

obrtnik podjetnik



ozs.si/obrtnik
podjetnik.si

UREDBA O RAVNANJU Z EMBALAŽO IN ODPADNO EMBALAŽO:

OZS nasprotuje
novim
administrativnim
bremenom



Crafter keson in Crafter furgon.

Imata vse. In zmoreta največ.

Maksimalno funkcionalna in najboljša v svojem razredu.**

Obiščite najbližjega trgovca z vozili Volkswagen Gospodarska vozila in preverite ugodno ponudbo tudi za ostale izvedbe modela Crafter.



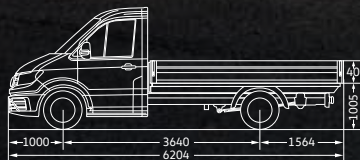
Crafter keson 35, L3 2.0 TDI, 75 kW (102 KM)
Površina tovornega prostora: 7,2 m²
Skupna dovoljena masa: 3.500 kg

Serijska oprema:

- klimatska naprava
- električni pomik stekel
- daljinsko centralno zaklepanje
- električno nastavljivi in ogrevani zunanji ogledali
- dvosedežna sovoznikova klop
- Radio Composition Audio z napravo Bluetooth za prostoročno telefoniranje

Jamstvo 4 Plus***

**Zdaj že za
20.690 EUR* + DDV!**



Emisije CO₂: 237–187 g/km. Kombinirana poraba goriva: 9,1–7,2 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.



**Zdaj že za
17.520 EUR* + DDV!**

Crafter furgon 30, L3 H2 2.0 TDI, 75 kW (102 KM)

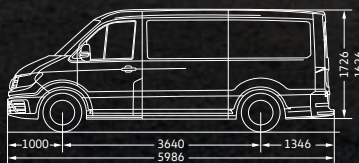
Prostornina tovornega prostora: 9,9 m³

Skupna dovoljena masa: 3.000 kg

Serijska oprema:

- klimatska naprava
- električni pomik stekel
- daljinsko centralno zaklepanje
- električno nastavljivi in ogrevani zunanji ogledali
- dvosedežna sovoznikova klop
- Radio Composition Audio z napravo Bluetooth za prostoročno telefoniranje

Jamstvo 4 Plus***



**Gospodarska
vozila**

*V ceni je upoštevan podjetniški bonus v višini 2.000 EUR z DDV (Crafter Furgon)/2.500 EUR z DDV (Crafter Keson) ter bon v obliki znižanja maloprodajne cene vozila v vrednosti 1.000 EUR z DDV, ki velja v primeru hkratnega financiranja/najema vozila preko družbe Porsche Leasing SLO d.o.o. in sklenitvijo AO in kasko zavarovanja preko družbe Porsche Zavarovalno Zastopništvo. Več na www.porscheleasing.si. Ponudba velja do 30. 6. 2018. **Mednarodni dostavnik leta 2017. ***Podaljšano jamstvo za obdobje 3. in 4. leta ali do 120.000 prevoženih km.



Najдите nove poslovne partnerje

v največji poslovni mreži podjetij v Evropi



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

www.ozs.si/een



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**





Nobene birokratske ovire več!

Na mizo smo dobili še eno uredbo, ki po naši oceni predstavlja zgolj še eno v množici birokratskih ovir. Gre za Uredbo o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo, ki jo je pripravilo Ministrstvo za okolje in prostor. Uredba po naši oceni ne izboljšuje stanja in ravnanja z odpadno embalažo, razen ukrepov, ki vodijo do zmanjšanja uporabe plastičnih nosilnih vrečk. Bomo pa zaradi te uredbe ponovno na slabšem obrtniki in podjetniki, saj ta prinaša nova administrativna bremena z vpisovanjem v evidenco pri ARSO, vodenjem evidenc o količinah in vrsti embalaže ter poročanjem v letu 2019.

In kaj nova uredba pomeni v praksi? Frizerka, ki denimo kupi sušilec las za uporabo v svojem salonu v Italiji, je pridobitelj embaliranega blaga. Zato se mora po novi uredbi v 30 dneh vpisati pri ARSO, embalažo je dolžna stehitati po vrstah embalaže, če gre za karton, plastiko, papir itd. in v letu 2019 poročati. To velja za vse obrtnike in podjetnike, ki uvozijo kak izdelek. Četudi gre za eno samo enoto, kar je absurdno.

S takšnimi uredbami gospodarstvu delamo veliko škodo. Namesto, da se ukvarjamo z inovacijami, rastjo, konkurenčnostjo, se moramo na žalost ukvarjati z nepotrebno birokracijo. In temu se bomo na zbornici zoperstavili. Ministrstvu smo že poslali naše pripombe na uredbo, seveda pa bomo naredili vse, da preprečimo sprejetje uredbe v takšni obliki. Kot smo že večkrat poudarili, moramo v naši državi zmanjšati administrativne ovire, ne pa ustvarjati oziroma si izmišljevati novih! Ali želimo prijazno poslovno okolje in še večjo gospodarsko rast ali želimo gospodarstvo dušiti? To vprašanje bi si morali postaviti tisti posamezniki na ministrstvih, ki pišejo uredbe, pravilnike in zakone, ki nam grenijo življenje.

Konec minulega meseca so bili objavljeni podatki o visoki gospodarski rasti v lanskem letu, ki jo je spodbudil zlasti izvoz. Ne smemo pozabiti, da smo tudi obrtniki in mali podjetniki izvozniki, bodisi neposredno bodisi kot podizvajalci velikim izvoznim podjetjem. Spodbudno je tudi, da se krepijo domača potrošnja in investicije. To je seveda zelo spodbudno za nas, a obenem opozarjamo, da v Sloveniji kljub temu še vedno drastično primanjkuje usposobljenega kadra. Trenutno so največje potrebe po kovinarjih, lesarjih in gostincih. In če ne bo kadra, kmalu ne bomo mogli zadostiti potrebam trga.

Za konec pa še dobronameran predlog našim ministrstvom, pod katerega bi se najbrž podpisali vsi obrtniki in podjetniki. Kaj če bi namesto pisanja birokratskih ovir pisali rešitve, ki bi obrtnikom in podjetnikom zagotovile ustrezno delovno silo in prijaznejše poslovno okolje. Saj veste – če bo šlo dobro gospodarstvu, bo šlo dobro vsem!

Branko Meh, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije

**obrt
podjetnik**

Kolofon

Letnik XLVII, številka 3, marec 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.obrt@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

6-17

ZMAGOVALCI

18-19

IZ OZS

20-33

PODJETNO

34-40

OBRTNIKOV SVETOVALEC

41

SEKCIJE

60-64

OOZ

66-69

SEJMI IN POSLOVNA SREČANJA

70-74

IZOBRAŽEVANJE IN PRENOS ZNANJ

76-81

NAŠI ČLANI

82-92

OBRTNIKOVA BORZA

94-96



NASLOVNICA
Žiga Okorn



Prevare v prevozih blaga

Ideje goljufov in tatov so praviloma vedno najbolj inovativne. Podjetja, z njimi pa tudi zavarovalnice, ki blago v transportu zavarujejo, imajo na to temo že veliko izkušenj, zato se je Slovensko zavarovalno združenje odločilo, da na problem širše opozori in predstavi tudi seznam preventivnih ukrepov. [stran 16](#)

OBRTNIKOV SVETOVALEC

[stran 41](#)

Posebne ugodnosti za člane OZS

51. MOS bo letos v Celju od 11. do 16. septembra. Letos Celjski sejem nadaljuje izrazito segmentacijo sejma na pet vsebinskih področij. OZS je pomemben partner Celjskega sejma pri MOS. Člani zbornice si letos lahko obetajo še posebne ugodnosti za nastop na sejm.

[stran 70](#)



Uredba o ravnanju z embalažo

Obrotno-podjetniška zbornica Slovenije je prepričana, da novosti Uredbe pomenijo nepotrebne dodatne administrativne obveznosti. Svoje pripombe na Uredbo o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo je minuli mesec poslala na pristojna ministrstva. [stran 4](#)



Pametna industrija, privilegij pametnih in ne bogatih!

Sejem Smart industry 2018 je s tem januarja v Ljubljani pod novim skupnim imenom povezal in nadgradil štiri dogodke, sejme IFAM, Robotics, ICT4Industry in Intronika, sejemska hiša ICM d.o.o. pa ponovno dokazala, da je s svojim konceptom organizacije strokovnih sejmov na pravi poti. [stran 76](#)



OZS nasprotuje novostim, ki jih prinaša novela Uredbe

Na nekaj novosti, ki jih prinaša novela Uredba o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo, smo opozorili že v prejšnji reviji Obrtnik podjetnik. V Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije so prepričani, da novosti Uredbe pomenijo nepotrebne administrativne obveznosti. Svoje pripombe nanjo je minuli mesec poslala na pristojna ministrstva. Glede na to, da je vprašanj in nejasnosti v zvezi z Uredbo res veliko, smo spodaj navedli nekaj praktičnih primerov povzetih po prejetih pojasnilih Ministrstva za okolje in prostor.

Obveznosti, ki jih je uvedla novela Uredbe in začnejo veljati v tem letu, so večini obrtnikov in podjetnikov prinesle nova administrativna bremena z vpisom pri ARSO, vodenjem evidenc o količinah in vrsti embalaže ter poročanjem v letu 2019.

Doslej tistim podjetjem, ki so se le občasno pojavljala v vlogi embalerja oziro-

ma pridobitelja embaliranega blaga in pri tem količina embalaže ni presegla 5.000 kilogramov, ni bilo treba posebej poročati. Če pa je podjetje na slovenski trg dajalo več kot 5.000 in manj kot 15.000 kilogramov embalaže, pa je že do sedaj moralo:

– voditi evidenco dajanja embalaže na trg v RS in

Vprašanja v zvezi z Uredbo o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo lahko še vedno pošljete na Ministrstvo za okolje in prostor RS na e-naslov: gp.mop@gov.si.

– do 31. marca tekočega leta za preteklo leto podati »Izjavo zavezanca o več kot 5.000 in manj kot 15.000 kilogramov celotne količine embalaže, dane na trg v Sloveniji« in navesti količine.

Po novem pa morajo podjetja, ne glede na količino embalaže (tudi za 0,5 kilograma) ter ne glede na to ali je embaliranje njihova redna dejavnost ali samo enkrat zaščitijo izdelek in ga dostavijo kupcu, letos voditi evidence, se vpisati pri ARSO in v naslednjem letu poročati o embalaži. Ob tem OZS opozarja, da navedene obveznosti prinašajo tudi nesorazmerne administrativne obremenitve za izdelek, ki ga kupi podjetje v državah Evropske unije ali drugih državah (ali preko spleta) in ga uporabi pri svoji dejavnosti (aparati, stroji, orodje ...), saj v tem primeru postane **pridobitelj embaliranega blaga**. Nove obveznosti zadevajo torej tudi vsa podjetja, ki se občasno pojavljajo v vlogi embalerja oziroma pridobitelja embaliranega blaga po definiciji iz Uredbe, čeprav embaliranje ni njihova osnovna dejavnost.

Podjetja, ki imajo obveznosti po novi Uredbi

Dolžnost vodenja evidence velja za vsa podjetja, ki **prvič dajejo embalažo v promet v Republiki Sloveniji**. Kdaj je embalaža prvič dana v promet?

Dajanje embalaže v promet pomeni **prvič dati na trg Republike Slovenije (ne pa tudi v tujino!)**, in sicer za:

1. Blago, embalirano v RS, ali prvič uporabljeno blago, če je embaler tega blaga tudi njegov končni uporabnik. Za embalažo, v katero je embalirano blago, ki ga daje embaler v promet, se štejeta tudi skupinska in transportna embalaža.

2. Embalirano blago, pridobljeno iz tujine (pridobljeno v drugi državi članici Evropske unije ali uvoženo iz tretjih držav) **ali prvič uporabljeno, če je pridobitelj tega blaga tudi njegov končni uporabnik.**

Obveznost podjetja nastane, če je podjetje tisto, ki prvo da na trg RS embalažo, ki bo enkrat končala v odpadkih oziroma postala odpadna embalaža. Pri tem se upošteva embalaža, ki jo podjetje proda skupaj s svojimi izdelki, ali embalaža, ki ostane na dvorišču podjetja po tem, ko razpakirate izdelke iz tujine (brez predhodnega dobavitelja).

PODJETJA IN TRGOVCI, BODITE POZORNI, KAKŠNE VREČKE UPORABLJATE

Uredba že od 1.1.2018 prinaša novosti za distributerje (trgovce in podjetja), ki končnim potrošnikom na prodajnem mestu ponujajo zelo lahke plastične nosilne vrečke (ZLPNV). Distributerji bodo morali v letu 2018 prvič voditi lastno evidenco o številu zelo lahkih plastičnih nosilnih vrečk, ki so namenjena za embalažo živil, ki niso predpakirana, potrošnikom pa jih bodo prodajali kot nosilne vrečke za neživilske proizvode ali živila, ki niso predpakirana (kriteriji za zgoraj omenjene vrečke so določeni v Uredbi št.1935/2004). Te vrečke, ki se jih lahko uporabi za živila, so pogosto prepoznavne pod oznako:



To pomeni, da bo podjetje moralo voditi evidenco v letu 2018 in poročati v letu 2019, če vrečke z zgoraj navedeno oznako proda kupcem na prodajnem mestu, kot nosilno vrečko za predpakirana živila ali izdelke, ki niso živila (kot na primer steklenice, baterije, nogavice, pakirana živila v škatlah, zamrznjena živila, igrače, čistila). **Še vedno pa se te vrečke lahko uporabljajo brez obveznosti za nepakirano sadje in zelenjavo ter meso, ki ni pakirano.** Podjetjem in trgovcem predlagamo, da preverijo, kakšne vrečke uporabljajo. Če ne želijo dodatnih obveznosti, naj pri tem ne uporabljajo vrečk, ki se jih lahko uporabi za živila z omenjeno oznako in naj raje uporabijo druge vrečke ali drugačno embalažo.

Za vse ostale **plastične nosilne vrečke** kupljene pri slovenskem dobavitelju oziroma proizvajalcu ni tovrstnih obveznosti, razen da bodo od 1.1.2019 morale biti plačljive.

3. Embalažo, pridobljeno iz tujine (pridobljeno v drugi državi članici Evropske unije ali uvoženo iz tretjih držav), **ali embalažo proizvedeno v RS**, ki ni namenjena za embaliranje, ali prvič uporabljeno, če je pridobitelj ali proizvajalec te (servisne) embalaže tudi njen končni uporabnik (9. točka 3. člena Uredbe).

Izjema velja za vračljivo embalažo ter embalažo z dolgo življenjsko dobo. Tako je v primeru, ko je za lesene palete vzpostavljeno nadzorovano kroženje, treba kot embalažo, ki je prvič dana na trg, evidentirati samo palete, ki so na trg dane prvič. V evidenci pa ni treba voditi embalaže z dolgo življenjsko dobo – na primer kartoni za igre, zaboji za orodje, kovčki za jedilni pribor ...

Kakšne so obveznosti za ta podjetja?

Ta podjetja se morajo v letu 2018 vpisati pri Agenciji RS za okolje, in sicer so dolžna sporočiti podatke o podjetju ter podatke o vrsti dejavnosti, ki jo opravljajo v zvezi z embalažo. Vsako morebitno spremembo opravljanja dejavnosti ali prenehanje bodo morali sporočiti v 30. dneh od spremembe. Novi embalerji, pridobitelji

embaliranega blaga, proizvajalci in pridobitelji tako imenovane servisne embalaže pa se bodo morali vpisati pri ARSO v 30. dneh od začetka opravljanja dejavnosti. O embalaži, ki jo z opravljanjem svoje dejavnosti dajo v promet v Republiki Sloveniji, morajo podjetja v letu 2018 **voditi tudi lastno evidenco embalaže, dane na trg**, in sicer **o masi embalaže, dane v promet po vrstah embalaže in embalažnem materialu** (papir in karton, plastika, les, kovine, steklo in drugo). O letnih količinah in vrstah embalaže, dane v promet, bodo morali prvič poročati v letu 2019.

Informacije o vpisu v evidenco ARSO so na voljo na njihovi spletni strani, kjer je podjetjem na voljo aplikacija **Embalaza** (<http://okolje.arso.gov.si/embalaza>).

Nekaj konkretnih primerov, povzetih po pojasnilih MOP (februar 2018)

- **Frizerka oziroma kozmetičarka** kupi šampone ali kreme za delo v salonu v Evropski uniji ali uvozi iz tretjih držav (velja tudi preko spleta). Frizerka se mora v 30 dneh vpisati pri ARSO, embalažo je dolžna stehtati po vrstah embalaže (karton, plastika ...), voditi evidenco za leto

RAZLAGA POJMOV:

- **plastične nosilne vrečke** so nosilne vrečke iz plastike, z ročaji ali brez, ki so na voljo potrošnikom na prodajnem mestu blaga ali izdelkov;
- **lahke plastične nosilne vrečke (LPNV)** so plastične nosilne vrečke z debelino stene **manj kot 50 mikronov**;
- **zelo lahke plastične nosilne vrečke (ZLPNV)** so plastične nosilne vrečke z debelino stene **manj kot 15 mikronov**, ki so potrebne iz higienskih razlogov ali **namenjene za primarno embalažo živil, ki niso predpakirana**, če to prispeva k temu, da se zavrže manj hrane.

2018 in v letu 2019 poročati. V primeru, da šampone/kreme kupuje pri dobavitelju v Sloveniji, nima obveznosti.

- **Frizerka** kupi sušilec las v Italiji za uporabo v svojem salonu, saj je pridobitelj embaliranega blaga. Frizerka se mora v 30 dneh vpisati pri ARSO, embalažo je dolžna stehitati po vrstah embalaže (karton, plastika ...) in v letu 2019 poročati. V primeru, da je sušilec las kupljen v Sloveniji, frizerka nima obveznosti.

- **Gostinec** kupi v tujini (Evropski uniji ali tretji državi) pomivalni stroj, ki pride zapakiran v kartonski embalaži – gostinec je v tem primeru pridobitelj embaliranega blaga. Gostinec se mora v 30 dneh vpisati pri ARSO, embalažo je dolžan stehitati po vrstah embalaže (karton, plastika ...) in v letu 2019 poročati. V primeru, da je stroj kupljen v Sloveniji, gostinec nima obveznosti.

- **Gostinec** uporablja kartonske škatle za pice za domov ali za dostavo, lončke za kavo za domov, folijo za zavijanje hrane za domov – to je servisna embalaža, saj gre za pakiranje izdelkov na prodajnem mestu in obveznost o poročanju prevzame njen proizvajalec oziroma dobavitelj, če embalažo gostinci kupijo v Sloveniji. Če to embalažo kupi gostinec sam v tujini (v EU, tretjih državah ali po spletu iz tujine), se mora gostinec, kot pridobitelj embalaže vpisati pri ARSO (10.a člen), voditi eviden-

ce o embalaži (10.b člen) in v letu 2019 prvič poročati (10.c člen).

- **Podjetje uporablja embalažo za pecivo**, vrečke za rezance ipd. za prodajo v trgovine – v tem primeru gre za embaliranje in je proizvajalec peciva zavezan za vpis pri ARSO, vodenje evidenc in poročanje.

- **Podjetje naredi pohištvo**, ki ga zaščiti s folijo in dostavi kupcu (podjetje je zavezanec kot embaler in poroča o masi folije, s katero je zaščitil izdelek). Podjetje se vpiše v evidenco pri ARSO, v letu 2018 vodi evidenco o masi uporabljenih embalaž po vrstah (karton, folija ...) in poroča v letu 2019.

- Podjetje, ki opravlja **storitve kemičnega čiščenja**, je po pojasnilu ministrstva zavezanec za vpis v ARSO in poročanje, kot embaler, saj je skladno s priložo 1 Uredbe obešalnik za obleke, ki se prodaja skupaj z oblačili, embalaža.

- V primeru, da **šivilje** kupijo bale metražnega blaga od slovenskega dobavitelja, jim ni potrebno poročati za tulce in folijo. To je obveznost embalerja, ki metražno blago navije na tulec, in obveznost pridobitelja embaliranega blaga, ki blago pridobi/uvozi iz tujine.

- **Slaščičar** izdeluje kremne rezine, nekaj jih ima v vitrini na prodajnem mestu, ki jih zapakira in proda kupcu, druge ima v embalaži na polici v slaščičarni. Vsa em-

balaža, ki se uporabi za embaliranje na prodajnem mestu, je servisna embalaža. Obveznost poročanja o servisni embalaži ima njen proizvajalec oziroma tisti, ki jo pridobi/uvozi iz tujine. Če pa slaščičar v okviru dejavnosti svoje izdelke tudi embalira za svoje police ali za druge trgovine, potem se v letu 2018 vpiše pri ARSO, vodi evidence in v letu 2019 prvič poroča. To velja za vsa živila (med, marmelada ...).

- **Slaščičar**, ki na mestu proizvodnje pakira pecivo in ga prodaja v trgovine, je zavezanec za poročanje kot embaler. V primeru, da to podjetje proda svoje pecivo v tej isti embalaži na svojem prodajnem mestu, pa je to servisna embalaža. V tem primeru je zavezanec za poročanje le dobavitelj (velja za nakup embalaže pri slovenskem proizvajalcu embalaže).

- **Kovinar** ali plastičar, ki iz tujine (dobavi iz EU ali uvozi iz tretjih držav) kupi izdelek ali material, ki pride zapakiran v na primer v kartonski embalaži, na paleti in obdan s streč folijo, je podjetje pridobitelj embaliranega blaga. Kovinar ali plastičar se mora v tem primeru v 30 dneh vpisati pri ARSO, embalažo je dolžan stehitati po vrstah embalaže (karton, folija paleta...), voditi evidenco in v letu 2019 poročati. V primeru, da je embaliran izdelek kupljen v Sloveniji podjetje glede embalaže nima obveznosti. Kadar kovinar ali plastičar daje svoje izdelke v promet v RS in jih pri tem pakira v embalažo je podjetje embaler in se mora vpisati pri ARSO, voditi evidence in prvič poročati v letu 2019. Podjetje je embaler tudi, če pakira izdelke namenjene za promet v RS v transportno embalažo (to ne pa velja, če jih izvozi v tujino ali EU).

- O ravnanju s **servisno embalažo**, ki je namenjena pakiranju na prodajnem mestu, morajo poročati proizvajalci in pridobitelji servisne embalaže, tisti, ki jo proizvedejo ali pridobijo/uvozijo iz tujine. Proizvajalci servisne embalaže so po pojasnilu MOP zavezani za poročanje le o proizvedeni servisni embalaži, dani na trg v RS, medtem ko ne poročajo o proizvedeni embalaži, prodani embalerjem, in embalaži, ki jo dobavijo v Evropsko unijo ali izvozi v tujino. V praksi je dostikrat težko ločiti, za kakšne namene se bo uporabila embalaža.

VLASTA MARKOJA

DOBAVA OZIROMA NAKUP VREČK IZ TUJINE

Če podjetje kupi vrečke v tujini (dobavi iz EU ali uvozi iz tretjih držav), mora izpolnjevati določene obveznosti kot pridobitelj embalaže že v letu 2018, ne glede na količino plastičnih nosilnih vrečk. **Proizvajalci plastičnih nosilnih vrečk in pridobitelji plastičnih nosilnih vrečk (uvoz iz tretjih držav/dobava iz EU), ki vrečke dajejo v promet v RS, so od 1. januarja 2018 zavezani k vodenju evidence, poročanju in plačevanju okoljske dajatve FURS, ki se na podlagi vzpostavljene evidence sestavi za vsako trimesečno obdobje. Vključiti se morajo tudi v družbo za ravnanje z odpadno embalažo (DROE).**

Od aprila ponudbe le po elektronski poti

Ministrstvo za javno upravo RS obvešča vse gospodarske subjekte, da bo od 1. aprila 2018 naprej v skladu z Zakonom o javnem naročanju obvezna elektronska oddaja ponudb v postopkih javnega naročanja.

Zakon o javnem naročanju (Uradni list RS, številka 91/15, v nadaljevanju: ZJN-3) določa, da se **od 1. aprila 2018 dalje** za vsakršno sporočanje in izmenjavo informacij, zlasti za elektronsko oddajo ponudb, praviloma vedno uporabljajo elektronska komunikacijska sredstva, pri tem pa morajo biti orodja in naprave, ki se uporabijo za elektronsko komuniciranje, nediskriminatorni, splošno dostopni in interoperabilni z izdelki informacijsko-

-komunikacijske tehnologije v splošni rabi ter gospodarskim subjektom ne smejo omejevati dostopa do postopka javnega naročanja.

Zato ministrstvo za javno upravo obvešča vse uporabnike, tako gospodarske subjekte, kot naročnike, da bo od 1. aprila 2018 dalje v skladu z ZJN-3 obvezno zagotavljanje elektronske oddaje ponudb v postopkih javnega naročanja, ministrstvo pa bo v okviru sistema za elektron-

sko javno naročanje (<https://ejn.gov.si>) zagotovilo funkcionalnost za elektronsko oddajo ponudb, ki bo od tega dne dalje brezplačno na voljo za uporabo. Dostop oziroma prijava uporabnikov do funkcionalnosti elektronske oddaje ponudb bo potekala z uporabo digitalnega kvalificiranega potrdila. Ministrstvo vse uporabnike tako poziva, da si takšno potrdilo pravočasno zagotovijo, če ga seveda še nimajo. Drugih omejitev ali pogojev za uporabo ne bo.

Ministrstvo za javno upravo bo poskrbelo tudi za **brezplačna izobraževanja**, ki bodo potekala predvidoma zadnji teden v marcu 2018. Za več informacij glede izobraževanj (termini, lokacija, način prijave) spremljajte spletno stran www.djn.mju.gov.si.

U. I.



e-JN
Elektronsko javno naročanje
Republike Slovenije



ejn.gov.si

Zakoni, pomembni za obrt in malo podjetništvo

1. Končane javne razprave:

- 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 varstvu osebnih podatkov
- Predlog zakona o varstvu potrošnikov
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o prevozi v cestnem prometu
- Predlog zakona o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju
- Predlog Zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o visokem šolstvu

3. Obravnava v državnem zboru

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o kmetijstvu
- Predlog Zakona o sodnih izvedencih, cenilcih in tolmačih

- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o integriteti in preprečevanju korupcije
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o pokojninskem in invalidskem zavarovanju
- Predlog resolucije o nacionalnem programu varnosti in zdravja pri delu
- Predlog zakona o spremembah in dopolnitvah Zakona o trgovini
- Predlog zakona o dopolnitvi Zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev

4. Sprejeto in objavljeno v Uradnem listu RS

- Zakon o spodbujanju razvoja turizma
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o cestah
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o socialnem podjetništvu
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o javnem naročanju
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o izvršbi in zavarovanju
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o starševskem varstvu in družinskih prejemkih

RAZPISI

Najavljene so finančne spodbude za podjetja v 2018 in prihodnjih letih

Najverjetneje si veliko podjetij in gospodarskih subjektov za svoje delovanje želi pridobiti tudi ugodne finančne vire, ki jih za namen podpore podjetništvu oblikuje in razdeljuje država. Da si podjetje tovrstne ugodne oblike finančnih sredstev pridobi, mora slediti nekaterim osnovnim zakonitostim. Pot do teh sredstev ni lahka, posebej ne za tista podjetja, ki se s prijavo na javne razpise za finančne spodbude srečujejo prvič. Eno od temeljnih pravil je vnaprejšnje planiranje. Če posamezni nosilci in izvajalci razpisov le te napovedo, to pravilo velja še toliko bolj.

Da bi podjetje vendarle »ujelo tajming« z javnimi razpisi, je nujno, da v svojo strategijo vključi sprotno spremljanje sistema finančnih spodbud. Če torej podjetje pozna strategijo potencialnega financerja in njegove mehanizme (predvidene razpise), ima večje možnosti za uspešno pridobitev finančnih spodbud, saj bo svoje podjetniške in razvojne aktivnosti poskušalo čim bolj optimizirati, tako da jih bo vključevalo in planiralo v časovni in vsebinski tok financerja.

Smelo podjetje bo torej stalno spremljalo napovedane in odprte javne razpise. Z natančno analizo bo ugotovilo, da je znaten del razpisne dokumentacije v različnih razpisih podoben, vsaj kar se tiče administrativnega dela dokumentacije. Prav tako je v veliki večini pri istih financerjih zelo podobna tudi metodologija priprave tehničnega oziroma vsebinskega dela prijave. Če povemo bolj preprosto, **podjetja naj si ogledajo razpisne dokumentacije različnih produktov različnih financerjev, ki so bili na voljo preteklo leto.** Tako bodo dobili občutek, kakšni bodo razpisi v prihodnje. Seveda se ne more pričakovati, da bodo razpisi identični. Razlike bodo prav gotovo v tistem delu, ki navaja posebne pogoje, vendar, kot rečeno, zvečine metodologija priprave projektnega predloga ostaja enaka.

In kaj pripravlja MGRT v letu 2018?

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS načrtuje 29 javnih razpisov, od tega 3 za povratna sredstva in 26

za nepovratna sredstva. Izmed razpisov za nepovratna sredstva jih načrtuje 20 iz EU kohezijskih sredstev in 6 iz integralnih sredstev. Med aktualnimi razpisi so še vedno tudi tisti iz let 2016 in 2017, na katere je možna prijava še v letu 2018.

Vsebinsko se bodo razpisi nanašali na 5 prioritet, in sicer:

- podjetništvo in tehnologija,
- internacionalizacija,
- turizem,
- lesarstvo,
- regionalni razvoj in socialno podjetništvo.

Iz najave razpisov je viden poudarek na razvojno-raziskovalnih projektih in spodbujanju inovativnosti. Za širši krog podjetij bo vsekakor zanimivo, da se bo nadaljevalo sofinanciranje **skupinskih in individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmih**, prav tako se bo nadaljevalo **sofinanciranje tržnih raziskav in certifikatov kakovosti in nadgradnja elektronskega poslovanja v malih in srednjih podjetjih.** Za lesno dejavnost pa velja izpostaviti, da sta v 2018 predvidena 2 razpisa, eden predvidoma v maju, drugi v novembru za razvoj **polizdelkov in uvajanje novih produktov v lesarstvu.**

Tisto, kar prav tako velja izpostaviti kot pozitivno, je, da so predvideni razpisi večletni, kar pomeni, da so bližje večletnemu investicijskemu načrtovanju v podjetjih.

V nadaljevanju izpostavljamo osnovne informacije o razpisih, ki bi utegnili zanimati obrtnike in male podjetnike (vir: spletna stran MGRT).

MAG. LARISA VODEB

LESARSTVO

Javni razpis »Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov 2018–2020«

Objava: predvidoma maja 2018

Trajanje: 2018–2020

Višina razpisanih sredstev:

10.656.364,49 EUR za Vzhodno Slovenijo (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 2 (1. polovica 2018, vrednost 10.656.364,49 EUR)

Višina izplačil v 2018: 807.306,24 EUR

Namen: Spodbujanje uvajanja polizdelkov ter povezanih storitev in procesov na področju predelave lesa in lesnih tvoriv, ki bodo prispevali k večji snovni in energetski učinkovitosti. Namen je celovita izraba lesnih tvoriv in zaposlovanje manjkajočih členov v gozdno-lesni verigi ter povečanje rasti MSP ter dodatne vrednosti na zaposlenega oziroma nove zaposlitve.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: stroški nakupa opredmetenih osnovnih sredstev, stroški nakupa neopredmetenih osnovnih sredstev, stroški plač novo zaposlenih (odvisno od sheme DP)

Višina sofinanciranja: mala podjetja: Vzhodna Slovenija 45 %, srednja podjetja: Vzhodna Slovenija 35 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: 300.000,00–2.000.000,00 EUR

Cilj razpisa: podpreti najmanj 5 projektov oziroma podjetij

Izvajalec: SPS za MGRT, kontakt: eusredstva.mgrt@gov.si

Javni razpis »Spodbude za MSP za razvoj in uvajanje novih produktov v lesarstvu 3.0 za 2019 in 2020«

Objava: predvidena novembra 2018

Trajanje: 2019 in 2020

Višina razpisanih sredstev: 5.212.543,87 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (2. polovica 2018, vrednost 5.212.543,87 EUR)

Višina izplačil v 2018: 0,00 EUR

Namen: Spodbujanje uvajanja izdelkov, storitev in procesov na področju predelave lesa in lesnih tvoriv, ki bodo prispevali k večji snovni in energetski učinkovitosti. S spodbudami želimo povečati rast MSP ter dodane vrednosti na zaposlenega oziroma zaposlovati nove ljudi.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: stroški nakupa opredmetenih osnovnih sredstev, stroški nakupa neopredmetenih osnovnih sredstev, stroški plač novo zaposlenih

Višina sofinanciranja: mala podjetja: Vzhodna Slovenija 45 %, Zahodna Slovenija 35 % srednja podjetja: Vzhodna Slovenija 35 %, Zahodna Slovenija 25 %

Vrednost sofinanciranja: od 50.000,00 EUR do največ 500.000,00 EUR

Cilj razpisa: podpreti najmanj 10 MSP

Izvajalec: MGRT, kontakt: eusredstva.mgrr@gov.si

INTERNACIONALIZACIJA

Javni razpis »Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2018«

Objavljen: 24. 11. 2017, rok za oddajo vlog 15. 5. 2018

Trajanje: 2018

Višina razpisanih sredstev:

1.900.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 2 (1. polovica 2018, vrednost 1.900.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 1.600.000,00 EUR

Namen: Sofinanciranje predstavitev proizvodov in storitev MSP-jev na mednarodnih sejmi v tujini v letu 2018 zaradi okrepitve mednarodne konkurenčnosti MSP, uvajanja izdelkov na tujih trgih ter povečanja možnosti poslovnega sodelovanja MSP-jev s tujimi partnerji.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: stroški sejma in udeležbe na sejmu

Višina sofinanciranja: 5313,06 EUR + 65,2 EUR/m² (od 5 do 120 m²)

Maksimalna vrednost sofinanciranja: 13.137,06 EUR

Cilj razpisa: do leta 2018 podpreti najmanj 190 MSP

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: indivsejmiz018@spiritslovenia.si

Javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih 2018–2019«

Objavljen: predvidoma februarja 2018

Trajanje: 2018–2019

Višina razpisanih sredstev: 1.699.997,95 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (1. polovica 2018, vrednost 1.699.997,95 EUR)

Višina izplačil v 2018: 632.353,90 EUR

Namen: Spodbuditi partnerstva, sestavljena iz najmanj treh malih ali srednje velikih podjetij, h kratkoročnemu ali dolgoročnemu sodelovanju na področju izvoza. Namen je tako s povezovanjem kompetenc, kapacitet, prenosom izkušenj, znanj in drugih poslovnih povezav spodbuditi mednarodno aktivnost in izvoz vključenih podjetij ter povečati učinkovitost njihovega nastopa na tujih trgih.

Upravičenci: MSP, skupine podjetij/partnerstva

Upravičeni stroški: Po shemi MSP in po shemi de minimis: stroški plač, stroški službenih potovanj, stroški nastopa partnerstva na sejmu, svetovanja zunanjih strokovnjakov, stroški informiranja in komuniciranja, posredni stroški.

Višina sofinanciranja: do največ 50 %, največ do 250.000,00 EUR na vlogo

Cilj razpisa: zvišanje čistih prihodkov MSP-jev od prodaje na tujem trgu

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: spk@spiritslovenia.si

Javni razpis »Spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih – povezava na S4 (2018–2023)«

Objavljen: predvidoma maja 2018

Trajanje: 2018–2023

Višina razpisanih sredstev:

2.700.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (1. polovica 2018, vrednost 450.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 450.000,00 EUR

Namen: Spodbujanje povezovanj podjetij z namenom nižanja tveganj vstopa na izbrani tuji trg, povezovanja kompetenc, kapacitet, prenos izkušenj, znanj in drugih poslovnih povezav, nižanje stroškov podjetjem in spodbujanje mednarodne aktivnosti. Povezava na SRIP-e, vsebina iz Strategije pametne specializacije.

Upravičenci: MSP, skupine podjetij/konzorciji/grozdi/partnerstva

Upravičeni stroški: stroški svetovanj zunanjih strokovnjakov, stroški sejemске predstavitve, po shemi de minimis vrste stroškov niso omejene.

Višina sofinanciranja: do 50 %

Cilj razpisa: podpreti najmanj 9 partnerstev

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: eusredstva.mgrr@gov.si

Javni poziv za sofinanciranje tržnih raziskav, mednarodnih forumov in certifikatov kakovosti v letu 2018

Objava: predvidena maja 2018

Trajanje: 2018

Višina razpisanih sredstev: 700.000,00 EUR – nepovratni viri (250.000,00 EUR za tržne raziskave, 150.000,00 EUR za mednarodne poslovne dogodke in 300.000,00 EUR za certifikate kakovosti)

Število odpiranj v 2018: predvidoma 4 (1. polovica 2018, vrednost 700.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 700.000,00 EUR

Namen: Podpora podjetjem pri iskanju ustreznih tujih poslovnih partnerjev preko B2B platform, kjer je podjetju vnaprej omogočeno izbiranje ustreznih sogovornikov; pri izdelavi tržnih raziskav in certificiranju proizvodov in procesov.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: Sklop A: stroški izdelava tržne raziskave; Sklop B: stroški udeležbe za vstop v mrežo organizacije B2B oziroma kotizacije za sodelovanje na specializiranih dogodkih; Sklop C:

stroški certificiranja proizvodov in/ali certificiranja sistemov vodenja

Višina sofinanciranja: do 60 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: največ 10.000,00 EUR/podjetje

Cilj poziva: podpreti najmanj 100–130 MSP

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: eusredstva.mgrr@gov.si

Javni razpis »Vzpostavitev ali nadgradnja elektronskega poslovanja v MSP v letih 2019–2022«

Objavljen: predvidoma novembra 2018
Trajanje: 2019–2022

Višina razpisanih sredstev:

11.370.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (2. polovica 2018, vrednost 1.670.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 1.670.000,00 EUR

Namen: Podpora podjetjem pri vzpostavitvi elektronskega poslovanja z namenom lažjega poslovanja na tujih trgih. Povezava na strategijo pametne specializacije in na strategijo digitalizacije v smeri do dobavitelja oziroma končnega uporabnika.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: stroški storitev svetovanja zunanjih izvajalcev po shemi de minimis

Višina sofinanciranja: do 70 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: do 30.000,00 EUR na podjetje (možna samo 1 prijava podjetja)

Cilj razpisa: do leta 2023 podpreti najmanj 250 MSP

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: eposlovanje@spiritslovenia.si

Javni poziv »Sofinanciranje individualnih nastopov podjetij na mednarodnih sejmi v tujini v letih 2019–2023«

Objavljen: predvidoma novembra 2018
Trajanje: 2019–2023

Višina razpisanih sredstev: 5.521.708,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (2. polovica 2018, vrednosti 5.521.708,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 0,00 EUR

Namen: Sofinanciranje predstavitev

proizvodov in storitev MSP-jev na mednarodnih sejmi v tujini v letih 2019–2023 zaradi okrepitve mednarodne konkurenčnosti MSP, uvažanja izdelkov na tujih trgih ter povečanja možnosti poslovnega sodelovanja MSP-jev s tujimi partnerji.

Upravičenci: MSP

Upravičeni stroški: stroški sejma in udeležbe na sejm

Višina sofinanciranja: predvidoma 5313,06 EUR +65,2 EUR/m² (5–120 m²)

Maksimalna vrednost sofinanciranja: predvidoma 13.137,06 EUR

Cilj poziva: do leta 2022 podpreti predvidoma 700 MSP

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: indiv-sejmiz2019@spiritslovenia.si

TURIZEM

Javni razpis »Spodbujanje uvažanja in implementacije okoljskih znakov za turistične nastanitve 2017 in 2018«

Objavljen: 14. 4. 2017, rok za oddajo vlog 10. 4. 2018

Trajanje: 2017–2018

Višina razpisanih sredstev: 98.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 2 (1. polovica 2018, vrednost 49.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 49.000,00 EUR

Namen: Spodbuditi pravne in fizične osebe s področja turizma k uvažanju ekološkega menedžmenta in standardov v turističnih nastanitvenih objektih ter spodbuditi pridobitev mednarodno uveljavljenega okoljskega znaka, verifikiranega s strani SLOVENIA GREEN.

Upravičenci: pravne in fizične osebe, društva in drugi subjekti javnega in zasebnega prava s področja turizma

Upravičeni stroški: stroški svetovalnih storitev na področju ekološkega menedžmenta ter stroški, povezani z uvedbo okoljskega znaka, izvajanje promocije in gradiva

Višina sofinanciranja: do 100 % upravičenih stroškov

Maksimalna vrednost sofinanciranja: do 7000,00 EUR

Cilj razpisa: podpreti vsaj 14 novih imetnikov okoljskega znaka za turistične nastanitve

Izvajalec: MGRT, kontakt: eusredstva.mgrr@gov.si

Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije integralnih produktov turističnega gospodarstva

Objavljen: 4. 8. 2017, rok za oddajo vlog 5. 3. 2018, 10. 9. 2018 in 11. 3. 2019

Trajanje: 2017–2020

Višina razpisanih sredstev: 8.087.984,89 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: predvidoma 1 (1. polovica 2018, vrednost 3.513.239,89 EUR)

Višina izplačil v 2018: 1.938.020,47 EUR

Namen: Spodbujati izvedbo aktivnosti za razvoj in promocijo novih integralnih turističnih proizvodov in storitev ter s tem okrepiti konkurenčnost in kakovost na vseh področjih in ravneh slovenskega turizma.

Upravičenci: MSP in samostojni podjetniki posamezniki s področja turizma

Upravičeni stroški: stroški zunanjih svetovalcev in izvajalcev grafičnega oblikovanja, digitalne prenove komunikacijskih orodij in spletnega oglaševanja

Višina sofinanciranja: do 75 % v kohezijski regiji V Slovenija in do 70 % v kohezijski regiji Zahodna Slovenija

Maksimalna vrednost sofinanciranja: 200.000,00 EUR

Cilj razpisa: podpreti najmanj 35 MSP

Izvajalec: MGRT, kontakt: Darko Sajko, gp.mgrr@gov.si

PODJETNIŠTVO IN TEHNOLOGIJA

Javni razpis »Spodbude za raziskovalno razvojne projekte (RRI v verigah in mrežah vrednosti TRL6–9)«

Objavljen: 30. 6. 2017, rok za oddajo vlog 11. 5. 2018 in 24. 9. 2019

Trajanje: 2018–2022

Višina razpisanih sredstev:

74.200.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (1. polovica 2018, vrednost 30.000.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 3.711.349,36 EUR

Namen: Sofinanciranje izvajanja inovativnih, raziskovalno-razvojnih projektov podjetij ali konzorcijev za

SPS OBJAVIL RAZPIS ZA GARANCIJE ZA BANČNE KREDITE PODJETIJ:

Slovenski podjetniški sklad (v nadaljevanju SPS) je sredi februarja objavil javni razpis za odobranje garancij za zavarovanje bančnih kreditov z oznako P1 plus 2018.

Garancije s subvencijo obrestne mere v skupni višini 79,2 milijona evrov bodo tudi letos lahko najemala mikro, mala in srednje velika podjetja za kredite, ki jih bodo predhodno odobrile banke. Na ta način jim bo omogočen lažji, hitrejši in cenejši dostop do bančnih kreditov, saj SPS pri najemu kredita vstopa kot garant, ki podjetju zagotovi 60 % ali 80 % zavarovanje bančnega kredita.

Hkrati z zavarovanjem bančnega kredita z garancijo SPS bodo podjetja deležna tudi znižane obrestne mere, ki je v okviru treh kreditno-garancijskih linij prilagojena glede na stopnjo razvitosti podjetja in glede na starost podjetja.

Z izdajo garancije se:

- poveča možnost pridobitve kredita tistim podjetjem, ki nimajo sami zadostnih jamstev za zavarovanje kredita ali jih želijo sprostiti za nov investicijski cikel,
- zagotovijo garancije za investicijske bančne kredite do maksimalne višine 1.250.000 EUR in mikrogarancije za obratna sredstva do maksimalne višine 200.000 EUR,
- zagotovi kredit, ki lahko krije do največ 80 % vrednosti upravičenih stroškov projekta,
- zagotovi možnost koriščenja moratorija do 24 mesecev,
- zagotovi daljša ročnost kredita do 10 let,
- strošek odobritve garancije pa se ne zaračunava.

Več informacij na www.podjetniskisklad.si/razpisi.

nove ali izboljšane proizvode, procese ali storitve, do stopnje, da so potrjeni v končni obliki ter primerni za uporabo v realnem okolju

Upravičenci: MSP, velika podjetja, konzorciji

Upravičeni stroški: stroški plač in povračil v zvezi z delom, stroški storitev zunanjih izvajalcev, investicije v neopredmetena sredstva, stroški orodij in posredni stroški

Višina sofinanciranja: mikro in mala podjetja do 45 %, srednje velika do 35 %, velika do 25 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: 500.000,00 EUR, minimalno 100.000,00 EUR

Cilj razpisa: do leta 2022 podpreti najmanj 150 inovativnih, raziskovalno-razvojnih podjetij

Izvajalec: MGRT, kontakt: rri2.mgrt@gov.si

zaradi pomanjkanja sredstev niso prejeli sofinanciranja iz SME instrumenta.

Predmet sofinanciranja je lahko faza 1 (študija izvedljivosti projekta).

Upravičenci: MSP, ki so v okvirju Obzorja 2020, Instrument SME, dobili „Seal of Excellence“

Upravičeni stroški: stroški študije izvedljivosti po pavšalnem znesku

Višina sofinanciranja: pavšalni znesek v višini 35.000,00 EUR

Cilj razpisa: podpreti najmanj 30 študij izvedljivosti

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: SME@spiritslovenia.si

Javni razpis »Dopolnjevanje SME instrumenta – 2. faza«

Objavljen: 4. 8. 2017, rok za oddajo vlog 12. 9. 2018 in 12. 9. 2019

Trajanje: 2017–2021

Višina razpisanih sredstev:

17.075.000,00 EUR

Število odpiranj v 2018: 1 (2. polovica 2018, vrednost 6.000.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 1.827.222,22 EUR

Namen: Sofinanciranje izvajanja raziskovalno-razvojnih in inovacijskih projektov podjetij, ki so v okvirju Obzorja 2020 dobili certifikat „Seal of Excellence“ in zaradi pomanjkanja sredstev niso prejeli sofinanciranja iz SME instrumenta. Predmet sofinanciranja je faza 2.

Upravičenci: MSP, ki so v okvirju Obzorja 2020, Instrument SME, dobili „Seal of Excellence“

Upravičeni stroški: stroški osebja, stroški svetovalnih in drugih ustreznih storitev, stroški raziskav, posredni stroški

Višina sofinanciranja: mikro in mala podjetja do 45 %, srednja podjetja do 35 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: do 1.600.000,00 EUR/projekt

Izvajalec: SPIRIT za MGRT, kontakt: SME@spiritslovenia.si

Javni razpis »Spodbude za zagon inovativnih podjetij v letu 2018 – P2«

Objava: predvidoma aprila 2018

Trajanje: 2018–2020

Višina razpisanih sredstev: 2.160.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (1. polovica 2018, vrednost 2.160.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 400.000,00 EUR

Namen: Spodbujanje ustanovitve, zagona in razvoja nastajajočih podjetij (inovativnih start-upov) v prvi razvojni fazi s poudarkom na razvoju in komercializaciji proizvodov, procesov in storitev.

Upravičenci: mlada inovativna MSP, ustanovljena od 1. 1. 2017 dalje

Upravičeni stroški: stroški plač, stroški opreme in investicij, stroški zunanjih storitev izvajalcev (mentoriranje, testiranje, programiranje ...)

Višina sofinanciranja: 100 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: pavšalni znesek v višini 54.000,00 EUR na podjetje v treh letih delovanja

Javni razpis »Dopolnjevanje SME instrumenta – 1. faza«

Objavljen: objavljen 9. 12. 2016, rok za oddajo vlog je 15. 5. 2018 in 15. 5. 2019

Trajanje: 2016–2021

Višina razpisanih sredstev: 1.050.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: 1 (1. polovica 2018, vrednost 420.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 168.000,00 EUR

Namen: Sofinanciranje izvajanja raziskovalno-razvojnih in inovacijskih projektov podjetij, ki so v okvirju Obzorja 2020 dobili certifikat „Seal of Excellence“ in

Cilj razpisa: podpreti do največ 40 inovativnih start-upov

Izvajalec: SPS za MGRT, kontakt: mag. Boštjan Vidovič (02 234 12 64, bostjan.vidovic@podjetniskisklad.si)

Javni razpis »Dodeljevanje spodbud v okviru iniciative EUREKA 2018«

Objava: predvidoma maja 2018

Trajanje: 2018–2023

Višina razpisanih sredstev: 4.795.399,44 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj: 1 (1. polovica 2018 za 4.795.399,44 EUR)

Višina izplačil v 2018: 0,00 EUR oziroma odvisno od dinamike projektov

Namen: Sofinanciranje slovenskega dela mednarodnih raziskovalno razvojnih projektov, potrjenih s strani programa EUREKA.

Upravičenci: MSP, velika podjetja

Upravičeni stroški: stroški plač in povračil stroškov v zvezi z delom, stroški uporabe osnovnih sredstev, opreme in

drugih opredmetenih osnovnih sredstev (amortizacija), storitve zunanjih izvajalcev, investicije v neopredmetena osnovna sredstva, posredni stroški
Višina sofinanciranja: mikro, mala in srednja podjetja do 50 %, velika do 40 %

Maksimalna vrednost sofinanciranja: 100.000,00 EUR na posameznega prijavitelja iz kohezijske regije Zahodna Slovenija za vsake 12 mesecev izvajanja Eureka projekta

Cilj razpisa: podpreti najmanj 10 novih podjetij, skupaj za vzhodno in zahodno regijo

Izvajalec: MGRT, kontakt: eureka.eurostars.mgrt@gov.si

Javni razpis »EUROSTARS 2018«

Objava: predvidoma februarja 2018, rok za oddajo vlog: marec, september (v primeru ostanka sredstev)

Trajanje: 2018–2021

Višina razpisanih sredstev: 1.400.000,00 EUR (nepovratni viri)

Število odpiranj v 2018: največ 2 (prvo odpiranje v 1. polovici 2018, vrednost 1.400.000,00 EUR)

Višina izplačil v 2018: 600.000,00 EUR

Namen: Sofinanciranje slovenskega dela mednarodnih raziskovalnih in razvojnih projektov; program ciljno podpira mala in srednje velika podjetja pri razvoju novih produktov, procesov ali storitev.

Upravičenci: MSP in velika podjetja

Upravičeni stroški: stroški osebja, potovanj, materiala, svetovanja in pogodbenih raziskav, režijski stroški

Višina sofinanciranja: do 50 % za mala in srednje velika podjetja, do 40 % za velika podjetja

Maksimalna vrednost sofinanciranja: največ do višine 100.000,00 EUR na leto za posameznega partnerja

Cilj razpisa: zagotoviti financiranje za tržno orientirane raziskave in eksperimentalni razvoj s poudarkom na MSP

Izvajalec: MGRT, kontakt: Urška Zupin (01 400 33 36, eureka-eurostars.mgrt@gov.si)

GOSPODARSKA RAST

Ob visoki gospodarski rasti še vedno ni kadra

Obrtniki in podjetniki so zadovoljni z visoko gospodarsko rastjo, a obenem opozarjajo, da v Sloveniji drastično primanjkuje usposobljenega kadra. Če ne bo kadra, ne bomo mogli zadostiti potrebam na trgu, še opozarjajo.

Glavni razlog za gospodarsko rast v minulem letu je bil seveda izvoz. Na izvoz so posredno vezana tudi manjša podjetja in obrtniki, ki sicer niso izvozniki, so pa podizvajalci velikih izvoznih podjetij.

Za male podjetnike in obrtnike je zlasti spodbudno, da je vedno več domačega povpraševanja (potrošnje) in investicij, tako da po oceni Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije trenutno ne občutijo pomanjkanja dela. »Je pa po drugi strani velik problem po-

manjkanje kvalificirane delovne sile, s katero bi lahko slovenski obrtniki in podjetniki ustvarili še več,« opozarja predsednik **OZS Branko Meh.** Trenutno so največje potrebe po kovinarjih, lesarjih in gostincih. Na tem področju bomo morali storiti več, da čim prej dobimo usposobljen kader, sicer ne bomo mogli zadostiti potrebam na trgu.

Po oceni Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije so obeti dobri tudi za letošnje leto, vendar pa bo visoko gospodarsko rast v lanskem letu težko

preseči. Zaradi prihajajočih dvojnih volitev se bo povečal tudi obseg investicij na lokalni ravni, kjer so domači obrtniki in podjetniki zelo vpeti. Ob tem pa ne smemo pozabiti, da je rast izvoza, ki je botroval veliki gospodarski rasti v lanskem letu, odvisna tudi od gospodarskih razmer na naših ključnih gospodarskih trgih, ki pa trenutno ne dosegajo tako visokih rasti kot Slovenija.

M. Č.

Zavarovanja za podjetnike

Za imetnike kartice Mozaik
podjetnih Zavarovalnica Triglav
nudi dodatni popust.



  Zavarovalnica Triglav



Vse bo v redu.

triglav

www.triglav.si

PREVARE V PREVOZIH BLAGA

Vedno preverite, komu

Ideje goljufov in tatov so praviloma vedno najbolj inovativne. Kraje, celo take velikopotezne, se dogajajo tudi pri prevozu blaga, še posebej pa je lahek plen blago, za katerega naročniki poiščejo prevoz razmeroma brezosebno, torej preko spletnih borz. Podjetja, z njimi pa tudi zavarovalnice, ki blago v transportu zavarujejo, imajo na to temo že veliko izkušenj, zato se je Slovensko zavarovalno združenje odločilo, da na problem širše opozori in predstavi tudi seznam preventivnih ukrepov.

bigStockphoto

Kot primer navedimo naslednjo situacijo. Lažni prevozniki kupijo uveljavljeno prevozno podjetje, ki ima dobre poslovne reference. V okviru kupljenega podjetja nato prek spletnih borz prevzamejo naročila za prevoz blaga, pri tem pa se večinoma osredotočajo na blago večjih vrednosti ali blago, ki ga je preprosto hitro prodati naprej. V času prevoza blago nato odtujijo, hkrati z njim pa izginejo tudi vse odgovorne osebe. Kraja se ugotovi, ko se blago v namembnem kraju ob dogovorjenem času ne pojavi.

Zavarovalnice zato naročnikom prevozov svetujejo, da pred naročilom prevoza prevoznika dobro preverijo, še posebej in toliko bolj, če to počnete preko spletnih borz. V nadaljevanju vam predstavljamo

serijo preventivnih ukrepov, ki vam bodo pomagali, da se boste lahko kraji svojega blaga v največji možni meri izognili.

Preventivni ukrepi

- Pri sodelovanju s podjetji, s katerimi se pridete v stik preko prevoznih spletnih strani, na EU.VIES preverite, če podjetje s tako davčno številko res obstaja in če se ime podjetja ujema z naslovom ter s podatki iz EU.VIES.

- Preverite, če se je v zadnjem času lastništvo podjetja kaj spremenilo. Pogosto se namreč dogaja, da so predvsem majhna prevozniška podjetja kriminalnim združbam prodana le nekaj dni pred realizacijo posla, taka sprememba pa iz prevozne spletne borze ni razvidna.

- S pomočjo aplikacije Google Maps preverite lokacijo sedeža podjetja in izglede poslovne stavbe, že iz takega posnetka lahko vidite, če lokacija podjetja izgleda kot urejeno prevozno podjetje. Iz preiskav primerov prevar je namreč razvidno, da se je sedež podjetja, ki je izvedlo krajo, nahajal na primer v bloku ali na parceli, kjer sploh ni bilo objekta, lahko pa tudi v stavbi, ki z ničemer ni izkazovala, da gre za sedež prevoznega podjetja.

- Pri novem ali neznanem partnerju preverite spletno stran, preverite če ta res deluje, če so na njej kontakti, kot na primer stacionarni telefon. Preverite e-naslov za kontakt, saj so podjetja, ki uporabljajo brezplačne spletne domene

zaupate prevoz blaga!



za komuniciranje po elektronski pošti (na primer .gmail, .hotmail, .freemail in podobne) lahko rizična in to že predstavlja indic, da partner ni kredibilen.

- Preverite morebitna odstopanja telefonskih števil, e-naslovov in imena podjetja v navedenem kontaktu od tistih, preko katerih dejansko komunicirate. Že samo posamezna odstopanja v črkah ali številkah so indic, da ne gre za pravega prevoznika in je možna kraja identitete.

- Vse potrditve poslov opravite po stacionarnem telefonu in po elektronski pošti, ki ima lastno domeno podjetja (ne zgoraj omenjene brezplačne domene). Vse spremembe v zadnjem hipu morate preveriti pri pristojnih osebah in vodstvu podjetja.

- Pogovorov s partnerji ne imejte z mobilnimi, temveč s stacionarnimi telefoni, tistimi, ki so objavljeni na spletni strani podjetja. Če je možen samo stik z mobilnim telefonom, je to resen indic za kriminalno združbo.

- Vse prevoznikove prevozne licence pridobite in preverite neposredno pri izdajatelju, smo v fizični obliki in ne zgolj elektronski, kjer so možne preproste računalniške obdelave.

- Zahtevajte predložitev potrdila o sklenjenem zavarovanju prevozniške odgovornosti in njegovo veljavnost nujno preverite pri izdajatelju. Če je bilo zavarovanje sklenjeno nedavno, le nekaj dni ali dober mesec pred dogovorom o poslu in če ni bilo že prej zavarovano pri isti za-

varovalnici, obstaja nevarnost, da imate opravka z organiziranim kriminalom. Prav tako morate od zavarovalnice dobiti potrdilo, da je bila letna premija res plačana, saj se v sumljivih primerih za sklenjeno zavarovanje plača zgolj prvi obrok premije ali celo nič. Veljavna zavarovalna polica za zavarovanje prevozniške odgovornosti namreč ne jamči plačila odškodnine, če gre za organiziran kriminal. Zavarovalnica bo namreč zavrnila izplačilo odškodnine zaradi naklepa zavarovanca, ki po zavarovalnih pogojih ni krit.

- Preverite prevozna sredstva, s katerimi se bo peljal tovor, zlasti njihovo starost in registrske oznake. Kriminalne združbe uporabljajo namreč starejša vozila, ki jih legalno kupijo, nato pa odjavijo iz prometa. Obstaja tudi verjetnost, da v trenutku storitve kaznivnega dejanja prevare, nimajo veljavne registracije.

- Preverite voznike in njihova vozniška dovoljenja, če so morda ponarejena, preverite tudi, če je voznik pri prevozniku redno zaposlen. Kriminalne združbe namreč najemajo voznike le za posamezne prevoze, dajo jim mobilne telefone, navdila in ponarejeno dokumentacijo, ki po izpeljani prevari nadomesti veljavno dokumentacijo ter služi kontroli v prometu. Po opravljenem prevozu odpeljejo voznika, ki niti ne ve, kje tovor zaključil, saj ga ne pelje v namembni kraj.

- Po raziskavah, ki so jih izvedli pregledniki v Belgiji, Nemčiji, Franciji in na Nizozemskem, je največ organiziranih kriminalnih skupin iz držav vzhodne Evrope, torej Romunije, Slovaške, Madžarske, Poljske, Ukrajine, Rusije, Belorusije in tudi iz Italije, pri navezovanju poslovnih stikov s prevozniki iz teh držav bodite zato še posebej pozorni.

Najpomembnejše pa je, da pri sklepanju poslov in naročanju prevozov pri novih in neznanih prevoznikih podjetjih ne hitite, vzemite si čas in jih najprej dobro preverite, morda nekaj časa tudi spremljajte njihovo delovanje. Preverite tudi pri kom, ki ga poznate in mu zaupate ter skušajte dobiti mnenje in izkušnje tudi iz prve roke. Saj veste, previdnost je mati modrosti in noben ukrep, ki lahko preprečil izgubo vašega dragocenega blaga, ni odveč!

ANTON ŠIJANEC

VRTNARSTVO KURBUS



Tropski raj Kurbus

na ogled do 18. marca

Miroslav Kurbus z ženo
in hčerko (foto: R. K.).

V Vrtnem centru Kurbus v Meleh pri Gornji Radgoni, ki letos obeležuje 40 let obstoja, so konec februarja odprli že 7. razstavo orhidej in tropskih metuljev. V tropskem raju na več kot 700 kvadratnih metrih površine letos pričakujejo kar 30 tisoč obiskovalcev, ki si bodo ogledali 3000 orhidej in 600 tropskih metuljev v družbi tropskih papig.

Miroslav Kurbus se z vrtnarstvom ukvarja že štiri desetletja. Takoj po končani poklicni Vrtnarski šoli v Celju je nabral nekaj delovnih izkušenj v vrtnariji Zdravilišča Radenci, domače vrtičkanje pa je leta 1978 preraslo v popoldansko obrt. Za začetek je doma postavil rastlinjak, leta 1983 se je z družino in rastlinjaki preselili v Gornjo Radgono, odprl je cvetličarno na avtobusni postaji v Radencih, zaradi vse večjega povpraševanja pa je prostora spet zmanjkalo. Od leta 1992 stoji Kurbusova vrtnarija ob cesti v Meleh pri Gornji Radgoni. Sprva je bil to le rastlinjak za lastno proizvodnjo in pro-



Predsednik OZS Branko Meh je Miroslavu Kurbusu, ob jubileju njegovega podjetja podelil Zlati pečat OZS in Zlati ključ OZS (foto: M. Č.).

dajo okrasnih rastlin, pozneje pa je na 700 kvadratnih metrih pokritih površin zrastel sodobno opremljen proizvodno-prodajni center s široko paleto doma vzgojenih rastlin in cvetličarno. Vrtni center Kurbus ima danes 17 zaposlenih, vodenje družinskega podjetja pa je zaupal svoji hčerki Simoni.

Miroslavu Kurbusu zbornični priznanji zlati pečat in zlati ključ

V vrtnariji Kurbus se trudijo, da bi svojim strankam ponudili kar največ. Redno spremljajo novosti in pripravljajo različne razstave, predavanja in delavnice. Tropski raj je edinstven projekt na področju vrtnarstva in se ga v slovenskem prostoru upajo lotiti le najbolj drzni. In drznosti Miroslavu Kurbusu prav gotovo ne manjka. »Ko smo se pred 15 leti lotili prve tovrstne razstave na precej manjšem prostoru kot danes, smo z nekim neopisljivim strahom in veseljem hkrati čakali na odzive obiskovalcev. Njihovo navdušenje nas zdaj vedno znova mo-

tivira, da se projekta lotimo, čeprav gre za velik zalogaj in predstavlja edinstveno razstavo v evropskem merilu,« pa je ob odprtju razstave povedala hči Simona.

Ob tej priložnosti je predsednik OZS Branko Meh dolgoletnemu članu zbornice Miroslavu Kurbusu za 40 let delovanja izročil tudi najvišji zbornični priznanji – zlati ključ in zlati pečat.

Metulji iz Kostarike, orhideje iz Azije in Evrope

V tropskem raju se poleg številnih botaničnih orhidej bohoti več kot 150 različnih sort orhidej, tudi takih, ki jih sicer ni v prodaji in so jih pripeljali iz Tajvana, Nizozemske, Nemčije, Italije in Slovenije. Med orhidejami je mogoče videti več kot 600 metuljev, med njimi tudi gigantske. Ti so v obliki bub k njim pripotovali iz Kostarike, v tropskem raju pa se bodo pred očmi obiskovalcev spremenili v metulje. Pohvale vredno pa je tudi dejstvo, da bube metuljev niso vzete direktno iz narave, saj se z vzgojo le teh kokonov preživljajo zelo revne družine v Kostariki,



ki te kokone prek posebnih zadrug razpošiljajo po vsem svetu.

Na razstavo so se v vrtnem centru pripravljali več kot pol leta. A je bilo vredno slehernega truda, saj noben obiskovalec ne odide z razstave ravnodušen. Razstava bo na ogled še do 18. marca.

MIRA ČREŠNAR



SVET ZPIZ

Vodil ga bo Dušan Bavec

Svet pokojninskega in invalidskega zavoda bo v novem štiriletnem mandatu vodil Dušan Bavec iz vrst delodajalcev, sicer svetovalec Svetovalnega centra OZS. Za njegovega namestnika so izvolili Aljošo Čeča, predstavnika sindikatov.



Dušan Bavec je že skoraj 20 let svetovalec OZS s področja delovnega in socialnega prava. Dobršen del svojega svetovalnega dela je posvetil pokojninskemu sistemu in njegovemu izvajanju v praksi. V prihodnjem mandatu bo kot predsednik sveta moral sicer skrbeti za relativno uravnoteženost obravnavanih vsebin, ker pa je istočasno predstavnik OZS, bo lahko suvereno izpostavljal tudi problematiko manjših delodajalcev in še posebej problematiko samozaposlenih, ki se zaradi specifične podlage zavarovanja in specifičnih pravnih podlag pri uveljavljanju pravic iz pokojninskega in invalidskega zavarovanja pogosto znajdejo v težje rešljivem položaju.

M. Č.

VOLITVE V ORGANE SEKCIJ OZS
IN ORGANE OZS

Klasični ali mandatarski sistem?

Glede na to, da je še nekaj dni časa za oddajo kandidatur za člane upravnih odborov oziroma za predsednike sekcij, v nadaljevanju objavljamo seznam sekcij in način volitev v posamezni sekciji. Bodite pozorni na rok in ne pozabite na podpis ustreznega soglasja.

SLOVENIJA - MAROKO

Konec februarja smo delegaciji Kraljevine Maroko, ki se je v Sloveniji mudila v okviru uradnega obiska Državnega sveta RS, predstavili delovanje in organizacijo OZS. Predsednik Branko Meh je na srečanju izpostavil pomen močne zbornice, ki zastopa interese obrtnikov in podjetnikov. Tako predstavniki svetniške zbornice parlamenta Kraljevine Maroko kot predstavniki delodajalskih organizacij iz Slovenije so se ob koncu srečanja zavzeli za izboljšanje poslovnega sodelovanja med državama.

M. Č.



Želje po tesnejšem poslovnem sodelovanju

Rok za oddajo kandidatur za člane upravnega odbora (klasičen sistem) ali predsednika sekcije (mandatarski sistem) je **do vključno 15. marca 2018**.

Naj pojasnimo razliko med obema načinoma. Klasičen način izvolitve upravnega odbora sekcije pomeni, da skupščina sekcije izvoli člane upravnega odbora, ti pa izmed sebe izvolijo predsednika in podpredsednika sekcije.

Mandatarski način izvolitve upravnega odbora sekcije pa pomeni, da predsednika upravnega odbora sekcije izvoli skupščina sekcije. Na predlog

predsednika upravnega odbora skupščina sekcije na isti seji skupščine potrdi člane upravnega odbora in podpredsednika sekcije.

Kakšen sistem uporabljajo posamezne strokovne sekcije, je razvidno iz razpredelnice.

15. marca se izteče tudi rok, v katerem morajo OOO oddati sklep o določitvi oziroma izvolitvi poslanca za skupščino posamezne sekcije in soglasje poslanca. Za podpis soglasja naj se potencialni kandidati obrnejo na sekretarja sekcije ali na svojo OOO.

Na podlagi 27. člena Statuta Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije z dne 22. 12. 2016 je Skupščina Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije na svoji 8. redni seji dne 23. 1. 2018 sprejela

SKLEP O RAZPISU VOLITEV

I.

Skupščina razpisuje volitve v organe sekcij Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije in organe Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije za mandatno obdobje 2018 - 2022.

VOLITVE V ORGANE SEKCIJ V OZS

II.

OOO mora oddati soglasje poslanca in sklep o določitvi/izvolitvi poslanca za skupščino sekcije najkasneje do vključno dne 15. 3. 2018. Rok za oddajo kandidatur za člane upravnega odbora (klasičen sistem) ali predsednika sekcije (mandatarski sistem) je najkasneje do vključno dne 15. 3. 2018.

VOLITVE V ORGANE OZS

III.

Vsaka OOO in vsaka sekcija OZS mora ime poslanca za skupščino OZS poslati najkasneje do vključno dne 18. 5. 2018. Kandidati za predsednika in člane nadzornega odbora OZS morajo svojo kandidaturo vložiti najkasneje do vključno dne 18. 5. 2018. Kandidati za predsednika OZS morajo svojo kandidaturo vložiti najkasneje do vključno dne 18. 5. 2018.

VOLILNA KOMISIJA OZS

IV.

V skladu s tretjim odstavkom 27. člena Statuta OZS se imenuje volilna komisija v sestavi:
- Janez Kunaver, predsednik in Drago Delalut, namestnik predsednika,
- Katarina Podgoršek, članica in
- David Pizzoni, član.
Volilna komisija OZS bo imela sejo predvidoma 23. 5. 2018.

PRAVILNIK O IZVEDBI VOLITEV

V.

Skupščina Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije sprejme Pravilnik o izvedbi volitev, v katerem določi način izvedbe volitev.

VOLILNA SKUPŠČINA OZS

VI.

Volilna skupščina OZS za volitve organov zbornice bo predvidoma 2. 7. 2018.

VII.

Sklep se objavi v februarški številki revije Obrtnik podjetnik. Sklep se pošlje strokovnim sekcijam OZS in OOO.

Miran Gracer

Predsednik delovnega predsedstva
Skupščine OZS

SEKCIJA	NAČIN VOLITEV UPRAVNEGA ODBORA
1. Sekcija avtoserviserjev	KLASIČEN
2. Sekcija cementnarjev, kamnosekov in teracerjev	MANDATARSKI
3. Sekcija cvetličarjev in vrtnarjev	KLASIČEN
4. Sekcija čistilcev objektov	KLASIČEN
5. Sekcija dimnikarjev	KLASIČEN
6. Sekcija elektro dejavnosti	KLASIČEN
7. Sekcija fotografov	KLASIČEN
8. Sekcija frizerjev	KLASIČEN
9. Sekcija gradbincev	KLASIČEN
10. Sekcija grafičarjev	KLASIČEN
11. Sekcija inštalaterjev-energetikov	KLASIČEN
12. Sekcija vzdrževalcev tekstilij	KLASIČEN
13. Sekcija kleparjev in krovcev	KLASIČEN
14. Sekcija kovinarjev	MANDATARSKI
15. Sekcija kozmetikov	KLASIČEN
16. Sekcija lesnih strok	KLASIČEN
17. Sekcija optikov	KLASIČEN
18. Sekcija plastičarjev	KLASIČEN
19. Sekcija polagalcev talnih oblog	KLASIČEN
20. Sekcija predelovalcev kož	KLASIČEN
21. Sekcija steklarjev	KLASIČEN
22. Sekcija tekstilcev	KLASIČEN
23. Sekcija za domačo in umetnostno obrt	KLASIČEN
24. Sekcija za gostinstvo in turizem	KLASIČEN
25. Sekcija za promet	MANDATARSKI
26. Sekcija zlatarjev	KLASIČEN
27. Sekcija živilskih dejavnosti	KLASIČEN
28. Sekcija trgovcev	KLASIČEN
29. Sekcija elektronikov in mehatronikov	KLASIČEN
30. Sekcija slikopleskarjev in črkoslikarjev	MANDATARSKI

Most med politiko in civilno družbo

Evropski ekonomsko-socialni odbor je pomembno telo znotraj ustroja Evropske unije, saj predstavlja glas civilne družbe. Med 350 člani odbora je tudi sedem predstavnikov Slovenije. Eden od njih je Dare Stojan, ki je prepričan, da bi morala slovenska družba bolj spremljati dogajanje v institucijah Evropske unije.

Evropski ekonomsko-socialni odbor je svetovalno telo Evropske unije, ki ga sestavljajo predstavniki organizacij delavcev in delodajalcev ter drugih interesnih skupin. Za Evropsko komisijo, Svet EU in Evropski parlament pripravlja mnenja o vprašanih Evropske unije in tako opravlja pomembno vlogo vmesnega člena med institucijami odločanja Evropske unije in civilno družbo oziroma državljani Evropske unije.

Število članov odbora iz posamezne države je odvisno od števila njenega prebivalstva. Slovenija ima sedem predstavnikov. Dva predstavljata delodajalce, trije sindikate, dva pa druge interesne skupine. **Dare Stojan** je eden izmed predstavnikov delodajalcev na predlog OZS in ZDOPS, članstvo pa potrjuje Vlada RS in Evropski svet.

Državljanima imamo pogosto občutek, da Bruselj nima velikega vpliva in da se ne glede na naše članstvo v Evropski uniji, večina odločitev sprejema doma. »To ni res. Če želimo priznati, ali ne. Velika večina osnovne zakonodaje nastane v Bruslju. Vključili smo se v unijo in se zavezali, da bomo prevzeli evropski pravni red. Ko smo šli na referendum, smo to vedeli,« poudarja Stojan, ki je prepričan, da bi morali ustroj Evropske unije boljše poznati, predvsem pa bi se moralo o »bruseljskih politikah« doma več govoriti. »Velika napaka je, če mislimo, da je slovenska politika in slovenski parlament vsemogočen. Ni in ne more biti. Poslanci državnega zbora imajo zelo malo maneverskega prostora pri sprejemanju predpisov. Uredbe prenašamo neposredno, pri zakonih pa Bruselj definira osnovo, pri nas pa to prepišemo in dodamo še svoje zahteve. Pogosto tudi v škodo obrtništva in podjetništva. Če bi poznali osnovo iz Bru-

slja, bi morda lahko dosegli, da bi bila domača zakonodaja bolj prijazna,« še dodaja.

Mnenje odbora ima določeno težo

Tako Evropskemu parlamentu kot Evropski komisiji in Svetu Evropske unije, ki jim je Odbor svetovalno telo, je v interesu, da upoštevajo glas civilne družbe. Ni sicer nujno, da omenjeni organi upoštevajo vse, vendar pa analize kažejo, da imajo skoraj vsa mnenja Odbora določeno težo. »Odbor je most med politiko in civilno družbo (gospodarstvom, zaposlenimi, kmeti, nevladnimi organizacijami, okoljevarstvenimi organizacijami in drugimi). Obravnavamo skoraj vse ključne teme, ki jih kasneje obravnava tudi parlament ali komisija. Običajno gre tako, da dobimo zaprosilo, naj odbor da svoje mnenje na določeno temo, lahko pa tudi sami sprožimo debato o temi, ki se nam, članom odbora, zdi pomembna,« Dare Stojan pojasnjuje delo Odbora.

V Odboru vsak posameznik zastopa svojo državo, ampak je razumljivo, da na srečanjih odbora ni možno govoriti o ozko usmerjenih vprašanih posamezne države. Gre za politike, usmeritve, vezane na državljana Evrope, kako naj bi Evropska unija funkcionirala kot celota. Ob tem je treba povedati še, da Odbor v javnost da poenoteno mnenje. Konsenz, kot pravi Stojan, je običajno dosežen na dokaj civiliziran način, kljub zelo ostrim debatam.

Treba je spremljati delo Bruslja

Povprečnega obrtnika ali podjetnika ne zanima razpravljanje o prihodnosti, politikah, strategijah in usmeritvah, za

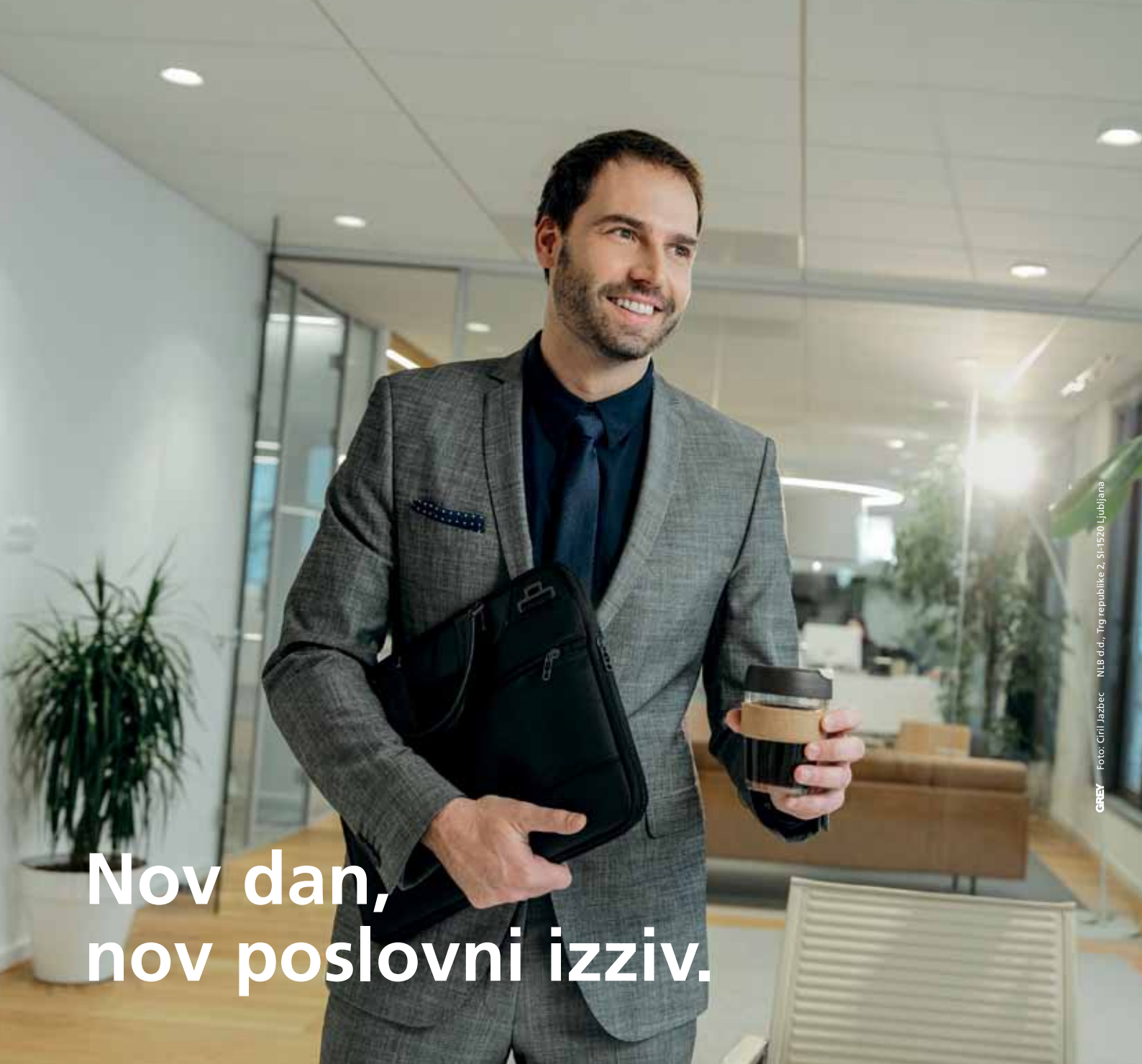


Dare Stojan: »Nagrada za to sodelovanje v Evropskem ekonomsko-socialnem odboru ni denar, ampak je to znanje, vedenje in informacije.«

kar najde Dare Stojan, glede na to, da je sam podjetnik, veliko razumevanja. Kljub temu pa svoje kolege poziva, naj vendarle namenijo pozornost tudi dogajanju v Bruslju: »Res je, da vse, kar delamo, delamo za nekaj let naprej, saj traja vsaj dve leti in več, da nekaj pride v prakso, da zaživi. Obrtnikov in podjetnikov, ki razmišljajo na krajši rok, pa to ne zanima. Kar je zelo narobe. Treba bi bilo spremljati ne samo tehnologijo in razvoj, ampak tudi splošne usmeritve, ki nastanejo v Bruslju. Pri tem je nekaj ključno: vse odločitve na ravni Evropske unije so vezane na položaj, ki ga ima Evropa v odnosu do drugih centrov moči na svetu, in na interakcijo z vsem svetom.«

Zato je po mnenju Stojana za slovenske obrtnike in podjetnike, ki načrtujejo posle za nekaj let naprej, zelo pomembno, da spremljajo tudi dogajanje v Bruslju, saj le tako lahko pravočasno »popravijo smer čolna«, če je treba.

EVA MIHELIČ



GREY Foto: Ciril Jazbec NLB d.d., Trg republike 2, SI-1520 Ljubljana

Nov dan, nov poslovni izziv.

Izberite **Poslovni paket** po svoji meri.

Poslovni paketi vam omogočajo ugodnejše in preglednejše bančno poslovanje. Bodite pripravljeni na vse nove poslovne izzive s paketom Osnovni ali Celoviti in dodatnimi storitvami po svojem izboru! Članom Obrtne zbornice Slovenije prvi mesec od sklenitve paket pripada brezplačno.



NLB

Za vse, kar sledi.

www.nlb.si/poslovni-paketi

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: zbornica) na podlagi sklepa, sprejetega na 129. redni seji Upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, dne 27. 2. 2018

objavlja

RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA **OBRTNIK LETA 2018**

Priznanje »Obrtnik leta« podeljuje zbornica enkrat letno za izjemne dosežke na področju obrtništva.

Kandidate za podelitev priznanja »Obrtnik leta« lahko predlagajo:

- upravni odbori strokovnih sekcij zbornice,
- upravni odbori ali predsedniki območnih obrtno-podjetniških zbornic,
- kandidat se lahko predlaga sam.

Kandidat mora za prijavo na razpis izpolnjevati vse naslednje pogoje:

- članstvo v zbornici vsaj 5 let pred oddajo prijave na razpis,
- poravnane vse obveznosti do zbornice, podizvajalcev, zaposlenih in države,
- do vključno 5 zaposlenih.

Kriteriji za izbor »Obrtnika leta« so, da:

- delo opravlja pretežno na obrtni način,
- poslovna uspešnost,
- razvoj dejavnosti,
- trajnost dosežkov,
- poslovna odličnost,
- uvajanje inovacij (ustvarjalnost in izboljšave),
- skrb za varstvo okolja,
- skrb za kadre in njihovo usposabljanje,
- strategija razvoja,
- prispevek k razvoju okolja v katerem posluje in
- aktivnosti v stanovskih vrstah.

Komisija preverja izpolnjevanje navedenih kriterijev za najmanj zadnje 5-letno obdobje poslovanja.



Rok za prijavo je 31. julij 2018.

Obvezne priloge k prijavi na razpis so:

- kratka utemeljitev upravičenega kandidata,
- izjava o izpolnjevanju pogojev za kandidiranje na razpis,
- fotografije poslovnih prostorov,
- izjava kandidata, da ima poravnane vse obveznosti do zbornice, podizvajalcev, zaposlenih in države in
- izjava kandidata, da dovoljuje uporabo svojega imena v promocijske namene zbornice.

Prijava mora biti podana na **prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov: **Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Komisija za priznanje »Obrtnik leta«, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana.**

Dodatne informacije: OZS, Edina Zejnic, tel. 01 58 30 586, e-naslov: edina.zejnic@ozs.si.

Branko Meh
Predsednik OZS



**OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

objavlja

RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA PODJETNIK LETA 2018

Priznanje »Podjetnik leta« podeljuje zbornica enkrat letno za izjemne dosežke na področju podjetništva.

Kandidate za podelitev priznanja »Podjetnik leta« lahko predlagajo:

- upravni odbori strokovnih sekcij zbornice,
- upravni odbori ali predsedniki območnih obrtno-podjetniških zbornic,
- kandidat se lahko predlaga sam.

Kandidat mora za prijavo na razpis izpolnjevati vse naslednje pogoje:

- članstvo v zbornici vsaj 5 let pred oddajo prijave na razpis,
- poravnane vse obveznosti do zbornice, podizvajalcev, zaposlenih in države,
- do vključno 5 zaposlenih.

Kriteriji za izbor »Podjetnika leta« so, da:

- delo opravlja pretežno na industrijski način,
- poslovna uspešnost,
- strateška usmerjenost,
- globalno delovanje,
- razvoj dejavnosti,
- trajnost dosežkov,
- poslovna odličnost,
- uvajanje inovacij (ustvarjalnost in izboljšave),
- skrb za varstvo okolja,
- skrb za kadre in njihovo usposabljanje,
- strategija razvoja,
- prispevek k razvoju okolja v katerem posluje in
- aktivnosti v stanovskih vrstah.

Komisija preverja izpolnjevanje navedenih kriterijev za najmanj zadnje 5-letno obdobje poslovanja.



Rok za prijavo je 31. julij 2018.

Obvezne priloge k prijavi na razpis so:

- kratka utemeljitev upravičenega kandidata,
- izjava o izpolnjevanju pogojev za kandidiranje na razpis,
- fotografije poslovnih prostorov,
- bonitetna ocena za zadnjih 5 let poslovanja,
- izjava kandidata, da ima poravnane vse obveznosti do zbornice, podizvajalcev, zaposlenih in države in
- izjava kandidata, da dovoljuje uporabo svojega imena v promocijske namene zbornice,
- v primeru, da ima prijaviteljenec v lasti več podjetij mora predložiti konsolidirano bilanco od pooblaščenega revizorja.

Prijava mora biti podana na **prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov: **Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Komisija za priznanje »Obrtnik leta«, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana.**

Dodatne informacije: OZS, Edina Zejnic, tel. 01 58 30 586, e-naslov: edina.zejnic@ozs.si.

Branko Meh

Predsednik OZS



**OBRNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE**

Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: zbornica) na podlagi sklepa, sprejetega na 129. redni seji Upravnega odbora Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije, dne 27. 2. 2018

objavlja RAZPIS ZA PODELITEV PRIZNANJA NAJSTAREJŠI OBRTNIK LETA 2018

Priznanje »Najstarejši obrtnik leta«
podeljuje zbornica enkrat letno.

Kandidate za podelitev priznanja
»Najstarejši obrtnik leta« lahko predlagajo:

- predsednik zbornice in podpredsednik upravnega odbora zbornice,
- skupščina zbornice,
- upravni odbor zbornice,
- upravni odbor strokovne sekcije zbornice,
- upravni odbor ali predsednik območne obrtno-podjetniške zbornice.

Kandidat mora za prijavo na razpis
izpolnjevati naslednji pogoj:

- članstvo v zbornici.

Kriterij za izbor »Najstarejšega obrtnika leta« je:

- najdaljše obdobje opravljanja dejavnosti.

Izpolnjevanje kriterija se dokazuje s pisnimi dokazili iz katerih je razvidno obdobje opravljanja dejavnosti, ki jih komisiji posreduje predlagatelj.



Rok za prijavo je 31. julij 2018.

Prijava mora biti podana na **prijavnici**, ki je objavljena na www.ozs.si, in poslana v zaprti kuverti na naslov: **Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Komisija za priznanje »Obrtnik leta«, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana.**

Dodatne informacije: OZS, Edina Zejnic, tel. 01 58 30 586, e-naslov: edina.zejnic@ozs.si.

Branko Meh
Predsednik OZS

OBRTNO-PODJETNIŠKA
ZBORNICA SLOVENIJE



Sašo Junež,

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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

400 €
na leto

mozaikpodjetnih.si

Za več vpliva obrtnikov na sprejemanja zakonodaje

Upravni odbor Društva upokojenih obrtnikov in malih podjetnikov Slovenije je na svojih sejah že večkrat iskal možne poti do zakonodajalca v Sloveniji, da bi svoje prispevali k spreminjanju tiste državne zakonodaje, ki zadeva obrtnike, male podjetnike in/ali upokoјence iz te strukture prebivalstva. Menimo, da bi morali pri spreminjanju te zakonodaje imeti glavno besedo mali podjetniki vseh oblik organiziranosti, ker najbolj poznamo problematiko doma in tudi rešitve, ki so se izkazale za dobre v tujini, predvsem v Avstriji in Italiji.

Pri spreminjanju nekaterih zakonov, ki močno zadevajo obrtništvo in malo podjetništvo, v preteklosti je vodstvo društva vplivalo na predlagatelja zakonskih sprememb; včasih samostojno, včasih skupaj z OZS. Največkrat pa smo delovali neposredno na posamezne poslanske skupine Državnega zbora RS, in sicer na tiste, ki so se z nami hotele pogovarjati.

Na podlagi teh izkušenj smo pridobili – morda dokaj subjektivno, vendar realno – oceno, ki jo je mogoče strniti v naslednje zaključke:

- reševanje konkretne problematike določenega sloja prebivalstva je v Državnem zboru RS možno le, če predvsem prihodnje koalicijske stranke zapišejo to v svoj štiriletni delovni program. Tu je zagotovo prostor tudi za nastanek »obrtniške stranke«, vendar se moramo vsi obrtniki v Sloveniji potruditi, da takšna stranka pride v Državni zbor RS, četudi v opozicijo;

- pri kadrovanju kandidatov za Državni zbor RS (ta faza letos pravkar poteka) moramo biti stanovsko društvo in tudi območne obrtno-podjetniške zbornice uspešni pri evidentiranju kandidatov za poslanca/-ko na listah vseh političnih strank in pri njih pridobiti zagotovila, da bo, če bo izvoljen/-a v Državni zbor RS, tam predstavil/-a problematiko obrtništva, malega podjetništva in upokoјencev iz te populacije ljudi v Sloveniji;

- če se ne bomo potrudili za nič od zgornjega, bo ta sektor gospodarstva skupaj s kmeti – po vseh strokovnih lo-

gikah bi ta sektor moral biti temeljno gonilo fleksibilnosti in trdnosti domačega gospodarstva in lastnine – ostal kot doslej na periferiji in bo njegovo usodo pravzaprav lahko določal kar posamezen birokrat na enem ali več ministrstvih (kar se dogaja že skoraj desetletje). Vse pogljobljene odločitve Državnega zbora RS se bodo, kot sedaj, vrtele le okoli velikih gospodarskih sistemov. Te pa bodo po javnem, predvsem finančnem saniranju, na razprodajah kupili tujci, mnogokrat z nečednimi nameni.

Upravni odbor društva torej poziva vsakega bralca tega članka, da razmisli o njegovi vsebini. Preveri naj osebne ambicije in sposobnosti in se morda pridruži aktivnosti, ki jo moramo začeti takoj. Obrtništvo potrebuje svoje ljudi na odločujočih družbenih mestih, sicer ne bo imelo potrebnega vpliva na krojenje pogojev gospodarske stabilnosti sedanjega, še manj prihodnjega članstva. Prav za zanamce smo dolžni ustvariti pogoje za stabilno delovanje in trajnostni razvoj doma, ne pa v tujini.

Da je obrtniku možno vstopiti tudi v veliko politiko, če je ta dosleden pri svojem delu in razmišlja, je dokaz izvolitev **Alojza Kovšca** na mesto predsednika Državnega sveta RS, kar je četrta najvišja politična funkcija v državi. V samostojni Sloveniji se kaj takšnega obrtniku še ni dogodilo. Kovšca bo na tej visoki funkciji zanesljivo storil veliko. Njegova in skupna moč obrtništva pa bosta zanesljivo učinkovitejši, kadar bo imel pomoč poslancev v Državnem zboru RS.

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.

Zato prav sedaj vidimo edinstveno priložnost, da čim več storimo za lastno prihodnost, tako za tiste, ki z dejavnostjo še le začenjajo, kot za nas, ki smo upokoјeni ter za vse vmesne kategorije. Verjame-mo, da med aktivnimi obrtniki in malimi podjetniki ter nami, ki smo upokoјeni, obstajajo posamezniki, ki želimo opravi-ti še kaj dobrega za stroko in dejavnosti in ki bi se podali v politiko – bodisi na listo za državnozborske volitve bodisi v aktive – posameznih strank, ki jim mor-da že pripadajo, kjer bodo sodelovali pri pripravi njihovi volilnih programov. **Vztrajamo, da v te programe vložijo tudi cilje, ki bodo reševali probleme obrtništva v Sloveniji.** OZS in tudi naš društveni upravni odbor jih bomo družno opremili z naborom tem za vgradnjo v programe, katerih primerna razrešitev bo dala zagon razvoju in delovanju drobnega gospodarstva v Sloveniji ter pošten odnos do vseh udeležencev ob upokoјevanju, ko posameznega obrtnika ali malega podjetnika za ta korak ujame čas.

JOŽE ELSERŠIČ

22. ODDAJA IZZIVI – OBRT IN PODJETNIŠTVO

Uporabnik je odgovoren za dimnikarske storitve

V oddaji smo pojasnili razloge za nestrinjanje malega gospodarstva z dvigom plač v javnem sektorju. Gost oddaje je bil predsednik Sekcije dimnikarjev pri OZS, ki je pojasnil novo zakonsko ureditev dimnikarskih storitev, partner oddaje Slovenski podjetniški sklad pa je predstavil finančne spodbude za nove investicije ali za tekoče financiranje. Bili smo tudi na sejmu Expomego v Gorici, kjer se je letos predstavilo 150 slovenskih in italijanskih podjetij.

Največja zakonska sprememba na področju dimnikarskih storitev je, da je uporabnik po novem sam odgovoren za to, da se dimnikarske storitve

100 milijonov evrov spodbud SPS v letu 2019

Slovenski podjetniški sklad je z zagonskimi sredstvi pomagal številnim podjetjem v Zasavju. Med njimi je tudi podjetje Kovit projekti, d. o. o., ki zaposluje 50 ljudi, načrtujejo pa že širitev. Med njihovimi izdelki so tlačne posode, industrijska oprema za področje aluminija in jeklarstva ter komponente za male elektrarne. **Sandi Grm**, direktor podjetja, je povedal, da so zahteve Slovenskega podjetniškega sklada po nenehni rasti, večjem številu zaposlenih in višji dodani vrednosti smiselne. S pomočjo SPS so v podjetju kupili tri stroje. Tudi v podjetju Kovit projekti pa opozarjajo, da težko najdejo kader, predvsem inženirje, strojnike, tehnologe, CNC-operaterje, varilce in ključavničarje.

Direktorica SPS, **mag. Maja Tomanič Vidovič**, je pojasnila, da vseskozi iščejo rešitve, kako spodbujati problemska območja. Letos bo vsega skupaj na voljo okoli 100 milijonov evrov spodbud SPS, eno so mikrokrediti za problemska območja, drugo pa so garancije Sklada za bančne kredite s subvencijo obrestne mere. Kredit je namenjen mikro, malim in



srednje velikim podjetjem, ki imajo manj kot 250 zaposlenih. Obstajajo še nekateri drugi kriteriji, pomembno pa je, da podjetje izkaže, da je sposobno odplačevati kredit. »SPS izda garancijo za ta kredit, s čimer želimo podjetjem omogočiti kredit pod dosti bolj ugodnimi pogoji,« je pojasnila Tomanič Vidovič. V primeru, da se zgodijo neuspehi, je SPS dolžan poplačati kredit. Vendar je teh primerov malo, še poudarja.

MIRA ČREŠNAR

opravljajo redno in v rokih, ki so predpisani. Uporabnik sam tudi izbere dimnikarsko podjetje in dimnikarsko službo obvesti o morebitnih napakah. **Simon Dovrtel**, predsednik sekcije dimnikarjev pri OZS, je opozoril, da je bil to glavni razlog, da so v sekciji takšni spremembi nasprotovali: »Odgovornost se bo prenesla na uporabnika in to je hudo.« Med najpogostejšimi vzroki za dimniške požare so po besedah Dovrtela slabo gorivo, vlažen les, sekanci, napačno vgrajena peč, narobe dimenzioniran dimnik, slabi pogoji za dovod zraka ... »Enkrat letno se morajo redno izvajati pregledi, čiščenja pa so dva- do štirikrat letno,« je pojasnil Dovrtel. Če uporabnik napak ne odpravi v predlaganem roku, pa morajo dimnikarske službe o tem opozoriti inšpekcijo.



ENA KARTICA = SKUPNE UGODNOSTI

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

ERSTE CARD

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom



NLB

NLB
Ugodne bančne storitve



ENERGIJA PLUS

KOMPAS SHOP

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



TELEKOM SLOVENIJE

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



TRIGLAV ZAVAROVALNICA

• 7 % popust na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje

DZS

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



MERKUR

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji



BIG BANG

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



KOMPAS

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



ZATO, KER SMO SKUPAJ NAJVEČJI KUPEC V SLOVENIJI



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

Nova administrativna ovira pri uporabi embalaže

Obrtnikom in podjetnikom država nalaga nove obveznosti pri uporabi embalaže. O pasteh nove uredbe o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo je za oddajo spregovoril predsednik OZS Branko Meh. Slovenski prevozniki pa so opozorili na najbolj pereče probleme in na bližajoče se spremembe cestninjenja. Televizijska ekipa je bila tudi na razstavi orhidej in tropskih metuljev v Vrtnem centru Kurbus in v Vrtnarstvu Urbanek, ki vzgaja ciklame.

Obrtniki in podjetniki opozarjajo na pasti nove uredbe o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo. Ta po njihovem mnenju prinaša nova administrativna bremena z vpisovanjem v evidenco



pri ARSO, vodenjem evidenc o količinah in vrsti embalaže ter poročanjem v letu 2019. »Ali si bomo morali zdaj nabaviti mikro tehtnice, ker take količine z običajnimi tehtnicami ne bomo mogli stehitati,« se sprašuje **Branko Meh**, predsednik OZS. Poudaril je, da si obrtniki in podjetniki prizadevajo za čisto okolje in da je bolj pomembno, kje bo embalaža končala, ne pa, kakšno evidenco bodo vodili. Na OZS upajo, da bo ministrstvo za okolje in prostor njihove pripombe upoštevalo.

Spremembe v prevozniki panogi

Nov cestninski sistem prinaša spremembe za težka vozila nad 3,5 tone. Cestninjenje bo potekalo brez ustavljanja,

vozilu tudi ni treba več zmanjšati hitrosti. Podjetja, ki se ukvarjajo s prevozniško dejavnostjo, pa se morajo čim prej registrirati v sistem DarsGo. »Cestninjenje prinaša v bistvu večjo pretočnost. Prinaša pa tudi dražjo cestnino za prevoznike, razliko bodo občutili predvsem lokalni prevozniki,« meni **Vinko Kropec**, avtoprevoznik.

V Sloveniji je 80 odstotkov tranzitnega prometa. Tudi tuji prevozniki bodo morali s 1. aprilom v vozilu imeti posebne naprave DarsGo. Predsednik sekcije za promet pri OZS **Peter Pišek** je pojasnil, da od Darsa še čakajo cenik, da pa se pričakuje 3-odstoten dvig cen cestnin. »Dars in država sta imela željo po večji podražitvi, po trdem pogajanju smo prišli na 3 odstotke,« je pojasnil Pišek. V začetku maja bo na Lopati odprtje malega logističnega centra, ki ga gradi Pišek.

Na slovenskih cestah je vsak dan veliko tovornjakov. Po podatkih ministrstva za infrastrukturo jih je bilo prejšnji teden celo vsak dan po 11.000. Ob slabem vremenu se tovornjaki izločajo, ne smejo voziti ob praznikih, sobotah in nedeljah. Kljub temu pa v Sloveniji še vedno primanjkuje logističnih centrov. »To je bila politična odločitev, vsa

politika si to želi, nobena pa ni namenila sredstev za izgradnjo logističnih centrov,« je še opozoril Pišek. Po njegovem mnenju je v Sloveniji tudi premalo inšpekcijskih služb, ki bi nadzorovale prevoznike, ki se soočajo s hudo nelojalno konkurenco. Pišek je na koncu pozval vse prevoznike, da kršitelje prijavijo.

V znamenju cvetja

V Meleh pri Gornji Radgoni je vrtnarstvo Kurbus so pripravili že 7. razstavo orhidej in tropskih metuljev. Ustanovitelj Miroslav Kurbus, dolgoletni član zbornice, pa je za 40 let delovanja prejel tudi najvišji zbornični priznanji – zlasti ključ in zlasti pečat.

V Vrtnarstvu Urbanek iz okolice Maribora se že četrta generacija ukvarja z vrtnarstvom. Posvečajo se vzgoji ciklam, ki je ena zahtevnejših vrtnarskih kultur.

MIRA ČREŠNAR



Vprašajte strokovnjake

pišite nam svetovanje@ozs.si • pokličite nas **01 5830 553**

SVETOVALNI
CENTER OZS

PREOBLIKOVANJE PODJETIJ

DAVKI

DELOVNO PRAVO

GOSPODARSKO PRAVO

PRAVO SOCIALNE VARNOSTI

POKOJNINSKO PRAVO

CIVILNO PRAVO

VARSTVO IN ZDRAVJE PRI DELU

POSLOVANJE V TUJINI

PLAČE RAČUNOVODSTVO IN KNJIGOVODSTVO

Tukaj so za vas:



Dušan Bavec



Staša Pirkmaier



Zdenka Bedekovič



Jasmina Malnar Molek



Tadeja Bučar

Za člane OZS so specialistični nasveti brezplačni.

Pripravljamo tudi svetovalne produkte, ki so zaradi obsega dela in poglobljenosti plačljivi, a za člane OZS kar 50% cenejši od tržnih cen!

www.svetovanje.si

PROJEKT STAR-VITAL

Starega psa ni mogoče naučiti novih trikov

Oziroma najpogostejši stereotipi o starejših zaposlenih. Stereotipi so posplošena prepričanja, ki jih imamo do pojavov v družbi, do družbenih skupin in njihovih pripadnikov. So pretirane in delno napačne sodbe o pripadnikih neke skupine. Tudi starejši zaposleni so pogosto predmet stereotipov.

bigStockphoto

Za uvod v ta prispevek odgovorite na naslednje vprašanje in obkrožite trditve, s katerimi se strinjate. Na splošno so starejši zaposleni v primerjavi z mlajšimi zaposlenimi:

- a) manj pametni,
- b) niso željni usposabljanja pri delu in razvoja kariere,
- c) rigidni in odklonilni do sprememb v podjetju,
- č) počasnejši in manj produktivni.

Stereotipi so posplošena prepričanja, ki jih imamo do pojavov v družbi, do družbenih skupin in njihovih pripadnikov. Stereotipi so pretirane in delno napačne sodbe o pripadnikih neke skupine. Tudi starejši zaposleni so pogosto predmet stereotipov. Nekaj najpogostejših stereotipov do starejših zaposlenih je zbranih v zgornjem vprašanju. Obstaja torej verjetnost, da je vsaka zgoraj obkrožena trditev povezana z negativnim

stereotipom do starejših. Pa pogledjmo, ali zgornje trditve držijo ali ne.

Starejši zaposleni so modrejši

Starejši zaposleni svoje kognitivne sposobnosti (fluidno inteligentnost, ki se kaže na primer kot izguba delovnega spomina, počasnejše procesiranje novih informacij) zaznavajo kot nižje v primerjavi z mlajšimi zaposlenimi. Upadanju fluidne inteligentnosti navkljub je treba dodati, da je s starostjo v porastu druga vrsta inteligentnosti, tako imenovana kristalizirana inteligentnost, ki temelji na izkustvenem ali izobraževalnem ozadju in se kaže kot ekspertno znanje, ki bi ga lahko imenovali tudi modrost. S porastom kristalizirane inteligentnosti morajo starejši zaposleni v svoje delo usmerjati vse manj napora, da bi dosegli enake rezultate kot zaposleni na začetku kariere poti. Če torej posameznik

ohranja svoje zdravje, ni mogoče govoriti o s starostjo povezanim upadanju kognitivnih sposobnosti in veščin ter s tem povezane sposobnosti za učenje.

Starejši zaposleni so željni usposabljanja pri delu in razvoja kariere, če so razmere prave

V Sloveniji se starejši zaposleni v premajhni meri udeleženi v programih pridobivanja novega znanja in veščin. V raziskavi so ugotovili, da so zaposleni, ki zaznavajo, da imajo v podjetju podporo vodstva za učenje in razvoj, bolj naklonjeni programom usposabljanja na delovnem mestu. Vodje starejših zaposlenih, ki so bili prepričani, da se leti skušajo izogniti usposabljanju, pa so dejansko imeli zaposlene, ki so bili manj naklonjeni pridobivanju novega znanja in veščin. Zaključiti je mogoče, da je

učenje v podjetju lažje, če so mu vodje naklonjeni in podpirajo zaposlene, zato je smiselno v podjetjih z usposabljanjem na delovnem mestu začeti že pri najmlajših sodelavcih in ga ne prekinjati vse do upokojitve. Učenje na delovnem mestu namreč zavira proces staranja, pripomore k zmanjšanju poškodb pri delu in prispeva k povišani pričakovani življenjski dobi.

Odpori do sprememb niso prisotni le pri starejših zaposlenih

Nihče ne mara sprememb v podjetju. Strah nas je, da po spremembi ne bomo obvladali novega načina dela in da bomo izgubili delovno rutino, v kateri se počutimo varne. Starejši zaposleni niso pri tem nobena izjema. Starejši zaposleni so tudi manj samozavestni in jih prej postane strah, da ne bodo uspeli uresničiti novih zahtev pri delu. Raziskave so pokazale, da v podjetjih, kjer so spremembe pravočasno sporočene, kjer dobijo zaposleni dovolj informacij, kjer so zaposleni vključeni v implementacijo sprememb in dobijo podporo pri uvažanju v spremembe, le-te potekajo bolj gladko in z manj obrambnimi mehanizmi zaposlenih.



Starejši zaposleni kompenzirajo hitrost z izkušnjami

Starejši zaposleni so soočeni z upadom v telesnem ali umskem delovanju. Pomembno pa je vedeti, da ta upad ne poteka enako hitro na vseh področjih in da starejši zaposleni uporabljajo strategije za zmanjšanje morebitnih, s starostjo povezanih izgub. Pri delu si lahko, denimo, postavijo manjše cilje ali manj ciljev (strategija selekcije), svoje vire, kot so čas, raven energije, pa v večji meri posvetijo manjšemu številu ciljev (strategija optimizacije). Uporabijo lahko tudi strategijo kompenzacije, ki kompenzirajo izgube, z namenom ohranitve uspeha (na primer si pomembne informacije zapišejo, da jih ne pozabijo). Iz tega sledi, da se je s starejšimi zaposlenimi smiselno redno pogovarjati o tem, katere cilje (pri delu in širše v življenju) se jim zdi smiselno zasledovati, saj bodo le-te aktivno uresničevali, medtem ko drugih morda ne bodo ter skupaj načrtovati strategije optimizacije in kompenzacije.

*Starejši zaposleni so željni učenja, če zaupajo v svoje zmožnosti in v svojega vodjo
(Foto: Zdravko Gutman).*

Zaključek

S starostjo povezani stereotipi na delovnem mestu delujejo kot samourešničujoča se prerokba (to je učinek, ko se nekaj, kar močno pričakujemo/verjamemo, pozneje tudi uresniči). Odklonilna organizacijska kultura, starejšim neprijazne politike v podjetju, negativni stereotipi sodelavcev in vodstva odvrčajo starejše zaposlene od večje angažiranosti in povečujejo verjetnost predčasne upokojitve. V veliko korist podjetij je zato spregovoriti tako o negativnih kot tudi o pozitivnih spremembah, povezanih s staranjem zaposlenih. Uvedba starejšim zaposlenim prijaznih ukrepov je nujna za ohranjanje motivacije, za zadržanje starejših in za zmanjšanje stroškov, povezanih z odsotnostjo z dela in s poškodbami pri delu.

DOC. DR. ANA ARZENŠEK,
UNIV. DIPL. PSIH.



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«.



IMAMO PROBLEM, KAJ PA ZDAJ?

Hitrost reševanja je odvisna od komunikacije

V poslovnem okolju se ves čas srečujemo s takšnimi in drugačnimi odločitvami. Nekatere so bolj pomembne, druge manj. Kakšno ceno naj predlagam kupcu, katera je prava količina nabavljenih zalog, katero osebo naj zaposlimo, katero odslovimo, kdo naj napreduje, katera izobraževanja so prava, kje je nastala napaka, kaj je razlog za slabšo kakovost izdelkov, kje so razlogi za nezadovoljstvo kupcev itd.

Skozi življenje gremo tako hitro, kakor hitro lahko razrešujemo probleme (zastoje, dileme, izzive, vprašanja in odločitve). Na mestu lahko ostajamo leta in leta, ko nečesa ne skomuniciramo, ne dobimo soglasja, ne raziščemo ali se ne moremo odločiti.

Jedro problemov v organizaciji bomo, za potrebe razumevanja, imenovali križišča. Križišča odločajo o dinamiki našega delovanja. Določajo smer, hitrost in način potovanja. Kadar si ne vzamemo časa, virov ali se ne organiziramo, začnemo omahovati in probleme odrivamo v prihodnost. Na ta način lahko leta in leta obstanemo na mestu. Možno je tudi, da včasih nimamo cilja ali smeri delovanja in kadar ne vemo

kam gremo, se lahko vrtimo v začaranem krogu.

Probleme bomo vedno reševali s komunikacijo. Hitrost potovanja po procesih in odpravljanje zastojev znotraj le-teh določa komunikacija. Slabo odločanje je prav tako povezano s komunikacijo in je slab komunikacijski proces.

Vloga komunikacije v povezavi z našo učinkovitostjo je izjemno pomembna. **S komunikacijo gradimo resničnost.** Ali veste, kaj je sumada? Na zastavljeno vprašanje večina naših udeležencev na treningih nima odgovora. To pomeni, da v svojih predstavah nimajo informacij in s tem zamisli o tej besedi. Sumada je piščalca bele, mlečnate barve, kot razredčeno mleko. Okus ima po marcipanu, je mandljev sirup in se raz-

redči z vodo. Ima zelo sladke, rahlo sluzast okus in izvira iz Grčije. S tem opisom sem vam skomuniciral informacije in v svoji predstavi ste si ustvarili zamisel o sumadi.

Druga vloga komunikacije je, da **s komunikacijo priključimo resničnost.**

V praksi to izgleda tako, da ko boste v svojem življenju naleteli na besede, kot so sumada, sirup, mandeljni, Grčija, ko boste mogoče na dopustu v Grčiji, se boste spomnili tega članka in opisa in priklicali idejo o sumadi. Mogoče jo boste celo želeli poskusiti. Vse to se bo zgodilo, ker s komunikacijo priključimo del naše resničnosti.

Tretja vloga komunikacije je, da **s komunikacijo vzdržujemo resničnost.**

V primeru sumade to pomeni, da večkrat, ko boste komunicirali (razmišljali, govorili, gledali, okušali itd.) o sumadi, bolj podrobna in resnična bo vaša ideja o tej besedi.

Povezava komunikacije in problemov?

Vsekakor je prav, da **problem prepoznamo**, ga poiščemo in raziščemo razloge, zakaj, kje, kdaj in kdo je odgovoren za nastanek le-tega.

Primer: Pred dnevi sem na podlagi spletnega nakupa prejel paket z dvema urama. Ena ura je bila v redu, druga je bila poškodovana. Kako bi se lotili reševanja problema?

1. Najprej ugotovimo vrsto poškodbe – razbito steklo.
2. Preverimo, ali je poleg stekla poškodovana tudi embalaža? Ker ni, pomeni, da napaka ni nastala med transportom in je odgovornost prevoznika izvzeta.
3. Preverimo, kdaj je paket »nastal«. Se pravi, čas, ko sta bili uri zapakirani.
4. Preverimo, kdo je v tisti izmeni delal?
5. Preverimo, kdo je uro vzel s police in jo spakiral.
6. Preverimo, kako ta določeni zaposleni izvajajo svoje naloge – aktivnosti.
7. Ugotovimo lahko, da zaposleni dela po svoje,

ne upošteva navodil podjetja, ima preveč dela naenkrat, premalo časa za izvajanje aktivnosti, da ima premalo nadzora, lahko tudi vse zgoraj naštet.

Nadaljevanje reševanja problema ni več povezano s problemom, temveč z rešitvijo. Se pravi, da namesto o problemih **komuniciramo rešitve**.

Ena izmed diagnostik učinkovitosti delovanja v organizacijah je ravno spremljanje komunikacije. Kjer se veliko ukvarjajo s problemi, v resnici tudi imajo veliko problemov. V organizacijah, kjer je komunikacija naravnana na rešitve, pa, ne boste verjeli, probleme zelo hitro in učinkovito rešujejo oziroma najbolj pogosto sproti preprečujejo.

V primeru ure bi bila rešitev v tem, da vodja ne problematizira, temveč ukrepa v smeri, da zaposlenega nauči aktivnosti izvajati točno tako in nič drugače. Pomembno je, da upošteva navodila o pripravi in pakiranju izdelkov, da se zagotovi boljša organizacija dela, da se zaposlenemu zagotovi dovolj časa za pripravo itd. Ko vodja opazi, da zaposleni spreminja svoje delovanje, to tudi prepozna in daje pozitivna sporočila.

Ko se v podjetjih pogovarjamo o možnih vsebinah razvoja, skoraj ni podjetja (če svoje zaposlene izobražujejo), da ne bi imeli vsaj kakšnega treninga na temo komunikacije. Žal, večina zaposlenih (in vodij) še vedno ne razume ali sprejema pomena komunikacije. Posplošeno in poenostavljeno razumevanje komunikacije je, da s komunikacijo prenašamo informacije med dvema ali več osebami. Med mnogimi razlagami, Bavec (2014) omenja tudi definicijo – **komunikacija je proces organizacije osebnih virov**, s katero zelo dobro razloži globlji pomen komunikacije in jo lahko učinkovito uporabljamo tudi v organizacijskem okolju.

Komunikacija je proces organizacije osebnih virov

Osebnosti ali človeški viri so lahko čas, energija, motivacija, moč, odraslo telo, samozavest, pogum, odločenost, sproščenost, ustvarjalnost itd. Vloga komunikacije v povezavi z osebnimi viri je v tem, da je razmišljanje v resnici komunikacija samih s seboj. Če razmišljamo, da se na primer nekaj ne da, da ni mogoče, da ne znamo ali ne zmoremo, dejansko organiziramo ravno **naše vire** na način, da se problema ne da razrešiti in problem ostane.

Primer: Predstavljajmo si, da smo v vlogi vodje osebe, ki je povzročila, da se je ura poškodovala. Svoje osebne vire lahko organiziramo tako, da se lotimo reševanja problema na način, ki sem ga opisal zgo-

raj, lahko pa si pulimo lase, kako ljudje ne znajo ali nočejo delati, kako je firma slaba, da se nič ne da, da so ljudje nemotivirani in tako naprej.

Ko smo vodje, je naša naloga, čeprav bi mogoče najraje, da se problem razreši sam, ukrepati in rešiti problem. Pridemo do tega zaposlenega in se začnemo nanj razburjati. Namesto tega, da bi zaposleni pristopil k reševanju problema, se nam upre, zagovarja, prepira z nami, razjezimo se in sledi nepotrebna slaba volja in počutje, mogoče celo konflikt. Ker je bil pristop neprimeren, dobimo namesto enega problema z uro, še kakšnega zraven.

Način komunikacije z drugimi osebami vpliva na to, kako sogovornik organizira svoje osebne vire. Če je naš namen, da sogovornik nekaj naredi za nas, potem je pomembno, kako bomo vplivali na način organizacije **njegovih virov**. Skoraj zagotovo poznate kakšno situacijo, ko je kdo z vami komuniciral na neprimeren način in ste »zmrznili«? Zmrzniti ne pomeni nič drugega, kot da v tistem trenutku ne znamo ali zmoremo dostopati do svojih osebnih virov. Ali ne bi bilo bolj učinkovito, če bi se takrat zasmeljali, ne odzvali, pomirili sogovornika, vprašali za več informacij ali skomunicirali, da za vas takšen način komunikacije ni primeren? Odnos s to osebo bi bil presenetljivo drugačen, če bi to znali in zmogli. Situacija bi se tudi drugače rešila.

Za zaključek bi še enkrat izpostavil, da sta vsebina in način naše komunikacije ključna za našo resničnost. Pogosto slišim, da so neprimerna vedenja in delovanja v organizacijah problem. Že s spremembo komunikacije bomo lahko spremenili središče dogajanja, in sicer od problema k rešitvam. Kot sem že omenil, če govorimo o problemih, imamo probleme. Zato za začetek začnimo komunicirati o rešitvah.

Še epilog primera razbite ure. V odzivu na reklamacijo so se v podjetju, kjer sem nakupoval, odzvali takoj in odločili, da mi za znesek razbite ure omogočijo nov nakup, pokvarjeno uro lahko obdržim, povrhu mi na moj račun naložijo še dodaten bonus za nov nakup. Nastali problem so rešili in povrhu iz njega naredili nov potencialni posel.

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

Surovine

spet privlačne?



bigStockphoto

Prva dva meseca leta 2018 sta nam postregla s precej zanimivimi gibanji na finančnih trgih. Generalni delniški trgi so po rekordnih rasteh doživeli malce ohladitve. Večina vseh borznih indeksov po svetu je utrpela nekaj dnevni padec vrednosti, nato pa je sledilo okrevanje in trenutna stabilizacija. Še bolj hladnega tuša so bile deležne kriptovalute. Nekatere so se v ceni razpolovile v primerjavi z vrhovi, doseženimi v decembru 2017. Tudi kriptovalute so dolgo iskale dno, trenutna slika kaže, da je bilo kratkoročno dno doseženo, saj že nekaj časa trgovanje večine kriptovalut poteka v konsolidaciji nad najnižjimi doseženimi nivoji močne korekcije.

Ob padcih na trgih se je izjemno povečala tudi volatilnost, indeks VIX, ki odraža volatilnost na trgih, je nekaj dni dosegal izjemno rast. Zgodovinski premiki tega indeksa navzgor navadno signalizirajo nakupne priložnosti ob kratkoročnih znižanjih vrednosti na generalnih trgih. Ali gre pri tej povečani volatilnosti na trgih za pok balona na delniškem in trgu kriptovalut ali zgolj za kratkoročni predah pred novimi najvišjimi vrednostmi, ki jih bomo videli v

bližnji prihodnosti? S tem je zelo povezano vprašanje monetarne politike. Dopuščanje nizkih obrestnih mer je v zadnjih letih namreč napihnilo premoženjske balone, ki živijo izključno zaradi ohlapne monetarne politike. Zategovanje pasu te politike v slogu dvigovanja obrestnih mer v letošnjem letu (kot je napovedano) bi lahko precej premešala karte na finančnih trgih. Ne pozabite, da sta delniški in obvezniški balon zares zelo velika.

Ne pozabite na naložbeni razred, ki je poceni

Kar težko je verjeti, da v teh rasteh, ki so se dogajale v preteklosti na večini delniških trgov in na trgih kriptovalut, še obstaja naložbeni razred, ki je izjemno poceni v primerjavi z vsemi preostalimi. Ampak obstaja. Naložbeni razred surovin že nekaj časa sicer kaže znake okrevanja, a je še vedno zgodovinsko nizko v primerjavi z generalnimi delniškimi trgi. Pravzaprav so trenutno

surovine v primerjavi z delnicami zgodovinsko tako nizko, kot so bile nazadnje ob piku dot.com balona leta 1990 (balon internetnih delnic) ali pa tik pred rastjo cen surovin leta 1971. Obakrat so surovine v nadaljevanju ob tako nizkih zgodovinskih vrednotenjih uprizorile nekajletni rastoči trend, ki je vlagatelje bogato nagradil.

Gledano nekaj let nazaj so surovine leta 2011 padle v medvedji trend upadanja cen, ki se je pri večini surovin končal decembra 2015. Od takrat je večina surovin že v rastočem trendu. Od takrat do danes imamo višje cene zlata, srebra, nafte, bakra itn. Sam surovinski indeks Thompson Reuters Commodity CRB Index trenutno kaže na uspešno konsolidacijo cen in nakazuje precej verjetne cenovne vzpone v bližnji prihodnosti.

Surovine so primerne, ko se po njih povprašuje in v času visoke inflacije

Surovine so sicer zelo aciklični naložbeni razred, zato je treba vstopati na ta trg samo z delom premoženja in še to ob pravih trenutkih. Poleg drugih naložbenih razredov, ki jih imate v portfelju, morate del svojega premoženja vsekakor investirati tudi v surovine in to najverjetneje prav v tem trenutku. Temu pritrjuje tudi raziskava, ki so jo pred leti opravili na univerzi Yale in pravi, da so največje prednosti razpršitve v surovine največje prav takrat, ko se surovine najbolj porablajo in seveda v časih visoke inflacije.

Povpraševanje po surovinah se iz leta v leto povečuje (s kratkoročnimi odkloni), saj so surovine nepogrešljive za naš prihodnji razvoj. Globalizacija, ki je sprožila novo revolucijo v razvijajočih se trgih, je za seboj potegnila lakoto za surovinami. Naše potrebe po energiji se zaradi vedno večjega števila prebivalcev nenehno povečujejo, tudi če želimo narediti premik k obnovljivim virom energije in bolj vzdržnemu gospodarstvu, bomo potrebovali surovine.

Prav tako pa so surovine lahko rešila bilka za naložbo denarja v časih visoke inflacije. V zadnjih letih inflacija ni bila težava, kljub zelo ohlapni monetarni politiki. Pregrevanje nekaterih gospodarstev ter vzpenjajoča se inflacija zdaj

dajeta centralnim bankirjem signale, da bi bilo potrebno poviševati obrestne mere in tako kontrolirati višino inflacije. Ali jim bo to, po zgodovinskem poizkusu ohranjanja zelo nizkih obrestnih mer, tudi uspelo, pa bomo videli. Inflacija je vsekakor ena izmed možnosti »rešitve« izpod bremena dolgov in v procesu razdolževanja bi visoka inflacija generirala veliko goriva za rastoče cene surovin.

Aktualne surovinske naložbe

V surovine lahko vlagate preko nakupa delnic podjetij ali preko nakupa ETF skladov. Za vsak portfelj je smiselno, če se del sredstev investira v »market liderje« podjetij določenih surovin zaradi prejemanja dividend in cenovnega potenciala. Večjo razpršitev premoženja pa vsekakor omogočajo ETF skladi, ki prav tako vlagajo v podjetja ali v določene izbrane surovine v fizični obliki. Preden se odločite za investicijo, preverite kakšen odstotek vašega celotnega premoženja boste namenili v surovine in predvsem – preko katerega borznega računa boste vlagali v ta sektor (stroški) in kako boste upravljali tveganja in donose.

Zanimive surovine z dobrim potencialom

Litij in kobalt – povpraševanje po obeh surovinah v zadnjih dveh letih izjemno narašča, saj se obe surovini pojavljata kot ključni v izdelavi litij-ionskih baterij, ki jih potrebujejo električni avtomobili in preostala infrastruktura za doseganje energetske neodvisnosti.

Baker – poleg elektrifikacije vozil, ki bo še pospešila povpraševanje po bakru, je baker že tako ali tako pomemben surovinski dejavnik v razvoju novih tehnologij in podpora globalnega gospodarskega razvoja.

Zlato – plemenita kovina, ki je od leta 2011 utrpela izgubo vrednosti, znova kaže zobe in ima zaradi negotovega vprašanja razdolževanja držav in gospodarstva osrednjo vlogo v prihodnjem rastočem surovinskem trendu.

Srebro – v ceni je od leta 2011 izgubilo precej več kot zlato in je še bolj podcenjeno zaradi široke uporabnosti in zmanjšanja zalog pred večjim cenovnim vzponom.

Uran – povsem pozabljen naložbeni sektor, ki znova pridobiva pozornost, še posebej, ker proizvajalci ne bodo več prodajali urana na trg po tako nizkih borznih cenah, ki so že začele reagirati z rastjo po večletnem padanju.

Industrijske kovine – ob kratkoročnih cenovnih predahih tudi industrijske kovine reagirajo ob vzpostavljanju gospodarske rasti in predvsem ob vlaganjih v obnovljive vire energije ter trajnostno gospodarstvo.

Nafta in plin – vsekakor še vedno zanimiva energenta – kljub negativnim posledicam onesnaževanja okolja –, ki sta trenutno na zanimivih vrednotenjih.

Za vsako izmed zgoraj omenjenih surovin lahko na delniških trgih najdete najbolj kakovostna rudarska podjetja (market liderje) in najboljše ETF sklade. Seveda je treba pred dokončno odločitvijo, v katera podjetja ali ETF investirati, pogledati zelo podrobno tudi stroškovni vidik, dividendni donos, geografsko razpršitev projektov in seveda pridobiti podroben vpogled v bilance in poslovne rezultate izbranih podjetij zadnjih nekaj let. Za dokončno odločitev o pravem času za vstop v investicijo pa je treba pregledati tudi kratkoročno gibanje tečajev in oceniti pravi trenutek nakupa.

Obeti dobri, a ne pozabite na obvladovanje tveganj

Surovinski sektor se tako iz več vidikov kaže kot dobra naložbena priložnost, še posebej zato, ker se danes o naložbah v surovine še ne pogovarjajo skorajda vsi, kot je to vidno pri naložbah v kriptovalute ali delnice. Načeloma je ob takšnem razpoloženju in naklonjenosti javnosti vedno dobro iskati priložnosti tam, kjer bo javnost šele usmerila svoj fokus v prihodnosti in s tem tudi preusmerila kapitalske tokove. Kljub vsem dobrim obetom pa ne pozabite, da premorejo surovinske naložbe določene specifičnosti in tveganja, na katera se je dobro pripraviti. Kot v vsako investicijo pa se tudi v investiranje v surovine ne podajte brez predhodnega načrtovanja obvladovanja tveganj.

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

Prvi korak:

Kakšne so želje in pričakovanja podjetnika in potomcev?

Večina podjetnikov razmišlja, da je za uspešen prenos dejavnosti treba pravilno izvesti davčne korake in se predvsem izogniti plačilu davka. Dejstvo je, da prenos družinskega posla preživi samo 1/3 podjetij. Davki s tem nimajo veliko opraviti. Treba je v prvi vrsti ugotoviti, kakšne so želje in pričakovanja podjetnika ter ali potomce zanima nadaljevanje družinske dejavnosti.

Pri prenosu podjetij je ključen problem sociološki vidik, zato je v prvem koraku treba ugotoviti: Kakšni so cilji podjetnika? Ima več želja? So različne, združljive? Kako razmišljajo potomci, družina? So nasledniki motivirani za prevzem posla svojih staršev? So potomci sposobni samostojno voditi družinsko dejavnost? Koliko možnosti je, da bo v prihodnosti prišlo do konfliktov med generacijama? Se lahko pojavijo konflikti med brati in sestrami? Kako razmišljajo zakonski partnerji potomcev? Lahko ti povzročijo konflikte?

V nadaljevanju navajamo dva primera, ki nakazujeta, na kaj vse morajo biti pozorne družine, ko se odločajo o nadaljevanju dejavnosti.

Prva zgodba: Upokojeni oče podjetja ne želi predati svojima sinovoma

Podjetnik je kmalu po osamosvojitvi Slovenije izgubil službo v večjem štajerskem podjetju, ki je postopno propadalo. Ker je celotna okolica doživljala podobno usodo, je začel razmišljati, kako priskrbeti kruh svoji družini. V sosednji Avstriji je našel zaposlitev kot voznik tovornjaka. Prevažal je najrazličnejše izdelke, predvsem v vzhodne države, največ v Rusijo.

Kmalu je ugotovil, da ga delodajalec izkorišča in začel razmišljati o samostojni poti. Znanec mu je zagotovil, da bo imel veliko dela, če začne z dejavnostjo gradbeništva, saj se je v tistem času v Sloveniji veliko gradilo. Čeprav ni bilo preprosto, je na lizing kupil tovornjak za prevoz razsipnega gradbenega materiala. Posla je imel res veliko, zato je nabavil še kopač in en tovornjak ter zaposlil dva kolega, ki ju je poznal iz prejšnje službe.

Podjetje je raslo. Kmalu se je kot administratorka zaposlila žena in pozneje tudi oba sinova. Oče se je delno upokojil, dejavnost pa obdržal v svoji lasti. Še vedno opravlja direktorsko funkcijo. Vse odločitve sprejema popolnoma samostojno, čeprav si sinova želita prevzeti odgovornost. Med seboj sta dogovorjena, da bi bila polovična lastnika družbe, v katero bi se s. p. preoblikoval. Razdelila sta si tudi vodstveni del, pristojnosti in odgovornosti.

Oče se z njima o tem nikakor noče pogovarjati. Trdi, da je najbolj varno, če

ostane 100-odstotni lastnik in vodenje obdrži v svojih rokah. Žena se z njim v veliki meri strinja, saj jo je strah, da bosta sinova zavozila težko ustvarjeno podjetje in s tem ogrozila varno starost staršev.

Kam bo takšna situacija pripeljala? Očitno je, da je konflikt že ustvarjen. Sinova želita prevzeti odgovornost, vendar starša tega ne dopuščata. Sinova v srednjih letih večino delovnega časa preživita v gradbenih vozilih. Plača je sicer višja, kot bi jo dobila kjer koli drugje, vendar je ključno vprašanje, ali sta s tem zadovoljna.

Njuna želja je, da bi vodila podjetje. Ne samo, da si tega želita, pač pa menita, da si zaslužita to priložnost in da je prišel čas, da se oče umakne. Razmišljata, da se je »izpel« in da je skrajni čas, da vodenje prepusti njima, ki imata svoje ideje, prilagojene današnjemu obdobju.

Takšno razmišljanje je v družinskih podjetjih pogosto. Starši imajo svoje želje in marsikateri se ne zmeni za mnenje svojih naslednikov. To pogosto sproža konflikt med generacijama. Kar nekaj naslednikov je tudi obupalo in si poiskalo drugo službo ali podjetniško priložnost, saj so se naveličali čakati.

Tudi v tem primeru je možnosti za to kar nekaj. Kaj se bo zgodilo, če se sinova odločita za ta korak? Je kakršna koli možnost, da podjetje preživi? Prodaja posla bo težko izvedljiva. Bolj verjetno je, da bo podjetnik prodal zgolj osnovna sredstva svoji konkurenci ...



bigStockphoto



bigStockphoto

Druha zgodba: Žena starejšega je skregala brata in skoraj uničila podjetje

Srednje veliko družinsko podjetje je oče ustanovil pred petnajstimi leti. Naveličal se je dela v večji lesni družbi in ker je podjetje tudi stagniralo, je odšel na svoje. Kmalu sta se mu pridružila sinova, ki sta medtem končala šolanje. Starejši je diplomiral na fakulteti za lesarstvo, mlajši pa je zaključil srednjo lesarsko šolo.

Ker so bili marljivi in dosledni, je posel ves čas rasel. Oče, ki se je bližal upokojitvi, se je odločil, da bo vodenje prenesel na sinova, postopno pa tudi lastništvo. Družina se je pogovorila glede želja obeh bratov in življenjskih ciljev. Ugotovili so, da se oba potomca dolgoročno vidita kot lastnika in upravljavca dejavnosti. Odločili so se, da prespijo odločitev in se pozneje dogovorijo.

Po nekaj pogovorih sta se brata strinjala, da bo mlajši skrbel za tehnologijo in proizvodnjo, starejši pa bo direktor podjetja in bo predvsem skrbel za poslovni in finančni del. Plačo bosta imela enako, prav tako tudi lastništvo. Pripravili so načrt postopnega prenosa odgovornosti, znanja, izkušenj in kredibilnosti iz očeta na potomca. Dogovor je bil, da se oče v roku dveh let popolnoma umakne in ostane na voljo zgolj za svetovanje, v odločitve pa se ne meša več.

Takšen način je tudi edini pravi in smiseln, če želimo, da bo podjetje uspe-

šno na dolgi rok. Prenos čez noč je poguben. Zelo pomemben je postopen prenos in komunikacija z zaposlenimi, dobavitelji in kupci, ki jih sicer postane strah. Če jim razložimo, da bo prenos postopen in kontroliran, se strah praktično izniči, poleg tega pa se tudi aktivnosti dejansko izvedejo v miru.

Ta del je družina opravila z odliko. Vse pohvale očetu za tako razmišljanje, ki se pozneje tudi dejansko ni več vtikal v odločitve sinov. Prepustil jima je samostojno odločanje ter s tem dosegel, da sta prevzela odgovornost in se tudi marsičesa naučila na svojih napakah. Nanju je prenesel tudi lastništvo. Zgolj na ta način lahko nasledniki napredujejo in postanejo uspešni podjetniki.

Vendarle pa se je zalomilo. **Kaj je šlo narobe?**

Ženo starejšega brata, ki je bila zaposlena v podjetju kot računovodja, je močno motilo, da imata brata enako plačo. Razmišljala je, da ima mož višjo izobrazbo, poleg tega je tudi direktor podjetja in tako bolj pomemben za dejavnost. Resnica ni bila čisto takšna, saj je mlajši brat opravljal praktično dve delovni mesti hkrati. Bil je vodja proizvodnje in skrbel za tehnologijo.

Če bi iskali zunanjo osebo za to delo, je ne bi našli. Dejstvo je, da je zaradi sposobnosti in prekomerne angažiranosti mlajši brat bil edini, ki je lahko pokrival obe delovni mesti hkrati. Kdor koli drug,

tudi starejši brat, ne bi mogel tega opravljati in zato je bila njegova plača prej prenizka, kot previsoka.

Žena starejšega je to videla drugače. Bila je pohlepna, zato je na moža ves čas vršila pritisk, naj si zviša plačo, saj je vendarle direktor in si to zasluži. To je trajalo več kot leto dni in starejšemu je žena počasi »zlezla po kožo«. Začel je razmišljati podobno kot ona in bratu večkrat očital, da za svoje delo prejema previsoko plačilo. Predlagal je, da plača mlajšemu ostane, si bo pa zvišal svojo.

Mlajši se s tem ni strinjal in spor se je zaostroval. Po pol leta prerekanja je žena prepričala starejšega, naj si preprosto zviša plačo, pa naj mlajši naredi kar koli. Če mu ni kaj prav, lahko tudi odide. Mlajšemu je po tem dejanju prekipelo in na pogovor je poklical starša, ki do tistega trenutka o tem nista vedela nič. Razložil jima je celotno situacijo.

Tokrat se je oče vmešal. Poklical je starejšega na posvet in zahteval, da odpusti svojo ženo, plačo pa vrne na dogovorjen znesek. Starejši se je pokesal, odpustil je ženo, s katero pa se je kmalu ločil oziroma ga je zapustila.

Kaj bi bilo, če bi moral oditi mlajši brat? Poleg družinskega spora bi podjetje zelo verjetno propadlo, saj bi bilo treba izplačati polovico vrednosti, poleg tega pa je bil mlajši praktično nenadomestljiv.

UROŠ KAVS,
INŠTITUT MOST

Popotovanje v učinkovitost^(4.)



Živimo v okolju, ki podpira kritiziranje in daje potrditve na negativno komunikacijo. Nekajkrat sem spreminjal uvod te kolumne in želel uporabiti besede, kot so večkrat, pogosto, največkrat. Ne zmorem in tudi nočem, ker je situacija zaskrbljujoča. Če opazujemo količino negativnih informacij, kritik, poudarjanja slabosti in problemov, lahko opazimo, da so primeri dobrih praks (tukaj govorim o pohvalah in rešitvah) v manjšini.

V družinskih sistemih starši »jamrajo« nad otroki, drug nad drugim, nad državo, sistemom, otroci nad učitelji, učitelji nad otroki, starši nad otroki, učitelji nad otroki, zaposleni nad vodji, vodje nad zaposlenimi in lastniki in državo, lastniki nad državo in mediji, mediji nad oglaševalci, vsi nad vremenom in pomanjkanjem časa.

Postali smo bitja Homoproblemus. V potrebi, da se nam ves čas dogajajo negativne stvari, si probleme celo ustvarjamo ali jih v najboljšem primeru ne rešujemo. Rajši smo pasivni in upa-

mo ter čakamo, da bodo problemi izginili sami.

Ko opazujemo probleme, ugotovimo, da so vedno povezani z ljudmi. Zaposleni v proizvodnji, ki ne zmore dosežati norme, prodajalec, ki ne zaključuje prodaje, vodja, ki ne zmore vplivati na sledilce, serviser, ki popravlja stroj v proizvodnji, celo delovanje robota, ker program napiše ... človek.

Naše zavedanje sega do dojemanja, da imamo problem, kar je povsem normalno. Če ne bi imeli problemov, bi bili mrtvi. Za našo kakovost delovanja, čustvovanja in življenja pa je ključno, kako hitro probleme rešujemo. A zakaj bi problem sploh reševali, ko pa je družba naravnana, da namenja pozornost negativnim stvarim? Reševanje problema zahteva trud, čas in vire. Poleg tega nas ne bo nihče opazil in nam dal pozornosti, če bomo učinkoviti in uspešni. Razen seveda vseh nevoščljivcev, ki bodo z veseljem komentirali, da smo imeli srečo ali da smo do uspeha prišli na neprimeren način.

Kako bomo reševali problem in zamenjali način našega delovanja v zmagovalno, pozitivno naravnanoost, ko pa nas tega nikoli nihče ni naučil? Rešitev je preprosta. Ker so problem povezani z odnosi in v odnosih sodelujemo tudi mi, pomeni, da je rešitev delo na sebi.

»Osebni razvoj je sicer super in se res dobro sliši, ampak jaz nimam časa za to. Imam trenutno preveč problemov v življenju, povrh vsega pa saj ni tako slabo, lahko bi bilo še slabše.«

Slabše kot živeti v problemih, ustvarjati probleme zato, da se nam »dogaja«, kritizirati, jamrati, biti nezadovoljni s seboj, z drugimi in z okoljem? Sploh še vemo, kako je biti pozitiven, optimističen, sproščen, imeti tekoče procese, zdrave odnose, učinkovitost in uspeh?

In zadnji čas je, da nekaj naredimo, drugače bomo imeli ... problem.

DENIS HILČER



Izračunaj si svoj prihranek

Kalkulator ugodnosti najdete na: mozaikpodjetnih.si/kalkulator

Sami preverite koliko lahko privarčujete na leto!

Šola podjetništva

STROKOVNO IZOBRAŽEVANJE PO SKLOPIH

SVETOVALNI CENTER OZS

1. Sklop: ABC DELOVNOPRAVNE ZAKONODAJE

Predavatelj: **Dušan Bavec**, svetovalec specialist za delovno pravo in socialno varnost

- Katere osebe in s kakšno pogodbo mi lahko pomagajo pri mojem delu, ne da jih zaposlim (podjemna pogodba, upokojenska pogodba, pomoč sorodnikov...)?
- Finančne spodbude za delodajalce pri novem zaposlovanju
- Obvezne sestavine pogodbe o zaposlitvi
- Obveznosti pogodbenih strank
- Posebne oblike pogodb o zaposlitvi (določen čas, nedoločen čas, s krajšim delovnim časom, delo na domu ipd.)
- Značilnosti kolektivnih pogodb
- Fleksibilne oblike zaposlovanja
- Poskusno delo
- Kaj moram poleg plače zagotoviti delavcu (dopust, regres
- Kateri interni akti so obvezni in kateri so priporočljivi
- Splošno o odpovedi pogodbe o zaposlitvi in drugih načinih prenehanja delovnega razmerja
- Kakšne so delovnopravne obveznosti ob prenosu/prevzemu dejavnosti?



2. Sklop: ABC POSLOVNEGA PRAVA

Predavatelj: **Gregor Verbajš**, odvetnik

- Gospodarsko in statusno pravo
- Pogodbeno pravo
- Izvršilno pravo
- Pravo varstva potrošnikov
- Insolvenčno pravo



3. Sklop: ABC RAČUNOVODENJA

Predavateljica: **Tadeja Bučar**, svetovalka – specialistka za delovno področje davčnih zadev

- Uvod v računovodstvo
- Računovodski izkazi – temeljni
- Osnove dvostavnega knjigovodstva in izjeme
- Temeljne gospodarske kategorije v računovodstvu



4. Sklop: ABC DAVKOV

Predavateljica: **Jasmina Malnar Molek**, svetovalka – specialistka za delovno področje davčnih zadev

- Davek na dodano vrednost (DDV)
- Davek od dohodkov pravnih oseb (DDPO)
- Zakon o dohodnini
- Davčne blagajne in VKR



5. Sklop: ABC TRŽENJA IN MARKETINGA

Predavateljica: **Andreja Hosta**, zunanja sodelavka OZS, računovodja in predavateljica

- Pomen trženja
- Sodobni trgi in dinamika sprememb
- Iskanje informacij na trgu in njihovo razumevanje
- Analiza in ocena priložnosti in nevarnosti, prednosti in slabosti
- Tržno pozicioniranje
- Tržne strategije

6. Sklop: ABC POSLOVANJA V TUJINI

Predavateljica: **Zdenka Bedekovič**, svetovalka - specialistka za poslovanje v tujini

- Splošna predstavitev čezmejnega opravljanja storitev
- Iskanje poslovnih partnerjev in sklepanje poslov s tujini partnerji
- Viri financiranja



Kotizacija:

- za en sklop znaša 70,00 EUR za člane in 100,00 EUR za nečlane,
- za dva sklopa znaša 140,00 EUR za člane in 200,00 EUR za nečlane,
- za tri sklope znaša 200,00 EUR za člane in 290,00 EUR za nečlane,
- za štiri sklope znaša 260,00 EUR za člane in 380,00 EUR za nečlane,
- za pet sklopov znaša 310,00 EUR za člane in 460,00 EUR za nečlane,
- za šest sklopov znaša 310,00 EUR za člane in 460,00 EUR za nečlane.

Vse cene so brez DDV.

Vsak udeleženec prejme gradivo.

Termini:

1. sklop: četrtek, **12. april 2018**, od 9.00 do 12.15
2. sklop: četrtek, **12. april 2018**, 12.30 do 15.00
3. sklop: torek, **17. april 2018**, od 9.00 do 11.30
4. sklop: torek, **17. april 2018**, od 12.00 do 14.30
5. sklop: torek, **24. april 2018**, od 9.00 do 11.30
6. sklop: torek, **24. april 2018**, od 12.00 do 14.30

Vsak sklop traja tri šolske ure, s 15-minutnim odmorom.

Lahko se prijavite tudi samo na posamezne sklope.

pišite nam svetovanje@ozs.si • pokličite nas **01 5830 553**

www.svetovanje.si

Razpis za letovanje v počitniškem domu OZS v Stomorski na otoku Šolta v sezoni 2018



V prijaznem mestecu Stomorska na dalmatinskem otoku Šolta ima Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije (v nadaljevanju: OZS) počitniški dom s šestimi moderno opremljenimi apartmaji (dva modra, dva rdeča in dva rumena):

- Modri apartma: bivalni prostor (raztegljiva sedežna garnitura), spalnica (zakonska postelja), balkon in pogled na morje, velikost 33,9 m².
- Rdeči apartma: združena bivalni in spalni prostor (pograd in raztegljiva sedežna garnitura), balkon in pogled na morje, velikost 19,1 m².
- Rumeni apartma: združena bivalni in spalni prostor (pograd in raztegljiva sedežna garnitura), brez balkona in pogleda na morje, velikost 18,5 m².

Vsak apartma ima svojo kuhinjo in kopalnico. V apartmajih je vsa posoda, kuhinjske krpe, brisače in posteljina z rjuhami ter prevlekami za blazine in prešite odeje.

Razpis za sezono 2018 bo trajal od 9. 3. 2018 do 23. 3. 2018. Prijave se pričnejo zbirati po objavi razpisa.

Prijava na razpis je mogoča samo z izpolnjeno prijavnico. Prijavnico pošljite po pošti na naslov: Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije, Celovška cesta 71, 1000 Ljubljana ali po elektronski pošti na naslov: nina.kotar@ozs.si.

Po končanem razpisu se bodo odobrili termini letovanj na podlagi zbranih točk prijavitelja, po vnaprej določenih kriterijih. O odobrenih terminih bodo prijavitelji obveščeni izključno po elektronski pošti, ki jo bodo navedli na prijavnici.

Do prijave na razpis so upravičeni:

- člani OZS in upokojeni člani OZS,
- zaposleni v OZS ali OOO in upokojenci,
- nečlani.

Kriteriji za razdelitev kapacitet so letovanje v letih 2016 in 2017. Če dva ali več prijaviteljev doseže enako število točk, se dodatno točkuje še letovanje v letih 2014 in 2015.

Prijavitelju se lahko dodeli letovanje v skupnem trajanju 7 ali 14 dni oziroma dve letovanji po 7 dni.

Naslednje dodelitve so možne le v primeru nezasedenih kapacitet. Termini za tedensko letovanje so od petka do petka.

Prijavitelje, ki imajo ob prijavi dospele in zapadle finančne obveznosti do OZS, se pri določitvi cene za letovanje obravnava kot nečlane.

Neodobrene prijave se na podlagi števila doseženih točk razvrstijo v čakalno vrsto za primere odpovedi letovanj.

Po končanem razpisu se nezasedene kapacitete brez točkovanja delijo na podlagi vrstnega reda prispelih prijav.

V primeru odpovedi letovanja iz opravičljivih razlogov (bolezen - ob predložitvi dokazila, smrt v družini), se letovanje stornira in se plačana ara vrne.

Cenik najema apartmaja počitniškega doma OZS v Stomorski na otoku Šolta in termine za letovanje v letu 2018 si lahko ogledate na spletni strani www.ozs.si.



Dodatne informacije lahko dobite pri Nini Kotar, na telefonski številki (01) 58 30 585 ali na elektronskem naslovu nina.kotar@ozs.si.



CENIK NAJEMA APARTMAJA POČITNIŠKEGA DOMA OZS V STOMORSKI NA OTOKU ŠOLTA

ČLANI IN UPOKOJENI ČLANI OZS, ZAPOSLENI V OZS IN OOOZ TER UPOKOJENCI

DNEVNI NAJEM (3 - 6 NOČITEV):

sezona	datum	modri app (€)	rdeči app (€)	rumeni app (€)
glavna sezona	22.6. - 31.8.	70	60	50
predsezona	20.4. - 22.6.	50	40	30
in posezona	in 31.8. - 26.10.			
izven sezone	26.10. - 20.4.	37	27	17

TEDENSKI NAJEM (7 NOČITEV):

sezona	datum	modri app (€)	rdeči app (€)	rumeni app (€)
glavna sezona	22.6. - 31.8.	420	360	280
predsezona	20.4. - 22.6.	290	230	130
in posezona	in 31.8. - 26.10.			
izven sezone	26.10. - 20.4.	180	120	80

Za nečlane se cena najema apartmaja **poveča za 50 %**.

V ceno je vključeno končno čiščenje apartmaja.

Letovalec je po prejemu obvestila o dodelitvi letovanja dolžan plačati **aro v višini 20 % celotne cene letovanja**. S plačilom are se šteje, da je pogodba za najem apartmaja sklenjena.

Prijavnica

PRIJAVNICA ZA LETOVANJE

Priimek in ime prijavitelja: _____ Naslov prijavitelja: _____

Telefonska številka prijavitelja: _____ E-naslov prijavitelja: _____

Naziv podjetja: _____ Davčna številka podjetja: _____

Letovanje v letu 2014 (obkrožite): ne / da - od _____ do _____

Letovanje v letu 2015 (obkrožite): ne / da - od _____ do _____

Letovanje v letu 2016 (obkrožite): ne / da - od _____ do _____

Letovanje v letu 2017 (obkrožite): ne / da - od _____ do _____

Član OZS in OOOZ: _____

Zaposlen (obkrožite): ☐ OZS ☐ OOOZ _____

Želeni apartma (obkrožite): ☐ MODRI APARTMA

I. II.
nadstropje

☐ RDEČI APARTMA

I. II.
nadstropje

☐ RUMENI APARTMA

I. II.
nadstropje

V primeru zasedenosti zelenega apartmaja bi letoval v (navedite apartma in nadstropje): _____

Letovati želim od _____ do _____ Rezervni termin: Letovati želim od _____ do _____

Podatki o osebah, ki bodo letovale:

Zap. št. _____ Ime in priimek _____ Leto rojstva _____

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

OPOZORILO: Vsi apartmaji so kategorizirani za štiri (4) osebe, zato prosimo letovalce, da upoštevajo to številčno omejitev. Za kršitev te omejitve so predvidene sankcije: bremenitev za povzročeno škodo in izguba pravice do letovanja v tekočem in naslednjem letu.

Datum: _____

(podpis prijavitelja)

S podpisom dovoljujem, da Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije za namen izvedbe razpisa obdeluje moje zgoraj navedene podatke. Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije bo navedene podatke uporabljala v skladu z Zakonom o varovanju osebnih podatkov.

SEKCIJA ZA PROMET

Zelo uspešno sklenili preteklo leto

Po tem, ko so prevozniki sredi maja lanskega leta izvedli izredno volilno skupščino, je novi predsednik s svojo novo sestavo upravnega odbora sekcije za promet takoj začel pospešeno delati. Po novem delujejo zelo konstruktivno, za reševanje razvejane prevozniške problematike pa so poleg ustaljenih odborov takoj ustanovili tudi več delovnih skupin, ki projektno obravnavajo vsaka svoje področje ali problematiko. Danes v upravnem odboru sekcije praktično ni več člana, ki ne bi vodil delovnega telesa in bil osebno zavezan k cilju ter doseganju rezultatov v prid vseh slovenskih prevoznikov. Način dela in do sedaj dosežene rezultate lahko zato ocenimo kot odlične.

Upravni odbor, njegovi odbori in delovne skupine

Sekcijo za promet pri OZS tako danes sestavljajo Odbor prevoznikov v agroživilstvu in farmaciji, Odbor mali logistični centri, Odbor za notranje oz. nacionalne prevoze, Odbor avtotaksi prevozov in Avtobusni odbor.

Sledijo jim delovne skupine, ki so oblikovane smiselno in glede na najbolj pereče problematike našega prevoznništva, in sicer delovne skupine za omejevanje tovornega prometa na lokalnih cestah, za fleksibilne oblike zaposlovanja voznikov, za pripravo strateškega načrta za boj proti nelojalni konkurenci, za organizacijo dogodka za prevoznike »Srečanje prevoznških družin in prevoznikov Slovenije«, za obisk na nastop na sejnih, za reševanje problematike nalaganja in razlaganja blaga ter neupravičeno računanje palet, za pripravo nabora finančnih vzpodbud cestnim prevoznikom, za lažje zaposlovanje tujcev in za možnosti dodatnega financiranja SPR.

K aktivnemu delu v delovnih skupinah in odborih so bili povabljeni vsi člani sekcije, vodijo pa jih člani upravnega odbora. Aktivnosti sodelujočih potekajo neodvisno, na rednih sestankih upravnega odbora pa potekajo izmenjave informacij, poročanje o uspehih, načrtovanje dela in analize uspešnosti terminskih planov.

V zadnjem še ne polnem letu je tako nova ekipa izvedla kar osem sestankov upravnega odbora, tri dopisne seje in eno redno skupščino. Svojim članom in območnim zbornicam so podali 1.566 svetovanj, poslali so 41 strokovnih infor-

macij in v svoje vrste pritegnili kar 109 novih članov.

Člane na tem mestu tudi vabimo, da si zanimiva in izčrpna poročila o delu posameznih odborov in delovnih skupin ogledate na spletni strani sekcije.

Zakonodaja

V preteklem letu je sekcija aktivno spremljala tudi zakonodajo, ki se nanaša na sektor cestnih prevozov blaga in potnikov. Oblikovala in podajala je tudi številne predloge ter pobude za spremembe posameznih predpisov tako na nacionalni, kot evropski ravni.

Z letošnjim letom je v veljavo stopil Zakon o čezmejnem izvajanju storitev. Sekcija si je močno prizadevala, da zakon ne bi med napotene delavce uvrščal tudi voznikov v mednarodnem cestnem prometu ter za lažjo pridobitev Potrdila A1. Anomalija glede uvrstitve voznikov med napotene delavce je bila odpravljena s spremembami Zakona o dohodnini s katerim je bilo rešeno vprašanje priznavanja dnevnic za mobilne delavce v mednarodnem prometu, v primerih, ko njihova enkratna pot traja do 90 dni. Sekcija bo nadaljevala tudi z aktivnostmi za možnost pridobitve Potrdila A1 za upokojujence.

Februarja je sekcija uspešno nasprotovala spremembam in dopolnitvam Zakona o prevozih v cestnem prometu (ZPCP). Predlogi zato niso bili sprejeti. Sekcija je uspešno nasprotovala tudi pobudi Trgovinske zbornice Slovenije za spremembo ZPCP v delu, ki določa solidarno odgovornost za plačilo voznine. Ves čas je ostro nasprotovala tudi

uvvedbi novih oblik prevozov in predlagala primerno ureditev avtotaksi prevozov. Na pobudo sekcije so se v Zakonu o cestninjenju odpravile visoke globe za prevozna podjetja in odgovorne osebe za prekrške, ki jih storijo vozniki v postopku cestninjenja, v Uredbi o cestninskih cestah in cestnini je bil podan predlog po določitvi novega cestninskega razreda v katerega se uvrsti 20-sedežne avtobuse in tovorna vozila do 7,5 NDM.

Sekcija je uspešno vplivala tudi na številne druge zakone in predpise, zato si poglavje o zakonodaji podrobno preberite na spletni strani sekcije, kjer boste lahko spoznali številne novosti tako v domači kot evropski zakonodaji.

Strokovne aktivnosti

Sekcija je aktivno zastopala interese članov tudi na strokovnem področju. Tako je na primer podala predlogi in pobude glede učinkovitega izvajanja zimske službe, organizirala sestanek s pristojnimi službami za nemoteno izdajanje dovoljenj za vožnjo v času prepovedi prometa za tovorna vozila, Ministrstvu za finance RS je posredovala pobudo za Zeleno proračunsko reformo, vezano na vzpodbude za uporabo pnevmatik višjega energijskega razreda, prizadevala si je za vzpostavitev učinkovitega javnega potniškega prometa, predlagala subvencioniranje nakupa tovornih vozil na plin in predelave tovornih vozil na plin ter nakupa električnih avtobusov, predlagala znižanje cestnine za tovorna vozila in avtobuse na električni pogon ali plin ter za ta vozila tudi znižanje okoljskih dajatev.



Upravni odbor Sekcije za promet pri OZS skupaj s predstavniki resornega ministrstva na enem svojih delovnih srečanj v preteklem letu.

Tudi na področju strokovnih dejavnosti velja napotek, da si dolg seznam pobud in ukrepov podrobneje pogledajte na spletni strani.

Izobraževanje

Sekcija je za svoje člane v februarju organizirala brezplačno strokovno delavnico Opravljanje čezmejnih storitev v Avstriji. Organizirali so predstavitev uvedbe integriranega javnega prevoza potnikov za avtobusne prevoznike, ki so na srečanju opozorili tudi na številne probleme, s katerimi se srečujejo pri izvajanju IJPP. Pod okriljem sekcije so strokovne službe OZS pripravile vzorec pogodbe o zaposlitvi mobilnega delavca za prevoze blaga in za prevoze potnikov. Vzorec pogodbe zdaj prevoznim podjetjem služi kot delovni pripomoček, dodatno pa lahko zaprosijo za individualno pripravljeno pogodbo, glede na prevoznikove specifične prevoze.

Promocija

Sekcija je oktobra aktivno sodelovala na strokovni konferenci Revije Kamion&bus - Tehnologije&trendi 2017 pod naslovom Kaj prinašajo novi zakonski predlogi Evropske komisije, kjer so bile predstavljene številne strokovne teme, med njimi predstavitev svežnja o mobilnosti, problematika prevoznikov, ki opravljajo mednarodni cestni transport, konkurenčnost slovenskih prevoznikov,

novi cestninjenje v RS in logistika v okviru poslovanja v EU.

Sekcija je aprila aktivno sodelovala tudi na petem mednarodnem poslovnologističnem kongresu v Portorožu, ki je bil izveden pod skupnim naslovom Oskrbovalne verige v znanosti in praksi 2016.

Mednarodne aktivnosti

Predstavniki UO sekcije so se junija sestali s predstavniki prevoznikov Hrvaške in se seznanili z njihovim delovanjem in njihovimi povezavami z drugimi evropskimi združenji. Glede na enotne usmeritve združenj, pri nasprotovanju napotitveni zakonodaji in prizadevanjih za razbremenitev prevozniškega sektorja, se je naša sekcija priključila tudi k aktivnostim, ki jih izvajajo na evropskem nivoju, ter v mesecu septembru podpisala dokument Memorandum razumnosti - Zveza za prihodnost prometa, v katero se lahko vključijo le organizacije prevoznikov iz novih članic evropske skupnosti. Glede na to, da UETR ni zastopala interesov slovenskih prevoznikov na področju napotitvenih predpisov, so naši prevozniki iz te organizacije izstopili.

Julija je naša sekcija na OZS gostila tudi evropsko komisarko za promet, predstavnike madžarskega združenja cestnih prevoznikov in predstavnike hrvaških prevoznikov. Prevozniki treh dežel so ob tej priliki komisarki Violeti Bulc, predstavili svoja jasna stališča o nestri-

njanju z vozniki kot napoteni delavci in preobsežni dokumentaciji za opravljanje dela v tujini, zahtevah za prosti pretok blaga in storitev, ki ga določene države omejujejo, nestrinjanju s predlogom o opuščanju vinjet za osebna vozila.

V oktobru so slovenski prevozniki skupaj s hrvaškimi kolegi uspešno nasprotovali zapori mejnega prehoda Petišovci, Mursko Središče za tovorni promet, decembra pa so se udeležili tudi letnih strokovnih srečanj s hrvaškimi kolegi v Varaždinu in srbskimi kolegi v Beogradu ter se uspešno udeležili tudi mešane komisije za ureditev področja cestnih prevozov z Bosno in Hercegovino.

Sekcija je v preteklem letu večkrat postavila tudi problematiko neupravičenega kaznovanja naših voznikov v Italiji, kjer so že zaradi manjših prekrškov sledili zasegi vozil in onemogočanje nemoženega delovanja prevoznikov, s čimer je vse skupaj izgledalo kot usklajena akcija za omejevanje konkurence. Sekcija je zaradi tovrstne diskriminatorne obravnave naših prevoznikov na številne organe in institucije naslovila prošnje in zahteve po sklicu slovensko-italijanske mešane komisije, vendar do sedaj zaradi nezainteresiranosti italijanske strani do sestanka ni prišlo.

Ker morajo prevozniki, ki opravljajo prevoze v/iz/po Franciji, imenovati svojega predstavnika, pri katerem se hrani vsa predpisana dokumentacija, je sekcija v sodelovanju z veleposlaništvom v Parizu pridobila ugodno tovrstno ponudbo za svoje člane in jo razširila tudi na svetovanje v zvezi s francoskimi predpisi.

Pomembna zmagost so prevozniki izbojevali tudi z odločitvijo Evropske komisije, ki je proizvajalcem tovornih vozil zaradi kartelnega dogovarjanja in kršitve protimonopolnih pravil EU pri prodaji tovornih vozil v obdobju 1997 do 2011 naložila rekordno kazen v višini 2,93 milijarde evrov. Zaradi kartelnega dogovarjanja proizvajalcev vozil, so bili v omenjenem obdobju oškodovani tudi slovenski kupci. Sekcija je zato v sodelovanju s fundacijo Stichting Truck Claim (STC) iz Nizozemske omogočila vsem slovenskim kupcem tovornih vozil, da podajo zahtevek za vračila preveč plačanih tovornih vozil.

ANTON ŠIJANEC

FOTOGRAFI

Pazite na ozadje!

Ministrstvo za notranje zadeve RS je ob izvajanju kontrole izdelave identifikacijskih dokumentov ugotovilo, da visok odstotek fotografij, ki so predložene vlogi za izdajo potnega lista ali osebne izkaznice, nima ustreznega ozadja. Ta je pomemben del zaščite dokumenta, zato naj bodo fotografi pozorni tudi nanj.

Od decembra 2016 naprej se izdajajo potni listi, ki imajo na tretji strani tako imenovano terciarno fotografijo oziroma barvno sliko imetnika. Terciarna fotografija predstavlja pomemben zaščitni element. Sestavljena je iz imena, primka in serijske številke potnega lista, ki se kontinuirano ponavljajo čez vso sliko in so razporejeni po posebnih krivuljah,

ki so matematično določene in enkratne za vsakega imetnika potnega lista posebej. Optični bralniki lahko prepoznajo algoritem zapisa in s tem potrdijo originalnost terciarne podobe imetnika oziroma pristnost dokumenta.

Zapis podatkov, ki sestavljajo terciarno sliko, mora segati na področje celotne fotografije, to je del, ki zajema obraz in

del, ki zajema ozadje. Če fotografija, ki je predložena vlogi, nima ozadja, se zaščita lahko implementira samo na področje obraza. S tem se zmanjša območje zaščite, kar ni sprejemljivo. Zato naj ne bo odveč opozorilo, naj fotografi, ki izdelujejo fotografije za potne liste ali osebne izkaznice, pazijo, da bodo fotografije imele ustrezno ozadje.

A. P.

PREDELOVALCI KOŽ

Ogled strokovnih sejmov v Milanu

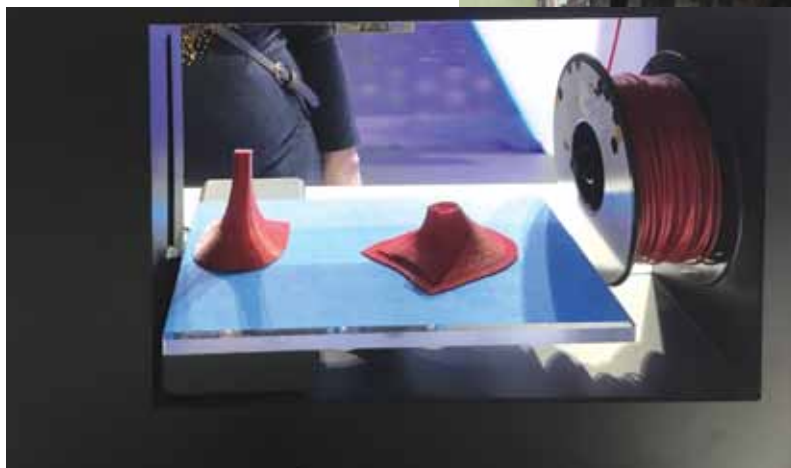
Sekcija predelovalcev kože pri Obrtno-podjetniški zbornici Slovenije je minuli mesec pripravila strokovno ekskurzijo v Milano, kjer so si člani sekcije ogledali strokovna sejma Lineapelle in Simac. Gre za strokovna sejma za vse usnjarske dejavnosti, predvsem za čevljarje in vse, ki izdelujejo torbice in usnjeno galanterijo. Namenjena sta predstavitvi novosti na tem področju ter naročanju materialov in strojev.

A. P.



Člani sekcije predelovalcev kože v Milanu.

Tehnologija 3D tiskanja je prisotna tudi v čevljarstvu.



Po novem izdelki ne smejo biti niti dostopni niti vidni

Prodajna mesta tobaka, tobačnih in povezanih izdelkov morajo biti od 11. marca dalje, ko začnejo veljati nekatera določila lani sprejete novele tobačnega zakona, urejena tako, da omenjeni izdelki niso niti dostopni niti vidni.

Tako morajo prodajalci tobaka, tobačnih in povezanih izdelkov preurediti svoja prodajna mesta tako, da izdelki ne bodo dostopni in vidni, hkrati pa lahko na vidno mesto obesijo največ eno obvestilo o tem, da prodajajo omenjene izdelke, vendar pa to ne sme biti večje od formata A4.

Inšpektorji lahko sodelujejo z mladoletniki

Spomnimo naj še na določila glede prodaje tobaka, tobačnih in povezanih izdelkov osebam, mlajšim od 18 let. V skladu z zakonom je prepovedana prodaja omenjenih izdelkov osebam, mlajšim od 18 let. Mladoletniki teh izdelkov tudi ne smejo prodajati osebam.

Prodajalec lahko od vsake osebe, ki kupuje tobak, tobačne izdelke in povezane izdelke, zahteva, da izkaže svojo starost z javno listino. Če oseba to odkloni, ji tobačnega ali povezanega izdelka ne sme prodati. To je pomembno zato, ker lahko po novem **tržni inšpektorji pri opravljanju nadzora nad prepo-**

vedjo prodaje mladoletnikom, sodelujejo z osebo, mlajšo od 18 let. Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS je temu nasprotovala, vendar te pripombe avtorji zakona niso upoštevali.

Obvestilo o prepovedi prodaje mladoletnim osebam na vidnem mestu

Prepoved prodaje tobaka, tobačnih izdelkov in povezanih izdelkov osebam, mlajšim od 18 let, mora biti na prodajnih mestih teh izdelkov objavljena **na vidnem mestu**, hkrati je lahko, če podjetje želi, objavljeno tudi obvestilo, da bo prodajalec od vsakega kupca teh izdelkov zahteval, da se pred nakupom izkaže z osebnim dokumentom. Ob tem naj poudarimo, da inšpektorji pri nadzoru pregledujejo, ali je obvestilo o prepovedi mlajšim od 18 let na vidnem mestu tudi **na terasah gostinskih lokalov.**

VLASTA MARKOJA

GLEDE DOVOLJENJ ŠE NIČ NOVEGA

Sekcija za gostinstvo in turizem pri OZS je z ministrstva za zdravje dobila pojasnilo glede dovoljenj za prodajo tobaka in tobačnih izdelkov ter dovoljenja za prodajo oziroma ponudbo alkoholnih pijač na javnih prireditvah. Glede prvega ministrstvo pojasnjuje, da je informacijska podpora za vzpostavitev sistema izdaje dovoljenj še v pripravi, ko bo sistem vzpostavljen pa bodo prodajalci tobaka, tobačnih in povezanih izdelkov obveščeni o svojih obveznostih. Poleg tega ministrstvo za zdravje v sodelovanju z ministrstvom za javno upravo pripravlja podzakonske predpise za izvedbo določb zakona o omejevanju porabe alkohola, ki urejajo izdajo dovoljenj za prodajo oziroma ponudbo alkoholnih pijač na javnih prireditvah. Do takrat pa lahko organizatorji prodajajo oziroma ponujajo alkoholne pijače ne da bi jim bilo izdano dovoljenje. Temu je sekcija odločno nasprotovala že ob pripravi predpisa.

Cosmoprof Bologna 2018

Sekcija frizerjev pri OZS vabi v nedeljo, 18. marca, na enodnevni ogled vodilnega sejma s področja frizerstva in kozmetike Cosmoprof Bologna 2018 z odhodom iz Ljubljane oziroma Škofje Loke.

Sejem prinaša pregled najnovejših izdelkov in trendov na področju frizerstva, kozmetike ter nege in oblikovanja nohtov. Sejem bodo popestrile številni šovi in predstavitve »v živo«, kar obiskovalcem ponuja še dodatne priložnosti za seznanitev z najnovejšimi trendi in druženje z najboljšimi frizerji in kozmetičnimi strokovnjaki.

Sekcija frizerjev pri OZS sofinancira del stroškov članom sekcije in njihovim zaposlenim, ki imajo poravnane obveznosti do OZS in OOO, zato je cena zanje ugodnejša, in sicer znaša **20 evrov** (za vse druge je cena 40 evrov).

Cena vključuje prevoz z avtobusom, vstopnico pa si morajo priskrbeti udeleženci sami. Najbolj ugoden je nakup prek spleta (<http://www.cosmoprof.com/tickets/purchase-online>) po prejemu obvestila o zagotovljenem odhodu s strani agencije. Cena nakupa vstopnice preko spleta je **35 evrov**, s posebno kodo bo preko spleta mogoče kupiti vstopnico tudi za **25 evrov** (informacijo, glede nakupa te vstopnice bodo prejeli udeleženci po zagotovljenem odhodu), na sejmišču pa je cena vstopnice **55 evrov**.

Dodatne informacije o ogledu sejma dobite na OOO Škofja Loka pri Juliji Primožič (04 50 60 200, ooz.sk.loka@siol.net), kjer do zapolnitve mest zbirajo tudi prijave.

V. M.

10-LETNICA PRIREDITVE ČAR LESA

Sodelujte na razstavi lesnih izdelkov

Slovenija je bogata z lesom, ki za lesno industrijo predstavlja neizmeren potencial, katerega pa ne znamo izkoristiti. Kot majhna država bomo na globalnem evropskem in svetovnem trgu lahko konkurenčni le z gospodarstvom, ki bo temeljilo na naših naravnih danostih in lastnih energetskih zmožnostih. Ob farmaciji in turizmu je za Slovenijo zlasti perspektivna lesa industrija, zato je skrajni čas, da se tega zavemo in se preusmerimo na »zeleno« gospodarstvo, ki bo temeljilo na domači surovini ter zmanjšani porabi energije.

Z namenom promocije rabe lesa in lesnih izdelkov Društvo za zaščito lesa Slovenije, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS – Direktorat za lesarstvo, Javna agencija SPIRIT Slovenija,

Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano RS, BF – Oddelek za lesarstvo ter Svet za les v sodelovanju s Cankarjevim domom že deseto leto organizirajo prireditve Čar lesa. Ob strokovnih sre-



čanjih, posvetih in predstavitev bomo v Veliki sprejemni dvorani Cankarjevega doma v Ljubljani **od 14. do 20. maja 2018 organizirali brezplačno promocijsko razstavo lesnih izdelkov**. V okviru prireditve Čar lesa 2018 bo v sredo, 16. maja, potekal strokovni posvet na temo površinske obdelave lesa.

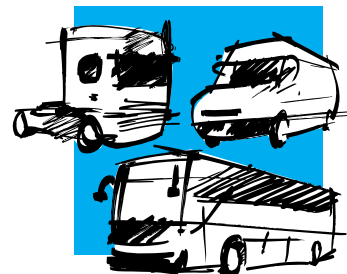
Vabimo podjetja in vse, ki se na kakršen koli način ukvarjate s predelavo ter obdelavo lesa oziroma proizvodnjo lesnih izdelkov, da svoje eksponate prijavite na razstavo v Cankarjevem domu. Na razstavo lahko prijavite eksponate, ki so izdelani iz masivnega in/ali vezanega lesa. Dovoljena je tudi kombinacija lesa s kamnom in steklom, vendar ta dva materiala ne smeta prevladovati. Izdelki so lahko površinsko obdelani le s prosojnimi premazi.

Razpis in informacije o pogojih sodelovanja, oglaševanja in prijavni obrazec najdete na spletni strani: www.carlesa.si. Prijavo izdelkov pošljite po elektronski pošti na e-naslov: carlesa.prireditve@gmail.com. Rok za prijavo eksponatov na razstavo je **2. april 2018 do 12. ure**.

Za podrobnejše informacije sta vam na voljo Franc Pohleven (031 390 393, franc.pohleven@bf.uni-lj.si) ali Borut Kričej (041 862 812, borut.kricej@gmail.com).

DR. FRANC POHLEVEN,
POBUDNIK PRIREDITVE ČAR LESA

IZBERIMO SLOVENSKO GOSPODARSKO VOZILO



**GOSPODARSKO
VOZILO LETA 2018**

Revija **Transport & logistika** skupaj z revijo **Mehanik** in voznik ponovno pripravlja izbor za slovensko gospodarsko vozilo leta. Izbor, ki je že 13. po vrsti, s svojo dolgo zgodovino in uveljavljenostjo velja za najpomembnejšega v slovenskem prostoru.

Kot v preteklih letih smo tudi letos pri izboru upoštevali sodobnost vozil, njihovo tehnološko naprednost, veliko pozornosti pa smo namenili tudi njihovi ekološki naravnosti. Vozila, ki smo jih izbrali, predstavljajo zadnje novosti iz sveta gospodarskih vozil, predvsem pa pri njih prednjačijo nove tehnologije ter čisti in zmogljivi motorji. Tako kot je zdaj že v navadi smo tudi letos pripravili štiri kategorije: tovornjak leta, avtobus leta, dostavnik leta in pick-up leta. Med tovornjaki so v preteklem letu najbolj izstopali DAF z modeloma XF/CF, Scania z modelom XT za uporabo v najtežjih razmerah in nova Ivecova serija Stralis X-Way. Pri avtobusih izstopajo MAN Lion's Coach, nato sta tu še Iveco Crossway LE Natural Power, ki prisega na pogona na stisnjeni naravni plin, in MB Tourismo RHD z izvrstno aerodinamiko in z najnovejšo generacijo motorjev. Med dostavniki pa je, tako kot pri težkih gospodarskih vozilih, moč zaznati izreden porast števila električno gnanih vozil in vozil z izredno varčnimi in ekološko prijaznejšimi motorji. V kategoriji dostavnikov so v ožjem izboru Iveco Daily Blue Power z motorjem Euro 6, Ford Custom s popolnoma prenovljeno kabino in obilico nove tehnologije ter električni Renault Kangoo Z.E. s podaljšanim dosegom. V kategoriji pick-up leta pa je bilo nekoliko manj novosti, tako da kot edini v tej kategoriji nastopa Mercedes-Benz razreda X. Katero vozilo izmed ponujenih finalistov pa bo najbolj zaznamovalo preteklo in letošnje leto, nam boste pomagali določiti tudi vi, bralci. Kot v preteklih letih smo tudi tokrat glasovanje razdelili na dva dela.



www.eTransport.si

V prvem delu boste glasovali samo vi, in sicer s pomočjo glasovnic, ki bodo priložene marčevski in aprilski številki revije **Transport & logistika**, in preko spletne strani **www.gvl.si** ali **www.etransport.si**. V drugem delu pa bodo glasove dodali še člani žirije in tako bomo dobili letošnje zmagovalce. Glasovanje poteka vse do konca aprila 2018.

KATEGORIJA 1: Slovenski tovornjak leta 2018:



► DAF XF/CF



► IVECO STRALIS X-WAY



► SCANIA XT

KATEGORIJA 2: Slovenski avtobus leta 2018:



► MAN LION'S COACH



► IVECO CROSSWAY
LE NATURAL POWER



► MB TOURISMO RHD

KATEGORIJA 3: Slovenski dostavnik leta 2018:



► IVECO DAILY BLUE
POWER



► FORD CUSTOM



► RENAULT KANGOO Z.E.

KATEGORIJA 4: Slovenski pick-up leta 2018:



► MERCEDES BENZ
RAZRED X

GLASUJ ZA SVOJEGA
FAVORITA NA
WWW.GVL.SI

Organizator:

Transport
& LOGISTIKA

MEHANIČNI VOZNIK
Novosti v avtomobilski industriji in prevoznikstvu
www.novijamehanik.si

NOVA GORICA

Tudi letos na sejmu Expomego

Februar se je sklenil s pomembnim sejmom onstran meje – Expomegom. Med 22. in 25. februarjem se je namreč pod okriljem Udine e Gorizia Fiere in Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica na goriškem razstavišču predstavilo več kot 150 razstavljalcev iz Furlanije - Julijske krajine in Slovenije. Skoraj polovica razstavnega prostora, dobrih 800 kvadratnih metrov, je pripadala šestdeseterici slovenskih iskalcev poslovnih priložnosti.



Sejem so odprli predsednik Udine e Gorizia Fiere Luciano Snidar, predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica Zoran Simčič, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije Branko Meh, goriški župan Rodolfo Zibera in novogoriški župan Matej Arčon.

Otvoritveni trak 46. sejma Expomego so prerezali predsednik Udine e Gorizia Fiere **Luciano Snidar**, predsednik Območne obrtno-podjetniške zbornice Nova Gorica **Zoran Simčič**, predsednik Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije **Branko Meh**, goriški župan **Rodolfo Zibera** in novogoriški župan **Matej Arčon**.

Expomego velja za enega najpomembnejših sejmov v goriškem čezmejnem prostoru. Njegove korenine sežejo v čas, ko je med obema Goricama visela železna zavesa, danes pa se med obema stranema prepletajo gospodarske vezi, je v uvodnih besedah poudaril gostitelj Luciano Snidar. Pozdravne besede novogoriškega župana Mateja Arčona so se prav tako dotaknile pomena meje, ki je desetletja oba goriška prostora ločevala,

danes pa je vir medsebojnega sodelovanja: »Sejem Expomego je dokaz, da lahko napredujemo zgolj z roko v roki. Drug brez drugega ne moremo napredovati. Čar našega prostora je prepletanje in raznolika ponudba z obeh strani meje. Menim, da je to tista dodana vrednost tega prostora.« Goriški župan Rodolfo Zibera na sejmu ni skrival zadovoljstva, da sta se oba prostora po sedemdesetih letih ločevanja, strahu in dvomov končno usmerila v skupno razvojno smer: »Vsi skupaj delamo na tem, da bi ponovno sestavili skupno sliko goriškega prostora. Ljudje so spoznali, da se s tovrstnim sodelovanjem bogati celoten prostor. Pomembno je teči v isto smer.«

Sicer pa Območna obrtno-podjetniška zbornica Nova Gorica že vrsto let

sodeluje z goriškim sejmiščem. Sodelovanje je njen predsednik Zoran Simčič opisal kot zelo uspešno: »Pred šestimi leti smo z Udine Gorizia Fiere podpisali pogodbo, od takrat pa se nam je število sodelujočih slovenskih razstavljalcev le povečevalo. Letos smo zadržali isto število kot v lanskem letu.« Expomego bo zagotovo izpolnil pričakovanja vseh razstavljalcev. Mnogi se zaradi uspešno sklenjenih poslovnih vezi redno vračajo na sejem, vsako leto pa je tudi nekaj novih. Kot je še nazadnje poudaril Simčič, je cilj novogoriške OOO približati Expomego tudi podjetnikom in obrtnikom iz ostalih slovenskih regij.

Tovrstni sejmi pa so, potem ko so se potrošniki nekoliko oddaljili od spletnih različic in kot je poudaril predsednik



Na letošnjem Expomegu se je predstavilo šestdeset slovenskih razstavljalcev.



Razstavni prostor OOO Nova Gorica.

OZS Branko Meh, ponovno v ospredju: »Še nedolgo tega smo bili navajeni na virtualne sejme, na katerih smo lahko proizvode gledali zgolj v sliki. Zdaj se vrača pomen sejmov, na katerih lahko v živo vidimo, kakšni so proizvodi, kakšne oblike in kakovosti ter ne nazadnje,

ali je izdelek to, kar si želimo. Kupci potrebujemo tovrstne sejme.« Meh je nazadnje še pohvalil sodelovanje med organizatorjem Udine e Gorizia Fiere in OOO Nova Gorica ter poudaril, da lahko slovenski podjetniki in obrtniki prav s pomočjo tovrstnih čezmejnih gospodar-

skih vezi svoje proizvode prodajajo na italijanskem trgu.

Sodelovanje na sejmu je pomembno tudi zaradi predstavitve slovenskim kupcem oziroma obiskovalcem, saj je edini tovrstni sejem na Goriškem.

ERIKA KONCUT

V SLOVO

ŠTEFAN MATJAŠEC (1940–2018)

Konec januarja se je nenadoma in nepričakovano končala življenjska pot upokojenega funkcionarja, dolgoletnega člana obrtno-podjetniške zbornice in odličnega človeka Štefana Matjašeca. Rodil se je pred 78 leti v Turnišču, kjer je preživel tudi svoje otroštvo in mladost. Tam si je z ženo Danico ustvaril prijetno družino, skupaj pa sta uspešno vodila domačo gostilno, ki sta jo prevzela od ženininih staršev leta 1969. Svoje znanje je nesebično prenašal na mlajše rodove, ki še naprej z vsem svojim trudom in znanjem nadaljujejo opravljanje dejavnosti. Že takrat, leta 1969, je bil aktiven v Društvu samostojnih obrtnikov in gostincev Pomurja, ki je imelo sedež v Murski Soboti. Leta 1978 pa je bilo v Lendavi ustanovljeno obrtno združenje, današnja obrtno-podjetniška zbornica, katere ustanovitelj je bil tudi Štefan Matjašec in bil tri mandate tudi njen predsednik. Zaupanje v njegovo delo so mu še naprej izkazovali

člani, saj je ostal predsednik skupščine in član nadzornega odbora OOO Lendava, bil pa je tudi aktiven član ZDOPS. Njegov prispevek v obrtništvu je neprecenljiv, saj je vedno znal prisluhniti problemom obrtnikov in jim nesebično pomagal. Poznali smo ga kot delovnega in preudarnega sodelavca, ki je rad opravljal svoj poklic tudi po upokojitvi. Rad se je vračal na zbornico, udeležil marsikaterega srečanja, izleta in nas navdajal s svojim optimizmom. Aktiven član je bil vse do svoje prezigodnje smrti. Z mirom naj bodo poplačane neštete ure, ki jih je namenil za pomoč drugim in delu na zbornici.

OOO Lendava



CERKNICA

Mladi in izbira poklica

Februarja so se v okviru Programa PIN – Podjetna in inovativna Notranjska, ki se izvaja v okviru LAS Notranjska, tudi v Osnovni šoli Notranjski odred Cerknica in Podružnični osnovni šoli Grahovo, začele izvajati delavnice za otroke zaključnih razredov.

Predstavniki Notranjskega ekološkega centra Cerknica in Območne obrtno-podjetniške zbornice Cerknica, ki sta partnerja v Programu PIN – Podjetna in inovativna Notranjska, Barbara Grum Vogrin, Tomaž Stojanovič in Silva Šivec, so z mladimi spregovorili o izbiri poklica. Govorili so o sposobnostih, talentih, hobijih in željah, na katerih mladi oblikujejo svojo odločitev izbire poklica, trendih poklicev prihodnosti, obrtnih in deficitarnih poklicih, štipendiranju, prekvalifikacijah, nacionalnih poklicnih kvalifikacijah, mojstrskih izpitih ter formalnih in neformalnih oblikah znanja.

Dotaknili so se tudi prednosti in slabosti dela v posameznih poklicih, zaposljivosti, tako v javnem kot tudi realnem – gospodarskem sektorju ter »vrednotenja« delov. Nekateri so prelistali revijo Kralji ulice, ki jo izdajajo brezdomci, in osvetlili tudi dejstvo, da je meja med uspehom in neuspehom krhka, vsak poklic pa potreben, svojevrsten, definiran z zahtevami po strokovnem znanju, disciplini in odgovornosti.

Mladi zadnjih razredov osnovne šole so o svoji poklicni izbiri v večini že opredeljeni. Imajo jasne, visoko zastavljene življenjske cilje, ki jih imajo namen uresničiti skozi vpise na srednje tehnične šole in gimnazije. Nabor bodočih srednješolcev, ki bodo nadaljevali izobraževanje na poklicnih šolah, je, žal, majhen. Mladi so »potožili«, da je vpliv staršev pri izbiri poklica prevelik in odločujoč.

Delavnice z različnimi podjetniškimi in inovativnimi vsebinami se bodo odvijale vse do konca šolskega leta, sicer pa se v okviru Programa PIN – Podjetna in inovativna Notranjska izvajajo tudi delavnice za mlade, potencialne in obstoječe podjetnike iz različnih področij po projektu.

SILVA ŠIVEC,

SLIKA: BARBARA GRUM VOGRIN



Udeležence posveta o davčnih novostih 2018.

Delavnica z učenci zadnjih razredov osnovne šole.



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

V SLOVO

TOMISLAV SMOLEJ

Vest o prerani smrti uspešnega tržiškega podjetnika Tomislava Smoleja, nekdanjega predsednika Območne obrtno-podjetniške zbornice Tržič, nas je globoko presunila.

Na tržiški zbornici je kot predsednik deloval od leta 2010 do 2014, že leta prej pa je aktivno sodeloval v organih zbornice. Leta 2010, ko je bil izvoljen za predsednika zbornice, je predstavil svoj program in videnje razvoja obrti in podjetništva ter z velikim delovnim zanosom poudarjal pomen poslovnega druženja in aktivno vključevanje v obrtno-podjetniški zbornični sistem. Predsedniško funkcijo na zbornici je opravljal odgovorno in zelo aktivno. S svojimi idejami in vztrajnostjo je prispeval k pomembnim, pozitiv-

nim spremembam v zbornici. Bil je človek tehtnih odločitev in predvsem človek, ki je vedno stal za svojimi odločitvami in dejanji.

Na zbornici se ga bomo spominjali kot predsednika, ki se je zavzemal za dobrobit tržiških obrtnikov, po njegovih organizacijskih sposobnostih in marljivem delu, saj je bil tudi sam del obrtniškega ceha.

Tomo, hvala ti za tvoje delo na OOO Tržič in za vse, kar si storil za Tržič in tržiško obrt.

OOO Tržič



V SLOVO

ANTON LAMPIČ (1938–2018)

V mesecu februarju je življenjsko pot, v svojem osemdesetem letu, sklenil Anton Lampič z Rakeka. Za samostojno pot v slikopleskarstvu se je odločil leta 1965. To je bil čas, ko je bil status obrtnika, kot je Tone velikokrat povedal, status z negativnim predznakom, saj je obrtnik v očeh občanov in oblasti veljal za izkoriščevalca, ki lepo živi in dela, kar hoče. Z namenom, da bi razreševali problematiko s področja obrti, je bilo na pobudo peščice obrtnikov v letu 1969 v Cerknici ustanovljeno Združenje samostojnih obrtnikov. Tone je postal njegov prvi predsednik in sodeloval na ustanovni skupščini Zveze obrtnih združenj (OZS), kjer je bil izvoljen za prvega podpredsednika zveze.

Ker v tem času obrtnikom ni bila dana možnost vključevanja v družbeno področje, je združenje pod Tonetovim vodstvom, poleg vseh aktivnosti, povezanih s statusom in zakonodajo, aktivno delovalo tudi na področju družabnih aktivnosti in športa – z namenom povezovanja, izmenjave informacij in mnenj.

Njegov cilj je bil voditi uspešno soboslikarsko obrt. Zaposloval je do pet delavcev, več vajencev se je pri njem izučilo za poklic in več učencev opravljalo prakso, ko vajeniškega izobraževanja z uvedbo usmerjenega izobraževanja ni bilo več. Prav za ponovno uvedbo slednjega si je pozneje, kot podpredsednik Strokovnega sveta za poklicno izobraževanje, močno prizadeval. Skozi desetletja aktivnega dela v obrti je bil tudi ves čas aktiven član in vodja

številnih odborov na lokalnem in državnem nivoju.

V letu 1985 se je v svoji dejavnosti preusmeril na lesno področje, kjer je vztrajal tudi po upokojitvi.

Bil je prejemnik številnih občinskih, zborničnih in državnih priznanj za aktivnosti na področju razvoja obrti.

V letu 1994 mu je Obrtna zbornica Cerknica za zasluge pri razvijanju obrtništva in zasebnega podjetništva kot prvemu podelila naziv častnega člana.

V arhiv zbornice se je zapisala njegova misel, izrečena v enem od pomenkovanj: »Čas je pokazal, da smo se takrat, ko smo se odločali in ustanovili obrtniško organizacijo, odločili prav.«

Pravica do obveznega zdravstvenega zavarovanja, vštete plačila tega v stroške, možnost pridobitve kreditov, uveljavljanje davčnih olajšav in še mnoge druge uveljavljene zakonodajne pravice so danes samoumevne. In vendar so plod dela mnogih, tudi Toneta Lampiča, ki so pred petdesetimi leti in v toku desetletij srčno predani obrti zastavili svoje ime za skupne cilje obrtnikov in podjetnikov ter bili gonilna sila sprememb.

OOO Cerknica, Silva Šivec



Foto: Ježe Žnidaršič

51. MOS

Posebne ugodnosti za člane OZS

51. MOS, največja poslovno-sejemska prireditev regije, bo letos v Celju od 11. do 16. septembra. Na 51. MOS-u v Celjskem sejmu nadaljujejo s še bolj izrazito segmentacijo sejma na pet vsebinskih področjih, ki se je ob njegovem jubileju lani izkazala za pravo pot razvoja sejma. V Celju predstavljajo MOS Dom, MOS Teh, MOS Tur, MOS Biz in MOS Plus. S petimi MOS-i v Celjskem sejmu sledijo ciljni usmerjenosti svojih obiskovalcev in razstavljalcem omogočajo jasno pozicioniranje znotraj bogatih vsebin največjega sejma v regiji. Pomemben partner Celjskega sejma pri MOS-u je Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije. Člani zbornice si letos lahko obetajo še posebne ugodnosti za nastop na sejmu.



Obrtniki in podjetniki, ki so člani OZS, se lahko na 51. MOS-u predstavijo na skupnem razstavnem prostoru zbornice v sejmski dvorani L1. Strokovne sekcije organizirajo predstavitve tudi v drugih sejmskih dvorinah, kjer so prisotni ostali razstavljalci posameznega vsebinskega področja. Celjski sejem vsem obrtnikom, ki bodo na sejmu predstavljali ali prodajali lastne izdelke (delež lastnih izdelkov mora biti minimalno 80 odstotkov), ob predložitvi obrtnega dovoljenja omogoča 20-odstotni popust na neopremljen razstavni prostor.

Boljše razmere v gospodarstvu se poznajo tudi v sejmski dejavnosti, pojasnjuje izvršni direktor Celjskega sejma **mag. Robert Otorepec**. V nekaterih sejmskih dvorinah se razpoložljive razstavne površine hitreje polnijo kot v preteklosti, zato Otorepec podjetja vabi, da za najboljše lokacije na sejmišču čim prej pošljejo prijavnico na 51. MOS. Rok za prijavo je 25. april 2018.

MOS Dom – Gradnja in obnova

MOS Dom je največji dogodek s področja gradnje in obnove doma, saj v

okviru sejma zajema kar sedem sejmskih dvoran in del zunanje prostora. MOS Dom, kot največji dogodek s področja graditeljstva, omogoča predstavitev novosti, pridobivanje novih strank, rast podjetja, širitev prodajnega programa, iskanja novih dobaviteljev, spoznavanje novih rešitev, pa tudi vpogled v poslovanje drugih podjetij. MOS Dom nagovarja vse tiste obiskovalce, ki v prihodnosti načrtujejo gradnjo, že gradijo ali prenavljajo svoja stanovanja, hiše ali poslovne prostore ter ob tem niso pozabili na zunanjo okolico, ki pomembno zaokrožuje prostor.



MOS Teh – Oprema in materiali za obrt in industrijo

MOS Teh je svet strojev, robotov, mehanizacije, profesionalnega orodja in vzdrževanja vozil. Je svet, ki ga razumejo in živijo tehnologi, razvojniki, vzdrževalci, programerji, obrtniki, poznavalci tehničnih strokov, ljubiteljski mehaniki in domači mojstri. Strokovnost, natančnost, prilagodljivost in iznajdljivost so njihove skupne točke, ki vedno znova spodbujajo razstavljalce k predstavitvam zadnjih tehnoloških novosti in spoznanj.

MOS Tur – Kamping in karavaning, turizem in prehrana

MOS Tur je pomemben dogodek s širokega področja turizma, ki je na MOS v zadnjih nekaj letih doživel najhitrejšo rast. Poleg tradicionalnega programa opreme za gostinstvo se je razširil še na področja kulinarike, predstavitve najatraktivnejših turističnih destinacij v Sloveniji in širši regiji ter predvsem kampinga in karavaninga. Izjemno dodano vrednost mu dajejo obsejenski dogodki, kot so outdoor park in različna kulinarična doživetja. MOS Tur vsebinsko dopolnjuje s programom zelenega in aktivnega turizma ter ponudbe opreme za aktivno preživljanje prostega časa, saj v Celju želijo, da MOS Tur postane najpomembnejši turistični dogodek v Sloveniji.

MOS Biz – Poslovne storitve in poslovne priložnosti v tujini

MOS Biz je največji poslovno-sejemski, konferenčni in mrežni dogodek v Sloveniji, ki enkrat letno združuje podjetnike poslovno-storitvenih gospodarskih panog in omogoča pridobivanje novih strank, rast podjetja, širitev prodajnega progra-



ZAKAJ JE PREDSTAVITEV NA MOS-U POMEMBNA?

MOS je v svoji polstoletni zgodovini prikazal celovito podobo najboljšega, kar premore domače gospodarstvo. Zadnji, jubilejni 50. sejem v septembru 2017 je minil v znamenju pozitivnih odzivov tako razstavljalcev – mnogi med njimi so se že med sejmom samim lahko pohvalili s številnimi novimi naročili –, kot tudi obiskovalcev, ki so vse bolj ciljno usmerjeni.

MOS, kot največji mednarodni sejem v regiji, ponuja tudi eno najboljših možnosti za vstop na nove trge, saj se na sejmu vsako leto zgodijo številne skupinske predstavitve tujih gospodarstev. Na sejmu lahko na enem mestu ugotovite, kakšne so priložnosti na tujih trgih in kakšen je odnos tujih kupcev, posrednikov, uvoznikov do vaših izdelkov in storitev. MOS je v svoji zgodovini odpiral vrata in sklepal strateška partnerstva na številnih tretjih trgih.

Eden od pomembnih argumentov za uspeh 51. MOS pa so tudi sklepni dogovori, da bo po velikem uspehu prve države partnerice sejma ob 50. jubileju, sejem letos dobil novo državo partnerico. To bo Srbija.

DOBRO JE VEDETI!

Celjski sejem tudi letos za vsak kvadratni meter najetega razstavnega prostora razstavljalcu podari brezplačen e-poslovni kupon oziroma e-vstopnico (PRIMER: 50 m² = 50 brezplačnih unovčenih e-poslovnih vstopnic). Prav tako so brezplačne unovčene e-poslovne vstopnice za obiskovalce iz tujine.

ma, iskanja novih dobaviteljev, spoznavanje novih rešitev, neprecenljiv vpogled v poslovanje drugih podjetij ter širitev na nove trge. Mednarodni sejmi namreč predstavljajo odlično priložnost za vzpostavljane poslovnih kontaktov na tujih trgih. Malim in srednje velikim podjetjem sodelovanje na takih sejmihi bistveno skrajša čas za začetek izvažanja izdelkov ali storitev na nove trge.

MOS Plus – Izdelki široke potrošnje

MOS Plus predstavlja odlično prodajno priložnost za kakovostne in konkurenčne izdelke ali storitve. Čeprav se je MOS v svoji polstoletni zgodovini preoblikoval iz pretežno prodajnega v poslovni sejem, je še vedno eden pomembnejših razlogov

obiska sejma možnost ugodnih nakupov. MOS Plus omogoča pridobivanje novih strank, rast podjetja, širitev prodajnega programa ter iskanja novih dobaviteljev.

N. V. F.

Ugodna prodaja KASTO ŽAG
za razrez JEKLA (tračne, krožne...)
ter skaldiščnih sistemov.

SERVIS ZAGOTOVLJEN

Velika razprodaja rabljenih žag in ostalih strojev v kovinski industriji

Zastopnik za KASTO:

PRERADOVIČEVA ULICA 22, MARIBOR

Mobilni: +386 041 760 059

E-mail: bas.doo@gmail.com

Splet: www.bas-doo.net



Strokovnjaki za popravilo vseh vrst strojev in opreme ter izdelavo zobnikov.



FENSTERBAU FRONTALE IN HOLZ – HANDWERK



Dva zanimiva strokovna sejma v Nürnbergu

V času od 21. do 23. marca bosta na sejmišču v Nürnbergu vzporedno potekali dve zelo zanimivi mednarodni strokovni sejmski prireditvi – Fensterbau Frontale in Holz – Handwerk. Oba sejma sta bienalna. Zanimiva sta tako za razstavljalce kot poslovne obiskovalce in sta v veliki meri namenjena prav manjšim in srednje velikim podjetjem.

Fensterbau Frontale je vodilni evropski strokovni sejem za okna, vrata in fasade – tehnologijo, komponente in montažne elemente. Pri fasadah je poudarek na sistemih, steklu in aluminiju. Ta sejem je glavna platforma za inovacije v tej dejavnosti. Energijska učinkovitost in trajnostni razvoj na eni strani ter varnost, dober dizajn in udobje na drugi, so temeljne zahteve pri razvoju oken, vrat in fasad. Zadnje razvojne dosežke na tem področju bo na letošnjem sejmu predstavilo približno 800 razstavljalcev iz 40 držav. Sejem je zanimiv tako za arhitekte, gradbenike kot tudi izdelovalce.

Razstavni program letošnjega sejma obsega naslednje skupine:

- profili:
 - konstrukcijski sistemi in sistemi profilov (za fasade, okna, okenska vrata, vrata, vhodna vrata industrijska vrata in zimske vrtove,
 - polizdelki,
 - materiali, pomožni proizvodni materiali (premazi, tesnilna sredstva, les in leseni materiali, lepila, čistila

sredstva, sredstva za brušenje, sistemi za pritrdjevanje),

- montažni elementi, končni izdelki,
- senčila in prezračevanje;
- steklo: steklo, izdelki iz stekla, okvirji za steklo;
- okovja: okovja, vrata, pritrdjevanje;
- stroji:
 - stroji, naprave in orodja (za obdelavo stekla, lesa, umetnih snovi, kovin in površinsko obdelavo, zaščita okolja),
 - delovna oprema, sredstva in pripomočki;
- strokovna literatura: storitve, strokovna združenja, raziskave in razvoj, tehnične informacije.

Nastop slovenskih podjetij na sejmu Fensterbau Frontale se je v letu 2018 povečal za 22 % v primerjavi z letom 2016. Na 1103 m² se bodo med drugimi predstavila tudi podjetja Pirnar, Roletarstvo Medle in Rolete Kosec s sorazstavljalcem MIK.

Holz – Handwerk

Gre za mednarodni strokovni sejem lesno-obdelovalnih strojev, orodij in

potrebščin ter surovin in polizdelkov. Na sejmu se bo predstavilo 523 razstavljalcev iz 18 držav.

Razstavni program letošnjega sejma obsega naslednje skupine:

- lesnoobdelovalni stroji, orodja, sredstva za brušenje in poliranje, končna obdelava,
- sistemi za pritrdjevanje in okovje,
- deli, polizdelki, komponente in sistemi za izdelavo pohištva in notranje opreme,
- premazi in lepila.

Po številu razstavljalcev na obeh sejmih je Slovenija skupaj s Španijo na 11. do 12. mestu med 40 državami. Oba sejma si je v letu 2016 ogledalo 110.581 obiskovalcev iz 116 držav.

Vsi, ki bi sejma želeli obiskati, lahko dodatne informacije dobite v predstavništvu Nürnberškega sejma za Slovenijo v podjetju Svet sejmov, d. o. o. (e-pošta: info@sejem.si ali telefonu: 01 513 14 80).

BORUT JERŠE



SEJEM MEGRA

4. - 7. 4. 2018,
Gornja Radgona

MEDNARODNI SEJEM GRADBENIŠTVA, ENERGETIKE,
KOMUNALE IN OBRTI

TRAJNOSTNA INOVATIVNOST OBRTNIKOV NA SEJMU GRADBENIŠTVA, ENERGETIKE, KOMUNALE IN OBRTI MEGRA 2018

Člani Obrtno-podjetniško zbornico Slovenije se bodo na sejmu MEGRA v Gornji Radgoni od 4. do 7. aprila 2018 predstavili v sodelovanju med OZS, panožnimi sekcijami, območnimi obrtno-podjetniškimi zbornicami ter Pomurskim sejmom. Ob živih predstavitvah obrtnikov ter njihovih storitev in izdelkov bo prikazana pestra ponudba gradbene mehanizacije, materialov, orodij in dejavnosti za gradnjo, energijsko in siceršno obnovo stavb ter urejanje okolice.

Obrtniki bodo na Obrtni ulici med drugim prikazovali zaključna obrtna dela v gradbeništvu in deficitarne poklice. Ob njih bodo svoje programe, raziskovalno in praktično dejavnost predstavljale izobraževalne ustanove. Potekalo bo tekmovanje osnovnošolcev in srednješolcev v graditeljskih spretnostih.

V gradbenem delu sejma bo na zunanjem prostoru prevladovala najnovejša gradbena mehanizacija, v sejmskih halah sodobni materiali, orodja in storitve. Poudarki bodo na novih infrastrukturnih, železniških, avtocestnih in komunalnih projektih ter na obnovi in energijski prenovi stavb. Prikazani bodo sodobni trendi na področju komunale, urejanje okolja ter čistilne naprave. Na področju energetike bodo v ospredju najnovejše tehnologije za klimatizacijo. Specializirane razstave bodo opozarjale na energijsko varčno gradnjo, uporabo lesa v gradbeništvu in pri notranji opremitvi objektov, na ureditev okolice in varovanje objektov. Sočasni sejem GREEN bo ponujal inovativne trajnostne dosežke in etične poslovne modele.

DOGAJANJE, KI POVEZUJE

Že pred odprtjem sejma organizira Društvo za ceste Ljubljana v sodelovanju z Društvom za ceste Severovzhodne Slovenije posvet »Sodobna prometna infrastruktura, priložnost za močan gospodarski razvoj Severovzhodne Slovenije«. Predstavil bo načrtovane projekte posodobitve železniške in cestne infrastrukture v SV Sloveniji do leta 2021, vplive uvajanja E-mobilnosti na potrebne dograditve infrastrukture in druge aktualne projekte. Sejem bo odprl Minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek. Podeljena bodo priznanja Znak kakovosti v graditeljstvu 2018. B2B kooperacijsko srečanje MEET4BUSINESS MEGRA 2018 bo poskrbelo za nove mednarodne poslovne povezave med investitorji in izvajalci. V organizaciji kabineta predsednika vlade in Ministrstva za

okolje in prostor RS se bo odvil Nacionalni forum zelenega gospodarstva. Združenje socialne ekonomije Slovenije pripravlja posvet Kupujem odgovorno - Družbeni in trajnostni učinek podjetij socialne ekonomije.

Na drugi sejmski dan, v četrtek, organizira Inštitut za javne službe strokovni posvet, ki ga lahko strnemo pod geslom »komunala v dobro občanov«. Poudarek bo na predstavitvi dobrih praks in digitalizaciji. Zveza ekoloških gibanj Slovenije - ZEG bo predstavila Energetski koncept Slovenije, krožno gospodarstvo ter projekt SURFACE - družbeno spremembo vrednotenja virov.

V petek bo Ministrstvo za okolje in prostor predstavilo okoljsko oblikovanje in inovacije kot del krožnega gospodarstva za večjo konkurenčnost. Pripravljajo tudi okroglo mizo o učinkoviti rabi lesa za ogrevanje. Potekali bosta tekmovanje dijakov srednjih gradbenih šol v polaganju keramike ter osnovnošolcev v zlaganju mozaikov. Zveza ekoloških gibanj Slovenije organizira predavanje o onesnaženosti zraka, zdravstvenih posledicah, izvorih in predpisih o finem prahu.

Sobota bo še posebej posvečena obrtnikom, predstavitev njihovih spretnosti in interaktivnim delavnicam.

Vse sejmske dni bo Ekosklad nudil energetska svetovanja, Gradbeni inštitut ZRMK pa neodvisna in celovita svetovanja arhitektov, gradbenih in energetskih strokovnjakov ter svetovanja za ravnanje v primeru poplav, potresov in plazenja.

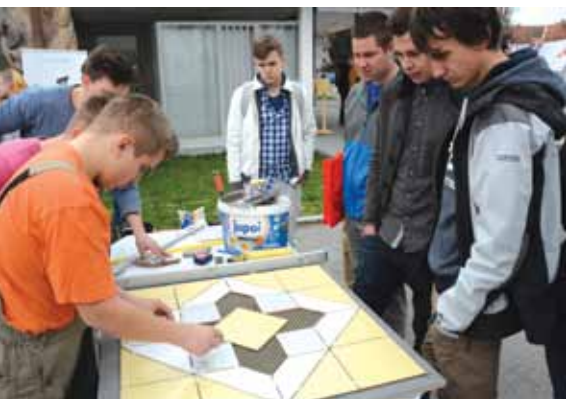
Še vedno je čas, da se vključite v skupinske nastope območnih obrtno-podjetniških zbornic in sekcij ali se prijavite za samostojno predstavitev!

Za več informacij o možnostih sodelovanja se obrnite na svojo Območno obrtno-podjetniško zbornico ali sekcijo Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije. Z veseljem pa vam je na voljo tudi Robi Fišer, projektni vodja sejma MEGRA, T: 02 564 2 113, GSM: 031 871 505, robi.fiser@pomurski-sejem.si

SREČANJE MEET4BUSINESS

Po nove poslovne partnerje na Megro

V okviru sejma Megra bo 4. aprila na sejmišču v Gornji Radgoni kooperacijsko srečanje podjetij s področja gradbeništva, energetike, komunale, obrti in zelenega življenjskega sloga.



Mednarodni sejem gradbeništva, energetike, komunale in obrti – Megra bo v Gornji Radgoni od 4. do 7. aprila 2018 povezal ponudnike najnovejše gradbene mehanizacije, materialov, orodij in storitev. Ponudil bo izdelke, storitve in nasvete za gradnjo, energijsko in siceršno obnovo stavb ter urejanje okolice.

Kooperacijsko srečanje predstavlja edinstveno priložnost podjetjem, obrtnikom in zainteresiranim posameznikom za navezovanje stikov in izmenjavo izkušenj s potencialnimi poslovnimi partnerji iz evropskih držav. Srečanje bo sestavljeno tako, da bo omogočalo podjetjem na podlagi vnaprej posredovanih informacij individualne sestanke s potencialnimi partnerji.

Sodelovanje na srečanju je brezplačno, nanj pa se je do 26. marca treba prijaviti na spletni strani: <http://meet4businessmegra2018.talkb2b.net>.

G. P.

SPIRIT SLOVENIJA

Skupinski nastopi na sejmiš lesno-predelovalnih dejavnosti

Javna agencija SPIRIT Slovenija je objavila seznam skupinskih predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmiš v tujini s področja lesno-predelovalnih dejavnosti, ki jih bo organizirala letos in prihodnje leto.

Skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na sejmiš s področja lesno-predelovalne industrije v tujini v letu 2018

MAISON&OBJET	7. - 11. september 2018	Pariz	Francija
BIENNALE INTERIEUR	18. - 22. oktober 2018	Kortrijk	Belgija

Skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na sejmiš s področja lesno-predelovalne industrije v tujini v letu 2019

IMM	14. - 20. januar 2019	Köln	Nemčija
MADE EXPO	13. - 16. marec 2019	Milano	Italija

Po januarskem sejmu v Kölnu v Nemčiji, bo Agencija letos organizirala še dve skupinski predstavitvi slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmiš v tujini s področja lesnopredelovalne industrije in še dve v letu 2019.

Skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na izbranih sejmiš v tujini SPIRIT Slovenija izvaja na podlagi izraženega interesa gospodarstva, z organizacijo skupinskih predstavitev pa pod-

jetjem omogoča večjo prepoznavnost v okviru sejemskih predstavitev in znižuje stroške predstavitve in nastopa na tujih trgih.

Ob tem SPIRIT Slovenija zagotavlja zakup neopremljenega razstavnega prostora, tehnične priključke za potrebe delovanja skupinske stojnice, vpis razstavljalcev v sejemski katalog in organizacijo sejemске predstavitve.

E. Z.

RAZPIS ZA SOFINANCIRANJE INDIVIDUALNIH SEJEMSKIH NASTOPOV

Spirit Slovenija, javna agencija, je na svoji spletni strani objavila javni razpis **Sofinanciranje individualnih sejemskih nastopov podjetij na mednarodnih sejmiš v tujini – 2018**. Namen javnega razpisa je uspešno uveljavljanje mikro, malih in srednjih podjetij na tujih trgih ter zvišanje stopnje internacionalizacije podjetij, njegov cilj pa podpreti individualne sejemске nastope slovenskih podjetij v tujini. Na spletni strani je objavljena celovita informacija o višini sofinanciranja, upravičenih stroških, pogojev za sodelovanje itd.

Drugi rok za oddajo vlog je **15. maj 2018**. Drugo odpiranje bo izvedeno samo v primeru, če sredstva v okviru prvega odpiranja ne bodo porabljena v celoti, vendar le, če bo na voljo dovolj sredstev za maksimalno višino sofinanciranja vsaj enega prijavitelja.

Dodatne informacije v zvezi s pripravo prijave in pojasnila k razpisni dokumentaciji so prijavitelju dosegljive na podlagi pisnega zaprosila, posredovanega na elektronski naslov: indiv-sejmi2018@spiritslovenia.si.



ZDAJ ME NIČ NE USTAVI.

**E-CESTNINJENJE TEŽKIH VOZIL
OD 1.4.2018**

V Sloveniji s 1.4.2018 uvajamo sodobno e-cestninjenje vozil z največjo dovoljeno maso nad 3,5 tone. Vsako težko vozilo mora imeti pred vožnjo po avtocesti nameščeno napravo DarsGo, s katero se cestnina obračuna glede na prevoženo razdaljo. Registracijo lahko opravite na DarsGo servisih ali na spletni strani www.darsgo.si. Za vsa vprašanja pa vam je na voljo naš klicni center: 01 518 83 50.

Uredite že danes!



www.darsgo.si

SEJEM SMART INDUSTRY 2018

Pametna industrija, privilegij pametnih in ne bogatih!

Svetovna premiera najmočnejšega industrijskega robota na svetu, številne okrogle mize, B2B poslovna srečanja, strokovni sejmi in srečanja predstavnikov industrije, centrov znanj, strokovnih organizacij, tudi naše OZS ter množice pretežno mladih navdušencev, ki so ali še bodo povezani v splet industrijske avtomatizacije za podporo pametni industriji. Sejem Smart industry 2018 je s tem januarja v Ljubljani pod novim skupnim imenom povezal in nadgradil štiri dogodke, sejme IFAM, Robotics, ICT4Industry in Intronika, sejemska hiša ICM d.o.o. pa ponovno dokazala, da je s svojim konceptom organizacije strokovnih sejmov na pravi poti.



Na enem mestu so uspeli zbrati kar 75 razstavljalcev iz sedmih držav naše regije, ki seveda posredno zastopajo precej večji del vpletenih, v treh dneh pa je dogodek obiskalo tudi dobrih 3.000 obiskovalcev. Selitev sejmov v Ljubljano in novo krovno ime je prineslo več vsebinskih novosti. Predvsem v strokovnem delu sejma velja izpostaviti t.i. Business zone, kjer so potekala številna predava-

nja, strokovni in znanstveni referati ter tri zelo odmevne okrogle mize. Prva med njimi je bila Reunion, kjer so se ponovno srečali pionirji slovenske in jugoslovanske industrijske robotike ter uvodoma prikazali štirideset let star dokumentarni film o implementaciji robotov v industrijo. Med dogodkom so pokazali tudi zelo zanimivo foto dokumentacijo zgodovine razvoja in uvajanja robotike pri

Svojevrstno priznanje sejmu Smart industry 2018 je bila svetovna premiera robota FANUC M-2000, ki je trenutno najmočnejši 6-osni industrijski robot. Obvlada predmete mase do 2,3 tone, ima doseg do 4,7 metra ter dvizni gib 6,2 metra. Zavidljiva je tudi njegova skupna masa, ki je kar 12,5 tone.

nas. Naslednja okrogla miza z naslovom Robotika in industrija 4.0 nas je popeljala skozi sodobne čase. Imenitnimi gosti, posamezni člani EU Robotica, evropske or-

ganizacije vseh deležnikov v sistemu in razvoju robotizacije, so osvetlili trenutno stanje v posameznih državah ter vizijo in trende na področju razvoja robotizacije. Zadnja okrogla miza pa se je pod naslovom Digitalizacija kot priložnost slovenske industrije osredotočila na prisotnost in razvoj digitalizacije v naši industriji ter dileme, ki se ob tem porajajo.

Vsebine na sejmu, novosti okrog nas!

Kot smo uvodoma zapisali in je bilo slišati na eni od sejmskih okroglih miz, robotika ni privilegij bogatih, temveč predvsem pametnih! Četrta industrijska revolucija je tu, obdaja nas svet, ki temeljito spreminja naš način življenja, dela in medsebojnega razumevanja. V naslednjih nekaj letih bodo prevladovala štiri področja avtomatizacije, robotika v industriji, roboti v povezavi s človekom, roboti za nadzor in preverjanje ter ne nazadnje povezava robotike in agrokulture. Na sejmskih predavanjih je bilo slišati tudi zaskrbljujoče pripombe, da smo morda le še korak od robota, ki ne potrebuje odmora in ni nikoli slabe volje. Vendar so v nasprotju s tem številni akademiki prepričani, da se je ravno zaradi zmožnosti robotov izboljšala tudi kvaliteta našega življenja in da je strah v smislu hollywoodskega prevzema robotov vseeno nekoliko pretiran.

Na sejmu je bila predstavljena široka paleta področij avtomatizacije. Posebej je zanimiva osebno prilagojena proizvodnja. Današnje tržišče je namreč že kar preobremenjeno z masovno proizvodnjo, potrošnik pa je vedno bolj informiran in zahteven, zato masovni koncept ni vedno najboljši, še posebej ne pri ustvarjanju specializiranih izdelkov na individualni ravni. Glavna ideja nove stopnje industrije predvideva torej hitro, enostavno in učinkovito reprogramiranje in personifikacijo programske opreme in s tem tudi proizvodnih procesov. Primer prilagajanja naročniku predstavlja na primer tudi aroma marketing. Ta s pomočjo naprave, ki omogoča pošiljanje arome, pospešuje prodajo. Vonjave prilagajajo potrebam blagovne znamke. Turistična agencija bo tako na primer v svojih prostorih poustvarila vzdušje poč-



Kaj bo s prijaznimi nataricami, nam bodo v prihodnosti res stregli roboti?

tnic in brezskrbnosti, uporabila bo vonj borov in morja, s tem pa v zaznavo kupca vključila še zadnji preostali čut.

Roboti tekmovali med seboj

Največ pozornosti je seveda zbujal največji robot, ki se je s svojo mehansko roko z lahkoto poigral z manjšim osebnim avtomobilom. Z njim so pri podjetju Fanuc dali sejmu tudi svojevrstno priznanje, saj so ravno ta dogodek izbrali za svetovno premiero robota FANUC M-2000. Ta je trenutno najmočnejši 6-osni industrijski robot na svetovnem trgu, ponaša se z zmogljivostjo ravnanja s predmeti težkimi do 2,3 tone, ima doseg do 4,7 metra ter dvizni gib 6,2 metra. Zavidljiva je tudi njegova skupna masa, ki je kar 12,5 tone. Ob pogledu na otroke, ki so starše navdušeno vlekli proti velikemu robotu, so se na razstavnem prostoru podjetja Fanuc le nasmihali in ugotavljali, da je hvalevreden vsak robot,

ki zasede težko delovno mesto, saj bodo ostala delovna mesta lahko zato bolj kreativna.

Na sejmu so tako roboti kar tekmovali med seboj, kateri bo bolj navdušil obiskovalce. Sodelujoč robot YuMi je radovedne obiskovalce na primer privabljal s točenjem vina, s kamero v roki namreč prepozna višino kozarca, ki ga nato tudi odloži nazaj na pult. Njegov sosednji elektronski prijatelj Scara je mimoidoče puščal odprtih ust zaradi svoje hitrosti pri metanju košarkarskih žog, kar je bilo sicer prikazano zgolj za ponazoritev. Hiter robot ima t.i. »pick and place« funkcijo, ki je uporabna predvsem v živilski industriji pri pakiranju. Pri podjetju Hennlich so na primer prepričani, da je prednost njihovega robota, poleg tega, da ne potrebuje vzdrževanja, ravno ta, da ga po principu grajenja lego kock, lahko vsak sestavi sam in s tem prilagodi svojim potrebam. Prvič na naših tleh, čeprav



Sejem Smart industry 2018 je s svojim programom uspešno napolnil kar sejemске tri dvorane. Sodelovalo je 75 razstavljalcev iz sedmih držav naše regije.

je na trgu zaradi prototipov že nekaj časa, je bila tudi tehnologija Fer Robotics podjetja Haldler. Z aktivnim kontaktnim vmesnikom so se približali delavcu, saj se z njegovo uporabo olajša montaža komponent, poleg tega pa je zaradi konstantne sile učinkovit povsod, kjer je potrebno delo z občutkom, na primer pri obdelavi poliakrlnih stekel

Za roboti so še vedno ljudje

Čeprav morda nismo daleč od popolnoma avtonomnega delovanja robotov, se ti še vedno ne učijo sami od sebe. Še vedno smo ljudje tisti, ki jim v procesu z ustreznimi algoritmi, tabelami, enačbami in podobnim določamo njihovo delo. Zaradi aplikacij strojnega vida so sistemi res vedno bolj samostojni, saj ne samo, da sami določajo parametre, te med samim procesom lahko tudi spreminjajo.

Vseh bleščečih stvaritev pa ne bi spravili v pogon brez tistih, ki napišejo program in robotom podajo pamet. Najdemo jih tudi pri nas, integrator za proizvajalca že prej omenjenega največjega robota na sejmu je na primer podjetje PS Logatec. Njihovo delo se dobro odraža v praksi, s sinhronizacijo krmilnikov lahko tako ustvarijo simulacijo potresov, kar z motorji ne bi šlo, ker bi se površina prestavljala zgolj v eno smer in ne bi trzala. Novost na področju programiranja predstavlja 3D Interconnect podjetja SolidCamu, povezuje SolidWorks z ostalimi CAD programi in tako deluje kot platforma, saj je oblikovanje in načrtovanje sočasno in sinhrono, ker se podatki avtomatsko posodabljaajo. Na ta način se spremembe v izvornem CAD programu, kot sta Catia in Inventor, sproti odražajo v SolidWorksu. Hkrati SolidWorks ohranja prehodno vzpostavljene reference sestave, naknadne spremembe

oblike in strojne CNC obdelave. Zanimivost predstavlja tudi daljinski dostop do strojev in njihove podatkovne vsebine, kar poenostavlja upravljanje preko pametnih naprav. Pri določenih podjetjih so k temu dodali še opozarjanje na napake preko SMS sporočil.

Robotika tudi v obrtne delavnice

Industrijska revolucija pomeni prehod v industrijsko proizvodnjo, pri čemer prva predstavlja parni stroj, druga tekoči trak in tretja avtomatizacijo in prihod robotov. Naslednja stopnja Industrija 4.0 je tako povsem logičen korak, ki predstavlja nove ideje na trgu. Rečemo lahko, da predstavlja nov poslovni model, ki ga povezujemo z izrazom »on time«, torej sproti in pravočasno. Zaradi produkcijsko vodenih procesov in uporabe velike količine razpoložljivih podatkov, je mo-



Marko Lotrič, predsednik odbora za znanost in tehnologijo pri OZS: »Minuli sejemski dogodek je pod novim skupnim imenom letos prvič gostoval v Ljubljani. Po mojem mnenju je bila to pravilna odločitev organizatorjev. Pomembnost sejma, ki ga je tudi letos zaznamovalo še večje število mednarodnih razstavljalcev, narašča iz leta v leto in ravno mednarodna udeležba je tista, ki poleg domačih podjetij, največ pripomore k še večji vrednosti prenosa znanj, inovacij ter seveda informacij. Zato smo na sejmu nastopili tudi z našim Odborom za znanost in tehnologijo. Na lepo urejenem razstavnem prostoru smo obiskovalcem prikazali dosežke skupnega prizadevanja ter sodelovanja med znanostjo in gospodarstvom, za kar se na tem mestu vsem sodelujočim tudi lepo zahvaljujem!«



Goro 102 je bil v zgodnjih osemdesetih pionir slovenskih industrijskih robotov.

žna velika povezljivost med resničnim in navideznim svetom. Ne govorimo več o konkretnem izdelku, temveč o spletu tehnologij. Računalniki so močnejši, internetne povezave bolj odzivne, stroji bolj prilagodljivi, zato je v procese vpletenih veliko komponent, od merjenja do uporabe robotov in sodelovanja s človekom. To omogoča veliko bolj vitko poslovanje, ki omogoča cenejši in bolj učinkovit delovni proces. Nova tehnologija, ki deluje v neposrednem sodelovanju s človekom in ne le zgolj od daleč za njega, bo omogočila, da bodo ravno industrijski sodelujoči roboti zelo uporabni tudi v manjših podjetjih in obrtnih delavnicah.

Robotika in Industrija 4.0

Razmišljanja na to temo je prinesla druga okrogla miza, ki je združila predstavnike članic EU Robotice, evropske organizacije vseh deležnikov v sistemu in razvoju robotizacije. Ti so osvetlili trenutno stanje v posameznih državah ter vizijo in trende na področju razvoja robotizacije. Ideja nastanka industrije 4.0 je nastala na evropskih tleh, z njo bo unija v kratkem času zmožna konkurirati Japonski in ZDA. Sam pojem so plasirali predvsem zaradi politike, globalizacija namreč ne daje veliko časa, zato je po-

MED ROBOTI TUDI NAŠA ZBORNICA!

V vlogi strokovnega povezovanja in prizadevanj za čim boljše sodelovanje raziskovalnih in razvojnih institucij z obrtniki in podjetniki je na sejmu Smart Industry 2018 sodelovala tudi OZS. Na razstavnem prostoru, ki sta si ga delila Sekcija elektronikov in mehatronikov pri OZS in Odbor za znanost in tehnologijo pri OZS so predstavili projekte številnih sodelovanj s šolami, raziskovalnimi institucijami in industrijo, pri katerih sodelujejo tudi obrtniki in podjetniki člani OZS.

Našo sejemsko predstavitev, ki je bila usmerjena predvsem v sodelovanje in prenos znanj z mladimi, je vodil **Joško Rozina**, predsednik Sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS in podpredsednik Odbora za znanost in tehnologijo OZS, ki je v času sejma na našem razstavnem prostoru sprejel številne goste s srednjih in drugih šol, povezanih organizacij in centrov znanj ter obrtno-podjetniškega zborničnega sistema in industrije.

V zadnjem obdobju je velik razcvet doživel izobraževalni program mehatronika, ki v eno novo vedo združuje elemente elektrotehnike, strojništva in računalništva. Program je za izobraževanje kadrov za številne obrtne poklice izrednega pomena, zato so se na razstavnem prostoru predstavile tudi šole, ki ta in sorodne programe izvajajo. Med njimi smo lahko srečali Šolski center Velenje, Srednjo tehnično in poklicno šolo Trbovlje, Srednjo elektro šolo in tehniško gimnazijo Šolski center Novo Mesto, Šolski center Krško – Sevnica, Srednjo poklicno in strokovno šolo Krško, s projekti sodelovanj pa se je predstavila tudi Fakulteta za elektrotehniko računalništvo in informatiko Univerze v Mariboru. Mladi so se tako lahko pohvalili s svojo inovativnostjo in uspehi na področjih izobraževanja iz elektronike in mehatronike ter s svojimi projektnimi nalogami in praktičnimi izdelki in dosežki na področjih elektronike in mehatronike, ki potekajo v okviru šol in v sodelovanju z industrijo.

MLADI Z ZANIMANJEM OBISKALI OZS

Ker je sejem obiskalo nasploh veliko mladih in njihovih učiteljev, so si razstavljene projekte in modele sodelovanj z zanimanjem ogledali tudi predstavniki različnih šol, ki z zbornico še ne sodelujejo, po obisku pa so večinoma vsi izkazali interes tudi za to. Veliko zanimanje tako za izobraževanje po programu mehatronike, kot za delo v tem poklicu, obrti in podjetništvu pa so izkazali tudi številni mladi, ki so obiskali sejem, saj so v tem prepoznali zanimiv in uporaben poklic ter otipljivo prihodnost. Na našem razstavnem prostoru so lahko dobili informacije za nadaljnje izobraževanje, si ogledali predstavitev projektov ali se seznanili z možnostmi, ki jih ponuja delo v obrti in podjetništvu.



Razstavni prostor Sekcije elektronikov in mehatronikov pri OZS in Odbora za znanost in tehnologijo OZS je obiskalo veliko mladih, ki so bili navdušeni nad robotiko in se zanimali tudi za izobraževanje po programu mehatronike ter številne poklice v obrti in podjetništvu, ki lahko iz njega izhajajo.

trebno dane možnosti čim bolj izkoristiti in z njimi čim prej skočiti na vlak prihodnosti. Komponente, ki so vpleten v pojem industrije 4.0, so poznali in tudi uporabljali že leta pred nastankom novega izraza. Razvoj in industrija jih morata izkoristiti in nadgraditi v smislu informacijskih tehnologij in brezžičnih komponent, vse s ciljem personalizirane ali posamezniku prilagojene proizvodnje, saj je tržišče nasičeno s ponudbo masovne proizvodnje, potrošniki pa si

zato vedno bolj želijo ravno individualno prilagojenih dobrin. Glavna ideja nove stopnje industrije je torej v tem, da bo omogočila hitro in učinkovito reprogramiranje že avtomatiziranih proizvodnih procesov s končnim ciljem personaliziranih proizvodov.

Nujno sodelovanje za prihodnost

Povezovanje akademske in raziskovalne sfere, industrije in uporabnikov ter

v končni fazi tudi države in njenih podpornih mehanizmov je za uspeh izrednega pomena. Razmišljati moramo v smer, kako čim več raziskav in s tem tudi razvojnih projektov pripeljati na naš trg in s tem ustvariti čim večji doprinos za našo državo. Imamo namreč velik potencial mladih z visokotehnoškimi znanjem, vendar se kar tretjina teh mladih odpravi na prakso v tujino, kjer hitro ostanejo tudi na delu, druga tretjina se zaposli v raziskovalnih inštitutih, a po nekaj letih zaradi dobrih izkušenj mnogi prav tako odidejo v tujino, preostali pa se navadno zaposlijo v trgovskih podjetjih in marketingu. S tem prihaja do tragičnega bega možganov in dvojne škode, saj odhajajo strokovnjaki, v katere je država vložila veliko sredstev za izobraževanje, hkrati pa doma zato tudi ni pravih aplikativnih razvojnih projektov z visoko dodano vrednostjo, močno pa primanjkuje tudi inženirjev v industriji. Kot ena izmed možnih rešitev je bil na sejmu predstavljen zijski model, kjer že v okviru fakultet prepoznavajo inovativne ideje študentov in jih v naslednjih korakih tudi financirajo. Če komisija prototip, izdelan v laboratoriju, oceni kot dobrega, potem poleg denarja dobijo tudi pomoč ekonomistov za poslovni načrt, s tem pa ne zagotovijo le finančne pomoči, temveč tudi strokovni nadzor. Model je morda specifičen, v vsakem primeru pa bi morali elemente čim prej preslikati tudi v naše okolje in s tem pomagati mladim, ki ne odhajajo, ker bi radi odšli, temveč zato, ker si želijo možnosti za rast, razvoj in blagostanje, s tem pa bi na dolgi rok pomagali tudi gospodarstvu in boljši prihodnosti države.

Sejem Smart industry 2018 je dosegel svoj namen, k nam je pripeljal vrhunce najnovejše tehnologije, sprožil številna razmišljanja, debate in dobrodošla sodelovanja, predvsem pa nastavil ogledalo vsem, ki na to temo razmišljajo in so zanjo odgovorni. Letošnji dogodek je privabil tudi 30% več obiskovalcev kot lanski. Največ je bilo poslovnih partnerjev razstavljalcev in raziskovalcev s stroke, z zanimanjem pa so se po halah sprehajali tudi številni mladi, saj je teorija iz šole zanje na sejmu dobila tudi konkretno podobo.

ANTON ŠIJANEC



Mini olimpijske igre za bodoče študente VSGT Maribor

Informativna dneva na Višji šoli za gostinstvo in turizem Maribor sta bila 9. in 10. februarja spet nekaj posebnega. Za dijake in bodoče študente so kot šola, ki sledi trendom in spodbuja kreativnost, pripravili povsem drugačen izziv. Pred odprtjem olimpijske sezone so jih popeljali na ustvarjalno popotovanje, kjer so jim skozi prizmo olimpijskih iger predstavili vsebine študija na VSGT. V obeh dnevih je šolo obiskalo približno 200 dijakov, ki so se zanimali za oba programa, Gostinstvo in turizem ter Velnes.

O biskovalce so povabili na mini olimpijske igre, da so se skupaj z njimi in njihovimi študenti na praktičnih delavnicah podali na popotovanje skozi vsebine študija, skozi olimpijske postaje. Kot vrhunski športniki, ki so do nastopa na olimpijskih igrah prehodili strmo pot, so tudi dijaki svoje raziskovanje začeli pri osnovah, ki so jih skozi nadstropja šole nadgrajevali in bogatili. Popotovanje so začeli s simboličnim prižigom olimpijskega ognja s flambiranjem in okušanjem zmagovalnega pomfrita »jakovfrit« v Strežni učilnici v prvem nadstropju, nadaljevali v Kulinarični ustvarjalnici z veščinami barmanstva, sladkanjem z "ilkolado" in preizkušanjem čutov s senzoričnimi dražljaji ter prepoznavanjem arom različnih vin. Pred zaključkom poti so se lahko primerno sprostili, predali dihalnim aktivnostim in meditaciji. Sledila je še predstavitev info točke za pro-

gram Erasmus, v petem nadstropju pa predstavitev demo velneške učilnice in poslikave obraza ali rok. Prehojeno pot dijakov in bodočih študentov so na šoli na koncu nagradili s sladko medaljo.

V uvodu pa so udeležencem na informativnih dnevih v Veliki predavalnici predstavili šolo. Dijakom in bodočim študentom so odgovorili na osnovno vprašanje, zakaj se vpisati na VSGT Maribor: zato, ker je to od leta 2015 tehnološko najsodobnejše opremljena šola te dejavnosti v tem delu Evrope, ker je odprta, sodobna in evropsko usmerjena šola, šola, ki omogoča aktiven način študija, študente usmerja k ustvarjalnemu delu v okviru študijskih programov, individualni zavzetosti in motiviranosti, sodelovanju pri projektih šole, timskega delu ter spodbuja inovativno razmišljanje in kreativne ideje. Sodobno opremljeni prostori 5-nadstropne stavbe v središču



Kot vrhunski športniki, ki so do nastopa na olimpijskih igrah prehodili strmo pot, so tudi dijaki svoje raziskovanje začeli pri osnovah s simboličnim prižigom olimpijskega ognja s flambiranjem.

mesta nudijo najboljše pogoje za kakovosten študij obeh programov, ki ju izvajajo – Gostinstva in turizma ter Velnesa. V skladu z zahtevami stroke gradijo na ustvarjanju profesionalne podobe, kar pomeni uresničevanje visoko zastavljenih standardov na vseh področjih. Z izobraževanjem in povezovanjem z najboljšimi v mednarodnem prostoru v slovenski prostor prenašajo inovativna znanja in veščine za izboljšanje obstoječih oblik dela, skrbijo za mednarodno promocijo študentov, kar jim posledično omogoča boljše pogoje zaposlovanja in poslovne kariere. Izkušnje in strokovno izpopolnjevanje pa študentom zagotavljajo tudi s praktičnim izobraževanjem v šolski restavraciji Sedem. Zakaj študirati gostinstvo in turizem ali velnes? Ker je turizem najhitreje rastoča gospodarska dejavnost, velnes pa, ker so storitve s področja skrbi za zdravje, nege in kakovosti življenja poklici prihodnosti, razvoj velneškega turizma v Sloveniji pa zahteva višjo kakovost storitev.

BREDA MALENŠEK, SLIKI: VSGT



In nadaljevali v Kulinarični ustvarjalnici v drugem nadstropju z veščinami barmanstva.

GRADBENA HIŠA SKUBIC, GRADBENIŠTVO IN ARHITEKTURA, D. O. O., LJUBLJANA

Ne gradijo za danes, gradijo za jutri!

Temelje današnjega zelo uspešnega gradbenega podjetja GH Skubic, ki je za krono svojega skoraj 40-letnega delovanja lansko leto prejelo tudi zlati Znak odličnosti v gradbeništvu, je leta 1980 postavil njegov ustanovitelj Srečko Skubic. Ključni razlog za samostojno pot v gradbeni obrti je bil takratni politični sistem, ki ga je pri njegovih poslovnih vizijah in strokovni inovativnosti zelo omejeval, obrt pa je imel zapisno tudi v genih, saj sta bila obrtnika pred njim tudi oče in dedek.

Sistem takrat ni dovoljeval samoiniciative, ljudje z vizijo in pogledom naprej so bili tudi nezaželeni, sam pa je vedno najraje gledal v prihodnost in razvijal svojo dejavnost. Veliko je hodil na gradbene sejme v tujino, zanje je bil praznik, ko so lahko obiskali največji gradbeni sejem v Münchnu. Tam so spoznavali prihodnost, tehnološki napredek in gradili vizijo svojega podjetja.

Začel je sam, njegovo prvo delo je bila sanacija betonske plošče stare greznice v Trzinu, prvi stroj pa stara stoenka, ki je brez zadnjih sedežev odlično služila za prevoz gradbenega materiala. S svojimi naslednjimi projekti je počasi rasel in kmalu začel zaposlovati tudi delavce, kjer pa je spet naletel na sistem, ki mu je takrat brez problematičnih dodatnih dovoljenj dovoljeval zaposliti le tri.

S samostojno Slovenijo so se stvari spremenile na boljše, kmalu je zato lahko zaposlil tudi 30 in več delavcev. Dejavnost in podjetje sta uspešno rasla, vse do leta 2008, ko je tudi njih doletela kriza v gradbeništvu. Takrat, kot ugotavlja Srečko Skubic, se je začelo razvrednotenje gradbeništva, saj je zakonodaja začela dopuščati, da v stroki dela kdor

Podjetje GH Skubic je skoraj 40 let svojega delovanja kronalo tudi z zlatim Znakom odličnosti v gradbeništvu. Iz rok predsednika OZS Branka Meha sta ga lansko leto prejela Anja Skubic, direktorica podjetja, in Srečko Skubic, njegov lastnik in ustanovitelj.

koli, da gradbeni poklici postajajo pretirano deregulirani. Do krize so imeli v GH Skubic zelo stabilno rast zaposlovanja, potem pa so bili prisiljeni odpuščati. Obdobje suhih krav so vseeno preživeli, novi časi pa obetajo ponoven razcvet v dejavnosti, še posebej za tista podjetja, ki so bila in ostala zvesta stroki, odličnim poslovnim praksam in spoštovanju do strank.

Danes se kažejo drugi problemi, ugotavlja Skubic: »Primanjkuje nam delovne sile. To je odraz boljših pogojev dela za delavce v drugih evropskih državah, pri nas pa se žal še vedno mnogo prepočasi odzivamo na družbena dogajanja.« Kako smo okosteneli, podkrepi s primerom, da samo za ureditev dokumentov za zaposlitev delavca iz BiH potrebujejo kar štiri mesece, zato je jasno, da smo še zelo daleč od fleksibilnega zaposlovanja. »V veliko pomoč bi nam bila tudi uvedba paritetnih skladov, kot jih poznajo v tujini, žal pa tudi tu zaostajamo za par let,« še dodaja.

V GH Skubic so sprva delali samo adaptacije, pozneje pa so začeli tudi z nepremičninami. Pred dobrimi desetimi leti so začeli graditi objekte in naselja na ključ neposredno za trg. So zanesljiv partner z visokim ugledom, ki naročnikom zagotavlja celovito podporo, od urejanja



dokumentacije, zasnove objekta in dokončne izgradnje. Danes njihove storitve obsegajo vse vrste splošnih gradbenih del, ki se delijo na novogradnje, rekonstrukcije, adaptacije in sanacije, slednje pa jih v delu sanacij betonov in fasad na visokih objektih postavlja tudi med vodilna naša podjetja.

Podjetje GH Skubic zaposluje do 30 redno zaposlenih delavcev, mnogi so v hiši tudi po dvajset let in imajo nemalo dragocenih izkušenj, ki na današnjem tržišču pomenijo pomembno garancijo za kakovostno opravljeno delo. So značilno družinsko podjetje, poleg lastnika v podjetju delajo tudi njegova hčerka, ki danes vodi podjetje in je tudi glavna arhitektka, ter njegova žena in zet, vsi pa so vsak po svoje vpeti v gradbeno stroko.

Srečko Skubic se je vedno zavedal tudi visokega pomena stanovskega povezovanja v naši zbornici, dolga leta je bil član UO OOO Ljubljana Šiška, pozneje tudi član UO OZS in UO Sekcije gradbincev pri OZS, danes pa je še vedno aktiven kot član UO ZDOPS.

ANTON ŠIJANEC



Poslovna stavba podjetja GH Skubic v Ljubljani.

ANDREJ KRAVOS

Kravos Galvanizacija

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

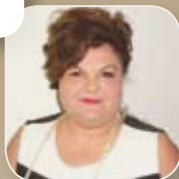
**ROK HRIBAR**

FMG storitve

**LENA KORBER**

Agencija Nera

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

**FRANC MEDVEŠEK**

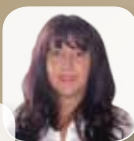
M-trans s.p.

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

**IRENA GREGORIČ**

Tapetništvo – gostinstvo Toptap

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

**BERNARD**

BUCIK

Tiskarstvo

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

**MOJCA ANDOLŠEK**

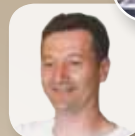
FerroČrtalič

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

**BORIS ČELESNIK**

Oblaganje tal in sten ter zaključna dela v gradbeništvu

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

**SAŠO JUNEŽ**

Rošca, vrtnarska svetovanja in storitve

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



vse informacije

mozaikpodjetnih.si

o popustih in ugodnostih

ERSTE CARD

Kartica z najprijaznejšimi obroki in največjim prihrankom



NLB

Ugodne bančne storitve



ENERGIJA PLUS

KOMPAS SHOP

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

**TELEKOM SLOVENIJE**

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

**TRIGLAV ZAVAROVALNICA**

• 7 % popust na avtomobilsko in premoženjsko zavarovanje

DZS

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

**MERKUR**

• 5 % popust na celotno ponudbo v maloprodaji

**BIG BANG**

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

**KOMPAS**

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

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

In še veliko več s kartico tisočeri ugodnosti!

BIOTERME MALA NEDELJA

Največji luksuz je narava sama

V Biotermah, sredi neokrnjene narave Slovenskih goric, so se, glede na vizijo podjetja in željo po razvoju turizma, ki ljudi povezuje z naravo, odločili razširiti nastanitvene kapacitete. Od lanskega decembra je tako gostom na voljo luksuzni glamping resort Sun Valley Bioterme oziroma Sončna dolina Bioterme.

»Pri idejnih usmeritvah smo sledili novim trendom v turizmu, ki vključujejo lokalne posebnosti in specifično ponudbo v kombinaciji z inovativno in izvirno zasnovo samega turističnega produkta Bioterme Mala Nedelja. Koncept in ideje so vzete iz lokalnega okolja ter osnovne usmeritve Bioterm. Okolje s svojimi značilnostmi neokrnjene narave je tu povezano v enkratno zgodbo, ki predstavlja nadgradnjo obstoječe ponudbe, hkrati pa s svojo usmerjenostjo v trajnostni razvoj sledi trendom turističnega razvoja na lokalni, državni in globalni ravni. Za učinkovit dolgoročen razvoj želimo razviti produkt in storitve, ki ustrezajo zahtevam in potrebam sodobnega turista, obenem pa upoštevajo tudi danosti naravnega in kulturnega okolja,« so povedali v podjetju Segrup, ki je za projekt pridobilo tudi nepovratna sredstva Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Projekt je bil namreč uspešno prijavljen na Javni razpis za sofinanciranje začetnih investicij podjetij in ustvarjanja novih delovnih mest na območju izvajanja zakona o razvojni podpori Pomurski regiji v obdobju 2010–2017.



Zimska idila v Sončni dolini Bioterme.

Nove nastanitve v Biotermah tako ponujajo enkratni koncept doživetij, bivanja in preživljanja prostega časa sredi neokrnjene narave. Pri izgradnji naselja so sledili številnim ciljem, predvsem ekološki naravnosti, zlivanju z okoljem, sobivanju z neokrnjeno naravo in uživanju v pristnih domačih jedeh. S to ponudbo so Bioterme vstopile v nov tržni segment in nagovarjajo nove ciljne skupine, ki iščejo spremembe na zasičenem trgu podobne ponudbe.

Glamping naselje Sončna dolina obsega skupaj 22 luksuznih mobilnih hišk in 11 glamping šotorov, v katerih je skupaj 132 osnovnih ležišč. Tako hiške kot tudi šotori so v treh različnih velikostih, in sicer za 5 do 6 oseb, 3 do 4 osebe in 1 do 2 osebi. Posebnost glampinga v Biotermah, v primerjavi z drugimi, je v tem, da je bivanje v hiškah možno skozi vse leto, torej tudi v zimskem času. Dodano vrednost pa mu dajejo tudi zasebne lesene kadi, ki so nameščene na terasah določenih namestitvenih enot.

Gostje novega naselja imajo priložnost prenočiti sredi neokrnjene narave in se dejansko vrniti nazaj k naravi in se povezati z njo. Naselje je zaradi zasebnosti ograjeno z ograjo. Za zasaditev naselja so uporabljene tudi grmovnice z užjitimi plodovi, sadno drevje, ki bo poleg sence dalo tudi užitne plodove. Po zasajenih sadnih vrstah so poimenovani tudi šotori in hiške.

Zanimivo je še, da je na zgornjem nivoju urejeno zajetje in črpanje odpadne vode v zaprtem krogu, ki bo ustvarila potok med hiškami, kar bo dalo naselju še posebno privlačnost. Zgrajeni so tudi leseni povezovalni podesti na kolih, na katere so naslonili lesene ploščadi z glamping šotori. Podeste povezujejo lesene stopnice, ki se v izteku v ravnino stikajo s sistemom poti v spodnjem nivoju. V okviru naselja so dodatno uredili tudi ponudbo wellnessa. Zgradili so ribnik in tudi biološki plavalni bazen z leseno teraso, ki pa bo gostom na voljo spomladi letos.

M. C.



Nekaj namestitvenih enot ima na prostorni terasi tudi zasebne lesene kadi.



mreža popustov

Spoštovani član!

Ste že vključeni v mrežo popustov jaz-TEBI?

Mreža popustov **jaz-TEBI** deluje v okviru projekta Mozaik podjetnih in že njeno ime pove, da je, s tem ko si obrtniki in podjetniki izmenjujete popuste za blago in storitve, namenjena navezovanju in utrjevanju poslovnih stikov med vami. Verjamemo, da je vključitev v to mrežo za vas dodana vrednost, saj vam poleg povezovanja omogoča tudi:

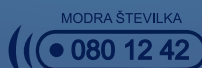
- ★ **brezplačno promocijo** vaše ponudbe na spletnem mestu Mozaik podjetnih in v okviru promocije kartice Mozaik podjetnih,
- ★ pridobitev nalepk za označevanje prodajnih mest, ki **pritegnejo pozornost kupcev in povečajo možnosti za uspešno poslovanje.**

Želimo si, da bi se v mrežo popustov jaz-TEBI vključilo čim več obrtnikov - članov OZS vseh dejavnosti, tako storitvenih kot proizvodnih.

Če bi želeli tudi vi sodelovati v mreži popustov izpolnite priloženi pristopni obrazec in ga posredujte na e-naslov: **mozaik.podjetnih@ozs.si**, sočasno pa navedite tudi število nalepk **Mozaik podjetnih/jaz-TEBI** za svoje poslovalnice. Za vse dodatne informacije se lahko obrnete na gospo Barbaro Peteros, tel. 01 5830 507 ali na brezplačno telefonsko številko 080 12 42.

Vljudno prosimo, da pristopni obrazec izpolnite tudi tisti, ki ste v preteklosti sodelovali v mreži popustov član-članu, saj želimo to mrežo ažurirati in posodobiti ter vključiti v sistem ugodnosti Mozaik podjetnih. Preko obrazca nam sporočite morebitne dopolnitve ali spremembe glede nujenja popustov.

Izkoristite priložnost ter z vključitvijo v mrežo popustov jaz-TEBI povečajte svojo prepoznavnost in pridobite nove stranke.



mozaikpodjetnih.si/jaztebi

STARKMAT, ČRNOMELJ

Aktivno sedenje za zdravje

Primarna dejavnost podjetja Starkmat je spletno trženje in svetovanje. Veliko znanja imajo s področja digitalnega marketinga in zasnove spletnih mest ter s področja oblikovanja. Trenutno se največ ukvarjajo z aktivnostmi za blagovno znamko Active Chair.



Za nakup stolov Active Chair Pro se po večini odločajo posamezniki in podjetja, ki se zavedajo pomena zdravega sedenja – za boljše počutje, naravno telesno držo, večjo koncentracijo in produktivnost.

Podjetje Starkmat je bilo ustanovljeno avgusta 2016 in že zelo kmalu so se poleg nekaterih agencijskih projektih, v katerih je sodelovalo, začele tudi prve aktivnosti na področju blagovne znamke Active Chair.

V tem projektu Sebastjan Štarkel, ustanovitelj podjetja, Mateja Vrščaj in Tomaž Aupič sodelujejo kot razvojni tržniki, kar pomeni, da sodelujejo pri razvoju izdelka in tudi razvoju trga. »Začeli smo z linijo stola za aktivno sedenje otrok Active Chair KIDS, ker verjamemo, da se moramo težav s hrbtenico začeti zavedati čim prej in pri otrocih delovati preventivno. Gre za edini stolček za aktivno sedenje za otroke, stare 18 mesecev in več, ki je bil pri uporabnikih zelo dobro sprejet,« je pojasnil Sebastjan in z zadovoljstvom dodal, da so v zadnjem času uspeli z veliko truda in pomočjo slovenskih razvojnih dobaviteljev ustvariti tudi težko pričakovano linijo stolov za aktivno sedenje odraslih – Active Chair PRO.

Stoli Active Chair so v celoti izdelani v Sloveniji. Za kovinske dele stola skrbijo v podjetju KMS Malerič iz Vinice, tapetniški del pa je plod znanja tapetništva Mezgec iz Hrušice. V podjetju Starkmat radi pou-

darjajo, da je njihovo sodelovanje s proizvajalci atipično, saj so tudi oni ključni del razvoja izdelka. Zato jih imenujejo kar razvojni dobavitelji.

Serija Active Chair Kids je bila prvič predstavljena novembra 2016 na sejmu Ambient, leto zatem pa je bila na istem sejmu predstavljena tudi serija Active Chair Pro. Sebastjan: »Tako smo preverili ali je izdelek zanimiv, pridobivali smo mnenja, preizkusili samo vzdržljivost konstrukcije in kakovost tapetniškega blaga.



Stolček Active Chair Kids povzroča pravo malo revolucijo na področju zdravega sedenja otrok. V podjetju Starkmat verjamejo, da lahko slabo telesno držo in pomanjkanje koncentracije preprečijo s preventivnim ravnanjem.

Izjemno število prednaročil pa je bil najboljši pokazatelj, da smo na pravi poti in da je to stol, ki so ga ljudje, ki sedijo vsaj 3 ure na dan, že dolgo čakali.

Tudi intenzivno gibanje po večurnem sedenju namreč ne more izničiti vseh negativnih posledic sedečega načina življenja. To dejstvo je že nekaj desetletij vzrok za zdravstvene težave, povezane s slabo držo. Statistični podatki, ki to dokazujejo, pa so še dodatno spodbudili mlade podjetnike, da so se odločili razviti 3D-gibljiv stol, ki edini na svetu omogoča prvinso gibanje telesa tudi med sedenjem. Za premikanje sedeža v vse smeri ne uporablja vzmeti ali gum, ampak poseben krogelni zglob, ki onemogoča vztrajanje v enem položaju dlje časa. Zato se ne »zasedite«, ampak telo ves čas išče optimalno lego, ki je možna samo v pokončnem položaju, kar je naravna lega hrbtenice. »Tako je telesu zaradi središčne lege vrtilišča omogočeno najbolj naravno gibanje hrbtenice in medenice, s tem pa se izboljša drža, okrepijo se hrbtne in trebušne mišice, poveča se prekrvavitev, izboljša ravnotežje in poveča produktivnost,« je pojasnil Sebastjan.

Ekipa je zelo zadovoljna, da je otroški stolček v razmeroma kratkem času že postal nepogrešljiv del športno-didaktične opreme v nekaterih vrtcih, šolah s prilagojenim programom in terapevtskih centrih.

Razvoj izdelka je končan, test trga že opravljen, ekipa podjetja Starkmat pa v tem trenutku svojo energijo usmerja v iskanje distributerjev in tržnikov. »Naš največji cilj je, da v čim krajšem času najdemo strateškega distributerja za tujino, saj je za tako specifičen izdelek, kot je naš stol za aktivno sedenje, slovenski trg veliko premajhen,« se zaveda Sebastjan in nagovarja tiste, ki bi jih zanimalo sodelovanje v tem projektu.

EVA MIHELIČ,

SLIKI: ARHIV PODJETJA STARKMAT

Leto presežkov družinskega podjetja Rajh

Podjetje Avto Rajh iz Ljutomera in Murske Sobote, uradni prodajalec in serviser vozil Ford in Citroën za Pomurje, je že vrsto let med vodilnimi v slovenski avtomobilski panogi. Družinsko podjetje, ki danes streže deset tisočim strankam, se je pred domala pol stoletja začelo s samozavestjo, obrtniškim znanjem in avto-mehanično delavnico. Po očetu Avgustu sta se obrtno-podjetniškemu poslovanju zapisala njegova sinova Dušan in Damjan. Podjetje, z okoli 30 zaposlenimi je v lanskem letu prejelo najvišja priznanja stroke, partnerjev in uporabnikov. Po izboru OOO Ljutomer so prejeli naziv Obrtnik leta, po oceni poslušalcev regional-



ne radijske postaje Murski val sta brata Dušan in Damjan postala Pomurca leta,

v svoji stroki pa še Fordov trgovec leta in Citroënov koncesionar za leto 2017.

N. Š., SLIKA: NEJC PERNEK

PRODAMO

Poslovni prostor

Postojna

Lokacija: **Novi trg 9, Postojna**

Leto izgradnje: **1996**

Energetska informacija: **48 kWh/m²a**

Neto tlorisna površina: **55 m²**

Etaža: **pritličje**

Parkirišče: **skupno parkirišče ob objektu**

Cena: **55.000 EUR + DDV**

Poslovni prostor sestavljajo živilska prodajalna - mesnica, pomožni prostor za sprejem in skladiščenje mesa, hladilne komore, predprostor in sanitarije.



Prodajalna je del trgovsko - poslovnega objekta Primorka, ki se nahaja v centru Postojne. V neposredni okolici je več javnih ustanov, kot so osnovna šola, vrtec, glavna avtobusna postaja in zdravstveni dom, ki zagotavljajo visok dnevni obisk trgovskega centra.

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

☎ 031 785 683

✉ dejan.kramberger@har.si

🌐 www.nepremicnine-har.si

TIKO PRO PODJETNIŠKO SVETOVANJE, D. O. O., MARIBOR

Uspešni pri pridobivanju projektnih sredstev in projektnih partnerjev

Tiko Pro podjetniško svetovanje, d. o. o. se je lanskega septembra preselilo v lastniške prostore, ki se nahajajo v tretjem nadstropju poslovne stavbe na Beloruski ulici 7 v Mariboru, prostore pa so svečano odprli na začetku februarja letos. V obdobju od ustanovitve leta 2010 do danes je podjetje zabeležilo za več kot 116 milijonov evrov pridobljenih subvencij za partnerje.

Podjetje Tiko Pro je kot d. o. o. registrirano od leta 2010, njegovi začetki pa segajo še kakšno leto nazaj. Ustanovila ga je Kristina Kočet Hudrap, ki se je še kot študentka odločila za samostojno poslovno pot. Obetajoča ideja in tržna niša, svetovanje in pomoč pri prijavi na javne razpise ter izkušnje, ki jih je pridobila v času študentskega dela, so se hitro obrestovale s prvimi pogodbami o sodelovanju. Kristini se je kmalu pridružila Tjaša Milošič Kovačič in danes sta obe lastnici ter direktorici podjetja, ki vodita ekipo Tiko Pro. Prva, majhna najemniška pisarna, ki sta jo Kristina in Tjaša delili s prvimi člani ekipe podjetja, je bila na Sokolski ulici v Mariboru. Majhnost poslovnega prostora pa ni odražala uspešnosti ekipe. Nizu pridobljenih projektov na nacionalni ravni se je kmalu pridružil prvi projekt, kakovost katerega je neposredno prepoznala Evropska komisija. Trend uspešnosti pri prijavi projektov, tako na nacionalni kot tudi na mednarodni ravni, se je z leti le še večal – Tiko Pro namreč do danes beleži več kot 800 uspešno oddanih projektov za naročnike in poslovne partnerje.

Ekipo Tiko Pro je od leta 2011 naprej vztrajno rasla in posledično se je, zaradi prostorske stiske, podjetje moralo seliti. V letu 2017 pa je vodstvo podjetja sprejelo dokončno odločitev o nakupu lastnih poslovnih prostorov in odprodaja Stavbarjeve stavbe na Beloruski 7 v Mariboru je prišla ravno ob pravem času – odlična lokacija in poznani prostori so bili pravi odgovor na želje vodstva podjetja. S pomočjo Slovenskega regionalno-razvojnega sklada in Mariborske razvojne agencije so želje postale tudi resničnost. Tiko Pro je namreč s svojo projektno idejo in



Ekipo podjetja Tiko Pro.

Odprtje novih poslovnih prostorov.

prijava uspešno kandidiral za nepovratna sredstva za delni nakup notranje opreme in za ugoden kredit s subvencionirano obrestno mero za nakup poslovnih prostorov.

Glavna dejavnost podjetja Tiko Pro, d. o. o. je podjetniško in poslovno svetovanje. So perspektiven in zagnan mednarodni tim strokovnjakov, ki svojim naročnikom nudi celovite rešitve na področju pridobivanja nepovratnih in povratnih finančnih sredstev. S svojimi storitvami so prisotni v Sloveniji in na Hrvaškem, njihovi naročniki pa prihajajo tudi iz drugih evropskih držav (Makedonije, Srbije, Nemčije, Švice, Francije, Nizozemske). Notranje so organizirani na posamezne specializirane pisarne – na eni strani za razpise na nacionalni ravni in na drugi strani za razpise na mednarodni ravni (neposredna prijava v Bruselj – tako imenovani EU-razpisi). Ob svetovalni vlogi opravljajo tudi povezovalno vlogo – med projektnimi partnerji, institucijami znanja, podjetji, organizacijami itd.

Tiko Pro dobro sodeluje s številnimi združenji, organizacijami in zbornicami.



Sodelovanje poteka v duhu soustvarjanja raznovrstne in raznolike vsebine z dodano vrednostjo za člane in udeležence. Podjetje odlično sodeluje tudi z OOO Maribor. »Smo člani zbornice in skupaj nenehno iščemo tudi možnosti sodelovanja v okviru dogodkov in predavanj, v okviru izvedbe različnih projektov, na področju svetovanja obrtnikom in podjetnikom, članom zbornice pri prijavi na razpise in podobno,« poudarjata direktorici podjetja Tiko Pro.

Odprtje novih poslovnih prostorov na Beloruski ulici v Mariboru, s katerim so zaokrožili preteklo obdobje, polno rasti, izzivov in dragocenih naukov, so skupaj s poslovnimi partnerji, številnimi gosti in zaposlenimi proslavili 2. februarja letos.

BREDA MALENŠEK, SLIKE: VID PONIKVAR

Od kladiva do nakovala

Tu zgoraj je res vse drugače. Vijugasta pot, sunki vetra in sneg so me pospremili do Lokovca, kje me je že na vratih v svojo kovačijo čakal Dean Leban. Danes je edini kovač v teh krajih, še nedolgo tega pa se jih je trlo. »Jaz sem že četrta generacija,« ponosno pove in začne z razkazovanjem svoje delavnice, v kateri nastajajo prave mojstrovine. Ponosen je, da hodi po utrjeni poti svojih prednikov in ohranja tradicionalen način kovanja.

Sloves Lokovca, od koder prihaja Dean Leban, je v svet poneslo kovaštvo. Nekoč se je zven kladiva razlegal od skoraj vsake domačije. Leta 1912 naj bi bilo v 246 hišah, kolikor jih je takrat štel Lokovec, kar 200 kovaških delavnic. Že leta 1922 so lokovski kovači ustanovili društvo Kovaški odmev, danes pa na ta vzhodni del Banjske planote vabijo z istoimensko prireditvijo. V Lokovcu imajo tudi Mali muzej kovaštva, ki na ogled ponuja raznovrstne izdelke in orodja, ogledati pa si je mogoče tudi tradicionalne načine kovanja lokovških izdelkov.

Dela se na tradicionalen način, čeprav redko, loteva tudi Dean Leban. Pove, da se je kovaštvo v Lokovcu začelo s kovanjem žbljev, njegov nono je delal predvsem kmečko orodje. Lokovski »fouč« je zagotovo najbolj znamenit, vsak kovač ga je po svoje okrasil. Z drugimi deli in opremljanjem stanovanjskih hiš s kovinskimi dodatki je leta 1995 začel njegov oče, ki mu je po tem, ko se je poškodoval, zapustil delavnico. Danes le še redkokdo tako mojstrsko zavihti kladivo kot Dean, ki že 24 let opravlja ta, zanj še vedno enkratni poklic. »Kovaštvo je umetnost, imeti moraš posluš za to, kot za muziko,« zadovoljno pove in že zavihti kladivo, da se zven razlega po delavnici. Nakovalo, na katerem nastane največ umetnin in zaključkov, ki delajo njegova dela posebna, je podedoval od starega očeta, prav tako kladivo. Takšnih orodij danes ne dobiš več, je povedal, hvaležen prednikom, da so ga uvedli v ta poklic.

Spomni se, da je že kot trinajstletni fantič cele dneve prebil v očetovi delavnici. Ni zgolj opazoval. Pomagal je brusiti nože. Takrat sta z očetom izdelke pošiljala v Zagreb in Ljubljano. Danes dela



le na Severnoprimorskem, kjer je največ povpraševanja. Brez dvoma je mojster svojega poklica, to priznavajo tudi stranke, ki na njegove stvaritve čakajo tudi več kot pol leta.

Oče ga je naučil delavnosti. »Treba se je umazati,« se pošali, le tako lahko narediš najboljše. Sicer pa vaja dela mojstra. Izkušnje prinesejo svojevrstno prednost, ki jo danes s pridom vnaša v svoje izdelke, čeprav je njegova dodana vrednost prav v detajlih. Najrajši dela ograje, prav notranja stopnišča so mu največji izziv, še posebej polkrožne stopnice. Nekateri se teh del ne lotevajo več. Sicer se lahko pohvali s širokim spektrom izdelkov. Najrajši vidi, da stranka že ve, kaj bi rada imela, skupaj dorečejo le posebnosti, izjemno pomembno pa je tudi svetovanje. Na vprašanje, zakaj se stranke

odločajo prav zanj, kot iz topa izstrelili: »Dober glas. Moji izdelki so posebni.« In ta posebnost je prav gotovo v ročnem kovanju. Še vedno najbolj uživa, ko zakuri staro peč in na njej greje železo, potem pa sledi kovanje in obdelovanje. »Kladivo moraš zelo dobro obvladati, sicer lahko zelo hitro pride do poškodbe,« me poduči. Sicer pa ročnega dela ni več veliko, prizna.

Svoje delo bi v stavku opisal kot: »Novi prijemi s pridihom starega znanja.« To stranke še kako cenijo, zato se naročila kar vrstijo. »Naj tako ostane,« zaključi in me povabi, naj Lokovec obiščem, ko bo vreme lepše. Zrak je tu drugačen, stik z naravo pristen. Preprosto, čas se tu ustavi.

MARTINA ARČON

IZDELAVA LESENIH IZDELKOV DOMAČE OBRTI JOŽEF LAKI, S. P., VELIKA POLANA

Lakijeve kuhalnice osvajajo evropo

Minilo je pol stoletja, ko se je Jožek kot golobradi mladenič namenil opravljati posel, ki ga je pozneje zaznamoval za celotno poklicno pot. Daljnega leta 1967 se je tako kot skoraj v vsaki hiši na vasi Velike Polane poskusil v izdelovanju grabelj in lesen vil, nepogrešljivih kmečkih pripomočkov tedanjega časa. Takoj po končani osnovni šoli se je s sosedi odpravil svoje izdelke prodajat na takrat znan in zveneči kramarski sejem v sosednji Čakovec. Bilo je ob sredah, se spominja. Najprej s kolesom, potem z vlakom in naposled z avtomobilom. Prva izkušnja na Hrvaškem je bila ponudba petih grabelj. »Prodal sem vseh pet,« s ponosom pove danes 65-letni Jožef Laki.

Temelji za nadaljnjo delovno pot so bili postavljeni. »Druge poklicne izbire pravzaprav ni bilo, ostal sem doma in s še večjo vnemo začel izdelovati lesene predmete, ob grabljah in vilah še kosišča

tudi tuji trgi, še zlasti v državah zahodne Evrope, največji pa je bil nemški. »Seveda domačega trga nismo zanemarili, saj smo se odlično promovirali. Zelo uspešno je delovala sekcija DUO pri OOO pomurske regije, zlasti po zaslugi žal že pokojnega idejnega vodje Milana Belca. Sodelovali smo na sejmi in razstavah, zelo odmevni so bili naši nastopi v okviru Pomurskega sejma v Gornji Radgoni, poslovne stike smo navezali z izdelovalci DUO v Čakovcu in Krapini, organizirane so bile strokovne ekskurzije. Vsega tega danes ni več. Tradicija trdnega sodelovanja in povezovanja pomurskih rokodelcev je izginila, kar je seveda velika škoda,« ocenjuje Laki.

A tudi brez pomoči sekcije se je Laki jeva dejavnost odlično uveljavljala tako doma kot tudi v tujini. Proizvodnja je nemoteno potekala, se iz dneva v dan povečevala in pridobivala kakovost. Vse do usodnega poletnega dne – 28. junija 2010, ko je požar v nekaj sekundah uničil vse, kar je obrtna dejavnost Jožefa Lakija v Veliki Polani premogla. Delavnice, skladišče, zaloge lesa ... so pogoltnili ognjeni zublji. Na srečo človeških žrtev ni bilo, ohranjen je bil tudi večji del stanovanjskih prostorov. Nastala je ogromna materialna škoda, po Lakijevem pričevanju zagotovo za okoli 110.000 evrov. Še sreča v nesreči, da so le nekaj dni pred požarom odpremili večjo količino izdelkov. Laki: »Bili smo v šoku, vendar časa za objokovanje ni bilo. Treba je bilo zbrati moč, voljo, pogum in še kaj, da smo se lotili revitalizacije povsem uničenega poslovnega objekta. Na pomoč so nam priskočili dobri ljudje, zlasti sosedje, znanci in prijatelji ter stanovski kolegi iz svojih dejavnosti in v neverjetnih

dveh mesecih se je proizvodnja lesenih izdelkov že nadaljevala!« Laki pravi, da ni bilo lahko, finančni zalogaj ni bil majhen, a so izgradnjo realizirali brez najetja bančnega kredita. Skoraj celoten prihranek iz Lakijeve obrtne dejavnosti je bil vložen za vnovičen proizvodni zagon. Ta je hitro stekel in se nemudoma prilagodil tistemu pred požarom, že ustaljenemu poslovnemu procesu.

Kakovost in raznovrstnost ponudbe je ostala nespremenjena, mnogi kupci pa z izdelki in storitvami več kot zadovoljni. »Številna povpraševanja in naročila le stežka realiziramo. Zadnjih nekaj mesecev smo povsem okupirani z izdelavo kuhalnic, ki so že preplavile evropski trg,« pravi Laki. Ob njem se s kuhalicami ukvarja skoraj vsa družina. Že vsa štiri desetletja obrtnega delovanja mu je v največjo oporo soproga, za delo pa poprimejo še hčerka, zet in vnuk, ki je pri dedku tudi v rednem delovnem razmerju. Dnevna kapaciteta znaša dva do tri tisoč izdelanih kuhalnic, veliki kupci odpeljejo palete s 50.000 kuhalicami, ki se odlično prodajajo v Nemčiji, Avstriji, Madžarski in na Hrvaškem. Čeprav so kuhalnice pravi hit Lakijeve proizvodnje, nosilec dejavnosti 65-letni Jožef vedno z veseljem kaj postori v namen povečanja galanterijske zbirke predmetov in ustvarja najrazličnejše izdelke po željah naročnikov. In kljub izjemno hitremu delovnemu ritmu, ko stroji v delavnici potihnejo le skozi noč in ob nedeljah, Jožef z družinskimi člani in prijatelji najde trenutke, ko se sprosti v 19 kilometrov oddaljenem hrvaškem kraju, kjer obdeluje vinograd z okoli dva tisoč trsi.

NIKO ŠOŠTARIČ



Jožef Laki z vnukom pri izdelavi kuhalnic.

in ročaje za motike, krampe, lopate, dežnike ... Uveljavljal sem se na sejmi tudi po drugih hrvaških krajih, na primer v Koprivnici in Prelogu, ter seveda v Lendavi, Gornji Radgoni, Murski Soboti in Ljutomeru. Leta 1974 sem v Ribnici kupil prvi delovni stroj za izdelavo palic, ki svojo funkcijo še vedno opravlja. Prodaja se je povečala. Pri sodelovanju s trgovinami brez izdaje računov ni šlo, zato je bilo treba dejavnost registrirati. Obrtnik sem postal leta 1977,« pove Laki.

Razvoj obrtne dejavnosti se je bliskovito širil, saj se je Jožef izkazoval kot izjemno nadarjen in hkrati sposoben proizvajalec najraznovrstnejših predmetov, ki so šteli za izdelke domače in umetnostne obrti. Zacvetela je suhorobarska galanterija, ki jo je Laki izdeloval kot za šalo. Ni bilo »projekta«, ki ga Jožef ni znal uresničiti na zares mojstrski način. Odprli so se

Vpiši se na mojstrski izpit in POSTANI MOJSTER!

52 različnih mojstrskih nazivov

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



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



DELIKATESA ZLATI KLAS, SABINA PAHULJE, S. P., RIBNICA

Enkraten Zlati klas

V središču Ribnice je mala, a polno založena živilska trgovina Zlati klas, ki med prebivalci uživa poseben status. vzdolž celotnega prostora je prodajni pult, z njim pa vsaj ena nasmejana prodajalka, vedno pripravljena ponuditi informacijo o tem ali onem dietnem izdelku, ali pa o gurmanskih divjačinskih salamah, takih in drugačnih sirih ... Pred štirimi leti je trgovino prevzela Sabina Pahulje in tudi razširila ponudbo.



Sabina Pahulje pravi, da je trgovka s srcem in dušo vsa leta. »Če bi bila še enkrat mlada, bi se še enkrat tako odločila. Ni lahko, ampak v tem poslu uživam,« pravi. Stremi k manjšim trgovinam zaradi osebnega stika s stranko in ne mara velikih centrov, kjer trgovec pretežno zлага artikla na police. Zaposlena je bila v več trgovinah z različnimi izdelki, nazadnje kot vezni člen med dobavitelji in trgovino v Ljubljani, kjer so začeli prodajati naravna in domača živila. Ko se je predhodnik trgovine Zlati klas odločil zapreti trgovino, je Sabina tu videla možnost za nadaljevanje zgodbe iz Ljubljane.

Zlati klas obstaja že 25 let in Sabina pravi, da je to trgovina z dušo, a ji je vseeno nekaj manjkalo. Pred leti je bila tu zaposle na, zadnja štiri leta pa je vodja in tako je, opremljena z veliko znanja in izkušnjami, ponudbo razširila in sedaj sodeluje s kmeti iz vse Slovenije. Nekaj pa tudi uvažata, saj pri nas določenih izdelkov, kot na primer različnih dietnih živil brez laktoze, brez glutena in podobno, ni možno dobiti.

Poznanstva z dobavitelji in poznavanje izdelkov s prejšnjega delovnega mesta so tehtnico prevesila na stran samostojne

poti. V mali trgovini dobite vso dietno in vegansko prehrano, večina dobaviteljev je manjših kmetov, ki dobavljajo bučno olje iz Prekmurja in Štajerske, med, moko, kosmiče in žita iz Mozirja in Logarske doline, iz Primorske točeno olivno olje, glinene izdelke iz Komende, sokove, marmelade, suho sadje iz Ivančne Gorice, med iz Poljske doline, divjačinske izdelke iz Strug, marinirane olive, raviole z Vrhnike, kruh iz Sodražice, surovo prečiščeno maslo ghee iz Metlike, sire vseh vrst, skute, jogurte, sirotke iz kolske doline iz Tolmina in s Kozjanskega ... Čisto mogoče je, da sva s Sabino na kaj pozabila, saj se police res šibijo pod izjemnimi živili. Zlati klas slovi tudi po narezkih in obloženih kruhkih, ki jih servirajo na ličnih deskah in ne več na kovinskih pladnjih. Ne gre spregledati niti sendvičev za malico, sploh ob sredah, ko strežejo svež in topel mesni sir. V ponudbi

so tudi bolj klasična živila, ki jih najdete v vseh »običajnih« trgovinah, a poudarek je na domači in zdravi hrani.

Zlati klas je edina manjša živilska trgovina na širšem območju, ki je v zasebni lasti, lučja od tu pa se bohotijo veliki nakupovalni centri. »Želimo, da se stranka počuti dobro, da je zaželena in dobrodošla. Včasih bi kupcu položila rdečo preprogo ob nakupu za dvajset evrov, v velikih centrih pa artikli skoraj letijo po tleh, ker se jim tako mudi in tam ni osebnega stika,« pripomni Sabina Pahulje. Tukaj prodajalke tudi svetujejo, za kaj je določen čaj ali tinktura dobra, kaj je sveže ... »Konkurenca je zdrava in želela bi si, da bi bilo v centru Ribnice čim več trgovin, tudi s podobno ponudbo, saj le tako ljudje pridejo v center. Če pa so tukaj samo tri trgovine, ljudi preprosto ne pritegne. Druženje v mestu izumira,« še doda. O selitvi trgovine v ultramoderen steklen center pa ne razmišlja, saj je prepričana, da bi na ta način trgovina izgubila svoj šarm in svojskost.

Sabina prisega na osebni stik z ljudmi, meni da je to najboljša reklama. Zaveda se, da dalj časa traja, da informacija zakroži, a ljudem tudi dlje ostane v spominu. Ravno tako je z dobavitelji, z nikomer ne stopi v stik preko e-pošte, ampak preko telefona in potem osebno, da se prepriča, če gre res za to, kar ponujajo.

Zaposleni ima še dve prodajalki in odpirajo vsak dan ob šestih zjutraj. »Če ti delaš aktivno šest dni v tednu do večera, krvavo potrebuješ nedeljo za počitek. Zaprto imamo tudi ob praznikih. Skrbimo, da imamo dobre odnose med seboj, da lahko dobro sodelujemo za pultom, ker vsako napetost med nami stranka zagotovo čuti,« sklene Sabina.



SAŠO HOČEVAR



OBRTNIK	BILJARDU PODOBNA IGRA	MOTOR Z BATOM TRIKOTNE OBLIKE	FIATOV MALI ENOPRO- STOREC	SAŠA VEGRI	SADNA GOŠČA ENOTA ZA GLASNOST					FILMSKA IGRALKA RAINER RANOCEL- NISTVO					
ŠVICAR- SKA LETALSKA DRUŽBA									KRAJ PRI MARI- BORU AM. POLI- TIK (BOB)					GLADKA PLOSKEV, PO KATERI KAJ DRSI	IME ČESKIH KRALJEV
PLEMIČ, ZA STOP- NJO VIŠJI OD VOJVODE											NEKD. JAPONSKI TELO- VADEC (YUKIO)				
NEIMENO- VANA OSEBA				POLITIK MANDELA							ZG. DEL STOPALA DEJAV- NOST IGRALCEV				
DEJNI PRITOK VOLGE V RUSIJI				IZDELO- VALEC BIČEV	MICK JAGGER IGRALKA RINA			AMATER, NESTRO- KOVNJAK KOBRA					SLAVKO OSTERC PRI KRAVI SESA MLEKO		
KATJA LEVSTIK			ZDRAVI- LEC Z BIO- ENERGIJO GLASBENA SKUPINA												
ORODJE IZ KAMENE DOBE					SIMBOL ZA NATRIJ			SMILJAN ROZMAN POGORJE V BOLIV. ANDIH				SLABA SOLSKA OCENA			
SNOP LANU ALI KONOPLJE					KRIZANEC ČRNEGA RIBEZA IN KOSMULJE 10X10							RIMSKI HIŠNI BOG PEVEC KOVACIČ			
AVTOR: MARKO DREŠČEK	PEVKA ŽNIDAR- ŠIČ PLAVALKA ISAKOVIČ			NASELJE OB SOLINAH ST. MERA ZA VINO										ČELADA	BIVŠA SL. SMU- ČARKA (NUŠA)
SAMO- STANSKI BRAT						NEKDANJI SEATOV MALCEK NAPUŠČ PRI STREHI							SPELA TREFALT GERMAN- SKI BOGOVI		
MAMIN ZAKONSKI PARTNER				REČICA PRI KRANJU CHARLES IVES						KLADA ZA SEKANJE DRV IGOR VIDMAR					
PEVEC GRANATA						DEJAV- NOST, DELO- VANJE									
SHRAMBA ZA SPISE						FINSKI TEKAČ NURMI						BESEDA PRED PRIIMKOM			

- Pravilna rešitev februarске križanke je **KOPE SMUČANJE IN ZABAVA**. Izmed prejetih dopisnic smo izžrebali tri, ki so jih poslali **Gregor Trontelj** iz Ivančne Gorice, **Brigita Veber** iz Celja in **Peter Nussdorfer** iz Pirana. 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 prispеле na naš naslov do 23. marca 2018.
- Sponzor tokratne križanke je podjetje Tišlerija mizarstvo in razvoj d.o.o, ki bo dva reševalca nagradilo z lesenim izdelkom.
- 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 poravnata 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)
- krmilna kolesa: GUMA
- neto teža: 71 kg

Slika je simbolična. **Cena samo 240 €** brez DDV

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

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

PRODAM PANTOGRAF za graviranje nagrobnih napisov. Lepo ohranjen, skupaj s strojem za brušenje nožkov in več kompletov šablon. Informacije po tel.: 070 134 645. Šifra oglasa: 18-02-006

PRODAMO STROJ ZA BRIZGANJE PLASTIKE Battenfeld BA 350 CD UNILOG 4000, s sušilcem in sesalcem. Cena po dogovoru. Informacije po tel. 041 796 174, Košir. Šifra oglasa: 18-02-005

OBRTNE STORITVE

MONTAŽA IN SERVIS VSEH VRST DVIGAL

DVIGALA

BARTOL

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

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

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 **aprilski** Obrtnikovi borzi je **22. marec 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



FRIZERSKI SALON DAMJANA, Kostanjevica na Krasu, vam nudi žensko, moško in otroško striženje in druge frizerske storitve po ugodnih cenah. V prodaji so tudi vsi uporabljeni profesionalni izdelki. Informacije po tel. 040 477 967. Šifra oglasa: 18-03-003

NUDIMO GENERALNO OBNOVO regulacijskih ventilov in pogonov, pripravo tople vode, radiatorsko ogrevanje, avtomatiko IMP, Danfoss, regulacijske elemente, črpalke, nadzor in delovanje sistemov in elektro napajalne sisteme. Informacije: Zvonko Kosirnik s. p., tel. 041 367 233. Šifra oglasa: 18-03-004

MATERIAL

IZOLACIJE PEVEC d.o.o., izolacije energetskih sistemov, Jama 5, 1234 Mengeš, tel. 01 724 83 99, faks 01 724 84 00, e-pošta: info@izolacijepevec.si, www.izolacijepevec.si, s 70-letno tradicijo in izkušnjami vam nudimo celovito podporo pri izboru izolacijskih materialov z izvedbo. Šifra oglasa: 18-01-002

Acrytech®

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

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

pečenko

•pleksi izdelki po naročilu
•svetlobne kupole •cestna ogledala



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

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: Podgorlec Jolanda s. p., Zgornje Stranje 14, 1242 Stahovica, tel. 01 83 25 344. Šifra oglasa: 18-04-002

TRGOVSKO BLAGO

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

NEPREMIČNINE

ALOJZ VALAND s.p., Loče ugodno odda v najem lokale v Celju, OC Arnovski gozd, smer Žalec, v Ljubljani, NC Velenje, Slovenskih Konjicah, Mariboru, Rogaški Slatini, Poljčanah, stanovanja v Ločah (nasproti pošte) in nova stanovanja v Poljčanah ter skladišča v Ločah. Informacije po tel. 041 664 330, od ponedeljka do petka, od 7. do 15. ure. Šifra oglasa: 18-07-003

V NAJEM ODDAMO POSLOVNI PROSTOR v Šentvidu pri Stični, 900 m², skladišče, zgrajeno leta 1974 in adaptirano leta 2018 ter 7.000 m² zemljišča. Informacije po tel. 041 649 715. Šifra oglasa: 18-07-004

LOGATEC, oddamo gostinski lokal z vrtom, 100 m², za bistro ali gostilno. Sami tržimo sobe. Naši gostje so turisti in poslovneži. Nahajamo se ob glavni cesti Ljubljana - Postojna. Informacije po e-pošti: info@rossana.si, tel. 041 719 567. Šifra oglasa: 18-07-005

ODDAJAM APARTMA v Termah Čatež, s kopalnimi kartami, 70 €/dan - vključenih 6 kopalnih kart. Informacije po tel. 031 470 724. Šifra oglasa: 18-07-006

VOZILA

PRODAM RENAULT TRAFIC, 9+1, letnik 2010, 170.000 km, drugi lastnik, servisna knjiga potrjena. Kombi je zelo lepo ohranjen in redno servisiran. Informacije po tel. 041 637 277. Šifra oglasa: 18-08-001

RAZNO

MANJŠE MEDNARODNO PREVOZNIŠKO podjetje, z večletno uveljavljeno tradicijo v EU prostoru, ugodno prodamo zaradi upokojitve. Informacije po tel. 041 782 999. Šifra oglasa: 18-09-001

PRODAM DOBRO VPELJANO FIRMO, ki se ukvarja z laserskim in TIG varjenjem. Imamo štiri laserje moči od 160 - 500 W, z vsemi pripadajočimi pripravami. Informacije po tel. 031 629 602. Šifra oglasa: 18-09-007

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.

BRNL20171201001 - Nizozemsko maloprodajno podjetje, specializirano za prodajo tekstilnih izdelkov, išče proizvodne partnerje za proizvodnjo visoko kakovostnih brisač za savne, velnese in kozmetične salone.

BRNL20171124002 - Nizozemsko podjetje, specializirano za proizvodnjo rjuh za otroške postelje in drugega tekstila, išče proizvodne partnerje z neodvisnim sistemom testiranja in certificiranja. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

BRUK20180110001 - Britansko podjetje, specializirano za oblikovanje embalaže za pakiranje hrane, želi vzpostaviti sporazum o zunanjem izvajanju s proizvodnim podjetjem, ki bi lahko proizvedel aluminijaste posode, primerne za prehraben sektor. Podjetje išče dobavitelja v Evropi, ki lahko zagotovi zajamčene količine izdelka in sicer dimenzij 80 x 80 x 30 mm.

BOBA20171213001 - Bosansko podjetje, ki proizvaja beton, betonske plošče in ojačane betonske dvorane, išče poslovna partnerstva v okviru sporazumov o proizvodnji in/ali distribuciji storitev.

BOPL20180109001 - Poljsko podjetje, ki se ukvarja z brizganjem izdelkov na področju inovativnih rešitev za avtomobilsko industrijo in tekstilnega sektorja ter opreme za dom, išče partnerje v skladu s proizvodnim sporazumom.

BOPT20171127001 - Portugalsko podjetje z Madeire, specializirano za proizvodnjo moke, testenin, riža, krekerjev, piškotov in oljčnega olja, išče distributerje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BOKR20171211001 - Južnokorejsko podjetje, specializirano za proizvodnjo avtomobilskih delov, išče evropske partnerje, ki se zanimajo za svetovne proizvajalce originalne opreme. Glavni proizvodi podjetja so avtomobilski pokrovi in vrata ter tečaji prtljažnih vrat. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

BOPL20180118002 - Poljsko podjetje, specializirano za proizvodnjo vodnih filtrov, sistemov za čiščenje, čiščenje vode za hišno uporabo in sistemov centralnega vakuumskega čiščenja, išče trgovske partnerje, ki imajo razvito prodajno mrežo. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BOIT20171219001 - Italijansko podjetje, specializirano za proizvodnjo inovativnih organskih kozmetičnih izdelkov, išče partnerje, ki se zanimajo za uvoz, promocijo in prodajo izdelkov za nego kože, telesa in las brez parabena. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BOPL20171130001 - Poljsko podjetje, specializirano za izdelavo sodobnih motornih

čolnov, išče distributerje in zastopnike po vsem svetu.

BRSE20180117001 - Švedsko podjetje, specializirano za distribucijske, prodajne in trženjske aktivnosti za različne izdelke, nudi svoje storitve kot trgovinski posrednik proizvajalcem ekoloških hišnih proizvodov, ki želijo vstopiti na švedski trg. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BRPL20180115001 - Poljsko podjetje, ki izvaja kompleksne informacijske rešitve, išče podjetja ali posameznike, ki imajo v lasti ali razvijajo nove izdelke (vključno s programsko opremo), povezano z varnostjo IT. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o nakupu ali sporazuma o skupnem vlaganju.

BOIL20180101001 - Izraelski proizvajalec in dobavitelj tiskarske opreme, išče distributerje.

BOIL20171116001 - Izraelsko podjetje, specializirano za visoko kakovostno proizvodnjo generičnih blagovnih znamk, ponuja raznoliko paleto končnih farmacevtskih izdelkov. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o trgovskem zastopanju in/ali sporazumu o distribuciji storitev.

BONL20171211001 - Nizozemska veletrgovina z zasebno zbirko ličil, išče trgovske zastopnike ali distributerje.

BORO20171222002 - Romunsko podjetje ponuja po meri prilagojene storitve tovarnega prevoza po vsej Evropi. Mednarodno strokovno znanje, velikost flote in tovarnjaki 3,5 ton omogočajo veliko prožnost v okviru zanesljivega prevoza. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BORO20180118003 - Romunsko IT podjetje ponuja spletno gostovanje in povezane storitve, vključno s spletnim oblikovanjem, blagovnim znamkam in programskim aplikacijam za mobilne naprave. Z uporabo sodobnih tehnologij želi podjetje diverzificirati svoje izdelke in razširiti število strank. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BODE20170713003 - Izkušeni nemški strokovnjak za živalsko krmo razvija in proizvaja certificirano mineralno krmo, krmne dodatke in premikse ter nadomestke mleka. Podjetje išče partnerje na področju kmetijstva, predelave živil in trgovine, ki jih zanima distribucija ali nakup. Podjetje ponuja naročniku tudi svetovne storitve, da optimalno prilagodi sestavo živalske krme.

BOPL20180110001 - Poljsko podjetje za obdelavo kovin ponuja svoje storitve na področju avtomobilskih in gospodinskih izdelkov kot podizvajalec.

BODE20171213001 - Nemško podjetje, ki razvija najzgodnejšo vertikalno vegetacijo

za stavbe in urbane krajine, išče distributerje po vsem svetu.

BRBE20160325001 – Belgijsko podjetje, specializirano za proizvodnjo opreme za trgovine na drobno, išče podizvajalca ali proizvajalca svojih proizvodov. Poslovne partnerje išče predvsem na območju Vzhodne Evrope.

BRDE20161215002 – Nemško telekomunikacijsko podjetje išče partnerje za razvoj omrežja pri mednarodnih in domačih telekomunikacijskih pristojbinah, pogojih in rešitvah. Ciljni trgi so območje EU, Norveške in Švice. Podjetje želi v ciljnih državah pri določenih pogojih znižati stroške komunikacije. Ena možnost je ustanovitev skupnega podjetja v domači državi potencialnega partnerja. Možno pa je tudi sodelovanje v okviru pogodbe o storitvah.

BRSE20180118001 – Švedsko podjetje, ki je specializirano za distribucijo, prodajo in tržne aktivnosti z raznimi produkti, nudi podjetjem, ki vstopajo na švedski trg svoje usluge kot trgovski posrednik za ekološke in organske produkte za dojenčke. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru distribucijskega in trgovskega sporazuma za razširitev palete izdelkov.

BRFR20180103001 – Francoska oblikovalka izdelkov za dom išče obrtnike za izdelavo njenih kreacij. Izdelki so namenjeni za domačo uporabo. Prav tako pa so primerni za restavracije, trgovine z dekorativnimi izdelki in za notranje oblikovalce. Izdelki bi se prodajali v prodajalnah in preko spleta. Iskani obrtniki morajo biti izučeni v : izdelovanju košar ali izdelovanju senčnikov za luči oziroma izdelovanju krožnikov, skled in skled za solate. Sodelovanje je možno v okviru sporazuma o proizvodnji.

BRPL20171127002 – Poljsko podjetje želi sodelovati kot distributer ali kot zastopnik za kozmetiko in naravne produkte namenjene ljudem z alergijami. Prav tako ponujajo tudi produkte, ki so namenjeni za preventivo pri alergijah. Razvili so distribucijsko mrežo na poljskem trgu. Podjetje želi sodelovati z evropskimi podjetji na podlagi sporazuma o trgovskem zastopanju ali kot distributer.

BRNL20180124001 – Nizozemsko podjetje ponuja storitve za podjetja pri iskanju prodajnega zastopnika za nizozemski trg. Na tem področju imajo dvajset let izkušenj. Svojo stranko spremljajo pri vzpostavitvi sistema naročanja, prodaje in po prodajnih storitvah. Ponujajo sodelovanje v okviru sporazuma o trgovskem zastopanju.

BRRO20160701001 – Romunsko podjetje, ki se ukvarja z vodovodnimi, centralnimi in klimatskimi inštalacijami si prizadeva postati distributer za evropske dobavitelje v Romuniji.

BRPL20180126001 – Poljsko podjetje, ki se ukvarja z umetniško fotografijo, išče izdelovalca ali dobavitelja fotografskih okvirjev

in fotografskih ozadij. Podjetje bi izdelke uporabljalo pri svoji dejavnosti, prav tako pa bi jih preko spleta prodajali skupaj z ostalo opremo za profesionalne fotografe. Zanimajo se za sodelovanje preko pogodbe o proizvodnji ali distribuciji.

BRUK20160129001 – V podjetju iz Velike Britanije projektirajo, izdelujejo in dobavljajo kavlje, ki lahko dvignejo predmete težke do 2.500 ton. Iščejo primerno podjetje, ki bi za njih izdelovalo omenjene izdelke na podlagi sporazuma o proizvodnji.

BRBE20180129001 – Hitro rastoče belgijsko podjetje je izumilo popolnoma avtomatizirane zunanje omarice s ključavnico. Sistem novega izdelka je patentiran. Podjetje išče izdelovalca visoko kakovostnih jeklenih omaric s ključavnico, ki bodo uporabljene v večjih količinah. Glavna prednost teh omaric je shranjevanje blaga na dogodkih ali na plažah. Podjetje išče dolgoročno partnerstvo.

BRFR20180109001 – Francosko podjetje ponuja širok spekter grelnih blazin in veliko izbiri dodatkov. V Evropi iščejo novega podizvajalca s strokovnim znanjem iz ogrevanja vode za izdelovanje svojih izdelkov.

BRPL20180207001 – Poljsko podjetje iz Spodnje Šlezije izdeluje kombinirana vozila za prevoz in prodajo sladolead. Iščejo proizvajalca posod za sladolead s pokrovi, ki se hermetično zaprejo, so iz nerjavečega jekla in so primerne za sladoleadne vitrine. Podjetje se zanima za sodelovanje v okviru sporazuma o proizvodnji.

BRSE20180117002 – Švedsko podjetje, ki izdeluje okrasne zapestnice, išče proizvajalce vrvi za jadranje. Omenjeno vrv bi uporabili za proizvodnjo zapestnic. Podjetje je pripravljeno sodelovati na podlagi pogodbe o proizvodnji in/ali s pogodbo za podizvajalce. Zapestnice bodo narejenega iz močne, barvne in svetleče jadrane vrvi, ki daje nakitu poseben izgled in občutek.

BRUK20180129001 – Britanski oblikovalec embalaže za maloprodajo hrane išče zunanega izvajalca za proizvodnjo in dobavitev s potiskano prilagodljivo embalažo za mesne proizvode. Še posebej so zainteresirani za dobavitelja bele, tiskane, okolju prijazne, biološko razgradljivo embalaže.

BRFR20170217001 – Francosko podjetje, ki načrtuje, standardizira in dobavlja celoten obseg zaščitne opreme za zaščito pri delu, išče dobavitelja (izdelovalca ali distributerja) zaščitnih mask za obraz. Poslovali bi preko pogodbe o distribuciji. Podjetje išče sodelovanje po različnih državah.

BRDK20180208001 – Mlado dansko start-up podjetje želi postaviti na trg linijo moškega in ženskega spodnjega perila narejenega iz organskega bombaža, reciklirane PET embalaže in Lenzing MicroModal tkanine. Podjetje išče izdelovalce, ki bi jim pomagali pri izdelavi njihove prve kolekcije.

BRPL20180202001 – Poljsko podjetje, ki je aktivno na področju oskrbe živali, išče eloksirane aluminijaste plošče, ki se uporabljajo pri proizvodnji identifikacijskih ovrtnic za male živali. Plošče naj bodo naslednjih velikosti (v mm): 1000x500x1 in barv: zlata, zelena, rdeča, mornarsko modra in vijolična. Sodelovanje bi potekalo v okviru pogodbe o proizvodnji.

BRRO20180110001 – Romunski ponudnik tehnologije išče proizvajalca opreme za predelavo sadja in zelenjave. Podjetje ponuja svoje storitve kot distributer ali kot trgovski zastopnik. Potencialni partnerji so: proizvajalci sokov, proizvajalci marmelad, predelovalci sadja in zelenjave. Podjetje ponuja celotno proizvodno linijo ali samo določen del/stroj/opremo.

BORO20161125004 – Romunsko podjetje z izkušnjami na trgu brusnih materialov želi razširiti svoje aktivnosti v Bolgarijo, Ukrajino, Slovenijo in Moldavijo. Podjetje išče zastopnika za predstavitev njihovih izdelkov in distributerja za prodajo njihovih izdelkov.

BOUK20180131003 – Britansko podjetje išče distributerja za prenosne monitorje, ki se uporabljajo pri testiranju medicinskih napeljav. Monitorji za zaznavanje plina so uporabljeni pri preverjanju in potrjevanju kakovosti in kvantitete medicinskega plina, od skladišča, preko razdelilnice pa vse do bolnika. Iščejo pogodbo o distribuciji na področju Gruzije, Belorusije, Hrvaške, Slovenije in Bolgarije.

BOHU20171002001 – Madžarsko podjetje, ki je specializirano za izdelavo pametnih prehodov za pešce, išče sodelovanje v okviru pogodbe o trgovskem zastopanju in pogodbe o distribuciji. Potencialni partnerji naj imajo poznavanje trgov Avstrije, Španije, Italije, Slovenije in Nemčije prav tako pa zagotovljen vstop na omenjene trge.

BOPL20170821001 – Poljsko podjetje iz južne Poljske je specializirano za izdelavo in izgradnjo čistilnih naprav in izločevalcev olj in maščob. Podjetje si želi sodelovanja s partnerji s Hrvaške, Romunije, Slovenije, Češke in Ukrajine. Sodelovanje želijo preko pogodbe o distribuciji.

BOBA20161221001 – Podjetje iz Bosne in Hercegovine, ki deluje na področju sledenja vozil preko satelitskega sistema, išče sodelovanje v okviru finančne pogodbe za napredne telematične rešitve, za različne tipe podjetij, ki se ukvarjajo z logistiko. Sodelovanje bi temeljilo na konkurenčnosti, zmanjšanju stroškov in dvigu učinkovitosti, ki temelji na izboljšavah pri upravljanju voznega parka.

BRNL20180102001 – Podjetje s sedežem na Nizozemskem ima močno mrežo končnih uporabnikov s področja mikrobiologije, preprečevanja okužb in čiščenja ter upravljanja stavb. Njihove stranke so večinoma iz zdravstvenega področja in dolgotrajne oskrbe. Podjetje išče inovativne izdelke za

razširitev njihovega trenutnega področja delovanja znotraj področja higiene in dezinfekcije. Svoje usluge ponujajo znotraj pogodbe o distribuciji.

BRRU20171219001 – Ruski proizvajalec oblačil išče proizvajalca oblačil z lastno blagovno znamko za proizvodnjo oblačil v tovarni ruskega podjetja in za promocijo na ruskem trgu. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru franšiznega sporazuma.

BRSE20180104001 – Špansko proizvajalec tehnologije za pijačo in samopostrežne pijače, išče proizvajalca kovinskega pokrova za samopostrežne pijače, ki je odporen na toploto. Proizvajalec ponuja sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

BRDE20171211001 – Nemško podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo merilnih instrumentov za površinsko in medfazno napetost, išče proizvajalce merilnih sistemov in ponuja sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

BRSE20180112001 – Švedsko podjetje išče proizvajalca okolju prijaznih ženskih higienskih vložkov. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru proizvodnega sporazuma.

BRTR20171227001 – Turško podjetje, ki se ukvarja z rabljenimi in presežnimi elektrarnami ter težko industrijo, išče dobavitelje ali proizvajalce za sodelovanje v okviru distribucijskega sporazuma.

BRUK20180110002 – Britansko podjetje išče proizvajalce visoko kakovostnih in prilagojenih tekstilnih izdelkov za kuhinje in pralnice, in sicer prtice, prte ter podobne izdelke. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru podizvajalskega sporazuma.

BRQA20171219001 – Katarsko podjetje, ki je vodilno podjetje za distribucijo na področju prehranske industrije, išče dobavitelje ali podjetja za dobavo cvetja, svežega sadja in zelenjave. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BRIL20171214001 – Izraelsko podjetje, ki proizvaja in uvaža različne vrste nalepk, išče proizvajalca termičnega papirja in ponuja sodelovanje v okviru skupnega podjetja ali proizvodnega sporazuma.

BRUK20180109002 – Britansko podjetje išče proizvajalca embalaže za pakiranje hrane (angleške pite). Embalaža mora biti ustrezna in odporna na toploto. Podjetje ponuja sodelovanje v okviru sporazuma o distribuciji storitev.

BOCZ20171124001 – Češko podjetje, specializirano za proizvodnjo, razvoj in druge storitve na področju okolja in oskrbo ter predelavo biološko razgradljivih odpadkov in njihovo nadaljnjo uporabo, išče partnerja za prodajo njihovih izdelkov na tujem trgu z distribucijskim sporazumom oziroma partnerje za uresničevanje določenih delov projekta s podizvajalci.



Ko kupci iščejo ponudbe, naj bo vaša med njimi!

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

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

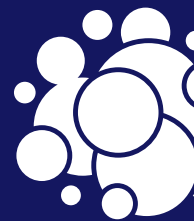
SOS obrtnik je opcija portala Moj obrtnik, kjer lahko kupci najdejo obrtnike za nujna opravila. Ti so na voljo 24/7. Bi se prijavi mednje?

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

mojobrtnik.com

info@mojobrtnik.com
T 080 12 42

Moj brtnik
Ponudnik



UČINKOVITA SPLETNA VIDNOST VAŠEGA PODJETJA

Naročnikom poslovnih paketov brezplačno postavimo sodobno in mobilom prilagojeno spletno stran na ključ. Hitro, učinkovito in enostavno.

**POSTAVITEV
SPLETNE
STRANI
NA KLJUČ***

Vi podpirate Slovenijo,
mi skrbimo za vas.

www.telekom.si/podjetniki

*Storitev Spletna stran je za naročnike poslovnih paketov brezplačna, ugodnost velja za pakete: Enostavni poslovni paket, Osnovni poslovni paket, Napredni poslovni paket, Napredni poslovni paket 300, Premium poslovni paket, Modri poslovni paket, Mladi podjetnik, Brezzični poslovni paket. Več informacij na 080 70 70, poslovni@telekom.si, www.telekom.si. Telekom Slovenije, d.d., Ljubljana.