTUJ, OOO DRAVOGRAD IN OOO VELENJE:

- **Branko Goričan**, Goričan Branko, s. p., Slikopleskarstvo in splošna gradbena dela,
- **Branko, Matjaž in Marko Meh**, Mizarstvo Meh, d. o. o.,
- **Vesna Čepe**, Pitus gradnje, s. p.,
- **Sebastijan Brence**, Domes Sebastijan Brence, s. p.,
- **Silva Bračko**, Prevoznitvo, gradbena mehanizacija, posredništvo, gramoznica Bezena Silva Bračko, s. p.,
- **Miran Koren**, Avtoprevoznitvo Koren, s. p.,
- **Stojan Krajnc Tehnotim**, Podjetje za gradbeni inženiring, trgovino in storitve, d. o. o.,
- **Bogdan Kadiš**, Monter Dravograd, d. o. o.,
- **Franc Eder**, Slikopleskarstvo Eder Franc, s. p.,
- **Dušan Knehtl**, Elektro Vena Dušan Knehtl, s. p.,

Posebna zahvala gre ob koncu humanitarne akcije tudi Karitasu in podjetjem Rigips, Gorenje Velenje, JUB in drugim.



DOMŽALE

Z Generatorjem v Domžalah do prostorov za sodelovanje mladih podjetnikov

Projekt Štartaj Domžale, s katerim na Območni obrtno-podjetniški zbornici Domžale spodbujajo podjetniško ustvarjalnost, je pritegnil k sodelovanju več kot 100 mladih. Po seriji start-up delavnic je sledil finalni izbor zmagovalcev in odprtje vrat Generatorja, ki sta jih 8. junija 2017 slovesno odprla župan Občine Domžale Toni Dragar in predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Domžale Zoran Poljšak. Dogodka se je udeležil tudi predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh.

Na dogodku so se predstavili štirje mladi zmagovalci oziroma zmagovalne ekipe, ki bodo lahko koristili mentorstvo in brezplačni prostor za delovanje v Generatorju, prvem coworking prostoru v Domžalah: Miha Hrovat s pivom MISTER, Nika Pengal z medenim žvečilnim gumi-jem ČUBI, Slavko in Klemen Verbovšek z načrtom za voziček za nepokretne OLDI in Blaž Križnar z unikatnimi lesenimi izdelki Blazno Lesno. Izbrani so bili med 17 posamezniki in ekipami iz Domžal, Doba, Trzina, Kamnika, Ljubljane, Grosuplje in Kranja, ki so se udeleževali start-up delavnic in se na koncu predstavili ocenjevalni ekipi.

Župan Občine Domžale Toni Dragar je po odprtju Generatorja povedal: »Na občini si želimo projekt nadaljevati, pa ne le letos, ampak tudi drugo leto z novo ekipo mladih podjetnikov. Upam, da bodo mladi videli, da se da z dobro idejo nekaj narediti. Kot je rekel eden od



Udeleženci start-up delavnic (slika: Lucija Berlec).

zmagovalcev, verjamem, da ti to lahko spremeni življenje. Občudujem te mlade, kako so polni energije in želijo sami zase nekaj narediti.« Predsednik Območ-

ne obrtno-podjetniške zbornice Domžale Zoran Poljšak pa meni: »Vtisi ob odprtju Generatorja so dobri. Vesel bom, ko bo Generator dejansko zaživel. Verjamem,



Zmagovalna start-up ekipa z domžalskim županom Tonijem Dragarjem in predsednikom Območne obrtno-podjetniške zbornice Domžale Zoronom Poljšakom (slika: Tadej Frantar).

da nam bo uspelo.«

Mellanie Grudniik, soavtorica projekta in vodja coworking prostora Generator, je poudarila izredno odzivnost mladih in drugih udeležencev delavnic. Odprtje Generatorja je pospremila z besedami: »Naša vizija in cilj je omogočiti povezovanje mladih onkraj občinskih meja. Želimo, da postane Generator prostor vseh mladih, ki jih zanima podjetništvo, četudi ne bodo nekoč prodajali svojih vezalk ali arašidovega masla po vsem svetu. Štejejo tudi majhni uspehi. Oziroma le navidezno majhni, za posameznike pa izjemni: kaj je boljšega, kot dobiti službo le v tednu dni po delavnici s tematiko Kako se prodati, in to ni uspelo le eni udeleženci, temveč kar dvema. Izreden uspeh za tako kratek čas!«

Na petih delavnicah, ki so se zvrstile v aprilu in maju, je OOO Domžale skupaj z Matijo Goljarjem in sodelavci Ustvarjalnika ponudila bodočim podjetnikom začetno znanje o tem, kaj je pomembno pri razvoju poslovne ideje in vstopu na trg. Delavnice so bile namenjene vsem, ki bi radi uresničili svojo podjetniško idejo in začeli svoj posel. Skupaj so razpravljali o tem, kako do prave ideje za posel, kako idejo uspešno spremeniti v produkt in jo stestirati, o prototipiranju ideje, pa tudi o tem, kako produkt uspešno prodati in predstaviti.

Štartaj Domžale je skupni projekt OOO Domžale in Občine Domžale, katerega namen je spodbujanje podjetništva in zaposljivosti v Domžalah in okolici. Redna udeleženka delavnic Gabrijela Fužir Bauer je povedala: »Ljudje imamo ogromno idej, a ne vemo, na kakšen način jih realizirati. Pridemo do neke točke, ko ne vemo, kako naprej, eni pridejo malo dlje, drugi obupajo prej. Takrat potrebujemo mentorja, da te pelje čez to, da ti da roko, te spodbudi in ti da navodila, kako naprej.« Da je ta projekt še kako dobrodošel, kažejo pozitivni vtisi udeležencev delavnic, ki niso mogli skriti navdušenja in so delavnice vsi po vrsti ocenili z odlično oceno.

Vsi, ki vas zanima sodelovanje z bodočimi podjetniki in soustvarjalci Generatorja, lahko pišete na info@startupdomzale.si ali pokličite na 031 451 455.

MIJA BOKAL

18. ROKODELSKI FESTIVAL V RIBNICI

Popestrite rokodelski festival!

V okviru 42. Ribniškega semnja suhe robe in lončarstva pripravlja Območna obrtno-podjetniška zbornica Ribnica že tradicionalni 18. Rokodelski festival. Potekal bo v soboto, 2. septembra 2017, na dvorišču Rokodelskega centra.



Na festivalu lahko sodelujejo rokodelci, ki imajo pozitivno mnenje komisije za domačo in umetnostno obrt pri OZS in ki bodo resnično prikazovali izdelovanje svojih izdelkov.

Prijave s podatki o izdelovalcu, obrti in izdelkih, katerih izdelavo želite prikazovati (ter ali za to potrebujete stojnico ali ne) skupaj s kopijo mnenja komisije za DUO pošljite **najpozneje do 5. avgusta 2017** na naslov: OOO Ribnica, Vrvarska pot 3, 1310 Ribnica ali e-naslov: ooz.ribnica@ozs.si.

Upravni odbor bo izmed prispelih prijav izbral 30 rokodelcev, ki bodo dobili sejenski prostor in stojnico v velikosti 2 x 0,8 m ter 30 rokodelcev, ki bodo sami pripeljali stojnico (pod enakimi pogoji za sodelovanje na festivalu). Za najetje stojnice in prostora bo treba plačati 45 evrov (z DDV), samo za najem prostora pa 25 evrov (z DDV).

Prijavljeni rokodelci bodo **do 25. avgusta 2017 dobili pisni odgovor**, ali so sprejeti ali ne. Izbrani bodo hkrati obve-

ščeni tudi, na kateri TRR morajo nakazati kotizacijo za najem prostora in stojnice.

Za dodatne informacije pokličite v pisarno Območne obrtno-podjetniške zbornice Ribnica, telefon: 01/8369 340.



Prenos lastništva podjetij – novi trgi, nove priložnosti

OOO Maribor je 31. maja organizirala drugo delavnico AlpCafe v okviru projekta C-TEMALP, prenos lastništva podjetij v alpskem prostoru s podnaslovom Nove priložnosti, novi trgi. Na delavnici so se udeleženci seznanili z aktualnimi aktivnostmi in ponudbo storitev v projektu C-TEMALP, spletno platformo in novimi priložnostmi za prenos lastništva podjetja pri OOO Maribor, predstavljene so bile praktične izkušnje pri nakupu podjetja ter finančni in pravni vidiki ter poslovno nasledstvo in vrednotenje podjetja v povezavi s prenosom lastništva podjetja. Po delavnici so sledili individualni pogovori s strokovnjaki s posameznih področij prenosa lastništva podjetja.

O bmočna obrtno-podjetniška zbornica Maribor je v sodelovanju z vodilnim partnerjem Združenjem zbornic iz regije Veneto (Italija) in sedmimi zbornicami iz Avstrije, Nemčije, Švice, Francije in Italije uspešno izvedla prvi del aktivnosti projekta C-TEMALP, kontinuiteta tradicionalnih podjetij v hribovitih območjih alpskega prostora. Storitve OOO Maribor na področju prenosa lastništva podjetij so tako pilotni primer ponudbe novih storitev za člane zbornice v Sloveniji.

Po uvodnem pozdravu je Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, udeležencem delavnice v nadaljevanju predstavil svoje praktične izkušnje izpred let, ko je kupil že obstoječe podjetje. Predstavil je kom-

pleksnost postopka in problematiko, na kateri so pri nakupu novega podjetja naleteli. Leonida Polajnar, direktorica OOO Maribor, je v nadaljevanju predstavila aktivnosti in nabor storitev in ponudbe v projektu C-TEMALP. Izvedene aktivnosti v letu 2017 so bile poleg projektnega srečanja partnerjev aprila v Bolzanu v Italiji, še dogovorjene osnovne storitve za stranke na področju prenosa lastništva podjetij, ki bodo za podjetnike, ki se bodo v projekt vključili v času njegovega izvajanja, brezplačne.

Aktivirana je bila mednarodna spletna baza in izvedeni prvi vnosi v podatkovno bazo, opravljena je bila analiza svetovanj v okviru zbornice in najdeni primeri dobre prakse. Osnovne storitve na OOO Maribor v okviru projekta zajemajo tako pisarno za pomoč pri prenosu lastništva podjetja. Vodi jo Urška Rafolt, ki sprejme potencialnega prodajalca ali kupca podjetja in na uvodnem sestanku izpolni vprašalnik in opravi osnovni razgovor. Med osnovnimi storitvami so zajete še vzpostavitev aktivne spletne strani na spletni strani zbornice, vpis na nacionalno spletno platformo za nakup ali prodajo podjetja ter bilateralno sodelovanje z Gospodarsko zbornico avstrijske Štajerske zbornico (WKST) in Innovation Region Styria GmbH z obojestransko objavo ponudbe in povpraševanja.

Vladimir Rudl iz MRA je predstavil regionalno in mednarodno spletno platformo in nove priložnosti za prenos lastništva podjetja pri OOO Maribor. Nekaj več o poslovnem nasledstvu in vrednotenju

podjetja je v nadaljevanju predstavila Mateja Ahej, strokovnjakinja s področja vrednotenja podjetja. Me drugim je poudarila, da je pred nakupom treba pripraviti oceno pravnega in poslovnega finančnega položaja podjetja, oceno obvladovanja tveganj, oceno potencialov podjetja in razmer v dejavnosti.

O finančni strani prodaje podjetja, predvsem pa o tem, kam vložiti denar, ki ga dobimo s prodajo podjetja, je v svojem predavanju svetoval Igor Muhič, direktor Sektorja investicijskega bančništva Nove KMB, s predstavitevijo dogajanja na kapitalnih trgih in priložnostih, ki jih te ponujajo.

Pomemben je pravni vidik prodaje ali nakupa podjetja. O tem je govoril odvetnik Slavko Štepec. Običajne vrste pogodb o prodaji podjetja so pogodba o prodaji poslovnega deleža v družbi z omejeno odgovornostjo, pogodba o prodaji delnic delniške družbe, pogodba o prodaji podjetja podjetnika ali pogodba o prodaji vseh ali bistvenega dela sredstev podjetja. Pogodba o prodaji poslovnega deleža mora biti napisana v obliki notarskega zapisa.

Po končani delavnici so bili udeležencem za individualne razgovore na razpolago strokovnjaki z različnih področij svetovanja. Tako so udeleženci dobili še številne dodatne koristne ter konkretne informacije in nasvete glede prenosa lastništva svojih podjetij. Več o projektu in aktivnostih v projektu najdete na spletni strani OOO Maribor.

BREDA MALENŠEK



Uvodoma sta udeležence delavnice AlpCafe2 pozdravila Aleš Pulko, predsednik OOO Maribor, in Leonida Polajnar, direktorica mariborske zbornice.

Osnovnošolski podjetniki

Odlično sodelovanje OOO Celje in Mestne občine Celje letos poteka že deveto leto v dveh razvojnih projektih, in sicer v Projektu promocije poklicev, kariernih poti in podjetništva v celjskih osnovnih šolah ter Projektu promocije podjetniške miselnosti, idej za samozaposlitve in zaposlitve, podjetniške priložnosti za mikro, mala in srednja podjetja, potencialne podjetnike in brezposelne osebe.



Udeleženci krožka z mentoricami.

V prvem delu projekta promocije poklicev, ki se je končal skupaj s šolskim letom, so učenci spoznavali vsebine, ki jih bodo lahko koristno uporabili pri svojih odločitvah o nadaljevanju izobraževanja ter izbiri področja dela. Seznanili so se z dejavniki odločanja, s trgom dela, podjetništvom, možnostmi štipendiranja ter kompetencami, ki jih v življenju in za razvoj svoje kariere potrebuje posameznik. Podjetniki, člani OOO Celje, so jim predstavili karierni poti, prednosti, slabosti, izzive in priložnosti njihovega področja dela. Na OŠ Lava je tekel podjetniški krožek, v okviru katerega so učenci delovali v podjetju LIMO UPI, d. o. o. Ob zaključku krožka so za starše, učitelje in sodelujoče podjetnike pripravili predstavitev vsega, kar so v minulih mesecih počeli v krožku, kaj so se naučili in spoznali o podjetništvu, udeležence pa so pogo-

stili z limonado, ki so jo pripravili sami. Aktivnosti obeh projektov bomo nadaljevali tudi v drugi polovici leta.

Marijana Kolenko, ravnateljica OŠ Lava Celje: »Razmišljanje učencev in



iskanje inovativnih – drugačnih idej in rešitev je področje dela, ki nas bi moralo vedno znova nagovarjati, da v okolju iščemo priložnosti in ustvarjamo dejavnosti, v okviru katerih učenci lahko razvijajo te spretnosti in zmožnosti. Ustvarjalnost otrok ni nikoli izčrpana, zato je nujno, da jim dajemo priložnosti izven pouka, saj pouk vsega tega ne ponuja. Kadar otrokom ponudimo na razpolago samostojno kreiranje idej, iskanje rešitev in priložnosti, običajno doživimo pozitivno presenečenje. Tudi učenci II. triade na naši šoli so ponovno potrdili, da imajo ideje, da jih znajo uresničiti – seveda ob pomoči in usmeritvi odraslih. Veliko in pomembno vlogo v izvajanju UPI-krožkov na naši šoli imajo tako mentorica, ki krožek vodi, sodelavki OOO Celje, Martina Rečnik in Tatjana Štinek, zagotovo pa je pomembna tudi podpora vodstva šole, ki se zaveda pomena in ciljev krožka.

Z OOO Celje intenzivno sodelujemo že 9 let in po vseh letih lahko zagotovimo, da so učenci v UPI-krožkih deležni posebnih pristopov, kreativnega razmišljanja, iskanja, raziskovanja, kritičnega mišljenja, predvsem pa kreiranja novega. UPI-jevci so se spoznali tudi s posameznimi poklici, kot so: frizer, maser, električar, grafik ... ter še sami zasnovali »mini« podjetniško idejo – ponudbo osvežilnih napitkov, limonade –, ki so jo do zaključne predstavitve tudi realizirali. Javna predstavitev za starše ter vabljenе goste je pokazala izjemno kreativnost učencev, ki so zasnovali idejo ter jo s podporo mentoric tudi uspešno uresničili. Vsekakor bi bilo nujno potrebno, da bi UPI-krožki dobili večjo sistemsko podporo tako ministrstva za gospodarstvo kot ministrstva za šolstvo ter tudi lokalne skupnosti.»

MARTINA REČNIK, SLIKI: ARHIV OOO CELJE

RADOVLJICA

Tretja tržnica obrtnikov

Prvo junijsko soboto je Območna obrtno-podjetniška zbornica Radovljica že tretje leto zapored pripravila tržnico obrtnikov. Obrtniki in podjetniki so se predstavili na Vurnikovem trgu v Radovljici.

Namen tržnice, na kateri svoje izdelke in storitve predstavijo domači obrtniki in podjetniki, je pospeševanje lokalne potrošnje, ohranjanje tradicionalnih obrti, predvsem pa druženje obrtnikov in podjetnikov med sabo. Na tržnici so poleg radovljiških obrtnikov in podjetnikov sodelovali tudi tržiški in domžalski. Poleg obrtnikov in podjetnikov, ki se ukvarjajo s pekarstvom, čebelarstvom, sirarstvom, mlekarstvom, slaščičarstvom, izdelovanjem gorjuških pip, izdelovanjem copat in drugih tekstilnih izdelkov, sta se predstavili še radovljiški sekciji avtoserviserjev in frizerjev, sodelovali pa so tudi varovanci CUDV iz Radovljice.

Obrtniki in podjetniki so poskrbeli tudi za družabni program. V dopoldanskem času je nastopila plesna skupina Plesnega društva BPS Radovljica, popoldan pa plesna skupina Salsa Rica iz Bohinja. Poleg tega pa so pripravili še delavnice lakiranja nohtov, ličenja obraza, izdelovanja kitk ter poslikave telesa. OOO Radovljica že načrtuje prihodnjo tržnico obrtnikov. Kot so napovedali, bo program še bolj pester, računajo pa si tudi na več obiskovalcev.

PETRA AMBROŽIČ



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

Razvoj storitve v skupnosti za obvladovanje demence do leta 2020

Vsestranska ženska in podjetnica, predsednica Sekcije podjetnic in obrtnic OOO Celje, Alenka Vodončnik najde na vsakem področju, ki se dotika družbe, nove izzive. Ker je ugotovila, da kot samostojna podjetnica ne more uresničiti vseh ambicij, se je leta 2008 odločila, da ustanovi še Zavod za raziskave, izobraževanje in trajnostni razvoj Celje. Glavni namen tega zavoda je delovanje na področju raziskovanja in analiziranja družbenih trendov, neformalnega izobraževanja, uvajanja novih javnih storitev in delovanja na področju trajnostnega razvoja. V veliki meri je prav zaradi njene aktivne vloge na tem področju Celje gostilo bilateralno konferenco Slovenija – Norveška na temo demence.



Predsednica celjske sekcije podjetnic Alenka Vodončnik (skrajno levo) pozornost posveča tudi aktualnim družbenim problemom, kot je na primer demenca, ki je zaradi vedno večjega deleža starejšega prebivalstva čedalje pogostejša. Fotografija je z bilateralne konference Slovenija – Norveška na temo.

Poleg svoje osnovne dejavnosti podjetniškega in poslovnega svetovanja se je Alenka Vodončnik posvetila aktualnim družbenim problemom, kot je na primer vedno večji delež starejšega prebivalstva, ki je s staranjem ogrožen zaradi pojava demence. V povezavi z Univerzitetnim kliničnim centrom Ljubljana, Kliničnim oddelkom za bolezni živčevja, Domom ob Savinji, Centrom za socialno delo Celje, Spominčico Šentjur in Stavanger University hospital iz Norveške je uspela pridobiti sredstva za projekt Živeti z demenco, ki se je izvajal v preteklih dveh letih ob finančni podpori Programa Norveškega finančnega mehanizma 2009–2014, nosilec programa pa je bila

Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko.

Projekt je ponudil možnost ustanovitve Centra za krepitev spomina v Celju – prvega tovrstnega v Sloveniji. V sklopu centra deluje multidisciplinarni tim, ki osebam z demenco in njihovim svojcem na enem mestu ponuja svetovanje, izobraževanje, delavnice, skupine za samopomoč, družabna srečanja ter ponudbo različnih storitev in oblik pomoči, vključno s prostovoljci. Partnerji projekta so skozi izvajanje njegovih aktivnosti dobili številne nove izkušnje in potrditev, da so pri obvladovanju demence lahko uspešni le, če sodelujejo, in to ne le izvajalci formalnih in neformalnih oblik pomoči v

okviru socialnega varstva, ampak tudi izvajalci zdravstvenih in socialnih storitev. Tudi OOO Celje je pod okriljem tega projekta svoje člane in upokojene obrtnike seznanila tematiko in možnostmi, ki so na voljo za izboljšanje storitev za osebe obbolele z demenco in njihove svojce.

Zaradi naštetega ni naključje, da je prav Celje zadnji majski in prvi junijski dan gostilo bilateralno konferenco Slovenija – Norveška, kjer so udeležencem predstavili najpomembnejše ugotovitve obvladovanja demence, norveška in slovenska stran pa sta izmenjali stališča o obravnavani temi. Dvodnevni dogodek, ki je potekal pod častnim pokroviteljstvom predsednika Republike Slovenije Boruta Pahorja, je zaznamovalo več kot 150 udeležencev, ki so med seboj delili znanja in številne nove izkušnje. Te pa potrjujejo, da smo pri obvladovanju demence lahko uspešni le s sodelovanjem izvajalcev pomoči v okviru socialnega varstva in izvajalcev zdravstvenih in socialnih storitev.

Alenka Vodončnik: »Vesela sem in ponosna, da je tako odmeven in pomemben dogodek potekal v Celju, saj je Mestna občina Celje prepoznala potrebo po vzpostavitvi storitev in programov za osebe z demenco in njihove svojce. Organizacije v skupnosti so prepoznale nujnost tesnega povezovanja zdravstvenih in socialnih storitev in so tudi sodelovale pri organizaciji dogodka. Vsem se iskreno zahvaljujem za zaupanje in sodelovanje.«

TATJANA ŠTINEK, SLIKA: ARHIV A. V.

V lokalnem okolju še veliko potenciala

Obrtnikom in podjetnikom, združenim v OOO Cerknica, se v prihodnje obeta več dogodkov in aktivnosti znotraj zbornice. Predsednica Andreja Sterle Podobnik poudarja nujnost sodelovanja, izmenjave izkušenj, spodbujati pa želi tudi podjetniški potencial in inovativnost med mladimi.

Združenje samostojnih obrtnikov Cerknica, predhodnik današnje Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, je bilo ustanovljeno že leta 1969 na pobudo peščice obrtnikov. Še v istem letu je postalo tudi eden od enajstih združenj, ki so ustanovila krovno obrtno organizacijo. Največji porast obrtnikov in podjetnikov so v Cerknici zabeležili v devetdesetih letih prejšnjega stoletja, ko se je s spremembo družbenega in gospodarskega sistema sprostil podjetniški potencial posameznika in tako pripomogel k razmahu podjetništva.

Pred ukinitvijo obveznega članstva v obrtni zbornici je imela OOO Cerknica, ki je sicer med manjšimi območnimi zbornicami, več kot 450 članov. Ob tej prelomnici si niso delali utvar in so vedeli, da bo marsikdo zapustil stanovsko organizacijo. Danes se število članov iz občin Cerknica, Bloke in Loška dolina giblje okrog 220. Največ je avtoprevoznikov, lesarjev in kovinarjev, sledijo pa jim še gradbinci in različne storitvene dejavnosti.



Andreja Sterle Podobnik,
predsednica OOO Cerknica

Valter Leban

Čeprav je življenje znotraj zbornice v zadnjih letih nekoliko zamrlo, ta še vedno izpolnjuje svoje osnovno poslanstvo – zastopa interese svojih članov, jih informira, izobražuje in jim svetuje. Člani v njej pa se zavedajo, da bi bile razmere za obrt in podjetništvo še slabše, če zbornice ne bi bilo. »Zavedamo se, da je glas združenih obrtnikov in podje-

tnikov kljub vsemu močnejši,« je dejala Andreja Sterle Podobnik, predsednica OOO Cerknica, ki je vodenje zbornice prevzela pred kratkim, in napovedala prihodnje aktivnosti: »Pred leti se je na zbornici veliko več dogajalo in mislim, da je treba obuditi življenje in dogajanje na zbornici. Članom bomo to povedali in jih povabili, naj aktivno sodelujejo, da bomo vsi imeli od tega koristi. Razmišljamo o izobraževanjih, druženju, srečanjih, mreženju, aktualnih omizjih, jutranjih srečanjih, podjetniških zajtrkih ... da bodo obrtniki in podjetniki začutili prisotnost in korist zbornice. V svoje vrste moramo privabiti mlade, predvsem pa moramo biti bolj slišani.« Prepričana je namreč, da bi se tudi na področju obrti in podjetništva za dobro izkazalo, da več ljudi več ve, tudi kar zadeva reševanje najrazličnejših težav.

Na območju, ki ga pokriva OOO Cerknica, opažajo, da v zadnjem času ni podjetniške iniciative. Dokler so bile v lokalnem okolju večja podjetja, med prebivalstvom ni bilo veliko interesa za obrt in podjetništvo. Po njihovem propadu se je določen del ljudi podal na samostojno pot, v zadnjem času pa je novih podjetij manj. »Ni pravih spodbud oziroma ljudje nimajo zadosti poguma ali pa volje. Poleg tega začetke otežuje tudi obsežna birokracija, težko si je zagotoviti sredstva, ampak to je pač podjetništvo,« razmišlja predsednica, ki tudi kot uspešna športnica pogosto primerja podjetništvo s športom: »Tudi športnik ima vedno cilj, pot do cilja pa ni rožnata. Moraš imeti voljo, moč, disciplino in vztrajati.«

Da bi vzbudili podjetniški potencial, inovativnost in zanimanje mladih za obrt in podjetništvo, se nameravajo v OOO Cerknica povezati z osnovnimi šolami in

Cerkniško jezero z okolico ponuja še veliko poslovnih priložnosti, je prepričana Andreja Sterle Podobnik. Predvsem na področju gostinstva in turizma



Sabina Tomažič / www.travelslovenia.org



Park Bloška idila ob Bloškem jezeru je svetla izjema v gostinsko-turistični ponudbi v okolici Cerknice in bi bila lahko za zgled drugim.

jim ponuditi sodelovanje pri pripravi in izvajanju podjetniških krožkov, predstavitev obrtnih poklicev ali podobnih vsebin.

Sicer pa ima po mnenju Andreje Sterle Podobnik Cerknica, kamor se je v zadnjem obdobju priselilo tudi veliko mladih družin, in tudi drugi dve občini

še vedno veliko potenciala za razvoj obrti in podjetništva. Predvsem na področju gostinstva in turizma ter storitvenih dejavnosti. Svetel vzor je, kot pravi ponudba ob Bloškem jezeru, kar je lahko drugim za vzor. Ob tem poudari, da bi bili projekti precej lažje izvedljivi, če bi imeli podporo vseh vpletenih strani, ne le potencialnega investitorja, in če bi vsi videli koristi v razvoju teh dejavnosti.

EVA MIHelič

V SLOVO

FRANCU PODBREGARJU

V torek, 13. junija, smo se na celjskem mestnem pokopališču poslovili od znanega mojstra krojača Franca Podbregarja, ki se je leta 1935 rodil na Mariborski cesti v Celju in se v isti hiši, pri svojem očetu, izučil krojaške obrti. Po očetovi upokojitvi je prevzel delavnico in vodil krojaštvo več kot 40 let. V tistih časih je bilo v Celju veliko krojačev in tudi veliko dela. S trdim delom je preživel družino in organiziral delo za zaposlene in vajence.

Kljub temu je Franjo našel čas tudi za strokovno delo zunaj delavnice. Leta 1958 so bili mladi krojači in šivilje pobudniki ustanovitve sekcije tekstilcev v Celju. Med njimi je bil tudi Franjo, ki je sekcijo pozneje vodil celih 45 let. To je bila prva sekcija tekstilcev-obláčilcev v Sloveniji in je povezovala 99 krojačev in šivilj iz celjske regije, njena najpomembnejša naloga pa je bila urejanje cenika in normativov krojaških storitev. Poleg tega je sekcija opozarjala na pomen znanja, predvsem praktičnih veščin. Tudi Franjo osebno se je odločno zavzemal za prestrukturiranje šolstva s poudarkom na praktičnem pouku. Tako je bil na njegovo pobudo ustanovljen program tekstilno-obrtni konfekcionar v takratnem usmerjenem izobraževanju.

V okviru sekcije je organiziral različne strokovne ekskurzije, tečaje, seminarje ter praktične prikaze najnovejših tehnologij. Dva mandata je bil podpredsednik OOO Celje, ki je imela takrat okrog 1800 članov. Leta 1986 je bil vpet v izgradnjo novega Doma obrtnikov Celje, na kar je bil zelo ponosen. Od leta 1969 do leta 2002 je bil član upravnega odbora OOO Celje, od 1974 do leta 2002 poslanec skupščine OOO Celje, pet let pa je bil tudi član upravnega odbora Stanovanjske ustanove OOO Celje.

Leta 1987 je bil pobudnik ustanovitve sekcije tekstilcev pri OZS. Postal je njen podpredsednik, prav sekcija tekstilcev pa je pozneje predlagala ponovno uvedbo mojstrskih izpitov v Slovenji. Sodeloval in povezoval je multiplikatorje pri izvedbi izobraževanja pri Obrtni zbornici spodnje

Bavarske v Münchnu. Od leta 1996 do leta 2004 je bil tudi častni član drugostopenjskega sodišča pri OZS, ki je reševalo pritožbe.

Franjo je delovno kariero posvetil razvoju in izobraževanju mladih ter izučil 46 vajencev. Bil je tudi predsednik izpitnega odbora za pripravnike pri OOO Celje. Sodeloval je v ocenjevalni komisiji pri izvajanju zaključnih izpitov in v ocenjevalni komisiji pri šolskih tekmovanjih, ki jih je vsako leto organizirala skupnost tekstilnih šol Slovenije. En mandat je bil tudi član kurikularne komisije pri prenovi izobraževalnih programov krojač-šivilja pri Centru za poklicno izobraževanje Slovenije.

Za svoje poklicno delovanje in za uspešno delo je prejel vsa možna priznanja OZS in OOO Celje in številna druga. Med najpomembnejša šteje odlikovanje z Medaljo dela, ki jo je iz rok takratnega predsednika predsedstva SFRJ Janeza Drnovška prejel novembra 1989, najbolj ponosen pa je bil na naziv častnega člana, ko mu je OOO Celje podelila leta 2004. Zagotovo pa je bila Franju največje zadovoljstvo, ponos in priznanje njegova družina, ki ga je pri vsem podpirala.

Ker ob prihodu globalizacije, ki je najbolj prizadela tekstilstvo, ni mogel sprejeti zatona krojaštva, se je z veseljem pridružil pobudi Muzeja novejšje zgodovine Celje in bil soustanovitelj Obrtniške ulice. Tja je zahajal z velikim veseljem in mladim rodovom kazal, kako pomembno je bilo delo in življenje obrtnikov nekoč.

Njegovo delo nas bo vodilo naprej in z zlatimi črkami bo ostal zapisan med strokovnimi prijatelji in sodelavci.

Franco Turnšek, predsednik izpitnega odbora za mojstrski naziv krojač-šivilja pri OZS



arhiv družine Podbregar

JUBILEJNI 50. MOS PRINAŠA ŠE BOGATEJŠO PONUDBO

Sejem v jubilej z novim konceptom in prvo državo partnerico v zgodovini

Sejem MOS kot osrednji in največji poslovno-sejemski dogodek v Sloveniji in širši regiji, ki vsako leto septembra nastavi ogledalo gospodarstvu, letos od 12. do 17. septembra praznuje častitljivi 50. jubilej. Obletnico so v Celjskem sejmu izkoristili za še večjo vsebinsko segmentacijo sejma na pet ključnih področij, sejem bo imel prvo državo partnerico v zgodovini Hrvaško, Pošta Slovenije pa je obletnico počastila z izdajo priložnostne znamke, ki je od petka, 26. maja, na voljo na poštnih okencih po Sloveniji.

50. obletnico sejma MOS so v Celjskem sejmu izkoristili za še večjo vsebinsko segmentacijo sejma na pet ključnih področij: 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, MOS – izdelki široke potrošnje. Sejem pa bo imel tudi prvo državo partnerico v zgodovini Hrvaško, ki zaradi svoje bližine in tudi sicer že dobrega sodelovanja med podjetniki na obeh straneh meje, odpirala nove priložnosti za krepitev gospodarskega sodelovanja.

V Celjskem sejmu napovedujejo, da se na letošnjem sejmu obeta še bolj celovita ponudba za gradnjo in obnovo od začetka do konca gradbenih del. Večja bo tudi ponudba pohištva in opreme oz. izdelkov, ki zaokrožijo celovitost bivanja. Ta ponudba se bo razprostirala v dvorinah na vzhodnem delu sejmišča, neposredno ob atriju sejmišča, ki bo letos v znamenju doma prihodnosti – lesenega mobilnega doma prihodnosti in vsega, kar sodi zraven.

Več vsebine za več poslovnih priložnosti

Na 50. MOS-u bodo na svoj račun znova prišli tudi ljubitelji aktivnega preživljanja prostega časa v naravi. Obeta se še bogatejša ponudba blagovnih znamk



avtodomov, prikolic in outdoor opreme. Prostorsko se bo ponudba razširila na južnem delu sejmišča. Obiskovalci se bodo lahko odpeljali na testne vožnje z avtodomom, razstavljalci pa napovedujejo tudi ugodne akcije za družine in aktivne upokojece.

Ponudba MOS – oprema in materiali za obrt in industrijo bo koncentrirana v sejmskih dvorinah K, C1 in na delu zunanjih prostorov. Vsebinsko tega področja bodo znova pomembno sooblikovali tudi ustvarjalci strokovne revije IRT3000, ki bodo za pet desetletij MOS-a v Celje pripeljali pet robotskih iger. Te vedno vzbudijo veliko zanimanje obiskovalcev sejma.

Vsebinsko področje MOS – izdelki široke potrošnje je sicer po besedah izvršnega direktorja Celjskega sejma Roberta Otorepca bistveno manjše kot 15 ali 20 let nazaj, ko je predstavljalo skoraj polovico ponudbe sejma MOS, a je še vedno zanimivo za širok krog obiskovalcev, zato bodo tudi to področje v prihodnje še razvijali.

Področje MOS – poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini bodo pomembno sooblikovale aktivnosti dolgotrajnega partnerja sejma in družbe Celjski sejem Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije in gospodarskega ministrstva, pa tudi države partnerice Hrvaške. Slednja

se bo predstavila v celotni montažni dvorani neposredno ob glavnem vhodu na sejmišče.

Prvi dan vstopnice po 2 evra, ostale dni ceneje na sejmu po 16. uri

Obiskovalci 50. MOS-a bodo prvi sejmski dan (torek, 12. september) za vstopnico ponovno odšteli le simbolična 2 evra. Ostale sejmske dneve pa lahko cenejše vstopnice izkoristijo vsak dan po 16. uri. Vstopnice se pcenijo za vse ciljne skupine, parkirišče pa bo vsak dan po 16. uri brezplačno. Posebno pozornost bodo v Celju znova namenili tudi družinam. Te bodo za vstopnico odšteli le 10 evrov (po 16. uri 8 evrov).

N. V. F.



V Celjskem sejmu obiskovalce vabijo, da si za lažje načrtovanje sejmskega obiska dnevni program dogajanja ogledajo na **www.ce-sejem.si**, kjer sproti objavljajo zanimive sejmske vsebine.

SKUPINSKA UDELEŽBA NA MEDNARODNIH SEJMIH V TUJINI V LETU 2018

Pošljite SPIRIT svoje predloge

Javna agencija SPIRIT Slovenija je objavila vabilo podjetjem za posredovanje interesa za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmišjih v tujini v prihodnjem letu. Zbrani predlogi bodo podlaga za pripravo programa sejmskih aktivnosti. Rok za oddajo predlogov je 8. septembra 2017.

SPIRIT Slovenija vabi vsa podjetja, panožna združenja, sekcije in grozde oziroma druga interesna gospodarska združenja, da posredujejo svoje predloge oziroma interes njihovih članov za skupinsko udeležbo na mednarodnih sejmišjih v tujini v letu 2018. V okviru skupinskih predstavitev na sejmišjih v tujini SPIRIT krije stroške najema neopremljenega razstavnega prostora, tehničnih priključkov za potrebe delovanja skupinske stojnice in vpis razstavljalcev v sejmski katalog. Stroške elementov sejmske konstrukcije, postavitve razstavnega prostora, prevoza eksponatov in ostale stroške sejmske predstavitve krijejo podjetja sama. Skupinska stojnica je konstrukcijsko in grafično poenotena.

Pri pripravi končnega programa sejmov bo Programski odbor za sestavo predstavitev slovenskega gospodarstva na sejmišjih v tujini upošteval le predloge za nastope na tistih sejmišjih, ki imajo mednarodni ali vsaj širši regionalni pomen. Program sejmov bo sestavljen tako, da bo zagotovljena heterogena zastopanost gospodarskih panog. Pred objavo končnega programa sejmov bo SPIRIT preveril razpoložljivost razstavnega prostora in izvedljivost posameznega sejma.

Opozoriti velja, da lahko interes za skupinsko predstavitev posredujejo tudi strokovne sekcije pri OZS in OOO, posamezen predlagatelj pa lahko sodeluje s predlogi za več sejmov. Pri tem je pomembno, da mora biti za posamezen

sejem vsaj šest prijavljenih obrtnikov ali podjetij. Če predlog posreduje podjetje, panožno združenje, sekcija, grozd oziroma drugo interesno gospodarsko združenje, ki zastopa skupino podjetij, mora predlogu priložiti izpolnjene obrazce vsakega posameznega podjetja, ki je vključeno v skupino.

Več informacij in obrazec za posredovanje predlogov najdete na spletnih straneh **www.spiritslovenia.si** in **www.izvoznookno.si**, kjer bodo po sprejetem programu tudi vabila in prijavna gradiva za udeležbo na posameznem sejmu. Obrazce s predlogi SPIRIT pričakuje do petka, predloge 8. septembra 2017 na elektronskem naslovu **sejmi2018@spiritslovenia.si**.

E. M.

NOVEMBRA SREČANJE NA FS IN FERl V MARIBORU

Povezovanje z Univerzo v Mariboru

Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS med svoje prednostne naloge uvršča prizadevanja za povezovanje obrtnikov in podjetnikov s centri znanj. Ambicija odbora in zbornice je, da postane most tovrstnega povezovanja in pripomore, da povezovanje postane nekaj samoumevnega in sistemsko urejenega tudi z neposrednimi spodbudami države. Na poti do uspešnega sodelovanja naletimo na ovire, ki so povezane z nepoznavanjem in strahom pred prvim obiskom, pogovori in sodelovanjem, obrtniki pa gojijo tudi nepotrebno strahospoštovanje do raziskovalcev. Te je treba preseči in eden najboljših načinov so srečanja in obiski obrtnikov in podjetnikov v centrih znanj. Beseda tako lažje steče, ideje za sodelovanje pa začnejo prihajati same od sebe, saj je želje, volje in potrebe na obeh straneh več kot dovolj!

Jesen, v prvi polovici novembra, se lahko ponovno veselimo takšnega srečanja, ki so ga s partnerji že dorekli člani našega Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS (OZT). Obiskali bomo dve fakulteti Univerze v Mariboru (UM). Obrtnike in podjetnike bodo sprejeli na Fakulteti za strojništvo (FS) in Fakulteti za elektrotehniko računalništvo in informatiko (FERI).

Predstavili bodo svoje delo, raziskovalni potencial, svoje laboratorije in ključne raziskovalce. Prav s slednjimi bodo ob zaključku srečanja potekala tudi medsebojna dvostranska srečanja, kjer si bodo lahko obrtniki in podjetniki vnaprej izbrali sebi zanimive raziskovalce in z njimi ciljano spregovorili o svojih idejah za sodelovanje ali rešitvi problema, ki ga imajo pri svojem delu ali razvoju v podjetju.

V nadaljevanju vam predstavljamo poglede, želje in pričakovanja ključnih partnerjev pri pripravi srečanja. Marko Lotrič, predsednik Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS, prof. dr. Nenad Gubelj, prodekan za sodelovanje z gospodarstvom FS UM in prof. dr. Marjan Mernik, prodekan za raziskovalno dejavnost FERl UM so nam predstavili svoje izkušnje pri povezovanju med industrijo in centri znanj ter načrte in pričakovanja za naše jesensko srečanje.



Marko Lotrič, predsednik Odbora za znanost in tehnologijo pri OZS: »Pomen srečanja vsekakor vidimo v povezovanju obrtnikov in podjetnikov z obema mariborskima fakultetama, ki bo predstavljalo dodatno spodbudo pri zaznavanju potreb po izboljšavah izdelkov in storitev znotraj obstoječih delovnih procesov. Pomembno je, da se zavemo, da se za znanje, ki je potrebno za vpeljavo izboljšav, lahko obrnemo na fakultete, te so ključne za naš razvoj in konkurenčnost na trgu. Vendar si je potrebno tudi za to vzeti čas, zato so taka organizirana srečanja nadvse dobrodošla, saj že vnaprej pripravijo teren.

Izredno pomembno je, da povezovanje postane del rednih programov nacionalnih operacij oziroma spodbud

za povezovanje, sam odnos pa se mora sistemsko urediti in vpeljati že težko pričakovane vavčerje, ki bodo obrtnikom in podjetnikom omogočili od države subvencionirano sodelovanje centrov znanj pri njihovem razvoju.

Obrtniki in podjetniki smo v OZS združeni po sekcijah. Tako bodo med obiskom vsebine FERl UM namenjene predvsem članom sekciji elektronikov in mehatronikov ter sekciji elektro dejavnosti, na drugi strani pa bodo vsebine FS UM namenjene predvsem sekciji kovinarjev in sekciji plastičarjev. Dogodek pa s tem še zdaleč ni zaprt, vabljeni so vsi člani, ne glede na sekcijo, če le prepoznajo svoj interes.

Pričakujemo, da nam bodo predstavniki obeh fakultet predstavili svoje delo in znanstveno-tehnični potencial, s katerim lahko soustvarijo naše nove ali izboljšane produkte. Prvi korak je, da se sodelovanja naučimo. Graditi moramo zaupanje v delo obrtnikov in podjetnikov ter raziskovalcev in znanstvenikov. Tako bomo začutili tudi potrebo po inoviranju in razvoju izdelkov z višjo dodano vrednostjo v znanju, kar zagotavlja uporabo novih tehnologij in dosega višjo tržno vrednost.«

prof. dr. Nenad Gubelj, prodekan za sodelovanje z gospodarstvom FS UM: »Pomen srečanja vidimo v medsebojni predstavitvi strokovne in raziskovalne



dejavnosti, ki jo poleg študijskega izobraževanja, izvajamo v naših laboratorijih in na projektih, kot tudi možnosti, s katerimi razpolagamo za reševanje problematike v obrtni proizvodnji. Želimo si, da se obrtniki in podjetniki predstavijo tudi nam, da se naši diplomanti spoznajo z obrtno proizvodnjo, saj vse več obrtnikov uvaja sodobne tehnologije v svojo proizvodnjo.

Ocenjujemo, da se obrtniki in podjetniki vedno bolj zavedajo pomena lastnega razvoja izdelka, projektiranja, konstrukcije in ne le proizvodnje in trženja. Menimo, da jim je lahko sodelovanje s fakulteto na tej poti v pomoč, saj poleg rednega izobraževanja študente in zainteresirane podjetnike usposabljam tudi za uporabo sodobnih programskih orodij, strojev, naprav in merilne opreme. Strokovno lahko prispevamo še bistveno več kot smo do sedaj, saj razpolagamo ne le s sodobno laboratorijsko opremo,

temveč tudi z dolgoletnimi izkušnjami za strokovno in znanstveno delo.

FS UM lahko ponudi sodelovanje na treh področjih, najprej na študijskem, kjer lahko študenti pri obrtnikih izvajajo svojo študentsko obvezno prakso ter sodelovanje pri diplomskih in magistrskih nalogah, v okviru katerih študenti rešujejo določen problem ali razvijajo posamezni izdelek. Sledi področje strokovnega raziskovalnega dela v naših laboratorijih in inštitutih, od sodobnih meritev, analize materialov, določitve nosilnosti komponent, simulacij procesov do izdelave prototipov s sodobno 3D-tehnologijo tiskanja. Tretje področje je znanstveno raziskovalno delo in delo na domačih in mednarodnih projektih, pri katerih se nam lahko obrtniki in podjetniki pridružijo. FS razpolaga tudi z vrhunsko raziskovalno opremo, ki jo lahko namenimo tudi sodelovanju.«

prof. dr. Marjan Mernik, prodekan za raziskovalno dejavnost FER MB: »K bolj inovativni in ustvarjalni družbi lahko prispeva predvsem visokošolsko izobraževanje, ki nujno temelji na raziskavah in razvoju ter vključuje interdisciplinarne uporabne znanosti, na koncu pa zagotavlja visoko usposobljene diplomante, ki se lahko vključijo v delo industrije. Pomembno je tudi dvosmerno sodelovanje in izmenjava izkušenj med industrijo in centri znanj.

Konkurenčno okolje obrtnike in podjetnike sili v uvajanje novih tehnologij in

inovacij, zato izvajajo svoj lasten razvoj. To je hitro visok strošek, ki ga univerze kot zunanji izvajalec lahko precej zmanjšajo. Tudi raziskovalne in razvojne institucije, predvsem visokošolske, morajo izkoristiti vse priložnosti, da se srečajo in povežejo z industrijo, tako pridobijo informacije iz prakse in ji vrnejo nove tehnološke rešitve.

Od leta 2015 imamo Slovensko strategijo pametne specializacije – S4, s katero želimo kot družba ostati konkurenčni na globalnih trgih. Sledimo ji lahko z medsebojnimi strateškimi partnerstvi, ki predvidevajo skupen nastop in dolgoročno sodelovanje gospodarstva, raziskovalnih in izobraževalnih organizacij. Naša fakulteta je vključena v kar šest od devetih tovrstnih partnerstev, zato smo prepričani, da se bo naše povezovanje in sodelovanje z gospodarstvom lahko še bolj okrepilo. V mislih imamo predvsem teme, ki so povezane z upravljanjem velepodatkov in strojnim učenjem, internetom stvari, robotiko, obnovljivimi viri energije, tehnologijo za mobilnost, tehnologijo za opazovanje Zemlje, pametnim zdravstvom ter kreativno industrijo in komunikacijami. Vse to obvladuje naših 26 laboratorijev, ki so vsi izrazito naravnani v aplikativne projekte. Naši študenti z industrijo radi sodelujejo pri



opravljanju svoje prakse in pripravi zaključnih nalog ter znotraj tega rešujejo specifične in konkretne probleme industrije.«

Več o konkretnem programu srečanja, možnih ogledih laboratorijev in srečanjih z raziskovalci pa vam bomo predstavili v naslednjih številkah naše revije.

ANTON ŠIJANEC

MOJSTRSKI IZPITI

Ne odlašajte, postanite mojstri svoje obrti!

Poletje bo hitro mimo in prišel bo 3. oktober ter jesenski pristopni rok k mojstrskim izpitom. Na podlagi javnega pooblastila OZS izvaja mojstrske izpite že od leta 2000. Do sedaj smo izobrazili in do mojstrskega naziva pripeljali že skoraj 3000 mojstric in mojstrov, ki v okviru slovenskega poklicnega in strokovnega izobraževanja predstavljajo eno najpomembnejših ciljnih skupin. Poletni meseci so najboljši čas za razmislek in odločitev o svojem novem strokovnem koraku.



Zadnje mojstrice in mojstri generacije 2016 so svoje diplome prejeli na decembrski slavnostni podelitvi iz rok dr. Maje Makovec Brenčič, ministrice za izobraževanje znanost in šport, in Ivana Meha, podpredsednika UO OZS, s pesmijo *Gaudeamus igitur* pa se jim je poklonilo tudi preko 500 udeležencev dogodka v dvorani.

Mojstri so vrhunski strokovnjaki na svojih strokovnih področjih, podkovani s praktičnimi in strokovno-teoretičnimi znanji. Usposobljeni so za samostojno vodenje podjetja in so v večini primerov tudi delodajalci. Predstavljajo tudi pomemben kamenček v mozaiku poklicnega izobraževanja, saj svoja znanja kot mentorji prenašajo na sodelavce in dijake pri praktičnem usposabljanju z delom.

Pridobljen mojstrski naziv pomeni odlično priložnost za večjo zaposljivost v

izbranem poklicu, za podjetje pa pomeni konkurenčno prednost v dejavnosti, saj lahko s pravico do uporabe blagovne znamke Mojster še dodatno poudarite odličnost svojih izdelkov ali storitev. Poleg tega ta strokovni naziv prinaša tudi številne druge prednosti.

Mojstrski izpit je sestavljen iz štirih delov: praktičnega, strokovno-teoretičnega, poslovodno-ekonomskega in pedagoško-andragoškega dela. Posamezen del mojstrskega izpita je skladno z izpitnim katalogom razdeljen na izpitne

enote in se opravlja pred pristojnim izpitnim odborom. Okvirna cena mojstrskega izpita je 1500 evrov. Kandidat ob pristopu k mojstrskemu izpitu poravnava najprej prijavnino v višini 381,30 evra, plačila posameznih delov mojstrskega izpita pa opravi 30 dni pred posameznim opravljanjem izpita.

Kandidati se na izpite pripravljajo samostojno, lahko pa se udeležijo tudi pripravljalnih seminarjev, ki jih ponujajo strokovne šole in druge organizacije. Te priprave niso vštete v ceno izpita in niso

POTEK MOJSTRSKEGA IZPITA

Kandidat za mojstra mora uspešno opraviti izpitne enote vseh štirih delov mojstrskega izpita.

I. praktični del

Vsebinsko znanj I. praktičnega dela mojstrskega izpita določa izpitni katalog. V skladu z njim mora kandidat za uspešno opravljeni praktični del mojstrskega izpita opravljati dve izpitni enoti.

1. izpitna enota – mojstrsko izpitno delo z zagovorom

Mojstrsko izpitno delo se za določene mojstrske nazive izvaja na šoli, spet za druge pa poteka na objektu oziroma pri naročniku po projektu. Vsaj 3 tedne pred predvidenim začetkom njegovega izvajanja mora kandidat izpitnemu odboru predložiti predlog teme mojstrskega izpitnega dela s pripadajočo tehnično dokumentacijo. Izpitni odbor presodi, ali predlog ustreza predpisani zahtevnosti, organizira nadzor in nadzoruje potek izdelave v skladu s predloženo dokumentacijo.

2. izpitna enota – mojstrski delovni preizkus

Delovni preizkus se opravlja pod nadzorom mojstrskega izpitnega odbora v šolski delavnici. Opravljen delovni preizkus je treba tudi ustno zagovarjati.

II. strokovno-teoretični del

Pri preverjanju in ocenjevanju strokovno-teoretičnih znanj se uporablja pisni izpit. Praviloma so pisne izpitne naloge v obliki eseja, reševanja tehnično tehnoloških nalog, testov znanja (naloge izbirnega tipa, naloge kratkih odgovorov in dopolnjevanja) ali nalog objektivnega tipa (nestrukturirane oziroma strukturirane naloge). Izpiti potekajo na OZS. Kandidat mora uspešno opraviti vse izpitne enote, ki so navedene v izpitnem katalogu. Priprave na I. praktični in II. strokovno-teoretični del mojstrskega izpita se po dogovoru izvajajo na srednjih šolah po Sloveniji, niso obvezne in niso sestavni del cene izpita.

III. poslovodno-ekonomski in IV. pedagoško-andragoški del mojstrskega izpita sta skupna vsem mojstrskim nazivom in potekata na OZS.

Mojstrska diploma v okvirju, ki jo po uspešno opravljenem izpitu prejmejo novi mojstri, je lahko v ponos vsaki obrtni delavnici ali pisarni v podjetju in nedvomno veliko prispeva tudi k zaupanju strank.

obvezne. Zaradi lažje priprave na izpite se organizirajo na željo kandidatov.

Zadnji letošnji pristopni rok je torej 3. oktobra, popolne vloge zanj pa morate oddati do 26. septembra 2017.

Za več informacij in postopek prijave pokličite Suzano Kljun na OZS na telefonsko številko: 01 58 305 74 ali pa ji pišite na njen e-naslov: suzana.kljun@ozs.si. Podrobne informacije o izpitihi najdete tudi na spletnih straneh www.ozs.si znotraj rubrike Izobraževalni center OZS.

ANTON ŠIJANEC



ZAKAJ SE ODLOČITI ZA MOJSTRSKI IZPIT?

- ker prinaša srednjo strokovno izobrazbo,
- ker daje možnost nadaljevanja šolanja na višjih strokovnih šolah,
- ker boste lahko kot mentor v obratovalnici izobraževali dijake,
- ker boste izpolnjevali kvalifikacijski pogoji za opravljanje nekaterih obrtnih dejavnosti,
- ker boste lahko odgovorni vodja posameznih del,
- ker boste lahko uporabljali blagovno znamko »Mojster«, ki predstavlja znak kakovosti obrtnih izdelkov in storitev,
- ker boste lahko postali član Kluba mojstrov Slovenije.



TUDI MOJSTRSKI IZPIT MED IZOBRAŽEVANJI, KATERIH ŠOLNINO SOFINANCIRA DRŽAVA

Na Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije si že več let prizadevamo, da bi naši mojstrice in mojstri imeli možnost povrnitve stroškov izobraževanja za mojstrski izpit. Z veseljem vas obveščamo, da je Javni štipendijski, razvojni, invalidski in preživninski sklad Republike Slovenije na svoji spletni strani 23.

junija objavil Javni razpis za sofinanciranje šolnin za dvig

izobrazbene ravni. Njegov namen je povečati vključenost v vseživljenjsko učenje ter izboljšati kompetence, ki jih odrasli potrebujejo zaradi potreb na trgu dela, večje zaposljivosti in mobilnosti ter osebnega razvoja in delovanja v sodobni družbi.

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je uspela med izobraževalne programe, ki so predmet javnega razpisa vključiti tudi mojstrske izpite. **Za sofinanciranje stroškov izobraževanja lahko tako zaprosijo tudi posamezniki, ki so se na mojstrski izpit prijavi in ga uspešno končali po 1. januarju 2014.** Posamezni prijavitelj je lahko upravičen do sofinanciranja šolnine do največ 2.500 evrov.

Navodila in prijavi obrazec najdete na spletni strani Sklada (<http://www.sklad-kadri.si/>) v rubriki Razpisi in objave. Za pojasnila in pomoč pri oddaji vloge pa se lahko obrnete tudi na Suzano Kljun (telefon: 01 58 305 74, suzana.kljun@ozs.si).

VSGT MARIBOR

Ambasador gostoljubja 2017

Eden izmed vrhuncev leta na Višji strokovni šoli za gostinstvo in turizem Maribor je vsakoletna prireditev ob podelitvi priznanja Ambasador gostoljubja najboljšemu študentu šole, ki s svojim delom in uvrstitvami na mednarodnih in domačih strokovnih tekmovanjih bistveno prispeva k promociji gostoljubja v Sloveniji in Evropi. Letos je to prestižno priznanje prejel Sebastjan Plevčak.

Osnovno vodilo priprave vsakoletne prireditve Ambasador gostoljubja je aktivno vključevanje VSGT Maribor v lokalno okolje v skladu z osnovnim vodilom sodobne turistične industrije. Letošnja prireditev Ambasador gostoljubja, ki je bila 6. junija na terasi restavracije Sedem na VSGT Maribor, so poimenovali Iz te snovi se tkejo zgodbe. Temeljila je na iskanju identitete Maribora in spominu na vzpon in zaton tekstilne industrije, ki je bila nekdaj dinamični naboj mesta. Z zgodbo letošnjega ambasadorja gostoljubja so želeli na šoli opomniti na potencial zapuščenih industrijskih objektov mesta, da na novo zaživijo kot turistične znamenitosti in kot prireditvam ter gastronomiji namenjeni prostori.

Za naziv ambasador gostoljubja se je letos potegovalo sedem nominirancev, študentov VSGT Maribor. Po odločitvi strokovne komisije je ta naziv pripadel Sebastjanu Plevčaku, študentu šole z največjim številom osvojenih medalj. Ob tej priložnosti je Andrej Fištravec, župan mestne občine Maribor izročil direktorici VSGT Maribor Heleni Cvikl Listino o vinu stare trte kot prvi ženski skrbnici, ki skrbi za potomko najstarejše vinske trte na svetu, ki je doma v Mariboru.

BREDI MALENEŠEK



Nominiranci z direktorico VSGT Maribor Heleno Cvikl (v sredini), od levo: Pia Senčar, Tjaša Horvat in Aleksandra Štruc, desno od direktorice pa Nejc Črnko, Matic Gjerkeš in Sebastjan Plevčak, Ambasador gostoljubja 2017 (arhiv VSGT Maribor).



ODBOR ZA IZOBRAŽEVANJE OZS

Veliko skupnih področij dela

Ključni del majske seje Odbora za izobraževanje OZS je bila predstavitev vsebinskih področij dela Centra RS za poklicno in izobraževanje in OZS v letu 2017. Sicer znana in ustaljena področja dela bodo v tem letu še bolj intenzivna zaradi pilotnega uvajanja vajeništva in priprave vsebinskih prilagoditev programov, prenove izpitnih katalogov za dogovorjene mojstrske nazive in poklicnih standardov za dodatne nazive, ki jih je predlagala OZS. Več pozornosti bo odbor v sodelovanju s CPI namenil informiranju strokovnih sekcij in članov z možnostmi, ki jih nudijo dodatne kvalifikacije.

Sicer pa si odbor želi še tesnejšega sodelovanja OZS v projektih Evropske unije, ki jih vodi CPI, ter v nacionalnih javnih razpisih, ki lahko prispevajo k razvoju sodobnejših metod izobraževanja in pretoku znanj med delodajalci in pedagoškim kadrom, še tesnejšemu povezovanju delodajalcev in šol, vključevanju novih tehnoloških ali poslovnih znanj v standarde in izobraževalne programe ter promociji poklicev in motivaciji za poklicno izobraževanje.

Odbor se je seznanil še z zadnjimi dosežki OZS pri usklajevanju Zakona o vajeništvu. Potrebno pozornost pa bo namenil še začetim pripravam nove zakonodaje na področju visokega šolstva ter na področju izobraževanja odraslih.

JANJA MEGLIČ

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«

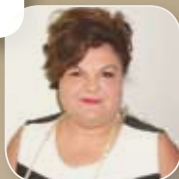
**ROK HRIBAR**

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**

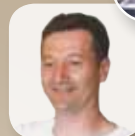
FerroČrtalič

»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****MERKUR**

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji

BIG BANG**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!

SLEMENŠEK, GRADBENO PODJETJE D.O.O., ZLATI ZNAK KAKOVOSTI V GRADBENIŠTVU



Tri in pol desetletja odličnosti

Želja, da bi postal podjetnik, se je v Marjanu Slemenšku naselila že v zgodnjih osemdesetih. Začel je s popoldansko obrtjo, a kaj kmalu je bil samo še obrtnik. Gradbeno dejavnost je najbolj poznal, svoje storitve je razvijal in negoval ter za svoj celovit kakovosten odnos do dela in odličnost svojega podjetja prejel Zlati znak odličnosti v gradbeništvu. To, kar je za ustanovitelja vsakega družinskega podjetja največje zadovoljstvo, je njemu uspelo, interes, voljo in odgovornost do dela sta z ženo uspela prenesti tudi na hčerko in sina, ki danes oba delata v podjetju ter ga uspešno vodita in razvijata naprej.

V družinskem gradbenem podjetju Slemenšek d.o.o. imajo trenutno 76 zaposlenih, število njihovih sodelavcev pa se s sezono ali pridobljenimi posli velikokrat tudi precej poveča. Rast zaposlenih je bila povezana z odkritjem novih tržnih niš, vstopanjem na nove trge, zlasti z razširitvijo na področje izvedbe večjih gradbenih del s težjo gradbeno mehanizacijo. S sodelovanjem na javnih razpisih so pridobili nova naročila predvsem ministrstva za infrastrukturo in različnih občin, z njimi pa so začela sodelovati tudi največja slovenska gradbena podjetja. Rastejo z investicijami v novo opremo, s tem sledijo tehnologiji in hkrati povečujejo svoj tržni delež.

Njihove ključne dejavnosti so nizke in visoke gradnje, sanacije plazov, varovanje gradbenih jam, pilotiranje in rušitvena dela. Vsa leta so neprestano posodabljali strojno opremo in velik del presežnih sredstev vlagali v njeno posodobitev. Podjetje so opremili tudi z drobilnim centrom, mobilno betonarno in drugo specialno strojno opremo, s katero lahko zagotavljajo res najbolj kakovostne storitve. Letos so najbolj ponosni na dva večja projekta na Koroškem, ta sta Vodooskrba Dravske doline in Širitev proizvodnje LEK Prevalje.

Na začetku je bila Marjanu Slemenšku največjo veliko pomoč žena Ema Sle-



Oče Marjan Slemenšek, ustanovitelj in prokurist družinskega podjetja Slemenšek d.o.o., hčerka Polona Lačen Slemenšek in sin Matej Slemenšek danes oba direktorja svojih področij v podjetju.

menšek, kasneje pa sta se jima pridružila še oba otroka, ki sta leta 2007 v celoti prevzela vodenje podjetja. Sin Matej Slemenšek tako danes vodi tehnični del podjetja, hčerka Polona Lačen Slemenšek pa komercialno in finančni del. Oče mladi generaciji še vedno pomaga, čeprav je upokojenec, vseeno poskrbi, da dela na gradbiščih nemoteno potekajo, o poslovanju podjetja pa so v neprestanih stikih in si medsebojno pomagajo.

Ko se jim je lansko leto ponudila prilžnost, da sodelujejo pri pridobitvi znaka kakovosti v gradbeništvu, so bili takoj za to, da jih preizkusijo tudi zunanji presojevalci. Med prvimi so prejeli potrditev, da so zelo dobro organizirano gradbeno podjetje, z optimizirano organizacijsko strukturo, dobrim vzdušjem v delovnem okolju, medsebojnim sodelovanjem in z jasno vizijo ter cilji za prihodnost. Vse

to jim zagotavlja, da njihovo podjetje lahko posluje po uveljavljenih načelih trajno uspešnega delovanja, da ustvarjajo uspešno prihodnost in ohranjajo uspešne poslovne rezultate z dodano vrednostjo za svoje kupce, okolico, dobavitelje in zaposlene, s tem pa hkrati strmijo k jasnemu cilju, da vedno ostanejo korak pred konkurenco. Prejeti Znak odličnosti v gradbeništvu jim pomeni potrditev dobrega delovnega okolja in kakovostnih storitev, ki jih ponujajo svojim strankam.

Iz podjetniškega okolja si želijo enostavnejših birokratskih postopkov in več finančnih sredstev v podporo podjetjem, ki delujejo na domačem trgu, ta so namreč v primerjavi z izvozniki zapostavljena, želijo si tudi manjše obdavčitve plač. Na Koroškem je velik zaviralec podjetij tudi slaba prometna infrastruktura, ki jo številna dobra koroška podjetja že res nujno potrebujejo.

Članstvo v OZS jim omogoča, da lahko izkoristijo brezplačna svetovanja in nasvete strokovnjakov ter se udeležujejo številnih izobraževanj. Ker zbornica podpira člane in zastopa njihove interese se s članstvom v njej veliko lažje znajdejo v poslovnem okolju. Tudi revijo Obrtnik podjetnik vsak mesec preberejo, saj želijo biti na tekočem. Uporabljajo tudi kartico Mozaik podjetnih, vendar se zavedajo, da še vedno ne dovolj, da bi izkoristili vse njene ugodnosti.

ANTON ŠJANEC

POSTANITE ČLAN OZS

NAJBOLJŠEGA SERVISA ZA MALO GOSPODARSTVO!

Naši člani so deležni več ugodnosti kot znaša letna članarina.

Brezplačno svetovanje z vrhunskimi strokovnjaki

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



Moj obrtnik

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

Specializirana izobraževanja

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

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

Vse informacije na enem mestu

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



Pridobivanje poslovnih priložnosti na tujih trgih

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



Zastopanje, povezovanje in mreženje

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

Brezplačna kartica Mozaik podjetnih za super popuste in izjemne prihranke

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



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

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



VESELIMO SE VAŠEGA KLICA IN OBISKA!



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

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

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

MARIBOR

50 let frizerstva Ratimirja Krznariča

Sredi junija je legendarni mariborski frizer Ratimir Krznarič praznoval 50-letnico obrtniškega staža. Na sedežu njegovega frizerskega salona na Slovenski ulici v Mariboru so ga ob tej pozornosti vredni obletnici s čestitkami in simboličnimi darili presenetili predstavniki OOO Maribor, Sekcije frizerjev in kozmetikov pri OOO Maribor, prijatelji, sodelavci in tisti, za katere je že desetletja najboljši frizer.

Ratimir Krznarič je dolgoletni predsednik Sekcije frizerjev in kozmetikov pri OOO Maribor, je mednarodno priznan mojster frizerstva. Kot aktivnega obrtnika ga v vseh oblikah delovanja mariborske obrti najdemo že v drugi polovici prejšnjega stoletja. Sodeloval je pri ustanovitvi kluba frizerjev, skupni frizerski delavnici za usposabljanje in izobraževanje

v tej stroki, izobraževal vajence, zaposloval delavce ter veliko energije posvečal spremembam zakonodaje, statusu in veljavi obrti v takratni družbeni ureditvi. Deloval je v številnih mariborskih in republiških obrtniških organih, skrbel za dobro organizirano



Ob njegovi obletnici so Ratimirja Krznariča presenetili predstavniki OOO Maribor, Sekcije frizerjev in kozmetikov pri OOO Maribor, prijatelji, sodelavci in tisti, za katere je že desetletja najboljši frizer.

ŽIBRAT, MOTA PRI LJUTOMERU

Prvi hišni sejem Žibratovih

Žibratovi na Moti pri Ljutomeru se že vrsto desetletij ukvarjajo s kovaštvom; Anton, Janez in Peter, od leta 1991 pa družinsko tradicijo nadaljuje Petrov sin Jani. S kakovostnim servisom in popravili kmetijsko-gozdarskih strojev in naprav so prepoznavni skoraj po vsej Evropi, vse bolj pa postaja uveljavljena tudi njihova trgovina z rezervnimi deli.

Žibratovi so si pridobili zaupanje znanih in priznanih podjetij, ki se ukvarjajo s proizvodnjo kmetijskih strojev in naprav. Že vrsto let so pooblaščen servis za SIP iz Šempetra, pa tudi za Farmtech (nekdanji Ljutomerski Tehnostroj), Creina Kranj in Ino Brežice.

Bogat lasten proizvodni in storitveni program so nedavno predstavili na prvem hišnem sejmu, ki so ga pripravili na sedežu podjetja. Na sejmu so predstavili nove in rabljene kmetijske stroje skoraj vseh vodilnih slovenskih blagovnih znamk s področja kmetijske mehanizacije, svoj pro-



David, Jani in Peter Žibrat (prvi, drugi, peti z leve) s sodelavcema Andrejem Lukmanom in Brankom Puconjo.

delovanje sekcije, ki jo vodi, bil stalno prisoten pri delu sekcije frizerjev pri OZS, izstopajoče je tudi njegovo vztrajno in odlično sodelovanje s frizersko šolo v Mariboru in drugimi izobraževalnimi institucijami, bil je soustanovitelj Sklada za izobraževanje delavcev v obrti Maribora, zaslužen je za stalno izobraževalno dopolnjevanje članov sekcije, regijsko povezovanje in sodelovanje sekcij, sodelovanje frizerjev na vseh manifestacijah obrti, za njihovo prisotnost na večini svetovno pomembnih sejmov in strokovnih prireditvah. V letih 1981 in 1983 pa je na odmevne revije ob tednih mariborske obrti privabil več tisoč obiskovalcev. Bil je aktiven član gradbenega odbora obnove Doma obrtnikov Maribor. In kot pravi jo njegovi dolgoletni sodelavci, težko je dosegljiva ali ponovljiva 50 in več letna doba frizerskega mojstra in funkcionarja Ratimirja Krznariča, k njegovi odličnosti pa zagotovo prispeva vse njegovo desetletja trajajoče zavzemanje in delovanje za dobro mariborske in slovenske obrti.

BREDA MALENŠEK



Sedež podjetja Jani Žibrat, s. p.

izvodno-storitveni in trgovinski program pa so predstavili tudi gostitelji. Žibratovi, ki sodijo med najbolj iskane in cenjene tovrstne podjetnike pri nas, se domačemu in tujemu trgu predstavljajo na različne načine. Eden takih je tudi tokratni hišni sejem, sicer pa vsako leto sodelujejo ali pa obiščejo največje sejme s področja kmetijske mehanizacije v Srbiji, BiH, Nemčiji, Italiji in še kje.

N. Š.

VRTNARSTVO NAPRET, MARNO PRI HRASTNIKU

Sivka z Marnega ni daleč!

Zadnji junijski konec tedna je bil na Marnem spet Praznik sivke. Po lanskem uspešnem dogodku je namreč priljubljena vrtnarka Damjana Napret Čeperlin, ki jo je sivka že pred časom popolnoma prevzela, obiskovalcem od blizu in bolj od daleč predstavila to dišečo, za oko prijazno in vsestransko uporabno rastlino.

Tudi letos je Damjana Napret Čeperlin skupaj s številnimi lokalnimi obrtniki, podjetniki, društvi, združenji in posamezniki pripravila zanimiv in bogat tridnevni program. Vsak dan se je začel z jutranjo jogo med sivko, ki jo je vodila Fanči Moljk, nadaljeval pa s predstavitvijo uporabe sivke v kulinariki in izdelkov iz sivke, izdelovanjem venčkov in šopkov iz sivke, fotografiranjem na polju sivke, jahanjem med njo in spoznavanjem vsestranske uporabnosti te dišeče rastline.

Poleg že omenjene Fanči so letos Damjani pomagali predstaviti sivko Ana Čeperlin, družinsko podjetje Virin iz Rimskih Toplic, Društvo za zdravilne rastline Zasavje, zeliščarica Joca Hriberšek, Društvo kmečkih žena Hrastnik, Plavice in Fotoklub Dol pri Hrastniku. Za okrepčilo so poskrbele kmečke žene in dekleta iz Hrastnika ter Zadrugi dom Čeče. Dogodek so obiskali starodobniki in konjeniki, za svoje prvo srečanje pa so ga izrabile tudi ženske, ki nosijo ime Jerica.



Če ste zamudili Praznik sivke na Marnem, nič hudega. Polje sivke na Marnem si je mogoče ogledati in ga vonjati še vse poletje, dokler sivka ne bo odcvetela.

EVA MIHELIČ



OKREPČEVALNICA ČARLI, KARMEN HORVAT, S. P., LJUTOMER

Karmen in Tina v strežbi, Dušan – Čarli šef v kuhinji

Sredi šestdesetih let prejšnjega stoletja so na treh od štirih ljutomerskih trgov delovali trije gostinski obrati – Ljutomerska klet na trgu Jakoba Babiča, gostilna Zenkovič na Glavnem trgu in bife Horvat na Starem trgu. Prva je klavarno propadla, na lokaciji druge je danes hotel, le na Starem trgu 10 s svojo gostinsko dejavnostjo vztraja družinska naveza Horvatovih.



Posebno zanimivost v lokalu, ob točilnem pultu predstavljajo razglednice svetovno znanih mostov, ki jih družini Horvat prinesejo njihovi stalni gostje s krajev, kjer so dopustovali. Zbranih je okoli 40 posnetkov, med njimi mostovi Anna Chrasta (San Francisco), Tower Bridge (Londona), Most na reki Kwai (Tajska), pa mostovi iz Budimpešte, Irske, Finske, Moskve, Južne Afrike ...

Zgostinstvom se je začel ukvarjati Anton davnega leta 1966, po sedmih letih je obrt nadaljevala je njegova soproga Angela, leta 1985 se je začela skoraj tridesetletna gostinska pot Dušana Horvata – Čarlija, po njegovi upokojitvi leta 2012 pa je dejavnost prevzela njegova žena Karmen.

Gre za zanimivo in nekoliko neobičajno družinsko tradicijo, saj otroka Angele in Antona Horvata nista kazala zanimanja, da bi kdaj koli poklicno vodila gostinski obrat. Hči se je namenila medicini, sin Dušan pa električni stroki. Ko je Čarli – tako so ga začeli klicati že v osnovni šoli – spoznal, da elektrika ni zanj, se je vpisal na Višjo upravno šolo v Ljubljani. Pravi, da se je »naužil« študentskega življenja, menda bi ga tudi

uspešno zaključil z diplomo, a se je z očetovo boleznijo vse skupaj obrnilo na glavo. Oče je namreč izrazil veliko željo, da bi Čarli prevzel gostinski obrat. »Nisem ga hotel razočarati, odločil sem se, da mu izpolnim željo, se vrnem domov in začnem tretje poklicno obdobje – kot gostinec,« pravi Dušan. In študij upravnega področja je zamenjal za gostinske veščine. Vpisal se je namreč na šestmesečni tečaj na Srednji šoli za gostinstvo in turizem v Ljubljani ter ga uspešno končal z izpitno nalogo priprave postrvi na tržaški način in gratiniranih palačink. Pridobil si je pogoj za odprtje zasebne gostinske obratovalnice, kar se je uresničilo pred 32. leti pri njegovih nedopolnjenih triintridesetih.

Dušan Horvat je okrepčevalnici nadel ime Čarli, ki povsem pooseblja znamenitega britanskega filmskega ustvarjalca Chaplina, morda zaradi Dušanove nekoliko manjše rasti ali njegove hoje in kretenj. Gostinski lokal je s Chaplinovimi značilnimi pozami poslikan od zunaj in znotraj. Tudi zato je Horvatov gostinski obrat na Starem trgu v Ljutomeru zelo priljubljen.

Nekdanji klasični točilnici s tradicionalno obliko bifeja je Dušan-Čarli dodal vrednost in naredil korak naprej. Ne le z nenehnim posodabljanjem in širitvijo lokala, ampak predvsem z vse širšo ponudbo, kjer so prevladovala najrazličnejše domače in tuje znamke piva, katerim je dodal še prigrizke. Začel je s prekajenimi svinjskimi jeziki v solati,

pozneje pa se je uveljavil s hamburgerji, ki so pravi hit še danes.

Tri leta po odprtju lokala se je v Čarlijevem poslovanju začelo novo obdobje. Marca, leta 1988 je zaposlil svojo poznejšo življenjsko sopotnico Karmen. Kot izvrsten gostinski tandem sta ob prijetni lokaciji z mamljivo prehrano, postala prava atrakcija in vaba, še zlasti za mlajšo populacijo. »A hamburgerji postajajo očitno zanimivi tudi za obroke malic v podjetjih in pri zasebnikih,« pravi Karmen Horvat, ki je postala nosilka obrti leta 2012, ko se je Čarli pripravljala na upokojeve. Čeprav je Dušan-Čarli upokojen, s svojo prisotnostjo in predvsem veliko znanja v pripravi kulinaričnih dobrot, opravlja delo, ki mu omogoča zakonodaja, sicer pa je poleg Karmen v rednem delovnem razmerju še hči Tina, po poklicu magistra ekonomije (!). »Delovnega mesta za stroko, ki jo je uspešno doštudirala ni dobila, zato sva ji ponudila zaposlitev doma, v gostinstvu,« pravita Tina in starša. Z veseljem ga je sprejela in že postala priljubljena med gosti, saj je živahna, vedno nasmejana, zgovorna in prijazna. Na površje tako prihaja že tretja generacija, kar nakazuje nadaljevanje družinske gostinske tradicije Horvatovih, ki je vstopilo v šesto desetletje delovanja.

NIKO ŠOŠTARIČ

Čarli, priljubljen gostinski lokal v Ljutomeru.





							OBRTNIK	PARLA- MENT	MOŠKI V ODNOSU DO SVOJEGA OTROKA	PEVEC RAMAZ- ZOTTI	NADA VIDMAR	SL. NOVI- NARKA (BER- NARDA)	PRVI RIMSKI ZALOŽNIK	HINDUJ- SKO IME ZA NAO- CARKO	
							PRIPADNIK SRENJE								
							MANJSA BOJNA LADJA S TOPOVI								
							NEMSKI ATLET BEYER				BAT, TOLKAC SVIC. - FR. PISATELJ (CLAUDE)				
							PRIPRAVA ZA KRA- SENJE PIRHOV								
							SPELA TREFALT			SIMBOL ZA NIKELJ PESNICA (KNJIZNO)			BIATLO- NEC FAK	IZBRANA DRUŽBA	
							STANJE NA SKRCENIH NOGAH PISCAL IZ LUBJA								
												ANTON LAJOVIC SPECA ZENSKA			
AVTOR: MARKO DRESCEK	NEODLO- CEN MOSKI, CINCAR	UPORNICA, NEPO- SLUSNICA	VOJASKO POVELJ- STVO	PERZIJSKI VLADAR	PRGISCE ZRN						SMUCI				
					KNIGA ZEMLJE- VIDOV	AM. IGR. (CHRIS- TOPHER)					EDEN OD STARSEV				
PUSTNO RAJANJE									GLAS KONJSKIH KOPIT KRAJ PRI JESENICAH						
NAS- PROTNA TRDITEV								MEHKA RAZMOCE- NA TLA STAVČNO LOČILO							
NIZOZEM. MESTO, ZAHODNO OD AMS- TERDAMA								DELO, BIZNIS TENISAC ĐOKOVIC					CENTER, SREDISCE	VOJASKA PATRULJA	
NEMSKI OPERNI PEVEC (KARL)				SIROKA MESTNA ULICA ZLAHTNI PLIN							IZKO- PAVANJE MOCVIR- SKA RASTLINA				
DRAGOTIN HRIBAR			KSERO- GRAF PRIMOZ TRUBAR							SERVIRNI PLADENJ FILM. PRO- DUCENT SPELLING					
REBRI- CASTA VOLNENA TKANINA					GLASBENO ZNAMENJE	FILM JAMESA CAMERONA REKA V NEMCIJI						SKRAJNI KONEC POLOTOKA MAORSKA FIGURICA			
TELESNA SIBKOST, SLABOT- NOST								TISKAR- SKA MREŽA VINKO SIMEK							
VENO TAUFER			STRLEC DEL OBRAZA SIMON JENKO				NAPAKA V DELO- VANJU STROJA				SVETOVNI POMOŽNI JEZIK RENATA TEBALDI				
ZIVAL IZ DALJNIH DEZEL															
IZDELO- VALEC MANJSIH PLETENIH KOŠARIC								GRSKO- RIMSKI STARI VFK							

■ Pravilna rešitev junijske križanke je **CARMINA BURANA**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tisto, ki jo je poslala Milena Kraljič iz Ljubljane. 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 28. julija 2017.

■ Sponzor tokratne križanke je Acron trgovsko podjetje d.o.o. iz Slovenj Gradca.

Dobitke v nagradni igri je po 3. točki tretjega odstavka 105. ZDoh-2 obdavčen kot drugi dohodek, vendar le, če njegova vrednost presega 42 evrov (108. člen ZDoh-2). Akontacijo dohodnine za prejete nagrade v skladu z ZDoh-2 poravna 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, **pravo do enega brezplačnega malega oglasa** (do 30 besed) na leto. Člani »A plus« pa imajo pravico do petih (5) brezplačnih malih oglasov na leto in do 25-odstotnega članskega popusta pri okvirjenih oglasih (na barvni podlagi).
- Vsi, ki želijo izkoristiti zgoraj naštetih možnosti brezplačnega oglaševanja, nam morajo ob predaji oglasa sporočiti člansko številko OZS (najdete jo na prvi strani kartice Mozaik podjetnih). Brez tega brezplačni mali oglasi niso možni.

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

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

STROJI IN OPREMA

TU-VAL, d. o. o. nudi vso varilsko opremo in pribor, industrijsko pnevmatiko, pritr-dilne 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

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

www.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 dobavljenih 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

PRODAMO STROJ za brisanje stekla-ogledala. Trakerca s podajalno mizo, cena 300 €, komplet za pakiranje Wagner, komplet s pištolo, cena 500 €, ostanke iverala v različnih dekorjih debeline 18 mm, velikost ostankov je 200 x 200 cm, cena 1 €/m². Informacije po tel. 041 621 577, Teodor Brance. Šifra oglasa: 17-02-017

PRODAM RAČUNALNIŠKO VODEN šivalni avtomat. Delovna površina 30 x 20 cm, šiva lahko do debeline 1 mm sukanca (usnje, tekstil), avtomat je nov, samo opravljen test. Poleg so vitalni nadomestni deli. Informacije po tel. 041 699 395, Marko. Šifra oglasa: 17-02-018

PRODAM OPREMO ZA LOKAL ali za optiko: prodajni pult, retro pult, dva prostostoječa elementa, stekleno vitrino in drug drobn material. Stroji: Tomey TL-3000 full Autolensmeter. Informacije po tel. 041 682 327. Šifra oglasa: 17-02-019

PRODAM BRUSILNI STROJ z nagibno magnetno mizo (900 mm). Informacije po tel. 03 839 52 23. Šifra oglasa: 17-02-020

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 **septembrski** Obrtnikovi borzi je **23. avgust 2017.**

NAROČILO NA REVIZIJO 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

TRGOVSKO BLAGO

ZELIŠČARSTVO PREŽLA - predelava zdravilnih zelišč! Nudimo več vrst mazil, oblog, kapljic, čajev in krepil. Antonija Torkar s.p., Begunjska c. 23, 4248 Lesce, informacije po tel. 04 531 83 40. Delovni dnevi ob mlaju: julij - 23., 24., 25., 26., 27, avgust - 21., 22., 23., 24., 25. 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

MATERIAL

PRODAMO MATERIAL DESMOPAN - TPU D.P.-481000000, LOT-35C0502003 natur., 875 kg. Cena za 1 kg je 1 € oziroma po dogovoru. Informacije po tel. 02 803 20 20, e-pošta: orplast.strizic@siol.net. Šifra oglasa: 17-01-001

PRODAMO MLETO PLASTIKO PC, ABS, PS, PP, PA, na zalogi so večje količine. Informacije po tel. 051 352 796. Šifra oglasa: 17-01-002

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

•pleksi izdelki po naročilu
•svetlobne kupole •cestna ogledala

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

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

POSLOVNE STORITVE

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

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

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s.p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanah, stanovanja v Ločah in nova stanovanja v Poljčanah ter skladišča v Ločah. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 7. do 15. ure. Šifra oglasa: 17-07-002

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. Nahaja se v zelo mirnem kraju in od morja oddaljen 500 m. Cena po dogovoru. Za informacije pokličite po tel. 041 669 628. Šifra oglasa: 17-07-010

V POSLOVNEM OBJEKTU »JOKA«, v centru Rač oddam poslovne prostore, kjer je bil 15 let kozmetični salon Lea. Poslovni prostori so velikosti 80 m², skupaj s sanitarijami. Za informacije pokličite po tel. 041 781 959. Joca. Šifra oglasa: 17-07-011

ODDAMO DELAVNICE, SKLADIŠČA od 25 m² naprej, na lokaciji Vojkova cesta 58, Ljubljana Bežigrad. Možnost ogrevanja in hlajenja. Možen je dostop s šleparjem, blizu obvoznice in centra. Objekt je tehnično varovan, industrijski tok. Cena 5 do 7,50 € / m². Informacije po tel. 041 787 906, Aleš ali 01 234 01 50, tajništvo. Šifra oglasa: 17-07-012

ŠKOFJA LOKA, Frankovo naselje, ugodno prodamo ali oddamo v najem poslovni prostor v izmeri 46 m². Možna raznovrstna dejavnost, menjam tudi za manjše stanovanje. Informacije po te 031 843 061. Šifra oglasa: 17-07-013

RAZNO

PRODAM DOBRO VPELJANO storitveno podjetje, ki se ukvarja z laserskim varjenjem. Za podrobne informacije pokličite po tel. 031 629 602. Šifra oglasa: 17-09-005



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

EEN BORZA

INFORMACIJE:

Obrotno-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.
Pobreska cesta 20, 2000 Maribor
Kontaktna oseba: **Jolanda Damiš**,
tel. 02 33 31 307
e-pošta: een@mra.si,
jolanda.damis@mra.si

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

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

Tajvansko podjetje ponuja kapljice organskega čaja. Proizvod je narejen iz fino mletega čaja v prahu, ki se raztopi v topli ali hladni vodi. Podjetje želi razširiti ponudbo v EU in ponuja pogodbo za distribucijo storitev in/ali pogodbo o trgovskem zastopanju. **BOTW20170302001**

Vodilni proizvajalec hladilnih stolpov iz Ukrajine išče trgovske posrednike, predvsem v Evropi. Podjetje ima izkušnje v mednarodnem sodelovanju in ponuja sodelovanje na podlagi pogodbe za distribucijo storitev ali sporazuma o trgovskem zastopanju. **BOUA2016118001**

Poljski proizvajalec in trgovsko podjetje, specializirano za proizvodnjo različnih vrst lesenih izdelkov, išče partnerje, proizvajalce lesenih polic, zložljivih delovnih koz, zabojev, lesenih vozičkov za rože, in delov pohištva za distribucijo na Poljskem trgu. Podjetje prav tako išče proizvajalce vezanega lesa in dobavitelje lesa iglavcev. **BRPL20170331002**

Mlado podjetje iz Velike Britanije je razvilo spletno modno tržišče, ki uporabnikom omogoča nakup najbolj vročih in najbolj aktualnih dodatkov sodobnih italijanskih modnih oblikovalcev.

Dodatki, ki se prodajajo na spletu so edinstveni, 100% italijanski. Podjetje išče agencijo za trženje in grafično agencijo za promocijo spletne tržnice, v okviru partnerskega sporazuma o storitvah. **BRUK2017018001**

Britansko podjetje, ki prodaja industrijske, lahke brezpilote letalnike, z inovativno patentirano tehnologijo za uporabo v gradbeni, obrambni in prometni industriji išče dobavitelja lahkih, visoko zmogljivih senzorjev za odkrivanje in izogibanje brezpilotnih letalnikov v okviru proizvodnega sporazuma ali trgovskega sporazuma. **BRUK20170210001**

Bolgarski proizvajalec eteričnih olj in naravne kozmetike ponuja sodelovanje v obliki finančnih sporazumov ali sporazumov o skupnih vlaganjih. **BOBG20170210001**

Nemško podjetje, ki je razvilo edinstven hibridni sistem za upravljanje z energijo, ki omogoča shranjevanje in uporabo obnovljive energije, išče distribucijske partnerje za distribucijo. **BODE20170217001**

Španska potovalna agencija, ki ponuja turistične storitve za potnike s funkcionalnimi motnjami in motnjami v duševnem razvoju, ponuja sodelovanje partnerjem, ki želijo izboljšati svojo obstoječo ponudbo. Prav tako ponuja svoje strokovno znanje drugim agencijam, ki želijo razviti dostopni turizem. Agencija nudi sporazum o storitvah. **BOES20170331001**

Francosko podjetje išče distributerje za distribucijo avtomatiziranega potopnega sistema z uporabo pasivnih vzorcev za stalno spremljanje in nadzor kakovosti vode. **BOFR20170331001**

Hrvaški proizvajalec opreme za športne dvorane, gledališča, konferenčne dvorane išče zastopnike ter nudi proizvodnjo teleskopskih tribun, zložljivih tribun, zaves za razdelitev dvorane, košarkarskih dodatkov itd. **BOHR20170124002**

Madžarski ponudnik biološkega monitoringa voda išče partnerje za sodelovanje v obliki sporazuma o izvedbi storitev ali podizvajanja. **BOHU20161208001**

Italijanski proizvajalec betonskih izdelkov za gradbeništvo in čistilnih naprav za civilne in industrijske odpadne vode išče zastopnike in distributerje. **BOIT20150904010**

Litovski proizvajalec naravne kozmetike išče trgovske posrednike (distributerje, zastopnike) za sklenitev sporazuma o trgovskem zastopanju ali distribucijskih storitvah. **BOLT20170324001**

Poljski proizvajalec torbic, denarnic, aktovk, pasov in drugih usnjenih izdelkov išče sodelovanje v obliki trgovskega zastopanja, outsourcinga ter podizvajanja. **BOPL20170131002**

Poljski dobavitelj ženskih in moških usnjenih izdelkov in dodatkov išče distributerje in trgovske zastopnike za svoje izdelke. **BOPL20170131004**

Poljski obdelovalec kovin (rezanje vrtenje, mletje, klesanje itd.) išče distributerje in zastopnike ter partnerje za sporazum o proizvodnji (nudi

obdelavo/izdelavo kovin skladno z individualnim dogovorom). **BOPL20170203002**

Romunski proizvajalec jeklenih izdelkov išče partnerje v tujini za sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev, proizvodnji in podizvajanju. **BORO20161024002**

Švedski proizvajalec sistemov za upravljanje čakalnih vrst in sistemov za pretok strank išče distributerje v evropskih državah. **BOSE20170328001**

Nemško podjetje išče izdelovalca medicinskih prenosnih rjuh (100% bombaž) ter pripomočkov za prenos invalidov ter ponuja sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **BRDE20170324001**

Britanski proizvajalec inovativnega modrčka za nosečnice in doječe ženske išče zastopnike/distributerje v Evropi ter ponuja licenco za izdelavo izdelka. **BOUK20170208001**

Poljski proizvajalec kovinskih elementov, strojev za rezanje, avtomatov za ravnanje, vrtnih strojev, transportnih travkov itd. išče distributerje in zastopnike ter partnerje za sklenitev proizvodnega sporazuma. **BOPL20170203002**

Romunski proizvajalec jeklenih komponent ventilov za naftno industrijo, kovinskega pohištva, opreme za industrijsko uporabo itd. išče distributerje ter mednarodne partnerje za sklenitev proizvodnega sporazuma ali dogovora o podizvajanju. **BORO20161024002**

Britanski proizvajalec organskega bombaža za dojenčke, otroke in oblačil za mame išče distributerje in agente. **BOUK20170315002**

Britanski proizvajalec sani, ki se lahko uporabljajo na različnih terenih (sneg, trava in pesek itd.), išče distributerje. **BOUK20170404002**

Kitajsko podjetje išče evropske proizvajalce pesticidov, antiseptičnih in rastlinskih hormonov, primeranih za sadno drevje, zelenjavo in kmetijska zemljišča ter proizvajalce bioloških bakterijskih gnojil, funkcionalnih vodotopnih gnojil, organskih gnojil itd. za uvoz na Kitajsko. **BRCN20170209001**

Finski oblikovalec in prodajalec izdelkov za vsakodnevno uporabo išče partnerjev za izdelavo košar za perilo in manjših kopalniških košar, skladno z njihovim dizajnom in blagovno znamko. Sodelovanje v obliki proizvodnega sporazuma. **BRF20170316001**

Italijanski predelovalec hrane išče proizvajalce zamrznjenih rib, mesa, zelenjave za sklenitev proizvodnega sporazuma. **BRIT20170303001**

Japonski distributer kozmetičnih izdelkov išče proizvajalce izdelkov za nego las in drugih kozmetičnih proizvodov za prodajo na japonskem trgu. **BRJP20170327001**

Poljski distributer električnih izdelkov in izdelkov za razsvetljavo išče partnerje za distribucijo tujih izdelkov (kablo, žice, ohišja, modularni aparati, motorji, ...) na poljskem trgu. **BRPL20161221001**

Turški proizvajalec in distributer rezervnih delov vrtnih strojev išče partnerje za sklenitev sporazuma o distribuciji vrtnih proizvodov tujih podjetij v Turčiji. **BRT20161215001**

Britansko podjetje z več kot 20-letnimi izkušnjami pri zagotavljanju svetovalnih storitev ravnanja z odpadki nudi trgovsko posredniške storitve. **BRUK20170308001**

Romunski veletrgovec naravnih živil in zdrave prehrane išče distributerje za svoje izdelke. **BORO20170220001**

Turško podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo naravnega mila iz oljčnega olja, išče distributerje in zastopnike. **BOAL20170504001**

Kitajsko podjetje, ki je specializirano za vzrejo, zakol, predelavo živine in perutnine ter hladne logistike zmraznjene hrane, išče distributerje v Evropski uniji. **BOCN20160719001**

Romunsko podjetje, ki ponuja inteligentne rešitve za upravljanje z energijo za pametna mesta in boljšo infrastrukturo, išče partnerja v obliki sporazuma o distribuciji storitev. **BORO20161231002**

Romunsko podjetje, ki je specializirano za programske rešitve e-uprave, išče sodelovanje z drugimi podjetji na področju IKT kot partner za projekte javnega sektorja. **BORO20170324001**

Nemško podjetje nudi strokovno svetovanje in projektno podporo na področju zdravja, varnosti, okolja, kakovosti in upravljanja kot podizvajalec za vetrne energetske projekte. **BODE20170406001**

Romunsko podjetje išče partnerja za sodelovanje ali vlaganje v projekt vetrnih elektrarn. **BORO20170330003**

Rusko podjetje, ki je specializirano za gradnjo in obnovo športnih objektov, išče partnerje za sklenitev sporazumov o trgovskem zastopanju. **BORU20170321001**

Špansko podjetje, ki je specializirano za dizajn in inovativnost, nudi svoje storitve za izdelke, blagovne znamke in poslovni razvoj v okviru sporazuma o storitvah. **BOES20170224001**

Turški proizvajalec tehničnih delov za sektorje železa, jekla, cementa in rudarstva, išče trgovske zastopnike. **BOTR20161004001**

Francoski proizvajalec električnih naprav visoke napetosti, išče distributerje in trgovske zastopnike. **BOFR20160617002**

Podjetje iz Velike Britanije, ki proizvaja in prodaja zdravstvene pripomočke, išče ponudnike inovativnih izdelkov in nudi sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji. **BRUK20170505001**

Kitajski proizvajalec zvirkov papirja, papirnatih plošč in papirnatih brisač, išče distributerje. **BOCN20170220001**

Češko podjetje, ki deluje na področju embalaže za avtomobilski in elektro sektor, ponuja zastopanje na podlagi pogodbe o trgovskem zastopanju. **BRCZ20170419001**

panje na podlagi pogodbe o trgovskem zastopanju. **BRCZ20170419001**

Podjetje iz Cipra išče poslovne partnerje za promocijo in prodajo njihovih domačih marmelad in drugih živilskih proizvodov na podlagi distribucije ali sporazuma o trgovskem zastopanju. **BOCY20170508003**

Podjetje iz Velike Britanije, ki je eden vodilnih evropskih proizvajalcev in dobaviteljev habitatov za divje živali, hranilnic in drugih naravnih izdelkov, išče vrt in proizvajalce lesenih izdelkov za vrt. **BRUK20170411001**

Italijanski proizvajalec inovativnih zložljivih barskih pultov oz. miz za hrano in pijačo išče distributerje. **BOIT20170303002**

Bolgarsko podjetje, ki je specializirano za prodajo na debelo suhega sadja in zelenjave, išče dobavitelje svežega sadja in zelenjave v tujini. **BRBG20170316002**

Korejski proizvajalec opreme za pametne telefone, ki lahko spremlja radioaktivno raven in elektromagnetna polja, išče distributerje. **BOKR20170412001**

Podjetje iz Velike Britanije, ki razvija nove industrializirane alge na podlagi trajnostne in kemijske tehnologije za zdravljenje procesnih vod in drugih iztokov, išče vzorce procesnih vod in drugih odpadnih vod za študijo. Sodelovanje je predvideno na podlagi vzajemnega dogovora. **BRUK20170424001**

Podjetje iz Litve, ki je specializirano za proizvodnjo plastičnih oken in vrat, išče distributerje. **BOLT20170413001**

Poljsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo visoko kakovostnih večnamenskih vozilov in avtomobilskih sedežev za otroke, išče distributerje za svoje izdelke v Evropski uniji. **BOPL20170322001**

Poljsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo lesenih izdelkov (stojala, police, škatle itd.), išče partnerje za sporazum o proizvodnji in distribuciji storitev. **BOPL20170322002**

Portugalsko podjetje, ki izdeluje bio marmelade, išče distributerje ali zastopnike v Evropski uniji. **BOPT20170322001**

Švedsko podjetje ponuja podizvajalske storitve za švedske blagovne znamke in promocijske izdelke. **BOSE20170303001**

Distribucijsko slovaško podjetje na področju proizvodnje ogljikovih in grafitnih proizvodov, ponuja sodelovanje v obliki sporazuma o proizvodnji. **BOSK20170206001**

Podjetje iz Velike Britanije, ki je specializirano za proizvodnjo prigrizkov iz pinjol, išče distributerje v Evropski uniji. **BOUK20170317003**

Podjetje iz Velike Britanije ponuja podatkovno zbirko kakovostnih podatkov in ponuja sodelovanje v obliki licenčne pogodbe. **BOUK20170317004**

Podjetje iz Velike Britanije išče distributerje za naraven ustni lepotni proizvod. **BOUK20170320001**

Nemško podjetje išče dobavitelje izdelkov za bolnišnice in domove za ostarele (vrečke za smeti, plastičnih kozarcev, plastičnih umivalnikov, rokavic, kovinskih izdelkov - postelje, poneve, skleda) in materialov, ki se uporabljajo za nego strank na domu. **BRDE20170406001**

Nizozemski start-up je razvil inovativno paleto izdelkov otroškega pohištva in išče distributerje za svoje izdelke v Evropski uniji. **BONL20170406001**

Južnokorejsko živilsko trgovsko podjetje išče dobavitelje v Evropi. **BRKR20170419001**

Nemški proizvajalec majhnih in robustnih vetrnih turbin išče distributerje. **BODE20170421003**

Južnokorejsko podjetje, ki je specializirano za mednarodno trgovino, išče evropske partnerje za dobavo kozmetike, kozmetičnih izdelkov in zdravstvenih funkcionalnih živil v okviru trgovskega sporazuma. **BRKR20170424001**

Južnokorejski proizvajalec spalnih izdelkov išče evropske partnerje v okviru sporazuma o trgovskem zastopanju. **BOKR20170412002**

Srbsko podjetje išče dobavitelje plastične laboratorijske opreme in materialov v okviru sporazuma o distribuciji. **BRRS20170504001**

Romunsko podjetje ponuja naslednjo generacijo avtomatiziranega prevajanja za prevajalce po vsem svetu, v skladu s pogodbo o storitvah. **BORO20161217004**

Špansko podjetje išče poslovne vsebine (knjige, revije, članke itd.) v različnih jezikih za trženje v okviru sporazuma o distribuciji storitev. **BRES20170505001**

Romunsko podjetje išče poslovne partnerje za programsko platformo v oblaku. **BORO20161231006**

Švicarsko podjetje išče proizvajalca ekoloških odtisov za tkanine iz ličja in celuloznih vlaken. **BRCH20170511001**

Ukrajinsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo oblaženega pohištva, išče distributerja. **BOUA20170406001**

Francosko podjetje išče dobavitelje povezanih naprav, ki uporabljajo GPS in GSM tehnologijo, v okviru sporazuma o proizvodnji. **BRFR20170320001**

Singapurski proizvajalec prigrizkov išče dobavitelje surovin (orehi, suho sadje) po vsej Evropi. **BRSG20170403001**

Podjetje s Cipra, ki je specializirano za uvoz in distribucijo mlečnih izdelkov, jajc, jedilnih olj in maščob, išče proizvajalce živil iz tujine za prodajo izdelkov na Cipru. **BRCY20170203001**

Podjetje s Cipra, išče proizvajalce drv (listavcev), pelet, briketov in oglja iz tujine za prodajo izdelkov na Cipru. **BRCY20170413001**



Kjer se zbiramo dobri obrtniki.

Največji iskalnik obrtnikov vam omogoča, da hitro najdete storitev ali izdelek, ki ga potrebujete.

Obrtniški groš je lahko odlično darilo, saj ga lahko obdarovanec vnovči pri različnih obrtnikih, ki ga sprejemajo. Lahko pa mu tudi namignete, kako naj ga porabi.

Oddajte povpraševanje preko spleta in z enim samim povpraševanjem hitro pridobite več ponudb izvajalcev.

SOS obrtnik je opcija, kjer lahko najdete obrtnike za nujna opravila. Ti so na voljo 24/7.

**Uporaba portala je za kupce
BREZPLAČNA!**

mojobrtnik.com

info@mojobrtnik.com
T 080 12 42

Moj  **brtnik**

**NAJVEČJI SLOVENSKI
OBRTRIŠKI PORTAL**

1, 2, 3 dni in vaš posel je povezan.

Ko imate urejeno komunikacijo, se vse v poslu odvija hitreje. Zato majhnim podjetjem že v treh dneh priskrbimo hiter internet v pisarni in omogočimo mobilno komunikacijo povsod po EU že za 31,96 € na mesec brez DDV-ja.

**Hiter
internet
v pisarni**

**Mobilna
telefonija
v EU**

A1.si/hitro-povezani

Posebno promocijo 1, 2, 3 dni in vaš posel je povezan velja le za pravne osebe, in vključuje ponudbo za mobilni paket A1 Svobodni EU+ ter Posebno ponudbo paketa A1 Domači net 2 ali Posebno ponudbo A1 Kombo+ 24. Posebno ponudbo, lahko od 27. 6. 2017 do 31. 8. 2017 izkoristijo vsi novi in po Pogojih predčasnega nakupa telefona obstoječi poslovni naročniki A1. Cene ne vključujejo DDV. Več o paketih, ki so predmet te posebne promocije, in sicer A1 Svobodni EU+, A1 Domači net 2 in paketih A1 Kombo + 24 najdete na A1.si/hitro-povezani, 040 40 40 40 in na prodajnih mestih A1. A1 Slovenija, d. d., Šmartinska 134b, 1000 Ljubljana.

