

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si



SLIKOPLESKARJI SO PRIPRAVILI ŽE

20.humanitarno akcijo



Za božič, vse poti vodijo domov ...

*Želimo vam vesele božične praznike
in vse dobro v novem letu!
Zahvaljujemo se vam za zaupanje
in sodelovanje v letu, ki se izteka.*



Državi manj, delavcem več

V javnosti je minuli mesec potekala burna razprava o minimalni plači. Nekateri so za dvig minimalne plače, saj da je težko preživeti s 638 evri na mesec, spet drugi opozarjajo, da bo to vodilo v odpuščanje in zapiranje podjetij. V OZS pa smo mnenja, da si mora država vzeti manj, da bi delavcem ostalo več! Nedavno smo med našimi člani izvedli anketo, v kateri so skoraj vsi (99 odstotkov) dejali, da podpirajo predlog o razbremenitvi plač z dohodnino, pri čemer bi delavec ob enaki bruto plači dobil višje neto izplačilo. Naša država bi morala razbremeniti stroške dela, da bi delavcem ostalo več. Logika je preprosta, a žal je nekateri ne želijo slišati. Od dviga plač bo zopet največ dobila država prek prispevkov.

Po eni strani torej napovedujejo dvig prispevkov za delodajalce, po drugi strani pa se ne rešujejo problemi obrtnikov in podjetnikov. Zato smo na poslance Državnega zbora RS ponovno apelirali, da se ustrezno uredi področje odškodninske odgovornosti delodajalcev v primeru nesreče pri delu, da breme nadomestila bolniške z delodajalca na ZZS preide že po 15 dneh in da se upokojenim obrtnikom omogoči nadaljevanje dejavnosti tudi po upokojitvi. Spremembe zakonov, ki urejajo ta področja, je vložila poslanska skupina Nove Slovenije. In ker jih je vložila opozicijska stranka, na žalost predlogi niso padli na plodna tla. Pri vsem tem je najbolj žalostno to, da se odločevalci ne zavedajo, da s takšnimi potezami škodujejo vsem državljanom in državljanom. Če bo šlo dobro gospodarstvu, bomo imeli tega korist vsi!

Aktivne so bile tudi naše sekcije, ki združujejo člane po dejavnosti. Številna udeležba na strokovnih dogodkih sekcije za gostinstvo in turizem, sekcije kovinarjev, gradbincev, optikov, fotografov, sekcije kozmetikov, frizerjev, zlatarjev in draguljarjev ter drugih so dokaz, da delamo odlično in da naši člani to tudi cenijo. Že 20. leto zapored pa je sekcija slikopleskarjev organizirala humanitarno akcijo, v kateri je 120 slikopleskarjev prebarvalo prostore Osnovne šole Nove Fužine v Ljubljani.

V zbornici skrbimo tudi za odličnost. Tako smo na začetku decembra nagradili obrtnika in podjetnika leta 2018 za njune poslovne dosežke, odličnost in inovativnost. Ob zaključku letošnjega leta pa vam iz srca želim lepe božično-novoletne praznike. Srečno!

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrtnik
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLVII, številka 12, december 2018
Izdaja Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije,
tel. 01 58 30 500

Naslov uredništva: Celovška cesta 71, Ljubljana

Stiki z uredništvom: 01 58 30 507, faks: 01 50 54 373;
e-pošta: revija.obrtnik@ozs.si; spletna stran:
www.ozs.si/obrtnik

Odgovorna urednica: Eva Mihelič, tel. 01 58 30 559
Novinar, koordinator: Anton Šijanec, tel. 01 58 30 533

Vodja trženja: Janja Štrigl Tot, tel. 01 58 30 801
Naročnina, mali oglasi – tajnica redakcije:

Barbara Peteros, tel. 01 58 30 507
Naklada: 31.000 izvodov

Cena: 6 evrov v prosti prodaji, celoletna naročnina
60 evrov (9,5-odstotni DDV je vključen v ceni).
Transakcijski račun pri NLB d. d. Ljubljana:

02013-0253606416
Oblikovanje, prelom revije, obdelava fotografij

in priprava za tisk: Žiga Okorn in Barbara Filipčič,
www.uvid.si
Tisk: Salomon, d.o.o., Vevška 52, 1260 Ljubljana-Polje

ISSN 2385-9849



Najboljši servis

za obrt in podjetništvo!



OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA
SLOVENIJE

Vse na enem mestu

zastopamo • informiramo • povezujemo • svetujemo • izobražujemo • promoviramo
na 62. območnih zbornicah po vsej Sloveniji!

AKTUALNO

4-7

ZMAGOVALCI

8-9

IZ OZS

10-21

PODJETNO

22-30

SEKCIJE

32

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

002

69-83

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

84-87

NAŠI ČLANI

88-92

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NASLOVNICA

fotografija: Anže Petkovšek



20. humanitarno- tekmovalna akcija slikopleskarjev

Slovenski slikopleskarji so uspešno sklenili prvi dve desetletji svoje humanitarno-tekmovalne akcije. V dvajsetih letih je v njihovi humanitarni akciji sodelovalo že preko 1500 slikopleskarjev. **stran 32**

OBRTNIKOV SVETOVALEC

stran 41

Simon Ogrizek, novi predsednik Florinta

Na letni skupščini Florint v Katowicach na Poljskem je bil za predsednika združenja soglasno izvoljen Simon Ogrizek, ki že vrsto let vodi Sekcijo cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS. Izvolitev je veliko priznanje za njegovo dosedanje aktivno delo v panogi in združenju, hkrati pa tudi za sekcijo. **stran 60**



Kakovost in odnos do strank šteje

Devetdesetletna tradicija Krznarstva Smole je garancija za visoko kakovost, strokovnost, butično ponudbo in prijaznost do strank. Bogato znanje se v družini Smole prenaša iz roda v rod, njihov odnos do dela in strank pa je na ravni najboljših evropskih krznarskih hiš. **stran 8**



Obrtna pot

Namen projekta je, da učenci zadnjih razredov osnovne šole poklice in delo spoznavajo v realnem okolju, v delavnicah. Zato v njem poleg OZS in območnih obrtno-podjetniških zborskih sodelujejo tudi obrtniki in podjetniki – ambasadorki poklica. **stran 84**

MINIMALNA PLAČA

Obrtniki in podjetniki so za dostojne plače!



Predlog novele Zakona o minimalni plači predvideva dvig minimalne plače na 697 evrov neto s 1. 1. 2019, nato pa leta 2020 na 700 evrov neto. Obrtniki in podjetniki se zavzemajo za to, da bi delavci imeli dostojne plače, ne le, da se dvigne minimalna. V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije ob tem opozarjajo, da bi morala država razbremeniti stroške dela, s čimer bi omogočila višje neto plače.

» **N**aša država bi morala razbremeniti stroške dela, da bi delavcem ostalo več. Razlika med bruto in neto plačo je prevelika. Od dviga plač bo največ dobila država prek prispevkov,« opozarja predsednik OZS **Branko Meh**. Slovenske plače so še vedno med najbolj obremenjenimi na svetu, kar je pokazala tudi nova študija OECD. Slovenija je tako po davčni obremenitvi plač v letu 2017 dohitela Švedsko in Finsko.

Da so obrtniki in podjetniki za dvig neto plač delavcev, je pokazala tudi anketa, ki jo je med svojimi člani izvedla OZS septembra letos. Skoraj vsi obrtniki in podjetniki (99 %) so v anketi odgovorili, da podpirajo predlog o razbremenitvi plač z dohodnino, pri čemer bi delavec ob enaki bruto plači dobil višje neto izplačilo.

Predlog v korist državi

Leta 2020 bo minimalna plača znašala 700 evrov neto, kar pomeni, da se bodo stroški delodajalca povečali za 10

% oziroma 100 evrov. Delavec bo dobil 60,40 evra neto več, drugo pa bo pobrala država.

Tudi pri dodatkih bo imela koristi država. Delavcu s 30-letno delovno dobo ob osnovni plači 600 evrov bruto pripada 90 evrov bruto dodatka za delovno dobo (15 %). Po novem predlogu bo sicer delavec iz naslova dodatka prejel višjo plačo (57,17 evra neto več), vendar pa bo pobrala 36 % od bruto zneska dodatka (32,83 evra). Strošek delodajalca (bruto II) bo zaradi izvzema dodatka iz minimalne plače višji za 9 %.

Starejši delavci težko do zaposlitve

Poleg poviševanja minimalne plače nov predlog predvideva tudi izvzem vseh dodatkov iz minimalne plače (za posebne pogoje dela, delovna in poslovna uspešnost in dodatek za delovno dobo). Dodatek za delovno dobo po zakonu pripada vsakemu delavcu, zato bo največje

povišanje plač ravno na račun tega dodatka. Iz tega izhaja, da bodo spet negativno diskriminirani starejši delavci, ki imajo višji dodatek za delovno dobo. Zaradi tega bodo še težje dobili zaposlitev, saj bodo stroški dela za delodajalca višji.

Nič več socialnega dialoga o minimalni plači

Ministru za delo se pred povišanjem minimalne plače ne bo več treba posvetovati s socialnimi partnerji. To določilo je namreč črtano iz novega predloga sprememb Zakona o minimalni plači. OZS, ki je članica Ekonomsko-socialnega sveta, obžaluje, da koalicija ne vidi več potrebe po dialogu s socialnimi partnerji o tako pomembnih temah, kot je plača.

»Predsednik Vlade Marjan Šarec je na seji Ekonomsko-socialnega sveta poudaril pomen socialnega dialoga, zato nas še toliko bolj preseneča, da dialoga o minimalni plači med socialnimi partnerji sploh ni bilo,« pojasnjuje Branko Meh.

MIRA ČREŠNAR

Pomagajte gospodarstvu!

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije apelira na poslance Državnega zbora RS, da se čim prej rešijo nekateri najbolj pereči problemi obrtnikov in podjetnikov. Ustrezno je treba spremeniti odškodninsko odgovornost delodajalcev v primeru nesreče pri delu, breme nadomestila bolniške mora z delodajalca na ZZS preiti že po 15 dneh, upokojenim obrtnikom pa je treba omogočiti nadaljevanje dejavnosti tudi po upokojitvi.



Poslanska skupina Nove Slovenije je v Državni zbor RS ponovno vložila spremembe nekaterih zakonov, ki so deloma povzete iz Zahtev slovenske obrti in podjetništva. »Predloge sprememb zakonov je resda vložila opozicijska stranka, vendar pa je treba ta področja nujno urediti. Upamo, da bo med poslanci Državnega zbora RS prevladal razum in da bodo končno pomagali rešiti nekatere pereče probleme obrtnikov in podjetnikov. Rešitve so na mizi, treba jih je le še sprejeti,« opozarja predsednik OZS **Bran-ko Meh**.

Zaradi bolniške odsotnosti brez dohodka

V Sloveniji je več kot 69.000 oseb, ki delujejo kot samostojni podjetniki ali samostojno opravljajo dejavnost. Zaradi njihovega statusa prvih 30 dni bolniške odsotnosti ne morejo uveljaviti denarnega nadomestila. Če zaradi bolezni prekinejo delo, izgubijo dohodek, ostanejo brez naročil ali celo prekinejo dejavnost.

V OZS menijo, da je treba ponovno uvesti rešitev na področju obračunavanja prispevkov za socialno varnost nosil-

cev samostojne dejavnosti, ki se nanaša na osnovo za obračun teh prispevkov v času njihove bolniške odsotnosti, ki traja manj kot 30 delovnih dni. V preteklosti je sicer že bila uzakonjena in nato ukinjena rešitev, ki še danes velja za zaposlene v delovnem razmerju (na primer 80 %, 70 % ipd.).

Regresni zahtevki tudi 100 tisoč evrov

OZS si že vrsto let prizadeva rešiti perečo problematiko regresnih zahtevkov ZZS, ki jih ima ta do delodajalca v primeru poškodbe, smrti ali bolezni zavarovanca, če niso bile v celoti izpolnjene obveznosti za varnost in zdravje pri delu. V Avstriji in Nemčiji je delodajalec odgovoren za nesrečo le v primeru, če škodo povzroči namenoma ali iz velike malomarnosti. Pri nas pa je delodajalec odgovoren tudi v primeru, ko delavcu spodrsne na luži. Regresni zahtevki znašajo tudi 100 tisoč evrov in več, kar je za manjše obrtnike in podjetnike lahko pogubno. Zakonodajalec bi moral omejiti odgovornost in podjetjem omogočiti, da ta riziko sploh lahko zavarujejo.

Poleg tega ZZS na leto pobere približno 80 milijonov evrov iz naslova prispevkov za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni. V OZS so prepričani, da bi se morali regresni zahtevki kriti iz naslova prispevka za poškodbe pri delu, ki se mesečno plačuje v višini 0,53 % od plače oziroma zavarovalne osnove.

Upokojeni obrtniki naj delajo, če želijo

V OZS si želijo, da bi se upokojenim obrtnikom omogočil dvojni status na način, ki je primerljiv z drugimi državami Evropske unije. Upokojeni obrtnik bi moral imeti možnost nadaljevati svojo dejavnost po upokojitvi in ob tem prejemati polno starostno pokojnino, saj si jo je prislužil z delom. Za pokojninsko blagajno je to celo koristno, saj polni prispevki teh zavarovancev pomenijo dodaten priliv. Prepričani smo, da bi morala država spodbujati tiste upokojene obrtnike, ki želijo ostati delovno aktivni, ne pa, da jih omejuje in celo spodbuja k delu na črno.

MIRA ČREŠNAR

ZAHTEVE PO PREDSTAVNIKU V VLADI

Čim prej moramo dobiti državnega sekretarja za malo gospodarstvo

Še pred državnozborskimi volitvami so vse politične stranke, ki sestavljajo vlado Marjana Šarca, obljubile, da bodo obrtniki in podjetniki v novi vladi dobili bodisi državnega sekretarja bodisi ministra za malo gospodarstvo. Ker ga še niso dobili, je predsednik OZS Branko Meh na ministra za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravka Počivalška naslovil pismo, v katerem ministra ponovno opozarja na dane obljube.

Vpismu je predsednik OZS **Branko Meh** zapisal, da v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije že dlje časa poudarjajo, da je malo gospodarstvo tako zelo pomembno za Slovenijo, da si zasluži posebno pozornost in svojega predstavnika v Vladi RS.

Podatki kažejo, da malo gospodarstvo predstavlja kar 99,8 % celotnega slovenskega gospodarstva. Mala in srednje velika podjetja so lani ustvarila 68 % prihodkov, 65 % dodane vrednosti in zaposlovala skoraj tri četrtine oseb (73 %). Med izvozniki so mala in srednje ve-

lika podjetja v letu 2017 ustvarila 43,3 % izvoza, med uvozniki pa so uvozila malo več kot polovico (56,4 %) vsega uvoza.

Državni sekretar za malo gospodarstvo je ključen za ureditev zakonodajnega okvirja, ki ureja poslovanje obrtnikov in podjetnikov. Treba je omogočiti pogoje za njihov razvoj, odpraviti administrativne ovire, poenostaviti poslovanje v malih podjetjih, pomagati pri digitalni transformaciji in internacionalizaciji obrtnikov in podjetnikov, nadgraditi poklicno usposobljenost in privlačnost vstopa v dejavnost ter poskrbeti za spodbude

pri prehodu na naslednjo generacijo pri družinskih podjetjih. Državni sekretar za malo gospodarstvo bi bil kot zastopnik interesov malega gospodarstva osredotočen torej zgolj na reševanje problemov mikro in malih podjetij. V preteklosti smo sicer že imeli tri ministre za drobno gospodarstvo, in sicer v vladi Lojzeta Peterleta in Janeza Drnovška.

»V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije zato pričakujemo, da bo malo gospodarstvo še letos dobilo svojega predstavnika v vladi,« je pismo zaključil Meh.

MIRA ČREŠNAR

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo

1. Končane javne razprave:

- Uredba o načinu izvajanja gospodarske javne službe javni linijski prevoz potnikov v notranjem cestnem prometu in o koncesiji te javne službe
- Pravilnik o uveljavljanju izplačila nadomestila plače iz obveznega zdravstvenega zavarovanja na zahtevo delodajalca
- Predlog pravilnika o tehničnih pregledih motornih in priklopnih vozil
- Predlog zakona o dolgotrajni oskrbi in obveznem zavarovanju za dolgotrajno oskrbo
- Predlog zakona o varstvu okolja
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o delovnih razmerjih

2. V pripravi na ministrstvih:

- Predlog Pravilnika o poklicnih boleznih

- Predlog zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o integriteti in preprečevanju korupcije
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o tujcih

3. Obravnava v državnem zboru

- Predlog Zakona o spremembah zakona o minimalni plači
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Gradbenega zakona
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o čezmejnem izvajanju storitev

Davek na nepremičnine bo udaril obrtnike in podjetnike!

Poslanci Državnega zbora RS so se nedavno seznanili s spremembami sistema obdavčitve nepremičnin. V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije so še pred tem pripravili konkretne izračune na podlagi enainpetdesetih odločb za plačilo NUSZ, ki kažejo, da se bo dajatev pri poslovnih nepremičninah v povprečju dvignila za 173 odstotkov.

OZS je od obrtnikov in podjetnikov iz različnih slovenskih občin pridobila 51 odločb NUSZ za leto 2018. Na podlagi predlaganih stopenj davka (0,6 % za poslovne nepremičnine), pri čemer so izhajali iz vrednosti nepremičnin po GURS, so ugotovili, da se bo pri poslovnih nepremičninah dajatev dvignila v povprečju za 173 odstotkov.

»Dodatne obremenitve obrtnikov in podjetnikov z novim davkom na nepremičnine so za nas nesprejemljive. Te nikakor ne smejo biti višje od sedanjega nadomestila za uporabo stavbnega zemljišča,« ob tem pojasnjuje **Branko Meh**, predsednik OZS.

Spremembo obdavčitve pri poslovnih nepremičninah bodo po izračunih

OZS najmanj občutili v občini Kobarid, občutno pa bo sprememba vplivala na lastnike poslovnih nepremičnin v občini Tolmin, kjer se bo dajatev povečala za 500 % v primerjavi s sedanjim NUSZ. V Izoli se bo dajatev povečala za 455 %, v Rušah za 341 %, na Vrhniki za 316 %, v Slovenskih Konjicah za 365 %, v Ljubljani za 99 %, v Novi Gorici za 134 %, v Litiji za 238 %, v Metliki pa za 264 %.

OZS je bila leta 2013 tudi pobudnica peticije proti davku na nepremičnine, saj se ni strinjala s tedanjim predlogom za 75-odstotno obdavčitev poslovnih in industrijskih nepremičnin. Zakon o davku na nepremičnine je nato leta 2014 padel, saj je Ustavno sodišče RS razglasilo, da zakon ni v skladu z ustavo. »Proti višjim

obdavčitvam poslovnih nepremičnin se bomo borili tudi sedaj,« je odločen Meh.

MIRA ČREŠNAR



TelekomSlovenije



Cenejše mobilne telekomunikacijske storitve

Ugodnosti, ki jih vsak mesec lahko izkoristite naročniki Telekoma Slovenije, ki ste hkrati imetnik kartice Mozaik podjetnih:

→ **20 % popusta** na osnovno mesečno **naročnino** kateregakoli **mobilnega paketa** Telekoma Slovenije,

→ **50 % popusta** na naročnino storitve **Prednostna obravnava**.

Ugodnost lahko sklenete za **12 mesecev**.

→ Za nadaljnje koriščenje ugodnosti morate ponovno oddati vlogo.

Ugodnost velja za nove in obstoječe naročnike Telekoma Slovenije.

Vlogo in ponudbo najdete na spletni strani www.mozaikpodjetnih.si/partnerji.

Dodatne informacije na **080 12 42** in mozaik.podjetnih@ozs.si.

KRZNARSTVO SMOLE 1929, LJUBLJANA

Kakovost in odnos do strank je tisto, kar šteje



Matjaž Smole

Krznena oblačila že zelo dolgo igrajo pomembno vlogo v modi v hladnejšem delu leta. Zaščita, toplota in udobje so zagotovo prvi trije razlogi, da se dame in gospodje odločijo za nakup

krznenega kosa, v primeru tistih dražjih kosov pa gre zagotovo tudi za vprašanje prestiža. »V nekdanji državi je bilo krzno dostopno širši množici ljudi, danes pa si nove plašče zares lahko privoščijo le bolj

Devetdesetletna tradicija Krznarstva Smole je garancija za visoko kakovost, strokovnost, butično ponudbo in prijaznost do strank. Bogato znanje se v družini Smole prenaša iz roda v rod, njihov odnos do dela in strank pa je na ravni najboljših evropskih krznarskih hiš.

premožni. A tudi tisti, ki imajo manj pod palcem, niso prikrajšani. Še vedno so tu ovratniki, različne obrobe, cofi, obeski ali kaj podobnega,« pove Matjaž Smole, vnuk začetnika družinske krznarske tradicije.

Matjažev ded Josip je odprl krznarsko obrt v tednu, ko se je leta 1929 v New Yorku zlomila borza. Svoje prostore je imel v centru Ljubljane, na današnji Slovenski cesti. V sedemdesetih letih je obrt prevzel Matjažev oče Bojan, ki še vedno rad pomaga v delavnici, Matjažu pa jo je predal v devetdesetih letih. Družinsko tradicijo Matjaž izjemno spoštuje in neguje: »V naši hiši je ogromno znanja, ki se ga ni mogoče naučiti iz učbenikov, ampak se prenaša le iz roda v rod. Krznarstvo ne more biti šablonsko, saj vsako krzno zahteva poseben pristop. Naučiš se edino tako, da opazuješ, sodeluješ in shranjuješ bogato znanje in izkušnje prednikov. Če nisi videl tisočih primerov izdelave ter takšnih in drugačnih popravil, ne moreš znati.« Tudi Matjažev sin Tim se je naučil procesov in se na trenutke tudi spogleduje z družinsko obrtjo. Ali bo nadaljeval tradicijo, pa se še ni odločil.

Na ulicah ni več krzna

Pogosto se sliši, da danes krzna na ulicah ni več videti. Mogoče ga je na ulicah res manj, morda pa ga niti ne opazimo. »Krzna, kot smo ga poznali včasih, res ni videti, saj ga je povozil

čas. Nerc, na primer, ki je večer, je bil včasih le rjav, danes pa ga lahko dobimo v nešteti barvah, striženega, lasersko obdelanega, tako da ga laik le s težavo prepozna. V zadnjih letih je tehnologija obdelave krzna tako napredovala, da je mogoče dobiti kože, o katerih smo prej lahko samo sanjali. Za to gredo 'zahvale' tudi nasprotnikom krzna, ki so nas nekako prisilili v to. Pestra barvna paleta, navznoter obrnjene dlake, manjši detajli ... krzna je še vedno precej na ulicah,« zagotavlja Matjaž.

Modni so brezrokavniki, ki se nosijo čez zgornja oblačila, čez usnje ali pletenine, v kombinaciji z džinsom in s supergami, tudi obrobe na kapucah so vse pogostejše iz naravnega krzna. »Obroba iz krzna finskega rakuna popolnoma spremeni izgled bunde ali jakne. Pomembno pa je, da tako obrobo lahko pozneje prestavimo na drugo bundo in jo tako nosimo leta in leta, kar je ne nazadnje tudi ekološko.

S širokimi možnostmi uporabe krzna se tudi ciljna skupina uporabnikov širi in, kar Matjaž posebej pozdravlja, pomlajuje: »Mlajši si pri nas največkrat poiščejo kakšne krznene dodatke, včasih pa pridejo v salon tudi s kakšno 'družinsko dediščino'. V primerih, ko je takšen plašč ali jakna primerna za predelavo, lahko za razmeroma majhen vložek z nekaj popravki dobijo dopadljivo retro oblačilo, ki ga lahko nosijo še vrsto let. Pogosto je to prvi stik mlajše generacije s krznarjem in takim vedno pridem naproti.«

Kaj pa novi plašči?

V trgovini je strankam vedno na voljo najnovejša evropska moda v krznu priznanih evropskih dobaviteljev s staro krznarsko tradicijo v Italiji, Nemčiji in Kanadi. Vsak izdelek je unikat, kadar pa stranka želi še kaj bolj posebnega in izdelanega po meri, vključijo modelarko, ki ima na izbiro kroje iz milanskih studi- ev, ki delajo kroje za krzno za ves svet. Ta nato prilagodi mere in najprej nastane model iz blaga, ki ga toliko časa »pilijo«, da so vsi 100-odstotno zadovoljni. Ko kroj končno prenesejo na krzno, tega navadno ni več treba popravljati. »Stranke vnaprej točno vedo, kaj bodo dobile.



To je pristop, ki ga gojijo samo najboljše krznarske hiše in je po mojem mnenju edini pravi. Če je narejeno na ta način, sem miren in zadovoljen,« pove Matjaž.

Seveda naredijo tudi izdelke po želji, z možnostjo sodelovanja priznanih oblikovalcev. V preteklosti so sodelovali s pokojnim Zoranom Garevskim, ki je bil tako rekoč hišni oblikovalec, danes pa predvsem z modno oblikovalko Natašo Peršuh.

Krznene izdelke strankam tudi temeljito očistijo in shranijo preko poletja.

Samo krzno preverjenega izvora

Kože, ki jih uporabljajo v Krznarstvu Smole 1929, večinoma prihajajo s skandinavskih farm, kupujejo pa jih od posrednikov. Zadnja leta kože ali izdelke spremlja oznaka OA (origin assured), kar pomeni, da krzno prihaja iz države, kjer so standardi in zakoni, ki urejajo pridelavo krzna, zelo visoki. »Krzna nepreverjenega izvora in obdelave ne uporabljamo. Kakovost krzna in zadovoljstvo strank je vedno na prvem mestu,« je sklenil Matjaž Smole.

EVA MIHELIČ,

SLIKE: ARHIV KRZNARSTVA SMOLE 1929



Prehranska priporočila za starejše osebe

Starejši odrasli ali starostniki so zelo nehomogena skupina, ki vključuje populacijo starejših od 55 let. Ob tem se je potrebno zavedati, da je staranje proces, katerega presnovne spremembe se začnejo izražati že okoli petdesetega leta, pri nekaterih prej, pri nekaterih pozneje.

Energijske potrebe

Splošne potrebe po energiji so pri starejših odraslih znižane zaradi postopnega zmanjševanja mišične mase. Manjša je bazalna potreba po energiji in manjša je tudi energijska potreba pri telesni aktivnosti.

Beljakovine

Na potrebo po beljakovinah pri starejših vpliva mnogo dejavnikov. Ključna sta kakovost in količina vnesenih beljakovin. Kakovost beljakovin v hrani opredelimo s količino esencialnih aminokislin (takih, ki jih telo nujno potrebuje, a jih samo ne zna tvoriti), ki jih vsebujejo beljakovine, in njihovim medsebojnim razmerjem, ki najbolj pospešuje izgradnjo beljakovin v človeškem telesu. Beljakovine z višjo (oziroma boljšo) biološko vrednostjo najdemo v živilih živalskega izvora. Pri vegetarijanskih virih živil pazimo, da kombiniramo beljakovine iz žit z beljakovinami iz stročnic. Količina beljakovin v obroku mora biti zadostna (priporočeno od 25 do 30 g), da spodbuja pozitivno beljakovinsko bilanco v telesu.

Delovna skupina ekspertov, imenovana PROT-AGE1, priporoča naslednji vnos beljakovin za zdrave starejše odrasle:

- Povprečen dnevni vnos 1,0 do 1,2 g/kg telesno maso/dan (na primer za moškega, teškega 80 kg, je priporočen dnevni vnos od 80 g do 96 g beljakovin);
- Vnos beljakovin na vsak obrok naj znaša od 25 do 30 g, vsebuje pa naj od 2,5 do 2,8 g aminokisline levicin (v mleku, ovsenih kosmiči, arašidih, ribah, perutninskem mesu, pšeničnih kalčkih, mandljih in jajčnem beljaku);
- Vnos beljakovin enakomerno porazdelimo v tri glavne obroke čez dan in na

ta način zagotovimo zadostno preskrbo aminokislin za izgradnjo beljakovin v telesu;

- Pri telesno dejavnih starejših je priporočeni dnevni vnos beljakovin nekoliko višji, od 1,2 do 1,5 g/kg telesne mase na dan;

- Takoj po telesni vadbi se priporoča od 20 do 25 g beljakovin;

- Pri vzdržljivostni vadbi naj starostnik 3 do 4 ure pred vadbo zaužije glavni obrok, ki vsebuje od 25 do 30 g beljakovin, takoj po telesni vadbi pa se priporoča lahek obrok, ki vsebuje od 20 do 25 g beljakovin. Kadar je glavni obrok zajtrk in je vzdržljivostna vadba zjutraj, naj bo zajtrk lahko prebavljiv, časovni interval med zaužitjem in vadbo je lahko tudi krajši (1 ura).

- Vnos beljakovin po telesni vadbi je del celodnevne vnosa beljakovin in je

zajet v razliko dnevnega beljakovinskega vnosa med starejšim telesno neaktivnim in aktivnim starostnikom. To, ali bo starostnik navodila za dodatni vnos beljakovin upošteval v celoti, je odvisno tudi od obsega in intenzivnosti vadbe. Vsak posameznik jih naj prilagodi svoji stopnji telesne aktivnosti. Pri zelo ambicioznih starejših športnikih je smiselna individualna prehranska obravnava, na osnovi katere izdelajo ustrezno športno-prehransko strategijo.

- Vadbe moči naj starostnik nikoli ne izvaja na tešče.

Sladkorji in prehranske vlaknine

Sprejemljiv skupen vnos ogljikovih hidratov je v območju od 45 do 60 % skupnega dnevnega energijskega vnosa. V osnovi se priporoča prehranski vnos



sestavljenih sladkorjev z nizkim glikemičnim indeksom (največ takšnih sladkorjev najdemo v polnovrednih žitnih izdelkih). Vnos enostavnih sladkorjev (sem sodi tudi kuhinjski sladkor) naj bi omejili na 10 % skupnega energijskega vnosa. Zaradi telesne dejavnosti lahko vnos enostavnih sladkorjev nekoliko zvišamo, saj jih glede na presnovne potrebe pri fizičnem naporu potrebujemo več. Pomagamo si s prehranskimi priporočili za športnike, posebnih priporočil za starejše športnike ni. Pri zmerni telesni dejavnosti vnos sladkorjev praviloma zvišamo za 1 do 2 g/kg telesne mase na dan. Ta dodaten energijski vnos zaužijemo **takoj** po telesni aktivnosti (1 g/kg).

Priporočila za prehransko vlaknino znašajo vsaj 25 g/dan, pri tem pa moramo paziti na zadosten vnos tekočin, saj ob visokem vnosu prehranske vlaknine lahko pride do zaprtja.

Maščobe

Priporočila za starejše so enaka priporočilom za odrasle. Previdni moramo biti pri prisotnosti povišanih maščob v krvi. V tem primeru je potrebno vnos maščob nekoliko prilagoditi. Pri visokih vrednostih holesterola se svetuje nižji vnos nasičenih maščob iz živalskih virov (maslo, smetana, siri, mastno meso) in iz hidrogeniranih rastlinskih maščob (margarina, palmovo olje). Pri višjih vrednostih trigliceridov v krvi je potrebno omejiti skupen energijski vnos in tudi vnos enostavnih sladkorjev. Kakovostne maščobe se nahajajo v oljčnem, bučnem in repičnem olju, v oreščkih in ribah.

Vitaminski in minerali

Pri zdravih starejših odraslih, ki se normalno prehranjujejo, ni posebnih povečanih potreb po dodajanju vitaminov ali mineralov. Izjema je dodajanje *vitamina D* pri znižanem nivoju v krvi, ker naj bi pomanjkanje negativno vplivalo na zdravje kosti in srčnožilnega sistema. Priporočen dodaten vnos je pri 15 mikrogramov v starosti med 60 do 74 let in 20 mikrogramov pri starosti več kot 75 let. Poleg zadostnega vnosa vitamina D je za zadrževanje upadanja kostne mase potreben tudi zadosten vnos kalcija. Po priporočilih raznih strokovnih organizacij

VABLJENI K SODELOVANJU!

Glede na smeje cilje projekta, ki bo trajal vse do 30. septembra 2022, partnerji vabijo zainteresirana podjetja k sodelovanju. Gre namreč za izjemno priložnost, s katero bodo prejemniki naših aktivnosti (t.j. podprta podjetja) lahko **brezplačno prejela storitve s področja zakonsko zapovedane promocije zdravja na delovnem mestu**. Vsebina in obseg storitev, ki jih lahko prejmete, so dobra priložnost tudi v smislu neposrednega in posrednega prihranka podjetij oziroma delodajalcev.

Svoj interes za sodelovanje sporočite na e-naslov stasa.pirkmaier@ozs.si, več o projektu pa najdete na www.star-vital.si.

je priporočen dnevni vnos kalcija pri starejših od 1200 do 1500 mg na dan.

Tekočina

Pri starejših je dehidracija oziroma izsušenost pogost problem. Dehidracija zmanjšuje funkcionalno zmogljivost in vodi do motenj pozornosti, umskega pešanja, vse do zmedenosti. Nekateri starejši namerno zauživajo manj tekočine zaradi težav z inkontinenco (zadrževanjem urina), pri tem pa žal ne pomislijo, da imajo lahko težave tudi zaradi izsušenosti. Redno pitje zadostne količine je pomembno, saj se pri starejših odraslih občutek žeje zmanjša in žeje ne občutijo. Dnevni vnos tekočin je odvisen tudi od uporabe zdravil in pogojev v okolju (na primer visokih poletnih temperatur). Priporočen je vnos vsaj 1600 ml (8 kozarcev po 2 dl) oziroma 30 ml/kg telesne

mase na dan. Telesna aktivnost poveča potrebe po tekočini in tudi potrebe po soli; le-ta je nujno potrebna za rehidracijo. Zmerne količine kave in pravega čaja v nasprotju z laičnimi prepričanji nimajo dehidracijskega učinka.

Prehranski dodatki v starosti

Prehranski dodatki pri starejših odraslih so v prvi vrsti namenjeni preprečevanju in zdravljenju podhranjenosti. V ta namen uporabljamo predvsem enteralno prehrano ali druge komercialne nadomestke hranil (beljakovinski koncentracije). Na ta način dopolnimo nezadosten prehranski vnos normalne prehrane, ki je starejši zaradi prehranskih težav ne more zaužiti v ustreznih količinah.

SIMONA PERČIČ DR. MED.,
SPEC. JAV. ZDRAV.

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



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI
SOCIALNI SKLAD
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



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



Videoklic

za udobno komunikacijo z banko

V tokratnih Izzivih je beseda tekla med drugim o bančnih storitvah, ki so na voljo 24 ur. Poleg tega pa še o obnovi pnevmatik za tovorna vozila, o uspehih mariborskega projektantskega podjetja in izdelavi kopalnic »na ključ«.

Studijska gosta, Tina Blaznik in Tadej Boštjančič iz kontaktnega centra NLB, sta spregovorila o dostopnosti banke in izpostavila videoklic. »Ritem življenja je danes tak, da med tednom, ko so odprte poslovalnice banke, v glavnem delamo in imamo čas zvečer ter v soboto in nedeljo. Mi smo preko videoklica strankam za kakršnokoli pomoč na voljo 24 ur na dan,« sta med drugim povedala predstavnika banke in dodala, da je uporabnikov te storitve iz dneva v dan več. »Stranka lahko videoklic vzpostavi preko svojega osebnega računalnika ali pametnega telefona, ki ima kamero in mikrofona, mi pa jo s prepoznavo njenega osebnega dokumenta identificiramo. Po identifikaciji lahko klicatelj opravi večino stvari, ki bi jih opravil v poslovalnici. Opozorimo lahko še na eno novost. To pa je, da se do videoklica preprosto dostopa tudi neposredno z naših mobilnih aplikacij,« sta še pojasnila.

Gume, mostovi in kopalnice

Avtorji oddaje so predstavili še tri uspešne zgodbe slovenskih podjetnikov. Obiskali so vulkanizirno v Šentjurju, kjer se ukvarjajo z obnovo pnevmatik, predvsem za tovornjake in avtobuse. Pravzaprav gre za reciklažo pnevmatik. Tiste, ki obrabljene pnevmatike, ki pre-

stanejo stroge teste kakovosti, je mogoče obnoviti in jih pripraviti za nov življenjski cikel.

V mariborskem inženirskem biroju so se specializirali za projektiranje mostov. Uspešno odgovarjajo na sodobne izzive na domačem predvsem pa na tujih trgih. Med drugim so projektirali črnokalski viadukt, most čez Savo v Beogradu in most na Pelješcu, za dvizni most za pešce in kolesarje na Motlavi v poljskem Gdansku pa so na natečaju prejeli prvo nagrado.

Svojo uspešno zgodbo pa piše tudi podjetje iz Lendave, kjer izdelujejo grbinaste steze za kolesarje in rolkarje, dizajnerske radiatorje in predvsem gotove kopalnice. Te so njihov paradni konj. Kopalnice v celoti, skupaj z inštalacijami in opremo izdelajo v podjetju, nato pa svoje mesto najdejo v sobah hotelov in drugih podobnih objektov.

EVA MIHELIČ



**”S TO KARTICO
PRIHRANIM TOLIKO,
DA VAM RAJE
NE POVEM!”**



**Več kot 100 odličnih
partnerjev na vaši poslovni poti!**

Bo nepremičninski davek višji od NUSZ?

Izzivi tokrat prinašajo informacije o predlaganem nepremičninskem davku, razmislek o socialnem podjetništvu in tako imenovanih start-up podjetjih. Ekipa pa je obiskala tudi strokovno srečanje kozmetikov in frizerjev v Portorožu.

VOZS so še pred napovedanim sistemom obdavčenja nepremičnin na podlagi enainpetdesetih posameznih odločb o odmeri nadomestila za uporabo stavbnih zemljišč (NUSZ), ki so jih posredovali obrtniki in podjetniki, pripravili konkretne izračune, kaj naj bi prinesel novi davek. Ugotovili so, da se bo pri poslovnih nepremičninah dajatev dvignila v povprečju za 173 %.

»Kljub temu, da smo se dogovarjali, da naj nepremičninski davek ne bi bil višji od nadomestila za uporabo stavb-

in podjetnikov, reševali z dialogom,« je še dodal.

Podpora novoustanovljenim podjetjem

Veliko zagonskih slovenskih podjetij se kali v podjetniških inkubatorjih. Eden takšnih je v Velenju, združuje pa potencialne Šaleške in Zgornjesavinjske doline. Mladi podjetniki tam dobivajo veliko podpore, pomagajo jim razviti ideje za trg, iskati povezave in pridobivati sredstva iz podjetniških skladov, ukvar-

jajo pa se tudi z že uveljavljenimi podjetji, ki imajo potencial hitre rasti. Igor Milek iz agencije SPIRIT: »Agencija izvaja program, ki je namenjen podpornim institucijam, kamor sodijo tudi podjetniški inkubatorji, tehnološki parki in univerzitetni inkubatorji.

V program, ki se je začel letos, je vključenih 18 institucij, od tega je 12 manjših regionalnih podjetniških inkubatorjev. Program ni namenjen delovanju institucije, ampak podpori aktivnostim, ki so namenjene potencialnim podjetnikom, novoustanovljenim podjetjem in tistim, ki rastejo.

Gradbena sezona se počasi končuje

Dela v gradbeništvu v zadnjem času naraščajo, čeprav se sezona počasi zaključuje. V podjetju Borovnik, ki se ukvarja s krovstvom, so z letošnjo sezono zadovoljni. V zadnjem času imajo veliko povpraševanja po ravnih strehah, ki jih prekrivajo s tako imenovano trapezno pločevino. Borovnikovi znajo pokriti tako industrijske prostore, trgovske centre in gospodarska poslopja kot tudi stanovanjske hiše. Pri vseh projektih pa odločilno vlogo igrata znanje in kakovost izvedbe.

Ekipa oddaje pa je obiskala tudi strokovno srečanje kozmetikov in frizerjev v Portorožu. Udeleženci, kar okrog 150 se jih je zbralo, so nabirali novo znanje, iz-

menjali izkušnje in se družili, 25 razstavljalcev pa jim je predstavilo svoje izdelke in storitve.

EVA MIHELIČ



nih zemljišč, glede na osnutek ugotovljamo, da bo davek vseeno višji. Treba je povedati, da so sedaj nadomestila v posameznih občinah zelo različna, neke zelo visoka, druge nizke, neke pa ga niti ne plačujejo,« je v studiu povedal Branko Meh, predsednik OZS, in dejal, da pričakuje o predlogu zakona še pogovore z državo. »Želim si, da bi veljalo to, kar je rekel predsednik Vlade RS na ekonomsko-socialnem svetu, da se bomo vse zadeve, ki vplivajo na poslovanje obrtnikov



Od poslovne ideje do poslovne priložnosti

V oddaji je tokrat beseda tekla o izobraževanju na področju podjetništva in o tem, kako spodbujati podjetniške ideje, da nastanejo priložnosti. Avtorji oddaje so bili tudi na obisku pri Ratimirju Krznariču v Mariboru, ki že pol stoletja zna ravnati z lasmi in mnogim strankam polepša dan. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije je mojstra Krznariča tudi nagradila s priznanjem Zlati ključ.

V inštitutu za podjetništvo in management malih podjetij izobražujejo kadre, ki so lahko trdno jedro slovenskega malega gospodarstva. Profesor dr. Miroslav Rebernik, predstojnik Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij je med drugim dejal, da ima podjetništvo več obrazov: »Eden je obraz stroke, drugi pa nenehno iskanje novih poslovnih priložnosti. Nekateri imajo te sposobnosti, da znajo ugotoviti, kje na trgu je manko, in ga na neki način pokriti in zadovoljiti stranke. Študente učimo predvsem, kako preveriti, ali je neka poslovna ideja tudi poslovna priložnost.« Opozoril je še na različne raziskovalne projekte, s katerimi se ukvarjajo znotraj predstojnik Inštituta za podjetništvo in management malih podjetij in izpostavil projekt Globalni podjetniški monitor, ki ga v Sloveniji vodijo od leta 2002.

Podjetniške ideje spodbujajo tudi v NLB

Gregor Sakovič iz NLB je predstavil »nefinančno« ponudbo NLB oziroma

Centra inovativnega podjetništva, ki deluje v okviru banke. »Podjetniki so zelo različnih profilov. V našem Centru inovativnega podjetništva, kjer ponujamo osnovno podjetniško okolje, z veseljem sprejmemo že tiste, ki imajo morda samo osnovno podjetniško idejo. Takim svetujemo in jim jo tudi pomagamo razviti, če potrebujejo to pomoč. Na drugi strani pa so seveda podjetniki, ki že delujejo na trgu, ki želijo širiti svojo proizvodnjo ali nabor proizvodov in ki pa zelo natančno vedo, zakaj so prišli na banko,« je pojasnil Sakovič in poudaril, da banka ni le finančna ustanova, ki ponuja denar, ampak so ljudem na voljo tudi pri oblikovanju in razvoju različnih

podjetniških pobud, s številnimi dogodki, ki jih pripravljajo v Centru pa pomagajo tudi do potrebnega znanja. Sakovič podjetnikom še svetuje, naj vzpostavijo stik s svetovalcem na banki preden imajo potrebo po nekaterih finančnih produktih: »Koristno je, če poslovni odnos vzpostavijo že prej. Poznavanje podjetnika je v namreč bančniku v

veliko pomoč, ko se potrebe po finančnih pojavijo in je treba oblikovati ponudbo.«

Zlati ključ za mojstra Krznariča

Frizerstvo in česalnica v Mariboru pod taktirko Ratimirja Krznariča lepša stranke že 38 let, mojster Ratko pa ustvarja že pol stoletja. »To je najlepši poklic na svetu,« pravi in dodaja, da ga



za nič na svetu ne bi zamenjal in da bo delal dokler bo zdrav. Vsak dan ob 10. uri se začne delavnik frizerskega mojstra, ki je v svoji karieri ves čas skrbel za svoje znanje in za znanje frizerskih kolegov. Pripravljal je odmevne frizerske dogodke, na katerih so gostovala številna zveneča imena frizerskega sveta. Za njegovo življenjsko delo mu je Sekcija frizerjev pri OZS na nedavnem kongresu v Portorožu podelila priznanje Zlati ključ.

EVA MIHELIČ



Kaj in kako delati, da bo Slovenija regija kulinaričnih doživetij?

Tokratni Izzivi prinašajo poročilo s srečanja gostincev, kjer so v Portorožu razpravljali o tem, kaj moramo storiti, da bo Slovenija postala regija kulinaričnih doživetij? Kako do kadra v gostinstvu in turizmu in kako navdušiti mlade za delo v teh panogah ter kako dvigniti kakovost ponudbe in dodano vrednost. Na obisku v Laškem, pa smo spoznali dolgoletnega obrtnika, ki tudi zbiratelj starin. Njegovo delo je opazil tudi muzej, zato je tam na ogled razstava Oj, ta soldaški boben.



Slovenski gostinci so se zbrali na 11. strokovnem srečanju v Portorožu. Izmenjali so izkušnje, se družili, mnogi so prejeli tudi priznanja za dolgoletno delo v dejavnosti. Sekcija pa si prizadeva vzpostaviti okolje, ki bo ustvarilo možnosti za zaposlovanje, saj kadrov primanjkuje. Želijo tudi zvišati kakovost, ker so prepričani, da ima Slovenija veliko dodano vrednost na področju turizma in gostinstva ter da je Slovenija tudi kulinarčna destinacija prihodnosti. Predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS **Blaž Cvar**, je v studiu predstavil nekaj predlogov sekcije za omilitev kadrovske krize, s katero se soočajo o in opozoril tudi na delo na črno. »Dokler se bo naročniku storitve splačalo najemati izvajalca na črno, bo tudi delo na črno,« je dejal, zato je treba najprej »nagraditi« tiste, ki delajo po zakonu, da bodo še drugi začeli delati legalno.

Poudaril je še kakovost gostinske po-

nudbe in blagovno znamko Gostilna Slovenija, ki bo eden izmed glavnih produktov v okviru promocije Slovenije kot Evropske gastronomske regije 2021.

Oj, ta soldaški boben

Zbiratelj **Radovan Grešak**, lastnik podjetja Gero inox iz Laškega, kjer se največ ukvarjajo z izdelovanjem hladilnih in zamrzovalnih komor

ter nerjavne opreme za klavnice, različne obrate predelave in sirarne, je desetletja namenil raziskovanju zgodovine prve svetovne vojne. Ob obletnici konca prve svetovne vojne je v sodelovanju z muzejem Laško pripravil razstavo Oj, ta soldaški boben, ki je zelo pomembna tudi za širšo okolico. Pred leti so bili z družino na počitnicah na Bovškem, kjer je začel svoje raziskovanje. Branje zgodovinskih knjig in zbirateljska strast pa sta postala pravo delo. »Vedno kaj najdem, navadno dele opreme vojakov, in vedno se vprašam, kakšna je bila zgodba tega vojaka. Vedno pomislim, ko najdem identifikacijsko ploščico, kje pa je vojak,« svoje navdušenje opisuje Grešak.

O prihodnosti in priložnostih zaposlitve

Velenjski inkubator SAŠA je v sodelovanju s podjetji Gorenje in Kolektor ter Slovenskim podjetniškim skladom odprla vrata v prihodnost industrije. Konferenca Future 4.0 je omogočila neposredne povezave večjih industrijskih podjetij s start-upi, odkrivanje novih trendov in primerov dobrih praks. Na okroglih mizah v okviru dogodka pa so strokovnjaki govorili o pametnih tovarnah in korporativnih inovacijah.

V Kočevju pa so pripravili karierni sejem, na katerem so v organizaciji podjetniškega inkubatorja povezovali delodajalce in delavce, ki iščejo zaposlitve. opravljenih je bilo več kot 300 pogovorov, priložnost pa je izkoristilo tudi veliko mladih, ki še nimajo izkušenj z iskanjem zaposlitve.

EVA MIHELIČ



TRIGLAV



Kako bi delali, če ...

... bi se vam poškodoval stroj, bi vam ukradli opremo, bi se vaš zaposleni poškodoval ali zbolel, bi vam vdrl v operacijski sistem ali bi v vaših poslovnih prostorih zagorelo? Kaj, če zaradi obratovalnega zastoja ne bi mogli plačati stroškov nabave? Ali bi morda nehote ali nevede povzročili škodo strankam ali poslovnim partnerjem? Neželenih in nepričakovanih situacij je še več. Da bo vaše poslovanje kljub temu brez večjih pretresov potekalo naprej, se zavarujte.

Zavarovanja imate lahko z bonitetnim programom za majhna ali mikro podjetja **Triglav podjetniški komplet** zbrana na enem mestu, ob tem pa lahko prejmete do 25 % popusta. V Triglav podjetniški komplet lahko združite zavarovanja iz štirih sklopov:

1. Premoženjska zavarovanja

To so zavarovanja za zaščito opreme in prostorov, kjer opravljate dejavnost: požarno, strojelomno, vlomsko zavarovanje, zavarovanje elektronske opreme, zavarovanje loma stekla ...

V ta sklop spada tudi zavarovanje obratovalnega zastoja. S požarnim zavarovanjem je krita le materialna škoda, ki jo je povzročil nepredviden dogodek, pred posledično poslovno izgubo, pa vas zaščiti zavarovanje obratovalnega zastoja. Zavarovalnina vam pomaga, da boste v karseda enakem finančnem položaju, kot bi bili, če do obratovalnega zastoja ne bi prišlo. To zavarovanje zagotavlja tudi nemoteno izplačilo plač zaposlenim.

Za nekatere poklice je zavarovanje odgovornosti obvezno. Tudi če za vašo

dejavnost zavarovanje odgovornosti ni obvezno, premislite o sklenitvi zavarovanja, katerega namen je, da vas štiti pred zahtevki tretjih oseb za škodo, ki bi jo lahko povzročili pri opravljanju svojega dela.

2. Avtomobilska zavarovanja

Poleg obveznega zavarovanja avtomobilske odgovornosti vam svetujemo, da poskrbite tudi za zavarovanje avtomobilskega kaska, zavarovanje voznika za telesne poškodbe AO plus in avtomobilsko asistenco. Dodatno lahko za uporabnike vaših vozil poskrbite še z zavarovanjem rehabilitacije po prometni nesreči.

IMETNIKI KARTICE MOZAIK PODJETNIH LAHKO OB SKLENITVI ALI OBNOVI AVTOMOBILSKIH ALI PREMOŽENJSKIH ZAVAROVANJ (RAZEN PRI POTRESNIH, KREDITNIH IN KMETIJSKIH ZAVAROVANJIH) PRIDOBIMO DODATEN 7-ODSTOTNI POPUST.

3. Druga premoženjska zavarovanja

To so kmetijska in transportna zavarovanja in druga zavarovanja premoženja. Izpostavljamo pa zavarovanje kibernetske zaščite za podjetnike. Zaradi vse kompleksnejšega delovanja v digitalnem okolju se povečujejo tudi kibernetske nevarnosti. Zavarovanje kibernetske zaščite je celovita zaščita, ki krije odziv na incident, stroške ponovne vzpostavitve programske opreme in podatkov, odgovornost za kršitev zasebnosti in zaupnosti ter odgovornost za omrežno varnost.

4. Kolektivna nezgodna, pokojninska in življenjska zavarovanja ter dodatna zdravstvena zavarovanja

Za več informacij obiščite spletno stran www.triglav.si ali naročite zastopnika ter spremljajte nasvete za uspešno podjetniško pot na www.vsebovredn.triglav.si.

Poklon letu 2018 in smelo v 2019!

Leto 2018 smo praktično pripeljali do konca. Nekateri smo bili v njem bolj uspešni, drugi pač manj. V prihodnjem letu bo v ospredju prizadevanj društva predvsem tesnejše povezovanje upokojenih obrtnikov in podjetnikov in ustanavljanje območnih odborov.

V upravnem odboru društva DUPOS ugotavljamo, da smo bili letos uspešni zlasti pri nagovarjanju upokojenih in tudi poslovno aktivnih obrtnikov in malih podjetnikov v Sloveniji za udeležbo na državnoborskih volitvah in še posebej na lokalnih volitvah. Po nekaterih ocenah volilnih komisij je bilo na lokalnih volitvah na listah kandidatov tako za svetnike kot tudi za župane skupaj skoraj 40 % tistih, ki so izhajali iz, pogojno rečeno, naših vrst.

Kaj pa si društvo DUPOS kot stanovalska organizacija upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije želi v prihodnjem letu? Vsekakor številčno krepitev članstva in posledično ustanavljanje čim večjega števila območnih odborov. Življenje društva namreč temelji na območnih odborih, moč celotne organizacije pa na številčnosti organiziranega članstva.

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.

V članstvo vabimo tudi upokojene bivše funkcionarje zbornic, katerim nudimo priložnost, da svoje obsežno znanje in izkušnje pri vodenju zborničnih enot uporabijo tudi za vodenje območnega odbora DUPOS v njihovem okolju.

Poleg tega si v društvu želimo povezovanja in sodelovanja pri različnih aktivnostih z OZS in območnimi zbormi. Društvo ne more nadomeščati vloge OZS, je pa organizacija, ki povezuje obrtnike in podjetnike, ko se upokojijo. Ti imajo zagotovo specifične potrebe, ki jih je treba praviloma reševati sistemsko na državni ravni. Gre na primer za način upokojevanja nosilca dejavnosti, možno poslovno aktivacijo ali celo reaktivacijo upokojenega obrtnika oziroma malega podjetnika, posredovanje znanj mlajšim obrtnikom ali malim podjetnikom, skrb za ohranjanje osebnega zdravstvenega položaja posameznika, če naštejemo le nekaj zadev, ki bi jih bilo treba urediti, morda celo po zgledih iz tujine.

Pri delovanju v tej smeri pa je zelo pomemben skupen nastop obeh organizacij, DUPOS in OZS. Pri tem je za obe organizaciji pomembna njuna formalna moč, ki se kaže skozi številčnost članstva, poleg tega pa tudi usklajenost delovanja društva DUPOS z Zvezo društev upokojencev Slovenije, katere član je tudi DUPOS.

V letu 2019 želimo tako svojemu članstvu kakor tudi vsem članom OZS ter poslovnim in organizacijskim sodelavcem vse dobro, poslovno uspešno in razvojno progresivno leto. Pa še veliko zdravja, miru in dolgotrajnega življenja!

JOŽE ELERSIČ, PREDSEDNIK
DUPOS



DO USTREZNEGA KADRA S POMOČJO EURES-A

Zaposlovanje oseb

iz držav Evropske unije, evropskega gospodarskega prostora in Švice

Državljeni iz Evropske unije, EGP in Švice imajo v Sloveniji prost dostop do trga dela ter lahko delajo, se zaposlujejo ali se samozaposlujejo pod enakimi pogoji kot slovenski državljani. Pri iskanju ustreznih delavcev iz omenjenih držav vam lahko pomaga EURES.



EUROpean Employment Services (EURES) je vseevropska mreža spodbujanja prostega pretoka delavcev med 28 državami Evropske unije ter Švico, Islandijo, Lihtenštajnom in Norveško, ki s pomočjo svetovalcev in prek spletnih orodij zagotavlja delavcem in delodajalcem brezplačne informacije, sveto-

vanje ter storitve posredovanja zaposlitve. V praksi zagotavlja storitve prek portala in mreže približno tisoč EURES svetovalcev, ki so vsak dan v stiku z iskalci zaposlitve in delodajalci po Evropi. EURES deluje znotraj Zavoda RS za zaposlovanje.

Delodajalcem, ki želijo iskati delav-

ce v državah Evropske unije, EGP in Švice EURES ponuja informacije o stanju na trgu dela v različnih državah članicah, svetovanja glede posebnosti zaposlovanja delavcev iz držav članic EURES, izvedo lahko vse o vrednotenju in priznavanju izobrazbe oziroma poklicnih kvalifikacij, posebnostih pri zaposlova-

nju obmejnih delavcev, prav tako pa se lahko seznani z informacijami glede zdravstvenega in pokojninskega zavarovanja ter davkov oziroma dohodnine.

Postopki iskanja delavcev iz držav Evropske unije, EGP in Švice so podobni kot pri iskanju delavcev iz Slovenije, saj se objavljeni oglas za prosto delovno mesto pri zavodu za zaposlovanje avtomatično objavi na portalu EURES in je tako iskalcem zaposlitve dosegljiv v materinem jeziku v vseh državah članicah EURES-a.

V primerih, ko slovenski delodajalec želi posredovanje delavcev iz specifičnih držav, se lahko EURES poveže z izbrano državo za promocijo delovnih mest iz Slovenije, in sicer z objavo na nacionalnem zavodu za zaposlovanje v skladu z nacionalnimi standardi.

V primerih, ko delodajalci želijo večje število delavcev, lahko EURES v sodelovanju z EURES-om v drugi državi članici organizira tudi zaposlitvene dogodke v skladu z razmerami na trgu dela, med katerimi so se za odlično prakso izkazali ravno zaposlitveni sejmi, kamor lahko predstavnik EURES-a povabi delodajalca ali pa ga na zaposlitvenem sejmju zastopa sam.

V zadnjih letih so čedalje bolj priljubljeni tudi spletni zaposlitveni sejmi, ki na sodoben način omogočajo stike med delodajalci in iskanci zaposlitve brez nepotrebnih potnih stroškov, hkrati pa je takšen način komunikacije tudi časovno bolj ugoden.

Portal EURES omogoča registriranim delodajalcem samostojno iskanje, shranjevanje in urejanje, pregledovanje življenjepisov kandidatov, kar olajša postopek zaposlovanja. Trenutno je objavljenih preko 1.000.000 življenjepisov, obseg pa se bo zaradi novih pravil v naslednjih letih še močno povečal.

Na voljo finančne spodbude

EURES s programi Evropske komisije omogoča iskalcem in delodajalcem tudi finančne spodbude za zaposlitev oseb v drugi državi članici Evropske unije, Norveške ali Islandije, in sicer s kritjem stroškov zaposlitvenega razgovora, stroškov selitve po zaposlitvi,



DEJAVNIKI USPEŠNEGA ISKANJA DELAVCEV V DRUGIH DRŽAVAH:

- ➔ Natančen opis delovnega mesta z opisom opravil, navedbo kraja izvajanja dela, delovnih pogojev in zahtev za zasedbo delovnega mesta.
- ➔ Stimulativna plača in pogoji dela. Praviloma se za delavce istih poklicev zanimajo delodajalci iz več držav.
- ➔ Zagotovitev stanovanja za začetni čas po prihodu oziroma pomoč pri iskanju stanovanja.
- ➔ Pomoč pri urejanju administrativnih postopkov ob prihodu v državo.
- ➔ Omogočanje jezikovnih tečajev.
- ➔ Vključitev v družbeno okolje.

Iz držav Evropske unije so v Sloveniji najštevilnejši delavci iz Hrvaške, Bolgarije, Italije, Madžarske in Romunije.

Dodatne informacije o zaposlovanju delavcev iz držav Evropske unije, EGP in Švice so na voljo na spletni strani: <https://www.ess.gov.si/eures/delodajalci>, preko elektronske pošte: Eures@ess.gov.si, EURES Centralni pisarni za delodajalce: 01 330 81 99 ali pri svetovalcih v najbližji pisarni za delodajalce.

priznavanja izobrazbe ali dodatnega učenja tujega jezika za iskalce zaposlitve. Prav tako lahko podjetja ali druge organizacije pridobijo finančno podporo za uvajanje v delo, mentorstvo in vključevanje potencialnih kandidatov za zaposlitev v delovno okolje. Finan-

ne podpore lahko pridobijo vsi iskalci zaposlitve, ne le brezposelne osebe.

O finančnih spodbudah se posvetujte s svetovalci EURES-a pred nastopom dogodka, saj uveljavljanje za nazaj ni mogoče.

ŽARKO MARKOVIČ

SPOZNAJTE OGLAŠEVANJE Z GOOGLOM

Kako vedno biti pred očmi strank ne glede na velikost podjetja?



OZS zato v sodelovanju s podjetjem Goclick, slovensko agencijo za spletno oglaševanje, ki sodi med redka podjetja v svetu z ekskluzivnim nazivom Google Channel Sales Partner, člane spodbuja k razmisleku, da v načrtovanje svojega poslovanja vključijo tudi spletno oglaševanje. Goclickovi strokovnjaki so tematiko že predstavljali na letošnjem MOS-u in na dogodkih nekaterih sekcij, na primer sekcije tesarjev, frizerjev in sekcije optikov, tokrat pa **Boštjan Kovač, strokovnjak za Google oglaševanje**, nekaj odgovorov podaja tukaj.

Boštjan, ali je spletno oglaševanje res tako učinkovito?

»Preprosto rečeno, je. S spletnim

Po mnenju velike večine ljudi, tako podjetnikov kot potrošnikov, je oglaševanje izredno drago, še posebej, če bi želeli nagovarjati čim širšo množico potencialnih strank. Iz tega razloga se mnogo, predvsem manjših podjetij in samostojnih podjetnikov, še danes raje zanaša na promocijo »od ust do ust«, pri tem pa spregledajo morda najcenejši, vsekakor pa najbolj učinkovit način oglaševanja, ki neposredno nagovarja prav tiste potrošnike, ki aktivno iščejo, kar ponujate.

oglaševanjem, še bolj konkretno z Google oglaševanjem lahko svoje potencialne stranke nagovarjamo neposredno in le njih, pri tem pa ne zapravljamo denarja za promocijo tistim, ki jih naš oglas ne zanima. Na primer, v imenu enega naših naročnikov mesečno na Google iskalniku za izbrano ciljno skupino porabimo zgolj 3 evre, še z drugimi koraki (več o tem lahko preberete na našem blogu na www.goclick.si) pa smo uspeli v enem letu dvigniti prodajo izdelkov te znamke za neverjetnih 133 %.

Kaj dejansko zaobjema Google oglaševanje in kaj pridobimo s tem?

»V Google oglaševanje sodijo iskalni marketing, sponzorirane objave v Gmailu, prikazno oglaševanje na Google Display Network in YouTube oglaševanje, pri tem pa ne smemo pozabiti na naš celostni spletni nastop, ki zaobjema vsebinski marketing in tako imenovani performance marketing, medijsko produkcijo, izdelavo spletne strani in celostne grafične podobe, in oglaševanje na družbenih omrežjih (Facebook, Instagram, LinkedIn).«

Dandanes vsi »guglamo« oziroma brskamo po spletu, ko iščemo informacije, redkokdaj si ogledamo več kot prvo stran zadetkov, ki se nam ponudijo. Kako lahko poskrbimo, da bomo na prvi strani?

»Google Search je najboljša rešitev za povečanje obiska na vaših spletnih mestih, za iskanje novih kupcev ali izboljšavo prodajne učinkovitosti. Je cenovno fleksibilno in dosega natančno definirane ciljne skupine, ob tem pa omogoča odlično merljivost rezultatov.



S pravilno izbranimi ključnimi besedami lahko dosežete izjemne rezultate.«

Verjetno le ni vse tako preprosto, saj se vsa podjetja trudijo doseči prva mesta na iskalniku?

»V ozadju so številni mehanizmi, ki pri relevantnosti in umeščanju oglasa na iskalniku, seveda igrajo vlogo, prav zato je smiselno sodelovanje z uveljavljenimi partnerji s tega področja, ki poskrbijo za kakovostno spletno oglaševanje in svoje naročnike sproti obveščajo ter seznanjajo z novostmi ali spremembami, izboljšavami in pristopi. Goclick se ponaša z odličnimi rezultati, kar je prepoznal tudi Google in nam namenil ekskluzivno partnerstvo, naše kampanje pa so v povprečju 3- do 4-krat bolj klikane v primerjavi s preostalimi kampanjami na slovenskem trgu.«

Lahko še kako drugače nagovorimo potencialne stranke, ali nas morajo najprej same poiskati na spletu oziroma na Google iskalniku?

»Ena najbolj zanimivih priložnosti je zagotovo Gmail oglaševanje. V Sloveniji je skoraj milijon uporabnikov te e-poštne platforme, zato oglaševanje na Gmailu predstavlja odlično priložnost, da svoje izdelke ali storitve predstavite relevantnim uporabnikom in hkrati poskrbite tudi za njihovo lojalnost do vaše blagovne znamke. Tu je mogoče uporabnike ciljati izredno natančno, tako po njihovih interesih, iskanjih, kot demografsko in geografsko, cena, ki jo plačate na klik uporabnika, pa je v povprečju 4 cente (0,4 €).«

Kako pa lahko sploh pridobimo kontakte potencialnih strank, še posebej, če sodimo med manjša podjetja ali obrtnike, ali če želimo ponuditi novo blagovno znamko na trgu?

»Tudi za to je rešitev v Googlovih možnostih oglaševanja. Google Display Network ali Googlovo prikazno omrežje predstavlja odlično priložnost, da podjetje in storitve oziroma ponudbo predstavimo relevantnim ciljnim skupinam. Pomislite na primer na oglasne pasice na spletnih portalih ali aplikacije

v prenosnih telefonih, ki vam »postrežejo« tudi z oglasnimi vsebinami – to je le del Googlovega prikaznega omrežja, ki nagovarja (glede na ključne besede, tematsko, geografsko in demografsko targetiranje) vaše potencialne stranke med njihovo aktivnostjo na spletu. Vložki za kakovostno oglaševanje se gibljejo v povprečju že okoli 100 evrov mesečno.

Lahko se zgodi, da potrošnika oglas prepriča, in sicer obišče spletno stran, a ne opravi nakupa. Pravzaprav je to po večini, saj kar 98 % potrošnikov stran zapusti brez nakupa. Tega potrošnika lahko ponovno nagovorimo z Google Display Network Remarketingom, saj se je že delno zanimal za vašo ponudbo.«

Včasih sta za promocijo blagovne znamke večinoma poskrbela dober glas in klasično oglaševanje, vendar pa je takšno oglaševanje drago, pa še precej potencialne publike klasični oglasi ne dosežejo, na primer mlajši, ki ne gledajo televizije, temveč video vsebine na spletu. Kako pa pritegniti to ciljno skupino?

»Mladi bi rekli: Čist' easy! Večina mladih in tudi ne več tako mladih videovsebine išče in si ogleduje na omrežju YouTube (YT), ki prav tako sodi v Googlov nabor oglaševalskih kanalov in je odličen za dvig prepoznavnosti blagovne znamke. Oglaš lahko specifično umestimo tako znotraj YT kanalov kot tudi znotraj YT posnetkov in izjemno natančno določimo ciljne skupine. Cena na ogled videoposnetka pa je, zdi se skoraj neverjetno, 1 cent (0,01 €).«

Vse to se sliši super, pa vendar, ali lahko ocenimo, kaj sploh deluje v našem primeru?

»Seveda, v ta namen je na voljo napredna analitika Google Analytics (GA), s katero lahko natančno ocenimo in podrobneje razumemo obnašanje uporabnikov na naši spletni strani, na kakšen način in preko katerih kanalov pridejo naši kupci na našo spletno stran, kaj jih zanima in kdo so tisti uporabniki, ki dejansko postanejo vaši potrošniki. V Goclicku za čim boljše razumevanje analiziranih podatkov za



naše naročnike pripravljamo izjemno pregledna in transparentna poročila, pri čim boljšem upravljanju z naročniki in za doseganje njihovih ciljev pa nam je v pomoč tudi Google, ki sodeluje z našimi skrbniki računov in jim pomaga pri optimalnem vodenju kampanj. Verjamemo v latinski pregovor *Čisti računi, dobri prijatelji* in našim naročnikom vedno natočimo čistega vina, no, pravzaprav kristalno čiste vode.«

MAJA NEMEC

Če boste razumeli njihovo igro,

boste lažje odigrali vašo

V zadnjih letih je postalo očitno, da nabavni oddelki postajajo vse močnejši. Prav oni diktirajo, kako se bodo odvijala pogajanja, saj razvrednotijo sleherni predlog, utemeljen na vrednosti (value proposition) in znižajo cene tako, da ponudniki komaj vedo, kje se jih drži glava.

Zveni kot prava nočna mora, kajne? Dobra novica je, da se temu lahko izognete. Kako premagati odpor nabavnikov je vedno izziv, a če boste razumeli njihovo igro, boste lažje odigrali vašo.

Spodnjih pet namigov je namenjenih prav temu: z njihovo pomočjo boste lažje dosegli svoje pri pogajanjih z nabavniki.

5 namigov, kako obvladovati pritisk nabavnikov

1. Spoznajte postopke in cilje nabave

Tako kot mora vaša ekipa dosegati zastavljene cilje, jih morajo tudi nabavniki. Prvi korak do uspešnega prodajnega procesa je razumevanje tega dejstva in

ravnanje skladno z njim. Naj vas ne bo strah vprašati, kakšni so njihovi cilji. Odgovor vam bo pomagal razumeti, kako merijo uspeh in kako lahko ustrezete njihovim pričakovanjem. Iščejo najboljšo storitev? Najnižjo ceno? Ali največjo možno donosnost naložbe (ROI)? Prej ko boste vedeli odgovor, večja bo verjetnost, da bo vaša ponudba obrodila sadove.

Cilje nabavnikov lahko ponavadi razdelimo na tri različne kategorije: poslovni cilji, operativni cilji in osebni cilji.

Da je treba kupca razumeti, je pravzaprav precej osnovni nasvet, pa vendar prodajniki ob soočenju z nabavniki pogosto zmrznejo. V resnici pa so eni enaki drugim. Tudi nabavniki imajo svojega vodjo in želijo doseči zastavljene cilje. Če izveste, kakšni so ti cilji, jim jih boste lahko pomagali doseči in vse bo potekalo brez težav. Boste videli.

2. Pripravite se na zavrnitev

To ni tako hudo kot zveni. Vsekakor pa bodo nabavniki poskušali razvrednotiti vaš predlog, utemeljen na vrednosti, ki ste ga vzpostavili pri vsebinskem odločevalcu. Zakaj? Taktika nabavnikov je, da izničujejo predloge, utemeljene na vrednosti. To jim omogoči, da primerjajo cene med ponudniki brez kakršnih koli omejitev. Ker se osredotočajo na posamezne ločene elemente, namesto na vrednost celotne ponudbe, lahko primerjajo najmanjši skupni imenovalac različnih ponudnikov – ceno – in vpeljejo lastno »najboljšo ponudbo«.

Da bi dosegli zastavljene cilje, nabavniki poskušajo z različnimi metodami uveljaviti svoj vpliv. Prodajniki morajo biti pripravljeni, da prepoznajo takšne trike kot navadno blefiranje.

Kateri je najboljši odziv na te taktike? Prvo pravilo: ne popustite pritiskom! V prvi vrsti morate vzpostaviti trdne odnose z vsebinskim odločevalcem. Tako se bodo nabavniki težje vmešali v vaš vrednostni predlog. Drugič, vaš poslovni predlog naj bo kar se da mikaven. Tako se bo nabava težje upirala pod pretvezo »najboljše ponudbe«.

3. Z nabavniki se sestanite prej

Če že veste, da bo nazadnje vse pripeljalo do »zahteve za ponudbo« (RFP), potem je najbolje, da vaša prodajna ekipa povabi nabavnike k sodelovanju na sestankih. Bolje prej kot pozneje.

Je za to potreben pogum? Verjetno res, saj to ni ravno stalna praksa vseh prodajnih ekip. Z drugimi besedami: to je vaša priložnost, da pridobite prednost

v primerjavi s konkurenti. Sestanite se z nabavniki in ugotovite, kako jih »prebrati« in delati z njimi.

Skladno s teorijo iger imajo prodajniki tri možnosti. Lahko igrajo z nabavniki, brez nabavnikov ali najagresivneje – proti nabavnikom.

Če so kupci zahtevni in nočejo sodelovati, kot se zgodi včasih, obstaja še ena možnost, in sicer, da zmanjšate relativni vpliv nabavnega oddelka. To dosežete tako, da povečate vašo mrežo zaveznikov v drugih oddelkih.

4. Osredotočite se na celovito vrednost vaše rešitve

Ena od glavnih lastnosti nabavnih oddelkov je želja po nadzoru prodaje in izogibanje presenečenjem. Z nadziranjem prodajnega procesa je cilj nabave vzpostaviti igro, znotraj katere lahko ponudbe različnih proizvajalcev primerja, kot bi bile enake. Seveda to prodajne ekipe prisili, da znižujejo cene, dokler nobeden od konkurentov ne more več slediti. Tista ekipa, ki zmaga, se morda počuti uspešno, vendar so pravi zmagovalci v resnici nabavniki.

Vsekakor se želite izogniti takšni dirki do dna. To vam bo uspelo le, če boste sprejeli pomembno prodajno mantro, ki največjo pozornost namenja specifični vrednosti, ki jo lahko zagotovite le vi. V osnovi gre torej za prodajo vrednosti. Poiščite rešitev, ki bo stranki pomagala premagovati izzive in dosegati njene poslovne cilje. Kvantificirajte in predstavite posebno vrednost vaše rešitve, ki ni povezana le z interesi stranke, temveč tudi z interesi posameznih deležnikov, vključno z nabavniki.

Ponudbo oblikujte kot celovito in končno rešitev, ki se je ne da zlomiti na manjše dele ali zamenjati z drugimi na videz podobnimi elementi. Ne izogibajte se razlaganju, celo izobraževanju vsebinskih odločevalcev in nabavnikov, zakaj je vaša rešitev A) boljša in B) neprimerljiva s konkurenčnimi ponudbami. Poskrbite, da se nabavniki zavedo posledic, če bodo igrali igro »najboljše ponudbe«, namesto da bi prisluhnili vaši.

5. Omogočite jim, da preizkusijo vaš izdelek ali storitev

Pogosto je težko reči, kako učinkovito besede posredujejo posebnosti vaše rešitve. Pravzaprav je s stališča nabave pogajalska taktika, po kateri so vsi izdelki ali storitve enaki, še lažje izvedljiva, če ponudniki zgolj preberejo svoje predloge. Namesto tega morate poskrbeti, da bodo nabavniki razumeli prednosti vaše rešitve in spoznali, zakaj si nikakor ne morejo privoščiti, da bi jo zavrnil.

Kako to najlažje doseči? Naj si nabavniki ogledajo in uporabijo vaš izdelek ali storitev. Ni tako pomembno, kdaj se to zgodi, temveč, da se zgodi. Morda se zdi strašljivo, a to je daleč najboljša priložnost, ki jo imate, da se razločite od konkurence.

Včasih ni možnosti, da bi nabavniki preizkusili vašo rešitev. V tem primeru morate izpostaviti prepričljivejšo alternativo, kot le priporočila in izjave zadovoljnih uporabnikov. Prodajniki morajo znati posredovati prepričljive zgodbe o uspehu z različnimi tehnikami pripovedovanja.

O AVTORJU ČLANKA:

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

Več informacij na
www.mercuri-int.si



NAJVEČJA NEVARNOST ZA VAŠE PRIHRANKE

Se še spomnite kavice za 120 tolarjev?

Prepozen začetek varčevanja, neredno varčevanje, neprimerna razpršitev, izbira predragih finančnih produktov, stava na enega konja, finančna kriza in še in še bi našli razlogov, za katere večina ljudi meni, da predstavljajo največjo nevarnost za neuspeh pri investiranju denarja. Drži, omenjene najpogostejše napake so lahko ključen dejavnik pri slabem razpletu varčevanja ali investiranja. A nikakor ne smemo pozabiti na to, da na naše prihranke in investicije zelo pomembno vpliva predvsem inflacija.

Inflacija ali upad kupne moči denarja je ekonomski pojav, ki ga zagovarjajo centralne banke (pod mejo 2 % na letni ravni), saj s tem opravičujejo gospodarsko rast itn. Niti ni pomembno, kaj vse je v ozadju, pomembno je, da v prvi fazi prepoznate dejstvo, da je inflacija del denarnega sistema, ki ga imamo danes. Pravijo, da malce inflacije ne škodi, saj s tem »denar kroži«, spodbuja se gospodarstvo itn. Ampak, ali malo inflacije res ne škodi? Kaj pa gledano dolgoročno? Prav tako ne?

Se še spomnite naših slovenskih tolarjev?

1. januarja 2007 je Slovenija prevzela novo valuto, evro. Se še spomnite takratnih obljub, da se na cenah uvedba nove valute ne bo poznala? No, resnica je prav nasprotna, saj so cene proizvodov in storitev že kmalu po uvedbi nove valute poskočile, kaj šele po tem, ko smo prenehali objavljati dvojne cene, ki so bile izražene tako v tolarjih kot tudi v evrih. Kmalu smo izgubili občutek za primerja-

da morajo določene cene proizvodov in storitev naraščati, a veliko ljudi ima danes občutek, da je njihova kupna moč z evri veliko nižja, kot je bila, ko smo še uporabljali tolarje. Pa imajo prav?

Če pogledamo zadnje poročilo evropskega statističnega urada Eurostat ugotovimo, da so se cene življenjskih potrebščin od leta 2000 do leta 2017 v Sloveniji v povprečju dvignile za slabih 64 odstotkov. Posamično so bili dvigi cen naslednji:

tabeli, je tako eden najbolj »skritih davkov«, saj nam povsem na tiho iz žepa, za iste dobrine in storitve seveda, jemlje vsako leto več.

Se spomnite bankovca za 5000 slovenskih tolarjev? Ko smo jih uporabljali, smo imeli občutek, da so vredni veliko in so tudi bili. Vsaka gospodinja, ki je še uporabljala tolarje, vam bo povedala, da je za 5000 tolarjev iz trgovine lahko prinesla kar precej polno vrečko dobrin. Nominalno je danes dobrih 20 evrov vredno

Kategorija življenjskih potrebščin	Rast v odstotkih od leta 2000 do leta 2017
Hrana in brezalkoholne pijače	72 %
Alkoholne pijače in tobak	159 %
Stanovanjski stroški – voda, elektrika, plin	118 %
Gostinske in hotelske storitve	97 %
Izdelki in storitve za izobraževanje	80 %
Oblačila in obutev	7 %
Transport	39 %
Računalniki, zabavna elektronika, časopisi in knjige	43 %
Počitniški aranžmaji	43 %
Telekomunikacije	25 %
Pohištvo in oprema za gospodinjstvo	47 %

Iz tabele cen lahko sklepamo, da so določene zares skočile v nebo. Skladno s tem se marsikomu ni toliko povečal njegov osebni dohodek in prav zaradi tega imajo ljudje danes občutek, da za evre dobijo veliko manj ali pa si lahko privoščijo manj, kot so si lahko v preteklosti. Inflacija, ki jo vidimo na delu v zgornji

toliko kot včasih 5000 tolarjev. Ali lahko za 20 evrov še prinesete iz trgovine polno vrečko dobrin? Mogoče, a zagotovo ne takšnih, kot smo jih lahko dobili za tolarje – gledano na kakovost in količino.

Iz našega spomina nam je ušlo precej cen, ki smo jih uporabljali v tolarjih. Je to dobro? Na neki način da, saj s

**ALI SE ZAVEDATE, DA JE
DANAŠNJI KOVANEC ZA 2 EVRA
VREDEN TOLIKO, KOT JE BIL
VČASIH BANKOVEC ZA 500
TOLARJEV?**

nje cen, danes pa tega ne počne praktično nihče več. Verjamem in se strinjam,



**INFLACIJA – NE VIDIŠ JE,
NE SLIŠIŠ JE, NE VONJAŠ JE.
KO PA SE POJAVI,
JE VELIKOKRAT ŽAL
ŽE PREPOZNO.**

pogledom nazaj in obžalovanjem, kako je bilo vse bolj ugodno, ne bomo prav uspešni pri spopadanju z inflacijo. Za spopad z inflacijo potrebujemo strategijo in upoštevanje treh osnovnih preventivnih ukrepov.

Rešitve?

Poznamo tri osnovne zaščite pred inflacijo:

1. Kontrola nad denarjem – zaradi vsakoletnega zviševanja cen osnovnih življenjskih potrebščin in storitev je nujno, da imate nad svojimi odhodki pregled in posledično tudi nadzor. Nadzor vaših odhodkov je najbolj pomembna stvar pri dolgoročnem ustvarjanju premoženja in pri zaščiti pred inflacijo. Samo skozi redno kontrolo namreč lahko hitro prepoznamo povišanje določenih stroškov oziroma storitev in po potrebi tudi ukrepamo. Če nimamo pregleda nad našimi odhodki, obstaja velika verjetnost, da nam nekaj evrov nekontrolirano odteka iz našega proračuna. Zato redno kontrolirajte vaše odhodke in jih po potrebi tudi optimizirajte na način, da ohranite svojo trenutno kakovost življenja, a vseeno del sredstev še vedno prihranite. Najbolj pomembno je namreč, da vam del sredstev na mesec vedno ostaja in da jih lahko privarčujete za različne finančne cilje v prihodnosti.

2. Povečanje prihodkov – če imate občutek, da si lahko z obstoječimi dohodki privoščite vse manj in da kljub optimizaciji stroškov še vedno ne uspe-

te dovolj veliko prihraniti, obstaja samo ena rešitev – povečanje prihodkov. Ker so določene cene v zadnjih letih po uvedbi evra porasle veliko bolj kot naši dohodki, je logično, da imajo ljudje občutek, da si lahko privoščijo vedno manj. V takšnem primeru se je dobro fokusirati na povečanje lastnih prihodkov. Bodisi, da se v službi pogajamo za višjo plačo ali pa se dodatno lotimo kakšnega posla, ki nam prinese dodatni zaslužek. Razmislite, kaj so vaši hobiji in morebiti se vam iz tega rodi ideja za dodatne prihodke. Seveda je možnosti danes zaradi interneta še več: lahko se poslužite tako imenovanega »affiliate marketinga«, kjer z vašimi priporočili služite denar, lahko izkoristite poti prodaje na Amazonu ali pa videokanal preko YouTube itn.

3. Investirajte v naložbe, kjer ohranite realno kupno moč denarja – zelo primeren način zaščite pred inflacijo pa so izbrane investicije, ki na letni ravni prinašajo več, kot je izmerjena inflacija. Primer: če denar na letni ravni izgublja kupno moč za 2 % in imamo mi sredstva naložena v naložbi, ki na leto prinaša 6 %, smo dosegli realen donos v višini 4 % in se na ta način uspešno ubranili pred inflacijo. Investicije, ki so dolgoročno gledano (zadnjih 100 let) v večini ohranjale kupno moč vašega denarja, so nepremičnine, umetnine, zemlja, plemenite kovine in še kaj. Pri dolgoročnih investicijah so najbolj na udaru inflacije predvsem denarne naložbe – depoziti, denar doma, velikokrat tudi obveznice itn. –, ki ne

uspejo doseči donosa, da bi nam ohranile realno kupno moč denarja.

Prihodnost?

Marsikdo se upravičeno boji pojava višje inflacije v prihodnosti. Centralne banke širom sveta namreč bolj ali manj usklajeno od leta 2008 dalje »zalivajo« finančni sistem z velikimi količinami denarja. Kar precej finančnih analitikov zaradi tega meni, da bomo v bližnji prihodnosti pričali višji inflaciji, ki bi lahko zelo udarila predvsem po denarnih naložbah. Nekateri celo ugibajo, da bo inflacija idealna rešitev za zmanjševanje in upad nakopičenih državnih dolgov v zadnjih letih. Zato svetujemo, da že danes preverite svoje naložbe in predvsem ugotovite, ali so odporne proti inflaciji ali ne.

Četudi do višje inflacije ne bo prišlo, morate preveriti, v kakšnih naložbah varčujete za vaše dolgoročne cilje, da ne boste ob zaključku varčevanja ugotavljali, da je kupna moč vaših privarčevanih sredstev kar precej nižja od tistega, kar ste na začetku pričakovali. Veliko vlagateljev se namreč ujame v past, da danes podpiše dolgoročno varčevanje za 30 let z obljubo, da bo takratno izplačilo visoko na primer 60.000 evrov. Vse lepo in prav. Danes vemo, kaj bi dobili za omenjeni znesek. Koliko bo le-ta po kupni moči še vreden čez 30 let, pa je že povsem drugo vprašanje. In zagotovo boste zanj dobili veliko manj dobrin in storitev, kot jih za omenjeni znesek dobite danes.

**MATJAZ ŠTAMULAK, INVESTICIJSKI IN
FINANČNI SVETOVALEC, WWW.CRESUS.SI**

Deveti korak:

Komu predati upravljanje podjetja, da bo dejavnost dolgoročno uspešna?

Kdo je najbolj sposoben ohraniti težko prigarano družinsko premoženje?

Je potomec res prava izbira? Razlika med vodenjem proizvodnje in upravljanjem podjetja je namreč zelo velika. To velja tudi, če gre za dejavnost s samo nekaj zaposlenimi.

V večkrat sem že omenil, da prenos družinske dejavnosti na naslednike preživi samo tretjina podjetij. Eden od pomembnejših razlogov je, da starši vse do upokojitve odlašajo s prenosom odgovornosti in znanja na svoje potomce. Posledica tega je pomanjkanje izkušenj »mladih« bodočih podjetnikov.

Prva zgodba: Oče je želel, da sin po njegovi upokojitvi prevzame kovinarsko dejavnost

Sin je prišel na eno od naših predavanj. Zanimalo ga je predvsem, kako čim prej pridobiti ustrezno podjetniško znanje, saj mu oče tega ni omogočil. Vsakozi se je sam dogovarjal za posle, sin pa je bil vodja proizvodnje s petimi zaposlenimi.

Po posvetu smo ugotovili, da sin razen tehničnega znanja, nima ustreznih veščin in znanj za uspešno nadaljevanje družinskega posla. Vodenja manjše proizvodnje se je naučil sproti, o poslih pa je vedno odločal oče samostojno, zato se mu ni niti sanjalo, kako bi lahko nasledil očeta. Pravzaprav sploh ni vedel, kaj vse oče v resnici počne.

Sledil je pogovor z očetom. Soočili smo ga s tem, da je ključnega pomena prenesti na sina znanje, v prvi fazi pa mu razložiti, kaj pravzaprav sploh počne. Prenos odgovornosti in kredibilnosti je

daljši proces, zato je smiselno, da bi oče razmislil o tem, da bo tudi po formalni upokojitvi še nekaj časa pomagal sinu.

Na Inštitutu MoST imamo mentorski program, ki pomaga mladim prevzemnikom postati zelo dobri, večkrat tudi izjemni podjetniki, ne moremo pa prenašati specifičnega znanja za posamezen posel. Zato program vsebuje tudi predajo odgovornosti, kredibilnosti in specifičnega znanja s staršev na potomce. Mi vsebinsko usmerjamo, ne moremo pa brez staršev zagotoviti predaje specifičnega znanja o posameznem poslu.

Reakcija očeta je bila pričakovana. Prepričan, da po vseh letih v poslu sin ve praktično vse, nam je »zabrusil«, da če smo pa takšni strokovnjaki, pa naj mu mi sami pomagamo. Podjetje bo pač plačalo, kolikor je potrebno, »pa gremo v akcijo« ... Tako razmišljanje nas vedno žalosti.

Na Inštitutu MoST imamo veliko znanj iz različnih področij, zaposleni so vrhunski strokovnjaki, čarovniki pa ravno nismo. Zato nas je odgovor očeta resnično razžalostil. Iz preteklih izkušenj smo namreč vedeli, da bo s to reakcijo sprožil strah pri sinu, ki posledično ne bo več motiviran za prevzem odgovornosti.

ln se je zgodilo prav to. Sinov strah se je še povečal, motivacija bistveno zmanjšala. Začel je razmišljati, da je veliko boljše, da si poišče službo in na ta

način najde tudi svoj mir. Zaupal nam je, da odnos z očetom nikdar ni bil zgleden. Zadnja dejanja so ga dokončno prepričala, da nima smisla vztrajati.

Ne glede na naše bogate izkušnje s konfliktnimi situacijami očeta nismo mogli prepričati, da bi prisluhnil sinu. Družino smo soočili s posledicami, pa tudi to ni pomagalo. Oče je za »svoj prav« rajši uničil podjetje in družinske odnose, kot da bi popustil.

Kaj bi moral oče (že zdavnaj) storiti:

1. Sina postopno uvajati v vodenje podjetja in ga tako pravočasno pripraviti na uspešno nadaljevanje.

2. Dopustiti mu narediti tudi kakšno napako, saj se na lastnih izkušnjah največ naučimo.

3. Po upokojitvi ostati na voljo za svetovanje pri večjih projektih.

Zakaj tega ni počel? Veste, ego je velikokrat tako močan, da ... Tisti, ki ste to že doživeli ali doživljate, točno veste, o čem govorim. Sicer pa poznamo rek iz neke druge dežele tam čez ocean, ki bi se v prenesenem prevodu glasila: »Moja pot je edina prava. Kdor želi po svoji poti, je sovražnik!«

Se komu zdi, da pretiravam? Prenos družinske dejavnosti preživi zgolj ena tretjina podjetij. To je dejstvo! Verjemite mi, da še nisem srečal podjetnika, ki si ne bi želel nadaljevanja dejavnosti, ki jo



je dolga leta ustvarjal s svojimi rokami. Pa vendar kar dvema tretjinama uspe, da njihov dolgoletni trud propada. Kako je torej to mogoče?

Druga zgodba: Oče ni bil čisto prepričan, kateri sin naj postane direktor

Oče je Žago podedoval od svojega dedka. Dejavnost je bila utečena. Stranke so jih poznale kot zanesljive dobavitelje in dober glas se je širil daleč naokoli. Ker se je oče bližal upokojitvi, je razmišljal, kateri sin bo najbolj primeren za vodjo podjetja. Starejši je bil zelo marljiv, mlajši pa bolj iznajdljiv, vendar napram starejšemu bratu manj delaven.

Oče je razmišljal, da je za tovrstno dejavnost nujno potrebno angažiranje šestnajst ur dnevno, saj sicer podjetje ne bo preživel. V tem kontekstu se mu je zdel starejši sin bolj primeren za direktorja, saj je bil prepričan, da je ključnega pomena za posel prekomerno garanje.

Takšno razmišljanje se je zdelo mlajšemu smešno in zastarelo. Imel je kup idej, poleg tega pa se je zavedal, da so minili časi, ko se je zgolj z velikim an-

gažmajem dalo uspešno poslovati. Trg se je spreminjal in potrebno se mu je bilo prilagoditi. Starejši sin ni razmišljal tako.

Oče je oba brata učil enakih stvari. Točno to, kar ga je naučil ded. Starejši sin je bil sprva pripravljen poslušati, a ko je mlajši položil na mizo nekaj idej, so se mu očetove besede zazdele zastarele. Bolj se je nagibal na bratovo stran in ga v njegovih idejah tudi podprl.

Mlajši je razmišljal strateško. Poleg osnovne dejavnosti razreza hlodovine bi z nekaj razširitvami lahko ponujali še veliko različnih polizdelkov. Za realizacijo ideje bi potrebovali nekaj finančnih sredstev, vendar investicije niso bile previsoke in jih je bilo podjetje sposobno financirati.

Ker se oče nikakor ni dal prepričati, se je sin po dveh letih naveličal prigrvarjanja. Odločil se je, da se bo pridružil sosednjemu mizarju, ki ni imel dedičev in od njega postopno odkupil dejavnost. Dogovorila sta se za izplačilo v obliki mesečne rente. Na ta način je mlajši sin ohranil možnosti realizacije zamišljenih idej, ki jih je skozi leta še nadgradil.

Starejši sin je ostal v domači dejavnosti. Kljub motiviranosti in prekomerni angažiranosti je dejavnost stagnirala. Izkazalo se je, da je imel mlajši prav in bi bilo nujno posodobiti strojno opremo ter uvesti nove izdelke in storitve. Starejši teh idej ni imel, saj je bil predvsem »priden« delavec, nikakor pa ne podjetnik in dober vodja.

Oče je po nekaj letih popustil, saj je sprevidel, da starejšemu brez mlajšega sina ne bo uspelo. Zaželel si je združitve podjetij. Mlajši v tem ni videl nobenega smisla, saj je imel uspešen posel, ki je sicer tudi zahteval ogromno angažmaja, vendar je bil dobičkonosen, kar bi težko trdili za domačo dejavnost. Očetovi volji se ni uklonil, zato je med njima nastal spor. Je oče upravičeno jezen na mlajšega sina?

Kaj bi bilo bolj smiselno?

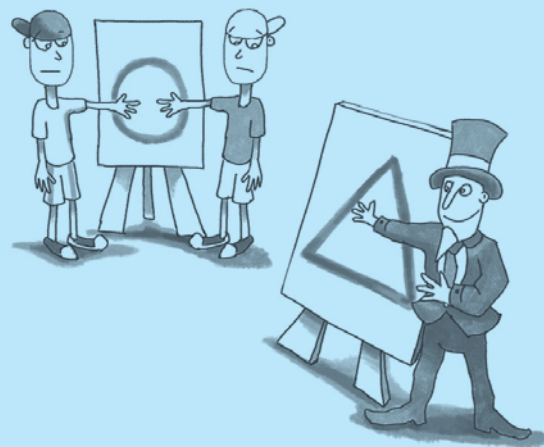
– Lahko bi mlajšega poprosil, da starejšemu zgolj svetuje.

– Starejši bi kot direktor moral delati manj kot fizični delavec in se bolj posvetiti poslovanju. Pri tem je težava to, da

tudi oče tega ni razumel, saj je sam delal na enak način.

– Starejši bi se že davno tega moral lotiti izobraževanja na področju vodenja.

– Preden je oče uspel razdvojiti brata, bi nas lahko povprašal za nasvet. Strošek bi bil minimalen, dejavnost pa verjetno še bolj uspešna, predvsem, če bi brata ostala skupaj, saj bi natančno določili funkcije in uspešen model vodenja.



Za vse, ki vas zanima dolgoročno uspešna lastniška strategija družinskega posla, bomo v sredo, 21. novembra, pripravili celodnevno delavnico **Kako graditi rastoče podjetje**, ki je namenjena zainteresiranim prevzemnikom družinske dejavnosti, ki želijo dolgoročno uspešno voditi posel svojih staršev in ga tudi svojim potomcem predati v dobri kondiciji. Prijavite se na www.most-institut.eu/delavnica.

Opcij je seveda še kar nekaj. Moj namen je opozoriti, da ni vsak primeren za vodenje podjetja. Kako zase ugotovimo, če smo najboljša opcija? Postavite se v vlogo investitorja, ki želi kupiti vaše podjetje. Ali bi v tem primeru obdržali ali zamenjali direktorja – sebe?

V novem letu vam želim obilo pri-
stnih medsebojnih odnosov, slišanje
drug drugega in pomirjenost s svojimi
dejanji. Uspešen most v novo leto.

UROŠ KAVS, INŠTITUT MOST

POGLED V PRIHODNOST

**Uporabimo
svoj
potencial**

za uspeh

Živimo v svetu obilja, polnim priložnosti na vsakem koraku. Bogato smo obdarjeni s talenti in veščinami, mnoge od njih sicer nikoli ne uporabljamo, z voljo in motivacijo se lahko odločimo da storimo karkoli. Če smo vsi ljudje obdarjeni z neomejenim potencialom, svet pa je poln priložnosti se ponuja vprašanje, zakaj nismo vsi avtomatično uspešni? Kako to, da se tako veliko ljudi sooča s pomanjkanjem motivacije, če naj bi bili ustvarjeni s skoraj neomejenimi možnostmi?

Eden od razlogov za pomanjkanje motivacije je lahko v nasprotujočih se potrebah in vrednotah. Imamo željo po vodenju in smislu v osebnem življenju, toda tudi po odobravanju s strani drugih. Razdvojeni smo med zaupanjem vase in pridobivanjem pozitivnih povratnih informacij. Dilema je še večja zaradi pritiska družbe: že od samega rojstva smo se učili prilagajanja, celo podrejanja in le redko se pojavi prava možnost za pristno osebno izražanje. Ker se ne prestando prilagajamo zapletenemu vsakdanu in poskušamo hkrati zadovoljiti svoje potrebe, naletimo na motivacijske blokade. Vodstveni impulzi in kreativnost so zatrti, omejeni ali popolnoma uničeni. Za uspešno motivacijo se moramo teh umetnih preprek zavedati in vedeti kako pravilno ukrepati. Pritisk oziroma vpliv družbe in institucij je zamišljen kot pozitiven in pogosto to tudi je, saj nas učenje od drugih bogati.

Toda prepreka se pojavi v trenutku, ko tovrstno omejevanje postane edina realnost. Znan primer takšnega vedenja je opaziti pri slonih v cirkusu. Ko jih opazujemo vidimo da so z vrvo privezani na majhne, skoraj neznatne količke. Kljub dejstvu da imajo sloni moč za izruvanje takšnih in še mnogo večjih količkov, tega ne poskušajo storiti saj so bili dobesedno od rojstva »naučeni«, da niso dovolj močni. Kot mladiči so bili privezani na velikanske jeklene drogeve, katerih tudi po tednih in mesecih puljenja niso mogli izruvati. V odrasli dobi zato kljub svoji izjemni moči ne poskušajo pobegniti saj so »naučeni«, da jim to nikoli ne bo uspelo. Nekateri ljudje so se naučili enakih vzorcev obnašanja in prednostna naloga vodij je da jih osvobodijo omejitev in da skupaj sežejo proti cilju. Seveda pod pogojem, da vodja sam ni poln omejujočih prepričanj.

Ali sem dober vodja?

Podvojitev svojega znanja, delovnih ur ali osebnih veščin ni pogoj za podvoji-

tev naše vrednosti v organizaciji. V svetu športa obstaja mnogo primerov tega fenomena, v športih z žogo ima na primer igralec, ki ima 55% povprečje zadetkov mnogo višjo plačo od igralca, katerega povprečje je 45%. Mnogokratna razlika v plači je tako posledica le dveh ali še manj zadetkov več na 10 poskusov. Tudi malenkostno izboljšanje v učinkovitosti delovanja zaposlenih lahko izboljša našo vrednost in se nam bogato obrestuje. Resno moramo premisliti o spremembah, ki jih lahko uvedemo na področjih, kjer nam bo že najmanjša sprememba zagotavljala izboljšanje naše vodstvene vrednosti:

→ Varno okolje in sodelovanje povzroči dvig pripadnosti in motivacije vsakega zaposlenega. Ne samo da nam dobri medčloveški odnosi in socialne veščine pomagajo preprečevati težave, lahko prispevajo tudi k transformaciji problematičnih posameznikov v produktivne igralce, ki imajo pozitiven vpliv na ostale.

→ Ena pomembnejših vlog vodij je zagotavljanje upoštevanja rokov. Že ob relativno majhnem napredku v organizaciji dela se lahko držimo vseh rokov, odpravimo delo po delovnem času, sprostimo zastoje v procesih in zmanjšamo frustracijo zaradi kriznega načina organiziranja dela.

→ Učinkovito upravljanje s časom nam omogoča da smo osredotočeni na prioritete kot so povečana storilnost, večja učinkovitost in nam daje zagon za zasledovanje dolgoročnih ciljev. Obvladovanje svojega časa sprostijo kapacitete naših misli v času, ki je najbolj kritičen za načrtovanje.

→ Z izboljšanjem procesov sprejemanja odločitev in veščin reševanja problemov bomo ustvarili proste vire, ki se nam bodo bogato obrestovali. Prava odločitev ob pravem času, ali problem, ki ga rešimo takoj ob njegovem pojavu se nam obrestuje mnogo bolj

kot popravljanje nastale situacije po krizi, ki nastane. Preprečevanje požara namreč zahteva manj časa in sredstev kot njegovo gašenje.

→ Člani naše delovne skupine, oddelka ali področja v organizacijo prinašajo raznovrsten nabor talentov, veščin in interesov, ki jih lahko uporabijo za doseganje svojih ciljev in tudi ciljev podjetja. Vplivati moramo na način, da se posamezniki združijo v dobro delujočo celoto in so usmerjeni na doseganje ciljev podjetja.

→ Ko izboljšamo svoj način mišljenja o potencialu posameznikov in celotne organizacije, spremenimo tudi naše odnose z zaposlenimi na vseh nivojih. Odločamo se bolj učinkovito in prispevamo več k doseganju ciljev organizacije. Pomemben del našega prispevka je naša sposobnost učenja drugih in vplivanje, da sprejemajo odgovornosti, ki jim bo pomagala pri višanju njihove učinkovitosti.

→ V svojih besedah in dejanjih moramo izražati tudi »odgovornost« do vloge, do ljudi in do svojega dela. Ko spodbujamo takšno naravnost med zaposlenimi, dobijo smisel pripadnosti in pomembnosti, kar se odraža tudi v kakovosti njihovega dela. Z odgovornostjo vlogo, ki smo jo s funkcijo dobili tudi dejansko izvajamo.

→ Krona dobrega vodenja je prožnost. Je veščina, ki zajema pripravljenost za inovacije, preizkušanje novosti, videti stvari in pojave iz neobičajnega vidika, imeti nabor in se različne odzivati glede na sogovornika in situacijo ter povezovati različne koncepte za doseganje ciljev. Prožnost se poveča, ko se osvobodimo omejitev in pogojevanj, ter nam pomaga pri soočenju s spreminjajočim se svetom in negotovo prihodnostjo. Neznano nas ne prestraši in omrtvi zato ljudje nas prepoznajo kot zaupanja vredne osebe, ki jih je vredno imeti okoli sebe.

Kako se odločamo?

Kapaciteta reševanja problemov je tesno povezana z načinom odločanja, saj je strategija pri obeh podobna. Prvi korak pri reševanju problemov je definiranje problema s primerjavo med trenutnim stanjem in željenim ciljem. Z drugimi besedami, problem je razlika med ciljem in rezultatom. Hitreje ko opazimo in odpravimo kakršen koli odklon med rezultatom in ciljem, manjši bo problem. Del prepoznavanja problema je tudi prepoznavanje razlogov. Opažen problem pogosto ni realen temveč je le simptom drugega, skritega problema ki leži v nejasnih navodilih, zapletenih postopkih, predpisih ali v slabo pripravljenih poročilih. Zato moramo napor usmeriti za odpravljanje vzrokov in ne samo simptomov. Na primer, posameznik v naši ekipi nam vedno znova postavlja vprašanja. Prepoznati moramo ali je to dejansko problem? Ali pa je le posledica pomanjkljivega uvajanja, mogoče nejasnih navodil? Ali pa je izvorni problem dejstvo, da je ta oseba doživela hudo kritiko za neko dejanje in si ne drzne več sprejemati odločitev brez naše odobritve? Večinoma lahko strnemo razloge za neučinkovitost na probleme v dajanju navodil kamor spada tudi uvajanje, v odnose v okolju ali na probleme povezane z motivacijo. Ko prepoznamo problem se moramo odločiti ali ta problem sploh rešiti in ali zahteva našo pozornost, nekateri problemi se namreč v kratkem času rešijo sami, tudi brez naše intervencije. Čas v vrednosti npr. stotih evrov porabimo le za probleme ki so vredni toliko in ne za tiste ki so vredni dvajset evrov ali manj. Če problem ni vreden našega časa, to delo naložimo nekemu, ki je vrednoten manj od nas. Seveda pa je potrebno zagotoviti da se potem ne spremeni iz obrobne v glavni problem.

Ko pa se pojavi problem, ki zahteva našo neposredno pozornost lahko uporabimo naslednjo formulo:

→ **Definirajmo problem.** Prepričajmo se da je resnični problem jasno obrazložen in je povezan s pomembnim osebnim ciljem ali ciljem organizacije. Posvetimo se vzroku in ne posledicam ali simptomom. Opazili bomo, da ima lahko mnogo negativnih

simptomov skupni imenovalac in da z odpravo le-tega lahko rešimo več problemov naenkrat.

→ **Postavimo rok,** do katerega se moramo odločiti o rešitvi ki bo izbrana. Pustimo si dovolj časa za zbiranje informacij, nasvetov in mnenj.

→ **Identificirajmo razlog zakaj to rešitev sprejemamo.** Ko se odločamo o vplivu rešitve moramo v mislih imeti tako osebne cilje kot cilje organizacije. S tem preprečimo porabo časa in drugih virov za relativno neznamen problem. Točno določimo vse kriterije, ki jim mora biti zadoščeno, vključno s proračunom, časovnimi roki, zahtevano kakovostjo, učinkovitostjo in uporabnostjo rešitve.

→ **Zberimo in preučimo informacije.** Informacije združimo v smiselno in uporabno obliko, preučimo vsa dejstva ter se tako prepričamo o svojem poznavanju problema.

→ **Preverimo možne rešitve.** Ne trudimo se izključiti alternativ, uporabljamo svobodno združevanje, vizualizacijo ter kreativnost in skušajmo zbrati čim več možnih rešitev. V mislih imejmo tudi možnost da lahko določene rešitve povzročijo do tedaj neznan problem, zato moramo opraviti analizo potencialnih pozitivnih in negativnih posledic in se po tehtnem razmisleku odločiti ali bodo potrebne še dodatni ukrepi za pozitiven učinek ali pa bomo morali poiskati novo rešitev.

→ **Odločimo se.** Preglejmo seznam možnih rešitev, ki smo jih zapisali in prečrtajmo vse rešitve, za katere takoj vemo da so neprimerne. Za vsako od preostalih rešitev pa se moramo vprašati, »kaj bi se zgodilo če bi se odločil/a za to rešitev«, nato pa se odločimo za tisto, ki nam predstavlja najboljšo možnost uspeha.

→ **Ukrepajmo.** Odločimo se, kateri ukrepi so potrebni za implementacijo prej sprejete odločitve. Ukrepi so lahko preprosti in zahtevajo pozornost enega ali dveh ljudi, lahko imajo več korakov in vključujejo več oddelkov. Prepričajmo se, da vsak posameznik razume zakaj, kaj ter kako mora izvesti določen ukrep in nato skrbno sledimo vnaprej določenim korakom.

→ **Poiščimo povratne informacije.** Komunikacija med nami in tistimi, ki izvajajo našo odločitev, mora biti vemer odprta. Ostanimo dojemljivi za njihove ideje in predvsem pazimo na objektivnost našega dojemljanja njihovih povratnih informacij. Pokažimo članom svojega tima, da smo zainteresirani za njihova mnenja, a da se bo naš načrt izvajal še naprej. Ko dobimo povratne informacije, ki kažejo na zahteve po spremembi načrta in je to nujno ter praktično pa se teh sprememb ne branimo.

Najprej razvijmo in potem izkoristimo potenciale

Pomislimo na potencial ter množico kompetenc sebe in drugih, ki bi jih lahko uporabili za prispevek v organizaciji. Na lestvici od 1 do 10, kako bi ocenili? Če povišamo odstotek potenciala, ki ga dejansko uporabljamo za samo npr. 10 % lahko posledično povečamo realni izkoristek za kar 50 do 100 %. Temu pojavu pravimo multiplikacijski učinek, saj povišanje učinkovitosti naše izrabe potenciala pripelje do povečanja storilnosti celotne organizacije. Vodje in organizacije se zavedajo da višja učinkovitost izrabe posameznikovega potenciala pripelje do boljših rezultatov za celotno organizacijo, izziv je le kako to preleviti v prakso.

Vsak od nas ima v sebi ogromen potencial, toda nekako je lažje videti obilje v svetu, ki nas obdaja, kot ga prepoznati v sebi. Večina nas le bežno popraska po površini skritega potenciala, moči in veščin ki jih imamo v sebi. Potreba po konstantnem izpopolnjevanju je razlog, zakaj je tako pomembno da vsi mi, skupaj z sodelavci, dosežemo novo raven odličnosti vsak dan, vsak teden, vsak mesec, četrletje, vsako leto.

Smeri razvoja vaših podjetij v naslednjem ter prihajajočih letih lahko usmerite tudi v razvoj potencialov in dvig učinkovitosti zaposlenih. Naj bo zato prihodnost polna prepoznanih in izkoriščenih potencialov. Želim vam učinkovito in uspešno novo obdobje v vašem poslovanju.

DENIS HILČER, POSLOVNI TRENER IN COACH, WWW.KADROOM.SI

Zimsko srečanje obrnikov in podjetnikov z družinami 2019

Kope, sobota, 19. januar 2019

Program

- Smučanje
- Veleslalomski tekma za odrasle in otroke
 - Animacija za otroke
- Tekmovanje v pripravi praženega krompirja
 - Druženje in zabava
 - Družabne igre
 - Bogate nagrade



Vabljeni obrtniki in podjetniki z družinami in zaposlenimi!

Prijavite se lahko na OZS ali na svoji območni obrtno-podjetniški zbornici.



Več informacij
na spletni strani
sport.ozs.si

JUBILEJNA 20. HUMANITARNO-TEKMOVALNA AKCIJA SLIKOPLESKARJEV

Odkrij v sebi svojo barvo življenja!

Slovenski slikopleskarji, združeni v Sekciji slikopleskarjev, fasaderjev in črkoslikarjev pri OZS, so novembra uspešno sklenili prvi dve desetletji svoje humanitarno-tekmovalne akcije. Vsako leto podarijo en delovni dan tistim, ki so najbolj potrebni barvite prenove svojih prostorov. V dvajsetih letih je v njihovi humanitarni akciji sodelovalo že preko 1500 slikopleskarjev. Akcija je zadnja leta prerastla tudi v mednarodni projekt, ki učinkovito povezuje slikopleskarje iz cele Evrope, s tem pa postala tudi ugleden primer dobre prakse stanovskega povezovanja in promocije poklica, ki ga že posnemajo v drugih državah. Na projekt in naše slikopleskarje smo lahko vsi zelo ponosni, saj jim ni para niti v širši regiji.

Prva humanitarno-tekmovalna akcija slikopleskarjev je potekala leta 1999 v Splošni bolnišnici Ptuj, nadaljevala pa se je v vrsti šol, vrtcev, porodnišnic in bolnišnic od Ljubljane, Celja in Maribora, Izole in Jesenic ter Slovenj Gradca, do Novega mesta, Kranja, Trbovelj, Portoroža, Veržeja in Murske Sobote, ob jubileju se je ponovno vrnila v Ljubljano. Na začetku je akcija potekala pod okriljem odbora slikopleskarjev znotraj gradbene sekcije v OOO Ptuj, nato je organizacijo prevzela sekcija slikopleskarjev pri OZS, ki je bila ustanovljena leta 2003.

Akcija se je začela z idejo, da bi državna tekmovanja slikopleskarjev potekala v večjih javnih objektih, ki so nujno potrebni barvite prenove, pa si rednega vzdrževanja zaradi pomanjkanja finančnih sredstev ne morejo privoščiti. V akciji tako pridobijo vsi, saj lahko v objektih, ki imajo na voljo dovolj enakovrednih prostorov, sekcija učinkovito izvede državno tekmovanje, javna ustanova pa je ob koncu dneva v celoti prepletkana in

odeta v nove barvne odtenke. V akcijah, ki so organizacijsko izjemno zahtevne, je doslej sodelovalo že več kot 1500 domačih in tujih slikopleskarjev, kar je več, kot jih je sicer v tej dejavnosti z obrtnim dovoljenjem registriranih pri nas.

Projekt je prerasel tudi v mednarodni okvir in v slabih petih letih postal evropski primer dobre prakse pri povezovanju v stroki in promociji poklica, ki učinkovito povezuje evropske slikopleskarje. Slovenskim slikopleskarjem se namreč že peto leto zapored na akciji pridružijo tudi slikopleskarji in vajenci iz tujine, ki tvorijo že tretjino vseh sodelujočih. Leta 2014 so akcijo tako prvič podprli trije predstavniki Velike Britanije, že naslednje leto so se akciji pridružili še slikopleskarji iz Avstrije, Češke republike, Slovaške, Madžarske in Hrvaške, letos pa so prišli še iz Nemčije in Italije. Vzrok za tako dobro sodelovanje je tudi naše povezovanje z Evropskim združenjem slikopleskarjev UNIEP, v katerega se je naša sekcija vključila leta 2013. Evrop-

ske združenje je na čelu s predsednikom **Helmutom Schulzem**, ki se akcije rad tudi osebno udeleži, prizadevanja naših slikopleskarjev hitro prepoznalo kot primer dobre prakse in jo zato v smislu promocije in razvoja panoge tudi podpira. O njej razmišljajo tudi drugje po svetu, po našem vzoru pa so jo že dvakrat izvedli slikopleskarji na Slovaškem.

Akcija je mednarodno pomembna tudi zato, ker lahko deluje v podporo UNIEP, ki želi v prvi vrsti vzpostaviti enoten, vseevropski poklicni standard, ki bo izkušenim slikopleskarjem prinesel naziv Evropski mojster, hkrati pa kot perspektiven promovira poklic tudi med mladimi. O tem bi morali razmišljati tudi mi in ta poklic ter panogo regulirati tudi pri nas, saj bomo le tako lahko zagotovili razvoj stroke in mojstrom z izdajo obrtnega dovoljenja zagotovili priznanje njihovega znanja in pridobljenih izkušenj. V ta namen v evropskem združenju izvajajo tudi skupne projekte, kot sta In Paint in Europa Meister, da bi z nji-



Udeleženci jubilejne 20. humanitarно-tekmovalne akcije slikopleskarjev

**20.**

MEDNARODNA
HUMANITARNA AKCIJA
SLIKOPLESKARJEV in
TEKMOVANJE
SLIKOPLESKARJEV
SLOVENIJE

mi v panogi dosegli lažji pretok znanja in izkušenj ter tako mladim zagotovili obetavnejšo kariero v prihodnosti in jih s tem čim več pritegnili, da bi se odločili za ta poklic.

Jubilej humanitarno-tekmovalne akcije

Prvi dve desetletji svoje humanitarno-tekmovalne akcije so slikopleskarji sklenili na OŠ Nove Fužine v Ljubljani. Prepleskali njihovih 20 šolskih učilnic in več hodnikov. Na delu je bilo 120 slikopleskarjev, od tega 38 tujih, vsi skupaj pa so čez dan prepleskali kar 5000 kvadratnih metrov stenskih in stropnih površin. Po oceni **Matjaža Majdiča**, predsednika sekcije slikopleskarjev pri OZS, je vrednost letošnje humanitarne akcije dosegla kar 72.000 evrov.

Med tem, ko so učenci treh ljubljanskih osnovnih šol spoznavali poklic slikopleskarja in se tudi sami lotili kreativnega ustvarjanja mozaikov z barvami, je šolo obiskal ljubljanski župan **Zoran Jankovič**. V spremstvu **Branka Meha**, predsednika OZS, in **Dušana Presetnika**, predsednika organizacijskega odbora letošnje akcije, si je ogledal potek del in pozdravil vse sodelujoče slikopleskarje, v veliki avli šole pa na veselje prisotnih šolarjev tudi sam poprijel za čopič ter pobarval del stene, ki bo učence simbolično spominjala na to jubilejno humanitarno akcijo in barvito prenovu objekta.

Čeprav so največji donatorji dogodka slikopleskarji, ki so dogodku namenili kar 120 delovnih dni, pa ne smemo pozabiti na pokrovitelje, ki za izvedbo akcije prispevajo ves potreben material in drugo podporo. Letos so za barvito prenovu šole slikopleskarji porabili kar 1600 litrov barv iz družine JUPOL in drugih premazov, ki jih je zagotovilo podjetje JUB, med vsemi največji podpornik te akcije, ki sodeluje že vsa leta. Uporabili so tudi 1.500 valjčkov in čopičev, ki jih je prispevalo podjetje Žima, nalepili 22.000 metrov lepilnih trakov Tesa Tape in pri tem porabili še za 3.000 kva-

NA 20. JUBILEJNI HUMANITARNI AKCIJI SLIKOPLESKARJEV OZS SO SODELOVALI

Slovenski humanitarni slikopleskarji: **Gabrovšek Gašper, Gabrovšek Andrej, Sečnik Janez, Vrbančič Peter, Sitar Jože, Judež Jožef**, Slikopleskarstvo in oblaganje oblog Gašper Gabrovšek, s. p., **Bajrektarevič Admir, Bajrektarevič Ajdin, Skenderović Senahid, Veladžić Semir**, Lejla plesk, d. o. o., **Karlovšek Gregor, Vidnjevič Marko, Potisek Klemen, Lazar Martin**, Lionisti v koordinaciji Lions kluba Ljubljana Vega, **Močić Cvjetko, Močić Dejan**, Slikopleskarstvo Cvjetko Močić, s. p., **Pesek Boštjan, Hojski Štefan, Kovačič Radko**, Zaključna gradbena dela, **Pesek Boštjan**, s. p., **Roškarič Miran, Roškarič Andrej**, Slikopleskarstvo Andrej, Roškarič Miran, s. p., **Markovec Aleš**, Soboslikarstvo Aleš Markovec, s. p., **Polčnik Jože**, Slikopleskarstvo Lakshmi, Jože Polčnik, s. p., **Šušteršič Primož, Šušteršič Jan, Redžić Nermin**, Slikopleskarstvo Primož Šušteršič, s. p., **Turk Ivan, Turk Natalija**, Pleskarstvo Ivo, Pleskarska in druga gradbena dela Ivan Turk, s. p., **Šestan Dragana, Mirjanić Savo, Štirn Stane, Sitar Lojze**, Dipex, d. o. o., **Žvokelj Klemen, Žvokelj Franc, Dizdarevič Admir**, Domesplek Klemen Žvokelj, s. p., **Lončar Irena, Blatnik Anže, Baškovec Ažbe, Čebajra Tomislav, Ropret Nejc, Saftič Tilen, Zorman Luka**, ŠC Kranj, Srednja ekonomska, storitvena in gradbena šola, **Manjevič Gavriilo, Ivan Bertoncely, Marko Jerovšek, Pia Kaučič, Brendon Klajnošek, Primož Vršič, Jan Vuzem, Nejc Simončič, Alen Zrim**, Srednja gradbena šola in Gimnazija Maribor ter posamezniki **Blejc Miro, Antloga Matej, Pestotnik Milan, Pestotnik Jurij in Potočnik Drago**.

Sodelujoči humanitarni slikopleskarji iz tujine: **Schulz Helmut**, predsednik Evropskega združenja slikopleskarjev UNIEP, **Moll Laurin, Egger Niklas, Höllwert Michael, Sussitz Sylvia**, HTL Baden, Malerschule Leedsdorf iz Avstrije, **Konečný Radomil, Žatečka Pavel, Nykodým Pavel**, Cech malířů, lakýrníků a tapetářů České Republiky z.s., **Čmejla Pavel, Hunaček Stanislav, Kamenska Eliška, Přihoda Jaroslav**, Střední škola stavební a strojní Teplice České Republiky iz Češke republike, **Novak Dražen, Hižman Stjepan**, Soboslikar Dražen Novak, Hrvatska obrtnička komora HOK iz Hrvaške, **Tóth Antal, Istvan Huszka, Dávid Kiss**, Szobafestő-Mázoló-Tapétázó Országos Ipartestület, **Bohár Zsolt, Berta Zsolt, Bohárne Kocsis Szilvia**, Bohar es Tarsa Beteti Tarsasag iz Madžarske, **Molinari Ermanno, Brignoli Marco**, Anvides Italia iz Italije, **Markus Straube**, Herbert Straube & Sohn Malermeister GmbH Deutschland iz Nemčije in **Ladislav Konkoly, Palider Anton, Pavel Pechovský, Stanislav Lopušnik, Stanislav Sontag, Milan Hrančík, Vladimír Fačko senior, Vladimír Fačko junior, Jozef Prištic senior, Jozef Prištic junior, Marek Jucha, Ivan Jucha, Rastislav Trajda**, Cech maliarov Slovenska CEMAS iz Slovaške.

Na državnem tekmovanju so sodelovali **Sreš Avgust in Sreš Uroš**, Slikopleskarstvo Avgust Sreš, s. p., **Bezjak Mihael in Bezjak Stanko**, Slikopleskarstvo Mihael Bezjak, s. p., **Bajrektarevič Nermin in Skenderović Izudin**, Lejla plesk, d. o. o., **Lavrač Anton in Lavrač Anton ml.**, Slikopleskarstvo in pleskarstvo Lavrač Anton, s. p., **Žvokelj Aljaž in Mujić Adis**, Domesplek Klemen Žvokelj, s. p. – ekipa 1, **Ramić Adis in Dizdarevič Dursum**, Domesplek Klemen Žvokelj, s. p. – ekipa 2.

Sodniki tekmovalnega dela so bili **Matjaž Majdič, Vojko Letonja, Ivan Bertoncely, Irena Lončar in Dimitrij Vivoda**.

Organizacijski odbor dogodka in 20. humanitarne akcije slikopleskarjev pa je deloval v sestavi **Presetnik Dušan**, predsednik odbora, **Majdič Matjaž**, vodja tekmovalnega dela, **Gorečan Aleksander**, vodja humanitarnega dela, **Pipan Igor**, sekretar sekcije, ter člani odbora **Letonja Vojko, Marinko Milan, Zupančič Igor in Vivoda Dimitrij**.

dratnih metrov gladilnih mas ter 15.000 kvadratnih metrov zaščitnih folij ter papirja za zaščito tal in opreme podjetja Saint-Gobain Rigips. Za prevoze dijakov in tujih udeležencev je poskrbela agencija Abctour, veliko podporo dogodku pa je dala tudi OOO Ljubljana Moste-Polje. Kot gostiteljica se je ob jubileju v akcijo aktivno vključila tudi Mestna občina Ljubljana. Z Oddelkom za predšolsko vzgojo in izobraževanje je sodelovala pri izboru šole, poskrbela za pogostitev vseh udeležencev, nastanila vse gostujoče iz tujine in jih peljala na voden ogled po Ljubljani. Raper **Zlatan Čordi** -

Zlatko, ambasador akcije, je letos prispeval nov slogan Odkrij v sebi svojo barvo življenja! Osnovna šola Nove Fužine, ki jo obiskuje 370 učencev, bo v decembra praznovala svojih 30 let in v sveže prebarvanih prostorih bo zanje toliko bolj veselo, je zagotovila ravnateljica **Damjana Korošec** ter se v imenu vseh iskreno zahvalila za nepozabno doživetje in veliko pomoč.

V sklopu humanitarne akcije je tudi letos potekalo državno tekmovanje slikopleskarjev, ki se ga je udeležilo šest dvočlanskih ekip, med najboljšimi so bili **August Sreš** in **Uroš Sreš**, Slikopleskarstvo

Avgust Sreš, s. p. na tretjem mestu, **Mihael Bezjak** in **Stanko Bezjak**, Slikopleskarstvo Mihael Bezjak, s. p. na drugem mestu in zmagovalca **Nermin Bajrektarević** in **Izudin Skenderović**, Lejla plesk, slikopleskarstvo, d. o. o., kot nova državna prvaka slikopleskarja.

Mednarodna družba kolegov slikopleskarjev, ljudi z velikim srcem, je dan sklenila z večerjo, ki so jim jo pripravili v šolski jedilnici, hkrati pa spremljala program podelitev priznanj in zahval prav vsem, ki so čez dan sodelovali na dogodku.

ANTON ŠIJANEC



Prizorišče letošnje akcije je obiskal tudi ljubljanski župan Zoran Jankovič, v družbi Dušana Presetnika, predsednika organizacijskega odbora akcije in Branka Meha, predsednika OZS, si je ogledal prizorišče dogajanja in pozdravil domače in tuje humanitarne slikopleskarje, na sliki skupaj še z mladim slikopleskarjem Antonom Lavračem ml., njegovim očetom Antonom Lavračem st. in njunim kolegom Gašperjem Gabrovškom.



OZS kot stanovska organizacija slikopleskarjev in njihova evropska zveza UNIEP zelo dobro sodelujejo tudi na projektu Europa Meister, s katerim želijo dvigniti kompetence evropskim slikopleskarjem na sliki Matjaž Majdič, predsednik sekcije slikopleskarjev, Danijel Lamperger, direktor OZS, Branko Meh, predsednik OZS, Helmut Schulz, predsednik Evropskega združenja slikopleskarjev UNIEP in Igor Pipan, sekretar sekcije in član upravnega odbora UNIEP.



Pred začetkom državnega tekmovanja slikopleskarjev so tekmovalci izžrebali svoja delovišča, prvi si je lokacijo določil mladi slikopleskar Aljaž Žvokelj, ki je letos zelo uspešno nastopil tudi na evropskem bienalnem tekmovanju poklicev Euroskills 2018 septembra v Budimpešti.



Sprejem v Državnem svetu RS, tuje humanitarne slikopleskarje, ki so letos na akcijo prišli iz kar sedmih evropskih držav je v imenu Alojza Kovšce, predsednika DS RS, sprejel Igor Antauer, generalni sekretar ZDOPS in predstavnik delodajalcev v DS RS.

Ker slikopleskarji veliko stavijo na mlade in vlagajo v prenos znanj, so na akcijo povabili tudi učence treh ljubljanskih osnovnih šol, ki jih ta poklic zanima. Mladi so v času akcije spoznavali delo slikopleskarjev in tudi sami poprijeli za čopiče ter izdelali lasne umetnine.

Slikopleskarski mojster Jože

Sitar je kot humanitarni slikopleskar v akcijo vpet že od njenega začetka, aktivno je sodeloval je na vseh dvajsetih akcijah, nekatere pa poleg tega tudi pomagal pripraviti. Kolegi so se mu na dogodku oddolžili tudi s posebnim priznanjem.

Najboljši z državnega tekmovanja slikopleskarjev, z leve Mihael Bezjak in Stanko Bezjak, Slikopleskarstvo Mihael Bezjak, s. p. na drugem mestu, zmagovalca Nermin Bajrektarević in Izudin Skenderović, Lejla plesk, slikopleskarstvo, d. o. o., kot nova državna prvaka ter Avgust Sreš in Uroš Sreš, Slikopleskarstvo Avgust Sreš, s. p. na tretjem mestu v družbi organizatorjev in pokroviteljev dogodka.

Slovenskim slikopleskarjem se je na humanitarni akciji letos pridružilo kar sedem tujih ekip, naš dogodek pa je postal tudi primer evropske dobre prakse stanovskega povezovanja v UNIEP. S kar trinajstimi člani je bila najštevilčnejša ekipa Slovaškega plesarskega ceha, ki je po vzoru naše akcije na Slovaškem že dvakrat organizirala tudi svojo.





Slikopleskarji so se na zaključni slovesnosti svoje jubilejne 20. humanitarne tekmovalne akcije še posebej zahvalili vsem pokroviteljem, ki jim pomagajo, da lahko uspešno razvijajo svoj izjemen projekt.



Barve spremenijo dom.



Domači in tuji humanitarni slikopleskarji so večer po napornem delovnem dnevu preželi ob prijetnem družabnem srečanju, ki so jim ga pripravili v jedilnici šole in hkrati uživali v prijetnem programu s podelitvijo zahval in priznanj prav vsem, ki so na akciji sodelovali.

PODJETJE JUB, D. O. O. JE Z AKCIJO ŽE 20 LET, OD VSEGA ZAČETKA!

JUB je v dveh desetletjih za humanitarne akcije naših slikopleskarjev prispeval že 25.000 litrov barv iz družine JUPOL in drugih premazov. Ta material je zadostoval za prenovo 95.000 m² zidnih in drugih površin. »V tem času smo kot najstarejši slovenski proizvajalec barv še dodatno poglobili sodelovanje z OZS in slikopleskarji iz vseh regij po Sloveniji,« je ob prevzemu posebnega priznanja in zahvale akcije poudaril **Željko Kovačević**, direktor Jub, d. o. o., in dodal: »20. humanitarna akcija skorajda sovpada tudi s 50-letnico naše blagovne znamke JUPOL, tako da bomo že letos na neki način obeleževali kar dva pomembna jubileja, na kar smo v JUB-u lahko upravičeno ponosni.«



Vsi udeleženci so prispevali delček k skupni stenski umetnini, ta bo z njihovimi podpisi vred za vedno spominjala na akcijo slikopleskarjev, ki je potekala na šoli. Željko Kovačević, direktor JUB-a, je svoje zrno dodal med zadnjimi, podjetje, ki ga vodi, pa je bilo prvi pokrovitelj akcije in z njo ostaja nerazdružljivo tudi v prihodnje.

11. STROKOVNO SREČANJE GOSTINCEV

Slovenija – regija kulinaričnih doživetij

Na strokovnem srečanju gostincev, ki je potekalo konec novembra v Portorožu, je bilo veliko govora o Sloveniji kot regiji kulinaričnih doživetij, ki bo privlačna za domače in tuje goste. Ima vse možnosti za to, vendar bi morali ta cilj pred seboj imeti ne le gostinci, ampak tudi država.



Omizje so sestavljali mladi kuharji in gostinci (z leve): Tomaž Bratovž iz Restavracije JB iz Ljubljane, Filip Matjaž iz Restavracije Tomi iz Portoroža, Grega Repovž iz Gostilne Repovž v Šentjanžu, Jorg Zupan iz Restavracije Atelje v Ljubljani, Luka Košir iz Restavracije Grič v Šentjoštu nad Horjulom in Leon Pintarič iz Gostilne Rajh v Bakovcih.



Tudi letos so se na srečanju predstavili tudi člani sekcije živilskih dejavnosti.



Sodelujoči v projektu »Kulinarične Haloze« - novo turistično doživetje na obronkih Ptujja so letos udeležencem pripravili pokušino lokalnih jedi.

Slovenija je vedno bolj dežela petzvezdičnih doživetij in gostinstvo ima pri tem pomembno vlogo. »Slovenija bo leta 2021 Evropska gastronomska regija. Predlagam, da si postavimo dolgoročnejši cilj – postanimo regija kulinaričnih doživetij – za vedno!« je za uvod v strokovno srečanje poudaril predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS **Blaž Cvar** in dodal, da bo treba za ta cilj vložiti precej truda in motivirati, inspirirati, povezovati, sodelovati in pomagati slovenskim gostincem.

Tudi **Maja Pak**, direktorica Slovenske turistične organizacije, je poudarila pomen gostinske ponudbe, saj, kot je dejala, je ta vodilna med vzroki, ki jih turisti navajajo za obisk Slovenije. »Ti vedno znova zatrjujejo, da je naša kulinarika pristna, avtentična in hkrati inovativna. A kot vemo, brez ljudi ne gre. Zavedamo se, da manjka ljudi za delo v gostinstvu. S sodelovanjem sem prepričana, da bomo našli rešitve tudi za to,« je med drugim dejala Pakova.

Predsednik OZS **Branko Meh** pa je opozoril na najbolj aktualne probleme

obrnitnikov in podjetnikov. Tudi on je izpostavil pomanjkanje delovne sile, dodal pa je še neurejeno vprašanje regresnih zahtevkov, pravilnik o poklicnih boleznih in številne birokratske ovire, ki zavirajo obrtnike in podjetnike pri njihovem razvoju.

Sicer pa je letošnje srečanje odpiralo vprašanja ter iskalo in dajalo odgovore na različnih področjih. Med drugim so govorili o razvoju Gostilne Slovenija, o aktivnostih v okviru projekta Slovenija Evropska gastronomska regija, o tem, kako privabiti tuje goste in kako biti boljši vodja, o novih smernicah HACCP in o kadrovske problematiki.

#računajtenanas

Veliko pozornosti udeležencev srečanja je pritegnila okrogla miza, ki jo je vodil Bine Volčič, kuhar, ki ga je javnost spoznala v kuharskih šovih, za katere sam pravi, da so bili dobra promocija slovenskega gostinstva. Volčič se je z mladimi kuharji in gostinci med drugim pogovarjal o izkušnjah in modrosti starejših ter inovativnosti in idejah mladih. Priznali so, da med mlajšo in starejšo generacijo prihaja do nesoglasij, ampak si vsi, ki izhajajo iz družinskih gostiln, želijo, da bi jim starši še dolgo stali ob strani in jim pomagali. Sami nove ideje pogosto najdejo na internetu, vendar pa pravijo, da kuharju ideje in kreativna nič kaj dosti ne koristijo, če nima odličnega strokovnega znanja. Dejali so še, da jim zelo veliko pomeni medsebojno sodelovanje in izmenjava izkušenj.

Glede prihodnosti slovenskega gostinstva niso v skrbeh. Poudarjajo pomen lokalno pridelane hrane in neposreden dostop do nje, saj ni veliko gostiln po svetu, ki se lahko pohvalijo s tem. Ob tem pa so opozorili na birokracijo, ki gostince pogosto omejuje, tudi pri tesnej-

šem sodelovanju z lokalnimi pridelovalci mesa, sadja, zelenjave in drugih pridelkov.

Srečanje so gostinci sklenili z večerjo in podelitvijo priznanj za kakovost gostinske ponudbe in jubileje v gostinstvu. Podelila sta jih predsednik OZS Branko Meh in predsednik Sekcije za gostinstvo in turizem pri OZS Blaž Cvar.

EVA MIHELIČ



PREJEMNIKI LETOŠNJIH PRIZNANJ ZA KAKOVOST GOSTINSKE PONUDBE:

Robert Gregorčič, Hotel in restavracija Oštarija (Dolenjske Toplice), Ivanka Kocjan, Gostilna in prenočišče Kocjan (Bizeljsko), Aleksander Bencak, Gostilna Bencak (Medvode), Janez Blatnik, Gostilna Petkovšek (Škofljica), Damjan Dodič, Gostilna Erna (Račice), Milan Križan, Gostilna Križan (Spodnja Ščavnica), Zarja Krivograd, Gostišče Krivograd (Prevalje), Ivanka Bračič, Gostilna Karla (Rače), Gostilna Štirna (Opatje selo), Janja Goričan, Gostilna Goričan (Zgornja Poljskava), Krištof Bolka, Gostilna Krištof (Predoslje), Janez Uršič, Gostilna Pri planinskem orlu (Stahovica) in Milan Graj, Okrepčevalnica Grad Socerb (Socerb).

PRIZNANJA ZA JUBILEJE V POSLOVANJU PA SO PREJELI:

Za 20 let poslovanja: Sašo Nemec (Bistro Piccolo, Radenci), Milan Jaklin (Gostilna Jaklin, Črenšovci), Miran Šnajder (Okrepčevalnica Šenk, Sveta Ana v Slovenskih goricah), Peter Rajšek (Restavracija Villa Rustika, Maribor), Cvetka Rogač (Bar Vrba, Rogašovci), Lela Petek (Petek Tours, Kuzma), Nadja Jurković (Okrepčevalnica pizzeria Kučan, Križevci), Novak Boris (Pizzeria Dimnik, Trbovlje), Cvetka Murko Hajtnik (Gostilna Murko, Slovenj Gradec) in Gostišče Marjan Bohorč (Šentjur).

Za 30 let poslovanja: Majda Šmid (Restavracija »M«, Gornja Radgona), Gostilna Štefan Bogdan (Odranci), Jožef Anderlič (Gostilna Anderlič, Maribor), Marko Budja (Mlada Lipa – gostišče – restavracija, Maribor), Zlatka Kočar (Okrepčevalnica Pri Zlatki, Korovci), Marija Števanec (Gostilna Majcan, Rankovci), Izidor Bizjak (Okrepčevalnica Pri Marjotu, Gonjače), Mirko Tomšič (Gostilna Pri Tomšiču), Sermin, Jadranka Jesenik (Študentska menza, Koper), Eran Durmiš (Slaščičarna Dehar, Koper), Darko Rodica (Gostilna Za gradom, Koper), Ismaili Čenan (Okrepčevalnica Center, Sežana) in Peter Rifel (Gostišče Rifel, Prevalje).

Za 40 let poslovanja: Patricija Furlan (Ošterija Branik, Branik), Andreja Skrivarnik (Gostilna Brigita Tolsti Vrh, Ravne na Koroškem) in Gostilna Meglič, Trebnje.

Za 50 let poslovanja: Gostilna Ančka (Šenčur) in Gostilna Pri Križmanu (Tublje pri Hrpeljah).

SEKCIJA ZA PROMET

Soglasno za dodatno podporo!

Člani Sekcije za promet pri OZS so se novembra najprej sestali v okviru svojega upravnega odbora, ki mu je sledila še redna letna skupščina sekcije. Podrobno so pregledali delo v preteklem letu ter si zadali nove naloge in smernice za prihodnost. Prevozniki so se na skupščini tudi dogovorili, da bodo v okviru svoje sekcije na OZS oblikovali dodatno strokovno podporo svojim dejavnostim, ki pa jo bodo zainteresirani tudi sami dodatno plačevali po sistemu t.i. nadstandardnega ali B članstva.



Zbrane na skupščini Sekcije za promet pri OZS, ki je 23. novembra 2018 potekala v Moravskih Toplicah, je ugodoma pozdravil Peter Pišek, predsednik sekcije, ki je izpostavil dobro delo članov upravnega odbora in delovnih skupin, ki delujejo v njegovem okviru. Skupaj so v preteklem letu dosegli veliko pozitivnih premikov k boljšim pogojem

poslovanja naših prevoznikov, z izjemno uspešnim Srečanjem prevoznikovskih družin in prevoznikovskih podjetij v Ajdovščini pa vzorno povezali tudi celotno panogo. V nadaljevanju je skupščina prešla na poročilo o delu sekcije, od številnih tem pa na tem mestu izpostavljamo le tiste novejše, o katerih še nismo pisali ali pa ostajajo najbolj aktualne.

Zbrane na skupščini je ugodoma pozdravil Peter Pišek, predsednik sekcije in izpostavil dobro delo članov upravnega odbora in delovnih skupin, ki delujejo v njegovem okviru.

Poročilo o delu

Že v mesecu maju sta obe stanovski organizaciji prevoznikov podpisali dogovor z ministrom za infrastrukturo, ki vključuje uvedbo novega cestninskega razreda za dvoosna vozila nad 3.500 kg NDM, spodbude razvoja malih logističnih in intermodalnih centrov in varovanih parkirišč, spremembo načina obračuna letne dajatve, finančne spodbude namenjene avtoprevoznikom, kjer je za sektor cestnega prevoznništva trenutno namenjenih 3,5 milijona evrov, odprava napak v evidencah motornih vozil MRVL, aktivnosti za sprostitev in ureditev lokalnega prometa, opredelitev sektorja transporta in logistike v slovenskem gospodarskem prostoru kot strateške gospodarske panoge in aktivnosti za odpravo zastojev na mejnih prehodih Zahodnega Balkana.

Sklenjena je bila pogodba o poslovnem sodelovanju z Italijansko odvetniško pisarno, ki članom zbornic zagotavlja brezplačno telefonsko svetovanje v prekrškovnih in kazenskih postopkih ter glede izterjave terjatev, brezplačna ocena izterljivosti posameznih dolžnikov, pravno zastopanje po ugodnejših tarifah za članov sekcije v prekrškovnih in kazenskih postopkih v Italiji ter sodne in izvensodne izterjave v Italiji. Za svoje člane je zbornica zagotovila tudi možnost ugodnega parkiranja zaseženih motornih vozil v Italiji.

Podan je bil predlog za spremembo Zakona o prevoznih pogodbah v cestnem prometu, s katerimi prevozniki zahtevajo bolj jasno opredelitev prevozne pogodbe, kar pomeni splošno prepoved naklada in razklada, dodatno opredeljen čas naklada in razklada, prevoz embalaže naj se smatra kot prevoz tovora, prevoznik pa mora biti upravičen do voznine.

Prevozniki so podali predlog za spremembo Zakona o cestah, predvsem v delu, ki se nanaša na prekoračitev osne obremenitve brez presežene največje dovoljene mase, kar zahtevajo primeri, ko vozniki pri prevozu kontejnerjev ali sipkega tovora ne morejo vplivati na pravilno razporeditev.

Na ministrstvo za infrastrukturo so prevozniki poslali tudi predlog za spremembo Zakona o cestninjenju, pred-

POVEZANI ZA UGODNEJŠI NAKUP PNEVMATIK IN GORIVA



Sekcija za promet je začela zbirati ponudbe za nakup večjih količin pnevmatik in goriva. S tem se je tudi odločila, da bo na to temo oblikovala dva nova grozda. Prevozniki, ki se bodo vanju vključili, bodo lahko tako skupaj nastopali kot večji kupec in zato pri dobaviteljih dosegali ugodnejše nabavne cene ali dodatne količinske popuste. Člani, ki redno spremljate eNovice sekcije za promet, ste informacijo o tem že prejeli, vse ostale zainteresirane pa opozarjamo, da je **rok za oddajo podatkov o predvidenih količinah že v četrtek, 13. decembra 2018!** Podatke morate sporočiti na predpisanem obrazcu, ki ga lahko dobite na spletni strani sekcije ali telefonsko pri sekretarki sekcije Nataliji Repanšek, 01 58 30 526.

vsem v delu, ki se nanaša na višino glob za prekrške voznikov v postopku cestninjenja, ki jih je potrebno znižati in prilagoditi nemškemu in avstrijskemu sistemu.

Sekcija aktivno sodeluje v pogajanjih glede stroškovne cene pri izvajanju gospodarske javne službe GJS-IJPP. Na ministrstvo je večkrat podla tudi zahteve po neposredni podelitvi koncesij za izvajanje GJS-IJPP malim in srednje velikim podjetjem.

Sekcija je podala tudi predlog za brezplačno cestnino za vozila na plin in 50 % popust za vozila na dvogorivni sistem ter uspešno nasprotovala dodatnemu dvigu cestnin.

Za pomoč članom v nujnih primerih je sekcija uvedla tudi t.i. rdeči telefon, na katerega odgovarjajo tudi člani upravnega odbora sekcije.

Sekcija je predlagala tudi prenovo obveznega izobraževanja in rednih usposabljanj voznikov, s katero bi dvignili kakovost izobraževanj ter podala zahtevo za uvedbo vajeniškega sistema izobraževanja tudi za poklic voznika.

Prevozniki zahtevajo tudi spremembo Sporazuma med BiH in RS v delu, ki ureja mobilnost na trgu dela, zahtevajo

vsaj petletno obdobje zaposlitve delavca migranta pri delodajalcu, ki prvi vloži vlogo za izdajo dovoljenja.

Problematika največje dovoljene mase 5-osnih tovornih vozil se je sicer skušala rešiti, vendar ostaja predpis v tem delu nespremenjen, saj je povsem v skladu s smernicami EU in po vzorcu večine evropskih držav.

V postopku in prvi fazi je tudi izvedba projekta Stroškovne analize cestnega tovornega prometa, ki ga obe stanovski organizaciji pripravljata v sodelovanju z resornim ministrstvom, Ekonomsko fakulteto v Ljubljani in Fakulteto za logistiko v Celju. V drugi fazi se bodo lotili izdelave aplikativnega orodja, kot posebnega pripomočka prevoznikom za izračun voznine.

Po končani skupščini so prevozniki sodelovali še na dveh strokovnih predavanjih. Prednosti in uporabnost aplikacije za obveščanje na poti DarsPromet+ jim je predstavil mag. Ulrich Zorin, vodja službe za upravljanje s prometom in prometno varnostjo na DARS, Pravno zaščita prevoznika s predstavitevjo Zavarovalnice Triglav pa sta izvedla Branko Gorjan in Rosana Magajna – Bizjak.

ANTON ŠIJANEC

DARS SVETUJE:
ZAVORNA POT LETNE PNEVMATIKE
JE LAHKO V ZIMSKIH RAZMERAH

DVAKRAT DALJŠA

OD ZAVORNE POTI
ZIMSKE PNEVMATIKE.
ZATO JE UPORABA ZIMSKIH PNEVMATIK
V ZIMSKIH RAZMERAH NUJNA!

Preden se v zimskih razmerah odpravite na pot, očistite stekla
in v celoti odstranite sneg z vozila ter se pozanimajte o razmerah na cestah.



promet.si



DARS

OBRTNIKOV SVETOVALEC

priloga Obrtnika podjetnika,
december 2018

SVETOVALNI CENTER OZS

Svetovalni center OZS:

- 👍 Telefon: 01 58 30 553
- 👍 Faks: 01 58 30 583
- 👍 Elektronska pošta: svetovanje@ozs.si
- 👍 Internet: www.svetovanje.si
- 👍 Osebni obiski na naslovu Celovška 71,
1000 Ljubljana (po predhodni najavi)

Vsebina decembrskega Svetovalca:

- ▶ Dvojni status še naprej le preko delne upokojitve
- ▶ Spremembe Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1)
- ▶ Izraba letnega dopusta med čakanjem na delo
- ▶ Poslovanje slovenskih podjetij preko spletne platforme Amazon Europe
- ▶ Razsodba Evropskega sodišča v prid slovenskemu podjetju
- ▶ Plače za zasebni sektor po kolektivnih pogodbah
- ▶ Prispevki za socialno varnost
- ▶ Povračilo stroškov

Dušan Bavec

specialist za delovno pravo in
pravo socialne varnosti:

**Dvojni status še naprej
le preko delne upokojitve**



Jasmina Malnar Molek
davčna svetovalka - specialistka:

**Spremembe Zakona
o DDV**





Dušan Bavec,
specialist za delovno pravo
in pravo socialne varnosti

Dvojni status še naprej le preko delne upokojitve

V zadnjih dneh prejšnjega meseca je parlament zavrnil predlog ene od opozicijskih strank, po katerem naj bi se dvojni status upokojenih podjetnikov uredil na tak način, da bi imeli polno pokojnino pod pogojem, da plačujejo polne prispevke. Na žalost nekaterih in veselje drugih. Vsak si namreč sam pri sebi lahko dokaj hitro izračuna, kaj pomeni zanj konkretno 25 % višja pokojnina in kaj 75 % višji prispevki, v kolikor so sedaj v takem dvojnem statusu, da so vključeni v zavarovanje za 10 ur tedensko in prejemajo 75 % pokojnine. Večini kontaktiranih bi bila predlagana verzija sprejemljiva zgolj, v kolikor bi to bila opcija posameznika, ne pa obligacija. Dvojni status, da je nekdo torej upokojenec ob tem pa tudi podjetnik, bo torej še naprej možen le preko delne upokojitve, pri čemer delna upokojitev velja za vse kategorije zavarovancev po relativno enakimi pogoji.

Tako se za delno upokojitev lahko odloči podjetnik, ki ima izpolnjene pogoje za predčasno ali starostno upokojitev. Zakon zahteva od podjetnika, ki želi imeti dvojni status, da ostane v obveznem zavarovanju v obsegu najmanj 2 uri dnevno oziroma 10 ur tedensko (to pomeni četrtno polnega zavarovalnega časa), kar posledično pomeni, da prejema tri četrtnine siceršnje pokojnine (75 %), četrtnina pokojnine pa je zamrznjena. Delna pokojnina se odmeri od predčasne ali starostne pokojnine, odmerjene na dan njene uveljavitve, v odstotku, ustreznem skrajšanju polnega delovnega časa, ki se do dopolnitve starosti 65 let poveča za 5 %, pri čemer tega povišanja zavarovancu ni potrebno uveljavljati, ampak se delni pokojnini prišteje avtomatično. Takšna kombinacija zavarovanja in uživanja pokojnine velja tudi za tiste že polno upokojene, ki se odločijo za reaktivacijo na podlagi 116. člena ZPIZ-2, toda takšni delno reaktivirani zavarovanci niso upravičeni do 5-odсотnega bonusa, četudi ob reaktivaciji še niso stari 65 let.

Postopek uveljavljanja pravice do delne upokojitve s. p.-ja

Pred vložitvijo zahteve za priznanje pravice do delne pokojnine oziroma pred odjavo iz zavarovanja se priporoča, da zavarovanec

-podjetnik od Zavoda za pokojninsko in invalidsko zavarovanje (ZPIZ) **pridobi informativni izračun datuma upokojitve** z oddajo Obrazca za predhodno pisno informacijo o datumu izpolnitve pogojev in o višini pokojnine, ki je dostopen na njihovi spletni strani <http://www.zpiz.si>. Obrazec lahko zavarovanec odda preko sistema Moj eZPIZ (za oddajo potrebuje kvalificirano digitalno potrdilo), po pošti ali osebno na najbližji območni enoti zavoda. Nato pri ZPIZ-u **vloži zahtevo za priznanje pravice do delne pokojnine**. Izpolnjen zahtevek za priznanje pravice do delne pokojnine skupaj z dokazili podjetnik lahko odda (predvidoma 30 dni pred izpolnjevanjem pogojev za priznanje pravice) elektronsko preko spletne strani ZPIZ-a (za oddajo potrebuje kvalificirano digitalno potrdilo), po pošti ali osebno na najbližji območni enoti zavoda.

Z namenom ureditve zavarovanja pri prijavnno-odjavni službi ZZZS-ja, **ZPIZ zavarovancu s. p.-ju izda potrdilo** (posreduje mu ga po pošti), iz katerega je razviden datum izpolnitve pogojev za priznanje pravice do predčasne ali starostne pokojnine pod pogojem plačanih prispevkov in število ur upravljanja dejavnosti na tedenski ravni.

Zavarovanec s. p. nato v elektronski obliki prek državnega portala za podjetja in podjetnike (SPOT, slovenska poslovna točka – e-VEM) ali preko kvalificiranega digitalnega potrdila vloži odjavo iz zavarovanja za poln zavarovalni čas in **vloži prijavo v zavarovanje s skrajšanim zavarovalnim časom** (vendar ne krajšim kot 10 ur tedensko).

Zavarovanec s. p. ob vložitvi odjave iz zavarovanja za poln zavarovalni čas in vložitvi prijave v zavarovanje s skrajšanim zavarovalnim časom (vendar ne krajšim kot 10 ur tedensko) **v prilogi dostavi še potrdilo ZPIZ-a** o izpolnjevanju pogojev za starostno ali predčasno upokojitev po ZPIZ-2, saj stari zakon ZPIZ-1 možnosti delne upokojitve za s. p.-je ni poznal.

Prav tako mora imeti podjetnik **poravnane vse prispevke**, saj se mu sicer pokojninska doba ne bi priznala, posledično pa tudi ne bi imel izpolnjenih pogojev za upokojitev, zato naj si zadevno potrdilo pridobi na FURS-u in ga dostavi referentu, ki vodi njegov postopek delne upokojitve.

Čeprav je uvodoma pojasnjeno, da je delna upokojitev možna v različnih kombinacijah zavarovanja in prejemanja pokojnine, pa iz prakse lahko zaključim, da se večina s. p.-jev odloči za delno upokojitev na način, da ostanejo v zavarovanju zgolj za 10 ur tedensko (četrtnina polnega zavarovalnega časa) in posledično prejemajo tri četrtnine (75 %) pokojnine.

Glede tovrstne kombinacije je namreč nujno izpostaviti zelo dobrodošla pojasnila ministrstva za delo, ministrstva za gospodarstvo in tudi ZPIZ-a, da za podjetnika obseg zavarovalnega časa ne pomeni hkrati tudi obsega obratovalnega časa. To praktično pomeni, da četudi je podjetnik vključen v zavarovanje le za 10 ur tedensko, lahko vseeno opravlja svojo dejavnost v polnem obsegu. Takšna razlaga pa seveda ne velja za delno upokojenega delavca, pri katerem mora biti delovni čas enak zavarovalnemu času.

Vsekakor pa kaže opozoriti na to, da tisti zavarovanec, ki ima sicer izpolnjene pogoje za pridobitev pravice do starostne pokojnine po starem zakonu ZPIZ-1, to pravico izgubi, v kolikor uveljavi pravice do delne pokojnine po novem – sedaj veljavnem zakonu ZPIZ-2.



**Jasmina
Malnar Molek,**
davčna svetovalka -
specialistka

Spremembe Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1)

V Uradnem listu RS št. 77/2018 z dne 30.11.2018 so bile objavljene spremembe in dopolnitve Zakona o davku na dodano vrednost (ZDDV-1J).

Razlog za spremembo ZDDV-1 je prenos določb Direktive 2016/1065/EU v zvezi z obravnavo kuponov in delno določb Direktive 2017/2455/EU vezanih na obdavčitev pri opravljanju telekomunikacijskih storitev, storitev oddajanja in elektronskih storitev, ko se te storitve opravljajo osebam, ki niso davčni zavezanec. Spremembe prinašajo tudi ukinitve nekaterih obrazcev in izjav ter določajo fiksno obrestno mero za samoprijavo.

1. Ureditev kuponov

Kupon je instrument, v zvezi s katerim obstaja obveznost, da se sprejme kot plačilo ali delno plačilo za dobavo blaga ali opravljanje storitev, pri čemer so blago, ki bo dobavljeno ali storitve, ki bodo opravljene, ali identiteta njihovih morebitnih dobaviteljev navedeni na samem instrumentu ali v pripadajoči dokumentaciji, ki vsebuje tudi pogoje za uporabo takšnega instrumenta. Glede na značilnosti poznamo enonamenske kupone, v zvezi s katerim sta ob njegovi izdaji znana kraj dobave blaga ali opravljanja storitev, na katere se nanaša kupon, in DDV, ki ga je treba plačati za navedeno blago ali storitev ter večnamenske kupone, kamor se uvrščajo vsi kuponi, ki se ne štejejo za enonamenske.

Pri enonamenskem kuponu se za obdavčljivo transakcijo dobave šteje vsak prenos kupona, če zavezanec deluje v svojem imenu. Ob prenosu je potrebno izdati račun in obračunati DDV. Dejanska dobava blaga ali storitev prinositelju kupona ni obdavčena. Če prenos enonamenskega kupona opravi davčni zavezanec, ki deluje v imenu drugega davčnega zavezanca, se šteje, da je dobavo blaga ali storitev, na katero se kupon nanaša, opravil davčni zavezanec, v imenu katerega ta davčni zavezanec deluje.

Pri večnamenskem kuponu obdavčljiva transakcija nasta-

ne pri dejanski dobavi blaga in storitev, na katero se kupon nanaša, in ne pri izročitvi kupona. Davčna osnova za dobave blaga oziroma storitev na podlagi večnamenskega kupona je plačilo za vrednostni kupon, če pa te informacije ni, je davčna osnova denarna vrednost, ki je izkazana na samem kuponu, zmanjšana za DDV.

Sprememba se nanaša na kupone izdane od 1.1.2019 dalje.

2. Opravljanje telekomunikacijskih storitev, storitev oddajanja in elektronskih storitev

Spremembe se nanašajo na DDV obravnavo opravljanja telekomunikacijskih storitev, storitev oddajanja in elektronskih storitev, če se te opravijo osebam, ki niso davčni zavezanec. S 1.1.2019 bo zavezanec lahko uporabil poenostavitev, če bodo izpolnjeni naslednji pogoji:

- ima izvajalec sedež ali, če sedeža nima, stalno ali običajno prebivališče samo v eni državi članici in
- storitev je opravljena osebi, ki ni davčni zavezanec in ima sedež, stalno ali običajno prebivališče v katerikoli državi članici, ki ni država članica iz prejšnje točke in
- skupna vrednost opravljenih storitev v tekočem koledarskem letu ne presega zneska 10.000 eur in tega prometa ni presegla niti v predhodnem koledarskem letu.

Od trenutku prekoračitve limita se poenostavitev ne sme več uporabljati ter se za določitev kraja opravljene storitve šteje kraj, kjer ima oseba, ki ni davčni zavezanec, sedež, stalno ali običajno prebivališče.

Izvajalec bo moral davčnemu organu do konca januarja za preteklo koledarsko leto poslati podatke o skupni vrednosti opravljenih storitev v posameznih državah članicah EU brez DDV in izjavo o izpolnjevanju pogojev.

Davčnemu zavezancu, ki izpolnjuje pogoje, se tako ne bo potrebno ukvarjati s pravili DDV, ki veljajo v posamezni državi članici potrošnje in se registrirati za namene DDV v vseh državah, v katerih opravi storitev, oziroma uporabiti posebne ureditve mini VEM. Za izdajo računa se bodo uporabila pravila ZDDV-1.

3. Ukinitve nekaterih administrativnih obremenitev

a) *Izjava o izbiri obdavčitve transakcij v zvezi z nepremičninami*
Ukinja se obvezna predložitev izjave po 45. členu ZDDV-1, kadar se zavezanca odločita za obdavčljivo transakcijo najema oziroma dobave »stare« nepremičnine. Po novem bosta morala zavezanca, na zahtevo davčnega organa, dokazati obstoj predhodnega dogovora o obdavčitvi transakcije z nepremičnino. Predlagamo, da se določbe o obdavčitvi zapišejo v kupoprodajno pogodbo oz. najemno pogodbo.

b) *Odbitni delež*

Napoved odbitnega deleža in prigrasitev ločenih odbitnih deležev po posameznem področju dejavnosti davčnega zavezanca se ukinja. Odbitni delež za tekoče leto določi davčni zavezanec sam, na podlagi podatkov o transakcijah v preteklem letu. Če v preteklem letu ni bilo transakcij ali če so te transakcije v znesku neznatne, se odbitni delež začasno določi na podlagi podatkov o predvidenih transakcijah. Prav tako

davčni zavezanec sam določi odbitni delež ločeno za vsako področje svoje dejavnosti, pri čemer pa se ohrani zahteva, da vodi ločeno knjigovodstvo za vsako področje in da izbrani način izračunavanja odbitnega deleža uporablja najmanj 12 mesecev. Davčni organ lahko prepove davčnemu zavezancu uporabo izbranega načina določanja odbitnega deleža, če davčni zavezanec z izbranim načinom ne omogoči izvajanja nadzora nad obračunavanjem in plačevanjem DDV v skladu z zakonom.

c) Prijava obračunavanja DDV po posebni ureditvi za obdavčljive preprodajalce

Predvidena je ukinitve obveznosti predložitve prijave o izbiri obračunavanja DDV v okviru posebne ureditve za obdavčljive preprodajalce, v veljavi pa ostajajo vsi vsebinski pogoji, ki jih bo davčni organ preverjal v postopkih nadzora nad pravilnostjo in pravočasnostjo obračunavanja DDV.

4. Obrestna mera pri samoprijavi

a) Popravljanje napak v obračunu DDV na podlagi samoprijave
Davčni zavezanec lahko najpozneje do začetka davčno inšpekcijskega nadzora oziroma do vročitve odmerne odločbe oziroma do začetka postopka o prekršku oziroma kazenskega postopka vključi popravke napak iz preteklih davčnih obdobij v tekoči obračun DDV. Popravljanje napak v obračunu DDV na podlagi samoprijave ni več mogoče, ko prvič nastopi ena izmed okoliščin iz prejšnjega stavka. Davčni zavezanec od zneska DDV, ki je predmet popravka, obračuna in plača obresti v višini 3% letno.

b) Predložitev obračuna DDV na podlagi samoprijave
Davčni zavezanec lahko najpozneje do začetka davčno inšpekcijskega nadzora oziroma do vročitve odmerne odločbe oziroma do začetka postopka o prekršku oziroma kazenskega postopka predloži obračun DDV, ki ga ni predložil v predpisanim roku. Predložitev obračuna DDV na podlagi samoprijave ni več mogoča, ko prvič nastopi ena izmed okoliščin iz prejšnjega stavka, pri čemer od zneska izkazane obveznosti obračuna in plača obresti v višini 3% letno. Izkazano obveznost in obresti mora davčni zavezanec plačati hkrati s predložitvijo obračuna DDV.

5. Podaljšanje veljavnosti sektorskega mehanizma obrnjene davčne obveznosti za prenos pravic do emisije toplogrednih plinov

Obrnjena davčna obveznost za prenos pravic do emisije toplogrednih plinov se šteje za učinkovito preventivno sredstvo v boju proti goljufijam v tem sektorju, zato se ukrep podaljša do 30.6.2022.

Spremembe začnejo veljati naslednji dan po objavi v Uradnem listu RS, uporabljajo pa se od 1.1.2019 dalje, razen sprememb v zvezi z izjavo o izbiri obdavčitve transakcij v zvezi z nepremičninami in prijavo obračunavanja DDV po posebni ureditvi za obdavčljive preprodajalce, ki se uporabljata že od dneva uveljavitve zakona dalje.



Staša Pirkmaier,
svetovalka – specialistka za
delovno pravo

Izrada letnega dopusta med čakanjem na delo

Delodajalec je v skladu s 138. členom ZDR-1 delavca za 2 meseca napotil na čakanje na delo. Zanima ga, ali lahko delavec v tem času izrabí letni dopust ter kakšno nadomestilo mu pripada v času izrabe letnega dopusta in v času čakanja na delo.

Na podlagi 138. člena ZDR-1 (Uradni list RS, št. 21/2013 in nasl.) ima delodajalec z namenom ohranitve zaposlitve možnost, da delavcu odredi čakanje na delo doma, in sicer najdlje za čas šestih mesecev v posameznem koledarskem letu.

To stori tako, da lahko pošlje pisno napotitev tudi po elektronski poti na elektronski naslov delavca, ki ga zagotavlja in katerega uporabo nalaga delodajalec. Zakon ne določa, kolikokrat se lahko delavcu odredi čakanje na delo doma. Menim, da se delavcu lahko večkrat odredi čakanje na delo doma, in sicer tolikokrat, dokler ne doseže šestih mesecev, lahko pa je na čakanju na delo doma brez prekinitev.

V tem času bo delodajalec moral delavcu izplačevati nadomestilo plače v višini najmanj 80 % osnove. Osnova za izračun nadomestila plače je povprečna plača delavca za polni delovni čas iz zadnjih treh mesecev oziroma iz obdobja dela v zadnjih treh mesecih pred začetkom odsotnosti. Opozoriti pa velja, da se čakanje na delo ne sme odrediti delavcu, ki mu je odpovedana pogodba o zaposlitvi v času odpovednega roka, saj je namen te določbe ohranitev zaposlitve. Če delodajalec delavca pozove, da se vrne na delo, se mora delavec pozivu odzvati in priti na delo. V pisni napotitvi na čakanje na delo delodajalec natančneje določi, na kakšen način ga bo obveščal o vrnitvi na delo in v kakšnem roku se je delavec dolžan zglasiti na delo.

Menim, da ni razloga, da delavec v času čakanja na delo doma ne bi mogel izrabiti letnega dopusta ob upoštevanju določil ZDR-1 o letnem dopustu. Na podlagi 163. člena ZDR-1 se letni dopust izrablja upoštevanje potrebe delovnega procesa ter možnosti za počitek in rekreacijo delavca ter upoštevanje njegove družinske obveznosti. Glede na to, da je delavec na čakanju na delo doma, menim, da to ne bi smelo predstavljati ovire za njegovo izrabo. Ovira bi lahko bila, če bi ga delodajalec pozval na delo, delavec pa bi za to obdobje napovedal izrabo letnega dopusta.

Razlika med čakanjem na delo doma in letnim dopustom je v

tem, da se lahko delavec v času izrabe letnega dopusta prosto giblje iz kraja v kraj, v primeru čakanja na delo doma pa mora biti dostopen na poziv delodajalca. V času izrabe letnega dopusta mu pripada nadomestilo plače v višini njegove povprečne mesečne plače za polni delovni čas iz zadnjih treh mesecev oziroma iz obdobja dela v zadnjih treh mesecih pred začetkom odsotnosti. Če delavec v obdobju zaposlitve v zadnjih treh mesecih ni delal in je za ves čas prejemal nadomestilo plače, je osnova za nadomestilo enaka osnovi za nadomestilo plače v zadnjih treh mesecih pred začetkom odsotnosti. Če delavec v celotnem obdobju zadnjih treh mesecev ni prejel niti ene mesečne plače, mu pripada nadomestilo plače v višini osnovne plače, določene v pogodbi o zaposlitvi. Višina nadomestila plače ne sme presegati višine plače, ki bi jo delavec prejel, če bi delal.



Tadeja Bučar,
svetovalka SPOT
Osrednjeslovenske regije

Poslovanje slovenskih podjetij preko spletne platforme Amazon Europe

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS (v nadaljevanju MGRT) se na pobudo skupine slovenskih podjetij že več kot eno leto prioritarno ukvarja z aktivnostmi za odpravo ovir za trgovanje slovenskih podjetij preko platforme Amazon Europe. MGRT se strinja, da gre za izjemno pomemben prodajni kanal še posebej za mala in srednje velika podjetja, ki preko te platforme lansirajo svoje produkte na globalni trg. Po mednarodnih raziskavah prodaja preko spleta beleži v povprečju 20-odstotno rast na leto, Amazon pa je eden največjih na svetu in edini s specifičnim poslovnim modelom, ki je še posebej primeren za

mala in srednje velika podjetja. Ob tem se MGRT strinja, da je Slovenija edina država v Evropski uniji (v nadaljevanju EU), kjer poslovanje preko platforme Amazon Europe ni možno, hkrati pa dodaja, da je Amazon Europe le ena od platform Amazona in da na drugih platformah, kot je Amazon.com, slovenska podjetja lahko poslujejo.

Po navedbah Amazona je eden od glavnih razlogov zaradi katerih Amazon ne omogoča slovenskim podjetjem dostopa na portal spletne trgovine Amazon Europe, Zakon o preprečevanju pranja denarja in financiranja terorizma (v nadaljevanju Zakon), ker Amazon pregleda stranke trenutno ne izvaja na način, ki bi bil skladen z omenjenim Zakonom.

V mesecu maju v letu 2018 so se sestali predstavniki MGRT, Ministrstva za finance RS (v nadaljevanju MF) in Urada za preprečevanje pranja denarja (v nadaljevanju Urad), kot nosilci izvajanja Zakona, s predstavnicami Amazona, ki je pristojna za plačilni promet na temo skladnosti poslovanja Amazona s slovensko zakonodajo. Predstavnici Amazona je bila pojasnjena veljavna slovenska zakonodaja ter izročen angleški prevod slovenske Nacionalne ocene tveganja za pranje denarja in financiranje terorizma. Iz odziva Amazona se je pokazalo, da je njihova težava izvajanje ukrepa pregleda strank po slovenski zakonodaji ter da bi prilagoditev izvajanja pregleda stranke slovenski zakonodaji za Amazon imelo finančne posledice, trajalo pa bi tudi več kot leto dni za izvedbo tehnične prilagoditve. Naknadno so bile v avgustu 2018 Amazonu predstavljene dodatne možnosti za pregled strank po Zakonu, med drugim tudi pregled strank preko tretjih oseb, ki bi bila lahko za Amazon stroškovno sprejemljiva. Iz zadnjega odgovora Amazona izhaja, da slednji v zvezi s tem še ugotavlja možnosti realizacije.

Ker je nujno, da se ta problematika reši čim preje in ker za Amazon tehnična sprememba zaradi majhnosti slovenskega trga ni racionalna, je edina rešitev te problematike sprememba Zakona, ki je tako ali tako že predvidena zaradi uskladitve s 5. Direktivo EU o preprečevanju pranja denarja. MF že aktivno pripravlja spremembo Zakona, posledično je možno pričakovati sprejem sprememb in dopolnitev v drugi polovici leta 2019.

Ob pripravi sprememb in dopolnitev Zakona bo obravnavano tudi reševanje problematike, ki je zaznano v zvezi z Amazonom, in sicer tako z vidika morebitnih novih možnosti za izvajanje pregleda stranke, kot tudi z vidika izvajanja ukrepov s strani tistih subjektov, ki neposredno opravljajo dejavnost. V povezavi z navedenim bo treba v takšno obravnavo vključiti vse nadzornike in druge deležnike v industriji ter odpreti razpravo z namenom sistemskega urejanja področja preprečevanja in odkrivanja pranja denarja in financiranja terorizma v okviru Zakona.

(Povzeto po skupnem obvestilu MGRT in MF z dne 14. 11. 2018)



Zdenka Bedekovič,
specialistka za poslovanje v tujini,
plače in knjigovodstvo

Razsodba Evropskega sodišča v prid slovenskemu podjetju

V avstrijski protidampinški zakonodaji, ki je začela veljati 1. januarja 2017, je Sodišče Evropske unije ugotovilo nasprotja s pravom Evropske unije. Ta se nanaša na del avstrijske protidampinške zakonodaje pri plačilu varščine, ki jo mora naročnik plačati, če odda dela tujemu podjetju. Pozitivna odločitev Sodišča Evropske unije v korist slovenskega podjetja je vsekakor izjemno pomembna tako za slovenska podjetja kot samostojne podjetnike, ki opravljajo čezmejne storitve na avstrijskem trgu.

Gre za primer čezmejnega opravljanja storitve podjetja Čepelnik, d. o. o. s sedežem na Prevaljah. Ta je na zasebni hiši v Avstriji, blizu meje s Slovenijo, opravljalo čezmejne storitve v vrednosti 12.200 evrov. Avstrijski naročnik storitev oziroma del je podjetju Čepelnik, d. o. o. plačal avans v višini 7000 evrov.

Avstrijska finančna policija je pri inšpekcijskem pregledu podjetja Čepelnik, d. o. o. ugotovila naslednji dve upravni kršitvi, in sicer:

- da pri dveh napotelih delavcih podjetje ni pravilno prijavilo začetka dela in

- da podjetje v povezavi s plačami za štiri napotene delavce ni predložilo dokumentov v nemškem jeziku.

Po inšpekcijskem pregledu je avstrijska finančna policija od naročnika del takoj zahtevala, da ustavi plačila, ter mu naložila plačilo varščine v višini še neplačanega zneska 5200 evrov. Varščina je bila namenjena zavarovanju plačila morebitne globe, če bi ta bila naložena v postopku proti podjetju Čepelnik, d. o. o. Po zaključku del je podjetje Čepelnik, d. o. o. avstrijskemu naročniku izdalo račun v višini 5000 evrov za poravnavo še neplačanega računa. Avstrijski naročnik je plačilo računa zavrnil s obrazložitvijo, da je v skladu z upravno odločbo še neplačani znesek plačal upravnemu organu v Velikovcu. Podjetje Čepelnik, d. o. o. je zato zoper naročnika začelo postopek za izterjavo še neplačanega zneska.

Sodišče Evropske unije je sklenilo, da je ureditev, ki omogoča, da se prejemniku storitve naloži ustavitev plačila in plačilo varščine za zavarovanje plačila morebitne denarne kazni, v nasprotju s pravom Evropske unije.

Tuja podjetja so bila do izrečene razsodbe izpostavljena nevarnosti, da bi naročnik njihovih storitev že pri najmanjšem prekršku dobil predpisano plačilo varščine. Tega pa so se dobro zavedali tudi avstrijski naročniki, ki prav zaradi možnosti zapletov in nadaljnjih postopkov niso več dajali dela slovenskim podjetjem.

Te nevarnosti sedaj ni več, saj je Evropsko sodišče ugotovilo, da nalaganje plačila varščin, še preden je ugotovljen prekršek, ni v skladu s pravom Evropske unije. Zakonske določbe avstrijskega zakona o plačilnem in socialnem dampingu, ki je stopil v veljavo 1. januarja 2017, bodo v prihodnosti še vroča tema avstrijske politike.

Po razsodbi Sodišča Evropske unije bo vsekakor moralo priti do popravka omenjenih avstrijskih zakonskih določil, ki niso v skladu z evropsko zakonodajo.

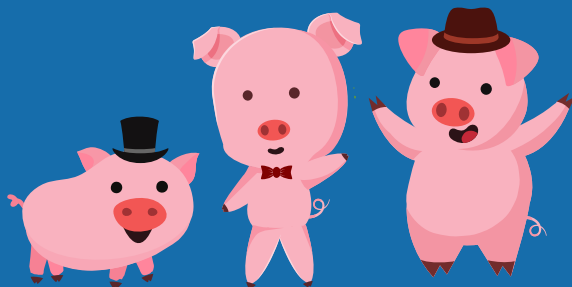
Pozitivna razsodba v korist slovenskemu podjetju pa pomeni tudi spodbudo preostalim podjetjem, ki so se pri Evropski komisiji pritožila zaradi visokih kazni in poostrenega nadzora pri čezmejnem opravljanju storitev v Avstriji.

Kaj danes delajo trije prašički?



minimax

Saop d.o.o. | 080 14 50 | info@minimax.si



So uspešni podjetniki. Danes poslujejo na trdnih temeljih z vodilnim spletnim računovodskim programom Minimax.

KAKO LAHKO HITRO IZBOLJŠATE BONITETNO OCENO VAŠEGA PODJETJA

Približuje se konec leta, čas ko se podjetniki začnajo pripravljati javno poročanje in objavo letnih poročil. Bonitetne ocene, ki jih na podlagi objavljenih letnih podatkov izdelujejo bonitetne agencije pomembno vplivajo na poslovanje prav vsakega podjetja.

Zakaj bi vas morala zanimati boniteta lastnega podjetja?

Tudi če sami ne spremljate bonitete vašega podjetja to gotovo počno drugi. Bonitetne hiše kot so Bisnode, APES, TS media in Coface ves čas zajemajo javno objavljene podatke o vseh registriranih gospodarskih družbah in samostojnih podjetnikih. Na podlagi teh podatkov izračunavajo in objavljajo različne bonitetne ocene ter kazalnike.

Skrb za lastno boniteto ni nečimrnost, je poslovna nuja.

Ko boste za svoje podjetje pri banki naslednjič zaprosili za financiranje bo banka najprej preverila boniteto vašega podjetja, ki jo bo pridobila preko bonitetne agencije. Uporaba bonitetnih informacij pa se je v zadnjih letih razširila tudi v vsakodnevnem poslovanju podjetij. Če iščete nove dobavitelje je zelo velika verjetnost, da bodo vaši novi poslovni partnerji najprej preverili vašo boniteto in se na podlagi tega odločali za sodelovanje oz. način sodelovanja.

Kaj lahko še storite za boljšo boniteto vašega podjetja?

Podjetja in samostojni podjetniki v Sloveniji v povprečju na plačilo izdane fakture čakajo kar 65 dni. Pogosto menijo, da na plačilne roke svojih kupcev nimajo vpliva, zato rešitvi ne posvečajo pozornosti. Vendar temu ni tako – podjetja svoje terjatve lahko prodajo in si s tem skrajšajo plačilne roke kupcev ter povečajo svojo likvidnost.

Izboljšajte boniteto svojega podjetja s prodajo terjatev preko Borze.

V Sloveniji že tretje leto aktivno deluje platforma za hitro financiranje podjetij preko spleta, Borza terjatev. Preko Borze terjatev do svojega denarja dostopate s prodajo odprtih nezapadlih terjatev. Postopek prodaje je popolnoma avtomatiziran, brezpapiren in enostaven. Podjetja sredstva prejmejo na svoj tekoči račun še isti dan, omogočen je tudi tihi odstop terjatev, brez obveščanja dolžnikov oz. kupcev.

Slovenska podjetja so si preko Borze terjatev zagotovila že za več kot 45 milijonov evrov financiranja. Več informacij in informativno neobvezujočo ponudbo za odkup terjatev prejmete v nekaj sekundah preko **www.borzaterjatev.si**.

Spletni bankomat za podjetja

BORZATERJATEV

Ne spreglejte izobraževanj v Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije

Kako se bomo upokojevali v letu 2019?

Splošni pogoji za upokojitev so načeloma enaki za vse kategorije zavarovancev, zato je seminar zanimiv in uporaben tako za samostojne podjetnike, ki so zavarovani iz naslova opravljanja samostojne dejavnosti, kot tudi za njihove kadrovske-računovodske delavce, da bodo znali pravilno specifikko postopkov upokojevanja zaposlenih delavcev.

Kadrovske delavce morajo upokojitvene pogoje zelo dobro poznati tudi zaradi morebitnih potreb odpuščanja presežnih starejših delavcev, saj za zakonitost odpovedi tovrstni skupini starejših delavcev obstajajo specifični pogoji. Nepravilni postopki lahko pomenijo težave pri uveljavljanju denarnega nadomestila brezposelnih, delodajalca pa lahko doleti visoka globa. Pokojninski zakon omogoča kar nekaj finančnih spodbud za tiste zavarovance, ki se ne upokojijo takoj po izpolnitvi upokojitvenih pogojev, ampak upokojitev odložijo za nekaj časa. Dvojni status, ki omogoča kombinacijo aktivnega opravljanja dejavnosti tudi po upokojitvi je od leta 2016 dalje možen le preko instituta delne upokojitve. V letu 2017 sta bili sprejeti dve noveli pokojninskega zakona, v začetku prihodnjega leta pa se obetajo nove zakonske spremembe.

Seminar je namenjen delodajalcem in delavcem, kadrovske računovodskim svetovalcem in drugim zainteresiranim, ki se pri svojem delu srečujejo s pokojninskimi vprašanji ali zgolj želijo vedeti približen datum upokojitve in okvirno višino pokojnine.

Pridružite se nam na seminarju **v četrtek, 13. decembra**, v OZS. Predaval bo **Dušan Bavec**, svetovalec-specialist v svetovalnem centru OZS z 18-letnimi svetovalnimi izkušnjami s področja delovnega in socialnega prava, še posebej pokojninske problematike. Je avtor več kot sto strokovnih člankov in za seboj ima več deset uspešno izvedenih pokojninskih seminarjev. Bil je član strokovne delovne skupine OZS ob zadnji reformi pokojninskega sistema v letu 2010 in letu 2012, trenutno pa je tudi predsednik Sveta ZPIZ.

Šola davka na dodano vrednost

Poznate osnove DDV? Katera država je upravičena do obdavčitve pri mednarodnih transakcijah? Kdaj je

potrebno pridobiti ID številko za DDV? Kaj je obrnjena davčna obveznost? Kdaj uporabiti nižjo stopnjo DDV? Kako določimo osnovo za DDV? Katere obrazce in do kdaj jih moramo oddati? Kdaj je potrebno izračunavati odbitni delež? Zakaj moramo spremljati sodbe EU? Poznate odgovore?

Vabimo vas, da se nam pridružite na tridnevnem izobraževanju (19., 20. in 21. decembra) in osvojite ter nadgradite znanja s področja DDV.

Izobraževanje bo vodila Jasmina Malnar Molek, svetovalka v Svetovalnem centru OZS, je predavateljica z več kot 25-letnimi delovnimi izkušnjami na področju računovodstva in davkov ter avtorica strokovnih člankov.

Drugi izobraževalni dogodki:

- **5. december** – seminar *Zaključevanje leta – davčna optimizacija in inventura* z Jasmino Malnar Molek
- **10. december** – *Usposabljanje iz higiene živil in HACCP sistema ter označevanje alergenov s pisnim preizkusom* z mag. Katarino Železnik Logar
- **11. december** – strokovna delavnica *Time management – Da čas ne bo upravljal z vami!* z Mašo Ribnikar
- **16., 17., in 18. januar** – 20-urna OZS-jeva *Šola davka od dohodkov pravnih oseb: Na hiter način se seznanite s praktičnimi znanji s področja DDPO (3 srečanja)* z Jasmino Malnar Molek
- **23. januar** – seminar *Pravni vidiki mednarodnih gospodarskih pogodb* z Aljo Fakin
- **31. januar** – seminar *Računovodski in davčni obračun za leto 2018 s spremembami zakonodaje* z Jasmino Malnar Molek

Na vse dogodke se je potrebno prijaviti, podrobnejše programe dogodkov najdete na <http://www.svetovanje.si>, za dodatne informacije pa vam je na voljo Jana Golić (jana.golic@ozs.si, 01 58 30 553).

Vzorci pogodb in dokumentov za vaše lažje poslovanje

V Svetovalnem centru OZS smo vam za lažje delo pripravili številne vzorce pogodb in drugih dokumentov po ugodnih cenah.

SVETOVALNI
CENTER OZS

CIVILNO PODROČJE	Polna cena	Cena za člane OZS		Polna cena	Cena za člane OZS
Darilna pogodba za nepremičnino	60,00 €	30,00 €	Sporazum o izplačilu neizkoriščenega letnega dopusta ob prenehanju delovnega razmerja	30,00 €	15,00 €
Menjalna pogodba za nepremičnino	80,00 €	40,00 €	Sporazum o odsotnosti z dela brez nadomestila plače	30,00 €	15,00 €
Najemna pogodba za poslovni prostor	80,00 €	40,00 €	Paket evidenc (evidenca o zaposlenih delavcih, evidenca o stroških dela, evidenca o izrabi delovnega časa in evidenca o oblikah reševanja kolektivnih delovnih sporov)	120,00 €	60,00 €
Najemna pogodba za stanovanje	80,00 €	40,00 €	Podjemna pogodba	60,00 €	30,00 €
Pogodba o donaciji	40,00 €	20,00 €	Pogodba o izobraževanju	60,00 €	30,00 €
Posojilna pogodba	40,00 €	20,00 €	Pogodba o zaposlitvi za nedoločen čas	70,00 €	35,00 €
Sponzorska pogodba	40,00 €	20,00 €	Pogodba o zaposlitvi za določen čas	70,00 €	35,00 €
Pogodba o naročilu avtorskega dela	60,00 €	30,00 €	Dodatek k pogodbi o zaposlitvi zaradi dela s krajšim delovnim časom po ZSDP-1	40,00 €	20,00 €
Pogodba o ustanovitvi stvarne služnosti	40,00 €	20,00 €	Pogodba o zaposlitvi za voznika (mobilnega delavca) za nedoločen čas	70,00 €	35,00 €
Sporazum o ustanovitvi osebne služnosti	40,00 €	20,00 €	Aneks k pogodbi o zaposlitvi za opravljanje dela v tujini (208. in 209. člen ZDR-1)	70,00 €	35,00 €
Prodajna pogodba za avto	20,00 €	10,00 €	Pogodba o zaposlitvi za voznika (mobilnega delavca) za določen čas	70,00 €	35,00 €
Prodajna pogodba za nepremičnino	80,00 €	40,00 €	UPOKOJENCI - Pogodba za občasno ali začasno delo po ZUTD	50,00 €	25,00 €
Prodajna pogodba za premičnino	60,00 €	30,00 €	Sporazum o skupnih ukrepih na delovišču (39. člen ZVZD-1)	20,00 €	10,00 €
Pogodba o obdelavi osebnih podatkov po GDPR	120,00 €	60,00 €	Pogodba o poslovanju	50,00 €	25,00 €
Privolitev posameznika po GDPR	30,00 €	brezplačno			
Popis evidenc (varstvo osebnih podatkov)	100,00 €	50,00 €			
DAVČNO PODROČJE			GOSPODARSKO PODROČJE		
Pravilnik o računovodstvu za s.p. po SRS 2016	40,00 €	20,00 €	Akt o ustanovitvi d.o.o.	40,00 €	20,00 €
Pravilnik o računovodstvu za d.o.o. po SRS 2016	40,00 €	20,00 €	Družbena pogodba za d.o.o.	100,00 €	50,00 €
Pravilnik o izplačilu dela plače za poslovno uspešnost	50,00 €	25,00 €	Izjava družbenika pri prenehanju d.o.o. po skrajšanem postopku	30,00 €	15,00 €
DELOVNO PODROČJE			Predlog za izbris iz sodnega registra brez likvidacije po ZFPPIPP	40,00 €	20,00 €
Pravilnik o izvajanju kontrole alkoholiziranosti in ugotavljanja prisotnosti drugih psihoaktivnih substanc in opiatov na delovnem mestu	30,00 €	15,00 €	Izjava lastnika objekta za s.p. - 74. člen ZGD-1	10,00 €	brezplačno
Pravilnik o prepovedi spolnega in drugega nadlegovanja ali trpinčenja na delovnem mestu	30,00 €	15,00 €	Izjava lastnika objekta za d.o.o. - 4. člen ZSReg	10,00 €	brezplačno
Pravilnik o zavarovanju osebnih podatkov	30,00 €	15,00 €	Opomin pred izvršbo	10,00 €	brezplačno
Načrt promocije zdravja na delovnem mestu	30,00 €	15,00 €	Pogodba o odstopu terjatve namesto izpolnitve	60,00 €	30,00 €
Izjava delavca, da je seznanjen z internimi akti delodajalca	10,00 €	brezplačno	Pogodba o poslovnem sodelovanju	60,00 €	30,00 €
Izjava o prevozu na delo	10,00 €	brezplačno	Pooblastilo za redno poslovanje	10,00 €	brezplačno
Obvestilo delavcu o poteku pogodbe o zaposlitvi za določen čas	10,00 €	brezplačno	Prijava terjatve v stečaj	20,00 €	10,00 €
Odreditev nadurnega dela	20,00 €	10,00 €	Sklep družbenikov o redni likvidaciji d.o.o.	20,00 €	10,00 €
Soglasje delavca za pobot izplačila plače po 136. členu ZDR-1	20,00 €	10,00 €	Sklep o določitvi poslovnega naslova (enoosebni d.o.o.)	10,00 €	brezplačno
Poizvedba o odprtju bolniškega staleža	20,00 €	brezplačno	Sklep o določitvi direktorja (enoosebni d.o.o.)	10,00 €	brezplačno
Obvestilo o odmeri letnega dopusta	20,00 €	brezplačno	Sklep o prenehanju d.o.o. po skrajšanem postopku	20,00 €	10,00 €
Obvestilo o odmeri sorazmernega dela letnega dopusta	20,00 €	brezplačno	Sklep o spremembi poslovnega naslova v d.o.o.	10,00 €	brezplačno
Naknadno obvestilo o odmeri letnega dopusta zaradi novih okoliščin	20,00 €	brezplačno	Sklep o spremembi sedeža (enoosebni d.o.o.)	10,00 €	brezplačno
			Sklep o spremembi sedeža (večosebni d.o.o.)	10,00 €	brezplačno

V ceno vzorcev je vključeno 15-minutno telefonsko svetovanje, sicer pa vam za vsa področja, za katera so pripravljene vzorci, nudimo tudi celovito storitev. Za ceno povprašajte na svetovanje@ozs.si.

Celoten seznam vzorcev najdete na www.svetovanje.si
Za več informacij nas pokličite na **01 5830 553**
ali nam pišite na svetovanje@ozs.si.

Cene ne vsebujejo 22% DDV.

Plače za zasebni sektor po kolektivnih pogodbah širše ravni

Opomba: naslovi kolektivnih pogodb so zapisani s ključnimi besedami

1. IZHODIŠČNE PLAČE Vir: Uradni listi, KP po dejavnostih

Bruto v €	TR	I.	II.	III.	IV.	V.	VI	VII	VIII.	IX.	Uradni list RS
knjigotrska		409,42	470,84	532,26	593,67	696,02	900,74	1.064,52	1.351,11	1.555,82	
založniška		440,81	506,94	573,06	639,19	749,39	969,80	1.146,13	1.454,69	1.675,10	43/00, 77/00, 24/01, 46/01, 78/01, 57/18
časopisno informativna		451,99	519,79	587,58	655,38	768,38	994,37	1.175,17	1.491,55	1.717,55	R: 33/04, 117/04, 79/05, 95/06, 118/06, 10/07, 93/07, 35/08, 97/08, 8/10, 55/11, 17/12, 63/13, 83/16
železnice		329,59	362,55	405,40	451,54	510,86	609,74	692,14	823,98	988,77	95/07

2. NAJNIŽJE OSNOVNE PLAČE Vir: Uradni listi, KP po dejavnostih

Bruto v €	TR	I.	II.	III.	IV/1	IV/2	V/1	V/2	VI/1	VI/2.	VII/1	VII/2	VII/3	VIII.	IX.	X.	Uradni list RS
kmetijstvo na uro	485,46 2,79	532,44 3,06	589,86 3,39	650,76 3,74	-	729,06 4,19	-	857,82 4,93	-	969,18 5,57	-	-	-	1.143,18 6,57	-	-	67/16, 35/17, 8/18 (OP 5) 44/18
gozdarstvo (A) na uro	690,78 3,97	709,92 4,08	727,32 4,18	772,56 4,44	-	870,00 5,00	-	1.024,86 5,89	-	1.153,62 6,63	-	-	-	1.365,90 7,85	1.628,64 9,36	-	16/05, podpis, 9.9.05 (ni v Ur.l.RS), 37/06, 19/08, 99/08, 30/09, 46/10, 12/13, 25/14, 44/15
gozdarstvo (B) na uro	690,78 3,97	802,14 4,61	908,28 5,22	969,18 5,57	-	1.019,64 5,86	-	1.066,62 6,13	-	1.311,96 7,54	-	-	-	1.555,56 8,94	1.854,84 10,66	-	
premogovništvo	433,65	533,35	574,70	635,85	-	701,50	-	834,56	-	1.027,71	-	-	-	1.354,27	1.596,40	-	44/96, R:73/03, 100/04, 81/05, podp. 25.7.06 (ni v Ur.l.RS), 105/07, 45/15, 88/15, 60/16
tekstil	433,26	462,84	504,60	553,32	-	614,22	-	725,58	-	817,80	-	-	-	-	-	-	18/14, 4/14, 25/14, 45/17
lesarstvo	462,65	505,09	556,57	616,90	-	689,49	-	805,34	-	907,13	-	-	-	-	-	-	58/2017, 51/18
grafična	466,30	512,94	568,89	638,83	-	727,44	-	834,68	-	946,60	-	-	-	1.310,31	1.580,76	-	77/17
papirno in papirno-predelovalno dejavnost	459,02	520,94	583,01	644,97	-	753,80	-	975,47	1.152,83	1.463,22	-	-	-	1.684,92	-	-	110/13, 35/14, 52/16, 4/18 (OP 4)
nekovinske rudnine	528,21	586,90	650,93	729,18	-	821,66	-	923,04	999,51	1.122,23	-	-	-	1.419,24	-	-	55/13, 6/14, 24/14, 16/15, 4/16, 15/17, 29/18
kovinska industrija na uro	527,22 3,03	575,94 3,31	636,84 3,66	725,58 4,17	-	791,70 4,55	-	925,68 5,32	-	1.080,54 6,21	-	-	-	1.233,66 7,09	1.459,86 8,39	-	6/15, 80/15, 6/17,) 66/2017 (op. 7
elektroindustrija na uro	563,76 3,24	577,68 3,32	633,36 3,64	713,40 4,10	-	777,78 4,47	-	904,80 5,20	-	1.052,70 6,05	-	-	-	1.202,34 6,91	1.414,62 8,13	-	108/05, 95/06, R:71/07, 82/07, 32/08, 70/08, 47/09, 75/09, 10/10, 84/11, 104/11, 32/13, 26/15, 58/17, RV: 2/18
kov. mat., liv. na uro	525,48 3,02	581,16 3,34	640,32 3,68	732,54 4,21	-	798,66 4,59	-	930,90 5,35	-	1.089,24 6,26	-	-	-	1.245,84 7,16	1.468,56 8,44	-	14/06, 87/06, 76/07, 46/08, 70/08, RV:53/09, 10/10, 70/11, 84/11, 70/12, 59/13, 78/14, 39/15, 22/17
elektrogozdarstvo	600,00	720,00	792,00	930,00	-	1.050,00	-	1.272,00	-	1.644,00	-	-	-	2.370,00	2.700,00	-	41/17
gradbena	459,45	509,95	565,21	626,21	664,20	740,17	786,22	828,81	960,04	983,06	1.105,08	1.190,26	1.318,04	-	-	-	101/15, 15/17, 80/17, RV 30/18
trgovina	531,49	551,88	584,67	624,10	-	695,66	-	814,97	-	971,95	-	-	-	-	-	-	52/18, RV 67/18
gostinstvo	480,00	525,00	655,00	730,00	-	790,00	-	900,00	-	960,00	-	-	-	1.130,00	-	-	56/18

Bruto v €	TR	I.	II.	III.	IV/1	IV/2	V/1	V/2	VI/1	VI/2.	VII/1	VII/2	VII/3	VIII.	IX.	X.	Uradni list RS
cestno potniški promet		412,38 2,37	428,04 2,46	497,64 2,86	553,32 3,18	- -	617,70 3,55	- -	730,80 4,20	- -	824,76 4,74	- -	- -	- -	- -	- -	75/17
poštna		567,24 3,26	624,66 3,59	655,98 3,77	727,32 4,18	- -	810,84 4,66	- -	930,90 5,35	- -	1.153,62 6,63	- -	- -	1.181,46 6,79	1.216,26 6,99	1.442,46 8,29	50/03 , 94/04, 61/05, 84/08 91/09, 74/14, 90/14, 6/15, 74/16, 6/17
banke		-	-	-	666,67	-	760,02	-	950,02	-	1.187,53	-	-	1.425,02	1.710,05	-	5/11,14/13, 4/14,95/14,46/16, 24/18
zavarovalstvo		362,53	416,91	471,29	507,54	-	587,30	-	725,06	-	888,20	-	-	1.123,84	1.268,86	-	24/11
komunala		485,20	528,62	585,03	684,88	-	745,64	-	988,71	-	1.223,10	-	-	1.570,36	1.874,19	-	43/15, 86/16, 12/7, R:45/17, R: 49/17, M+R: 63/17,68/17, R: 80/17
drobno gospodarstvo		565,18	644,32	723,41	813,85	-	909,93	-	1.085,14	-	1.232,09	-	-	1.469,45	1.763,35	-	94/10, 58/11, RV:4/18
obrt, podjetništvo		595,14	618,71	650,63	665,56	-	705,71	-	809,00	-	946,70	-	-	1.061,45	-	-	92/13,16/14, 28/15, 82/16, 76/17
nepremičnine - 1		397,63	432,17	477,06	556,50	-	604,85	-	798,25	-	984,75	-	-	1.261,06	1.502,81	-	67/16; RV 38/17
nepremičnine - 2		423,52	460,65	508,91	594,30	-	646,28	-	854,19	-	1.054,66	-	-	1.351,67	1.611,56	-	
nepremičnine - 3		449,43	489,15	540,78	632,13	-	687,74	-	910,15	-	1.124,64	-	-	1.442,38	1.720,40	-	

Opomba: /

Okrajšave: Oznaka KP = oznake kolektivnih pogodb, zapisane v prvi koloni, so povzete iz UL RS, št. 87/04, str. 10656; TR = tarifni razred; P = v Uradnem listu objavljeni popravek; odp. = odpoved KP; če ni objavljene številke UL RS, odpoved ni bila uradno objavljena; R = razloga komisije za razlago kolektivne pogodbe; **R** označena s krepkim tiskom, se nanaša na (ne)uporabnost določb kolektivne pogodbe zaradi uveljavitve Zakona o delovnih razmerjih; RV = razširjena veljavnost

3. KP dejavnosti, ki ZNESKOV USKLADITVE še niso vključile v sistem plač

KP	
Zavarovalnice	59,88

Vir: Uradni listi, KP po dejavnostih

Pavšalni prispevki za zavezanca, ki opravljajo dejavnost kot postranski poklic-pavšalisti

Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje

Glede na določila 428. člena ZPIZ-2 se do določitve novega zneska pavšalnega prispevka za pokojninsko in invalidsko zavarovanje ta prispevek plačuje v znesku, ki je določen v II. oziroma VII. točki Sklepa o določitvi prispevkov za posebne primere zavarovanja. Skladno s tem Sklepom znaša mesečni znesek pavšalnega prispevka za pokojninsko in invalidsko zavarovanje **od 1.4.2017 do 31.3.2018 33,01 EUR, od 1.4.2018 dalje pa 33,90 eur**. Zavezanci plačajo polovico navedenega zneska prispevka za mesec, v katerem opravljajo dejavnost 15 dni ali manj. Prispevek plačujejo mesečno do **20.** v mesecu za pretekli mesec.

Prispevek za zdravstveno zavarovanje

Osebe, ki opravljajo dejavnost kot postranski poklic, so zavarovane za poškodbo pri delu in poklicno bolezen na podlagi 10. točke 17. člena Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (ZZVZZ). Tretja alineja 2. točke 49. člena Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju- ZZVZZ določa, da plačujejo prispevek za poškodbo pri delu in poklicno bolezen ti zavarovanci sami. Višina tega prispevka je od 1. februarja 2014 dalje določena v znesku 0,53 % povprečne bruto plače za oktober (55. člen Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju - ZZVZZ) in 6,36 % od osnove v višini 25 % povprečne bruto plače v Republiki Sloveniji za mesec ok-

tober predhodnega koledarskega leta (55. a člen Zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju- ZZVZZ).

Za obdobje od januarja 2018 dalje plačujejo osebe, ki opravljajo dejavnost kot postranski poklic (zavarovanci iz 10. točke 17. člena ZZVZZ), prispevek v znesku (8,59 EUR+25,78 EUR)=34,37 EUR. Prispevek plačujejo zavezanci mesečno do 15. v mesecu za pretekli mesec – ne glede na dejansko število dni opravljanja dejavnosti v mesecu.

Plače in drugi prejemki iz delovnega razmerja

LESTVICA ZA ODMERO DOHODNINE IN OLAJŠAVE ZA LETO 2018

Zneski olajšav in lestvica za odmero dohodnine ne bodo več objavljeni v obliki podzakonskega akta, zato je FURS pripravil 12.12.2017 obvestilo:

Stopnje dohodnine

Če znaša neto letna davčna osnova v evrih		Znaša dohodnina v evrih	
nad	do		
	8.021,34		16 %
8.021,34	20.400,00	1.283,41	+ 27 % nad 8.021,34
20.400,00	48.000,00	4.625,65	+ 34 % nad 20.400,00
48.000,00	70.907,20	14.009,65	+ 39 % nad 48.000,00
70.907,20		22.943,46	+ 50 % nad 70.907,20

Pri izračunu akontacije dohodnine od dohodka iz zaposlitve, ki ga izplača glavni delodajalec, se za davčno leto 2018 uporabijo stopnje dohodnine in lestvica preračunana na 1/12 leta:

Če znaša neto mesečna davčna osnova v evrih		Znaša dohodnina v evrih	
nad	do		
	668,44		16 %
668,44	1.700,00	106,95	+ 27 % nad 668,44
1.700,00	4.000,00	385,47	+ 34 % nad 1.700,00
4.000,00	5.908,93	1.167,47	+ 39 % nad 4.000,00
5.908,93		1.911,95	+ 50 % nad 5.908,93

Davčne olajšave:

1. Splošna olajšava

Višina skupne splošne olajšave je odvisna od višine skupnega dohodka v letu 2018:

Če znaša skupni dohodek v evrih		Znaša splošna olajšava v evrih
nad	do	
	11.166,37	6.519,82
11.166,37	13.316,83	3.302,70 + (19.922,15 - 1.49601 X skupni dohodek)
13.316,83		3.302,70

Pri izračunu akontacije dohodnine od mesečnega dohodka iz delovnega razmerja se upošteva:

Če znaša mesečni bruto dohodek iz delovnega razmerja v evrih		Znaša splošna olajšava v evrih
nad	do	
	930,53	543,32
930,53	1.109,74	275,22 + (1.660,18 - 1.49601 x bruto dohodek)*
1.109,74		275,22

*navedena je krajša različica enačbe po določilih 127. člena ZDoh-2: $(19.922,15 - 1.49601 \times \text{bruto dohodek} \times 12) / 12$

Če delojemalec ne želi, da se mu pri izračunu akontacije dohodnine upošteva povečana splošna olajšava se davčna osnova zmanjša za 275,22 eura.

2. Osebnolajšave

Namen	Letna olajšava v evrih	Mesečna olajšava v evrih
invalidu s 100% telesno okvaro	17.658,84	1.471,57

3. Posebna osebnolajšava za rezidenta, ki se izobražuje in ima status dijaka ali študenta, znaša 3.302,70 evra.

4. Posebna olajšava za vzdrževane otroke:

	Letna olajšava v evrih	Mesečna olajšava v evrih
za prvega vzdrževanega otroka	2.436,92	203,08
za vzdrževanega otroka, ki potrebuje posebno nego in varstvo	8.830,00	735,83
za drugega vzdrževanega otroka	2.649,24	220,77
za tretjega vzdrževanega otroka	4.418,54	368,21
za četrtega vzdrževanega otroka	6.187,85	515,65
za petega vzdrževanega otroka	7.957,14	663,09
Za vse nadaljnje vzdrževane otroke se višina olajšave poveča za 1.769,30 evra (mesečno za 147,44 evra) glede na višino olajšave za predhodnega vzdrževanega otroka.		

za vsakega drugega vzdrževanega družinskega člana:

Letna olajšava v evrih	Mesečna olajšava v evrih
2.436,92	203,08

5. Olajšava za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje do 2.819,00 evra letno.

Minimalna plača	Znesek	Uradni list RS št.
Obdobje		
od 1. januarja 2018	842,79 EUR	5/2018
od 1. januarja 2017	804,96 EUR	4/2017
od 1. januarja 2016	790,73 EUR	6/2016
od 1. januarja 2015	790,73 EUR	6/2015
od 1. januarja 2014	789,15 EUR	7/2014
od 1. januarja 2013	783,66 EUR	8/2013
od 1. januarja 2012	763,06 EUR	5/2012
od 1. januarja 2011 do 31. decembra 2011	748,10 EUR	3/2011

Delavec je upravičen do plačila za opravljeno delo najmanj v višini **minimalne plače**, če pri delodajalcu v RS dela **poln delovni čas**. Minimalna plača zajema osnovno plačo, del plače za delovno uspešnost, del plače za poslovno uspešnost in dodatke, razen dodatka za delo preko polnega delovnega časa in dodatka za nočno delo, delo v nedeljo ter za delo na praznike in dela proste dneve po zakonu. V minimalno plačo niso zajeta povračila stroškov v zvezi z delom (npr. povračilo za prehrano, prevoz na delo) in drugi osebni prejemki (npr. odpravnine, jubilejne nagrade). Delavec, ki dela krajši delovni čas, ima pravico do sorazmernega dela minimalne plače.

Prispevki za socialno varnost samozaposlenih - november 2018

Bruto zavarovalna osnova (BZO) v EUR			60 % PP**	3,5 PP***
	Prehodni davčni podračun	Referenca	976,17	5.694,33
1.626,95 EUR*				
Prisp. zavarovanca za PIZ	15,50%		151,31	882,62
Prisp. delodajalca za PIZ	8,85%		86,39	503,95
Skupaj prispevki za PIZ	SI56 011008882000003	SI19 DŠ-44008	237,70	1.386,57
Prisp. zavarovanca za ZZ	6,36%		62,08	362,16
Prisp. delodajalca za ZZ	6,56%		64,04	373,55
Prisp. za poškodbe pri delu	0,53%		5,17	30,18
Skupaj prispevki za ZZ	SI56 011008883000073	SI19 DŠ-45004	131,29	765,89
Prisp. zavarovanca za starš. var.	0,10%		0,98	5,69
Prisp. delodajalca za starš. var.	0,10%		0,98	5,69
Skupaj prispevki za starš. var.	SI56 011008881000030	SI19 DŠ-43001	1,96	11,38
Prisp. zavarovanca za zaposl.	0,14%		1,37	7,97
Prisp. delodajalca za zaposl.	0,06%		0,59	3,42
Skupaj prispevki za zaposl.	SI56 011008881000030	SI19 DŠ-42005	1,96	11,39
Skupaj drugi prisp.			3,92	22,77
PRISPEVKI SKUPAJ			372,91	2.175,23

Vir: FURS

DŠ pomeni davčna številka zavezanca

* Povprečna mesečna bruto plača za leto 2017 (PP): 1.626,95 EUR

** Minimalna osnova za prispevke samozaposlenih v letu 2018 znaša 60 % zadnje znane povprečne letne plače: 60 % od 1.626,95 = 976,16 EUR

*** Najvišja možna zavarovalna osnova: zavezanec lahko prispevke plača največ od osnove, ki znaša 3,5 PP (v skladu s petim odstavkom 145. člena ZPIZ-2): 1.626,95 x 3,5 = 5.694,33 EUR

Davčni organ bo sestavil predizpolnjen obračun prispevkov za socialno varnost (POPSV) in ga najpozneje do 10. dne v mesecu za pretekli mesec vročil zavezanec elektronsko prek portala eDavki.

Če podatki v POPSV niso pravilni in/ali popolni, ali če POPSV ni bil odložen, mora zavezanec v sistem eDavki sam predložiti OPSVZ najpozneje do 15. dne v mesecu za pretekli mesec. Prispevki morajo biti plačani najpozneje do 20. dne v mesecu za pretekli mesec.

Prispevki za socialno varnost družbenikov (zav. podlaga o4o) - november 2018

Bruto zavarovalna osnova (BZO) v EUR			80 % PP**	3,5 PP***
	Prehodni davčni podračun	Referenca	1.301,56	5.694,33
1.626,95 EUR*				
Prisp. zavarovanca za PIZ	15,50%		201,74	882,62
Prisp. delodajalca za PIZ	8,85%		115,19	503,95
Skupaj prispevki za PIZ	SI56 011008882000003	SI19 DŠ-44008	316,93	1.386,57
Prisp. zavarovanca za ZZ	6,36%		82,78	362,16
Prisp. delodajalca za ZZ	6,56%		85,38	373,55
Prisp. za poškodbe pri delu	0,53%		6,90	30,18
Skupaj prispevki za ZZ	SI56 011008883000073	SI19 DŠ-45004	175,06	765,89
Prisp. zavarovanca za starš. var.	0,10%		1,30	5,69
Prisp. delodajalca za starš. var.	0,10%		1,30	5,69
Skupaj prispevki za starš. var.	SI56 011008881000030	SI19 DŠ-43001	2,60	11,38
Prisp. zavarovanca za zaposl.	0,14%		1,82	7,97
Prisp. delodajalca za zaposl.	0,06%		0,78	3,42
Skupaj prispevki za zaposl.	SI56 011008881000030	SI19 DŠ-42005	2,60	11,39
Skupaj drugi prisp.			5,20	22,77
PRISPEVKI SKUPAJ			497,19	2.175,23

Vir: FURS

DŠ pomeni davčna številka zavezanca

* Povprečna mesečna bruto plača za leto 2017 (PP): 1.626,95 EUR

** Minimalna osnova za prispevke za družbenike v letu 2018 znaša 80 % zadnje znane povprečne letne plače: 80 % od 1.626,95 = 1.301,56 EUR

*** Najvišja možna zavarovalna osnova: zavezanec lahko prispevke plača največ od osnove, ki znaša 3,5 PP (v skladu s petim odstavkom 145. člena ZPIZ-2): 1.626,95 x 3,5 = 5.694,33 EUR

Davčni organ bo sestavil predizpolnjen obračun prispevkov za socialno varnost (POPSV) in ga najpozneje do 10. dne v mesecu za pretekli mesec vročil zavezanec elektronsko prek portala eDavki.

Če podatki v POPSV niso pravilni in/ali popolni, ali če POPSV ni bil odložen, mora zavezanec v sistem eDavki sam predložiti OPSVL najpozneje do 15. dne v mesecu za pretekli mesec. Prispevki morajo biti plačani najpozneje do 20. dne v mesecu za pretekli mesec.

Najnižje osnove za plačilo prispevkov za delavce v delovnem razmerju

osnova	znesek PLP v eur	znesek v eur	velja za izplačila
52% PLP	1.555,89	809,06	od 1.3.2016 do 28.2.2017
52% PLP	1.584,66	824,02	od 1.3.2017 do 31.12.2017
54% PLP	1.584,66	855,72	od 1.1.2018 do 28.2.2018
54% PLP	1.626,95	878,55	od 1.3.2018 do 31.12.2018

DRUGI OSEBNI PREJEMKI IN POVRAČILA STROŠKOV DECEMBER 2018

Vrsta prejema	Kolektivna pogodba za obrt in podjetništvo (KPOP) (Uradni list RS, 92/13, 28/15, 82/16)	Uredba o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja (Uredba) (Uradni list RS, št. 140/2006 in št. 76/2008)
1. Prehrana med delom		
1.1. če delojemalec dela vsaj 4 ure na dan	4,90 EUR na dan	6,12 EUR na dan
1.2.	če delavec dela 11 ur ali več na dan, mu pripada pravica do sorazmerno višjega povračila za prehrano med delom	če je delojemalec na delu deset ur ali več, se za ta dan, poleg povračila stroškov za prehrano med delom (6,12 EUR) prišteje še 0,76 EUR za vsako dopolnjeno uro prisotnosti na delu po osmih urah prisotnosti na delu
2. Prevoz na delo in z dela		
2.1. organiziran javni prevoz	delavec je upravičen do povračila stroškov prevoza na delo in z dela najmanj v višini 70 % cene najcenejšega javnega prevoza	do višine stroškov javnega prevoza, če je mesto opravljanja dela vsaj en kilometer oddaljeno od delojemalčevega običajnega prebivališča
2.2. če javni prevoz ni organiziran oziroma ga delojemalec iz utemeljenih razlogov ne more uporabljati	najmanj v višini 0,18 EUR za vsak polni kilometer razdalje med bivališčem do mesta opravljanja dela	v višini 0,18 EUR za vsak dopolnjen kilometer
3. Dnevnica za službena potovanja v RS		
3.1. nad 6 do 8 ur nad 8 do 12 ur nad 12 ur	6,20 EUR 8,50 EUR 17,00 EUR	7,45 EUR 10,68 EUR 21,39 EUR
3.2. če stroški prenočevanja vključujejo plačilo zajtrka, in potovanje traja nad 8 do 12 ur	se znesek dnevnice zmanjša za 15 %	se znesek dnevnice zmanjša za 15 %
3.3. če stroški prenočevanja vključujejo plačilo zajtrka, in potovanje traja nad 12 do 24 ur	se znesek dnevnice zmanjša za 10 %	se znesek dnevnice zmanjša za 10 %
4. Dnevnice za službena potovanja v tujini so določene v Uredbi o povračilu stroškov za službena potovanja v tujini - Uredba za tujino (Uradni list RS, št. 38/94 s spremembami)		
4.1. nad 6 do 8 ur	črtana (Ur. list 51/2012)	črtana (Ur. list 51/2012)
4.2. nad 10 do 14 ur	75 % zneska po Uredbi za tujino	75 % zneska po Uredbi za tujino
4.3. nad 14 do 24 ur	cel znesek po Uredbi za tujino	cel znesek po Uredbi za tujino
4.3.1. Nemčija, Avstrija, Italija, Francija	44 EUR	44 EUR
4.3.2. Hrvaška, BiH, Srbija, Črna gora, Madžarska, Makedonija, Slovaška, Češka, Poljska, Bolgarija, Romunija	32 EUR	32 EUR
4.4. če stroški prenočevanja vključujejo tudi plačilo zajtrka, in potovanje traja nad 10 do 14 ur	75 % zneska po Uredbi za tujino, zmanjšano za 15 %	75 % zneska po Uredbi za tujino, zmanjšano za 15 %
4.5. če stroški prenočevanja vključujejo plačilo zajtrka, in potovanje traja nad 14 do 24 ur	90 % zneska po Uredbi za tujino	90 % zneska po Uredbi za tujino
5. Prevoz na službenem potovanju v Sloveniji		
5.1. povračilo stroškov prevoza z javnimi prevoznimi sredstvi	do višine dejanskih stroškov za prevoz z javnimi prevoznimi sredstvi	do višine dejanskih stroškov za prevoz z javnimi prevoznimi sredstvi
5.2. v primeru, da delojemalec uporablja lastno prevozno sredstvo		0,37 EUR za vsak prevožen kilometer
6. Prevoz na službenem potovanju v tujini		
7. Prenosovanje na službenem potovanju		
prenosovanje na službenem potovanju	v višini predloženega računa za prenosovanje, ki ga odobri delodajalec	do višine dejanskih stroškov za prenosovanje, če je dokumentirano s potnim nalogom in z računi

Vrsta prejema	Kolektivna pogodba za obrt in podjetništvo (KPOP) (Uradni list RS, št. 92/13, 28/15, 82/16, 76/2017)	Uredba o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja (Uredba) (Uradni list RS, št. 140/2006 in št. 76/2008, 63/2017)
8. Terenski dodatek		
terenski dodatek	4,00 EUR na dan	4,49 EUR na dan
9. Nadomestilo za ločeno življenje		
nadomestilo za ločeno življenje		334 EUR na mesec
10. Regres za letni dopust		
regres za letni dopust	851,22 EUR	najvišji znesek regresa za letni dopust, od katerega še ni potrebno obračunati prispevkov je 70% povprečne plače v RS za predpretekli mesec
11. Jubilejne nagrade		
jubilejne nagrade	30 %, 50 % ali 70 % povprečne plače zaposlenih v RS za pretekle tri mesece delovna doba pri zadnjem delodajalcu Članu sindikata pripada dodatnih 10 %. Zahtevo za izplačilo višje jubilejne nagrade delavec uveljavlja s člansko izkaznico sindikata.	
za 10 let delovne dobe	495,31 EUR	460 EUR
za 20 let delovne dobe	825,52 EUR	689 EUR
za 30 let delovne dobe	1.155,73 EUR	919 EUR
za 40 let delovne dobe		919 EUR
12. Odpravnina ob upokojitvi		
odpravnina ob upokojitvi	v višini dveh povprečnih mesečnih plač delavca v zadnjih treh mesecih ali v višini dveh povprečnih plač v RS za pretekle tri mesece, če je to zanj ugodnejše 3.302,08 EUR	4.063 EUR
13. Solidarnostna pomoč		
v primeru smrti delavca	1.651,04 EUR	3.443 EUR
v primeru smrti ožjega družinskega člana delavca	825,52 EUR	3.443 EUR
v primeru težje invalidnosti ali daljše bolezni delavca ter elementarne nesreče, ki prizadene delavca	1.651,04 EUR	1.252 EUR
14. Plačila dijakom in študentom za obvezno praktično delo		
V času praktičnega usposabljanja z delom oziroma v času obvezne prakse imajo dijaki in študenti pravico do nagrade za polni delovni čas v naslednjih zneskih:		
1. letnik - dijak	90,00 EUR	172,00 EUR
2. letnik - dijak	120,00 EUR	172,00 EUR
3. letnik - dijak	150,00 EUR	172,00 EUR
4. letnik - dijak	150,00 EUR	172,00 EUR
študent	170,00 EUR	172,00 EUR

Osnove za izračun prejemkov		
Plače v RS (vir: SURS)	Bruto plača	Povprečna plača (bruto) zadnjih treh mesecev
september 2018	1.632,88 EUR	1.651,04 EUR

Cene bencina in kilometrina (oktober - november 2018)

Datum	9.10.18	23.10.18	6.11.18	20.11.18
Bencin 95 oktanov v EUR/l (www.petrol.si)	1,373	1,346	1,319	1,269
Kilometrina - 18 % od cene bencina v EUR	0,2471	0,2423	0,2374	0,2284

Pri obravnavi povračil stroškov v zvezi z delom je treba ločiti njihovo delovnopravno obravnavo od davčne obravnave. Pravico delavca do povračil stroškov v zvezi z delom ureja Zakon o delovnih razmerjih – ZDR (Uradni list RS, št. 42/2002 s spremembami), ki v 130. členu določa, da mora delodajalec delavcu zagotoviti povračilo stroškov za prehrano med delom, stroškov za prevoz na delo in z dela ter stroškov, ki jih ima delavec pri opravljanju določenih del in nalog na službenem potovanju. Višina povračil tovrstnih stroškov se določi s kolektivno pogodbo s splošno veljavnostjo ali z izvršilnim predpisom.

Davčno obravnavo povračil stroškov v zvezi z delom ureja Zakon o dohodnini – ZDoh-2 (Uradni list RS, št. 13/11 – UPB7), ki v prvem odstavku 44. člena med dohodke iz delovnega razmerja, ki se ne vštejejo v davčno osnovo dohodka iz delovnega razmerja (v nadaljevanju davčna osnova), uvršča povračila stroškov v zvezi z delom pod pogoji in do višin, ki jih določi vlada.

Če delodajalec izplačuje povračila teh stroškov v znesku, ki presega znesek, ki ga za navedena povračila določa Uredba o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja – Uredba (Uradni list RS, št. 140/06 s spremembami), se znesek posameznega povračila v delu, ki presega znesek, določen v Uredbi, všteva v davčno osnovo.

(http://www.durs.gov.si/si/davki_predpisi_in_pojasnila/dohodni-na_pojasnila/dohodek_iz_zaposlitve/povracila_stroskov_v_zvezi_z_delom_in_izplacila_drugih_dohodkov_iz_delovnega_razmerja/povracila_stroskov_v_zvezi_z_delom_in_izplacila_drugih_dohodkov_iz_delovnega_razmerja_splosno_pojasnilo/)

Obracunavanje in plačevanje prispevkov za socialno varnost: V skladu z zakonom o prispevkih za socialno varnost se prispevki za socialno varnost obračunavajo in plačujejo pri jubilejnih nagradah, odpravninah in solidarnostnih pomočeh ter povračilih stroškov v zvezi z delom v delu, ki presega z uredbo vlade določen znesek teh prejemkov, ki se ne vštejejo v davčno osnovo.

Zap. 1 - KPOP: Če delavec dela pri dveh delodajalcih, mu pripada pri vsakem delodajalcu sorazmerni del povračila za prehrano med delom, ki dnevno ne sme biti nižje od 4,90 EUR.

Zap. 1 - Uredba: Povračilo stroškov prehrane med delom za vsak dan, ko je delojemalec na delu vsaj 4 ure, se ne všteva v davčno osnovo v višini 6,12 EUR. Če je delojemalec na delu več kot 10 ur, se v davčno osnovo dodatno ne všteva 0,76 EUR za vsako nadaljnjo dopolnjeno uro po 8. urah prisotnosti.

Zap. 2 - KPOP: Če javni prevoz ni organiziran oziroma ga delavec iz utemeljenih razlogov ne more uporabljati, je upravičen do povračila stroškov prevoza na delo in z dela najmanj v višini 0,18 EUR, oziroma v vsakokratni višini po Uredbi o višini povračil stroškov v zvezi z delom in drugih prejemkov, ki se ne vštejejo v davčno osnovo, za vsak polni kilometer razdalje med bivališčem, določenim v pogodbi o zaposlitvi, do sedeža delodajalca oziroma do mesta opravljanja dela. Delavec je upravičen do povračila stroškov za prevoz na delo in z dela za dneve prisotnosti na delu, od kraja bivališča, določenega v pogodbi o zaposlitvi, do sedeža delodajalca oziroma do mesta opravljanja dela. Delavec ni upravičen do povračila stroškov prevoza, če delodajalec organizira brezplačni prevoz na delo in z dela.

Zap. 2 - Uredba: Povračilo stroškov prevoza na delo in z dela se ne všteva v davčno osnovo do višine stroškov javnega prevoza, od mesta opravljanja dela do običajnega prebivališča delojemalca, ki je najbližje mestu opravljanja dela, če je mesto opravljanja dela oddaljeno od delojemalčevega običajnega prebivališča vsaj 1 kilometer. Če delojemalec nima možnosti uporabe javnega prevoza, se v davčno osnovo ne všteva povračilo stroškov prevoza v višini 0,18 EUR za vsak polni kilometer. Če ima delojemalec pravico do uporabe službenega vozila v privatne namene in mu delodajalec za tako

uporabo zagotovi tudi gorivo, se povračilo stroškov prevoza na delo všteva v davčno osnovo.

Zap. 4: Delavec je upravičen do dnevnice pod pogoji in v višini, ki ga določa Uredba o povračilu stroškov za službena potovanja v tujino - Uredba za tujino (Uradni list RS, št. 38/94, 63/94, 24/96, 96/00, 35/02, 86/02, 66/04, 73/04, 16/07, 30/09 in 51/12). V uredbi za tujino so določene dnevnice še za ostale države in območja. Če je na službenem potovanju v tujino zagotovljena brezplačna prehrana, se upravičencu za pokritje morebitnih drugih stroškov obračuna 20 % pripadajoče dnevnice te uredbe. Za odsotnost nad 14 do 24 ur delojemalcu pripadajo trije obroki prehrane, za odsotnost nad 10 do 14 ur dva obroka. **Za vse tiste, ki uporabljajo uredbo za tujino posredno velja davčna uredba. Sprememba oziroma dopolnitev KP za obrt in podjetništvo velja za tiste, ki opravljajo prevoze blaga in potnikov ter so napoteni na službeno pot v tujino. Za njih se uporablja "Uredba o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja" (Uradni list RS, št. 140/06 in 76/08). Ta za obračun dnevnic predpisuje tri vrste dnevnic za tujino: za službeno potovanje od 6-8 ur, za službeno potovanje nad 8-14 ur in za službeno potovanje nad 14 do 24 ur.**

Zap. 5 - Uredba: Povračilo stroškov prevoza na službenem potovanju se ne všteva v davčno osnovo do višine dejanskih stroškov za prevoz z javnimi prevoznimi sredstvi ali za najem osebnega avtomobila. Povračilo stroškov prevoza se ne všteva v davčno osnovo, če je dokumentirano s potnim nalogom, dokazili in z računi. Iz potnega naloga mora biti razvidna odobritev delodajalca za posamezno vrsto prevoza. Če delojemalec uporablja službeno vozilo, se za povračilo stroškov prevoza šteje tudi povračilo stroškov za takse, cestnine in parkirnine ter povračilo stroškov za gorivo. Če delojemalec uporablja službeno vozilo tudi v privatne namene, podjetje pa mu ne zagotavlja goriva za opravljene poti v privatne namene, je treba dejanske stroške goriva sorazmerno razmejiti. Razmejitev stroškov goriva med stroški za službene in stroški za privatne vožnje mora biti pregledna in dokumentirana z verodostojnimi dokazili.

Zap. 6: Uredba o povračilu stroškov za službena potovanja v tujino, 15. člen: »Če je v nalogu za službeno potovanje določeno, da se uporabi za službeno potovanje v tujino lastno motorno vozilo, se povrnejo stroški v višini 18 odstotkov cene litra neosvinčenega motornega bencina 95 oktanov za prevoženi kilometer.«

Zap. 8 - KPOP (terenski dodatek): Delavci so upravičeni do terenskega dodatka, če delajo na terenu zunaj sedeža delodajalca ali poslovne enote in zunaj kraja stalnega ali začasnega bivališča delavca ter če sta na terenu organizirana prehrana in prenočišče. Šteje se, da je delavec, če dela in biva na terenu od 12 ur do 24 ur, upravičen do treh obrokov prehrane. V primeru, ko delodajalec delavcu ne zagotovi treh obrokov prehrane, mu pripada povračilo stroškov za delo na terenu v višini znižane dnevnice, in sicer : če je zagotovljen en obrok prehrane v višini 60 % dnevnice, če sta zagotovljena dva obroka prehrane, pa v višini 30 % dnevnice.

Zap. 11 - KPOP: Delavcu pripada jubilejna nagrada za 10, 20 in 30 let. Nekateri zneski jubilejnih nagrad presegajo zneske kot so navedeni v Uredbi. Kadar so zneski jubilejnih nagrad izplačani nad zneski kot so v Uredbi, se razliko obdavči.

Zap. 12 - KPOP: Odpravnina ob upokojitvi se izplača v višini, določeni v 132. členu Zakona o delovnih razmerjih.

Za zasebnika

Fizični osebi, ki opravlja dejavnost, se na podlagi 57. člena Zakona o dohodnini (Zdoh-2) priznajo kot odhodek stroški, ki se nanašajo izključno na zavezanca, do višine, določene z Uredbo o davčni obravnavi povračil stroškov in drugih dohodkov iz delovnega razmerja, in sicer stroški v zvezi s službenimi potovanji, stroški prehrane med delom, stroški prevoza na delo in z dela, stroški dela na terenu.

Mojstrski izpit za vpis v imenik vodij del

Kot je že znano, se morajo na podlagi določil novega Gradbenega zakona vsi izvajalci del oziroma njihovi vodje del na gradbenih objektih vpisati v imenik vodij del. Prehodno obdobje poteče maja 2020, zato naj tisti, ki razmišljajo o mojstrskem izpitu, na podlagi katerega bi se vpisali v imenik vodij del, ne spregledajo datuma 22. februar 2019, ko poteče zimski pristopni rok za mojstrske izpite.

Vpis poteka na treh zbornicah, in sicer po načelu, da se vsak vpiše tam, kjer je opravljal izpit (opravljen izpit: strokovni, mojstrski ali delovodski je pogoj za vpis v imenik). Vpis je treba opraviti čim prej, najpozneje pa do maja 2020, ko poteče prehodno obdobje in bo treba v celoti izpolnjevati vse pogoje iz novega Gradbenega zakona.

Na Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije (OZS) se vpisujejo mojstri s področja gradbeništva: zidarski mojster, tesarski mojster, mojster klepar krovce, slikopleskarski mojster, pečarski mojster, mojster polagalec keramičnih oblog, mizarjski mojster, mojster suhomontažne gradnje, kamnoseški mojster, steklarski mojster, mojster strojnih inštalacij in elektroinštalaterski mojster.

Predvsem za manjše izvajalce del je mojstrski izpit ena od bolj primernih podlag za vpis v imenik. Zato velja spomniti, da je, glede na to, da večina mojstrski izpit opravlja približno leto in pol, nujno, da se vsi zainteresirani čim prej prijavijo k izpitu. S prijavo znotraj zimskega pristopnega roka, ki poteče 22. februarja 2019, bi tako imeli z opravljenim mojstrskim izpitom še realne možnosti za vpis v imenik pred koncem omenjenega prehodnega obdobja. Podrobnejši pogoji prijave k mojstrskemu izpitu in prijavi obrazec so dosegljivi na spletni strani OZS pod zavihkom Izobraževalni center – Mojstrski izpiti.

Na OZS se v imenik vodij del vpisujejo tudi nosilci obrtnih dejavnosti z gradbenega področja, ki imajo pridobljeno obrtno dovoljenje na podlagi Obrtnega zakona,

vendar nimajo opravljenega strokovnega, mojstrskega ali delovodskega izpita. Njihov vpis jim omogoča izvajanje dejavnosti tudi po preteku prehodnega obdobja, vendar pa ne bodo mogli samostojno prevzemati v izvedbo novogradenj oziroma njihovih posameznih delov. Izvajali bodo lahko samo vzdrževalna dela in nastopali kot podizvajalci na novogradnjah. V teh primerih je rešitev, da tehniki in inženirji opravijo strokovni izpit in se v imenik vpišejo na IZS, drugi pa, da opravijo mojstrski izpit iz svojega strokovnega področja, ali se vpišejo v srednjo ali višjo strokovno šolo. Sicer bodo za izvajanje novogradenj po preteku prehodnega obdobja morali zaposliti nekoga, ki bo v imenik vpisan kot vodja del z ustrezno izobrazbo.

J. R.

KROVCI, KLEPARJI IN TESARJI

Bliža se tradicionalno prvenstvo v veleslalomu

Sekcija krovcev, kleparjev in tesarjev Gorenjske vabi, da se jim za prijeten začetek novega leta pridružite na Krvavcu na tradicionalni tekmi v veleslalomu. Ta bo v petek, 4. januarja 2019.

Že več kot deset let gorenjski krovci, kleparji in tesarji takoj po novem letu pripravljajo veleslalomsko tekmo na Krvavcu. Številni tekmovalci vsako leto dokažejo, da se krovci, kleparji in tesarji zelo dobro znajdejo na smučeh in da se poleg tega tudi zelo radi družijo, povezujejo in zabavajo.

Organizatorji tudi letos na ta družabno-poslovni dogodek vabijo vse krovce, kleparje in tesarje, njihove družine in zaposlene. Vabljeni so tako smučarji kot tudi navijači.

Dodatne informacije o dogodku in tekmovanju dobite pri **Stanetu Kuharju** (041 614 105) ali **Silvu Oblaku** (041 662 557), ki zbirata tudi prijave. Nanju se lahko obrnete tudi tisti, ki bi želeli dogodek materialno ali finančno podpreti.

Tekmovanje: 4. januar ob 11. uri

Prijava smučarjev: do 4. januarja in pred tekmo

Prevzem štartnih števil: do 10.30 pri brunarici Sonček



KONGRES FRIZERJEV IN KOZMETIKOV

Prvič skupaj in zagotovo ne zadnjič

Sekcija kozmetikov in Sekcija frizerjev pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije sta letos prvič organizirala skupni kongres. V dveh dneh so frizerji in kozmetiki na predavanjih in na razstavnih prostorih dobaviteljev kozmetičnih izdelkov in opreme spoznavali trende in novosti. Dogodek sta popestrila tudi gosta iz tujine.



O krog 150 kozmetikov in frizerjev, pravzaprav so bile v večini ženske, se je zbralo sredi novembra v Portorožu. Po pozdravu predsednice Sekcije kozmetikov pri OZS **Petre Mrhar**, ki je poudarila, kako dragoceno je druženje s kolegi iz stroke, in direktorja OZS **Dani-jela Lampergerja**, ki je zbranim položil na srce, naj izkoristijo, kar jim ponuja zbornica kot stanovska organizacija, se je strokovni del kongresa začel s predstavitvijo terapije z lesom oziroma maderoterapije. Sledila pa so predavanja o mikropigmentaciji, inovativni in učinkoviti metodi za napenjanje kože brez plastične operacije s pomočjo plazme, udeleženci so spoznavali še novosti na področju permanentnega mejkapa, pedikure in manikire.

Popoldne je bilo namenjeno drugačnim temam. Iskali so odgovor na vprašanja, kako z majhnimi vložki na Googlu do zelenih rezultatov in kako urediti poslovanje v kozmetičnih in frizerskih salonih, da bo to skladno s Splošno uredbo o varstvu osebnih podatkov (GDPR). Ta sklop predavanj je sklenila Lorella Flego, ki je razkrivala skrivnosti večne mode in sodobne ženske.

V nedeljo je bila pozornost namenjena bolj frizerjem. Govorili so o izobraževanju frizerjev in spenjanju las v frizer-





skih salonih, najbolj pa jih je zanimalo, kaj imata povedati tuja gosta, priznana predavatelja, ki oba sicer izhajata iz vrst frizerjev.

Antony Whitaker je priznani učitelj in motivator s svetovnim slovesom z več kot 30-letnimi izkušnjami v frizerski industriji. Svojo kariero je začel kot stilist pri Vidalu Sasoonu v Londonu. Med drugim je avtor več knjig o uspešnem vodenju za lastnike in vodje frizerskih salonov. Tudi v Portorožu je spregovoril o vodenju salona in zbranim predstavil najpomembnejše naloge vodje salona.

V popoldanskem delu je udeležence navduševal **Serge Moreau**, frizer, ki je v zadnjih letih škarje in glavnik postavil na stranski tir in se posvetil predavanju. Osredotoča se na celotno stilsko podobo človeka. Zanimajo ga tako mejkap, kot tudi obleka in modni dodatki, ne le frizura. Tokrat pa je govoril o čustveni inteligenci in kompetencah čustvene komunikacije.

V odmorih med posameznimi predavanji so se udeleženci družili z razstavljalci in spoznavali njihovo ponudbo, novosti in trende. Med njimi sta bila tudi zlata pokrovitelj kongresa, Kozmetika Afrodita in podjetje Buki z blagovno znamko profesionalne morske kozmetike Thalion, ki vsebuje kar dobrih 94 %

ZLATA POKROVITELJA KONGRESA FRIZERJEV IN KOZMETIKOV:

- Buki d.o.o. - Thalion
- Kozmetika Afrodita d.o.o.



RAZSTAVLJAVCI IN POKROVITELJI:

- Akademija elitne kozmetike d.o.o.
- Akademija studio Lepota d.o.o.
- Alta - PC biro d.o.o.
- AM&PM d.o.o.
- ART-PE d.o.o.
- Dakina Group Desant d.o.o.
- Goclick
- IMEX TRADE D.O.O.
- Iskramedical d.o.o.
- Kozmetika etre belle Bla  Ma inkovi  s.p.
- Kozmetika in mikropigmentacija Lea
- Lash Box LA Slovenija
- LONGOELIA d.o.o. - Histomer
- Maderoterapija
- Pos elektron ek d.o.o.
- Pronikena d.o.o.
- RCL INT d.o.o.
- Studio lepote Monique, Simona Pikel s.p.
- Telekom Slovenije
- Ticcopi d.o.o.
- VinaKoper
- Zavod za izobraževanje delavcev
- Zepter - Bioptron

MEDIJSKI POKROVITELJI:

- Beauty Forum
- Dermanova
- Kremca.net
- Revija Frizer
- Revija Salon

naravnih učinkovin ter velik delež sestavin, pridobljenih iz morskih alg. **Silva Glavan Bukovinski**, direktorica podjetja Buki, je tokrat predstavila novi prestižni liniji anti-aging programa za nego obraza FIRM & LIFT ter CELLULAR RENEWAL.

Kozmetika Afrodita s programom Afrodita Professional  e kar nekaj let sodeluje na osrednjem dogodku slovenskih kozmetikov, in sicer zato, ker so vodilna kozmetična hiša v Sloveniji in največji proizvajalec naravne kozmetike

tudi v profesionalni dejavnosti. Prepričani so, da na največjem dogodku, ki je namenjen slovenskim kozmetikom, ne smejo manjkati.

Obe sekciji sta na kongresu podelili tudi posebni priznanji za življenjsko delo na področju kozmetike oziroma frizerstva. Prejela sta ju kozmetičarka **Maja Kolnik Švara** in frizer **Ratimir Krznarič**, ki sta bila vrsto let aktivna tudi v upravnih odborih sekcij.

EVA MIHELIČ



SIMON OGRIZEK, NOVI PREDSEDNIK MEDNARODNEGA CVETLIČARSKEGA ZDRUŽENJA FLORINT

Cvetličar mora biti izjemno strokoven in odličen menedžer

Na letni skupščini Florinta, mednarodnega cvetličarskega združenja, ki je bila na začetku novembra v Katovicah na Poljskem, so člani za predsednika združenja soglasno izvolili Simona Ogrizka. Izvolitev je veliko priznanje za njegovo dosedanje aktivno delo v panogi in združenju, hkrati pa priznanje tudi za Sekcijo cvetličarjev in vrtnarjev pri OZS, ki jo Ogrizek vodi že vrsto let.

»**M**oji izvolitvi so v veliki meri botrovali želje znotraj te mednarodne organizacije po svežini in določenih spremembah. Poleg tega poslanci skupščine že nekaj let spremljajo moje delo,

ki dodaja: »Florint je neprofitna organizacija, ki dela v dobro in korist svojih članov na izobraževalnem, povezovalnem, pospeševalnem in drugih področjih. Poleg tega pa združuje sektor – proizvajal-

in vrtnarski dejavnosti ustvarijo 15 trilijonov evrov na leto.

Izobraževanje in promocija na prvem mestu

Marsikateri cvetličar se v zadnjih letih počuti ogroženega s strani velikih nakupovalnih centrov, ki ponujajo različno cvetje, rastline, dodatke in podobno. A Ogrizek na to dogovarja: »Rešitev je v izobraževanju in vrhunskem strokovnem znanju. Težavo z nakupovalnimi središči imajo po vsem svetu in tega ne moremo preprečiti. Lahko pa s svojim znanjem, različnimi promocijskimi dogodki, kjer pokažemo nove trende, nove sorte in nove prijeme, ozaveščanjem potrošnikov in zgodbami, ki jih povemo skozi in s cvetjem ogromno naredimo.«

Po njegovem mnenju naj cvetličar ne bi bil le odličen profesionallec na svojem področju, ampak tudi odličen menedžer, ki zna svoje izdelke tudi dobro promovirati, plasirati na trg in jih dobro prodati. »Res pa je, da nastane problem, ko cvetličar nima vizije, ni odziven. Vizija danes ni več le prodajati cvetje, temveč prodajati izdelek z zgodbo,« dodaja Ogrizek.

Še tesnejše povezovanje

Da je Florint združenje, ki ga ceni-jo tudi širše, dokazuje dejstvo, da stoji za izvedbo svetovnih prvenstev. Njegova tehnična in sodniška komisija vodi tekmovanja od leta 2015. »Florint ima tako ugled, ki mu daje legitimnost povezovanja in združevanja cvetličarjev in cvetličarske industrije na svetovni ravni,« je dejal Ogrizek in dodal: »Tudi z namenom spodbujanja trajnostnega razvoja ter cvetličarju in potrošniku



Simon Ogrizek v družbi prejšnjega predsednika Florinta Marka Warda.

predvsem na področju izobraževanja, kateremu želimo tudi v Florintu v prihodnje dati večji pomen in ga dvigniti raven višje,« je po izvolitvi povedal Simon Ogrizek, prvi cvetličar v Evropi, ki je v Florintu aktiven že 15 let, od leta 2011 kot član upravnega odbora, zadnje leto pa je bil tudi svetovalec predsednika Florinta.

Gre za triletni mandat, ki ga je mogoče podaljšati še za tri leta. »Tako običajno tudi je in v tem obdobju se pa že da marsikaj narediti,« je prepričan Ogrizek,

ce materialov, cvetja, dekorativnih materialov in cvetličarje na takšen način, da sta obe strani zadovoljni.« Florint od lani ni le evropsko združenje, saj so se jim pridružili še kitajski, korejski in južnoameriški cvetličarji in proizvajalci, evropske članice pa združujejo več 100 tisoč podjetij in več kot 400 tisoč zaposlenih v teh podjetjih. Ob tem pa velja poudariti, da se za Florintom vrti ogromna ekonomija – skupaj vse evropske države, ki so prisotne v tej organizaciji, v cvetličarski

prijazne proizvodnje cvetlic. Še vedno je namreč preveč uporabe kemije na cvetličnih farmah v Afriki, medtem ko je v južni Ameriki, od koder prihaja največ vrtnic, skoraj ne uporabljajo več. Kar je, lahko rečemo, že tudi eden od uspehov Florinta.«

Poleg tega si bo novi predsednik v prihodnjih letih prizadeval najti način, kako najboljše cvetličarsko znanje približati tudi cvetličarjem v manjših državah članicah, ki niso tako premožne, kot so na primer Velika Britanija ali Nemčija. Marsikje se ubadajo z velikimi težavami. Zato je še toliko bolj zadovoljen, da uspe slovenska sekcija slediti največjim: »Kljub temu, da imamo razmeroma skromno združenje oziroma sekcijo, si upam trditi, da smo z dobro ekipo in podporo OZS najbolj uspešno nacionalno združenje poleg nemškega.«

Kolikor je mogoče, Florint preko različnih institucij vpliva tudi na izboljšanje zakonodaje, ki ureja področje cvetličarstva in poslovanje poslovnih subjektov, ki delujejo na tem področju.

Poleg naštetega izvajajo še številne izobraževalne projekte, sodelujejo s šolami, ki izobražujejo cvetličarje, kamor vnašajo sveža znanja, skrbijo za znanje sodnikov in ocenjevalcev na tekmovanjih in še mnogo drugega.

Imenovanje Simona Ogrizka za predsednika mednarodne cvetličarske organizacije je nedvomno priznanje kakovosti slovenskega cvetličarstva. »Moje delo je usmerjeno v dobro članstva. Treba je ceniti, da imamo svojo organizacijo, na katero se lahko obrneš, ne nazadnje pa imamo na ta način tudi neposreden stik z mednarodno konkurenco, s trendi in razvojem. Upam, da so kolegi zadovoljni in da se zavedajo, da bomo na ta način v kakovosti našega dela lahko naredili še kakšen korak višje,« je sklenil Ogrizek.

EVA MIHELIČ

FOTOGRAFI

Izmenjava izkušenj in učenje od vrhunskih kolegov

Fotografi so se zbrali na strokovnem srečanju v Bohinju. Po odzivih fotografov je bil to eden izmed najboljših strokovnih seminarjev. Vodil ga je Samo Rovn, podpredsednik sekcije in svetovno priznan poročni fotograf.



Delovna vna na srečanju fotografov v Bohinju.

Na pobudo članov je Sekcija fotografov pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije organizirala strokovno izobraževanje o poročni fotografiji, ki je potekalo 17. in 18. novembra v hotelu Jezero v Bohinju. Izobraževanje je vodil Samo Rovn, ki je leta 2009 s serijo fotografij Svatje zmagal na fotografskem natečaju revije Emzin in bil razglašen za slovenskega fotografa leta. Leta 2011 se mu je uspelo uvrstiti med vodilno deseterico *Fearless Photographers*, leta 2013 pa med vodilnih deset (Top 10) poročnih fotoreporterjev pri *Wedding Photojournalist Association (WPJA)*, revija *American Photo Magazine* pa ga je istega leta nominirala med deset najboljših poročnih fotografov na svetu. Med svoje člane so ga povabili tudi avtorji prestižnega poročnega bloga *Junebug Weddings*, odlikovan je bil z nagrado za najboljšo zaročno fotografijo leta 2014, po izboru ameriškega združenja poročnih fotoreporterjev pa je postal poročni fotograf leta 2015.

Zakaj in kako Samo Rovn že skoraj desetletje postavlja smernice svetovne fotografije, so se lahko prepričali udeleženci letošnjega strokovnega srečanja. V prvem delu srečanja so se pogovarjali o inspiraciji, o tem, kako si popestriti delo, kako prebuditi lakoto po fotografiranju, da je delo dejansko užitek in ne le služba.

Pozneje so udeleženci fotografirali vsak svojo idejo, Rovn pa jim je predstavil svoj način dela in fotografije, ki imajo po mnenju večine res dušo.

Drugi dan je sledila analiza posnetih fotografij. Vsako fotografijo je skupaj s kolegi komentiral, pohvalil ali svetoval, kako bi se jo dalo še izboljšati. Fotografi so bili zadovoljni, pridobili so veliko novih informacij in znanj, sobota je bila skoraj prekratka, toliko je bilo vprašanj. Po odzivih sodeč je bil to eden izmed boljših seminarjev. Fotograf Jože Žnidaršič, ki se je udeležil izobraževanja, je dogajanje lepo povzel: »Seminar je bil enkrat, neponovljiv!«

ADRIJANA POLJANŠEK

STROKOVNO SREČANJE KOVINARJEV

Zgledna tradicija strokovnih srečanj kovinarjev

Sekcija kovinarjev pri OZS je novembra organizirala svoje tradicionalno, že 28. strokovno srečanje. Če se člani na svojih srečanjih redno dobivajo že skoraj tri desetletja, to lahko pomeni le, da so med seboj močno povezani in da jim hkrati ni vseeno, kako in kam gre njihov razvoj. Njihove dejavnosti so močno razvejane in temu primerno pester je bil tudi strokovni program. Zbralo se je več kot 80 udeležencev, med njimi naši številni kovinarji, predstavniki zbornice, sekcije in drugih strokovnih organizacij, pokrovitelji dogodka, predavatelji in častni gosti, vsi skupaj pa so oblikovali dogodek, ki je v napornem tempu spet prehitro minil.



Zbrane na 28. strokovnem srečanju kovinarjev je uvodoma pozdravil Ivan Meh, predsednik Sekcije kovinarjev pri OZS, članom se je zahvalil a njihovo veliko podporo delovanju sekcije in stanovskemu povezovanju.



Osrednji govornik Branko Meh, predsednik OZS, je ob pozdravu kovinarjem opisal tudi aktivnosti in poglede na aktualne izzive v družbi, s katerimi se zbornica sooča pri prizadevanjih za boljše pogoje dela slovenskih obrtnikov in podjetnikov.

Srečanje se je začelo z registracijo udeležencev, ta je že v soboto zjutraj oblikovala prijetno mreženje udeležencev in pokroviteljev, ki so v predverju dvorane oblikovali mali strokovni sejem. Atmosfera je bila takoj na vrhuncu, saj so se na enem mestu zbrali ljudje, ki iz dneva v dan nimajo časa za strokovno druženje, tu pa se za konec tedna le iztrgajo iz svojih delovnih okolij in beseda zato hitro steče.

Udeležence srečanja je najprej pozdravil gostitelj srečanja **Ivan Meh**, predsednik Sekcije kovinarjev pri OZS, vsem se je zahvalil za lepo udeležbo, izpostavil dolgoletno tradicijo dogodka in na kratko opisal načrte za delovanje sekcije v novem mandatu. K besedi je nato povabil častnega gosta **Branka Meha**, predsednika OZS, ki kovinarje na njihovem strokovnem srečanju vedno rad obišče in tudi nagovori.

V nadaljevanje je zbrane pospremila **Valentina Melkič**, sekretarka sekcije, opisala jim je dogajanje v prihajajočih dneh in k besedi povabila prvo predavateljico.

S svojim vedrim nastopom je kovinarje med čeri inšpekcijskih pregledov

odpeljala **mag. Nina Scortegagna Kavčnik**, vodja svetovalnega in izobraževalnega centra OZS. Pojasnila jim je, kaj storiti, ko jih obišče delovni inšpektor in jih povabila, da se s svojimi težavami obrnejo na svetovalni center, hkrati pa poudarila, da neumnih vprašanj ni, da je neumno le to, če jih ne postaviš. V nadaljevanju je tančice skrivnosti s sprememb Uredbe o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo učinkovito odgrinjala **mag. Katarina Železnik Logar**, svetovalka IVD. Predstavila je obveznosti do prenovljene okoljske zakonodaje in vpisa v evidenco odpadne embalaže, opisala primere dobrih praks na tem področju in opozorila na najpogostejše napake.

Sledil je daljši odmor, namenjen izmenjavi mnenj in medsebojnemu povezovanju, s katerim so udeleženci in

pokrovitelji zaključili prvi del srečanja in ob prijetnem druženju počakali na popoldanske aktivnosti.

Popoldan so se najprej odpravili na ogled družinskega podjetja Tekoma Marguč, Strojegradnja Marguč, d. o. o., kjer jih je sprejel stanovski kolega **Ferdinand Marguč**. Predstavil jim je podjetje in delovne procese, njegove goste pa je še posebej navdušila proizvodnja res velikih komaj še obvladljivih mehanskih sklopov.

Družabni del srečanja se je nato začel z vodenim ogledom kompleksa znamenite Žičke kartuzije, kjer so kovinarji med ogledom muzeja spoznali strogi red menihov, ki so nekoč živeli tu, poskusili penino v Otakarjevi kleti, si ogledali lončarsko delavnico in obiskali njihovo naravno lekarno. Ob zaključku ogleda so si duše privezali še v najstarejši delujoči



gostilni v srednji Evropi, ki ob samostanu deluje že od 15. stoletja naprej. Dan so udeleženci srečanja zaključili s slavno-stno večerjo ter prijetnim druženjem in plesom ob živi glasbi.

Nedelja se je začela s serijo zanimivih strokovnih predavanj za različne dejavnosti kovinarjev, njihove spremljevalke pa so se zbrale na delavnici o ličenju in predstavitvi izdelave domačih negovalnih krem.

Prvi je s svojim predavanjem nastopil **prof. dr. Janez Kopač** s Fakultete za strojništvo v Ljubljani, ki je obdelal temo HPC – High performance cutting pri struženju, frezanju in brušenju. Več o hitrem in učinkovitem programiranju stružnih in rezkalnih CNC-strojov sta z drugim predavanjem udeležencem srečanja pojasnila **Jernej Gajšek**, aplikativni inženir, in **Jernej Lokovšek**, direktor podjetja Solid World, d. o. o. Znanja in priporočila na temo novih izzivov pri hladilno-mazalnih sredstvih Castrol je predstavil **Valentin Golob** iz podjetja ABC Maziva. Zaključno predavanje strokovnega dela je s temo Preprečevanje deformacij pri varjenju izvedel **dr. Janko Tomc** z Inštituta za varilstvo, d. o. o., ki je povzel ključna teoretična znanja s tega področja in podal tudi serijo praktičnih nasvetov.

Po odmoru so se na enem mestu ponovno zbrali vsi udeleženci. Sledil je prijeten pogovor z letošnjim gostom strokovnega srečanja. Svojo uspešno podjetniško in strokovno pot je z udeleženci delil **Marko Lotrič**, generalni direktor in ustanovitelj skupine Lotrič Meroslovje, d. o. o., ki je zbranim opisal prehojeno pot uspeha od obrti do mednarodno uveljavljene skupine podjetij, kot zanimivost pa je s kolegi podjetniki in obrtniki delil tudi izkušnjo oblikovanja družinske ustave v njihovem družinskem podjetju.

Zadnje predavanje je v obliki sproščene delavnice izvedla temperamentna **Anja Križnik Tomažin**, certificirana trenerka, ki je zbrane popeljala na pot prepoznavanja treh temeljnih tipov ljudi in pojasnila njihove medsebojne odnose, s tem pa vsem skupaj razodela večšine uspešne medsebojne komunikacije.

Srečanje je sklenil predsednik sekcije Ivan Meh, ki se je vsem še enkrat zahvalil za udeležbo na dogodku, člane povabil k sodelovanju pri delu sekcije in jih opozoril tudi na številne strokovne aktivnosti, ki jih sekcija pripravlja v bližnji prihodnosti.

ANTON ŠIJANEC



UDELEŽITE SE OBISKA DVEH CENTROV ZNANJI!

Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS med svoje prednostne naloge uvršča prizadevanja za povezovanje obrtnikov in podjetnikov s centri znanj, zato bo v sodelovanju s Sekcijo kovinarjev pri OZS **v četrtek, 13. decembra 2018, v Ljubljani** potekal skupinski obisk članov **na Tehnološkem konzultantskem centru, d. o. o.** in **Inštitutu za kovinske materiale in tehnologije**, kjer bo potekalo tudi B2S poslovno srečanje z dvostranskimi pogovori med raziskovalci in obrtniki. To bo nedvomno spet dobra priložnost za povezovanje znanosti in industrije, zato si zanj vzemite čas in se obiska udeležite! Več informacij lahko najdete na spletni strani sekcije.

STROKOVNO SREČANJE OPTIKOV

V ospredju druženje in izmenjava mnenj



Prav druženje je bilo vodilo upravnega odbora sekcije pri pripravi srečanja, saj so jim optiki spomladi po volitvah v sekciji povedali, da pogrešajo predvsem druženje s kolegi. In, kot je bilo videti na srečanju, so ga res. Pogovori, klepeti, navdušeni stiski rok, objemi, smeh ... vse to je dokaz, da je bila odločitev upravnega odbora, da pripravi sproščen program dvodnevne druženja, prava.

Seveda niso pozabili na stroko in druga področja, ki jih morajo poznati v svojem poslovnem okolju. Po pozdravu predsednice sekcije **Anje Sever** in predsednika OZS **Branka Meha**, ki je izpostavil tudi nekaj najbolj aktualnih tem, s katerimi se ukvarja OZS, sta **Andrej Žakelj** in **Helena Pogačar** s tržnega inšpektorata spregovorila o varovanju potrošnikov ter o garanciji, stvarnih napakah in nepoštenih poslovnih praksah. Povedala sta še, da pri nadzoru pri optikih največkrat naletijo na manjše kršitve zakonov in predpisov, ki urejajo to področje, in da optike največkrat opozorijo in pozovejo k odpravi pomanjkljivosti. Povabila sta jih na spletno stran inšpektorata, kjer so objavljena med drugim tudi pogosta vprašanja in odgovori v povezavi z nadzorom tržnih inšpektorjev.

Tudi s podrobnostmi nadzora zdravstvenega inšpektorata so se seznanili optiki na srečanju. **Tina Ivančič** jim je predstavila tudi novosti zakona o paci-

entovih pravicah in opozorila na dokumente, ki jih potrebuje zavezanec pri nadzoru.

Boštjan Drev iz Očesnega centra Vidim je predstavil svoje videnje sodelovanja med optometriisti in oftalmologi. Poudaril je, da bi se morali vsi zavedati, da optometriisti niso sovražniki očesnih kirurgov ali optikov, ampak so njihova pomoč. »Doseči bi morali sodelovanje med vsemi tremi, v centru njihove pozornosti pa bi moral biti pacient,« je dejal Drev in izpostavil še pomen preventivnih pregledov, ki so nujni tudi zaradi zgodnjega odkrivanja različnih bolezni.

Sredi minulega meseca so se na strokovnem srečanju v Bernardinu v Portorožu zbrali člani Sekcije optikov pri OZS ter njihovi poslovni partnerji in dobavitelji. Srečanju so nadelali naslov Več videti – več vedeti, poleg novega in uporabnega znanja pa je bilo v ospredju druženje.

Prvi del strokovnega srečanja so sklenili z dobršno mero humorja, za katerega je poskrbel Perica Jerković.

Prvi dan so optiki srečanje sklenili z dobršno mero humorja, za katerega je poskrbel **Perica Jerković**, ter druženjem ob večerji in glasbi.

Drugi dan srečanja so pozornost namenili slikanju očesnega ozadja in znavanju diabetične retinopatije, obnovili so znanje iz prve pomoči in se naučili uporabljati defibrilator, dobili so nove informacije s področja delovne zakonodaje in sodobnih poti oglaševanja ter spoznali nekaj produktov OZS.

EVA MIHELIČ

Srečanje je bilo v prvi vrsti namenjeno druženju.

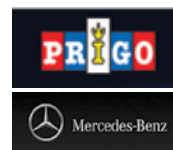




Sekcija optikov pri OZS se na srečanju posebej zahvalila Zvonku Pirtušku, prejšnjemu predsedniku sekcije.



SEKCIJA OPTIKOV PRI OZS SE ZA PODORO STROKOVNEGA SREČANJA ZAHVALUJE:



SEKCIJA ZLATARJEV IN DRAGULJARJEV

Vzorno povezana stroka

Svojevrsten rekord so postavili udeleženci Strokovnega srečanja zlatarjev in draguljarjev pri OZS, ki je novembra potekalo na Ptuju. Od vseh zborničnih strokovnih sekcij se jih je na srečanju zbralo največ, kar neverjetnih 80 % vseh članov sekcije. Upravni odbor, ki po letošnjih volitvah deluje v novi sestavi in z novim predsednikom, pa si je za prednostno nalogo zadal, da poveže vse, ki so v stroko pri nas vpleteni in da ponovno vzpostavi institucionalni sistem izobraževanja ter s tem omogoči učinkovit prenos znanj na mlajšo generacijo mojstrov te žlahtne obrti. Glede na vzorno povezanost članstva v vrstah OZS lahko upravičeno pričakujemo, da jim bo to tudi uspelo.

Čas pred napovedanim začetkom strokovnega srečanja so za kratek sestanek najprej izkoristili člani novega upravnega odbora, **Dejan Brežnik**, **Luka Trtnik**, **Franci Lavtižar**, **Ervin Kapun**, podpredsednik in **Marijan Kosi**, predsednik sekcije, ter na kratko še enkrat obdelali prednostne naloge in vsebino predstavitve članom, ki so jo predvideli za srečanje.

Zbrane je v uvodu pozdravil Marijan Kosi, predsednik sekcije, zahvalil se jim je za veliko udeležbo ter odgovoren odnos do stroke in stanovskega povezovanja. V nadaljevanju je predstavil dogajanje in izpostavil vabljen predavatelje strokovnega dela srečanja ter vse povabil tudi na popoldanski družabni del.

Strokovno srečanje se je začelo s predstavitvijo novih določil glede žigosanja in sankcij za kršitelje, kar sta podrobno predstavili gostji z Urada RS za mero-slovje **MGRt. Irena Božič Carli**, strokovna sodelavka sektorja za Nacionalne etalone in kemijska merjenja, je uvodoma predstavila novosti na področju preizkusa in označevanja izdelkov iz plemenitih kovin, nadaljevanju pa je inšpektorica **Helena Stopar** predstavila še stanje na področju inšpekcijskega nadzora ter spremembe na področju višine glob za prekrške po spremenjenem Zakonu o izdelkih iz plemenitih kovin.

Sledila je predstavitev dela in prednostne naloge strokovne sekcije, kjer je Ervin Kapun, podpredsednik sekcije, svojim kolegicam in kolegom predstavil načrtovan program dela sekcije ter posebej predstavil vsebino nove spletne strani zlatarjev, ki jo sekcija pospešeno pripravlja in njen zagon načrtuje že v prihodnjem letu. Na



Udeleženci Strokovnega srečanja zlatarjev in draguljarjev pri OZS so postavili svojevrsten rekord, od vseh zborničnih strokovnih sekcij se jih je na srečanju namreč zbralo največ, kar 80 % vseh članov sekcije.

to temo je vse člane povabil tudi k sodelovanju. Izpostavil je tudi prizadevanja sekcije za ponovno uvedbo izobraževanja na področju zlatarstva, s tem povezan prenos znanj in priprave na skupinske ogled strokovnih sejmov.

Sledilo je strokovno predavanje Sinteze in imitacije draguljev, kjer je svoje bogate izkušnje in široko znanje z udeleženci delil **Edo Ferme**, predsednik Slovenskega gemološkega društva. Ker se uporablja vedno več sintez in imitacij naravnih draguljev, je na predavanju predstavljen njihov izvor, razvrstitev, lastnosti, prepoznavanje v primerjavi z naravnimi dragulji in uporabo v zlatarstvu ter draguljarstvu. Prikazal je tudi široko paleto vzorcev.

Sklop dopoldanskih strokovnih predavanj je s temo Izzivi pri vrednotenju diamantov sklenil **dr. Miha Jeršek** iz Prirodoslovnega muzeja Slovenije. V uvodu je poudaril, da so sintetični diamanti realnost in da jih je na trgu že bistveno več, kot naravnih, njihova kakovost pa hkrati tudi nezadržno raste. Ker so cene enih in drugih seveda zelo različne in ker bodo naravni vedno večja redkost, se mora stroka, ki z njimi dnevno dela, seveda dobro naučiti prepoznavati različne vrste, predvsem pa njihovo pristnost. V ta namen je zbranim v svojem predavanju predstavil tudi vrsto postopkov, prijemov in drugih skrivnosti prepoznavanja in ločevanja med sintetičnimi in praviimi diamanti.

Po odmoru, ki so ga udeleženci izkoristili za medsebojno strokovno druženje in povezovanje, je sledil še bolj praktični del strokovnega srečanja.

S predstavitvijo zgodovinskih in aktualnih trendov, predvsem pa s konceptom pojma, pomena in vloge sodobnega oblikovanja nakita je zbrane uvodoma navdušila **prof. dr. Petra Bole**, predsednica Društva oblikovanja nakita Slovenije in vodja katedre za produktno oblikovanje na Visoki šoli za dizajn. Na zanimivem predavanju, ki je odgrnilo marsikatero tančico skrivnosti in na trenutke tudi šokiralo, je oblikovanje predstavila kot orodje konceptualnega ustvarjanja tako kolekcij kot tudi unikatnih kosov nakita, ob vsem tem pa neprestano poudarjala in dokazovala, da je edino zgodba tisto, kar danes še učinkovito prodaja izdelke.

Vrhunec strokovnega srečanja je bila praktična delavnica umetnika in zlatarja **Huberta Široke**, ki se je v svojem dolgotrtnem delu na področju nakita še posebej izuril v kovanju srebra. Zbranim je v živo predstavil tehniko prepogibnega kovanja, s katero lahko kovino zategujemo in jo z

izmeničnim segrevanjem in kovanjem poljubno oblikujemo. Drugi del svoje delavnice je namenil emajliranju izdelkov brez uporabe peči. Tehnike emajliranja se številni vse prevečkrat ustrašijo, saj okrog nje vidijo preveč težav, predvsem z drago in obsežno opremo, zares pa lahko zelo učinkovito emajliramo tudi z gorilnikom, torej brez peči, kar je s praktičnim prikazom in s preprosto opremo pred vsemi dokazal kar na predavateljski mizi in za svoje temperamentno predavanje ob zaključku požel tudi navdušen aplavz vseh sodelujočih.

Po zaključku strokovnega dela so si udeleženci srečanja ogledali mesto Ptuj, obiskali znamenito ptujsko vinsko klet in dan sklenili s prijetnim družabnim srečanjem.

Glede na to, da so bili udeleženci nad prikazom praktičnega dela zelo navdušeni in da v sistemu obstoječega izobraževanja tovrstnih znanj ne morejo dobiti, so sklenili, da bo sekcija v prihodnje začela organizirati več takšnih praktičnih delavnic, kjer se bodo zlatarji lahko podrobneje seznanili s skrivnostmi rokodelskih veščin.

ANTON ŠIJANEC



Zbrane je uvodoma pozdravil Marijan Kosi, predsednik sekcije, zahvalil se jim je za veliko udeležbo ter odgovoren odnos do stroke in stanovskega povezovanja.



Člani upravnega odbora Sekcije zlatarjev in draguljarjev pri OZS, Dejan Brežnik, Ervin Kapun, podpredsednik sekcije, Marijan Kosi, predsednik sekcije, Luka Trtnik in Franci Lavtižar, so čas pred napovedanim začetkom strokovnega srečanja izkoristili za kratek sestanek ter na kratko še enkrat obdelali prednostne naloge sekcije in vsebino predstavitve članom.

Zlatarji in draguljarji, člani OZS, so dan svojega strokovnega srečanja preživeli ob številnih strokovnih temah.



Ervin Kapun, podpredsednik sekcije, je predstavil vsebino nove spletne strani zlatarjev, ki jo bo sekcija zagnala prihodnje leto.

Da lahko zelo učinkovito emajliramo tudi z gorilnikom, je s praktičnim prikazom in preprosto opremo pred vsemi dokazal mojster Huberto Široka in za svoje predavanje ob zaključku požel tudi navdušen aplavz vseh sodelujočih.



VZDRŽEVALCI TEKSTILIJ

Obisk sejma Expodetergo

V letošnjem mesecu oktobru se je v Milanu odvijal, s strani vzdrževalcev tekstilij dolgo pričakovan, sejem Expodetergo. Domnevam, da so bili v podobnih pričakovanjih tudi proizvajalci, posredniki in trgovci tehnike oziroma pripomočkov za vzdrževanje tekstilij, saj je omenjeni sejem v Milanu le vsake štiri leta. Različne novosti, rešitve in izpopolnjene izdelke smo si lahko ogledali na razstavnem prostoru, ki je meril več kot 17.000 m², predstavilo pa se je 277 razstavljalcev iz 24 držav.



Člani sekcije vzdrževalcev tekstilij na sejmu v Milanu.

Oktober za vzdrževalce tekstilij predstavlja mesec, ko je v delavnici največ dela, zato si med tednom težko rezerviramo daljši termin za ogled sejma v razmeroma oddaljenem Milanu. Tako smo se v sekciji dogovorili za skupni enodnevni izlet z ogledom v soboto, 20. oktobra.

Na sejmišče smo vstopili ob 10. uri in obiskali dobavitelje oziroma proizvajalce, ki so nas na svoj razstavni prostor povabili s posebno pozornostjo in za nas pripravili strokovne predstavitve. Predstavili so nam najnovejše postopke, tehnologijo, njihove prednosti in v večini tudi celostno podobo, s katero

opremijo poslovalnice, ki se odločijo za uporabo ene izmed teh možnosti. Do časa kosila smo obiskali skoraj vse bolj vidne in za nas pomembne dobavitelje tehnike za mokro čiščenje. Predvsem najnovejše smernice mokrega čiščenja (wet cleaning), ki smo jih videli na sejmu, so za nas vzdrževalce tekstilij kot vroče žemljice. Postopki so izpopolnjeni in posodobljeni do te mere, da lahko v bližnji prihodnosti v mnogih delavnicah pričakujemo nadomestitev postopka kemičnega čiščenja s postopkom mokrega čiščenja. Kot vemo je uporaba naprav za kemično čiščenje obremenjujoča tako za okolje, kot tudi finančno, zato je poudarek na prehodu s kemičnega na mokro čiščenje še toliko večji. Če bo res tako, bo pokazal čas in dejanska uporabnost. Veliko pozornosti bomo tej temi namenili tudi na strokovnem srečanju sekcije Vzdrževalcev tekstilij pri OZS, ki ga načrtujemo marca 2019. Ogled sejma so nekateri končali že do kosila, zato so se skupaj z vodičem podali še na kratek potep po Milanu, drugi pa so čas do večera izkoristili za pogovore in dogovore z razstavljalci.

V večernih urah smo se dobre volje in polni vtisov posedli na avtobus in se vrnili domov. Želel bi si verjeti, da je vsak posameznik v tem kratkem izletu, ki je bil zaradi pestrosti in hitrega tempa tudi utrudljiv, našel, kar je iskal, dobil odgovore na svoja vprašanja, dobil nove ideje in se srečal s prijatelji svoje dejavnosti, ki jih že dolgo ni videl.

GAŠPER PANCE



MARIBOR

3. Karierni sejem, sejem poklicev in izobraževanja

V Mariboru je bil 14. novembra že 3. Karierni sejem poklicev in izobraževanja. Tudi tokrat so bile osnovnošolcem in dijakom na enem mestu celovito predstavljene možnosti nadaljnje karierne poti v regiji. Prireditev je bila tokrat v dvorani Lukna, na sejmu so se predstavile tudi sekcije OOO Maribor.

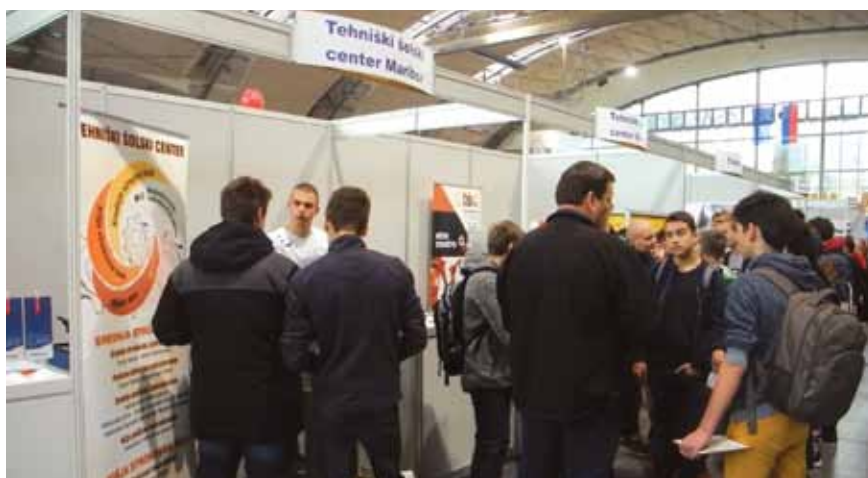
Enodnevni karierni sejem je že tretjič zapored organizirala Mestna občina Maribor v sodelovanju z OOO Maribor, Štajersko gospodarsko zbornico, Zavodom RS za zaposlovanje, Območno enoto Maribor in Univerzo v Mariboru. Sejem je bil v dvorani Lukna, kjer je bila postavitve za učinkovitejšo predstavitev v zaprtih sejmskih prostorih. Mladi obiskovalci, njihovi starši in drugi so lahko na enem mestu dobili vse pomembne informacije o posameznih izobraževalnih programih na srednjih in višjih strokovnih šolah v Mariboru ter na univerzi, s poudarkom na tehniških poklicih, kjer najbolj primanjkuje kadra in so tudi zaposlitvene možnosti največje. Skratka, mladi so se lahko seznanili z vsemi možnostmi in priložnostmi za karierni razvoj v mestu in regiji.

Poslanstvo kariernega sejma – sejma izobraževanja in poklicev, ki je bil tudi letos odlično obiskan, je tako spet dosegel svoj namen – celovito informiranje mladih o možnostih nadaljnega kariernega razvoja ter povezave med šolstvom in potjo do zaposlitve.

BREDA MALENŠEK



3. Karierni sejem v Mariboru je bil novembra v dvorani Lukna.



Gneča pred stojnico Tehničnega šolskega centra Maribor.

Za poklice Srednje šole za oblikovanje je vedno veliko zanimanja.



Od ceha do sodobne obrtniške organizacije

Začetki obrti na območju nekdanje skupne občine Lendava ne segajo le štiri desetletja nazaj, kolikor deluje OOO Lendava, saj zgodovina beleži prve obrti že v prvi polovici 14. stoletja, ko so se začeli oblikovati cehi, ki so bili namenjeni povezovanju obrtnikov posameznih strok, pomembni pa so bili tudi zaradi pregleda nad kakovostjo izdelkov in strokovnostjo obrtnikov. Prevladovala je rokodelska obrt, predvsem kovaštvo, čevljarstvo, krojaštvo in lončarstvo.



Arpad Sobočan se s prevozništvom ukvarja že 35 let, pet let manj pa sta v obrti dopolnila Aleksander Gal, ki se ukvarja z elektroinstalaterstvom, in gostinec Štefan Bogdan (z desne). Priznanja sta podelila Eva Marija Banutai in Marjan Koren, predsednik odbora za prireditve.

ja direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo **Jerneja Tovšaka**, da lendavskim obrtnikom ob jubileju prenese spodbudne misli pri nadaljnjem gospodarskem razvoju pomurske regije in v njej območja lendavske upravne enote. Izpostavil je zakon o razvojni podpori pomurski regiji v obdobju 2010–2019, preko katerega je v zadnjih osmih letih država zagotovila okoli 30 milijonov evrov, v naslednjih štirih letih pa bo v razvoj vključenih 19 projektov, z nekaj več kot 41 milijoni evrov državnih sredstev. Med pomembnejše projekte gre šteti ureditev industrijsko-poslovne cone v Lendavi in kolesarskih stez v občinah Dobrovnik in Kobilje.

Branko Meh, predsednik OZS, je v nagovoru pohvalil tvorno delovanje OOO Lendava v štiridesetletnem obdobju, ni pa se mogel izogniti aktualnim obrtno-podjetniškim vprašanjem in rahlemu razočaranju nad ravnanjem politikov, ki so pred volitvami marsikaj obljubljali. »Vladi bomo pustili 100 dni, da ugotovi, kaj lahko naredi na področju gospodarstva, predvsem pa želimo, če ne že zahtevamo, da predvolilne obljube tudi uresniči,« je dejal, ob tem pa spomnil na zaskrbljujoč podatek, da smo tretja najbolj obremenjena država pri delodajalčevih dajatvah in prispevkih. Meh je obudil idejo po ustanovitvi samostojnega ministrstva za drobno gospodarstvo ali pa vsaj sekretariata, ki bi deloval v sklopu Počivalškovega ministrstva.

Leta 1968 je bilo v Murski Soboti ustanovljeno Društvo samostojnih obrtnikov in gostincev za Pomurje, ki je na prostovoljni bazi združevalo obrtnike upravnih enot Lendava, Murska Sobota in Gornja Radgona. Iz Lendave so v društvu aktivno delovali **Štefan Matjašec, Geza Kančal, Rudi Fritz, Jože Novak, Ludvik Križanič, Franc Vinko, Štefan Pucko** in še nekateri drugi. Toda kmalu so spoznali, da tovrstna oblika združenja lendavskim obrtnikom ni bila najbolj primerna. Zato so se odločili za samostojno pot in 6. decembra 1978 ustanovili Obrtno združenje Lendava. »Za ta odločen korak je bilo potrebno imeti pogum in znanje. In naši predniki so ga imeli, za kar jim gre posebna čast

in zahvala,« je v pozdravnem nagovoru na praznovanju častitljivega jubileja lendavskih obrtnikov in podjetnikov med drugim povedala predsednica OOO Lendava **Eva Marija Banutai**. Poudarila je, da si v zborničnem delovanju nenehno prizadevajo za sooblikovanje gospodarstva v lokalni skupnosti in zagotavljanje dela krajanom, približevanje poklicev v obrti mladim ter za sprotno izobraževanje. »Našim članom želimo biti prijazna, odgovorna in strokovna zbornica, kot povezani in združeni pa smo lahko vseskozi močan in prepričljiv sogovornik državi,« je sklenila Banutaijeva. Minister za gospodarski razvoj in tehnologijo **Zdravko Počivalšek** je zaradi zadržanosti pooblastil direktor-

Zelo pohvalno se je o delovanju in sodelovanju lokalne skupnosti z OOO izrazil dosednji župan Občine Lendava **Anton Balazek**. Poudaril je, da gospodarstvo pomeni ogromen potencial, še zlasti pa je zadovoljen, da se obrt in podjetništvo vse bolj razvijata v domačem okolju. Veseli ga tudi krepitev družinskih obrtno-podjetniških navez. Izrazil je prepričanje, da je potrebno spremeniti odnos vrednot do malega gospodarstva, ki bo zmanjšal odhod mladih v tujino in hkrati povečal interes po ustanavljanju podjetij doma. O uspešnem sodelovanju z OOO Lendava je nekaj besed spregovorila tudi **Vida Törnar Judit**, predsednica madžarske samoupravne narodne skupnosti Občine Lendava.

Ob 40-letnici organiziranega obrtniškega delovanja je OOO Lendava podelila jubilejna priznanja za 10, 20, 25, 30,

35 in 40 let dela v obrti in podjetništvu. Posebna priznanja so bila podeljena tako za nadaljevanje družinske tradicije kakor tudi za aktivno in uspešno delo v OOO Lendava, za uspešen razvoj podjetja in za uspešno sodelovanje z OOO Lendava. OOO je ob tej priložnosti podelila priznanja Bronasti ključ, ki so jih prejeli **Ivan Denša, Marjan Koren, Sandra Gomboc, Jožef Kovač** in **Aleksander Magyar**, Srebrni ključ sta prejela **Štefan Kuzma** in **Tatjana Koša**, sekretarka OOO Lendava, zlatega pa predsednica zbornice **Eva Marija Banutai**, ki je prevzela tudi Zlati pečat, ki ga je ob jubileju prejela OOO Lendava.

V sklopu jubileja bo OOO Lendava izdala drugo številko časopisa Kronika obrti in podjetništva v Lendavi, ki jo bodo prejeli vsi člani zbornice ob koncu letošnjega leta.

NIKO ŠOŠTARIČ



Jožef Laki iz Velike Polane lesene izdelke domače obrti izdeluje že polnih 40 let.

ČRNOMELJ

Nabirali so nova znanja

Oktobra in novembra so se člani OOO Črnomelj veliko izobraževali. Med drugim so se učili branja bilanc, se usposabljali iz varstva pri delu in požarne varnosti ter obiskali strokovno srečanje gostincev v Portorožu.

V okviru točke SPOT Svetovanje Jugovzhodna Slovenija je bila oktobra v Črnomlju pripravljena delavnica Branje in razumevanje bilanc za podjetnike, v Novem mestu Ali se mi splača biti normiranec, v Metliki pa delavnica o prenosu dejavnosti v družinskem podjetju. Sledilo je izobraževanje s področja varstva pri delu in požarne varnosti, ki je potekalo kar v sedmih skupinah po posameznih strokah. Vsa izobraževanja so bila za člane brez-



plačna. Za člane gostinske sekcije pa smo skupaj z OOO Metlika organizirali strokovno ekskurzijo na 11. Strokovno srečanje gostincev v Portorožu.

Ob koncu leta pa bi se radi v imenu prizadetih članov v junijski toči zahvalili Ustanovi za humanitarno pomoč obrtnikom in OOO za izvedeno akcijo zbiranja sredstev. Iskrena hvala vsem podjetjem, posameznikom in OOO Šmarje pri Jelšah, Celje, Trebnje, Grosuplje, Slovenske Ko-

Ena od skupin, ki se je obnavljala svoje znanje s področja varstva pri delu in požarne varnosti.

njice, Slovenska Bistrica, Novo mesto, Črnomelj in Ustanovi za nakazana sredstva, ki so bila razdeljena članom in jim bila vsaj malo v pomoč pri odpravi posledic toče. Tudi tokrat smo pokazali, da znamo stopiti skupaj, ko je treba, in da smo povezani v zborničnem sistemu. Želimo vam vse dobro in srečno v letu 2019!

TATJANA AUPIČ

Ustvarili so lep spomin za prihodnost!

Prvi letošnji decembrski večer je 40 let svojega uspešnega delovanja praznovala Območna obrtno-podjetniška zbornica Slovenske Konjice, združuje obrtnike in podjetnike treh sosednjih občin Slovenske Konjice, Vitanje in Zreče. Med seboj plodno sodelujejo in so nedvomno najmočnejši gospodarski člen dravinjske doline, od katerega je odvisnih skoraj tri tisoč družin. Spoštujejo preteklost in odgovorno ter optimistično stopajo v prihodnost.

Obrtniki in podjetniki, ki jih danes združuje konjiška območna zbornica, so se prvič sestali decembra 1978 v Tepanju, pobudnik srečanja je bil obrtnik **Tone Ofentavšek**. Ustanovili so združenje, s katerim so želeli svoj glas in vpliv spraviti do oblasti ter si v tedanjih obrti ne preveč naklonjenih časih, ustvariti čim boljše pogoje za svoje delo.

Zadnja štiri desetletja so bila čas neprestanih sprememb poslovnega okolja. Obrtniki so delovali v dveh državah in različnih sistemih, se soočali z domačimi in globalnimi krizami ter se bili prisiljeni neprestano in hitro prilagajati. Ob vsem tem pa jim je vedno ob strani stala zbornica, zato se zavedajo, kako pomembno je stanovsko povezovanje, da z njim lahko skupaj ostanejo močnejši, dobro informirani in podučeni za premagovanje ovir, ki jih vsakodnevno srečujejo na svoji podjetniški poti.

Na slavnostnem srečanju je zbrane kolegice in kolege najprej pozdravil **Ivan Furman**, novi predsednik OOO Slovenske Konjice, ki je izpostavil prizadevanja starejših kolegov v preteklosti in izrazil prepričanje, da bodo enotni in dobro povezani zagotovo kos tudi vsem izzivom, ki jih prinaša prihodnost ter zagotovil, da bo zbornica članom za vedno ostala varen pristan.

K nagovoru je nato povabil častnega gosta **Branka Meha**, predsednika OZS, ki je zbranim najprej čestital za visok jubilej njihove stanovske organizacije, v nadaljevanju pa opisal aktivnosti in poglede krovne organizacije na aktualne izzive v družbi, s katerimi se zbornica sooča pri prizadevanjih za boljše pogoje dela slovenskih obrtnikov in podjetnikov.

Sledile so podelitve priznanj članom za njihove jubileje in dosežke pri delu



Člani OOO Slovenske Konjice so svojo 40. obletnico praznovali v dvorani Konjičanka in ustvarili lep spomin za prihodnost.

Branko Meh, Ferdinand Marguč, Borut Fijavž in Ivan Furman po podelitvi najvišjega priznanja Bronasti ključ OZS.





Zbrane goste na slavnostnem dogodku je uvodoma pozdravil Ivan Furman, novi predsednik OOO Slovenske Konjice

območne zbornice. Svoje spoštovanje do visokega jubileja in dela članov pa je posebej izkazala tudi krovna organizacija OZS, ki je ob tej priložnosti podelila tri svoja najvišja priznanja.

Priznanje Bronasti ključ sta prejela **Ferdinand Marguč** in **Borut Fijavž**, priznanje Zlati pečat pa je bilo namenjeno OOO Slovenske Konjice.

V prečudoviti dvorani Konjičanka so obrtniki in podjetniki s svojim slavnostnim dogodkom ustvarili res lep spomin za prihodnost.

ANTON ŠIJANEC



Uroš Fijavž, Ivan Furman, Stanko Hace, Emilijan Fijavž, Milena Brdnik, Darja Gajšek, Anton Grm, Branko Meh in Daniel Fijavž po podelitvi najvišjih priznanj OOO Slovenske Konjice.

LJUBLJANA BEŽIGRAD

Humanitarna akcija članov preko skupine BNI

V Krpanovem domu v Pivki je 25. oktobra v okviru aktivnosti SPOT PNR potekal trening komunikacije, ki sta ga izvedla Anja Hlača Ferjančič in mag. Martin Lisec. Udeleženci so skozi predavanje in vaje poskušali osvojiti uporabno komunikacijsko znanje in veščine, ki so potrebne za samozavestno in izgrajeno javno nastopanje.

Nekateri obrtniki in podjetniki so tudi člani poslovne mreže BNI, ki skrbi za mreženje in poslovno rast podjetij. Med njimi je tudi **Dušan Presetnik**, slikopleskarski mojster iz podjetja DIPEX, d. o. o., ki je bil pobudnik nedavne humanitarne akcije, v kateri so člani skupine BNI Ilirija iz Ljubljane obnovili del prostorov v Porodnišnici Ljubljana. Akcijo je podprl tudi projekt Slojenčki. Vrednost prenove prostorov, ki so jo člani skupine BNI Ilirija donirali v obliki svojih izdelkov in storitev, je znašala 15.000 evrov. Prenove je bila deležna sprejemna pisarna – triaža, čakalnica in del hodnika KO za perinatologijo Ginekološke klinike UKC Ljubljana, kjer so namestili novo pohištveno opremo, svetila in dekorativni strop, prenovili elektroinstalacije in stenske površine, vse skupaj s premišljeno arhitekturno ureditvijo in dizajnom. Na slovesni prireditvi ob odprtju prenovljenih prostorov, ki jo je spremljal krajši in zanimiv kulturni program, so se donatorjem zahvalili tudi predstojniki klinike.

M. Z.



Skupina BNI Ilirija je obnovila del prostorov v ljubljanski porodnišnici.

11-letnica izvajanja projektov OOO Celje na temo promocije poklicev, kariernih poti in podjetništva v lokalnem okolju

Območna obrtno-podjetniška zbornica Celje je zaključila 11. leto izvajanja projektov, s katerimi si prizadeva osnovnošolcem in njihovim staršem približati pomembnost pridobivanja informacij, ki so pomembne pri odločitvah učencev o tem, kaj bi v življenju zares radi delali in o izbiri nadaljevanja izobraževanja. Izbira poklica v mnogih primerih poleg opravljanja strokovnega dela vpliva na način življenja posameznika.



Sodelujoči na eni od okroglih miz, ki so jih pripravili v okviru projekta (z leve): Sebastjan Jug, Katarina Hohnjec, Rudi Rudnik in Andreja Jurko, vodja urada za delo ZRSZ OS Celje.

Vaktivnostih projekta, ki so potekale v letu 2018, so sodelovali tudi obrtniki in podjetniki ter ZRSZ OS Celje. Na področju Mestne občine Celje je bilo izvedenih skupno 35 dogodkov, udeležene so bile vse osnovne šole v občini ter preko 1000 osnovnošolcev in njihovih staršev. Izvajali smo predavanja, predavanja z delavnicami in okrogle mize z gosti – obrtniki in podjetniki. Učence in na okroglih mizah tudi njihove starše smo seznanili z možnostmi štipendiranja, kariernimi potmi, potrebnimi znanji, veščinami, sposobnostmi ter kompetencami ljudi današnjega časa, trgom dela, trendi na področju zaposlovanja in samozaposlovanja, deficitarnimi poklici in dejavniki odločanja za nadaljevanje izobraževanja.

Janko Trobiš, Oddelek za okolje in prostor ter komunalo, Sektor za gospodarjenje z nepremičnim premoženjem in pravne zadeve, Mestna občina Celje: »Mestna občina Celje že vrsto let propagira aktivnosti, s katerimi se s poklici seznanijo že osnovnošolci, kar je Mestna občina Celje opredelila v tudi v sprejeti Strategiji razvoja gospodarstva. S seznanjanjem s poklici je potrebno začeti že v osnovni šoli in nuditi podporo prav tovrstnim aktivnostim, saj lahko s tem ukrepom začnemo zaustavljati problem upadanja števila poklicev med mladimi. Občani te storitve potrebujejo vsakodnevno. Glede na splošno pomanjkanje teh poklicev je zaželeno, da nastanejo ti poklici v domačem okolju. S tem zagotavljamo višjo lokalno zaposlenost in bolj kakovostne storitve.«

Osnovne šole smo že pred poletjem obvestili o možnosti obiska Ulice obrti v okviru Mednarodnega sejma obrti in podjetnosti v Celju in veseli nas, da se je večina šol iz lokalnega okolja udeležila predstavitev poklicev tudi na tem dogodku. OOO Celje je na tej ulici že petič sodelovala s svojim predstavnikom elektrotehnikom **Krešimirjem Antoličem** (KAEL elektro storitve, Krešimir Antolič, s. p., ki o sodelovanju v projektu pravi: »V projektu s šolami sodelujem že od samega začetka izvajanja in lahko rečem, da sem v tem času že kar nekaj osnovnošolcev navdušil za nadaljevanje šolanja na elektro smeri. Poleg tega, da je na tem področju mnogo izzivov in razvojnih možnosti tako sedaj kot v prihodnosti, pa je tudi veliko

možnosti, da mlad človek najde delo in se zaposli.«

Rudi Rudnik, Krovstvo, kleparstvo, obdelava lesa, trgovina Rudi Rudnik, s. p.: »Letos prvič sodelujem v projektu in zdi se mi zelo dobro, da učenci in starši pridobijo informacije o določenem poklicnem profilu. Na področju gradbeništva na primer že leta primanjkuje ljudi v poklicih krovci in klepar. Najbolj pomembno pa se mi zdi, da si kandidati, ki se za poklic odločajo, to delo tudi praktično ogledajo.«

Damjana Kladnik, svetovalna delavka pedagoginja in sociologinja, III. OŠ Celje: »Že od vsega začetka sodelujemo pri izvajanju projektov na temo promocije poklicev, kariernih poti in podjetništva, ki jih izvaja Območna obrtno-podjetniška zbornica Celje. Ponosni smo, da smo lahko tudi na III. osnovni šoli Celje del uspešne zgodbe.

Različne oblike aktivnosti, predavanj, delavnic in okrogle mize predstavljajo šoli neprecenljivo podporo pri izvajanju kariernih orientacij. Mladi potrebujejo celovite informacije ter neprecenljive praktične izkušnje, da lahko na prelomnici čim bolj neobremenjeno sprejmejo odločitve o nadaljnjem šolanju in poklicu. Učenci dobijo na srečanjih koristne informacije o poklicni poti; o sposobnostih, spretnostih in osebnostnih lastnostih za uspešno opravljanje izbranega poklica; o željah, zmožnostih ter možno-

stih zaposlitve; s sodelujočimi podjetniki in obrtniki pa tudi uvid v praktično delo in izkušnje o poklicih, ki jih dandanes ne poznajo v zadostni meri, a se po predstavitvah zanje iskreno navdušijo.

Cilj vseh nas je, da bi čim več mladih usmerili v poklice, s katerimi bi na trgu dela prišli prej do zaposlitve, zato bomo tudi v prihodnje z veseljem sodelovali in podpirali projekt.«

Sebastjan Jug, lastnik podjetja EKSPERA360, informacijske tehnologije, d. o. o.: »Pri predstavitvah moje poslovne kariere v informacijskih tehnologijah in računalništvu opažam, da dostikrat osnovnošolci, pa tudi njihovi starši nimajo predvsem jasne predstave o tem, kaj se dogaja na področju dela in kariernega razvoja. Pozitivno se mi zdi predvsem to, da učencem in njihovim staršem predstavimo nove in drugače vpogled v naše karierni razvoj, življenjske poti, delo, ki ni nujno pogojeno z uradno izobrazbo, naše vzpone in tudi padce ter povezavo z drugimi znanji, ki niso strogo iz našega strokovnega področja, so pa za uspešno delo nujno potrebna. Sam osebno vedno dajem poudarek na najmanj tri stvari: matematiko in fiziko, ki sta pogoj za aktivno in zdravo glavo ter na to, da naj si otroci pomagajo med seboj in da se v primeru težav pri osvajanju učne snovi obrnejo in na učitelje in na starše.«

MAG. TATJANA ŠTINEK

KRANJ

Prvi sejem obrtnih izdelkov



VOOZ Kranj so sredi novembra pripravili sejem obrtnih izdelkov in ponudbe članov zbornice. Prodajna razstava je nastala v želji, da bi se več ljudi, predvsem pa obrtnikov in podjetnikov, odločalo za nakup poslovnih in drugih daril, ki so pristna, nosijo sporočilo in jih izdelajo oziroma oblikujejo lokalni ponudniki.

Na sejmu v OOOZ Kranj so se letos predstavili izdelovalci domače obrti, slaščičarji, mesarji, medarji in vinarji, obiskovalci pa so lahko izbirali še med kozmetiko in nakitom, pohodnimi palicami, darilnimi boni za jezikovne tečaje in drugim. V zbornici stremijo k temu, da bi sejem postal tradicionalen, čez leto pa naj bi se zvrstilo več takšnih tematskih sejmov.

K. E.

SEŽANA

Uspešna humanitarna akcija članov zbornice

Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana, je v sodelovanju s Centrom za socialno delo Sežana in Rdečim križem iz Sežane organizirala humanitarno akcijo in pomagala družini iz okolice Brkinov.

Obrtniki in podjetniki so združili moči v korist in solidarno pomoč štiričlanski družini s šoloobveznima otrokoma. Stopili so skupaj in pokazali veliko mero solidarnosti in odgovornosti. S svojim prispevkom v obliki dela, materiala, znanja ali finančne podpore so družini

pomagali pri obnovi hiše. Celotna akcija je bila vredna okrog 15.000 evrov.

Čeprav se je humanitarna akcija iz prvotno načrtovanega enega leta podaljšala skoraj na dve leti, je družina vsem sodelujočim izkazala veliko hvaležnost. Za obrtnike iz OOOZ Sežana je bila tovr-

stna akcija prva, ki pa zaradi zadovoljstva družine nikakor ne bo zadnja.

OOZ Sežana se vsem sodelujočim v humanitarni akciji iskreno zahvaljuje. Izkazali ste pripravljenost pomagati pomoči potrebnim. Hvala, ker ste pomagali!

OOZ SEŽANA

SEŽANA

Podelili letošnja priznanja



Območna obrtno-podjetniška zbornica Sežana je minuli mesec podelila jubilejne zahvale vsem članom, ki praznujejo 10, 20, 30 in 50 let delovanja ter 7 posebnih priznanj za kakovost izdelkov, storitev in inovatorske dosežke. Letos prvič je podelila priznanje mladi obrtnik 2018 za spodbujanje mladih k razvoju obrtniške dejavnosti. Prejel ga je Marko Jazbec iz cvetličarne Erika.

Prejemniki jubilejnih zahval priznanj za kakovost izdelkov, storitev in inovatorske dosežke ter mladi obrtnik 2018.

PREJEMNIKI JUBILEJNIH ZAHVAL IN POSEBNIH PRIZNANJ OOOZ SEŽANA IN BRONASTIH KLJUČEV OOOZ:

– Za 10 let uspešnega dela v obrti in podjetništvu so zahvale prejeli: Avtoprevozništvo Aleks Fatur, s. p., DECARS, servis vozil Denis Kozlovič, s. p., Kisik prevozi in storitve Mauro Simonc, s. p., LEMONT, montaža in vzdrževanje kovinskih in drugih konstrukcij, d. o. o., MABRNA gradbeništvo, gostinstvo in turizem, d. o. o., MIDOOR, posredništvo pri prodaji stavbnega pohištva in lesenih oblog Miroljub Teinovič, s. p., Obdelava naravnega kamna in unikatni kamnoseški izdelki umetnostne obrti Leon Mahnič, s. p., Picerija Etna Igor Peresson, s. p., PILES mizarske storitve Jaka Pipan, s. p., Pizzerija Amico Predrag Jarič, s. p., PROEKO plastika proizvodnja in trgovina, d. o. o., Slikopleskarstvo in polaganje talnih oblog Loris Žvab, s. p., STAPO prodaja in montaža stavbnega pohištva, d. o. o., Strojne instalacije Grmšek David, s. p. in Zemeljska pripravljala dela Jože Rotar, s. p.;

– Za 20 let: Avtomehanika David Dolgan, s. p., Čistilni servis Vijolica Dragica Karimović, s. p., Dolores Franetič, izdelovanje tekstilnih izdelkov Dolores, s. p., Graftisk – tisk in založništvo Igor Tenze, s. p., AL transporti Preprost Aleš, s. p., Strojne instalacije Damijan Vrabec, s. p., Vulkanizerstvo, prevozništvo in pakiranje Rojc Boštjan, s. p., Zavarovalno zastopanje Patricija Kavčič, s. p. in Žaganje in skobljanje lesa Jožef Krošelj, s. p.;

– Za 30 let: DEA Sežana – storitve in trgovina Milan Škapin, s. p., Avtoprevozništvo Gombač Ivan, s. p., Mizarstvo Suša Marijan Suša, s. p., Okrepčevalnica Center Čenan Ismaili, s. p., TOLOS - proizvodno, trgovsko podjetje, d. o. o. in Vulkanizerstvo, vzdrževanje in izposoja vozil Igor Volčič, s. p.;

– Za 50 let: DRM, razvoj in proizvodnja led svetil, d. o. o., Gostilna Pri Križmanu Dušan Križman, s. p., Kemična čistilnica Vrečko in Steklarstvo Tulek;

– Priznanja za kakovost izdelkov, storitev in inovatorske dosežke v obratovalnicah in podjetjih:

Čevnja Sandi, s. p. kamnoseštvo in restavracijsko, Gostilna Mahorčič Martin in Ksenija Mahorčič, Klančar žerjavi, najem, prodaja in servis gradbene opreme, d. o. o., KOPED, d. o. o. podjetje za kovinsko predelavo polizdelkov in izdelkov, Okrepčevalnica Ruj Peter Patajac, s. p., Pivovarna gostilna Mahnič, d. o. o. in Plamen ključavničarstvo, d. o. o.;

– Posebno priznanje mladi obrtnik 2018: Marko Jazbec;

– Bronasti pečat OOOZ: Kemična čistilnica Vrečko, Gostilna Pri Križmanu Dušan Križman, s. p., Steklarstvo Tulek in DRM, d. o. o.

Predsednik OOO Sežana Jernej Bor-
tolato je v svojem nagovoru poz-
dravil vse prisotne in ob enem čestital
novoizvoljenima županjama, Saši Lika-
vec Svetelšek in Alenki Štrucl Dovgan,
ter jima zaželel uspešno vodenje nju-
nih občin. »OOO Sežana je ponosna na
vsakega člana, obrtnika in podjetnika,
ki svojo obrtniško in podjetniško pot
začrta s ciljem nadaljnega razvoja,
zato v okviru možnosti, članom poma-
ga skozi ustrezna strokovna svetova-
nja, izobraževanja ter z različnimi pro-
mocijskimi aktivnostmi,« je povedal
predsednik ter dodal, da se bo zborni-
ca še naprej zavzeto borila za pravice
podjetnikov in boljše pogoje poslova-
nja.

Zaključil je s spodbudno novico o
tem, da naj bi dobili državnega sekre-
tarja za malo gospodarstvo, kar bi bilo
za ureditev zakonodajnega okvirja, ki
ureja poslovanje obrtnikov in podje-
tnikov, zelo pomembno. Ogromno po-
tenciala se namreč skriva predvsem v
mikro, malih in srednjih podjetjih, ki
so hrbtenica gospodarskega razvoja,
zato mora tako država, kakor tudi lo-
kalna skupnost posebno pozornost na-
meniti izboljšanju pogojev za njihovo
rast in razvoj. Konkurenčnost podjetij
in ustvarjanje novih delovnih mest sta
nedvomno povezani. S podporo lokal-
ne politike lahko ustvarimo trajnostno
blaginjo, ki bo podlaga za dvig kakovos-
ti življenja vseh ljudi.

Posebno čast in zahvalo je name-
nil prejemnikom posebnih priznanj in
jubilantom. OOO Sežana je letos po-
delila 34 jubilejnih priznanj in sedem
priznanj za kakovost izdelkov, storitev
in inovatorske dosežke v obratovalni-
cah in podjetjih ter posebno priznanje,
Ivan Meh, podpredsednik OZS, pa je ob
tej priložnosti podjetjem, ki delujejo že
50 let, podelil še Bronaste ključke OZS.

OOO Sežana se ob tej priložnosti
zahvaljuje Občini Hrpelje-Kozina, Obči-
ni Divača, Občini Komen in vsem spon-
zorjem, ki so prireditev tudi finančno
podprli.

K. K.

LJUTOMER

Tržnica srednjih šol

Na tržnici srednjih šol v prostorih športne dvorane ŠIC Ljutomer, ki so jo pripravile svetovalne delavke osnovnih šol, so učenci 9. razredov iz OŠ Veržej, Križevci, Razkrižje, Ivana Cankarja Ljutomer, Mala Nedelja, Janka Ribiča Cezanjevci in Stročja vas spoznavali poklice ter pridobivali informacije pri izbiri srednje šole, kjer bodo prihodnje leto nadaljevali izobraževanje.

Ob srednjih šolah iz pomurske in po-
dravske regije so na predstavitvi
sodelovali tudi dijaški domovi Pomurja
in Podravja, Center za socialno delo Lju-
tomer in Javni sklad za razvoj kadrov. Po-
drobneje so se predstavile naslednje šole:
Biotehniška šola Rakičan, Ekonomska šola
Murska Sobota, Gimnazija Franca Miklo-
šiča Ljutomer, Gimnazija Murska Sobota,
Srednja poklicna in tehniška šola Murska
Sobota, Srednja šola za gostinstvo in tu-
rizem Radenci, Srednja zdravstvena šola
Murska Sobota, Biotehniška šola Maribor,
Izobraževalni center Piramida, Lesarska
šola Maribor, Prva, druga in tretja Gim-
nazija Maribor, Srednja gradbena šola in
gimnazija Maribor, Gimnazija in srednja
kemijska šola Ruše, Gimnazija Ptuj, Gim-



nazija Ormož, Škofijska gimnazija Mari-
bor, Prometna šola Maribor, Srednja šola
za gostinstvo in turizem Maribor, Srednja
zdravstvena in kozmetična šola Maribor,
Tehniški šolski center Maribor, Srednja
ekonomska šola in gimnazija Maribor,
Srednja šola za oblikovanje Maribor in
Šolski center Rogaška Slatina. **N. Š.**

ŠKOFJA LOKA

Jože Misson ostaja predsednik zbornice

*Tudi na OOO Škofja Loka so jesen zaznamovale volitve
v organe zbornice. Člani so izbirali svoje predstavnike v
strokovnih sekcijah ter v predstavniških organih zbornice.*

Poslanci skupščine iz vrst obrtnikov in podjetnikov OOO Škofja Loka so na seji 21.
novembra sprejeli poročilo o delu zbornice v mandatnem obdobju 2014–2018 ter
obenem izvolili novo vodstvo zbornice za obdobje 2018–2022. Za predsednika zborni-
ce so soglasno ponovno izvolili **Jožeta Missona** iz podjetja Gea Consult iz Škofje Loke.
Na njegov predlog so poslanci skupščine potrdili še člane upravnega odbora. Tega
poleg predsednika sestavljajo še **Milan Hafner, Franc Demšar, Jernej Jezeršek, Marko
Lotrič, Matjaž Oblak, Peter Podobnik, Uroš Jenko, Matjaž Miklavč, Boris Mesec** in
Bojan Šinkovec. Vsi so bili člani upravnega odbora že doslej.

Poslanci skupščine so na tajnih volitvah izvolili tudi člane nadzornega odbora. V
naslednjih štirih letih bodo to funkcijo opravljali **Andrej Karlin, Tatjana Novak, Jelka
Pegam, Julijana Kokelj** in **Ivo Janez Jelenc**. **P. D.**

MARIBOR

Tehniški dan s predstavitvijo obrtnih poklicev za osnovnošolce

OOZ Maribor je v sklopu aktivnosti projekta SPOT svetovanje Podravje 8. novembra pripravila pilotni tehniški dan za učence vseh razredov Osnovne šole Toneta Čufarja Maribor. Pilotni tehniški dan je bil izveden z namenom promocije deficitarnih obrtnih poklicev in vajeniškega sistema v sodelovanju s srednjimi poklicnimi šolami v Mariboru, strokovnimi sekcijami zbornice in obrtnimi podjetji kot primeri dobrih podjetniških praks.

Prvi del tehniškega dne je potekal skupaj za vse učence Osnovne šole Toneta Čufarja v Mariboru. V šolski telovadnici jih je najprej pozdravila ravnateljica šole **Špela Derstvenšek**, nato

Ob nagovoru ravnateljice Špele Drstvenšek in predsednika mariborske zbornice Aleša Pulka so otroci nestrpno čakali na začetek tehniškega dne.



Delavnica, kjer so otroci spoznavali gradbene poklice, je potekala na gradbišču v bližini šole. Otroci so lahko spremljali tudi izvedbo betoniranja plošče nove hiše.



pa še predsednik OOZ Maribor **Aleš Pulko**, ki je poudaril pomen spoznavanja obrtnih poklicev s poudarkom na deficitarnih obrtnih poklicih. Otrokom nižje stopnje, od 1. do 5. razreda, so nato na šoli obrtniki na enostaven, praktičen in otrokom prijazen način predstavili poklice slikopleskar, zidar, kovinar-orodjar, cvetličar, frizer, kozmetik in gostinec.

Učenci od 6. do 9. razreda pa so se glede na svoje zanimanje odpeljali na obisk ene od štirih srednjih poklicnih šol, in sicer na Srednjo lesarsko in gozdarsko šolo, Tehnični šolski center Maribor, Srednjo šolo za oblikovanje ter Srednjo šolo za gostinstvo in turizem, kjer so jim predstavili izobraževalne programe in aktivnosti posamezne šole. Po obisku srednjih poklicnih šol so učenci višjih razredov obiskali še nekatere podjetnike. Na podlagi informacij o izobraževalnih programih poklicnih srednjih šol in na podlagi praktičnega spoznavanja obrtnih poklicev v podjetjih kovinarske,



V Pizzeriji Črni Baron so si otroci pripravili svojo pico.

Predstavitve programov in aktivnosti na srednji šoli Tehniški šolski center Maribor.



lesne, gostinske in ostalih dejavnosti so ugotavljali, da je lahko delo v teh strokah zanimivo in celo zabavno, ter da se bodo lahko po tako celovitem spoznavanju obrtnih poklicev mnogo lažje odločali za svojo poklicno pot. In kot so na primer povedali učenci, ki so sodelovali pri pripravi pice v Pizzeriji Črni Baron **Marjana Vidoviča** v Malečniku, ni bilo med njimi nikogar, ki bi bil v tistem hipu v življenju raje kaj drugega kot gostinec.

Pilotni projekt tehniški dan je bil pri osnovnošolcih odlično sprejet. Bil je poučen, nevsakdanji in zabaven dogodek, zato ga bodo na OOO Maribor skušali ponoviti čim večkrat na različnih osnovnih šolah in zajeti čim večje število osnovnošolcev, ki se bodo na podlagi informacij s strani predstavnikov osnovne šole, srednjih poklicnih šol in podjetij – primerov dobrih praks lažje odločali, kam in kako naprej na poklicni poti.

Ravnateljica OŠ Toneta Čufarja iz Maribora Špela Derstvenšek je ob tem povedala, da imajo na šoli vsako leto tehnični dan s predstavitvijo poklicev, da pa je bil ta tehniški dan letos nekaj posebnega. Skupaj z obrtno-podjetniško zbornico, delodajalci, s srednjimi poklicnimi šolami in starši njihovih učencev so imeli izredno poučen in zanimiv dan, saj so bili otroci aktivno vključeni v predstavitve obrtnih poklicev in nad njimi navdušeni. Tak način predstavitve in promocije deficitarnih obrtnih poklicev zato priporoča tudi drugim osnovnim šolam.

URŠKA RAFOLT,

SLIKE: FOTO TATJANA, D. O. O.

TEHNIŠNI DAN NA OSNOVNI ŠOLI TONETA ČUFARJA MARIBOR SO SOOBLIKOVALI:

- obrtniki in podjetniki: Aleš Pulko (Pulko ventili Ruše, d. o. o.), Marko Gorjak (Orodjarstvo Gorjak, d. o. o.), Dejan Alfirevič (Tehnomontaža, d. o. o.), Leon Emeršič (Emeks Vzmeti, d. o. o.), Dejan Rojko (Cvetličarna Zvonček), Marjan Vidovič (Gostilna Črni Baron), Davor Bračič (Gostilna Karla), Smiljan Škarica in Meggy Vidovič (Frizerski studio Smiljan), Dušan Fidler (Splošno mizarstvo Fidler), Nives Versa (Kozmetični salon Beauty), Boštjan Jagrinec (Frizerski salon Buhair), Tadej Vidovič (Megalos gradnje, d. o. o.), Goran Širovnik (Mizarstvo Zlatorog, d. o. o.), Iztok Kamenski (Akademija Jub, d. o. o.), Tanja Tomažin (Prima filtertehnika, d. o. o.), Tanja Hanžel (Kozmetični salon Comfort), Mateja Papež (Kozmetični studio Sonček), Nataša Skok (Hotel Mercure Maribor City Center), Teja Peček (BK TV, d. o. o.) in Melita Zafošnik;
- srednje šole: Srednja šola za oblikovanje, Srednja šola za gostinstvo in turizem, Srednja lesarska in gozdarska šola in Tehniški šolski center Maribor;
- ravnateljica Špela Drstvenšek ter Urška Bertoncelj in vsi zaposleni v Osnovni šoli Toneta Čufarja Maribor.

Vsem iskrena hvala za sodelovanje!



Izmenjava dobrih praks in ogled podjetja Dana Mirna

Konec oktobra so gostinci združili koristno s prijetnim ter doživeli povezanost zgodovine, vinskih kleti in gostinske ponudbe na strokovni ekskurziji po turističnih točkah v trebanjski in mirnski občini. V podjetju DANA Mirna pa so se seznanili z zgodovino podjetja, njihovimi načrti in si ogledali proizvodnjo. Strokovna ekskurzija je potekala v organizaciji točke SPOT Svetovanje JV Slovenija, ki ga sestavljajo konzorcijski partnerji OOO Novo mesto, RC Novo mesto, d. o. o., RIC Bela krajina in RC Kočevje Ribnica, d. o. o.

Prijetno torkovo jutro so dolenski gostinci začeli v Hotelu Opara v Trebnjem, kjer je lastnik svoje stanovske kolege presenetil z ogledom njihove prazarne kave in pakirnice čajev. Z odličnim vodičem Martinom Megličem, lastnikom gostilne Meglič, so v nadaljevanju spoznali zgodovino trebanjskih gostiln. V središču mesta, v prodajalni »Dobrote Dolenjske« so bili presenečeni nad predstavitev bogate ponudbe okusnih izdelkov iz celotne Dolenjske. Vodja projekta je podrobno predstavila prizadevanja, da svojo ponudbo še obogatijo, zato so bili v nadaljevanju izmenjani kontakti s posameznimi udeleženci, ki proizvajajo produkte, zanimive za prodajo v tej prodajalni.

Oglede smo nadaljevali v vinski kleti Kresal na obrobju Trebnjega, ki se ponša z visokokakovostnimi vini, suhome-snatimi izdelki iz divjačine in predvsem gostoljubnostjo. Primer dobre prakse je tudi živalski park Ranč Aladin na Gomili pri Mirni, kjer si lastnik prizadeva obogatiti turistično ponudbo mirnske doline.

Naslednja točka obiska je bilo podjetje DANA Mirna. Njihova zgodovina se je začela pisati leta 1952 s proizvodnjo močnih žganih pijač. V obdobju po letu 1970 je podjetje prešlo iz obrtniške v industrijsko proizvodnjo. Veliko se je investiralo v proizvodne kapacitete in izgradnjo



nove destilacije. Proizvodni program se je dopolnil s sadnimi sokovi in različnimi drugimi brezalkoholnimi pijačami. Po popolni preusmeritvi na brezalkoholne pijače je od leta 2005 njihov vodilni proizvod voda. Svoja tržna prizadevanja prilagajajo sodobnemu potrošniku, ki ga zanima narava in zdravo življenje. Z upoštevanjem najstrožjih kakovostnih meril in poznavanjem kupcev so postali sodobna tovarna, ki zaradi naravnih danosti in sodobnih procesov polni najboljše vodo in proizvaja sokove in žganja. Nove tržne možnosti pa iščejo tudi v pekarski in mlekarski industriji ter industriji pijač. Ogled proizvodnje in vrtin vode so udeleženci, na podlagi lastnih izkušenj, nadgradili s predlogi glede pakiranja njihovih izdelkov.

Dobro razpoloženje so gostinci nadaljevali v vinski kleti Štolfa in z ogledi zanimivosti vinske gorice Gradišče. Prijazni domačini so na široko odprli vrata svojih vinskih hramov. Ogled dobre prakse so zaključili na sadjarski kmetiji Uhan, s predstavitev in pokušnjo njihovega sadja in proizvodov.

Namen strokovne ekskurzije je bil prispevati h krepitvi povezanosti turističnih ponudnikov JV Slovenije, pogledati dobre prakse v drugem okolju in izmenjati izkušnje. Poleg tega pa je bila udeležencem predstavljena točka SPOT Svetovanje JV Slovenija in zaradi aktualnosti pridobitev dovoljenja za prodajo tobaka, tobačnih in povezanih izdelkov v skladu z Zakonom o omejevanju uporabe tobačnih in povezanih izdelkov.

BREDA KONCIJA

Ljutomerski podjetniki v državnem svetu

Ob koncu mandata je županja Občine Ljutomer Olga Karba s svojimi službami in člani obrtno-podjetniškega strateškega sveta (OPSS) organizirala strokovno ekskurzijo v Ljubljano, kjer so obiskali Državni svet RS in Mestno občino Ljubljana.

V parlamentu sta Ljutomerčane sprejela državni svetnik iz Ormoža Branko Šumenjak in predsednik Državnega sveta RS Alojz Kovšca. Pogovarjali so se o delovanju Državnega sveta RS, zlasti na področju povezovanja z lokalnim prebivalstvom in podjetniki. Sledil je ogled Državnega zbora RS. Pri županu Mestne občine Ljubljana Zoranu Jankoviču je potekal pogovor o investicijah v obeh občinah, ljubljanski župan pa je predstavil tudi rezultate njegovega županovanja v minulih mandatih. Po ogledu mestnega vinograda ob ljubljanskem gradu je sledil obisk znanega podjetja MDM na Črnučah, s katerim poslovno sodeluje tudi nekaj ljutomerskih obrtnikov in podjetnikov.

N. Š.



Člani obrtno-podjetniškega sveta v prostorih Državnega sveta RS.

MARIBOR

Zbornica s kandidati za župana Mestne občine Maribor

OOZ Maribor je skupaj s Štajersko gospodarsko zbornico 6. novembra v Hotelu Habakuk pripravila razgovor s kandidati za župana Mestne občine Maribor na temo gospodarstva.



Vabilu se je odzvala večina kandidat in kandidatov za župana Mestne občine Maribor. Ti so nato v odgovorih na vprašanja predstavili svoje poglede na ustvarjanje ugodne gospodarske klime v mestu in ukrepe iz svojih programov, povezanih z gospodarstvom. Med predlogi za izboljšanje poslovanja podjetnikov pri mestnih naročilih so bili od povezovanja podjetnikov v konzorcij do favoriziranja domačih investitorjev in ponudnikov storitev, pa ustanovitev samostojne energetske regije in takšni prostorski načrti, da bi olajšali prihod investitorjev v

mesto, subvencioniranje pripravništva in možnosti nakupa poslovnih prostorov po nižji ceni za zagonska podjetja, pobude za oživitev mestnega jedra z gradnjo garažne hiše pod Glavnim trgom, pa ukrepe za zaježitev odhoda mladih iz mesta ter kako pripeljati nekatere institucije nazaj v Maribor. Vsekakor veliko obljub na temo gospodarstva in razvoja mesta v prihodnjem obdobju, obe zbornici pa si želita predvsem učinkovitega, povezovalnega, vendar ne konfliktnega župana s poslušom za razvoj gospodarstva, podjetništva in obrti.

BREDA MALENŠEK

BAU IN BAUMA

Dva svetovna sejma na temo gradbeništva in gradbene tehnologije

Na začetku prihodnjega leta bosta v Münchnu potekala dva vrhunska mednarodna strokovna sejma – BAU od 14. do 19. januarja 2019 in BAUMA od 8. do 14. aprila 2019.



Sejem BAU je vodilni svetovni sejem arhitekture, materialov in sistemov, je največja in najpomembnejša prireditelj gradbene panoge na svetu. Sejem je organiziran vsaki dve leti, naslednji bo od 14. do 19. januarja 2019 na sejmišču Messe München.

V okviru sejma BAU bodo predstavljeni arhitektura, materiali in sistemi za industrijsko in stanovanjsko gradnjo ter za notranjo opremo – za novogradnje in rekonstrukcije. Ponudba je razdeljena glede na gradbene materiale ter

glede na produktna in tematska področja. Razstavne dvorane so tradicionalno razdeljene glede na materiale, produkte in teme.

Sejem BAU je namenjen vsem, ki se ukvarjajo z načrtovanjem ter z gradnjo in upravljanjem zgradb vseh vrst. BAU vsaki dve leti poveže vse vodilne v gradbeni panogi, zato te enkratne predstavitve dosežkov na vseh področjih gradbene dejavnosti ne kaže zamuditi.

Največji delež med obiskovalci sejma BAU (37 %) še naprej dosega grad-

bena in rekonstrukcijska obrtna dejavnost.

Že tradicionalno je s 30 % močno zastopana trgovina z gradbenimi materiali in ostala trgovina.

V preteklih letih je izjemno močno narasla skupina načrtovalcev, arhitektov ter gradbenih inženirjev in sedaj dosega 26 %. Sejem BAU je največji strokovni sejem za arhitekta in inženirje, saj privabi več kot 65.000 načrtovalcev.

Trije odstotki obiskovalcev sejma BAU prihajajo s področja stanovanjske in nepremičninske dejavnosti, štirje odstotki pa z visokošolskega in raziskovalnega področja.

V dvorani C6 bo organizirano novo »Mesto za srečanja obrtnikov«, kjer bodo potekala strokovna srečanja med obrtniki in arhitekti, tako imenovana »omizja za stalne goste«. Ob popoldnevih bodo v okviru foruma Mesto za srečanja obrtnikov potekala zanimiva strokovna predavanja. Program predavanj sta skupaj pripravila organizator sejma





BAU in medijska skupina Konradin Medien GmbH.

Tistim, ki si želijo ostati na tekočem, je namenjena nova revija BAU (BAU MAG), lahko pa sejmu BAU sledijo tudi na družbenih omrežjih Facebook in Twitter.

Sejmsko ponudbo zaokrožujejo privlačne prireditve programa spremljajočih prireditev, med njimi so izjemno zanimivi in kakovostni forumi, na katerih predavajo strokovnjaki z vsega sveta.

BAUMA – največji sejem na svetu

Sejem BAUMA je v svetovnem merilu vodilna panožna prireditev za gradbene stroje, stroje za gradbene materiale, rudarske stroje, gradbena vozila in gradbene naprave. Odvija se v triletnem ciklusu, naslednji bo od 8. do 14. aprila 2019 na sejmišču Messe München.

Z notranjimi in zunanjimi razstavnimi površinami, ki merijo skupaj 605.000 kvadratnih metrov, je BAUMA največji sejem na svetu. Leta 2016 je sejem s



OSEBNA IZKAZNICA SEJMA BAU

Razstavna površina

Z izgradnjo novih sejmskih dvoran C5 in C6 se je površina sejmskih dvoran za BAU povečala za 20.000 kvadratnih metrov, tako da bo letošnji sejem potekal v 18 sejmskih dvoranih na rekordnih **200.000 kvadratnih metrov**. Vsa razpoložljiva sejmska površina je bila povsem razprodana že več let vnaprej! Zaradi obeh novih sejmskih dvoran, pa je struktura dvoran seveda nekoliko spremenjena. Sejem BAU 2019 bo v celoti izkoristil potencial Münchenskega sejmišča in bo največji doslej.

Razstavljalci

Sejma se bo udeležilo **2200 razstavljalcev iz 47 držav**. Iz Nemčije bo prišlo 60 % razstavljalcev, 40 % pa iz tujine, kar predstavlja 6 odstotkov več kot leta 2017.

Obiskovalci

Tudi število obiskovalcev narašča iz leta v leto. Tako je sejem leta 2007 obiskalo 209.048 obiskovalcev, leta 2017 pa že 250.358, od tega kar 37 % iz tujine. Tudi iz Slovenije sejem vedno obišče veliko ljudi, v letu 2017 jih je bilo kar 2217, s čimer se uvrščamo na 10. mesto. Naslednje leto organizatorji pričakujejo **več kot 250.000 obiskovalcev z vsega sveta**.

3425 razstavljalci iz 57 držav ter 583.736 obiskovalci iz 200 držav podrl vse rekorde. Naslednji sejem, ki bo vrata odprl 8. aprila 2019, pa bo še večji, saj se bo kvadratura povečala na 614.000 kvadratnih metrov, število dvoran pa na 18. Zato si ga bo vsekakor vredno ogledati.

Münchenski sejem ima v Sloveniji predstavništvo, zastopa ga Stane Terlep, pri katerem lahko dobite vse informacije o obeh sejmih (stane.terlep@eunet.si, telefon: 08 3854 728, 041 637 718).

BORUT JERŠE

SPIRIT

Razpis za sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov v tujini

Javna agencija Spirit Slovenija objavila javni razpis za sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov na mednarodnih sejmih v tujini v letih 2019–2022.

Namen javnega razpisa je preko sofinanciranja individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih v tujini povečati možnost predstavitve izdelkov in storitev podjetij mednarodni poslovni javnosti, povečati možnosti poslovnega sodelovanja podjetij s tujimi partnerji ter mednarodno konkurenčnost in stopnjo internacionalizacije podjetij. V

okviru razpisa je na voljo približno 6,4 milijona evrov.

Več o javnem razpisu najdete na spletni strani www.spiritslovenia.si, kjer so objavljena tudi štiri povabila za udeležbo podjetij na skupinskih predstavah slovenskega gospodarstva, ki jih bo sofinancirala v letu 2019.

E. M.

OBRтна POT

Bodo obrtni poklici postali spet bolj zanimivi?

Obrtna pot predstavlja inovativen pristop k neprekinjeni in sistemski promociji poklicev na srednji poklicni in strokovni ravni. Namen projekta je, da učenci zadnjih razredov osnovne šole poklice in delo spoznavaajo v realnem okolju, v delavnicah. Zato v njem poleg OZS in območnih obrtno-podjetniških zbornic sodelujejo tudi obrtniki in podjetniki – ambasadorji poklica.

Promocija poklicev na različnih sejmih in prireditvah, je kratkotrajne narave prav tako pa doseže omejeno število obiskovalcev. Obrtna pot je regijsko zasnovan projekt, ki naj bi v končni fazi vključeval vse slovenske regije. Z Obrtno potjo želi OZS zagotoviti možnost, da si učenci osnovnih šol v spremstvu predstavnikov šol, ogledajo tiste poklice, ki jih zanimajo.

Prednost promocije poklicev v obliki Obrtne poti je zagotovo ta, da gre za prilagodljiv in poenoten način izvajanja promocije poklicev, da traja neprekinjeno, da poklice vedno lahko dodajamo ter pot tako širimo in daljšamo. S tem imajo učenci možnost, da poklice spoznavaajo v realnem delovnem okolju, ki je zagotovo najbolj učinkovit način prepoznavanja posebnosti posameznega poklica.

Projekt se je začel v Ljubljani in njeni okolici. OOO Bežigrad, Šiška in Moste Polje so v sodelovanju s svojimi člani in lokalnimi osnovnimi šolami na ogled obratovalnic popeljale že kar lepo število učencev zadnjih razredov osnovne šole. In katere poklice so spoznavaali?

Kuhar, natakara, hotelir

Poklice s področja gostinstva so otroci spoznavali v **gostilni in hotelu Florjančkov hram**, kjer so lahko pri delu opazovali več profilov, ki so v gostinstvu nepogrešljivi; od receptorja, natakarka in kuharja, do sobarice. **Zvonka Žagar**, ki ob pomoči družine in sodelavcev vodi Florjančkov hram: »Danes je res težko najti primeren



kader, dobrega natakarka, dobrega kuharja. Zato so take priložnosti kot je obrtna pot zelo dobrodošle. Veliko je vredno, da lahko mladi vidijo, kako in v kakšnem okolju delajo natakarki, kuharji. Da iz prve roke izvejo, da je dobro, če poleg stroke obvladajo tudi tuje jezike, da morajo biti samozavestni, prijazni, da je treba poznati posebnosti hiše kjer nekdo dela in tako naprej. Z veseljem jim predstavimo svoje delo.«

Cvetličar

Učence sta prijazno sprejela tudi **Janez in Dragotina Seliškar** iz **Cvetja Eli**. Že 47 let s cvetjem razveseljujeata številne Ljubljanačane, hkrati pa svoje izkušnje in znanje prenašata na mlade in posebno skrb posvečata vzgoji novih generacij cvetličarjev v Sloveniji. »Pri nas je bilo ogromno učencev, ki so kasneje odšli in so uspešni v svojem poklicu. Pri nas z veseljem delamo za promocijo poklica,« je povedal Janez Seliškar in mladim položil na srce, naj odkrijejo svoje talente, odkrijejo tisto, kar jih veseli in zadovoljuje, predvsem pa naj se učijo in sprejemajo vedenje in znanje starejših, bolj izkušenih.



Center
Republike Slovenije
za poklicno
izobraževanje



EVROPSKA UNIJA
EVROPSKI
SOCIALNI SKLAD
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA ŠOLSTVO IN ŠPORT



Kozmetičarka

Mojstrica kozmetične nege **Nevenka Jeras**, ki že sedem let vodi svoj kozmetični salon **Popolna si**, v projektu sodeluje, ker želi pomagati mladim. Ve, da potrebujejo vsako pomoč, ki jo lahko dobijo, zato je izjemno zadovoljna, da lahko na s promocijo in predstavitvijo poklica doda svoj delček v mozaik.

»Absolutno je takšna promocija poklicev pravi način. Nujno je vzgajati otroke tudi za obrtne poklice, saj kadra primanjkuje. Zdi se mi, da so take priložnosti še posebej zanimive in koristne za tiste, ki še nimajo izdelane ideje o tem, kaj bi delali v življenju,« je med drugim povedala Nevenka Jeras. in zagotovo se kdo izmed njih tudi navduši za poklic v tej dejavnosti. Potem pa se zgodi, da pridejo na prakso in lahko povem, da je med našimi zaposlenimi vsaj tretjina takih, ki je bila pri nas najprej na srednješolski praksi.«

Mizar

Tudi v podjetju **Kampo**, ki ga vodi **Marko Kajzer**, je zaposlenih več različnih poklicnih profilov. Vsem pa je zagotovo skupno eno – radi imajo les in radi delajo z njim.

Marko Kajzer: »V projektu obrtne poti sodelujemo od začetka, sicer pa v našo delavnico vsaj dvajset let že vabimo otroke iz šole in vrtca.

Vedno jim je zanimivo



Avtoserviser

Avtoservis Luštrek je družinsko podjetje z več kot 30-letno tradicijo, kjer na prvo mesto postavljajo strokovnost. **Tomaž Luštrek**, direktor podjetja, poudarja, da je nujno o vzgoji kadra razmišljati dolgoročno. »Mladi zanimanje že pokažejo, a bi jih zelo malo ostalo v poklicu. Velika večina si želi po končani srednji šoli nadaljevati izobraževanje,« je dejal Luštrek

in dodal: »Obrtna pot je zelo primeren način za promocijo poklicev. Najti moramo motive, ki bodo otroke usmerili v obrtne dejavnosti. V našem primeru veliko možnosti, priložnosti in izzivov, precej več kot smo jih imeli doslej, ponujajo na primer električni avtomobili.«



Frizer

Frizerski salon **P.K. Hair** sta doslej obiskali dve skupini otrok. »V skupini takoj vidiš, koga zanima, kdo pa je tam samo zato, ker mora biti,« je povedal **Primož Keršič**, ki je prepričan, da je nujno spodbujati mlade za obrtne poklice, v projektu pa sodeluje zato, da mlade seznani s poklicem frizerja. Zaveda se, da nimajo vsi popolnoma izdelane ideje o svoji poklicni poti, a morda so take predstavitve lepa spodbuda, da začnejo razmišljati o tem. »Veliko je vredno tudi to, da vidijo tudi, kako izgleda naše delo v resnici,« je še dodal Keršič.



Slaščičar

Poklic slaščičar je mladim iz OŠ Preska v slaščičarni **Čopomana** iz Ljubljane predstavila naša članica in slaščičarka **Tanja Vilar**, ATV, d. o. o., ki se za sistem izobraževanja, ki temelji na veliko prakse, zavzema že dolga leta. V svoji slaščičarni praktično nikoli ni brez mladih, ki jih uči skrivnosti slaščičarke obrti in je hkrati zelo ponosna, da je iz njenega uka prišlo že kar nekaj zelo dobrih slaščičarjev. Čeprav ve, da njen trud za mlade nikoli ne bo mogel biti plačan, jo izpolnjuje zavedanje, da so ji za vse znanje in izkušnje najbolj hvaležni predvsem mladi, ki jih je izučila obrti.



SREDNJA ŠOLA ZA GRADBENIŠTVO IN VAROVANJE OKOLJA, ŠOLSKI CENTER CELJE

S sodobnimi pristopi ostaja vpis v program tesar že leta enak

Pri primerjavah vpisa v naše srednje poklicne izobraževalne programe zidar, tesar, izvajalec suhomontažne gradnje, pečar – polagalec keramičnih oblog, ugotovljamo, da je vpis v program tesar že 15 let enak. To je 6 do 8 dijakov na letnik. Ni veliko, vendar, če vemo, da večina teh diplomantov ostaja v gradbeništvu in postanejo samostojni obrtniki v savinjski regiji, je to v primerjavi npr. s kleparjem – krovcem, kar lepo števílo.



Prva pripomočka za trening plezanja – fingerboard, v celoti izdelana s 5-osnim CNC lesno obdelovalnim strojem (v ozadju), smo podarili našima dijakoma.

Fakultete za strojništvo Maribor smo potrebovali za izdelavo pripomočka za trening plezanja – fingerboard, ki je na-rejen iz lepljenca iz lipovega lesa.

Izdelki dijakov oblikujejo tudi podobo mesta

Šola je v Celju precej prepoznavna s prostorskimi inštalacijami. Enkrat letno, običajno ob prazniku Mestne občine Celje v mesecu aprilu, z dijaki izdelamo in postavimo v mesto ali mestni park lesene konstrukcije, ki obeležujejo pomembne obletnice, arhitekturno dediščino in druge zanimivosti Celja.

Letos smo z »zidno knjižno omaro« postavljeno na obrežje Savinje obeležili Cankarjevo leto. Vanjo so bili vstavljeni stoli in police za Cankarjeva dela, ki so jih donirale knjižnice. Občani so si lahko

Šole, ki smo enote Šolskih centrov in se financiranje programov razporeja tudi z odgovornostjo do gospodarstva, lahko vztrajamo pri vpisu in izobraževanju manjših skupin dijakov. S tem se ohranjajo znanja, usposablja se učitelji in posodablja se opremljenost šole. Šola je dobro povezana z okoljem, podjetji in obrtniki – večinoma našimi bivšimi dijaki.

Na Srednji šoli za gradbeništvo in varovanje okolja smo pred dvema letoma izobraževanje posodobili z naku-

pom 5-osnega CNC lesno obdelovalnega stroja. To je bil večji finančni zalogaj za šolo in zalogaj za učitelje praktičnega in teoretičnega pouka, ki so si morali pridobiti nova znanja za delo z računalniško vodenim strojem. Dijaki, ki jim je računalniško znanje blizu, delo s strojem navdušeno sprejemajo.

Stroj omogoča izdelavo različno oblikovanih lesenih izdelkov, tudi zelo posebnih. Izdelavo oziroma izrez enostavnih ploskovnih elementov smo na šoli hitro usvojili. Več znanja in pomoč



Srednja šola za gradbeništvo in varovanje okolja



14 dolg in 2,5 metra visok zid – knjižna omara, postavljen od aprila do julija ob Cankarjevih dnevih na savinjskem obrežju v Celju, je s svojo konstrukcijo in simbolno vrednostjo požel izjemno občudovanje.



Mestna občina Celje je našim prostorskim inštalacijam naklonjena, zato nam je dovolila postaviti 4 m visoko leseno konstrukcijo na najbolj prometno ulico v središču mesta. Občani so lahko en mesec občudovali vedute ulice in arhitekturo Plečnikove zgradbe. Vrtljive stebričke stene smo z lahkoto izrezali s CNC tehnologijo.

vzeli stole in brali pod krošnjami dreves. Navdih in izhodišče prostorske inštalacije je bila Cankarjeva farsa Pohujšanje v dolini šentflorjanski, kjer želi župan doline obvarovati svoje meščane pred vsem tujim in drugačnim s postavitvijo zidu.

Ob obeležitvi Plečnikovega leta (2017) smo izdelali arhitekturno inštalacijo stopnišča. Postavljena je bila v središču Celja ob Plečnikovi palači Ljudske posojilnice. Inštalacijo smo poimenovali Visoko vidim več. Z njo smo nagovorili meščane, naj se na ulici ustavijo, se povzpnejo po stopnicah in si ogledajo mestne vedute z druge perspektive. Spomnili smo jih na eno najznamenitejšo hišo v mestu – Plečnikovo palačo Ljudske posojilnice in jim omogočiti, da si jo ogledajo od blizu, predvsem pa občudujejo njene fasadne detajle.

Obe prostorski inštalaciji so izdelali dijaki z učitelji praktičnega pouka s pomočjo novega CNC stroja. Avtorica projektov je naša učiteljica strokovnih predmetov, arhitektka Tanja Barle.

Za konec naj poudarimo, da je šola pripravljena sodelovati pri izdelavi posebnih, butičnih lesenih izdelkov s pomočjo CNC tehnologije tudi z mizarji in tesarji savinjske regije.

PROJEKT SKILLCO

VEČ ZNANJA IN SPRETNOSTI ZA ZAPOSLENE V GRADBENIŠTVU

Srednja šola za gradbeništvo in varovanje okolja je partnerica GZS–ZGIGM v mednarodnem projektu SKILLCO, ki se izvaja v več državah članicah EU; v Nemčiji, na Madžarskem in v Sloveniji in drugih, vključenih držav prek mreže FIEC. Projekt, ki ga sofinancira Evropska unija v okviru programa Erasmus+, poteka od 1. novembra 2016 do 31. oktobra 2019.

Znotraj projekta so bila že identificirana in opredeljena štiri najpogostejša manjkajoča znanja oziroma veščine, pridobljene z obsežnejšim anketiranjem bivših dijakov gradbenih šol in predstavnikov podjetij v vseh treh državah. Te so:

- znanja iz gradbenih kalkulacij,
- pismenosti, branje načrtov,
- varnosti in zdravja pri delu ter
- vrzel zelenih spretnosti.

Zanje so izdelane učne enote in učna gradiva za izobraževanje. Nastali so priročniki:

- za gradbene kalkulacije: Izračun stroškov gradnje za hišo SKILLCO,
- varnost in zdravje pri delu: Preprečevanje mišično-kostnih obolenj pri gradbenih delavcih,
- ter zelene spretnosti: Ponovna uporaba in pravilno ravnanje z odpadnim gradbenim materialom,
- izdelava terminskih načrtov in branje dokumentov za hišo SKILLCO.

Za vse vrzeli se pripravljajo tudi različne multimedijske vsebine (fotografije, kvizi, filmi), začela se so že izobraževanja dijakov oziroma diseminacija projektnih rezultatov, ki bodo potekala tudi za zaposlene v gradbeni panogi. **Vse, ki bi zanimale izobraževalne vsebine projekta SKILLCO, vabimo, da obrnejo na Srednjo šolo za gradbeništvo in varovanje okolja.**



OPTIKA RENE PIRC, S. P., MARIBOR

Sodobna ordinacija, znanje in tradicija

Optika Pirc, prva zasebna optika v severovzhodnem delu Slovenije slavi letos 50-letnico uspešnega poslovanja. Leta 1968 je salon optike na Partizanski cesti in kasneje še na Tyrševi ulici v Mariboru, kjer je sedež optike še danes, odprl Odon Pirc. Od očeta jo je leta 2002 odkupil sin Rene. Danes je Optika Reneja Pirca ena sodobneje opremljenih optik pri nas. Je optika sodobnih optičnih tehnologij.

Družina Pirc je bila sicer v Mariboru znana kot družina frizerjev. V Mariboru so imeli kar pet frizerskih salonov. Kljub temu so se trije sinovi odločili, da bodo optiki. Najstarejši Radivoj je leta 1958 odprl optiko v Kopru, mlajša sinova Pavel in Odon pa nato v Ljubljani in v Mariboru.

Prva zasebna optika v severovzhodni Sloveniji po drugi svetovni vojni je nastala tako iz enega od frizerskih salonov družine Pirc na Partizanski cesti 35. Leta 1968 jo je odprl Odon Pirc in dejavnost optike kmalu razširil še na lokacijo na Tyrševi ulici 8. Ko je sin Rene leta 1990 zaključil šolanje, se je zaposlil pri očetu in leta 2002 od njega odkupil optiko. Ordinacijo za pregled vida je na novo opremil z najsodobneje računalniško vodenimi napravami. Za Maribor je bil to velik tehnološki preskok v optiki. Na 100 m² je tako danes očesna ambulanta in vse, kar zadeva korekcijo vida z veliko izbiro korekcijskih okvirjev pa tudi sončnih očal

različnih proizvajalcev priznanih znamk.

Po prenovi optike je Rene Pirc gradil kakovost storitev. Družinska tradicija se je nadaljevala tudi na strokovnem področju. Rene je optično znanje nadgradil in si z nadaljevanjem šolanja pridobil naziv mojstra očesne optike. To je tudi najvišja uradna raven na področju optičnih znanj v Sloveniji. Najsodobnejšo tehnologijo je tako nadgradil še z mojstrsko kakovostjo optičnih storitev.

Rene Pirc zatrjuje, da v povprečno opremljeni optiki sicer lahko ugotovijo očesne napake, kot so daljnovidnost ali kratkovidnost itd., kako pa vedo, ali ni slabši vid morebiti posledica kakšne druge očesne bolezni? »Zato je potrebna tehnologija, ki je to sposobna prepoznati, kar zahteva seveda visoke investicije. Pri nas recimo

uporabljamo računalniške naprave in z metodo »screening«, kjer slikamo očesno ozadje, izmerimo pritisk v očesu, ugotovimo lahko sum zelene ali sive mreže itd. Potrebno se je zavedati, da je pravočasna prepoznavna težav z očmi ključna za uspešno okrevanje,« pojasni Pirc.

Tudi za prihodnost Optike Pirc se ni bati, pravi Rene, saj njegov starejši sin Maj obiskuje prvi letnik srednješolskega programa tehnik optik v Šolskem centru Rogaška Slatina.

BREDA MALENŠEK



Kjer je dober nakup pravilo

December je čas, ko nas pozdravljajo še bolj polne izložbe trgovin in poslovalnic. Je čas, ko se prepustimo nakupovalnim užitkom, da ne rečem mrzlici, in si privoščimo morda kaj več, kot bi si sicer. V novogoriški Manufakturi svoje kupce razvajajo skozi vse leto, čeprav se povečan promet pozna prav v zadnjem trimesečju leta. Manufaktura je namreč sinonim za dober nakup.

Pisalo se je leto 1962, ko je začelo delovati trgovsko podjetje Manufaktura, najprej z osmimi trgovinami in 41 zaposlenimi, takrat pod vodstvom Marjana Orla. Leto kasneje je zavel nov veter, saj je vrata odprl Modni dom, ki je prinesel prve zametke tekstilnega trgovca in še danes velja za najpomembnejšo Manufakturino trgovino. Podjetje se je počasi širilo na danes skoraj 70 zaposlenih in 15 poslovalnic, ki so razpršene predvsem po Primorski, a tudi širše.

Odgovor na vprašanje, kakšen je recept, da se je Manufaktura uspešno obdržala v vseh teh letih in se širila, tudi v težkih časih, je slogan, ki mu ostajajo zvesti – Manufaktura, kjer je dober nakup pravilo. Čeprav se direktor Boris Tušar zaveda, da je ob vseh načrtih in trudu najpomembnejša človeška nota. Ljudje smo gonilo napredka. Zato si ves čas prizadeva, da Manufakturo odlikujejo dobri ter strokovni in izkušeni trgovci, ki so v veliko pomoč pri nakupih. »Če se primerjamo s konkurenčnimi podjetji, ki prodajajo konfekcijo, lahko hitro opazimo, da imajo drugi trgovci manj zaposlenih, vendar sam menim, da se je treba stranki posvetiti,« pravi Tušar. Vesel je, da se kupci vračajo in da se krog uporabnikov širi. Da je temu res tako, potrjuje tudi Manufakturina kartica zaupanja, ki ima že več kot 32.000 imetnikov. »Lahko rečem, da imamo veliko družino, ki nam zaupa pri nakupih. To zaupanje želimo upravičiti, vsak dan posebej,« pravi direktor, ki visoko na lestvico postavlja kakovostno in široko ponudbo blaga v trgovini. Od kakovosti ne odstopajo. Tušar pravi, da tudi v prihodnosti ne bodo podlegli cenenim dobaviteljem iz azijskih držav, čeprav ti omogočajo precej višje razlike v cenah in posledično večje zaslužke. Prepričan je, da je to tek na kratke proge. Zato bodo tudi v prihodnje ostali zvesti visoki kakovosti in zmernim cenam.



Boris Tušar,
direktor
Manufakture

V Manufakturi sledijo modnim trendom s ponudbo oblačil priznanih blagovnih znamk, ki na svetovnih sejmi mode, že same po sebi aktivno kreirajo modne trende. Trudijo se poiskati najboljše možne kombinacije med ceno in kakovostjo.

»Če ne slediš trgu in povpraševanju strank, lahko hitro nastopijo težave,« je prepričan Tušar. Dejstvo je, da je veliko število tekstilnih trgovcev zaprlo svoja vrata, ker se niso prilagodili razmeram na trgu in potrošnikom ter seveda ekonomski situaciji potrošniškega trga. Manufaktura je v zadnjem desetletju naredila korenite spremembe tako v svoji organizaciji kot tudi v ponudbi blagovnih znamk, izboru blaga in načinu predstavitve blaga. To jim je omogočilo, da so na trgu obstali in postali najpomembnejši tekstilni trgovci na Primorskem. S širitvijo v Postojno, Koper in Domžale so pokazali, da jih zanima ves slovenski prostor. Širitve načrtujejo tudi v prihodnje.

Čeprav se zavedajo, da je najpomembnejše delovanje prav doma. Zato večkrat poskrbijo za kakšne javne dogodke oziroma sodelujejo na modnih revijah, vsa leta aktivno sodelujejo s Trgovsko šolo v Novi Gorici in aranžerskim delom Šolskega centra Srečka Kosovela v Sežani. Veliko je tudi

aktivnega izobraževanja v podjetju, kjer sodelavke seznanjajo s prodajnimi postopki, komunikacijo s strankami ... V zadnjih letih jim je velik izziv spletna stran ter uporaba socialnih omrežij, preko katerih se želijo približati mlajšim strankam.

Manufaktura je članica OOO Nova Gorica in Trgovinske zbornice Slovenije, so tudi člani Zavoda Koper otok v Kopru. Sodelovanje z lokalnimi organizacijami je pomembno, saj želijo aktivno sodelovati v oblikovanju ponudbe in izboljšanju življenja mesta. Že so prevzeli iniciativo za oblikovanje vsebine mestnega središča v Novi Gorici, da bi popestrili »dogajanje v centru«, kar je tudi naloga mestne občine Nova Gorica, ki bi se morala aktivneje lotiti oživitve mestnega jedra.

In kot Tušar zaključuje: »V Manufakturi imamo ambiciozne cilje. Že prihodnje poletje bomo v celoti prenovili notranjost Modnega doma. Želimo si, da Modni dom postane pravi dom mode v Novi Gorici.« Vsekakor pa bodo povečali tudi prodajno mrežo. Žal zaradi previsokih stroškov v nakupovalnih centrih tam ne morejo biti prisotni, vsekakor pa vidijo možnost prisotnosti v mestnih jedrih.

MARTINA ARČON

EARExpert, V SKRBI ZA VAŠ SLUH, D.O.O., KIDRIČEVO

Čepki so zakon!

V podjetju EarExpert d.o.o. se z zaščito sluha ukvarjajo že več kot 17 let. Izdelujejo namreč čepke po meri ušesa za različne namembnosti. Predvsem pa so zadovoljni uporabniki njihovih izdelkov, tisti, ki delajo v hrupnih proizvodnih dejavnostih. Tako so po anketi zaposlenih v podjetjih, dosegli 98,2 % zadovoljstvo uporabnikov individualnih silikonskih čepkov.



Upravitelj podjetja EarExpert, v skrbi za vaš sluh, d.o.o.

Podjetje EarExpert d.o.o. je edino v Sloveniji, ki se ukvarja izključno z zaščito sluha po meri ušesa. Bogate izkušnje strokovnjakov, lasten laboratorij v Sloveniji ter visoka kakovost materialov in izdelkov, so najpomembnejše konkurenčne prednosti podjetja. V podjetju so se zaposleni izobraževali na področju akustike slušnih aparatov in še dodatno specifično v smeri zaščite sluha po celi Evropi.

Individualna zasnova

Glede na to, da nismo vsi enaki, je potrebno poudariti, da je vsak čepak individualno zasnovan in prilagojen posameznemu uporabniku. »Naši strokovnjaki medicinske stroke se oglasijo v podjetju in vzamejo natančne mere sluhovoda uporabnikov čepkov, pri čemer se maksimalno posvetijo uporabniku in njegovi ušesni fizionomiji. Upoštevajo tudi fizionomijo zunanjega dela ušesa, zato so tako uspešni pri zagotavljanju prilaganja čepkov ušesu. Na ta način lahko zaščito popolnoma prilagodimo posamezniku in poskrbimo za optimalno prilaganje. Postopek je hiter in praktično ne moti delovnega procesa,« je pojasnil direktor podjetja.

Za izdelavo vsakega čepka oziroma para čepkov je potrebnega veliko ročne-



Komplet personaliziranih čepkov za posameznika.

ga dela in raznih spretnosti inženirjev v laboratoriju.

Večji del dejavnosti predstavlja izdelava čepkov za industrijo, v lastnem laboratoriju pa izdelujejo še čepke za druga področja, na primer čepke za glasbenike, strelske čepke, čepke za v vodo in čepke za spanje. Celotno ponudbo si lahko ogledate na www.earexpert.si.

EVA MIHOLIČ

ZAKAJ IZBRATI EARExpert?

- **100 % strokovnost:** strokovno podkovano osebje poskrbi za vse – od jemanja mer do dela v laboratoriju, zaradi česar lahko ob izdelavi upoštevamo videno in dogovorjeno na terenu.
- **Hiter postopek brez oviranja delovnega procesa:** brezplačen odvzem mer sluhovodov opravimo z najboljšimi materiali, ki se hitro sušijo in ohranjajo obliko. V dveh dneh vzamemo tudi do 800 mer (400 ljudi).
- **Popolna prilagoditev fizionomiji ušesa:** s takšnim pristopom dosegamo kar 98,2 % zadovoljstvo uporabnikov naših čepkov!
- **Izjemna antibakterijska zaščita ušesa:** čepki so prevlečeni z nano antibakterijskim lakom.
- **Enostavno čiščenje in vzdrževanje čepkov:** omogočeno je umivanje z vodo in milom.
- **Hiter servis:** morebitne korekcije so opravljene že v neverjetnih 2-3 dneh.



Izdelani s srcem.

Spreminjamo pravila poslovne varnosti!

Z A1 naprednimi
varnostnimi rešitvami za
vse vrste podjetij in novo
storitvijo A1 Protekt, ki
že v omrežju A1 poskrbi
za varnost poslovnih
podatkov na vaših
mobilnih napravah.

12 mesecev
brezplačno

ob vezavi na paket A1 GO!



A1 Protekt
Varnostna rešitev
v omrežju A1



varnost.A1.si

Promocijska ponudba brezplačne mesečne naročnine na storitev A1 Protekt je na voljo vsem poslovnim uporabnikom, ki se na paketih A1 GO! ali starejših mobilnih pogovornih paketih A1, ki so bili del redne ponudbe A1, vežejo za 24 mesecev in ob sklenitvi vezave na A1.si aktivirajo storitev A1 Protekt (v primeru kasnejše aktivacije naročnik ni upravičen do brezplačne naročnine). Do brezplačne mesečne naročnine so naročniki upravičeni prvih 12 mesecev od sklenitve vezave, po poteku tega obdobja pa se storitev prične zaračunavati po rednih cenah. Ponudba velja do 31. 12. 2018. Ponudba ne velja za pakete A1 Poslovni smart, A1 Poslovni premium, A1 Podjetni zakup in za paket Podjetni Dodatni. Za pakete A1 GO! in storitev A1 Protekt veljajo Splošni pogoji za izvajanje elektronskih komunikacijskih storitev za potrošnike oz. pravne osebe in podjetnike, Posebni pogoji za izvajanje mobilnih storitev, Posebni pogoji uporabe storitve A1 Protekt ter Opis paketov A1 GO!, ki so skupaj s cenami ostalih storitev na voljo na 040 40 40 40, A1.si in na prodajnih mestih A1. A1 Slovenija, d. d., Šmartinska 134b, 1000 Ljubljana.

JELES, KOMENDA

Na novi lokaciji zadihali s polnimi pljuči

Podjetje Jeles s skoraj 30-letno tradicijo je minuli mesec v Poslovni coni v Žejah pri Komendi odprlo nov poslovni objekt. Tudi na novi lokaciji, ki jim omogoča precej lažje poslovanje, bodo ostali zvesti tradiciji delu s furnirjem.

Odpertja novega poslovnega objekta so se udeležili številni poslovni partnerji, prijatelji in predstavniki različnih lokalnih institucij. Družini Jelenc in njihovi ekipi je med drugimi čestital tudi Marko Kajzer, predsednik Sekcije lesnih strok pri OZS. Ob tem je izrazil ponos in neizmerno zadovoljstvo, da se slovenska podjetja, ki se ukvarjajo z lesno dejavnostjo, razvijajo ter so uspešna na domačem in tujih trgih.

Rok Jelenc, direktor družinskega podjetja Jeles, je povedal, da so na novi lokaciji pridobili prostor, ki so ga za nemoteno delovanje podjetja nujno potrebovali.

s furnirjem, čemur ostajajo zvesti še danes. Furnir je še vedno najpomembnejša skupina izdelkov v prodajnem programu podjetja Jeles. Pri njih je vsak trenutek mogoče dobiti več kot 70 različnih vrst furnirja v različnih kakovostnih razredih in debelinah. »Stranke so se tega tako navadile, da materiala niti ne naročajo vnaprej, preprosto ga pridejo iskat,« je pojasnil Vinko Jelenc.

Poleg furnirja in umetno sestavljene furnirja italijanskega podjetja ALPI pa strankam ponujajo še žagan les, vezane plošče, ki so namenjene predvsem gradbeni in pohištveni industriji, posebne vrste pa tudi navtični industriji. Vrtni program v elementih iz sibirskega macesna je v zadnjih letih tudi precej v porastu. Vsako leto pa v ponudbo vključijo kaj novega, kar dopolnjuje osnovni program. Tako na enem mestu ponujajo širok izbor reprodukcijskega blaga za lesno industrijo, mizarsko obrt in lesno galanterijo. S kakovostjo proizvodov in poslovnimi referencami so pridobili pomembne poslovne partnerje v Sloveniji, Evropi in po vsem svetu. Svojo ponudbo vsako leto predstavijo tudi na hišnem sejmu, kjer se srečajo njihove stranke in dobavitelji. S tem še dodatno krepijo poslovne odnose, zato nameravajo hišni sejem obdržati tudi na novi lokaciji, le termin morajo še določiti.

Kot sta poudarila Rok in Vinko Jelenc, je njihova konkurenčna prednost v širokem izboru in predvsem v kakovosti izdelkov. »Za to pa je potrebna kako-

vostna surovina, ki jo vselej poskušamo dobiti in izvoru, in ljudje, ki poznajo svoje delo in material. Ti so na koncu tisti, ki naredijo posel,« je povedal Vinko, ki je ponosen na ekipo triindvajsetih zaposlenih, ki se trudijo vedno biti podpora kupcem, jim iti nasproti in se držati dogovorov.

Ekipa v podjetju je pomlajena, saj je podjetje v zadnjih dveh letih pridobilo kar nekaj novih sodelavcev, ki so bili v podjetju dolga leta, upokojilo. »Najti primeren kader je danes kar izziv,« je ob tem dejal Rok in dodal, da nove sodelavce sami izobrazijo in usposobijo ter počasi vpeljejo v proizvodnjo ali trgovino.

EVA MIHelič



Rok in Vinko Jelenc v družbi sodelavcev ob odprtju nove poslovne stavbe v Žejah pri Komendi.



Pridobili so primeren prostor za skladišče, trgovino in sortiranje furnirja. Strankam ponujajo večjo razširjeno ponudbo furnirjev in drugih izdelkov potrebnih za izdelavo pohištva in ostalih lesenih izdelkov. »V etaži nameravamo urediti še razstavni salon, nekakšen »show room«, kjer bodo predvsem arhitekti in oblikovalci lahko v vsakem trenutku imeli pregled nad ponudbo in primeri uporabe materialov, ki jih ponujamo. Predvidoma naj bi bil prostor narejen čez približno pol leta, za 30. obletnico podjetja,« je povedal Rok.

Podjetje je namreč njegov oče Vinko ustanovil leta 1989 in se že takrat specializiral za proizvodnjo furnirja in trgovino





EarExpert
V SKRBI ZA VAŠ SLUH

www.ear-expert.si

								OBRtnIK	ŠVEDSKI NAROD. MUZEJ NA PROSTEM	DEČEK IZ PRAVLJIC, KI LAHKO LETI	IMETJE, PREMO-ŽENJE	SOSEDNI CRKI	URADNIK NA POSLANIŠTVU	SAMICA AFRIŠKE ZVERI	BOLEZEN GOVEDA, VRANIČNI PRISAD
								POLŽASTO ZAVITA ČRTA							
								NEMŠKO MESTO, V ZVEZNI DEŽELI BAVARSKA							
								GRŠKA BOGINJA NESREČE				PROSTOR ZA MEJNO ČRTO IGRISČA			
								SVETOVNO RAČUNALNIŠKO OMREŽJE (ŽARG.)				SIRJAVA, PROSTRANSTVO SAMICA TIGRA			
								GORSKA RASTLINA ČRNO, TEMNO VINO							
												JURE KOŠIR STARO POULIČNO GLASBILO			
PIHALNI INSTRUMENT S PIPI PODOBNO ZAVITO CEVJO	FRANC. FILMSKI IGRALEC (JEAN)	PRODNA RAVNINA V SZ SLOVENIJI	DOMAČA ROGATA ŽIVAL	ROČNO ORODJE ZA ŽETEV	VDOVA JOHNA LENNONA (YOKO)	GOZDNA ŽIVAL BLODNA MISEL				ZVOK, KI PRIDE IZ GRLA TRGOVSKO BLAGO					
								MESTO NA HONŠUJU NAGNENOST K ČEMU					ROMAN CHARLESA BUKOW-SKEGA	PRIMES NAFTNIH DERIVATOV	
STENA ZA OPORO									POPOTOVANJE SLOV. TISKOVNA AGENCIJA						
RAZKLANOST											AMER. IGRALEC BEATTY				
BIVŠA HRVAŠKA PLAVALKA LIGORIO				STEBLO ŽIT IN TRAV	TABORNIKI MOČEN TROPSKI VIHAR						PEVKA FRECE OTOK OB SARDINJI				
LOJZE KRAKAR			AMER. PEVEC (SONNY) VOZNIK FORMULE					PREDEL OB BLEJSKEM JEZERU CIRILSKA ČRKA				SLAVKO TIHEC SVETIŠČE BOGINJE ATENE			
ODSTRANJEVANJE KOŽE Z ŽIVALI									JAPONSKI FIZIK (LEO) GR. BOG. ZARJE						
NEKDANJI NORVEŠKI SMUČARSKI SKAKALEC (VEGARD)								ROJSTVO TELETA KOPNO SREDI MORJA							
ODPADKI PRI PILJENJU KOVINE															
JUŠNA ZELENJAVA				NEMŠKI FILOZOF (THEODOR) AVANS, PREDUJEM						NIKALNICA BOLEČ DRGET OBRAZNIH MIŠIC			SLABA ŠOLSKA OCENA	NAŠ NOGOMETNI SELEKTOR (MATJAŽ)	
KORENINA BARVILNE ALKANE								NEPORABLJEN DEL CELOTE RAZLIČNA VOKALA							
FRANC. PISATELJ EMILE					NEMŠKI FIZIK (GEORG)					GRŠKA FILMSKA IGRALKA PAPAŠ					
KRAJ PRI PORTOROŽU					NAGLASNO ZNAČENJE OSTRIVEC					LAHEK ŠPORTNI ČOLN					

■ Pravilna rešitev novembrske križanke je **MOJSTRSKE ČILI OMAKE**. Izžrebali smo dopisnico, ki jo je poslal **Martin Mele** iz Cerknice. 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 21. decembra 2018.

■ Sponzor tokratne križanke je podjetje EarExpert iz Kidričevega, ki bo med tri reševalce razdelilo standardne čepke za ušesa (TONE EXPERT, ki so namenjeni glasbenikom, SLEEP EXPERT za mirno spanje oziroma SWIM EXPERT za v vodo).

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

BREZPLAČEN MALI OGLAS ZA ČLANE OZS!

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

MALI OGLAS ZA OSTALE NAROČNIKE

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

POŠILJANJE OGLASOV

Oglase lahko pošljete po:

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

STROJI IN OPREMA

TU-VAL, d. o. o. nudi vso varilsko opremo in pribor, industrijsko pnevmatiko, pritrilne elemente in orodja za kovičenje. Informacije: www.tu-val.si, tel. 01 72 12 123, faks: 01 72 12 746, e-p: tu-val@siol.net. Šifra oglasa: 18-02-001

Ročni paletnik

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

Slika je simbolična.

Cena samo 240 € brez DDV

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

PEKARNE, SLAŠČIČARNE, PICERIE, TESTENINARIJI! Nudimo novo, rabljeno in renovirano opremo za proizvodnjo kruha in peciva, piškotov, slaščic in pralin, pic, testenin in njakov ter strokovno montažo dobavljene opreme in tehnološko podporo. PEKSIM d. o. o., Ulica Gradnikove brigade 6, Nova Gorica, tel. 05 30 27 136, 031 690 872, faks: 05 33 30 818, e-pošta: peksim@volja.net. Šifra oglasa: 18-02-003

ADRIABAGER

info@adriabager.com
tel: 031724989

WWW.ADRIABAGER.COM

oprema in rezervni deli za gradbene stroje

PRODAM PROIZVODNJO za visokofrekvenčno varjenje PVC folij: avtomatski linijski stroj z dvema varilnima glavama moči dvakrat po 3 KW, polavtomatski stroj moči 5 KW, škarje za prečni razrez, škarje za vzdolžni razrez, ročne škarje za lepenko, cca 160 orodij za izdelavo izdelkov in več drugih drobnih priprav. Za več informacij pokličite po tel. 041 674 652. Šifra oglasa: 18-02-002

PRODAM MOBILNI LASERSKI varilni stroj znamke Sigma Laser, moči 160 W, star 5 let, malo rabljen. Informacije po tel. 031 629 602. Šifra oglasa: 18-02-017

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 **januarski** Obrtnikovi borzi je **20. december 2018**.

NAROČILO NA REVISO OBRTNIK PODJETNIK

Letna naročnina na revijo Obrtnik podjetnik je **60 EUR** (9,5 % DDV je vključen v ceno). **Naročilo velja do preklica!**

Naročite se lahko po:

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



OBRTNE STORITVE

MATERIAL

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

DVIGALA

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

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

- pleksi izdelki po naročilu
- svetlobne kupole • cestna ogledala

POSplastika

Tel.: +386 1 837 10 33

www.pos-plastika.si/trgovina

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

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: 18-04-002

PODJETNICE IN PODJETNIKI, vaš posel vas nujno potrebuje, zato se mu popolnoma posvetite, na nas pa preložite odgovornost, da najbolje uredimo vse vaše računovodske in administrativne zadeve. Kvalitetno, ažurno, ugodno - V.I.P. Računovodstvo d. o. o., PE Cesta na Loko 7/a, Ljubljana. Kličite ali nam napišite sms kadarkoli na tel. 031 729 889. Šifra oglasa: 18-04-004

KNJIGOVODSKE STORITVE za samostojne podjetnike in d.o.o.-je nudimo po ugodni ceni. Strokovno in ažurno. Prvi mesec je vodenje brezplačno. Dodatne informacije: Vera Bombek s. p., Mladinska ul. 3, 3214 Zreče, tel. 051 256 154. Šifra oglasa: 18-04-005

NEPREMIČNINE

PRODAMO 100-odstotni delež oziroma oddamo v najem podjetje v dobri kondiciji s 30-letno tradicijo. Naziv: KOKO Trebnje d. o. o., montaža in prodaja stavbnega pohištva. Bonitetna ocena 4.9, cena po dogovoru. Za vsa vprašanja smo vam na voljo po tel. 041 642 543; Rajko Rokvič. Šifra oglasa: 18-07-017

SILBA! Prodajam zazidljivo zemljišče na otoku Silba v izmeri 600 m². Od morja je oddaljeno 150 m. Ob parceli je elektra omara. Parcela je na odlični legi, skrita pred burjo, odprta na maestral, na parceli je 7 starih oljk. Cena: 42.000 €. Informacije po tel. 031 755 221. Šifra oglasa: 18-07-018

RAZNO

PRODAM DOBRO VPELJANO podjetje za izdelavo kovinskih konstrukcij. Informacije po tel. 041 335 841. Šifra oglasa: 18-09-012

ZAŠČITA SLUHA po meri ušesa, izdelana v Sloveniji! Za naročila do 31. 1. 2019 nudimo posebne ugodnosti. Dodatne informacije: EarExpert d.o.o., Stefani Rutt, telefon: 031 760 225

EEN BORZA

INFORMACIJE:

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

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

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

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



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

BRTR20180703001 – Turško zagonsko podjetje, specializirano za razvoj inovativnih solarnih plošč, išče potencialne partnerje, proizvajalce gravirne opreme in premazov za proizvodni sporazum. Podjetje je pripravljeno kupiti proizvodno enoto za svoj razvojni oddelek in sodelovati v okviru proizvodnega sporazuma.

BRFR20180514001 – Francosko industrijsko podjetje je specializirano za proizvodnjo beljakovin iz agroživilskih proizvodov. Za povečanje svoje proizvodne zmogljivosti

naravnih živilskih dodatkov, išče specializiranega partnerja s področja biotehnologije, ki ima opremo za pridobivanje proteinov iz stranskih produktov z encimskim procesom. Partner mora imeti veliko proizvodno zmogljivost in na voljo zadostno količino stranskih proizvodov iz mesa in/ali morskih sadežev. Podjetje želi skleniti dolgoročno podizvajalsko pogodbo.

BRUK20180927001 – Angleško podjetje za povečanje svoje konkurenčnosti išče inovativne rešitve za obdelavo vode. Območja interesa (vendar niso omejena): spletno merjenje kakovosti vode v realnem času, upravljanje invazivnih vrst, kot so školkasti mehkužci, upravljanje zooplanktona in upravljanje nivoja železa v omrežjih. Iščejo sodelovanje na osnovi sporazuma o storitvah.

BRFR20180824001 – Francosko podjetje, specializirano za oblikovanje in izdelavo opreme za šport in prosti čas, je razvilo novo, umetno ne-hladno smučarsko stezo/smučišče. Sistem je popolnoma okolju prijazen. Podjetje je pripravljeno uporabiti nove metode komercializacije in promocije z uporabo spletnega trženja. Za ta namen iščejo partnerje specializirane za postavitev strategije digitalnega trženja in strategije za iskanje javnih ali zasebnih vlagateljev na podlagi storitvenega sporazuma.

BOUK20180131003 – Angleško podjetje išče distribucijske partnerje za vrsto prenosnih monitorjev za testiranje medicinskih cevovodov. Monitorji za nadzor detekcije plinov v območju se uporabljajo za preverjanje in potrjevanje kakovosti in količine medicinskega plina, ki se ga daje bolnikom, od strojnice in distribucijskih točk do mesta odjema. Iščejo distribucijske sporazume iz Gruzije, Belorusije, Hrvaške, Slovenije in Bolgarije.

BOFI20171106001 – Finsko podjetje, ki proizvaja kotle na biomaso, išče partnerje v okviru sporazuma s trgovskim agentom ali sporazuma o distribucijskih storitvah (predvsem iz Nove Zelandije, Španije, Portugalske, Slovenije, Slovaške in Francije), da bi razširilo svoje delovanje na mednarodnem trgu bioenergije. Proizvodni program kotlov na biomaso je obsega boljše v rangu od 30 kW do 990 kW.

BRIE20180711001 – Hitro rastoče spletno maloprodajno podjetje z Irske želi skleniti pogodbo o proizvodnem sodelovanju in išče nove in strokovno učinkovite okolju prijazne embalažne rešitve za naročniške škatle.

BRPL20171016001 – Poljsko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo različnih izdelkov iz kompozitnih materialov, zlasti za avtomobilsko industrijo, išče nove dobavitelje končnih in polizdelkov iz kompozitnih materialov, ki jim bodo omogočili stabilizacijo proizvodnje in razvoj novih izdelkov. Trenutno uporabljajo spojine z jedrom iz plute in ogljikovimi, aramidnimi ali

steklenimi vlakni kot ojačevalci, vendar so odprti tudi za druge materiale. Iščejo sodelovanje v okviru sporazuma o proizvodnji.

BRQA20171009001 – Katarsko podjetje je eno od največjih proizvajalcev posteljnine v zalivskih državah. Proizvaja in dostavlja žimnic različnim strankam in išče izdelovalce materialov za izdelavo posteljnine za proizvodni sporazum.

BRDK20181004001 – Dansko podjetje za uvoz in prodajo na drobno, ki je specializirano za ekološko pridelano hrano, išče proizvajalce organskih oreščkov in jim nudi zastopstvo na danskem trgu. Podjetje išče certificirane organske mandlje, lešnike, orehe, oreščke, makadamije, pistacije in pekan.

BRFR20181002001 – Francosko podjetje, specializirano za zasnovo avtomatskih linij za industrijske pekarnice, išče proizvodnega partnerja. Iskani partner bo moral po francoskih specifikacijah proizvesti modularne ali konvekcijske peči. Partner mora biti specializiran za kovinsko konstrukcijo in elektromehansko montažo. S sporazumom o proizvodnji želijo skleniti dolgoročno partnerstvo.

BRDE20180906001 – Nemško zagonsko podjetje, specializirano za maloprodajo in izdelavo formulacij za proizvodnjo izdelkov osebne higiene, nege telesa in kozmetike, išče dobavitelje surovin iz Evrope. Iščejo pigmente, UV-filte ali druge pogosto uporabljene aktivne snovi. Prednost imajo proizvajalci zainteresirani za dolgoročno sodelovanje na srednjem ali bližnjem vzhodu. Podjetje išče sodelovanje v okviru ekskluzivnega sporazuma o distribucijskih storitvah ali pogodbe o trgovskem zastopanju.

BRDE20180808001 – Uveljavljen nemški trgovski zastopnik z odličnimi stiki s pomembnimi strankami išče dobavitelje kartonske, plastične in ostale embalaže za zastopanje na nemškem trgu v skladu s sporazumom o trgovskem zastopanju.

BRUK20181011001 – Podjetje za medicinsko diagnostiko v Združenem kraljestvu, ponuja široko paleto medicinskih diagnostičnih reagentov, testnih kompletov, mikrobioloških medijev, testov EIA (Enzyme Immuno Assay), hitrih testov, razne velikosti steklenič in medicinskih kapalk, ki so svetovno uveljavljene. Partnerjem ponujajo svoje trženjske, pakirne in distribucijske sposobnosti v več kot 100 državah na podlagi pogodbe o distribucijskih storitvah.

BRGR20181015001 – Grško družinsko podjetje, specializirano za ročno izdelavo džemov, sokov in sadnih sladkarij v sirupu, išče proizvajalce steklenic in kozarcev za svoje izdelke. Steklenice morajo biti na voljo v dveh velikostih: 500 ml in 1 l, medtem ko morajo biti kozarci izdelani v velikosti med 300 in 400 gr.

BRRO20170927001 – Romunsko podjetje, specializirano za proizvodnjo abrazivnih teles, išče proizvajalce in distributerje, ki lahko dobavljajo surovine na podlagi sporazumov o proizvodnih ali distribucijskih storitvah.

BRUA20180929001 – Ukrajinsko podjetje aktivno sodeluje z največjimi ukrajinskimi supermarketi in e-trgovinskimi storitvami in išče proizvajalce živil iz EU, ki želijo vstopiti s svojimi proizvodi na ukrajinski trg. Podjetje išče poslovne partnerje in se ponuja kot distributer ali agent.

BRUK20181004001 – Specializirano maloprodajno podjetje v jugovzhodni Veliki Britaniji je oblikovala majico s skritimi zadržki ob strani za lažje dojenje. Išče novega proizvajalca za te majice. Vrhunski bombažni izdelek je bil leta 2016 lansiran na trg in se uspešno prodaja in pridobiva številna priznanja o kakovosti in oblikovanju. Podjetje želi skleniti pogodbeni dogovor s podjetjem, ki lahko izpolni zahtevani 4-6 tedenski čas za dobavo.

BRRO20170905001 – Dobro uveljavljena romunska oglaševalska agencija išče proizvajalce in/ali distributerje določenih zunanjih sistemov in prikazovalnikov, kot so drsniki, LCD in LED zasloni za uporabo oglaševalske plošče.

BRDE20171005001 – Nemško podjetje, ki je specializirano za trgovino z rezervnimi deli za osebna vozila, tovornjake in avtobuse, težko opremo, opremo za cementno industrijo ter opremo za vrtnanje odprtih jame in podzemnih rudnikov (originalni deli in deli OEM), išče dobavitelje nadaljnjih rezervnih delov za razširitev svoje proizvodne linije in ponuja sporazum o distribucijskih storitvah.

BRRS20160518001 – Srbsko podjetje, ki se ukvarja s proizvodnjo in dobavo začimb, išče partnerja za skupno podjetje za dobavo začimb in embalaže skupini HORECA (hotel/ restavracija/kavarna).

BRSE20181008001 – Nedavno ustanovljena švedska blagovna znamka za nego kože, išče proizvajalce čistilnih robčkov, po možnosti na Danskem, Finskem ali Norveškem.

BRSE20181010001 – Švedsko podjetje, ki proizvaja ekološko limonado v treh različnih okusih, išče proizvajalca embalaže v obliki »vrečke v škatli«. Želijo skleniti dolgoročni proizvodni sporazum.

BRPT20171020001 – Portugalsko podjetje z več kot 9-letnimi izkušnjami na področju tehnične analize, oblikovanja, svetovanja končnim uporabnikom/vlagateljem in izvedbe energetsko učinkovitih projektov, išče nove inovativne izdelke za razširitev svojega portfelja. Podjetje želi skleniti sporazum o trgovinskem zastopanju z zasebno ali javno organizacijo.

BRIT20170928001 – Italijanski trgovski zastopnik ponuja svetovalne, prodajne in

trženske predstavitve za mednarodno industrijo bakra in optičnih vlaken razvitih na italijanskem trgu.

BRFR20181012001 – Francosko podjetje, specializirano za oblikovanje in prodajo torb in dodatkov za aktiven življenjski slog staršev, išče evropske proizvajalce za svoje torbe.

BRSE20180907001 – Švedsko inženirsko podjetje, z večletnimi izkušnjami v mehaniki konstrukciji, razvija koncept električnih motorjev, ki omogočajo pretvorbo bencinskega/dizelskega pogona manjših ladij in drugih pomorskih vozil v električni pogon. Podjetje išče izkušenega ponudnika električnih komponent v skladu s pogodbo o distribuciji.

BRSE20181010002 – Švedsko prehrambno podjetje, ki izdeluje živilske izdelke, ki pomagajo pri nespečnosti, išče proizvajalca organskih tablic v Evropi za proizvodnjo manjše količine tablic iz večinoma organskih sestavin, ki ne vsebujejo alergenov.

BRNL20181018001 – Nizozemsko malo podjetje, ki ponuja ptičjo hrano išče proizvodnega partnerja iz vzhodne Evrope za proizvodni sporazum. Podjetje išče proizvodnega partnerja, ki mora imeti primeren proizvodni obrat (tovarna) in lahko izdela ptičjo hrano (pičo) v obliki vencev, ki vsebujejo arašide, semena in druge sestavine ptičje hrane, ter so obdelani z lepilom in sponkami, ki omogočajo izdelavo tovrstnih oblik. Podjetje pričakuje tudi ustrezno pakiranje končnih izdelkov v škatle.

BRUA20180904001 – Ukrajinski distributer pohištva in notranje razsvetljave išče proizvajalce, ki ponujajo visoko kakovostne izdelke za notranjo opremo, kot so pohištvo (fotelji, stoli, blazine, pisalne mize, mize, kavne mize, jedilne mize, konzolne mize) svetila (stenske svetilke, stropne svetilke, talne svetilke) in dekor (dizajnerske blazine, dekor stene in ozadja) za distribucijo in prodajo v Ukrajini. Ponuja sodelovanje v obliki sporazuma o distribuciji.

BRFR20181024001 – Mlado francosko podjetje oblikuje, razvija in prodaja celotno paleto lesenih avtomobilskih igrač (avtomobilov, letal, motorjev) za otroke. Podjetje išče industrijskega proizvajalca valjastih črnih ali barvnih cevi iz pene visoke gostote, ki se uporabljajo kot ročajne ročice pri enem izmed modelov igral za otroke - motor. Podjetje išče dolgoročnega partnerja za proizvodni sporazum.

BRBE20181016001 – Belgijsko podjetje išče dobavitelje »tropin« jagodičja, ki ostanejo od/iz proizvodnje sadnega soka ali pireja. Podjetje ponuja odkup tovrstnega materiala za nadaljnjo proizvodnjo lastnih izdelkov.

BRRO20181010001 – Romunsko podjetje, specializirano za prodajo rezanega cvetja in ostalih rož ter lončnic na drobno in na

debelo, je zainteresirano za nove poslovne partnerje, ki lahko dobavljajo različne cvetličarske dodatke. Sodelovanje s partnerji bo temeljilo na sporazumih o distribucijskih storitvah.

BRRO20180926001 – Romunsko podjetje je specializirano za 3D tiskarske storitve. Podjetje išče mednarodne partnerje, ki lahko dobavljajo surovine, potrebne za njihovo dejavnost. Sodelovanje z zainteresiranimi partnerji bo temeljilo na sporazumih o distribucijskih storitvah.

BRPL20181019001 – Poljsko majhno podjetje je specializirano za industrijske in zunanje LED razsvetljave. Podjetje proizvaja LED svetila za industrijsko uporabo in išče proizvajalca aluminijastih radiatorjev/hladilnikov – odvajanje toplote – za njihova svetila in ponuja možnost vzpostavitve dolgoročnega poslovnega sodelovanja, ki temelji na proizvodnem dogovoru.

BRFR20181022001 – Francosko podjetje načrtuje, razvija in prodaja celotno paleto lesenih prevoznih sredstev (avtomobilov, letal) za otroke. Podjetje išče mizarsko proizvodno podjetje za izdelavo majhnih kosov elementov za omenjene produkte iz masivnega lesa belega bukve. Podjetje išče dolgoročnega podizvajalskega partnerja.

BRUK20181020001 – Velik proizvajalec vrtnih izdelkov iz Velike Britanije želi razširiti število dobaviteljev lesenih vrtnih izdelkov (dekorativne ograje, vrtno ute, leseni obrobe gredic, vrtno pohištvo) iz Evrope. Podjetje ponuja sodelovanje na podlagi proizvodnih sporazumov ali distribucijskega sodelovanja.

BRIT20180927001 – Italijanska turistična spletna incoming agencija, namerava okrepiti in razširiti ponudbo svojih storitev in produktov za lokalni trg z vključitvijo evropskih destinacij. Podjetje išče partnerje, kot so hoteli, prevozna podjetja, prevozniki, organizatorji potovanj za sodelovanje na podlagi komercialnega ali storitvenega sporazuma.

BRPL20181004001 – Poljski proizvajalec dekorativnih dišavnih difuzorjev v obliki ogrlic in obeskov za eterična olja, izdelanih iz visoko kakovostne terakote, iščejo proizvajalce eteričnih olj. Partner mora biti sposoben proizvajati eterična olja pod blagovno znamko poljskega podjetja. Podjetje ponuja sodelovanje na podlagi podizvajalskih pogodb.

BRUK20181008001 – Britansko podjetje iz Londona išče partnerja za proizvodnjo novega vozička, posebej zasnovanega za prevoz plinskih jeklenk za domačo uporabo in uporabo v prostem času. Ponuja proizvodni dogovor.

BRIE20180910001 – Irsko spletno maloprodajno podjetje ponuja outsourcing sporazum podjetjem s ciljem, da bi našli nove in bolj stroškovno učinkovite izdelke, ki jih

želijo vključiti v svoje novosti – naročniške darilne škatle.

BRRO20181026001 – Romunski proizvajalec srebrnega nakita s Swarovski kristali in biseri išče dobavitelje surovin v naslednjih kategorijah: nakit, matice, vijaki, biserni zatiči, poldragi kamni itd. Podjetje je zainteresirano za sodelovanje z novimi poslovnimi partnerji za dobavo surovin na podlagi sporazumov o distribucijskih storitvah.

BRBE20181025001 – Belgijsko podjetje, specializirano za čistilce za fleksoprinting, želi razširiti svojo paleto izdelkov s sklenitvijo komercialnih agencijskih sporazumov ali distribucijskih dogovorov z dobavitelji čistilcev za offset tiskanje.

BRIT20181005002 – Italijansko prehrambno podjetje, specializirano za proizvodnjo slaščičarskih izdelkov, želi vzpostaviti sporazume o sodelovanju z novimi proizvajalci/dobavitelji surovin, kot so izbrani oreški, suho sadje, med na podlagi proizvodnega sporazuma.

BRDE20181024001 – Nemško podjetje, nagrajeno za izdelek, ki zazna predmete, ljudi in njihove dejavnosti z uporabo algoritmov za strojno učenje, išče podizvajalce ali proizvajalce baznih postaj in senzorskih pasov za njihov sistem. Inovativni, subtilni in enostavno integrirani sistem se večinoma uporablja v domovih za nego in domovih za starejše. Namen uporabe pasu je opozoriti skrbnike o kakršni koli neposredni nevarnosti za paciente.

BRIE20180802001 – Irski proizvajalec kmetijskih strojev (vrtnih traktorjev in kosilnic) ponuja proizvodni ali outsourcing dogovor proizvajalcem plastičnih rezervoarjev za škroplilnice za vrtno traktorje, proizvajalcem črpalk in kablov.

BRGR20181020001 – Grško gradbeno-inženirsko podjetje, ki deluje na področju sistemov varčevanja z energijo, želi razširiti maloprodajo. Išče dobavitelje sončnih grelnikov vode, ogrevalne opreme, grelnih črpalk, kotlov, opreme za varčevanje z energijo, nadzora energije, ogrevalnih instrumentov itd. Izdelki morajo biti učinkoviti in konkurenčni. Podjetje je zainteresirano za pogodbo o distribucijskih storitvah.

BOUK20180725004 – Podjetje iz Velike Britanije, ki je specializirano za razvoj in izdelavo prehranskih dopolnil, z možnostjo izdelave tablet in izdelkov v prahu, ponuja sporazum o proizvodnji / podizvajalstvo, kot tudi oblikovanje in svetovanje za podjetja s prehranskimi dopolnili.

BRPL20180724001 – Poljsko podjetje, ki je specializirano za proizvodnjo granulata iz polipropilena in polietilena, išče dobavitelje odpadkov, ki nastajajo pred in po proizvodnji – (šifra 15.01.02 - plastična embalaža v skladu z evropsko klasifikacijo odpadkov). Podjetje išče sodelovanje na osnovi proizvodnega sporazuma.

Nova kartica – nove možnosti prihrankov!

”MODRA KARTICA ZA MOJE ZAPOSLENE IN MOŽA, FINO”

foto: Bigstockphoto > oblikovanje: Uvid.si

Modra kartica za družinske člane in zaposlene



..... in več kot 100 odličnih partnerjev na vaši poslovni poti!



- › Ugodnosti pri partnerjih Mozaika podjetnih.
- › Ugodnostih pri OZS in območnih obrtno-podjetniških zbornicah.
- › Ugodnosti pri obrtnikih in podjetnikih.
- › Plačila na obroke doma, v tujini in na spletu. Brez menjave banke.

Popuste in ugodnosti si izračunajte na mozaikpodjetnih.si



mozaik.podjetnih@ozs.si • 080 12 42



Celovita storitev najema s fiksnim mesečnim obrokom

TO SO POSLOVNA VOZILA OPEL



opel.si

**OPEL ASTRA, 5 VRAT, OPREMA ENJOY,
1.6 CDTI DIZELSKI MOTOR (81 KW/110 KM)
S START/STOP**

V času najema za 48 mesecev le

299,97 €

brez DDV/mesec

**MESEČNI ZNESEK POSLOVNEGA
NAJEMA VKLJUČUJE:**

- Financiranje vozila in registracijo
- Zavarovanje, zeleno karto in asistenco 24/7
- Servis, pnevmatike in nadomestno vozilo



PRIHODNOST PRIPADA VSEM.

Ponudba 48-mesečnega najema velja s pogojem 100.000 prevoženih kilometrov (25.000 km/leto). Končna ponudba je odvisna od specifikacije in opremljenosti izbranega vozila, dolžine najema in zelenega števila kilometrov. Izračun podjetja ALD Automotive, d.o.o. Več informacij je dostopno na opel.si – Za podjetja – Poslovni najem. Povprečna poraba goriva (kombinirano): 4,1 – 6,9 l/100 km. Emisije CO₂ (kombinirano): 107 – 115 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: EURO 6d-TEMP. Specifične emisije NO_x: 0,0209 – 0,0331 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,00024 – 0,00031 g/km. Število delcev pri dizelskih motorjih: 0,05E11 – 0,24E11/km. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal iz prometa prispevajo k poslabšanju zunanega zraka. Zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Slike so simbolične. Opel Southeast Europe LCC, 2040 Budaörs, Szabadság u. 117, Madžarska.