

# glas gospodarstva *plus*



## IZZIVI SLOVENSKE INDUSTRIJE

julij-avgust 2021

»Povezani in združeni smo  
močnejši in vplivnejši«  
*Intervju s Tiborjem Šimonko*

To so letošnji  
prejemniki Nagrade GZS  
*170 let GZS in podelitev 53. Nagrad GZS*

Na zahodnem Balkanu različna  
pričakovanja o rasti  
*GG plus*

# Vaš najlepši NOVI DOM

Razkošje bivanja med mestnim utripom in svežino narave, v bogastvu sodobnega ambianta, kjer vas bo igra svetlobe, vrhunskih materialov, premišljenih tlorisov in čarobnih pogledov očarala vsak dan, znova in znova.

*Projekt Schellenburg nosi ime po Jakobu pl. Schellenburgu, največjem mecenu mesta Ljubljane, financerju deželnih stanov dežele Kranjske, graditelju Uršulinskega samostana in cerkve. Jakob pl. Schellenburg je s tem omogočil ustanovitev prve dekliške šole v Ljubljani in za več kot 170 let edine šole za deklice na Kranjskem.*



*Vseljivo:*

Villa  
— julij 2022

Palais  
— julij 2023

PALAIS & VILLA  
SCHELLENBURG  
LJUBLJANA

T +386 40 505 081  
E [info@schellenburg-living.com](mailto:info@schellenburg-living.com)  
W [www.schellenburg-living.com](http://www.schellenburg-living.com)

# Shranjujte

Brezkontaktno  
Higienično  
Enostavno  
Ekološko  
Mobilno  
Varno

# Pametno

- Brezkontaktna uporaba omaric zaposlenih s pristopnimi karticami ali mobilnimi telefoni.
- Brezkontaktni prevzemi dokumentov, izdelkov ipd. za zaposlene ali za stranke (24/7).
- Brez izgubljenih ključev, zlomljenih ključavnic ter drugih nepotrebnih nevšečnosti.
- Centralno upravljanje omaric s funkcijami socialne distance in dezinfekcije omaric.
- Enostavna integracija s sistemom kontrole pristopa in evidentiranja prisotnosti.
- Čudovite omarice povsem čistih linij z možnostjo namestitve grafičnih folij.

- **Za varno in sodobno delovno okolje, ki se prilagaja dinamiki zaposlenih.**
- **Za optimalne načine notranjih in zunanjih dostav ter prevzemov.**
- **Za prihranek časa in denarja ter za doprinos k ohranjanju okolja.**

# glas gospodarstva *plus*

julij-avgust 2021



## Drug drugega moramo poslušati in slišati **17**

Intervju z Jernejem Saleclom



## Predaja mora biti načrtovana in postopna **29**

Družinska podjetja



## V Dubaj z gospodarskimi delegacijami **33**

EXPO 2020

<b>Uvodnik</b>	
Odločno v prihodnost	7
<b>Intervju</b>	
»Povezani in združeni smo močnejši in vplivnejši«	8
<b>170 let GZS in podelitev 53. Nagrad GZS</b>	
To so letošnji prejemniki Nagrade GZS	12
<b>Intervju</b>	
Inovativna podjetja zelo rada delijo svoja znanja	16
<b>Intervju</b>	
Drug drugega moramo poslušati in slišati	17
<b>Inovativnost</b>	
Ključni sta vizija in zaupanje	18
<b>Stičišče</b>	
Najnaprednejše tehnologije v Digitalnem središču Slovenije	19
<b>Predsedovanje Slovenije Svetu EU</b>	
Kazalci Slovenije	21
<b>Družinska podjetja</b>	
Na prvem mestu naj bodo odnosi	25
Predaja mora biti načrtovana in postopna	29
<b>EXPO 2020</b>	
V Dubaj z gospodarskimi delegacijami	33
<b>Pametne tovarne</b>	
Država mora poslušati dejanske potrebe gospodarstva	37
<b>Pametne tovarne</b>	
Z demonstracijskim centrom Pametne tovarne do nujnih tehnoloških prebojev	41
<b>Robotizacija in avtomatizacija</b>	
Tudi za podjetja, kjer je bila klasična avtomatizacija doslej nedosegljiva	44
<b>Digitalizacija</b>	
Časi za uvedbo novih digitalnih rešitev so ugodni	48
<b>Gradbeništvo</b>	
Digitalizacija bo ključen izziv v nadaljnjem razvoju slovenskega gradbeništva	52
<b>Energetsko intenzivna industrija</b>	
Izzivi (energetsko intenzivne) industrije ob energetskega prehodu	56
<b>Energetski menedžment</b>	
Osnova so preverjeni in zanesljivi podatki	60
<b>Vse večja povezljivost</b>	
Informacijske tehnologije omogočajo optimizacijo procesov	64



**Izdajatelj:**  
Gospodarska zbornica Slovenije  
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



**V.d. odgovornega urednika:**  
Barbara Perko

**Izvršna urednica:**  
Barbara Perko

**Oblikovanje:**  
Samo Grčman

**Uredniški odbor:**  
Grit Ackermann, Antonija Božič Cerar,  
Marko Djinović, Ariana Grobelnik,  
Bojan Ivanc, Tomaž Kordiš,  
Tajda Pelicon, Petra Prebil Bašin,  
Matej Rogelj, Igor Zorko

**Uredništvo:**  
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana  
01 5898 000  
gg.plus@gzs.si

**Trženje oglasnega prostora:**  
Dašis, d. o. o.  
gg.trzenje@gzs.si  
01 5130 824

<b>SRIP MATPRO</b> Na poti k trajnosti	68
<b>Livarji in orodjarji</b> Nabavni trgi so se drastično spremenili	70
<b>Strojgradnja</b> Razmere na trgu surovin so kaotične	72
<b>Avtoindustrija</b> Potrebe presegajo ponudbo	74
<b>Plastika in guma</b> Vračajo se evropski kupci	76
<b>Digitalizacija</b> S temi ukrepi za boljšo digitalizacijo gospodarstva	79
<b>GG plus</b> Na zahodnem Balkanu različna pričakovanja o rasti	81
<b>Analiza</b> Poslovanje gospodarskih družb v 2020 in napoved za obdobje 2021-2022	82
<b>Surovine</b> Pričakovanja niso vzpodbudna	84
<b>Turizem</b> Pred slovenskim turizmom še eno zahtevno leto	85
<b>Blagovna menjava</b> Najvišje cene prevozov v zgodovini	86
<b>Zaposlovanje</b> Izzivi delodajalcev vedno bolj pereči	87
<b>Nepremičnine</b> Pričakovanja so bila ravno obratna	88
<b>Predelovalne dejavnosti</b> Ključni kratkoročni izziv so višje cene energentov in surovin	89
<b>Gradbeništvo</b> Dvig cen vse do 40 odstotkov	90
<b>Sredstva evropske kohezijske politike</b> Večletni finančni okvir 2021-2027	92
<b>Novice ZKŽP</b> Novice Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij	94
<b>Finančni nasvet</b> Do novega kapitala za rast s pomočjo izdaje delnic na Ljubljanski borzi	96
<b>Okoljski nasvet</b> S 1. januarjem 2022 stopijo v veljavo nove zahteve	97
<b>Kreativni nasvet</b> Prepričajte v minuti	98
Novice	99
Stališča	100
Napovednik	102



### **Izzivi (energetsko intenzivne) industrije ob energetskem prehodu 56** Energetsko intenzivna industrija



### **Do novega kapitala za rast s pomočjo izdaje delnic na Ljubljanski borzi 96** Finančni nasvet



### **S 1. januarjem 2022 stopijo v veljavo nove zahteve 97** Okoljski nasvet

**Tisk:** Present, d. o. o.

**Datum natisa:** 19. 7. 2021

**Distribucija:** Pošta Slovenije

ISSN 13183672

Revijo Glas Gospodarstva prejmejo člani GZS brezplačno (1 izvod).

Letna naročnina za dodatni izvod je: 80,00 evrov z vključenim DDV.

Poština za tujino se zaračuna posebej.

Medij Glas gospodarstva izdajateljja Gospodarske zbornice Slovenije, s sedežem v Ljubljani, Dimičeva 13, je vpisan v razvid medijev, ki ga vodi Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport, pod zaporedno številko 516.

Notranjost revije je natisnjena na recikliranem papirju Viprint papirnice VIPAP VIDEM KRŠKO, d. d., ki je za vse papirje pridobila certifikat FSC®, za nekatere papirje iz grafičnega programa pa tudi certifikat Ecolabel (okoljska marjetica).

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.



DIGITALNA TOVARNA

# Preskok v razmišljanju o industriji!

Digitalno preobrazbo spodbujamo z integracijo avtomatizacije, programske opreme in napredne tehnologije.

[siemens.com/digital-enterprise](https://www.siemens.com/digital-enterprise)

**SIEMENS**

## Uvodnik

# Odločno v prihodnost

Smo v letu, ki je še vedno zaznamovano z virusom, ki je toliko stvari postavil na glavo, nekatere stvari na pravo mesto, nekatere na police, za katere smo mislili, da jih še dolgo ne bomo dosegli. Obenem pa smo tudi v letu, ko se s ponosom spominjamo preteklih dogodkov in praznujemo visoke jubileje. Gospodarska zbornica Slovenije obeležuje 170-letnico delovanja. Več različnih držav, vojne, prehod iz predindustrijske dobe v digitalno – vse to je zbornica prekrmarila in ostala zvesta načelu, da dela za dobro svojih članov in gospodarstva. Da je njen doprinos izreden, ne nazadnje izkazuje tudi državno odlikovanje zlati red za zasluge, ki ga je zbornici podelil predsednik republike Borut Pahor na slovesnosti ob 170-letnici delovanja GZS in podelitvi nagrad najboljšim gospodarstvenikom.

Dolgo tradicijo ima podeljevanje Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Letos je bila nagrada podeljena že triinpetdesetič. Nagrado je v tem času prejelo že 380 gospodarstvenic in gospodarstvenikov. Letos so jo za svoj doprinos slovenskemu gospodarstvu prejeli Jasna Dominko Baloh (DOBA Fakulteta), Marta Kelvišar (Adria Dom), Marko Lukić (Lumar IG) in Zdenko Zanoški (Frutarom Etol). Na poti do gospodarskega oskarja so sledili svoji viziji, nabirali znanje, se obdali z dobrimi sodelavci in bili pripravljeni za prave cilje potrpiti.

Na poti do ciljev je treba biti inovativen. Slovenija ima bazen zelo dobrih, inovativnih podjetij, ki lahko s svojim zgledom pomagajo tistim podjetjem, ki se pomena inovativnosti še ne zavedajo oziroma inovativnosti ne razumejo, ker jim primanjkuje znanj ali se ukvarjajo z drugimi zadevami. Ambicije slovenskega gospodarstva so visoke – do leta 2030 spet priti v skupino močnih inovatorok, kjer smo nekoč že bili. Da bomo to dosegli, pa je treba vzpostaviti inovacijski ekosistem, drug drugega poslušati in slišati, kot nam je v pogovoru dejal Jernej Salecl.

Odnosi so vedno pomembni, pa naj si bo v poslovnem ali družinskem svetu. Še posebej pa jih je treba negovati, ko se ta dva svetova prepletata. V Sloveniji je delež družinskih podjetij posebej med malimi in srednje velikimi podjetji visok. Nemalokrat pa se zatakne pri predaji poslov naslednikom, kar je velikokrat posledica prav neučinkovite komunikacije in prepozna začetka priprav na predajo, zato smo poiskali nasvete, kako izbrati čim boljši pristop.

Pred izzivi so tudi podjetja v energetske intenzivni industriji. Zastavlja se jim namreč pomembno vprašanje, kako bo v prihodnje glede energetske neodvisnosti, ki je za industrijo ključnega pomena. Pomemben vpliv na delovanje industrije imata tako Evropski zeleni dogovor kot evropski akcijski načrt za krožno gospodarstvo. V zadnjem obdobju se podjetja srečujejo tudi s težavami zaradi nestabilnih dobav in nihanja cen surovin. Pričakovanja, kako se bodo razmere spreminjale v prihodnjih mesecih, so različna.

Zagotovo pa ni nikjer nikogar več, ki bi pričakoval, da se bo svet vrtel naprej brez digitalizacije. A za digitalizacijo bo treba poskrbeti ne le na ravni podjetij – kjer ta že uspešno skrbijo za digitalizacijo tako informacijskega kot proizvodnega dela – ampak tudi na ravni države. Korak k temu je bila ustanovitev Strateškega sveta za digitalizacijo, ki je že predstavil prvi paket ukrepov. Med njimi jih je tudi osem, ki so namenjeni prav gospodarstvu. Kaj bodo prinesli, bo pokazal čas.

Na to, kako se bodo stvari odvijale v prihodnjih mesecih, bo vplivalo več dejavnikov. A obeti so za zdaj dobri. Pričakovanja Analitike GZS za letošnje in prihodnje leto nas lahko navdajajo z upanjem. Z upanjem, da bomo uspeli pomesti tudi z izzivi, ki so še pred nami. Ne nazadnje smo v preteklosti to že večkrat dokazali. In ker znamo graditi na tradiciji, ne dvomim, da nam bo uspelo še naprej odločno korakati v prihodnost. **gg**



Foto: Anže Perkošek

**Na to, kako se bodo stvari odvijale v prihodnjih mesecih, bo vplivalo več dejavnikov. A obeti so za zdaj dobri. Pričakovanja Analitike GZS za letošnje in prihodnje leto nas lahko navdajajo z upanjem. Z upanjem, da bomo uspeli pomesti z izzivi, ki so še pred nami.**

Barbara Perko  
v.d. odgovornega urednika

Intervju

# »Povezani in združeni smo močnejši in vplivnejši«

Barbara Perko, Ana Vučina Vršnak, foto: Barbara Reya





**Slovensko gospodarstvo je izzive epidemije v letu 2020 kot celota prestalo dobro, ocenjuje Tibor Šimonka, predsednik Gospodarske zbornice Slovenije in glavni podpredsednik Skupine SIJ. »Da spodbudimo konjunkturo, potrebujemo hitro izvedbo akcijskih načrtov, skladnih z načrtom za okrevanje in odpornost, ter pripravljene projekte do faze, ko je potrebno njihovo financiranje,« poudarja.**

*Predsedovanje Gospodarski zbornici Slovenije prevzimate v letu, ko obeležujemo 170 let zbornice. Kako vidite vašo vlogo na čelu Gospodarske zbornice Slovenije, kaj ste si zadali za svoje cilje? Kako boste zbornico popeljali v prihodnost?*

Svojo vlogo na čelu GZS vidim v tem, da skupaj – z zaposlenimi na GZS ter vsemi člani – na temeljih tradicije, znanja, izkušenj ter vpetosti v slovenski in mednarodni gospodarski prostor zgradimo gospodarsko zbornico prihodnosti, ki bo najmočnejši partner državi in drugim deležnikom. Nadaljevali bomo s krepitvijo vloge zbornice, kar je vzpostavilo že prejšnje vodstvo, da bo s svojimi stališči in predlogi lahko resnično vplivala na sprejemanje ustreznih zakonodajnih okvirjev, znotraj katerih se bo gospodarstvo krepilo in razvijalo v dobrobit družbe. Osrednja naloga in poslanstvo GZS pri tem ostaja njena hitra odzivnost, učinkovitost in še naprej popolni strokovni servis članom.

Skupna prizadevanja bodo še naprej temeljila na razvojnem partnerstvu Slovenija 5.0. kot odlični odskočni deski za zeleni prehod in digitalizacijo, novih investicijskih vlaganj in internacionalizaciji gospodarstva. Le tako bomo lahko dvignili produktivnost dela in storitev, dosegli višje dodane vrednosti ter izvozne rasti na vseh trgih. Kot ključne usmeritve bi zato med drugim izpostavil zasledovanje strateškega cilja GZS 60.000 EUR dodane vrednosti do 2025, povezovanje in sodelovanje med in z vsemi ključnimi deležniki, ki vplivajo na gospodarsko okolje, zavze-manje za oblikovanje bolj prijaznega poslovnega okolja, ki bo podjetjem omogočilo nadaljnji razvoj in rast ter okrepitev vloge GZS kot pomembnega sooblikovalca razvojno inovacijskega okolja v Sloveniji. Poleg tega pa seveda usmeritev javnih sredstev in sredstev EU v razvojni in tehnološki napredek slovenskega gospodarstva, spodbujanje prestrukturiranja slovenskega gospodarstva skladno s strateškimi cilji EU (zeleno in digitalno) in opozarjanje na oblikovanje ustreznih inštrumentov za prehod ter debirokratizacijo in pohitritev postopkov, ki zadevajo poročanje in odločitve podjetij pri novih investicijah.

*Katere izkušnje iz dela v Skupini SIJ menite, da vam bodo najbolj pomagale pri delu v vlogi predsednika GZS?*

Prav gotovo izkušnje, ki so povezane s sprejemanjem hitrih, a pretehtanih odločitev, kadar to terjajo izzivi ali priložnosti. Glede na to, da je jeklarska industrija

zelo ciklična, me je prav gotovo utrdila v premagovanju nihanj, ki so, kot rečeno, redna, a so vseeno vzroki in ustrezni odzivi na njih vsakič drugačni. Verjamem tudi v neprestana vlaganja v moderno tehnologijo na vseh področjih delovanja, iskanje vedno novih rešitev, ki dolgoročno prinašajo pričakovane spremembe ter partnerje skozi procese preoblikovanja povezujejo.

*Kaj ste pri Gospodarski zbornici Slovenije v preteklosti pogrešali in nameravate poskusiti implementirati?*

Zavzemal se bom, da v prihodnje GZS ne bo samo sogovornik, ampak da bi se zbornica in njeno članstvo vključili kot partner, preden se nekateri pomembni zakoni ali programi sprejemajo na državni ravni.

**Osrednja naloga in poslanstvo GZS ostaja njena hitra odzivnost, učinkovitost in še naprej popolni strokovni servis članom.**



**Eno samo podjetje običajno nima moči za doseg sprememb, veliko števil močnih, uglednih in uspešnih podjetij pa lahko premika gore.**

Kasneje je namreč to težje spreminjati. Tukaj bi morala država spoznati, da je to tako v njenem kot v interesu vseh socialnih partnerjev. GZS si prizadeva biti še aktivnejša za doseganje ciljev, zato verjamem, da nam bodo partnerji z druge strani znali prisluhniti. Prostovoljno članstvo je dobro. Če člani ne prepoznajo, da zbornica zastopa in se bori za njihove interese, potem ne bodo zainteresirani za članstvo. GZS spet pridobiva na pomenu in članstvu, za kar je prav gotovo zaslužno tudi prejšnje vodstvo. Ena od nalog, ki si jih zastavljam, je, da bi se članstvo povečalo in da bi bilo tudi sodelovanje z drugimi združenji močnejše, s čimer bi lahko prispevali k boljši prihodnosti za vse.

**Kako bi nekomu, ki tehta, ali pristopiti k članstvu v zbornici ali ne, približali prednosti, ki jih članstvo nudi?**

Solidarnost in medsebojna pomoč se je v obdobju koronakrize pisala z veliko začetnico. Gospodarska zbornica Slovenije je ves čas delovala v dobro celotnega slovenskega gospodarstva, vseh malih, srednjih in velikih podjetij, ki so se v vse bolj zaostrenih poslovnih razmerah znašli v najrazličnejših težavah.

Zavzemali smo se za sprejem ukrepov, ki bi čim bolj omilili in posledično odpravili posledice epidemije. Vključitev novega člana bo pomembno prispevala k uspešnemu izvajanju poslanstva GZS. Eno samo podjetje običajno nima moči za doseg sprememb, veliko število močnih, uglednih in uspešnih podjetij pa lahko premika gore. Povezani in združeni smo močnejši in vplivnejši pri ustvarjanju pogojev, kot jih gospodarstvo potrebuje.

**Cilji, ki si jih je do leta 2025 zastavila GZS, so znani – 60.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega, 50 mrd evrov izvoza in 2.300 evrov povprečne plače. Kako bomo to dosegli?**

Menim, da je cilj realno dosegljiv, saj je denimo produktivnost dela tudi v letu 2020 porasla, in sicer za 1 odstotek na 47.000 evrov. Splošen dvig cen surovin bo prispeval tudi k višji nominalni rasti prihodkov ter s tem doseganju zastavljenih ciljev. Pri blagu smo predkrizno raven izvoza že dosegli, pri storitvah pa je čutiti še izpad pri porabi tujih turistov. Ocenjujemo pa, da bo tudi njihova poraba v prihodnjih letih okrevala. Povprečna rast bruto plače bo spremljala rast produktivnosti dela, ker je med njima močna povezanost.

**Kako bi sicer ocenili trenutno stanje slovenskega gospodarstva?**

Slovensko gospodarstvo je izzive epidemije v letu 2020 kot celota prestalo dobro, saj je BDP upadel za 5,5 %, kar je manj kot v povprečju EU-27. K temu je pripomogel nekoliko večji delež industrije v zasebnem sektorju ter zakonodajni protikrizni paketi pomoči in podpore gospodarstvu. Okrevanje se od druge polovice leta 2020 nadaljuje, pri čemer še posebej močno okrevajo industrija in gradbeništvo, transport in intelektualne storitve. Ob tem pa imamo seveda tudi sektorje, kjer so omejitveni dejavniki ustvarili velika nihanja, kot na primer v trgovini, kjer umik ukrepov šele sedaj občutneje prispeva k visoki rasti prodaje. Gostinstvo je ponovno zaživelo v zadnjih dveh mesecih, medtem ko širši turizem in organizacija množičnih dogodkov še vedno beležita negativne trende. Zaposlovanje se krepí od marca naprej, zato optimistično gledamo tudi na poslovanje prizadetih sektorjev. Bruto domači proizvod se je v prvem četrtletju 2021 na letni ravni povečal za 1,6 %, kar je bilo eno redkih povečanj med državami EU.

**Kaj gospodarstvo rabi, da iz pandemije izstopi s čim manj praskami?**

Podjetja so bila deležna ustrezne podpore na področju ohranitve delovnih mest, pri nadomestitvi nastalih fiksnih stroškov pa se soočajo z nižjim povračilom od dejanskega, tudi zaradi določenih omejitev pri upravičenjih.

Da spodbudimo konjunkturo, potrebujemo hitro izvedbo akcijskih načrtov, skladnih z načrtom za okrevanje in odpornost, ter pripravljene projekte do faze, ko je potrebno njihovo financiranje.

Želimo si, da bi evropski bančni regulator EBA pristal na podaljšanje moratorijev za prizadete dejav-



nosti ter našel skupni jezik z državami, kjer so bile prostočasne dejavnosti še posebej prizadete.

**Med bolj prizadetimi zaradi covid krize so tudi mala in srednja podjetja. Kako boste pomagali MSP-jem?**

GZS je vedno zagovarjala ukrepe, ki ne diskriminirajo med majhnimi in večjimi podjetji. Prav tako smo vedno pozivali k razumskim rešitvam pri implementaciji podpornih ukrepov za manjše subjekte, saj ti pogosto ne razpolagajo z zadostnim številom strokovnih kadrov, ki bi pozorno spremljali tekočo zakonodajo.

**Med ključne usmeritve vašega predsedovanja ste uvrstili zeleni prehod, podporo raziskavam in razvoju, digitalizaciji, inovativnosti, raziskavam in razvoju. Kako nameravate to udejanjiti?**

GZS želi kot konstruktivni sogovornik pristojnim ministrstvom nuditi rešitve, ki bodo spodbujale prehod v manjšo porabo energijskih in čistejših virov, vendar bodo nudile tudi finančne spodbude pri prehodu v zeleno gospodarstvo. Vsekakor si prizadevamo, da bodo podjetja dvignila vlaganja v raziskave in razvoj, saj lahko le tako držimo korak z globalno konkurenco. Znotraj srednje Evrope pa moramo oblikovati ustrezen davčni sistem, ki bo še bolj spodbujal krepitev industrije z višjo dodano vrednostjo.

**Od maja lani ste glavni podpredsednik Skupine SIJ. Covid kriza je tudi v jeklarski industriji pustila posledice. Kakšni so načrti Skupine SIJ za letošnje in prihodnje leto?**

Na vseh ključnih izvoznih trgih – Nemčija, Italija, ZDA ... – in v panogah, kjer je Skupina SIJ prisotna s svojimi proizvodi, kot so strojna industrija, avtomobilska industrija, proizvodnja nafte in plina, petrokemija, energetika in druge, je porasla aktivnost, kar se je takoj odrazilo na naročilih Skupine SIJ, ki so že na ravni pred krizo. Skupina ima tako za daljše obdobje polno zasedene proizvodne zmogljivosti. Trenutna raven naročil je na zgodovinsko najvišji ravni zadnjih let. To velja za obe ključni jeklarski družbi, jeklarske centre kot tudi preostale družbe v skupini. Tako da bo letošnje leto daleč najbolj uspešno v zadnjih petih letih. Ta visoka rast je po vsem, kar je bilo, dobrodošla, vendar je precej nevarna in prinaša lahko tudi precej tveganj. Kot veste, se surovine dražijo z dneva v dan.

**Skupina SIJ na tujih trgih ustvari 84 odstotkov vseh prihodkov. Katera je največja lekcija/izkušnja, ki vam jo je pandemija dala, ko gre za tuje trge?**

Veliko evropskih predelovalnih industrij je v preteklosti selilo zmogljivosti na Daljni vzhod in druge regije, ki so bile zaradi poceni delovne sile in bolj ohlapnih regulatornih standardov bolj ugodne, a so zdaj doživeli določen bumerang. Pandemija je namreč do včeraj zanesljive dobavne tokove nenadoma prekinila. V Skupini SIJ smo nadaljevali s proizvodnjo, čeprav smo se zavedali, da se bo to poznalo na slabšem rezultatu. Naš cilj je bil ustvariti pozitiven denarni tok in

se pri naših kupcih zapisati kot zanesljiv partner v teh posebnih okoliščinah. S tem pristopom smo zadržali vse ključne tržne deleže na tujih trgih.

**Slovensko gospodarstvo je, lahko rečemo, izvozno usmerjeno. Kje vi vidite še priložnosti za prodor v tujino?**

Na oddaljene trge se morajo podjetja pripravljati strateško. Storitvene družbe imajo zaradi narave poslovanja morda manj ovir, vendar le lokalna prisotnost omogoča boljše poznavanje trga in ustrezno negovanje odnosov s poslovnimi partnerji. Najbolj uspešna slovenska podjetja so tista, ki imajo lokalno prisotnost, morda tudi del proizvodnje v tujini, saj lahko le tako dolgoročno obvladujejo svoje mesto na trgu. [gg](#)

**Vsekakor si prizadevamo, da bodo podjetja dvignila vlaganja v raziskave in razvoj, saj lahko le tako držimo korak z globalno konkurenco.**



**Tibor Šimonka, predsednik GZS**

Konec maja je mesto predsednika Gospodarske zbornice Slovenije prevzel Tibor Šimonka.

Tibor Šimonka je diplomiral na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani. Zasedal je vodilna mesta v družbi Iskra, nato je v Belgiji pet let vodil IMV-jevo hčerinsko družbo Adria Caravan Mobil N.V. in sodeloval pri prenosu proizvodnje v Novo mesto (današnji Adria Mobil). Po vrnitvi v Slovenijo se je krajši čas ukvarjal s svetovanjem in kriznim upravljanjem različnih podjetij. V obdobju 1999-2002 je bil član uprave za finance in ekonomiko v družbi Slovenske železarne d.d. (sedaj SIJ). SIJ d.d. in Skupino SIJ je kot predsednik uprave vodil od leta 2002 do 2014. Nato se je za določen čas posvetil drugim izzivom. Od junija 2014 je bil za obdobje poldrugega leta pooblaščenec bank upnic v procesu prestrukturiranja in iskanja strateškega partnerja za Perutnino Ptuj d.d., januarja 2016 pa je bil imenovan za predsednika uprave istoimenske skupine. Februarja 2019 se je kot član uprave vrnil v Skupino SIJ in maja 2020 postal glavni podpredsednik največje vertikalno integrirane metalurške skupine v Sloveniji.



170 let GZS in podelitev 53. Nagrad GZS

## To so letošnji prejemniki Nagrade GZS

Gospodarska zbornica Slovenije je podelila gospodarske oskarje. Na prireditvi, kjer so počastili tudi 170 let obstoja zbornice, je nagrado prejela tudi zbornica.

Barbara Perko, foto: Barbara Reya

  
Nagrada  
Gospodarske  
zbornice Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije, ki letos praznuje 170 let obstoja, je že 53. podelila Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Podelitev se je odvila v izjemnem ambientu Poletnega gledališča Studenec. Rdeča nit letošnje prireditve je bila »S tradicijo gradimo prihodnost«.

»Letošnji prejemniki najstarejših in najprestižnejših gospodarskih nagrad – gospodarskih oskarjev so s svojimi odličnimi rezultati lahko zgled vsem, ki iščejo najboljše poti k uspehu. Zavedajo se pomena tradicije, hkrati pa vedo, da lahko le z inovativnimi rešitvami, stalno razvojno naravnostjo ter družbeno in okoljsko odgovornostjo dosegajo prave rezultate. Druži jih želja po doseganju poslovne odličnosti. Svoj uspeh gradijo v tesnem sodelovanju in povezovanju svojih sodelavcev,« je o letošnjih nagrajencih povedal predsednik GZS Tibor Šimonka. Nagrado so prejeli Jasna Dominko Baloh, Marta

Kelvišar, Marko Lukić in Zdenko Zanoški. Iskrene čestitke letošnjim nagrajencem!

### Jasna Dominko Baloh, DOBA Fakulteta

»Nagrada potrjuje naše uspešno delo, naša prizadevanja. Hvala lepa Gospodarski zbornici Slovenije, da ste prepoznali naše uspehe. Seveda pa smo zgodbo Dobe sooblikovali vsi zaposleni sodelavci, visokošolski učitelji, mentorji, študentje, diplomanti in podjetja,« je ob prejemu nagrade dejala direktorica Jasna Dominko Baloh.

»Znanje potrebujemo danes in ga potrebujemo za prihodnost. Potrebujemo ga kot sonce,« je poudarila Dominko Baloh. »Misel, ki me je vodila pri razvoju Dobe, je bila, da mora biti DOBA Fakulteta odlična, mednarodno primerljiva, razvojno naravnana, s pedagoškimi inovacijami in dostopna. Zaradi tega smo razvili Dobin model online študija. Pred dvajset-

timi leti, ko smo razvili Dobin model online študija, mi nihče v Sloveniji ni prav verjel, da bomo lahko to izvajali in imeli študente.« Danes Jasna Dominko Baloh in DOBA Fakulteta dokazujeta, da je bila takratna odločitev prava.

DOBA Fakulteta za uporabne poslovne in družbene študije Maribor je sodoben samostojni visokošolski zavod, ustanovljen leta 2004. Je del Poslovne skupine DOBA, ki deluje že 31 let. Vsi programi fakultete so akreditirani, izvajajo pet dodiplomskih visokošolskih strokovnih programov, pet magistrskih programov in doktorski program. Srednjeročna strategija razvoja DOBA Fakultete ima šest glavnih strateških usmeritev: Online, Znanje, Povezovanje, Rast in trajnost, Ljudje, Skupnost/ljudje. Razvili so model online študija, ki je edini mednarodno akreditiran model v JV Evropi in imajo največ online študentov, skoraj polovica jih študira iz tujine, iz 46 držav sveta. Vpis študentov se je v zadnjih dveh letih povečal za 20 %.

S sodobnim načinom vodenja, vključevanjem vseh zaposlenih v oblikovanje razvojnih ciljev, motiviranjem zaposlenih za doseganje skupnih ciljev, procesno organiziranostjo, spodbujanjem mrežne organiziranosti in odgovornosti, timskim delom, spodbujanjem inovativnosti ter približevanjem k misleči se organizaciji zagotavlja direktorica Jasna Dominko Baloh trajnostno rast DOBA Fakultete.

### Marta Kelvišar, Adria Dom

»S spoštovanjem in globoko hvaležnostjo prevzemam to prestižno nagrado, ki je rezultat trdega dela, preplet vrednot, doseganja ciljev in strasti. Dragi sodelavci, ta nagrada pripada vam. Hvala vam, da verjamete v našo zgodbo in jo tako zavzeto tudi ustvarjate,« se je ob prejemu nagrade zahvalila Marta Kelvišar.

»Ali poznate zgodbo o japonskem bambusu? Legenda pravi, da je kmet posejal semena, zalival jih je in gnojil in tako vztrajal sedem let, dokler ni poganjek pokukal iz zemlje. Ta poganjek je nato v

naslednjih petih tednih zrasel 25 metrov visoko. Bambus potrebuje sedem let, da se njegove korenine razrastejo, da bo tako lahko kljuboval vremenskim razmeram. In tako je tudi v poslu in življenju nasploh. Ciljev, ki si jih zastavimo, ne vidimo takoj. Pomembno je, da imamo jasno vizijo in nagrada za trud in pogum bo zagotovo prišla v izobilju,« je dejala Marta Kelvišar. Kot je poudarila, se v Adria Dom zavedajo, da kar danes sejejo, bodo jutri želi.

### Zdenko Zanoški, Frutarom Etol

Ob prejemu nagrade se je Zdenko Zanoški zahvalil svojim bližnjim, Gospodarski zbornici Slovenije in vsem sodelavcem. Kot je poudaril, je imel v svoji karieri srečo, da so ga vedno obkrožali zelo dobri sodelavci in dodal, da bi morala biti nagrada kolektivna.

»Zelo zgodaj sem se zavedal pomena znanja. Ni dobrega podjetja brez znanja in ni blaginje brez znanja. Spremembe so v poslovnem svetu stalnica, vendar se jih moramo lotiti zelo previdno, in sicer v smeri evolucije in ne revolucije. Potem pridejo odločitve, pred katerimi vse pretehtaš in vsako mnenje velja. Vendar, ko jo sprejmeš, pride tudi odgovornost, ki ne more biti kolektivna, ampak je lahko samo individualna,« je dejal Zdenko Zanoški.

Tovarna arom in eteričnih olj Etol iz Celja beleži skoraj 100-letno tradicijo. Podjetje, ki ima osem odvisnih družb, je leta 2012 kupil izraelski Frutarom, od 2018 pa je del

ameriške multinacionalke International Flavors & Fragrances – IFF, ki ga je s ciljem enotne globalne blagovne znamke s 1. januarjem 2021 preimenovala v Tastepoint.

Kot vodilni evropski proizvajalec arom in prehranskih sestavin razvijejo letno preko 1.000 novih produktov ob upoštevanju mednarodnih standardov prehranske in okoljske kakovosti. Aktivno sodelujejo v številnih projektih s področja prehrane, kot je bil na primer v letu 2020 zaključen razvojni projekt 4F4 (Food for Future – Funkcionalna živila prihodnosti).

**»Znanje potrebujemo danes in ga potrebujemo za prihodnost. Potrebujemo ga kot sonce,« pravi Jasna Dominko Baloh.**

**»Pomembno je, da imamo jasno vizijo in nagrada za trud in pogum bo zagotovo prišla v izobilju,« poudarja Marta Kelvišar, direktorica podjetja Adria Dom.**

**Spremembe so v poslovnem svetu stalnica, vendar se jih moramo lotiti zelo previdno, in sicer v smeri evolucije in ne revolucije,« je dejal Zdenko Zanoški, Frutarom Etol.**



**»Izzivov tako našim nagrajencem kot celotnemu gospodarstvu tudi v prihodnje ne bo manjkalo. Z zadnjim izzivom – pandemijo koronavirusa – se še vedno spopadamo. A slovensko gospodarstvo je dokazalo, da je vzdržljivo, zato se z njim dobro spopada. Na krilih tradicije in inovativnosti pa mu bo to zagotovo uspevalo tudi v prihodnje.«**

*Tibor Šimonka, predsednik GZS*



## Gospodarski zbornici Slovenije državno odlikovanje zlati red za zasluge

Predsednik republike Slovenije Borut Pahor je Gospodarski zbornici Slovenije vročil državno odlikovanje zlati red za zasluge za 170 let povezovanja in spodbujanja slovenskega gospodarstva doma in v svetu. »Visoka obletnica Gospodarske zbornice Slovenije je simbol vztrajanja in odpornosti. Je dokaz trdoživosti in podjetnosti slovenskega človeka, moči, ki jo ima povezovalje, in je zgodovinski prispevek slovenskega gospodarstva k utemeljevanju narodne zavesti in identitete ter vzpostavitvi slovenske državnosti,« je med drugim zapisano v utemeljitvi državnega odlikovanja zlati red za zasluge.

Zlati red je iz rok predsednika Pahorja prejel predsednik GZS Tibor Šimonka. »To odlikovanje daje letošnji slovesnosti ob podelitvi Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke, ki sovpada z okroglo obletnico obstoja Gospodarske zbornice Slovenije, poseben pečat in težo, globlji pomen. Je nekaj neprecenljivega, kar nas navdaja z izrednim ponosom, pa tudi z veseljem. S ponosom nad dosežki zbornice v 170 letih njenega delovanja, veseljem in zadovoljstvom, da smo bili prepoznani kot pomemben člen slovenskega gospodarskega in družbenega ustroja ter vedenjem, da so naše usmeritve prave, aktivnosti koristne za dobrobit slovenskega gospodarstva in s tem države kot celote, stališča slišana, pa četudi niso vselej nagrajena z uspehom. Pomembno je, da se vsi deležniki poslušamo, slišimo, spoštujemo, dogovarjamo in znamo najti kompromise, v dobro vseh državljanov in državljanek,« je ob prejemu odlikovanja dejal predsednik GZS.



Foto: Kraitart

Z lastno raziskovalno skupino s 17 raziskovalci in 7 tehnikami postajajo v okviru multinacionalke Evropski inovacijski center za razvoj določene vrste proizvodov in proizvodna enota za posebno produktno skupino za dobave v celotni Evropi.

### Marko Lukić, Lumar IG

Marko Lukić se je ob prejemu nagrade zahvalil svoji družini, svojim sodelavcem in Gospodarski zbornici Slovenije, ki je prepoznala kakovost njihovega dela. Zahvalil se je vsem, ki so ga v življenju prizadeli, ker ga je to naredilo boljšega in se opravičil vsem, ki jih je kdaj nenamerno prizadel.

»Za prave cilje je treba velikokrat zelo potrpeti,« je dejal Marko Lukić. »Pot do vrha je velikokrat podrtja. Ni pomembno, kolikokrat padeš, bolj pomembno je, kolikokrat se pobereš. In važno je, da se pobereš enkrat več kot padeš.«

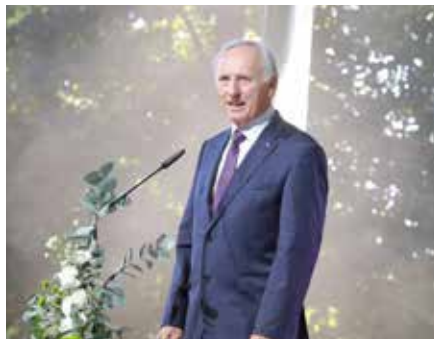
Gradnja doma je zelo pomemben korak. »V življenju je velik privilegij, če lahko gradiš domove za ljudi. Še večji privilegij pa je, če lahko te hiše gradiš z najbolj inteligentnim gradbenim materialom, kar les je,« je povedal.

Lumar IG je družinsko podjetje, vodilni slovenski proizvajalec skoraj-nič-energijskih montažnih objektov, ki s svojo razvojni naravnostjo, inova-

ktivnimi in okolju prijaznimi rešitvami ustvarja trende na področju montažne gradnje tako v Sloveniji kot v tujini. V skoraj tridesetih letih delovanja so zgradili več kot 2.450 objektov po Evropi, največ v Sloveniji, Nemčiji, Italiji in Avstriji. Z visoko kakovostjo in nadstandardno ponudbo objektov, ki jih odlikujeta vrhunski dizajn in najsodobnejša tehnologija. Inovativnost in razvoj dosegajo s svojo razvojno-raziskovalno skupino trinajstih raziskovalcev in petih tehnikov, družba sodeluje tudi v različnih razvojnih programih, projektih in strokovnih skupinah. S proizvodi, ki jih prodajajo pod lastno blagovno znamko in imajo številne domače in mednarodne certifikate, so tudi prejemniki priznanih domačih in tujih nagrad.

Družba sledi filozofiji trajnostne in okolju prijazne gradnje. Vgrajujejo le materiale, ki v svoji življenjski dobi najmanj obremenjujejo okolje, uporabljajo tehnologije, ki potrebujejo najmanj energije za ogrevanje in vzpostavljajo takšno delovno okolje, ki že v procesu proizvodnje hiše zagotavlja odlične pogoje dela in minimalno obremenjevanje okolja. Poslovni model in proces, ki ga zasledujejo, naj bi zadovoljeval vse deležnike podjetja – od lastnikov do zaposlenih, poslovnih partnerjev, kupcev, mikro in makro okolja, v katerem delujejo in živijo. gg

**»Ni pomembno, kolikokrat padeš, bolj pomembno je, kolikokrat se pobereš. In važno je, da se pobereš enkrat več kot padeš,« pravi Marko Lukić, direktor Lumar IG.**



Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem za podporo podelitve 53. Nagrad GZS.

Generalni pokrovitelj



Sponzor odličnosti



Zlati partner



Zlata pokrovitelja



Srebrna pokrovitelja



Bronasti pokrovitelji



Ambasadorji Nagrad



Mala pokrovitelja



Glavni pokrovitelj pogostitve



Pokrovitelji pogostitve



Intervju

# Inovativna podjetja zelo rada delijo svoja znanja

**Na področju inovativnosti so vodje izredno pomembni, ker so tisti, ki bodo vlekli za seboj inovacijske skupine, pravi dr. Aleš Ugovšek, vodja področja Tehnološki razvoj in inovativnost na GZS.**

*Darja Kocbek, foto: Barbara Reya*

**V Sloveniji imamo bazen zelo dobrih, zelo inovativnih podjetij in na drugi strani precej večji bazen podjetij, ki se ne zavedajo pomena inovativnosti oziroma inovativnosti ne razumejo, ker jim primanjkuje znanj ali se ukvarjajo z drugimi zadevami. Prva skupina lahko drugi pomaga z zgledom. Za inovativna podjetja je značilno, da od zgoraj navzdol na vse nivoje prehaja zgled direktorja in vodstva, ki poudarja in živi inovativnost. Temu sledijo delavci, ki jih vodstvo opolnomoči z znanjem in tudi dovoljenjem, da delajo napake, pravi dr. Aleš Ugovšek, vodja področja Tehnološki razvoj in inovativnost na GZS.**

*Po novem kazalniku inovativnosti, ki ga je objavila Evropska komisija, Slovenija ostaja med zmernimi inovatorkami, ali to pomeni, da stopica na mestu?*

Osebno ocenjujem, da Slovenija napreduje, vendar s hitrostjo, ki ni zadostna in primerljiva z državami, s katerimi se radi primerjamo. Potrebno je poudariti, da je bila slovenska inovativnost na lanskoletni lestvici ocenjena s 85 % povprečja EU, letos pa je ta vrednost 89 %. Nismo tako hitri kot Nemčija ali Avstrija, v zadnjih štirih letih je izrazito napredovala Estonija. Je pa potrebno poudariti, da evropska inovacijska lestvica temelji na podatkih, ki so stari tudi 2, 3 leta ali več. Letošnja lestvica torej ne odraža dejanskega stanja inovativnosti, še manj pa konkretno v gospodarstvu, saj je le 7 kazalnikov od 27 neposredno vezanih na gospodarstvo. Prav s tem namenom smo lani po naročilu MGRT in Spirit Slovenija izvedli pilotno analizo inovativnosti v slovenskem gospodarstvu med 99 inovacijsko naprednejšimi podjetji. Med drugim je pokazala, da več kot polovica podjetij inovira stalne inovacije. To so inovacije, ko gremo npr. iz ene generacije v drugo in tretjo generacijo produkta. Te inovacije so super in podjetju prinašajo zelo dobro finančno bazo. Ampak večjo dodano vrednost prinašajo tiste inovacije, ki so prebojne ali disruptivne, za takšne pa so potrebna drugačna znanja in pristopi k inoviranju.



**»Na področju inovativnosti so vodje izredno pomembni, ker so tisti, ki bodo vlekli za seboj inovacijske skupine.«**

Tiste inovacije so sicer precej bolj tvegane, prinašajo pa zares visoko dodano vrednost in jih zaradi tega finančno podpira tudi Evropska komisija.

*Kje vidite vlogo GZS?*

GZS vidim kot pomembnega deležnika slovenskega inovacijskega ekosistema in inovacijskega podpornega okolja. Imamo pomembno vlogo promotorja inovativnosti s promocijo dobrih praks in z rezultati, ki jih te dobre prakse prinašajo, pa tudi s promocijo in ozaveščanjem o inovativnosti nasploh, kako pomembna je in kaj sploh inovativnost je. Vloga GZS je zelo pomembna tudi pri povezovanju podjetij, tako inovativnih med seboj kot bolj inovativnih z manj inovativnimi, ker se manj inovativna učijo od bolj inovativnih. Na splošno bolj inovativna podjetja zelo rada delijo svoja znanja, so zelo odprta. Tretja vloga GZS je, da pripeljemo strokovnjake in podpremo državo, ministrstvo z idejami in tudi konkretnimi aktivnostmi, da opolnomočimo podjetja in zaposlene z znanjem o inoviranju.

*Kakšen je odziv podjetij?*

Želel bi si, da bi bil boljši. V zadnjem letu ali dveh opažam, da je obisk dogodkov, ki jih na GZS organiziramo na področju inovativnosti, bistveno manjši kot obisk dogodkov s področja vodenja. Ob tem je treba poudariti, da so na področju inovativnosti vodje izredno pomembni, ker so tisti, ki bodo vlekli za seboj inovacijske skupine. Konec je obdobja, ko je inovator sam vlekli inovacijski stroj za seboj ali sam inoviral. Ali imamo inovacijsko ekipo ali je nimamo in ta inovacijska ekipa se mora povezovati z drugimi inovacijski ekipami v gospodarstvu, v javnem sektorju, v raziskovalnih organizacijah. Ta ekipa potrebuje res dobrega vodjo. gg

GOSPODARSKA  
ZBORNICA SLOVENIJE



v času predsedovanja Slovenije Svetu EU





## Intervju

# Drug drugega moramo poslušati in slišati

**Za koordinacijo inovacijskega ekosistema je bolj smotrno okrepiti agencijo SPIRIT kot ustanoviti novo tehnološko agencijo, pravi Jernej Salecl z ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo.**

Darja Kocbek, foto: Barbara Reya

**»Slovenija je v preteklih letih precej padala na lestvici inovativnosti. Bili smo v skupini močnih inovatork, pa smo nazadovali v skupino zmernih inovatork.« Naša ambicija je, da do leta 2030 vnovič pridemo v skupino močnih inovatork,« pravi Jernej Salecl, generalni direktor Direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS.**

**Pot do tega je inovacijski ekosistem. Ga imamo, kako si ga predstavljate?**

Menim, da ga imamo, je pa mogoče preveč razdrobljen. Ko govorimo o koordinaciji, vidim veliko vlogo agencije SPIRIT. Podjetniški sklad pa bi skrbel za usklajenost delovanja in upravljanje ekosistema. Namenoma pa se izogibam besedi vodenje, ker menim, da ekosistem, sploh inovacijski, najbolje nastane takrat, ko ni načrtno voden z ene točke. To je nekaj, kar mora nastajati spontano, znotraj posameznih sredin naravno in s srcem vseh sodelujočih. Tukaj imam v mislih vso podporno okolje, v prvi vrsti GZS, ki veliko vlaga v to, da dosežemo večjo povezanost, poenotenje ciljev. To pomeni, da je zelo pomembno, kdo in na kakšen način zadeve koordinira, ne kdo jih vodi.

**Vendarle je vprašanje, ali bo agencija SPIRIT dovolj močna za vlogo koordinatorja?**

Po mojem mnenju ima potencial za to. Okrepiti jo nameravamo v inovacijskem in tehnološkem delu. To je veliko bolj smotrno kot ustanavljanje nove tehnološke agencije. Je pa pomembno tudi, kako se bodo odzivali deležniki znotraj ekosistema. Če bo vsaka nova poteza agencije SPIRIT naletela na veliko odpora in negodovanja, ker se stvari spreminjajo, bomo težko naredili korak naprej. Če pa bomo sodelovali, bomo vsi pripravljeni spremeniti določen del našega delovanja, pa lahko pričakujemo konkretne premike.



**»Če bomo sodelovali, lahko pričakujemo konkretne premike.«**

**Torej je v prvi vrsti treba stopiti skupaj?**

Absolutno. Da ne bom preveč zaščitniški do agencije SPIRIT, tudi ona mora ključne deležnike ekosistema, med katerimi je zagotovo GZS, ne samo poslušati, ampak v nekaterih delih tudi slišati. Tudi deležniki se morajo potruditi, da določene omejitve razumejo in posvojijo. Omejitve niso dane zato, ker bi to bila kaprica koga, ampak

so pravila, ki jih je treba sprejeti. Drug drugega moramo poslušati in slišati.

**Koliko sredstev EU, ki jih ima Slovenija na voljo za kohezijo v finančnem obdobju 2021-2027, je predvidenih za znanost, raziskave in inovacije?**

Po indikativnih podatkih okrog 450 milijonov evrov, saj razrez še ni narejen. Na ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo menimo, da mora velik del teh sredstev priti tudi do gospodarstva, saj imajo raziskave, ki jih sofinancira država, velik multiplikativni učinek. Ni torej samo vprašanje, kolikšen del kohezijskih sredstev bo porabljen za vlaganja v raziskave in razvoj, ampak tudi, kaj bomo naredili za to, da bomo v raziskave, razvoj in inovacije začeli vlagati tudi več nacionalnih sredstev.

**Kdaj naj bi bil razrez narejen oziroma bi po vašem mnenju moral biti narejen?**

Zdaj, ko je Evropska komisija odobrila nacionalni načrt za okrevanje in odpornost, se ne mudi toliko kot pred tem. Če bi hkrati dali na trg vsa sredstva, bi jih verjetno bilo preveč naenkrat in ne bi imela pravega učinka, kot če jih porazdelimo tako, da v prvem obdobju plasiramo sredstva iz nacionalnega načrta in potem še iz kohezije. Če razrez za razdelitev kohezijskih sredstev in vse dokumente pripravimo do konca leta, ne bomo nič zamudili, je pa res, da bomo potem morali pohiteti z implementacijo. [gg](#)



## Inovativnost

# Ključni sta vizija in zaupanje

**Predstavniki slovenskih inovativnih podjetij o tem, kako pristopajo k inoviranju in kam gredo.**

Barbara Perko

**Sodelujoči na okrogli mizi so izpostavili pomen zaposlenih za podjetja. Tovarne so po mnenju Tomaža Šukljeta že danes pametne prav zaradi svojih zaposlenih.**

Gospodarska zbornica Slovenije je ob začetku predsedovanja Slovenije Svetu Evropske unije organizirala mednarodno konferenco, posvečeno inovacijam in inovacijskemu ekosistemu Evropske unije in Slovenije, z naslovom »Panevropski inovacijski ekosistem. Kje smo in kam gremo?«.

## Trdo delo, inovativnost in proaktivnost

V okviru dogodka se je odvila okrogla miza, na kateri so sodelovali predstavniki slovenskih inovativnih podjetij. Razprava je tekla o tem, kje so, kam gredo in kako inovirajo. Svoje izkušnje so predstavili Saša Rihtaršič (Danfoss), Matjaž Čemažar (Domel), Matej Štefančič (Efes) in Tomaž Šuklje (QLECTOR).

Kot najpomembnejše za rast in razvoj je Matjaž Čemažar izpostavil trdo delo, inovativnost, proaktivnost, znanje ter usmerjenost v oblikovanje novih rešitev ter storitev za kupce. Izjemno so pomembne jasno zapisane vrednote podjetja. Vanje je treba investirati, je poudaril. »V težkih časih, kot je obdobje koronavirusa, se te vrednote pokažejo. Ne morete jih meriti. Gre za dolg proces, za maraton,« je dejal.

## Treba je biti pravočasen

Saša Rihtaršič je izpostavila pomen agilnosti. Najpomembnejši dejavniki uspeha so megatrendi (zmanjšanje CO<sub>2</sub> izpustov, urbanizacija, digitalizacija),

visoka uporabniška vrednost, ter zaposleni in kultura. Dobre izkušnje imajo pri sodelovanju s startupi. Sodelujejo s takimi, ki jim nudijo znanje, ki ga sami nimajo v taki meri, v določene startupe pa tudi investirajo. Pomembno je, da imata obe strani vizijo, da je sodelovanje uspešno.

Obenem je poudarila, kako pomembno je opolnomočiti ljudi, da sami sprejemajo odločitve in prevzamejo odgovornost. Ker prihajamo iz kulture, kjer še vedno velja, da je slabo narediti napako, je treba delati tudi na tem, da se zavemo, da so napake v določenem delu razvoja dobrodošle.

## Treba je tudi tvegati

Inovativna rešitev Trapview podjetja Efes za digitalno spremljanje škodljivcev je po besedah Mateja Štefančiča uspela tudi zaradi pridobitve domačih in evropskih sredstev. Dovolilo jim je narediti »velike stvari in hkrati ostati neodvisen«. Del sprejemanja odločitev je tudi odločitev o tem, ali želiš biti edini lastnik podjetja ali želiš poskrbeti, da bo podjetje raslo. Za rast in razvoj so namreč pomembna tudi sredstva.

Štefančič je izpostavil, da je treba tvegati, saj s tem, ko »igraš varno«, ne moreš zmagati. »Če začneš razmišljati tako, izgubljaš denar,« je dejal. Ko skuša pridobiti vlagatelje, jim moraš pokazati, kakšne bodo koristi in kako bodo s projektom zaslužili. Na koncu pa se je treba zavedati, da največjo vrednost dajejo ljudje.

»Najlažji del je tehnični del. Izziv je, ko moraš najti stranko in od nje dobiti odziv,« se je strinjal Matjaž Čemažar, ki ocenjuje, da pri nas okolje še vedno ni dovolj naklonjeno startupom in spin-offom.

## Ponujanje rešitve krepi konkurenčni položaj

O velikem pomenu sodelovanja startupov z velikimi korporacijami je spregovoril tudi Tomaž Šuklje in to predstavil na primeru povezave QLECTOR s Kolektorjem. Včasih je treba dele podjetja izločiti iz osnovnega podjetja, da poskusijo idejo razviti izven korporacije. »Pomembno je, da imajo idejo, ki jo je mogoče prodati,« je dejal. Sogovorniki so se strinjali, da so koristi sodelovanja med velikimi podjetji in startupi za obe vpleteni strani, ključno pa je zaupanje. gg



Foto: Kraljart



Stičišče

# Najnaprednejše tehnologije v Digitalnem središču Slovenije

**V času predsedovanja Slovenije Svetu Evropske unije, vse do 31. decembra 2021, Digitalno središče Slovenije – Tehnologija za ljudi, v ljubljanskem BTC Cityju (dvorana 1) predstavlja stičišče slovenskega razvoja in uporabe naprednih tehnologij.**

*Katja Mohar Bastar, direktorica Digitalnega inovacijskega stičišča Slovenije*

Ena prednostnih nalog Slovenije v času predsedovanja Svetu EU v drugi polovici letošnjega leta je »Odpornost in okrevanje Evropske unije, strateško avtonomna Unija«. Na Ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo RS so se prav zato v času predsedovanja odločili za izvedbo velikega projekta Digitalno središče Slovenije, pri katerem sodelujemo SPIRIT Slovenija, javna agencija, BTC d.d. (BTC Innovation Center) in Digitalno inovacijsko stičišče Slovenije.

V Digitalnem središču Slovenije podjetjem, institucijam in posameznikom omogočamo predstavitve najnaprednejših tehnologij, produktov, storitev in prototipov, nastalih pod taktirko slovenskega znanja in sodelovanja. Širši javnosti pa omogočamo stik z novimi tehnologijami, izobraževalnimi programi s področja rabe in uporabe novih tehnologij, ozaveščamo o pomenu digitalizacije ter krepimo in razvijamo digitalne kompetence.

## Celoten program tudi na spletu

Posebnost Digitalnega središča je dvodimenzionalnost, saj je poleg fizične lokacije vzpostavljeno tudi virtualno središče. V dvorani 1 BTC Cityja Ljubljana se na več kot 1.000 m<sup>2</sup> razstavnega prostora odvija predstavitveni del podjetij in institucij ter bogat spremljajoč program (strokovna predavanja, konfe-

rence, izobraževanja, delavnice, hackathoni, poslovna srečanja, mreženja, gostovanja ...).

Vsebina dogajanja je razdeljena na tematske sklope – julij je v znamenju Pametnih mest in skupnosti, avgusta bomo pozornost namenili Trajnostni družbi in gospodarstvu, septembra Umetni inteligenci, oktober bo namenjen 5G in kibernetiki varnosti, november Digitalizaciji, projekt pa bomo decembra zaključili z Industrijo 4.0 in robotiko. Šestmesečni program bo v celoti na voljo tudi na spletu na [dih.slovenia.si/eu2021](https://dih.slovenia.si/eu2021), z virtualno dimenzijo tega osrednjega gospodarskega projekta v času predsedovanja Svetu EU pa bo poskrbljeno še za mednarodno povezavo. V času svetovne razstave Dubai Expo 2021 bo virtualna dimenzija Digitalnega središča Slovenije omogočila predstavitev tudi v slovenskem paviljonu v Dubaju.

V SPIRIT Slovenija, javni agenciji bodo kot partnerji središča organizirali različne gospodarske delegacije in dogodke, na katerih bodo slovenska podjetja lahko navezala poslovne stike s tujimi podjetji, izmenjala znanja in izkušnje ter izkoristila nove poslovne priložnosti. Poleg tega se bodo lahko sodelujoča podjetja predstavila tujim gospodarskim političnim delegacijam, sodelovala v povezovalnih matchmaking dogodkih in drugih aktivnostih središča.

**Povezovanje, sodelovanje in pogled v prihodnost so gradniki središča, ki na enem mestu združuje slovensko in mednarodno razvojno naravnano javnost ter odpira novo okno v svet slovenskemu znanju in razvoju.**



**Šestmesečni program bo v celoti na voljo tudi na spletu na [dihslowenia.si/eu2021](http://dihslowenia.si/eu2021).**

**Za MSP je mogoča šestdnevna brezplačna udeležba.**

Več informacij



V Digitalnem inovacijskem stičišču Slovenije, ključni podporni organizaciji za digitalizacijo v Sloveniji, tako podjetja kot posameznike vladno vabimo, da izkoristite edinstveno priložnost za ustvarjanje novih poslovnih stikov ter predstavitev slovenski in mednarodni javnosti v Digitalnem središču Slovenije.

#### **Posebne priložnosti za MSP-je**

Posebna pozornost in dodatne priložnosti za sodelovanje v Digitalnem središču Slovenije – Tehnologija za ljudi, so ponujene zlasti MSP-jem. Mikro, mala in srednje velika podjetja lahko v Digitalnem središču Slovenije sodelujejo brezplačno. Na voljo je namreč javni poziv, ki MSP-jem omogoča dostop do razstavnega prostora brez dodatnih stroškov v okviru »de minimis« pomoči Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo RS. Za MSP je mogoča šestdnevna brezplačna udeležba. Na poziv se lahko prijavijo MSP s sedežem v Republiki Sloveniji, ki se kot pravna ali fizična oseba ukvarjajo z gospodarsko dejavnostjo in

so organizirana kot gospodarske družbe, samostojni podjetniki posamezniki ali zadrage. Vlogo za dodelitev nefinančne pomoči lahko vlagatelji vložijo ves čas veljavnosti poziva. Za dodatna pojasnila smo vam na voljo na elektronskem naslovu [digitalno.sredisce@dihslowenia.si](mailto:digitalno.sredisce@dihslowenia.si).

Povezovanje, sodelovanje in pogled v prihodnost so gradniki središča, ki na enem mestu združuje slovensko in mednarodno razvojno naravnano javnost ter odpira novo okno v svet slovenskemu znanju in razvoju.

V Digitalnem inovacijskem stičišču Slovenije si izjemno prizadevamo za krepitev digitalnih kompetenc. Znanja o digitalizaciji in digitalni transformaciji, digitalnih kompetencah in digitalnemu pravu so nujna in potrebna za vsako majhno in srednje podjetje. Prav tako je izkušnja s pandemijo jasno izpostavila pomen digitalizacije, s tem pa digitalne kompetence kot ključne za normalno delovanje v vedno bolj digitalni družbi. [gg](#)



# NARAVA BI IZBRALA ZELENO

**PRVA IN EDINA jeklenka v Sloveniji polnjena z BIOpropanom.**

V vsaki Zelene jeklenki je odslej 20% biopropana, ki je pridobljen iz biomase in je 100% obnovljiv vir energije, ohranja pa vse lastnosti, ki jih ima utekočinjeni naftni plin (UNP).

[www.butanplin.si](http://www.butanplin.si)

080 2005





Predsedovanje Slovenije Svetu EU

# Kazalci Slovenije

Ob predsedovanju Slovenije Svetu EU je Gospodarska zbornica Slovenije pripravila nabor zanimivih splošnih in gospodarskih kazalcev Slovenije.

Barbara Perko

Gospodarska zbornica Slovenije se v času predsedovanja Slovenije Svetu EU aktivno vključuje v predstavitve in promocijo Slovenije širši javnosti. V tem sklopu predstavlja tudi zanimive podatke o

Sloveniji. Ste vedeli, da se odrasli v Sloveniji na leto izobražujejo več ur kot se v povprečju v EU-27? Vse informacije o dogodkih GZS, vezanih na čas predsedovanja, najdete na [predsedovanje.gzs.si](http://predsedovanje.gzs.si). gs

KUPNA  
MOČ

SLO  
**14. v EU-27**

IZVOZ  
V BDP

SLO  
**79 %**

EU-27  
**47 %**

STOPNJA  
ANKETNE  
BREZPOSELNOSTI

SLO  
**5 %**

ŽENSKÉ  
NA VODILNIH  
MESTIH

SLO  
**40 %**

LASTNIŠKA  
STANOVANJA

SLO  
**75 %**

EU-27  
**69 %**

POVPREČNA  
STAROST  
AVTOMOBILOV

SLO  
**11,7**  
leta

EU-27  
**11,5**  
leta

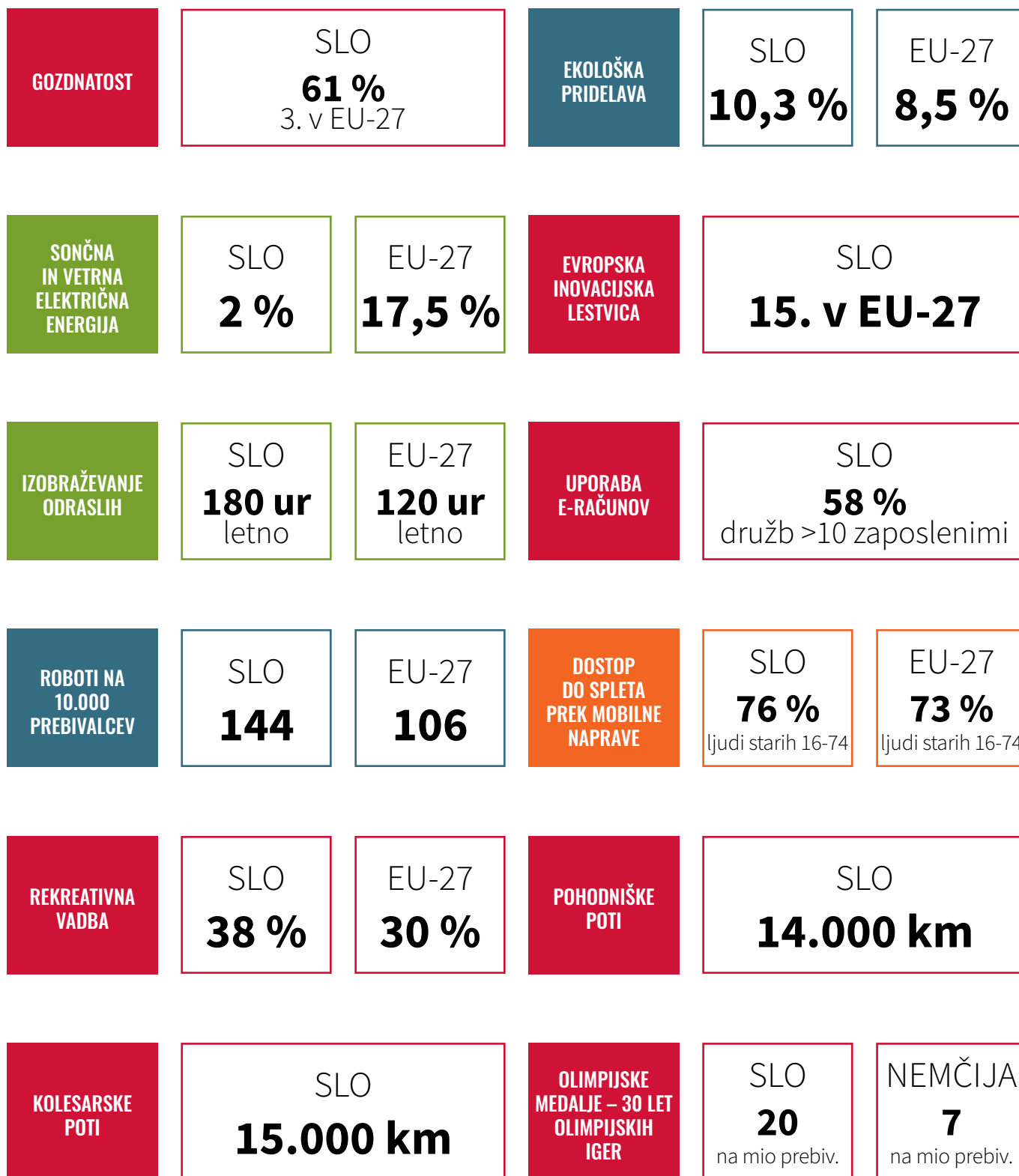
RECIKLAŽA  
KOMUNALNIH  
ODPADKOV

SLO  
**58 %**

EU-27  
**48 %**

VKLJUČILA  
ZNAKOVNI JEZIK  
V USTAVO

SLO  
**1. na svetu**



# SPIRIT Slovenija ponuja pomoč pri prenosu lastništva

**S pomočjo Nacionalne točke za prenos lastništva želi SPIRIT Slovenija mikro, mala in srednja podjetja spodbujati k pravočasnemu postavljanju nasledstva in prenosu lastništva ter jim v tem procesu pomagati.**

Prenos lastništva je zelo pomembna faza v življenjskem ciklu družinskega podjetja, za večino podjetij celo kritična. Zato želi država preko programov javne agencije SPIRIT Slovenija podjetnike osveščati o pomenu ustrezne priprave na postavljanje nasledstva in prenos lastništva v podjetju ter sofinancirati nekatere aktivnosti oziroma procese, pri katerih podjetja in prevzemniki potrebujejo zunanjo strokovno podporo ali kompetence.

## Nacionalna točka za prenos lastništva

V ta namen je SPIRIT Slovenija vzpostavil Nacionalno točko za prenos lastništva. »Namen točke je osveščanje o pomenu pravočasne priprave na prenos lastništva in spodbujanje podjetnikov, da se na prenos lastništva skrbno pripravijo,« razlagajo na SPIRIT Slovenija.

### Informacije o usposabljanjih/delavnicah:



Letos bo podjetnikom na voljo 50 predavanj in 20 sklopov delavnic, na katerih bodo skupaj s strokovnjaki preučili različne možnosti prenosa lastništva, spoznali dobre prakse na tem področju in si izmenjali medsebojne izkušnje.

### Informacije o brezplačnih informativnih predavanjih na temo prenosa lastništva:



## Svetovalni intervju

Preko pooblaščenih oseb agencije lahko podjetniki pridobijo svetovalni intervju, na katerem se seznanijo z izzivi in pastmi, s katerimi se lahko srečajo pri prenosu lastništva, in pridobijo podrobne informacije o finančni spodbudi vavčerju. Do svetovalnega intervjuja so upravičeni lastniki podjetij, ki so lahko mikro, malo in srednje veliko podjetje s sedežem v Republiki Sloveniji, ki se, kot pravna ali fizična oseba, ukvarja z gospodarsko dejavnostjo in je organiziran kot kapitalska družba ali samostojni podjetniki posamezniki.

### Prijava na svetovalni intervju:



## Vavčer za prenos lastništva

Na podlagi opravljenega svetovalnega intervjuja podjetnik prejme potrdilo agencije, ki je priloga k vavčerju za prenos lastništva, ki ga izdaja Slovenski podjetniški sklad. Namen vavčerja je spodbuditi mala in srednja podjetja k

izvedbi aktivnosti za pripravo in izvedbo prenosa lastništva.

Podjetnik lahko pridobi vavčer za: 1) sklop aktivnosti, ki se navezujejo na **pripravo podjetja** na prenos lastništva, 2) za sklop aktivnosti, ki se navezujejo na **samo izvedbo** prenosa lastništva (prodajo podjetja, prenos na družinskega člana ali na notranji odkup), 3) sklop aktivnosti za usposabljanje prevzemnikov družinskih podjetij.

## Evidenca zunanjih izvajalcev

Agencija vodi evidenco zunanjih izvajalcev, med katerimi lahko podjetnik ob prijavi na vavčer za prenos lastništva izbira zunanje izvajalce. Pri izvedbi aktivnosti in izdelavi dokumentov, pomembnih za pripravo ali izvedbo na prenos lastništva v okviru vavčerja za prenos lastništva, sta tako podjetnik kot njegov zunanji izvajalec dolžna upoštevati minimalne zahteve za pripravo dokumentacije za prenos lastništva, ki jih je določil SPIRIT Slovenija.

# Družinsko podjetje kot porok stabilnosti

**Pojem družinskega podjetja v Sloveniji morda še nima tako visokega ugleda kot v tujini, a postaja tudi pri nas vse bolj sinonim za uspešnost. Gre za občutek stabilnosti, ne nazadnje tudi dolgoročnosti. »Če je neko podjetje družinsko, se predvideva, da se prenaša iz generacije v generacijo, kar pomeni, da bo še dolgo živel. Podjetje Hubat se je v skoraj 30 letih delovanja iz fleksibilnega prelevilo v stabilno podjetje,« pravi direktor omenjenega podjetja Gregor Hubat.**

Doda, da k temu prispeva tudi vpetost družine, saj se to odraža v predanosti in motivaciji zaposlenih ključnih kadrov, ki so del kolektiva v družinskem podjetju. »Zaradi pripadnosti so tako kadrovske menjave manj pogoste, kar fokus preusmeri v izobraževanje, optimizacijo organizacije dela in stimulacijo,« pojasni.

V podjetju Hubat sta trenutno dve generaciji družinskih članov. Lahko pričakujemo tudi tretjo? »Zaenkrat je ta generacija še v osnovni šoli in še ni čas za to. Naslednikov nočemo na silo vpeti v podjetje, želimo namreč, da imajo možnost poklic izbirati sami in to takšnega, ki jih veseli. A če bodo pokazali zanimanje, bo vsekakor vsak član družine dobil priložnost v podjetju,« pravi Hubat.

## Prevažajo predvsem vnetljive tekočine

Osnovna dejavnost kamniškega podjetja, ki konkurenčno prednost gradi na celostni ponudbi, nizki ceni in prilagodljivosti kupcu, predstavlja nakup goriv, prevoz in skladišče, skladiščenje, razvoz in prodaja naftnih derivatov. Širitev v trgovsko dejavnost jim je omogočila, da kupcem nudijo kakovostno in zanesljivo ter ugodno dostavo lahkega kurilnega olja, dizelskega goriva in biodizla. Omogočajo transport vnetljivih tekočin, nevarnih snovi, kemikalij, bitumna in težkih olj. Tako imenovane ADR prevoze nevarnih snovi s cisternami izvajajo na evropskem trgu, večino v severni in srednji Evropi, ter v državah nekdanje Jugoslavije. Podjetje v največji meri prevažata vnetljive tekočine,



ki se uporabljajo kot goriva ali aditivi za goriva, kemikalije, bitumen in težka olja.

Drugi segment podjetja je trgovski del, v okviru katerega večinoma prodajajo kurilno olje na območje osrednje Slovenije in Gorenjske ter dizelsko gorivo, kjer so kupci večinoma transportna podjetja iz cele Slovenije.

## Vpliv razvoja sodobnih tehnologij v prevozništvu

Kako pa bodo sodobne tehnologije, ki se vse bolj uveljavljajo tudi na področju prometa, vplivale na prevozništvu? »Menim, da elektrifikacija ne bo nikoli zaživila pri prevozu tovora v enaki meri

kot pri osebnih prevozi. Seveda pa so drugi nepogrešljivi deli prevozništvu, kot sta na primer logistika in skladiščenje, ki so že danes precej odvisni od sodobnih tehnologij,« pove direktor.

Doda, da si danes skoraj ne predstavljamo, da tovorno vozilo ne bi imelo sledenja, ki omogoča neprekinjeno informacijo o lokaciji tovora, optimizacijo rute, optimizacijo delovnega časa/počitka. »V podjetju smo sledenje uvedli, ko smo začeli izvajati prevoze za druga podjetja – leta 2008. Od takrat se je tehnologija razvila s svetlobno hitrostjo in mi smo temu sledili na vseh korakih,« poudari Hubat in doda, da bodo v prihodnosti še zvišali kakovost svojih storitev. Načrt stabilizacije poslovanja zajema ključno preusmeritev v zdravo rast in širitev na področju servisa in skladiščenja.

**Več informacij o podjetju Hubat poiščite na [www.hubat.si](http://www.hubat.si) ali jim pišite na [info@hubat.si](mailto:info@hubat.si).**







Foto: Depositphotos

## Družinska podjetja

# Na prvem mestu naj bodo odnosi

**Slovenska družinska podjetja so se med epidemijo različno spopadala s krizo, a vsem ostajata skupni vrednoti skrb za zaposlene in učinkovita komunikacija.**

Jerneja Srebot

Ko gre za delo v družinskem podjetju, so medsebojni odnosi izjemno pomembni – tako znotraj vodstva kot z zaposlenimi. Vrednote, ki so preko zgleda privzgojene in ponotranjene že v mladosti, se tako lažje prenesejo tudi v poslovno okolje.

»Vodenje podjetja člani naše družine razumemo kot vodenje neke širše družine,« pravi Silvester Pečjak, direktor podjetja Pečjak. »Z zaposlenimi delimo vrednote, v katere je verjel že naš oče kot ustanovitelj podjetja. Spodbujamo svobodno odločanje vsakega posameznika, visoko cenimo poštenost in družinske vrednote, zato tudi zaposleni izkazujejo veliko stopnjo pripadnosti podjetju,« pojasni. Tega po njegovem ne bi bilo možno doseči v veliki mednarodni korporaciji, tovrstni odnosi pa pozitivno vplivajo na zadovoljstvo zaposlenih ter posledično na uspešnost podjetja v celoti.

Ker so v vodenje vpete družinske vezi, se to pogosto izraža v večji povezanosti in skupnem stremenju k ciljem podjetja, nenazadnje pa je to tudi dober motivator. Na ta račun je delo v družinskem podjetju zelo dinamično in usmerjeno k jasno zastavljenim poslovnim ciljem, časovnice za uresničevanje ciljev pa so ponavadi krajše kot v drugih podjetjih.

»Veliko je pozitivne interakcije in izmenjave mnenj ter obdelovanja in raziskovanja različnih scenarijev. Na ta način se hitro doseže odlične rezultate,« pravi Boštjan Jerončič, direktor podjetja Incom. »Ker smo

rasli iz majhnega v srednje in nato v veliko podjetje, sem dobil zelo širok pogled v delovanje vseh funkcij v podjetju in resnično sem imel možnost kreirati in biti prisoten pri vseh pomembnih odločitvah,« še pojasni.

»Družinske vrednote so prepletene tudi v našo poslovno kulturo,« pravi Nuša Pavlinjek iz skupine ROTO. Podjetje s 70-letno tradicijo vodi zdaj že tretja generacija družine Pavlinjek. »Zavedamo se, da kar danes sejemo, bomo jutri želi, zato je vsaka naša odločitev sprejeta z veliko odgovornostjo ter usklajenostjo med družinskimi člani in vodstvom podjetij ROTO.«

### Ambiciozni načrti morali na stranski tir

Pandemija je podjetja seveda prizadela zelo različno, odvisno od dejavnosti, s katero se posamezno podjetje ukvarja. Vsekakor pa so bile v vseh primerih potrebne nekatere spremembe, večinoma v obliki reorganizacije dela in prilagajanja prioritet.

V podjetju Vivapen je bilo spopadanje s krizo kar precejšnji izziv. Tako direktorica, Petra Melanšek: »Ker smo podjetje s proizvodnjo izdelkov, namenjenih predvsem za šole in pisarne, je pandemija z zaprtjem izobraževalnih ustanov in določenih trgovin ter delom od doma pošteno razburkala naše podjetje.« Zaradi velikega upada naročil in nejasne prihodnosti na račun ukrepov tudi na globalni ravni je postala glavna prioriteta dejansko preživetje podjetja.

**»Z zaposlenimi delimo vrednote, v katere je verjel že naš oče kot ustanovitelj podjetja. Spodbujamo svobodno odločanje vsakega posameznika, visoko cenimo poštenost in družinske vrednote, zato tudi zaposleni izkazujejo veliko stopnjo pripadnosti podjetju,« pravi Silvester Pečjak, direktor podjetja Pečjak.**

»Vsekakor je bil to čas za premislek in priložnost znova pretresti svoj vrednostni sistem,« pojasnjuje Petra Melanšek, direktorica podjetja Vivapen.

»Če so bile prej prioritete v razvoju, investicijah, avtomatizaciji in robotizaciji, je bilo vse to v zadnjem letu deležno le manjše pozornosti. Vse se je vrtele dobesedno okrog zagotovitve dela in seveda ustreznega plačila iz meseca v mesec. Kljub vsem težavam pa z izplačilom osebnih dohodkov nismo nikoli zamujali,« pove direktorica.

Za prilagoditev nastali situaciji je bila potrebna reorganizacija samega načina dela, procesa v proizvodnji in motivacija sodelavcev, da so skušali z manj narediti čim več in čim hitreje. »Prav tako se je dajal tudi velik poudarek poslovnim partnerjem, ki so nam v teh trenutkih stali ob strani, pa najsi bodo to kupci, dobavitelji, banke, zavarovalnice ...,« pove Melanškova in nadaljuje: »Vsekakor je bil to čas za premislek in priložnost znova pretresti svoj vrednostni sistem. Vesela sem, da sem ugotovila, da imam ob sebi vsaj v večini prečudovito ekipo sodelavcev in to mi je skozi celotno obdobje dajalo moč in energijo, da sem se lahko soočala z vsakim dnem posebej.«

### V krizi najpomembnejši ostajajo zaposleni

V podjetju Pečjak so na račun pandemije ob upoštevanju ukrepov prilagodili organizacijo dela in delovni čas, reorganizirali določene procese v podjetju in prerazporedili naloge, da so lahko pokrili nove potrebe. Te so bile med drugim posledica dejstva, da se je del njihovega poslovanja, ki je vezan na gostinsko dejavnost in javni sektor, praktično ustavil. Za uspešno spopadanje s težkimi časi sta bila ključna tudi pozitiven odnos do reševanja problemov in skrb za zaposlene.

»V vseh teh kaotičnih razmerah smo posebno skrb namenili zaposlenim, da jih varno in čim bolj optimistično pripeljemo čez epidemijo. Veliko energije je bilo vložene prav v spodbujanje zaposlenih z zavedanjem, da pozitivno spopadanje s težavami pripelje do boljših rezultatov kot še dodaten pritisk v že tako težkih časih,« pojasni direktor podjetja. »Neprijetne čase epidemije bomo morali na nek način preživeti. Za vsakim dežjem posije sonce in z več dobre volje bo tudi vpliv epidemije manjši,« še doda.

Poleg preglavic pa je kriza prinesla marsikatero novo priložnost in spodbudo. »Pandemija nas je vzpodbudila, da smo določene cilje začeli uresničevati

hitreje, kot smo prvotno planirali. Tako smo že v letu 2020 na trg lansirali prvi končni izdelek na čokoladi, pri oglaševanju smo se usmerili na digitalne medije, z dobavitelji pa smo stkali partnerske odnose, saj smo vedeli, da samo na ta način lahko pridemo iz krize kot zmagovalci,« pravi direktor podjetja Incom. Na prvem mestu so bili tudi pri njih sodelavci in njihovo zdravje, zato so veliko energije namenili v to smer.

V skupini ROTO so se zelo hitro odzvali na nastalo situacijo, digitalizirali številne procese, ojačali spletno prodajo in marketing v vseh 55 državah, kjer so prisotni. Veliko pozornost so namenili razvoju, proizvodnji in trženju rešitev in tehnologij za okoljevarstvo. Začeli so s proizvodnjo sistemov za čiščenje industrijske vode, razvili koncept za samooskrbo z vodo v gospodinjstvih in podjetjih. S hitro odzivnostjo, fleksibilnostjo, zanesljivostjo in kakovostjo so ohranili obstoječe in pridobili številne nove kupce, zaradi naraščajočega povpraševanja pa povečujejo kapacitete, predvsem pa avtomatizirajo in robotizirajo proizvodnjo.

### Pomembna sta želja in volja

V družinskem podjetništvu je najbolj bistven prenos družinskih vrednot na naslednike, ki se v ostalih tipih lastništva ne more zgoditi. »Težko rečem, kaj je tisto, česar drugje ne bi mogla dobiti in česa bi lahko drugod dobila več, vendar se mi zdi najbolj pomembno, da so na prvem mestu ljudje, sodelavci in tudi njihove družine,« o tem meni direktorica podjetja Vivapen.

Ob vseh prednostih, ki jih najdemo v družinskem podjetništvu, pa se lahko skrivajo tudi pasti. Prav nerazčiščeni družinski odnosi in pomanjkljiva komunikacija najpogosteje vodijo v težave tako v podjetju kot v družini. Mnoga uspešna podjetja tako podpišejo t. i. družinsko podjetniško ustavo, ki predstavlja temelj za urejenost odnosov znotraj družine in podjetja.

»Še najboljše je, da se ta dokument oblikuje, ko so odnosi odlični in takšni tudi ostanejo,« meni sogovornica, prav tako pa opozarja tudi na čim zgodnejši razmislek o pravočasnem prenosu nasledstva na naslednjo generacijo. Vzgoja in uvajanje naj bosta načrtovana s soglasjem vseh deležnikov, predvsem pa z željo in voljo izbranega naslednika.<sup>gg</sup>

»Razlike med generacijami bodo vedno obstajale, zato zmagajo tista družinska podjetja, ki znajo poiskati sinergije, spoštovati tradicijo in uvesti sodobne pristope v poslovanje,« poudarja Nuša Pavlinjek iz skupine ROTO..



# V novih prostorih bodo lahko še naprej skokovito rasli

**V MI Elektronika, kjer so v zadnjih petih letih prihodke povečali za dobrih 250 odstotkov, bodo v novih prostorih v Logatcu imeli lepe možnosti za nadaljnjo rast.**

Korenine družinskega podjetja MI Elektronika iz Brezovice segajo v leto 1986, ko je Ignac Mertik, sicer Lendavčan, ustanovil popoldansko obrt. Iz nje je zrasklo uspešno podjetje, ki danes zaposluje 70 ljudi in je lani ustvarilo 7 milijonov evrov prihodkov in 1,5 milijona dobička. So hitro rastoče podjetje, saj so v zadnjih petih letih prihodke povečali za več kot 250 odstotkov. Njihov cilj je, da bi čez deset let imeli 250 zaposlenih.

## Tiskana vezja za globalni trg

V MI Elektronika opremljajo tiskana vezja s komponentami in opravljajo končno montažo elektronskih sklopov. Izdelujejo tudi kable ter razvijajo in izdelujejo EMI filtre. Omenjenim dejavnostim sta se pred nekaj leti pridružila tudi razvoj in proizvodnja LED luči.

Tiskana vezja s komponentami izdelujejo za kupce iz medicinske industrije, varilne tehnike, aeronavtike in igralništva. So izrazito izvozno usmerjeni, saj v tujini prodajo 90 odstotkov svoje proizvodnje, predvsem v ZDA, Južno Korejo in na Kitajsko.

## Inženirsko znanje ključna konkurenčna prednost

Ignac Mertik kot največjo konkurenčno prednost podjetja izpostavlja znanje njihovih 32 inženirjev. To še posebej prihaja do izraza pri proizvodnji tiskanih vezij za medicino, saj so tehnološko zelo zahtevna, naročene količine pa butične.

Vse svoje zaposlene dobro plačujejo, zato je za delo pri njih veliko povpraševanje. Zanimajo jih tudi mladi strokovnjaki. Zato na prakso redno jemljejo dijake ljubljanskih tehniških srednjih šol in študente fakultet. Najboljšim ponudijo zaposlitev.



V nove poslovne prostore v Logatcu se bodo v MI Elektroniki po načrtih preselili maja prihodnje leto.

Redno sodelujejo tudi z mladimi iz Tehnološkega parka v Ljubljani.

## V podjetju že tri generacije

Ključne poslovne odločitve v družbi so še vedno v rokah Ignaca Mertika, ki ima formalno funkcijo ustanovitelja in prokurista. Direktorica družbe je njegova hčerka Sonja Rastoder, po izobrazbi ekonomistka. Ima mednarodne poslovne izkušnje, ki si jih je desetletje nabirala kot komercialistka v podružnici tuje multinacionalke v Ljubljani. Tam je tudi spoznala pomen zelo dobro organiziranega dela za konkurenčnost podjetja ter se izmojstrila pri delu z ljudmi.

V podjetju dela tudi njena sestra Tina, inženirka kemije, ki je zadolžena za pravilno razvrščanje in skladiščenje materialov. V delovanje podjetja pa je vključen tudi predstavnik tretje generacije, Sonjin sin Alen, ki delo opravlja honorarno.

## Rastejo novi poslovni prostori v Logatcu

Ker so poslovni prostori na Brezovici postali pretesni, so se odločili za gradnjo

sodobnega obrata za proizvodnjo elektronskih sklopov v industrijski coni v Logatcu. V njem bodo imeli petnajst proizvodnih linij, v sedanjih prostorih pa jih imajo štiri. Povečali bodo tudi skladiščne zmogljivosti. Po načrtih bo objekt zaključen maja prihodnje leto.

## Številne nagrade in priznanja

Njihovo uspešno poslovanje ne ostaja neopaženo. Leta 2014 so postali Gazela osrednje Slovenije, leta 2018 so si prislužili priznanje Delova podjetniška zvezda, leta 2019 pa so bili bronasta gazela Slovenije.

V tujini so se lani okitili s priznanjem Ustvarjalci za stoletja, ki ga podeljuje mednarodni gospodarski forum Perspektive s 1.178 člani iz devetih držav jugovzhodne in zahodne Evrope. S tem je MI Elektronika postala eno od 300 najbolj perspektivnih podjetij na tem območju.



# Ker so družinsko podjetje, so bolj uspešni



Člani družine Furlan, jedro podjetja Intra lighting: (od leve) Anej, Nika, Marjeta in Marino.

**Na vprašanje, ali je družba Intra lighting bolj uspešna, ker je družinsko podjetje, Marjeta Furlan, soustanoviteljica podjetja, odgovarja pritrdilno.**

»Na razvoj podjetja gledamo dolgoročno, nimamo štiri- ali petletnega mandata. Sploh zdaj, ko sta v podjetje vpeta tudi hčerka Nika in sin Anej, si zelo prizadevamo za dobro dolgoročno kondicijo. Predanost delu je velika, zavedamo se, da nič ne pride samo od sebe, na to, kar smo ustvarili, smo ponosni in na nek način tudi čustveno navezani. Pri odločanju smo morda bolj sentimentalni, kar pa ni nujno dobro,« razlaga sogovornica.

## **Nova generacija pospešila proces digitalizacije**

Vsak družinski član ima svoj pogled, svoj način razmišljanja, kar jih bogati. »Sin in hčerka sta zelo pripomogla k digitalizaciji podjetja, saj sta v tem izobražena, vešča in jima je to kot predstavnikoma mlajše generacije

bliže. Vendar vizija in strategija ostajata enaki,« pravi Furlanova.

V Intra lighting so v procesu prehoda generacij. Hčerka Nika je vodja projektov v marketingu in prodaji, sin Anej pa direktor razvoja.

## **Izjemnost potrjena s številnimi nagradami**

Do zdaj so že prejeli številne vidne nagrade. Leta 2010 sta Marino in Marjeta Furlan osvojila nagrado Slovenski podjetniki leta. V tem času je podjetje pridobilo tudi nagrado DME – častno omembo na Design management Europe. Na področju oblikovanja pa Red Dot, Good Design Chicago, Good Design Tokyo. Leta 2018 so bili srebrna slovenska Gazela, predlani pa Delova podjetniška zvezda.

Nedavno so prejeli nagrado odličnosti Ey Slovenija, ki jim je v veliko čast. Prispevala bo tudi k njihovi še večji prepoznavnosti na svetovnem trgu.

## **Prelomnice na 30-letni poti Intra lighting**

### **1989–1993**

#### **Iz hobija v posel**

Marjeta in Marino Furlan še kot študenta začneta sestavljati luči kot darila za svoje prijatelje. Leta 1989 ustanovita podjetje Intra in leto kasneje začneta trgovati z dekorativnimi svetilkami.

### **1994–1999**

#### **Sodobna proizvodnja tehničnih svetil**

Leta 1994 vzpostavita prvo sodobno proizvodnjo in leta 1996 se podjetje preimenuje v Intra lighting. Do leta 1998 je poudarek na izgradnji kakovosti, nastavljanju proizvodnih procesov, nabavi novih strojev in uvajanju standarda ISO 9001. Leta 1998 je ustanovljen oddelek za raziskave in razvoj.

### **2000–2008**

#### **Preoblikovanje iz tehničnega v arhitekturnega proizvajalca**

Intra lighting ustanovi lastno blagovno znamko. Odpirati se začnejo novi trgi, povečujeta se proizvodna zmogljivost in portfelj izdelkov, družba pa je izpostavljena nadaljnji diverzifikaciji z dodatnimi oblikovalci izdelkov. Leta 2008 je v Skandinaviji realiziran prvi projekt z uporabo zgolj LED svetil.

### **2009–2015**

#### **Od ponudnika izdelkov do ponudnika rešitev**

Družba doživlja največjo preobrazbo v svoji zgodovini. To je obdobje največjih investicij podjetja, od laboratorija, nove upravne stavbe, ERP sistema in centralnega logističnega centra. Začnejo izvajati pristope design managementa. Obdobje zaznamuje prehod na LED tehnologijo.

### **2015–2020**

#### **Osredotočenost na potrebe uporabnikov**

Intra lighting začne proizvajati prepoznavne visoko kakovostne izdelke, sledi arhitekturnim trendom in popolnoma preoblikuje razvojni proces. Preusmeri pozornost od izdelka k rešitvi.

### **2021**

#### **Nova tovarna**

## Družinska podjetja

# Predaja mora biti načrtovana in postopna

**Največji problem, s katerim se soočajo naša družinska podjetja, je, kako uspešno izpeljati predajo poslov naslednikom. Pri tem moramo paziti na učinkovito komunikacijo in dovolj zgoden začetek priprav.**

Jerneja Srebot

Glavna vrlina družinskih podjetij je to, da omogočajo precej zanesljiv in gladek prenos znanja in vrednot na naslednike, navezanost na podjetje kot družinsko tradicijo pa vodjem prinaša tudi svojevrstno zagnanost in motivacijo. Hkrati pa prav ta navezanost predstavlja tudi velik delež težav. Zelo velik problem pri nas je namreč neuspešno predajanje poslov znotraj družinskih podjetij, ki se kaže kot posledica pomanjkljive komunikacije in pretirane navezanosti na podjetje.

Na Inštitutu MoST poudarjajo, da prenos uspešno preživi le približno tretjina podjetij, ne zaradi same predaje, temveč zaradi neustreznih in pomanjkljivih priprav, ki so do tega pripeljale skozi obdobje nekaj let. Za dober prenos poslov se je potrebno začeti pripravljati že vsaj tri leta pred predajo, pri večjih podjetjih, z nad 50 zaposlenimi, pa vsaj sedem let prej.

»Preden se sploh začnemo pogovarjati o prenosu lastništva, je treba ugotoviti, ali obstaja motivacija vsaj enega naslednika, ki bo to podjetje dejansko vodil,« poudarja sogovornik Uroš Kavš, svetovalec za družinska podjetja na Inštitutu MoST. Šele ko smo prepričani v to, da imamo nasledstvo nedvomno zagotovljeno, se lahko lotimo resnih priprav.

»Podatki v naši statistiki pravijo, da je zares motiviranih naslednikov zgolj 9 odstotkov,« opozarja sogovornik. Pri tem za takšno osebo štejeemo nekoga, ki si zanesljivo želi prevzeti posle, je za to motiviran in ima idejo, kako lahko podjetje razvija naprej. Pretirana želja staršev, da bi podjetje ostalo v družini in bi ga prevzeli njihovi potomci, pogosto privede do tega, da podjetje prevzame nekdo, ki ima pravzaprav pomanjkljive kompetence in nima nobenega veselja do nadaljevanja tradicije.

## Potrebne so prave kompetence, predvsem pa motivacija

Ko imamo naslednika izbranega, sledi naslednji korak, to je usposobiti in opremiti ga z ustreznimi kompetencami za vodenje. Nazadnje pa se mora še preizkusiti v praksi, kar pomeni, da nekaj let vrši funkcijo direktorja, pri čemer ga starši mentorirajo in podpirajo.

»V našem inštitutu zagovarjamo to, da se odgovornost predaja postopno in da se preverja, da je oseba, ki prevzema posle, dejansko sposobna. Eden od pro-

blemov je namreč ta, da starši računajo na uspešen prevzem samo zato, ker so prevzemniki njihovi otroci, ampak to ni nujno res. Vseeno je treba preverjati kompetence, predvsem pa motivacijo,« pravi sogovornik.

Pogosto je problem pri prenosu to, da starši otrokom kar čez noč zaupajo posle, brez da bi se na predajo ustrezno pripravili, kar skoraj gotovo vodi v propad. »Vsako funkcijo je treba procesno predati, tudi če gre za osnovno pozicijo. Ko pa gre za predajo celotnega podjetja, pa so to še toliko večji škornji, ki jih morajo nasledniki zapolniti,« poudarja Kavš.

## Pretirana navezanost vodi v propad

Po drugi strani pa je problem tudi to, da starši poslov ne izpustijo iz rok, tudi ko so podjetje uradno že prenesli. »Starši delo pogosto kontrolirajo tudi po tem, ko nasledniki že prevzamejo lastništvo. So prokuristi in še vedno odločajo o podjetju in to je pri nas zelo pogost problem. Proces dejanske predaje je tako prepozen in potem, ko se starši dokončno umaknejo, nasledniki pogosto ne morejo speljati. Tako nastane kar nekakšen vakuum med generacijami,« opozarja sogovornik.

Iskati je torej treba ravnovesje med pretirano navezanostjo in prehitro predajo ter se dobro in postopno pripraviti. »Pri nas pogosto starši prepozno začnejo resno razmišljati o predaji. Za uspešen

**Za dober prenos poslov se je potrebno začeti pripravljati že vsaj tri leta pred predajo, pri večjih podjetjih, z nad 50 zaposlenimi, pa vsaj sedem let prej.**

**Pogosto je problem pri prenosu to, da starši otrokom kar čez noč zaupajo posle, brez da bi se na predajo ustrezno pripravili, kar skoraj gotovo vodi v propad.**



**Starši se morajo zavestno umikati in čim bolj vključevati naslednike ter jim postopno prepuščati vedno večjo odgovornost.**

prenos si je treba vzeti dovolj časa, proces pa gre v tej smeri, da se sočasno nasledniki uvajajo in hkrati starši sestopajo z vodstvenih funkcij ter prevzemajo bolj mentorsko vlogo,« pojasni Kavš. Starši se morajo zavestno umikati in čim bolj vključevati naslednike ter jim postopno prepuščati vedno večjo odgovornost.

»Veliko primerov smo imeli tudi takšnih, da starši na vsak način želijo, da podjetje prevzame več naslednikov, ker je tako pač pošteno. A tako kot v vsaki drugi lastniški strukturi, je treba imeti tudi v družinskem podjetju zavzete naslednike, ki to razumejo in se prav odločajo,« pove sogovornik in pojasni: »Če eden vodi, ostali pa se 'šlepajo', potem je to velik problem, ki vodi do konfliktov. Zelo je torej pomembno, kdo prevzema podjetje in če ostali niso za to, se jih pač do neke mere izplača.«

#### **Najbolj je pomembna učinkovita komunikacija**

Najpomembnejša pri celotnem procesu je gotovo komunikacija med člani družine. »Najboljša praksa je, da se družina dejansko pogovori in da so vsi deležniki motivirani, da se predaja razreši na tak ali drugačen način. S strankami, ki imajo željo in pripravljenost, nimamo veliko problemov, pač pa je samo stvar procesa, da se to spelje. Za manjša podjetja v takih primerih porabimo nekaj mesecev, za večja pa nekaj let,« pojasni sogovornik.

**»Primarna celica je pač še vedno družina in vsi ti odnosi se pri družinskih podjetjih prenašajo v posel in obratno iz posla v družino.«**

V prvi vrsti je zato treba delati na odnosih – najprej razrešiti morebitne konflikte in urediti komunikacijo znotraj, šele nato se lahko lotimo priprave na predajo. »Primarna celica je pač še vedno družina in vsi ti odnosi se pri družinskih podjetjih prenašajo v posel in obratno iz posla v družino,« opozarja strokovnjak. Zdravi odnosi so pomembni še posebej v primeru, da ima podjetje potencial rasti in si tudi prevzemniki želijo napredovati.

Mnogo uspešnih podjetij posega po praksi podpisa družinske ustave, internega dokumenta, ki jasno opredeljuje način vodenja podjetja, način predaje lastništva in kaj dobijo tisti, ki od podjetja odstopajo. Pričakovanja, cilji in vrednote so zapisani črno na belem, kar zmanjša možnost nastanka nespornostov. V primeru, da do njih pride – kar je v takšnem tipu podjetja normalno in pogosto – pa dokument služi kot opora in osnova za razreševanje nastalega konflikta.

»Pri nas imamo zelo specifičen model, ki je zelo neobičajen za Slovenijo. Večina coachingov gre namreč bolj na tehnično raven, mi pa ciljamo bolj na čustveno plat in odnose. Vsak zmore voditi, če je le pripravljen in motiviran ter se ga opremi s potrebnimi kompetencami. Samo na pravi način ga je treba pripraviti na to,« zaključuje sogovornik. <sup>gg</sup>



## ŽALUZIJA KRATER

ROLETARSTVO  
**MEDLE**  
www.medle.si



\* Kompaktna izvedba \*

\* Regulacija svetlobe ob ohranitvi toplotne zaščite in intime \*

\* Praktičnost in eleganca \*

## ROLETA FALCON

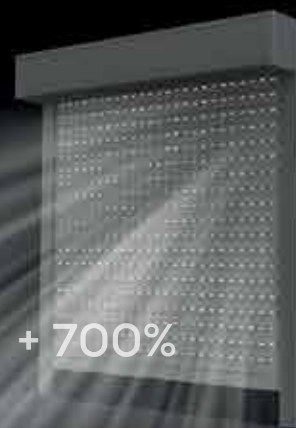


\* 700% več svetlobe in zraka v primerjavi s klasičnimi roletami \*

\* Večja varnost \*

\* Protivlomna tudi v režimu zračenja \*

+ 700%



# Z veliko predanostjo in odgovornostjo v svetovnem vrhu

**Družinsko podjetje KLS se v svoji tržni niši uvršča v svetovni vrh, kar je sad naporov vseh ključnih članov družine, ki svoje podjetje živijo.**

Družba KLS je globalni dobavitelj avtomobilske industrije. Proizvajajo obročje in zobate obročje za zagon motorja in pogon avtomobilov. Prodajajo jih vsem najpomembnejšim proizvajalcem avtomobilov po svetu. Njihovi izdelki gredo v celoti v izvoz. Z njimi obvladujejo 16 odstotkov svetovnega tržnega deleža. Na osnovi sedanjih napovedi naročil pričakujejo, da bo letošnja prodaja dosegla vrednost približno 55 milijonov evrov.

## Izdatne naložbe v kadre, izdelke in procese

»Sodimo med najbolj konkurenčna podjetja v svoji tržni niši v svetu. Ob ostri svetovni konkurenci dosegamo najboljše rezultate. Da bi tudi v prihodnje obdržali takšen tržni položaj, vlagamo velika finančna sredstva v razvoj kadrov, proizvodov in procesov. Letno vložimo v razvoj približno 4 milijone evrov, v investicije pa približno 10 milijonov,« razlagajo v družbi KLS.

So visoko avtomatizirano, robotizirano in digitalizirano podjetje. Imajo 260 zaposlenih in 220 robotov. Že nekaj let veliko vlagajo v razvoj novih procesov in tehnologij za nove proizvode z zelo visokimi kakovostnimi zahtevami. »V mednarodni konkurenci hočemo še višje,« poudarjajo.

## Družinska podjetja v družbi premalo zastopana

Družinska podjetja imajo v slovenskem gospodarstvu ekonomsko zelo pomembno mesto. Ob tem pa v KLS pravijo, da niso dovolj zastopana pri sprejemanju odločitev na državni ravni. »Naše razmišljanje in načrtovanje je usmerjeno v dolgoročno stabilno poslovanje, ki bo zagotovilo prihodnost novim generacijam. Odločitve v državi pa so najpogosteje



Foto: Katja Kodba

sprejete za doseganje političnih ciljev in interesov, ki pa so večkrat v nasprotju z našimi dolgoročnimi interesi in cilji razvoja,« poudarjajo.

## Velika odgovornost in obremenjenost družinskih članov

Prednosti družinskega podjetništva vidijo v dolgoročnosti in zanesljivosti vodenja, stabilnem lastništvu in odpornosti pred sovražnimi prevzemi. »Čutimo odgovornost do vseh, s katerimi sodelujemo. Družinska podjetja smo zato zanesljivejši partner kupcem in dobaviteljem. Tudi z njimi sodelujemo v duhu žlahtnega družinskega podjetništva, zaradi česar dobivamo več poslovnih priložnosti,« razlagajo. Poseben odnos imajo tudi do sodelavcev, ki jih vidijo kot del širše družine KLS; za kadre skrbijo odgovorno.

Slabost družinskega podjetništva pa vidijo v veliki obremenjenosti ključnih članov družine, ki nosijo nenehno odgovornost za razvoj in skrb za nasledstvo. »Mi ne hodimo le v službo in ne opazujemo od zunaj, kaj se dogaja, mi svoje podjetje

živimo. Ves čas. Se pa trudimo, da iz vsega svojega dela in truda dobimo čim več zadovoljstva, kar pomeni, da smo naredili nekaj dobrega za druge in za širšo skupnost,« pravijo.

Nesoglasja in zaplete rešujejo v duhu dobrega dolgoročnega sodelovanja in odgovornosti do sodelavcev, kupcev, dobaviteljev in okolja – s konsenzom.

## Druga generacija močno vpeta v vodenje podjetja

V KLS je druga generacija družine že več let vključena v delo podjetja in vodi ključne procese v podjetju, kar omogoča mehkejši prenos nasledstva. Pred nekaj leti so razmerja uredili tudi formalno, sprejeli so statut družine in poslovnega sistema.

**kls**

# Razvojne zmogljivosti za biološka zdravila imajo zapolnjene za dve leti

**Povpraševanje po storitvah ljubljanskega visokotehnološkega podjetja Labena je tolikšno, da mu ne morejo v celoti zadostiti.**



»Do leta 2025 bi se želeli usposobiti tudi za opravljanje testne maloserijske proizvodnje, ki bo pri velikih farmacevtskih osnovah za zagon velikoserijske proizvodnje,« pravi direktor Labene Borut Čeh.

Dejavnost Labene sestavljata dva stebra. Prvi je prodaja in distribucija visokotehnološke opreme v zdravstvu, farmaciji in prehranski industriji. V ta namen so ustanovili tudi pisarne v Ljubljani, Zagrebu, Sarajevu, Beogradu, Skopju, Podgorici in Banja Luki.

V drugi steber pa sodi razvoj analizi postopkov za generična in biološka zdravila ter za genske terapije. Na tem področju so prisotni po celem svetu. Sestavljen je iz štirih oddelkov: prvi je analitika, drugi molekularna in celična biologija, sledi mu proteinska biologija, kjer čistijo proteine za biološka zdravila, četrta pa je mikrobiologija. »Trenutno v Evropi ni podjetja, ki bi bilo zastopnik opreme, hkrati njen serviser, ob tem pa imelo s to isto opremo še lastni storitveni

oziroma raziskovalni laboratorij, s katerim bi iskalo edinstvene rešitve v farmacevtski in zdravstveni industriji,« poudarja direktor Borut Čeh.

## Stavijo na vrhunske kadre

Dejavnost, ki jo opravljajo, je zahtevna predvsem zaradi visoko usposobljenih kadrov. Njihova učna obdobja so dolga. V kadre veliko vlagajo, kar se jim obrestuje. Veliko partnerjev po svetu je prepoznalo njihove ekspertize, zato so poslovno zelo uspešni – svoje zmogljivosti so zapolnili že za naslednji dve leti. »Čeprav svoje zmogljivosti nenehno povečujemo, obsegu povpraševanja ne moremo zadostiti,« pravi Borut Čeh.

## Ekspertiza, znanje in agilnost

Prav ekspertiza in znanje sta ključna dejavnika, na katerem v Labeni gradijo konkurenčne prednosti. »Že od leta 1993, ko je bilo podjetje ustanovljeno, zelo dobro poznamo naprave, na katerih delamo, saj smo jih najprej prodajali 20 let, potem pa smo jih začeli uporabljati za storitve,« pravi Borut Čeh. Dodaja, da imajo znotraj posameznih niš na področju farmacije veliko znanja in so zelo agilni. Pridobili so tudi evropski certifikat GMP (Good Manufacturing Practices) za testiranje zdravil in certifikat ameriške vladne agencije za hrano in zdravila FDA. Z njuno pomočjo lahko pridobivajo zahtevne posle v EU in ZDA.

## Smelo tudi v prihodnje

Borut Čeh pravi, da nastopajo v dejavnosti, ki zelo raste, še zlasti na področju biokemije, genskih terapij in molekularne biologije. Tudi zato so njihovi načrti smeli. Letos so zaposlili sedem doktorjev znanosti. Širili bodo svoje zmogljivosti – tako laboratorijske kot kadrovske, zlasti na področju proteinske biokemije, molekularne biologije in analitične kemije, kjer za farmacevtska podjetja, ki razvijajo učinkovine in zdravila, razvijajo laboratorijske



## Sinergija dveh generacij

Labena je družinsko podjetje, ki ga je leta 1993 ustanovila Irena Lemut Čeh. Borut Čeh se mu je pridružil leta 2007 kot trinajsti zaposleni, danes pa jih je že več kot 90, pri čemer na leto ustvarijo dobrih 30 milijonov evrov prihodkov. »Mama je v podjetju še zelo dejavna, k uspehom pa nas je pripeljala sinergija med izkušnjami in mladostno energijo,« razlaga Borut Čeh. Do direktorskega mesta je prišel po korakih, pot v podjetju pa je začel v skladišču.

postopke in validacije zdravil. »Do leta 2025 bi se želeli usposobiti tudi za opravljanje testne maloserijske proizvodnje, ki bo pri velikih farmacevtskih osnovah za zagon velikoserijske proizvodnje,« razlaga sogovornik.

Letos so za naložbe namenili dva milijona evrov, naslednje leto bodo vložili še višji, da razvijejo ekspertizo tudi za proizvodnjo in ne le za laboratorijsko delo. Sledili bodo trendom v farmaciji, kjer velike farmacevtske družbe za celotne postopke želijo sodelovati z malim številom partnerjev, ki jim zagotavljajo izdelavo rešitev na ključ.





Foto: SPIRIT Slovenija

## EXPO 2020

## V Dubaj z gospodarskimi delegacijami

**Največji svetovni dogodek tega in prihodnjega leta bo imel močan poslovni program, ki se ga bodo lahko udeležila tudi slovenska podjetja, ki bodo del organiziranih gospodarskih delegacij.**

Nataša Turk, GZS, in Anuša Gaši, SPIRIT Slovenija

Dubaj bo med 1. oktobrom letos in 31. marcem prihodnje leto poslovno središče sveta. Expo, ki prvič v zgodovini gostuje v eni od arabskih držav, bo v znamenju rekordov; največ sodelujočih držav, največ nacionalnih paviljonov in kar 25 milijonov obiskovalcev. Vse to so številke, zaradi katerih se bo Slovenija v Dubaju predstavila z močnim poslovnim in strokovnim programom.

V slovenskem poslovnem središču, ki bo obsegalo celotno drugo nadstropje našega paviljona, se bodo odvili številni dogodki, ki bodo tujim gostom približali naše znanje in dosežke. Velik del tega programa je organizator slovenske predstavitve na Expu 2020 v Dubaju, javna agencija Spirit Slovenija, zaupal našim podjetjem, ki bodo sodelovala na Expu, bodisi kot razstavljalci bodisi kot udeleženci gospodarskih delegacij. Pri oblikovanju poslovnega programa na slovenskem paviljonu pa sodelujejo tudi razvojno inovacijski partnerji, s ciljem, da se bo Slovenija na tem dogodku predstavila s prebojnimi, inovativnimi rešitvami ter presežki slovenskega gospodarstva in razvojno-raziskovalne sfere.

### 11 krovnik tematik slovenske predstavitve

Sam program na slovenskem paviljonu bo razporejen znotraj enajstih tematik, ki bodo časovno sovpadale z dogajanjem na drugih paviljonih in skupnih prizoriščih, na katerih se bo odvil tudi poslovno-strokovni program, ki bo potekal pod okriljem organizatorjev Expa 2020 kot celote. Na tak način želijo v Spiritu optimizirati aktivnosti slovenskih podjetij in jim pomagati pri vzpostavitvi ustreznih kontaktov. Slovenska podjetja, ki bodo del uradnega programa na slovenskem paviljonu, bodo deležna tudi številnih drugih ugodnosti, od najema prostorov na slovenskem paviljonu, dostopa do uradne B2B aplikacije Expo 2020 in udeležbe na poslovnih forumih, ki se jih bodo udeleževali predstavniki vseh sodelujočih držav. Prav tako bodo imela ta podjetja prednost pri udeležbi na osrednjih poslovnih forumih, ki bodo potekali v organizaciji gostiteljev tokratnega Expa in bodo posvečeni južni Ameriki, Afriki in Aziji.

**Slovenska podjetja, ki bodo del uradnega programa na slovenskem paviljonu, bodo deležna številnih ugodnosti, od najema prostorov na slovenskem paviljonu, dostopa do uradne B2B aplikacije Expo 2020 do udeležbe na poslovnih forumih.**

**Krovne tematike na slovenskem paviljonu**

Biodiverziteteta	2. – 16. oktober 2021
Vesolje	17. – 30. oktober 2021
Razvoj mest in podeželja/pametne zgradbe	31. oktober – 20. november 2021
Tovarne prihodnosti in razvoj materialov	21. november – 4. december 2021
Digitalizacija in umetna inteligenca	6. – 25. december 2021
Potovanja, povezovanje in mobilnost	26. december 2021 – 15. januar 2022
Trajnostni razvoj, zelene tehnologije in les	16. – 29. januar 2022
Zdravje in dobro počutje	30. januar – 19. februar 2022
Prehrana in kmetijstvo	20. februar – 5. marec 2022
Kulturne in kreativne industrije	6. – 19. marec 2022
Voda	19. – 31. marec 2022

**Možnosti za sodelovanje v gospodarskih delegacijah in finančne spodbude za podjetja**

Za predstavnike podjetij slovenski organizatorji pripravljamo strokovno organizirane, skupinske obiske gospodarskih delegacij v Dubaju, z udeležbo na:

- tematskem strokovnem gospodarskem forumu s predstavitvijo slovenskih prebojnih rešitev za ciljno tujo poslovno javnost,
- poslovnih mreženjih na slovenskem in izbranih tujih paviljonih Expo 2020 Dubaj in
- obiskih posebnih ekonomskih con in strokovnih sejmov v Dubaju

ter možnostjo koriščenja organiziranega skupinskega potovalnega aranžmaja.

**MSP, ki ustrezajo kriterijem za vnovčenje vavčerja za udeležbo v gospodarskih delegacijah v tujino, si lahko zagotovijo možnost sofinanciranja stroškov.**

Mala in srednje velika podjetja, ki ustrezajo kriterijem za vnovčenje vavčerja za udeležbo v gospodarskih delegacijah v tujino, pa si z udeležbo v skupinskem obisku delegacije lahko zagotovijo možnost sofinanciranja upravičenih stroškov udeležbe v gospodarskih delegacijah v tujino, ki obsegajo stroške kotizacij, prevozov, nočitev, B2B srečanj, do največ 3.000 EUR.

Stroški se lahko uveljavljajo za dva udeleženca s strani MSP (v okviru posamezne delegacije), in sicer za lastnika in/ali zakonitega zastopnika in/ali zaposlenega v podjetju. Minimalna višina subvencije je 300,00 EUR, maksimalna višina subvencije pa 3.000,00 EUR.

Gospodarska zbornica Slovenije je kot partner pri izvedbi slovenskih gospodarskih delegacij na Expo 2020 Dubaj koordinator za naslednja področja:

- Tovarne prihodnosti in razvoj materialov, 21.–25. november 2021,
- Digitalizacija in umetna inteligenca, 12.–16. december 2021,
- Prehrana in kmetijstvo, 13.–17. februar 2022.

Kontakt za vse dodatne informacije glede možnosti sodelovanja v zgoraj omenjenih delegacijah je Nataša Turk, namestnica direktorja, Center za mednarodno poslovanje, GZS, T: 01 58 98 152, E: natasa.turk@gzs.si.

Kontakt za informacije o možnostih sodelovanja slovenskih podjetij na Expu 2020 na javni agenciji SPIRIT Slovenija je Saša Leban, vodja poslovnega programa na projektu Slovenija na Expu, T: 059 089 512, E: sasa.leban@spiritslovenia.si [gg](mailto:sasa.leban@spiritslovenia.si)

**Okvirni seznam gospodarskih delegacij:**

Podnebje in biodiverziteteta	1.–5. oktober 2021
Vesolje	20.–24. oktober 2021
Tovarne prihodnosti in razvoj materialov	21.–25. november 2021
Ženske v managementu	5.–10. december 2021
Digitalizacija in umetna inteligenca	12.–16. december 2021
Potovanja, povezovanje in mobilnost	9.–12. januar 2022
Trajnostni razvoj, zelene tehnologije in les	16.–20. januar 2022
Zdravje in dobro počutje	25.–29. januar 2022
Next generation	6.–9. februar 2022
Investicijska konferenca	6.–9. februar 2022
Prehrana in kmetijstvo	13.–17. februar 2022

Aktivnost	Trajanje	Strošek (brez DDV)	Vavčer SPS za MSP maks. delež subvencije, maks./min višina subvencija v EUR
Gospodarske delegacije	4 dni	~ 1.455 EUR	Vavčer za udeležbo v gospodarskih delegacijah v tujino 60%, 300 EUR / 3.000 EUR
Podjetniški paket – B2C	7 dni	5.000 EUR	Vavčer za udeležbe na mednarodnih forumih 60%, 300 EUR / 3.000 EUR
Poslovni paket – B2B	7 dni	10.000 EUR	Vavčer za udeležbe na mednarodnih forumih 60%, 300 EUR / 6.000 EUR

# S strastjo do inženirstva in ljubeznijo do vijakov osvajajo svetovni trg

**Družinsko podjetje Blaj Fasteners je že pol stoletja uveljavljeno kot preizkušen proizvajalec specialnih vijakov, ki so vključeni v kritične dele naprav svetovnih proizvajalcev.**

Njihove vijake najdemo v ladjedelništvu, železniškem prometu, hidrocentralah in strojogradnji. Kar 95 odstotkov izdelkov izvozijo v tujino.

»Na seznamu kupcev imamo velika multinacionalna podjetja. Pod uveljavljeno krovno blagovno znamko Blaj Fasteners danes z inženirsko natančnostjo razvijamo in izdelujemo vijake za zahtevne naprave. Izjemno kakovost izdelkov potrjuje podatek, da reklamacije v zadnjih desetih letih beležimo v promilih,« poudarja direktorica Petra Blaj. V ta namen bodo v prihodnosti še bolj avtomatizirali proizvodnjo. Konec poletja namreč pričakujejo še dva stroja za struženje.

## Tradicija, nadgrajena s sodobno inovativnostjo

Ko govori o konkurenčnih prednostih podjetja, ki ga vodi, sogovornica pravi, da združujejo tradicijo, ki jo je začrtal ustanovitelj podjetja Anton Blaj, ter nova inženirska znanja in inovativnost današnjega časa. Veliko vlagajo v tehnološke posodobitve proizvodnje, razvoj strokovnega znanja sodelavcev in optimizacijo logistike, da lahko kupcem zagotovijo izdelke takrat, ko jih potrebujejo. »Kupci prepoznavajo našo strast do vijakov, zato se na nas obračajo ne le za izdelavo zelenih vijakov, temveč tudi za pomoč pri razvoju,« razlaga sogovornica.

## Vrednote: agilnost, trajnost, odgovornost in strast

Vrednote družbe Blaj Fasteners so agilnost, trajnost, odgovornost in strast.

Agilnost izražajo v odnosu do kupcev, s filozofijo biti vedno boljši, z nemirom po rasti in razvoju.

Leta 2018 so bili del pilotskega programa javne agencije Spirit Slovenija,



Nosilni stebri podjetja Blaj Fasteners (od leve): direktorica Petra Blaj, ustanovitelj Anton Blaj in Blanka Blaj Borštnar.

v okviru katerega so se zavezali k trajnostni strategiji podjetja. »Ko smo v okviru procesa trajnostne transformacije izvedli pilotni ukrep in ga preverili na trgu ter pridobili novega kupca, so tudi naši zaposleni začeli verjeti v smiselnost zastavljenih sprememb. Vsi smo začeli razmišljati in delovati drugače; tako smo spremenili svoj sistem vrednot in postali podjetje, v katerem je trajnost ambicija in zaveza lastnikov,« se tega spominja Petra Blaj.

Trajnostno poslovanje v podjetju Blaj Fasteners pomeni prijazno proizvodnjo do okolja in zaposlenih, pri čemer so vse vidike trajnostnega poslovanja postavili v osrčje svojega poslovanja. V ta namen so tudi vzpostavili sistem ravnanja z okoljem ISO14001 in sistem vodenja varnosti in zdravja pri delu VZD ISO45001. Uvajali so ga v času pandemije, pri čemer so v oblikovanje politike varnosti in zdravja pri delu vključili vse zaposlene.

Odgovornost izkazujejo z razvojem družinske ustave, ki bo zmanjšala tveganje pri prenosu lastništva na drugo generacijo, strast pa izkazujejo pri delu. »V našem podjetju lahko vsak dokaže svojo strast do dela, doseže rezultate in je za

to tudi nagrajen. Zelo pomembni so nam povezanost družinskih in nedružinskih članov, profesionalnost in zanesljivost ter delavnost in hitra odzivnost na potrebe trga,« poudarja sogovornica.

## »Družinska podjetja so premalo slišana«

V Blaj Fasteners so družinskemu podjetništvu zavezani z dušo in telesom.

»Družinska podjetja predstavljajo vodilno silo v svetovnem gospodarstvu. V slovenskem gospodarstvu, kjer je sicer 83 odstotkov vseh podjetij družinsko vodenih, so ta zagotovo premalo slišana,« je prepričana Petra Blaj.

**Prenesite aplikacijo in si oglejte 3D linijo izdelkov Blaj Fasteners.**



IOS



ANDROID

# Livar s pomočjo digitalizacije povečal produktivnost



**Njihova proizvodnja je danes fleksibilnejša in v realnem času razpolaga s točnimi podatki, kar se odraža tudi na področju kazalnikov uspešnosti.**

V Livarju, največji livarni železnih litin v Sloveniji, so si zastavili strategijo, v skladu s katero bodo v prihodnje veliko vlagali v optimizacijo, avtomatizacijo in digitalizacijo proizvodnih procesov kot tudi v preostala področja podjetja. Nedavno so zaključili prvo fazo digitalne transformacije obrata mehanske obdelave, ki jim omogoča popolno sledljivost tako proizvodnih procesov kot celotnega materialnega toka in s tem spremljanje proizvodnje v vsakem trenutku.

## Tekoč vpogled v proizvodnjo

»V celoti smo vpeljali brezpapirno proizvodnjo, tako da so delovni nalogi popolnoma elektronski. Digitalizirani so tudi priprava, načrtovanje, izvedba posameznih operacij po delovnem nalogu ter zaključevanje in zagotavljanje kakovosti. Tako imamo zagotovljeno popolno spremljanje dejanskega stanja strojev v vsakem trenutku, spremljanje doseganja normativov, spremljanje vseh zastojev, vključno z vzroki in časi trajanja zastojev, načrtovanje in nadzor porabe materiala in orodij po strojih in spremljanje izdelanih količin vključno z ustrežno kakovostjo,« je povedal Sašo Malerič, direktor področja mehanske obdelave družbe Livar.

Vodstvo družbe je usmerjeno v proizvodnjo in na dnevni ravni zagotavlja spremljanje ključnih proizvodnih kazalnikov in koordinira izvajanje korektivnih ukrepov. Za postopno digitalno transformacijo so se odločili na podlagi izzivov iz preteklosti, ki so se pojavili predvsem na področju planiranja proizvodnih procesov, spremljanja in učinkovitosti proizvodnje. Tako jim je z vpeljavo rešitev iz nabora, ki ga ponuja digitalna transformacija proizvodnje, uspelo implementirati celovito rešitev, s katero so zagotovili učinkovito razporejanje delovnih



nalogov po delovnih mestih, spremljanje materialnega toka in medfaznih zalog, eliminirali so ročne vnose podatkov, popolnoma avtomatizirali zajem ključnih podatkov direktno iz strojev in v celoti odpravili papir iz proizvodnje mehanske obdelave.

## S sistemom Sinapro.IIoT.MES delovanje v realnem času

Po pomoč so se na začetku leta 2018 obrnili na podjetje Kolektor Sisteh in tako začeli digitalno transformacijo in vpeljavo sistema Sinapro.IIoT.MES. Poglobljeno poznavanje proizvodnih sistemov in tehnologij vodenja v procesni in kosovni industriji je bilo nujno za uspešno izvedbo prve faze digitalne transformacije. Pri Kolektor Sistehu so temu dodali svoje dolgoletne izkušnje s področja avtomatizacije in informatizacije ter prilagodili lastno rešitev, ki uspešno izpolnjuje specifično dela in zahteve družbe Livar ter tako omogoča večjo učinkovitost in zadovoljstvo vseh zaposlenih.

Rešitev tako vsebuje avtomatsko zaje-manje podatkov in informacij o opravljenem delu v realnem času s strojev, linij in naprav za posamezno delovno mesto. Hkrati

omogoča avtomatizirano in inteligentno razporejanje delovnih nalogov po strojih, dvosmerno komunikacijo s poslovnim sistemom in ter zagotavljanje ključnih napotkov in informacij osebju na ustrezno delovno mesto ob pravem času. Tako so zaposlenim vedno na voljo ključne informacije, da natančneje vedo, kaj se dogaja v proizvodnem procesu. S tem postane sistem bolj transparenten, kar dodatno spodbuja odpravljanje zastojev in posledično izboljša tudi splošno delovno disciplino in odnose med zaposlenimi v podjetju.

Njihova proizvodnja je danes fleksibilnejša in v realnem času razpolaga s točnimi podatki, kar pa se odraža tudi na področju kazalnikov uspešnosti. Direktor mehanske obdelave Sašo Malerič je ob tem povedal: »Implementacija sistema Sinapro.IIoT.MES je družbi Livar brez dodatnih organizacijskih sprememb omogočila pomembno povečanje produktivnosti proizvodnih procesov v sektorju mehanske obdelave.«



Foto: Hidria

### Pametne tovarne

# Država mora poslušati dejanske potrebe gospodarstva

**Poskrbeti je treba za ustrezen pristop k razvoju pametnih tovarn v praksi, pri čemer mora tudi država prisluhniti potrebam gospodarstva. Podjetja se morajo preobrazbe lotiti postopoma in strateško.**

Barbara Perko

»Proizvodna industrija je z uvedbo novih procesnih tehnik in tehnologij, kot so robotizacija, avtomatizacija ter predvsem vpeljavo koncepta Industrije 4.0 oz. pametne tovarne, ki predvidevajo digitalizacijo proizvodnih procesov, postala vlečni konj gospodarstva, na katerem slonijo vse ostale industrijske veje. Ob tem se je začel predvsem pri manjših in srednjih (MSP) podjetjih kazati velik manko znanj, ki so potrebna za vpeljavo teh novih tehnologij v proizvodnjo, prav tako pa ta podjetja nimajo na voljo hitrega dostopa do raziskovalnih kapacitet, potrebnih, da lahko realizirajo hiter tempo razvoja ter plasiranja na trg novih produktov, kot to zahteva globalni trg,« opozarja dr. Aleš Hančič, direktor TECOS, Razvojni center orodjarstva Slovenije. »Zelo pomembno je, da država posluša dejanske potrebe gospodarstva, spremlja globalne svetovne trende na področju 4. industrijske revolucije in za področje tovarn prihodnosti nameni bistveno več sredstev kot v preteklih letih, predvsem v sektorje, kjer bodo imela ta sredstva največji učinek, to je predvsem proizvodni gospodarstveni sektor.«

Vzporedno bi morali v šolstvu vzgajati prihodnje kadre, ki bodo prišli s konkretnim znanjem na trg dela in se aktivno priključili v delo razvojnih oddelkov ter s svojim znanjem pomagali podjetjem do večjega števila novo razvitih produktov in dviga prometa na daljši rok.

### Preobrazbe se je treba lotiti postopoma in strateško

»Pametne tovarne, industrija 4.0, digitalna transformacija so le nekatere izmed mnogih besed, ki danes dobesedno preplavljajo slovensko industrijo. Ponudnikov delnih rešitev je kar precej, tako da imajo proizvodna podjetja precejšen izziv, kaj sploh vpeljati v procese, da bo njihova tovarna pametna,« trenutno vzdusje opiše Mateja Lavrič, direktorica Kolektor Ventures. »Pri tem pogosto pozabljamo, da se je smiselno preobrazbe v pametno tovarno lotiti postopoma in strateško, pri čemer je prvi korak ugotovitev dejanske digitalne zrelosti podjetja in na osnovi te ocene priprava strategije digitalne preobrazbe, ki

**»Pametna tovarna mora graditi na tehnološki poveztivosti kot ključnemu elementu in mora upoštevati strukturno značilnost slovenskega gospodarstva,« poudarja dr. Aleš Hančič, TECOS.**

podjetja usmerja pri vpeljavi tistih rešitev, ki upoštevajo dejansko stanje v podjetju in jim omogočajo doseganje poslovnih in operativnih ciljev.«

V podjetju imajo kot ponudnik rešitev za pametne tovarne to prednost, da poznajo »bolečine« proizvodnih podjetij. Kot poudarja Mateja Lavrič, imajo 60-letno tradicijo na področju proizvodnih poslovnih procesov in lastne rešitve najprej preizkusijo v lastni proizvodnji. »Pot do popolnoma pametne tovarne je še dolga, imamo pa že vpeljeno platformo za digitalizacijo znanja (REWO), platformo za robotizacijo poslovnih procesov (LEAP), platformo naprednega robotskega delavca (KoCo) in platformo za celovito vodenje procesov digitalne preobrazbe, katere ključni del je tudi aplikacija I 4.0 Readiness, ki proizvodnim podjetjem zagotavlja metodološko izjemno dovršeno ugotavljanje digitalne zrelosti in statistično reprezentativno primerjavo s podobnimi podjetji na razvitih trgih,« našteje sogovornica. »V naslednjih nekaj letih želimo postati vodilni ponudnik rešitev za pametne tovarne v regiji in omogočiti digitalno preobrazbo malim in srednje velikim podjetjem.«

»Pogosto pozabljamo, da se je smiselno preobrazbe v pametno tovarno lotiti postopoma in strateško, pri čemer je prvi korak ugotovitev dejanske digitalne zrelosti podjetja in na osnovi te ocene priprava strategije digitalne preobrazbe,« poudarja Mateja Lavrič.

### V praksi je bolje izbrati postopno digitalno transformacijo

»Običajno si ljudje pod pojmom pametna tovarna predstavljajo zaposlene, ki imajo na sebi futuristična očala preko katerih spremljajo digitalni dvojček proizvodnje, kjer je možno spremljati simulacije in samo s pogledi upravljati procese, robote, stroje in ostale naprave. Toda pametna tovarna pravzaprav predstavlja preskok od tradicionalno avtomatizirane proizvodnje do popolnoma integriranega, povezljivega in prilagodljivega sistema, ki temelji na avtomatiziranem pridobivanju ključnih podatkov tako iz proizvodnih ter podpornih procesov v podjetju kot tudi podatkov, ki jih generirajo končni uporabniki izdelkov. In če velja rek, da so podatki gorivo digitalne ekonomije, si proizvodna podjetja danes prizadevajo, da dosežejo integracijo med vsemi sistemi podjetja ter tako zagotovijo realen vpogled v dejansko stanje proizvodnje, kar pa omogoča vodilnim v podjetju, da reagirajo hitreje na podlagi objektivno pridobljenih

### Ključna lastnost = povezanost med posameznimi gradniki

»Ključna lastnost pametne tovarne je povezljivost med posameznimi gradniki, tako horizontalno kot vertikalno, in temelji na standardizaciji protokolov ter medsebojni povezanosti posameznih tehnoloških segmentov,« pravi dr. Aleš Hančič, direktor TECOS. »Posamezni tehnološki segment vsebuje na osnovi AI zasnovane dele za nadgradnjo vodenja proizvodne linije, ki zagotavljajo učinkovitejše delovanje tovarne z naprednimi funkcijami v skladu s smernicami industrije 4.0, kot so: diagnostika stanja proizvodne linije, celostna kontrola kvalitete končnega izdelka, prediktivno vzdrževanje, umetna inteligenca (AI), digitalni dvojček procesa posamezne proizvodne celice, krovni (globalni) digitalni dvojček, storitve energetske učinkovitosti idr.«

podatkov. Tak pristop vsekakor prinaša konkurenčno prednost, saj je mogoče z enakimi proizvodnimi kapacitetami izdelati večjo količino izdelkov z boljšo kakovostjo ter nižjimi stroški,« poudarja Luka Kozamernik, svetovalec za digitalno transformacijo v podjetju Kolektor Sisteh. »Sam namen digitalne transformacije pa se skriva v premiku tržišča k vedno večji unikatnosti in personalizaciji izdelkov. Ravno to pa sili proizvodna podjetja v večjo fleksibilnost in tehnološke rešitve, ki so danes že na voljo in omogočajo proizvodnim podjetjem vzpostavitev masovno prilagodljive proizvodnje s stroški primerljivimi današnji serijski proizvodnji.«

Tako Slovenija kot Evropa zaostajata na področju implementacij pametnih tovarn. Kje tiči razlog za to? »Menim, da se skriva v tem, da so podjetja v tej regiji na tem področju nekoliko preveč zadržana in postavljena v vlogo opazovalca. Nekako podjetja čakajo, kaj bo naredila konkurenca, kaj bodo naredila sorodna podjetja in kako so uspešna pri implementaciji novih inovativnih rešitev in se potem na podlagi vidnih rezultatov odločajo za podobno pot, s takim pristopom pa vsekakor podjetja prepustijo priložnost, ki bi jim lahko prinesla višjo dodano vrednost in konkurenčno prednost, poleg tega pa vemo, da se podjetja, čeravno so v enaki branži, popolnoma razlikujejo v načinu vodenja, organiziranju dela, nena zadnje imajo zaposlene različne ljudi z različnimi osebnostmi. Tako je v praksi bolje izbrati postopno digitalno transformacijo, ki temelji na lastnem poznavanju področja digitalizacije, procesov, poslovnih ciljev in nena zadnje zaposlenih.«

Kozamernik poudarja, da ni rečeno, da bo nekaj, kar deluje v enem podjetju, delovalo tudi v drugem in obratno: »Kajti digitalne transformacije ni mogoče kupiti, ampak je potrebno pot transformacije prehoditi, ki pa se vsekakor razlikuje od podjetja do podjetja.« Prednost Slovenije in slovenskih podjetij pred ostalim svetom je po njegovem mnenju lahko njena majhnost, saj je pot digitalne transformacije



mogoče opraviti bistveno hitreje. »To pomeni, da je možno bistveno hitreje implementirati nove rešitve, umetno inteligenco ter povezati in integrirati vse sisteme za namene boljšega pretoka informacij in zajema ključnih podatkov v primerjavi z večjimi podjetji, ki so bolj okorna, predvsem pa imajo večje število obratov, v katere morajo implementirati rešitve, ki jih ponuja pametna tovarna.«

### V naši industriji je slika zelo raznolika

»V rešitve, ki jih zajema avtomatizacija, se v slovenski industriji vlagajo sredstva že vsaj zadnjih šestdeset let. Lahko trdimo, da je stopnja avtomatizacije v slovenskih podjetjih relativno visoka. Po nekaterih ocenah za svetovnim povprečjem zaostajamo od pet do petnajst let, vendar to ni pravilo. Ocena je seveda odvisna tudi od industrijske branže. Načeloma je stopnja avtomatizacije višja tam, kjer je bolj razvita industrija sama – v našem primeru npr. avtomobilska, farmacevtska ali kemijska industrija, pogosto pa podjetja avtomatizirajo le nekatere proizvodne procese in ne vseh. Visoka stopnja avtomatizacije je vsekakor osnova za njeno sodobno nadgradnjo in povezljivost z drugimi sistemi, kar pojmujemo kot digitalizacijo industrijskih procesov,« pravi Matej Kupljenik, vodja Digital Industries, Siemens Slovenija.

»Pristopi k evalvaciji stopnje digitalizacije so različni, vsekakor pa je skupni imenovalec stopnja uporabe digitalnih tehnologij ter njihova povezljivost na vseh ravneh. V Siemensu delimo stopnjo uporabe digitalnih rešitev na šest ravni, osnovna je stopnja uporabljenih rešitev s področja informacijskih tehnologij, informacijska infrastruktura ter stopnja kibernetske varnosti. Druga raven je analiza povezljivosti komponent, torej ocena razpoložljivosti omrežnih povezav. Nato sledi tretja raven, ki temelji na stopnji vizualizacije, ter četrta transparentnost v proizvodnji. Peta raven je evalvacija zmožnosti predikcije, najvišja pa je prilagodljivost s samo optimizacijo proizvodnje,« navede Kupljenik.

Na podlagi teh kriterijev lahko po njegovih besedah trdimo, da je v naši industriji slika zelo

### Pametne tovarne so temelj konkurenčnosti

V podjetju TPV Automotive so module za pametne tovarne razvili z namenom podpore njihovim industrijskim procesom v želji po večji konkurenčnosti na globalnem trgu ter višanju fleksibilnosti in kakovosti proizvedenih izdelkov. Razvili in uspešno implementirali so več naprednih modulov za pametne tovarne, npr. avtomatizirano proizvodno logistiko z avtomatsko vodenimi vozili (AGV) iz lastnega razvoja, Bin Picking - robotsko pobiranje delov iz embalažnih enot v neurejenem stanju, 3D sledenje s strojnimi vidom in avtonomno komisioniranje embalažnih enot.

»Pametne tovarne so že danes temelj konkurenčnosti. Brez uporabe naprednih tehnologij in visoko tehnoloških rešitev podjetja zamujajo številne priložnosti,« pravijo. Čedalje pomembnejše so na področju industrije 5.0, ki se usmerja v uporabo umetne inteligence ter sodelovanje robotskih sistemov s človekom.

raznolika. »Že kar nekaj podjetij je implementiralo marsikatero rešitev, ki jo smatramo kot uvedbo digitalizacije – npr. vpeljava oblačnih tehnologij, umetne inteligence in podobno. Težje pa govorimo o rešitvah, ki jih uvrščamo na najvišje ravni naših kriterijev za digitalizacijo,« opisuje stanje. Ob tem pa izpostavlja premik, do katerega je prišlo. »Pozitivno je dejstvo, da čedalje več slovenskih podjetij koncept industrije 4.0 ne dojema več zgolj kot dobro zastavljeno marketinško kampanjo, ampak v njem prepoznajo bistvene uporabniške prednosti ter temelje za globalno konkurenčnost in prilagajanje novim poslovnim modelom: večjo fleksibilnost proizvodnje, povečano učinkovitost proizvodnje, nižanje stroškov, višjo kakovost produktov, energetska učinkovitost ipd,« poudarja sogovornik. gg

»Pozitivno je dejstvo, da čedalje več slovenskih podjetij koncept industrije 4.0 ne dojema več zgolj kot dobro zastavljeno marketinško kampanjo, ampak v njem prepoznajo prednosti,« pravi Matej Kupljenik.

### Koncept, ki bo povečal produktivnost in kakovost

V podjetju Yaskawa so razvili koncept Yaskawa i3 Mechatronics, ki bo »povečal produktivnost in boljšo kakovost z zbiranjem in analizo podatkov s pomočjo umetne inteligence. Koncept bo omogočal vizualizacijo statusa proizvodnega procesa v realnem času, komunikacijo med komponentami in zmanjšal čas cikla z obdelavo velikih količin podatkov«. Kot poudarjajo, »Yaskawa z rešitvijo, ki vključuje tako strojno opremo kot tudi programske rešitve, doprinaša visoko dodano vrednost za končne kupce«.



# Kopa UTRIP izboljšuje konkurenčnost proizvodnih podjetij

**Programska rešitev za spremljanje proizvodnje UTRIP povečuje skupno učinkovitost proizvodnih procesov, vodstvu podjetja pa zagotavlja boljši nadzor nad delovanjem podjetja.**

Začetki rešitve UTRIP segajo že skoraj deset let nazaj. Takrat so v Kopi želeli proizvodnim podjetjem zagotoviti podatke, ki so direktorjem omogočali pregled nad zaključnostjo posameznih faz izdelave v vsakem trenutku in možnost ukrepanja takrat, ko je to še možno in poceni. Od takrat naprej se je rešitev razvijala v smeri brezpapirne dokumentacije v proizvodnji, spremljanja parametrov delovanja strojev do tega, da so se vključile kompetence ljudi za posamezne operacije in prepoznavanje dobrih vzorcev delovanja proizvodnje in preprečevanje slabih.

## Uspešna implementacija v praksi

UTRIP so v uspešno implementirali v koroško podjetje Monter Dravograd, d. o. o., ki se srečuje z naročniško-maloserijsko proizvodnjo namenskih strojev, konstrukcij in naprav, narejenih po kupčevi dokumentaciji. Iz strojev so povezali podatke iz različnih sistemov in to predstavili skozi enotni BI vmesnik. Na nadzorni plošči so prikazani podatki iz ERP oz. poslovnega sistema, kadrovskega sistema, registracije delovnega časa in podatki iz sistema za direktni zajem informacij iz strojev (MES sistem).

»Izziv različnih MES sistemov je v tem, da jih ponujajo proizvajalci zgolj za določen tip strojev. V podjetjih pa je realnost taka, da so proizvodni stroji različnih ponudnikov in letnikov. Iz tega razloga je težko (in zelo drago) doseči povezljivost in celovit prikaz dogajanja v proizvodnji zgolj s podatki iz MES sistemov, ki namreč ne zajemajo ERP in HRM problematike,« razlagajo v Kopi.

Preko rešitve UTRIP so v podjetju Monter Dravograd, d. o. o. zagotovili kazalnike za odločanje iz različnih sistemov, ki so prikazani na računalnikih ali pametnih

telefonih in v realnem času. Prav ta povezava proizvodne informatike (podatkov iz SCAD) in poslovne informatike je posebnost v branži naročniške proizvodnje.

## Dvig učinkovitosti in produktivnosti

Z ustreznimi rešitvami za spremljanje proizvodnje in fleksibilnejšo informacijsko podporo na ERP področju je realno povečanje skupne učinkovitosti proizvodnih procesov (OEE) za vsaj 10 %, kar brez povečanja proizvodnih kapacitet pomeni tudi večje prihodke. V podjetju Monter Dravograd lahko zaradi povezanih podatkov iz različnih sistemov merijo učinkovitost delavcev glede na čas njihove prisotnosti in na osnovi tega ocenjujejo status produktivnosti in izkoriščenosti stroja. To je za vodstvo orodje, ki spodbuja

delavce k organizaciji dela in optimalni izkoriščenosti potencial strojev.

## Podatki iz proizvodnje so preoblikovani v informacije

Prikaz realnih podatkov o zasedenosti kapacitet, ki jih podjetja pridobijo preko rešitve UTRIP, omogočajo odpravljanje slabih vzorcev, iskanje najboljših kombinacij delavec-stroj in primerjavo podobnih izdelkov. To ima veliko dodano vrednost tudi za manjše-naročniške serije in natančnejše ocene pri kalkulacijah. Na osnovi tega se izboljša optimizacija dela, s čimer se poveča pretočnost proizvodnje in doseganje rokov, ob odstopanjih pa se lahko hitreje odziva. Vzpostavi se sledljivost odgovornosti, predvsem pa so podatki iz proizvodnje preoblikovani v informacije, ki koristijo odločevalcem.

**UTRIP.NET**  
Programska rešitev za spremljanje proizvodnje

Spremljajte ključne proizvodne parametre v realnem času

**KOPA**



## Pametne tovarne

# Z demonstracijskim centrom Pametne tovarne do nujnih tehnoloških prebojev

**Nacionalni demonstracijski center Pametne tovarne (NDC PT) - Strateški inštrument za povečanje konkurenčnosti slovenskih proizvodnih podjetij in učinkovito uvajanje I4.0 v MSP.**

Andreja Hlišč

Tempo napredka se v svetovni proizvodni industriji v zadnjih desetih letih izjemno hitro stopnjuje in tako narekuje proizvajalcem hitro iskanje novih inovativnih izdelkov, stroškovno učinkovitih rešitev ter usmerjanje v digitalizirano in zeleno proizvodnjo. Slovenija po vzoru številnih drugih držav in regij nujno potrebuje poseben strateški inštrument, ki bo omogočal vsem podjetjem, predvsem pa MSP, učinkovit dostop do novih tehnologij, praktično usposabljanje in prenos znanj iz znanstveno-raziskovalno-razvojnih okolij v realno industrijsko okolje.

»Spodbudo potrebujejo predvsem manjša in srednje velika podjetja, ki velikokrat nimajo dostopa do najnaprednejših tehnologij in vrhunskih strokovnjakov. Demo center bi nudil prostor, kjer bi podjetja imela možnost testirati svoje rešitve, razviti produkt in dodatno izobraziti svoje zaposlene. Prav pomanjkanje časa in velikokrat tudi ustreznega kadra je mnogokrat ovira pri hitrem in agilnem iskanju inovativnih izdelkov in rešitev,« dodaja direktor Zbornice elektronske in elektroindustrije ter član upravnega odbora SRIP ToP, dr. Marjan Rihar.

Nacionalni demonstracijski center Pametne tovarne (NDC PT) bo demonstracijsko okolje uporabe tehnologij industrije 4.0 in razvojno ter testno okolje za visokotehnološke produkte, tehnologije in procese za proizvodna in zagonska podjetja ter raziskovalne institucije. Slovenski industriji in raziskovalnim institucijam bo ponujal sledeče storitve:

- usposabljanje industrijskih deležnikov za demonstracijo in uporabo novih tehnologij;
- spodbujanje prehoda slovenske industrije v krožno gospodarstvo s pomočjo tehnologij I4.0;
- razvoj novih proizvodnih celic, proizvodnih procesov za različna tehnološka področja;
- testiranje novo razvitih produktov in komponent za I4.0 v standardiziranem visoko-tehnološkem okolju;
- spodbujanje tehnološkega in poslovnega povezovanja podjetij, raziskovalnih ustanov in podpornega okolja pri nacionalnih in EU projektih ter nastopu podjetij na globalnih trgih.

NDC PT gradi na tehnološki poveztljivosti kot ključnemu elementu, ki upošteva strukturno značilnost slovenskega gospodarstva in prevladujoče število malih in srednjih podjetij.

Distribuiran koncept omogoča izvedljivost lokalnih specializiranih centrov, ki izpostavljajo specializacijo glede na prevladujočo lokalno industrijsko področje. Rešitev omogoča lokalno koriščenje tudi vseh osnovnih funkcionalnosti centralne lokacije. Poleg poveztljivosti s centralno lokacijo rešitev nudi tudi medsebojno poveztljivost specializiranih lokalnih centrov.

Postopno dodajanje novih specializiranih centrov, proizvodnih linij in proizvodnih celic omogoča hitro

**NDC PT gradi na tehnološki poveztljivosti kot ključnemu elementu, ki upošteva strukturno značilnost slovenskega gospodarstva in prevladujoče število malih in srednjih podjetij.**



**Postopno dodajanje novih specializiranih centrov, proizvodnih linij in proizvodnih celic omogoča hitro implementacijo novih tehnologij in izredno fleksibilnost.**

**Strateški instrument naj bi imel časovni okvir najmanj 10 let in bi zagotavljal polno delovanje že po treh letih od vzpostavitve.**



implementacijo novih tehnologij in izredno fleksibilnost. Modularnost rešitve omogoča hitro vzpostavitev rešitev za različne faze proizvodnih procesov ter enostavno dodajanje kapacitet in tehnologij.

#### **Poleg centralne še šest lokacij**

Predvideva se vzpostavitev do šestih lokalnih centrov in centralne lokacije. Časovni okvir strateškega instrumenta naj bi bil najmanj 10 let in bi zagotavljal polno delovanje že po treh letih od vzpostavitve. Stroški vzpostavitve in delovanja v času trajanja instrumenta bodo financirani s kombinacijo različnih finančnih virov (participacija industrije, nacionalni in EU razpisi, lastne tržne aktivnosti) ter participacijo iz javnih sredstev v višini približno 50 %. Predvidena je različna intenzivnost financiranja v različnih fazah procesa, z največjo intenziteto pri vzpostavitvi centralne lokacije in lokalnih centrov.

Gospodarska zbornica Slovenije oz. Zbornica elektronske in elektroindustrije v okviru Strateškega razvojno inovacijskega partnerstva Tovarne prihodnosti (SRIP ToP) sodeluje pri načrtovanju Nacionalnega demonstracijskega centra skupaj s ključnimi partnerji – Fakulteto za strojništvo Univerze v Ljubljani, Institutom »Jožef Stefan«, Kompetenčnim centrom za sisteme in tehnologije vodenja ter



Foto: Tecos

Razvojnim centrom orodjarstva Slovenije – TECOS. Pri načrtovanju izhajamo iz obstoječih dosežkov in pridobljenih znanj omenjenih deležnikov, pridobljenih v projektih s področij tovarn prihodnosti – GOSTOP (IJS), Demo Center Pametne tovarne (UL FS), HIA (SRIP ToP). [gg](#)

## **I** ISKRAIMPULS

Iskra Impuls, Zasavska cesta 43 g, 4000 Kranj | [www.iskraimpuls.si](http://www.iskraimpuls.si)

**Celovite rešitve, od ideje do realizacije, na področju intralogistike, energetike in procesne avtomatizacije, dvigal in sistemov za razsute tovore ter hidromehanske opreme.**



### **INTRALOGISTIKA**

Popolnoma avtomatizirana regalna dvigala za visokoregalna skladišča | Nosilnost do 10 t | Višina do 38 m | Prenos tovorov različnih dimenzij, od majhnih zaboječkov do letalskih kontejnerjev | Sistem za sledenje materiala

VARNO, ZANESLJIVO, HITRO, INTELIGENTNO - DVIGALO INSEM

*S strastjo do žerjarov!*

**insem**

- **PROCESNI ŽERJAVI IN DVIGALA**  
*Do popolnosti prilagojena, inteligentna, samostojna*
- **STANDARDNI ŽERJAVI IN DVIGALA**  
*Enostavna, ugodna, nepogrešljiva*
- **DVIŽNA TEHNIKA**  
*Pripomočki in naprave za najzahtevnejši tovor*
- **SERVIS IN VZDRŽEVANJE**  
*Za delovanje opreme brez zastojev*
- **REZERVNI DELI IZ ZALOGE**  
*Vedno pripravljene pomagati*

**Z VEČ KOT 30 LETNO TRADICIJO**

**INSEM-ATMOS žerjavi in dvižna tehnika d.o.o.**  
Slivniška cesta 6  
2311 Hoče, SLOVENIJA

Tel: 051 334 556, 031 494 869

**insem**  
Insem Atmos žerjavi in dvižna tehnika d.o.o.

[www.insem-atmos.si](http://www.insem-atmos.si)



Foto: TPV

### Robotizacija in avtomatizacija

## Tudi za podjetja, kjer je bila klasična avtomatizacija doslej nedosegljiva

**Avtomatizacija proizvodnih procesov skupaj z robotizacijo je na določenih delovnih mestih nujna, da lahko podjetja sledijo potrebam kupcev.**

Barbara Perko

**V Yaskawi največ povpraševanja še vedno beležijo po industrijskih robotih, se pa kaže tudi trend povečevanja deleža kolaborativnih robotov.**

Robotika je danes prisotna na praktično vseh področjih. V podjetju Yaskawa opažajo, da trend povpraševanja po robotskih aplikacijah narašča. »Še vedno se roboti najpogosteje uporabljajo v industriji, kjer lahko nadomestijo človeka pri težkih, monotoni in nevarnih opravilih, ki pogosto potekajo tudi v človeku neprimernem in nezdravem okolju. Zlasti v zadnjem obdobju, ob prisotnosti covid-19, pa se je izkazalo, da je robotizacija učinkovit ukrep tudi pri zmanjševanju stikov med ljudmi, v samem delovnem procesu,« pravijo v Yaskawi.

Yaskawa ima v svojem robotskem portfelju več kot sto tipov robotov, kar kupcu omogoča velik izbor tako pri nosilnosti robota kot tudi njegovega dosega. V podjetju največ povpraševanja še vedno beležijo po industrijskih robotih, sam tip robota pa je pogojen s končno aplikacijo. »Pri samem izboru pa je v teh časih pomemben tudi dobavni rok robota, za katerega si seveda vsakdo želi, da bi bil čim krajši. Yaskawa s proizvodnjo robotov v Kočevju uspešno pripomore k skrajšanju dobavnih rokov in doseganju želja kupcev,« izpostavijo pomembno zahtevo kupcev. »Ne glede na vse pa se kaže tudi trend v povečevanju deleža kolaborativnih robotov, ki se pojavljajo v aplikacijah,

kjer roboti dopolnjujejo delovni proces v sodelovanju s človekom. Stopnja prisotnosti kolaborativnih robotov je po podatkih IFR nekje 2 % vseh industrijskih robotov.«

### Trend poenostavljenega učenja robotov

»V zadnjem obdobju je prisoten trend poenostavljenega učenja robotov (easy teaching), kjer se s pomočjo novih programskih rešitev omogoča poenostavljeno programiranje in s tem še lažja vključitev robotov v avtomatizirane procese. Prav tako so v porastu platforme za offline programiranje, ki omogočajo ustvarjanje digitalnih dvojčkov realnih robotskih aplikacij, pri čemer se občutno zmanjša čas implementacije robotskih programov za nove tipe produktov,« v Yaskawi opišejo trende na področju robotike.

S širjenjem robotike pa narašča tudi povpraševanje po osebah, ki so usposobljene in vešče rokovanja z roboti in njihovega programiranja. »Samega koncepta programiranja robotov pa se pogosto drži napačna predstava o specifičnosti in zahtevnosti tega programiranja, saj je to z vsemi možnimi orodji danes postalo povsem enostavno,« dodajajo.

### Vpeljali bodo med 100 in 200 inteligentnih robotskih delavcev

Kolektor ima že nekaj desetletno tradicijo na področju avtomatizacije in robotizacije proizvodnje, ima tudi lastno strojegradnjo, ki avtomatizira proizvodnjo za interne potrebe in tudi za zunanji trg. »Smo uveljavljen ponudnik namenskih proizvodnih strojev in modularnih montažnih linij, podprtih z robotizacijo in stregom. Razvoj na tem področju je usmerjen v implementacijo novih tehnologij, predvsem strojnega vida in umetne inteligence, s katerima nadgrajujemo obstoječe rešitve ali pa razvijamo popolnoma nove. Na področju avtomatizacije se v zadnjem času usmerjamo v napredne optične kontrole za nadzor procesov in kakovosti, na področju robotizacije pa razvijamo in tržimo napredne robotske celice in inteligentne robotske delavce,« pravi Mateja Lavrič, direktorica Kolektor Ventures.

Avtomatizacija proizvodnih procesov skupaj z robotizacijo je na določenih delovnih mestih nujna, da sledijo potrebam kupcev, saj se tako kot večina proizvodnih podjetij v regiji soočajo s kadrovskimi izzivi. »V naslednjih letih bomo v proizvodnjo vpeljali med 100 in 200 inteligentnih robotskih delavcev. Opravljali bodo naloge na delovnih mestih z nižjo dodano vrednostjo, kjer

so delovne naloge ponavljajoče se, monotone in rutinske,« napoveduje sogovornica.

### KoCo omogoča učinkovito avtomatizacijo

V podjetju so razvili naprednega robotskega delavca KoCo (Kolektor Collaborative), ki omogoča učinkovito avtomatizacijo nizko kvalificiranega fizičnega dela, predvsem v proizvodnih podjetjih, ki imajo širok spekter majhnih serij izdelkov, kjer klasična avtomatizacija zaradi nesposobnosti učinkovitega prilagajanja trči ob finančne in časovne omejitve. Največji prednosti KoCo sta modularnost in izjemno hitra prilagoditev z enega delovnega mesta na drugo, pravi Mateja Lavrič.

»KoCo je sposoben natančno zaznavati svojo okolico, se samodejno prilagajati na spremembe v okolici, manipulirati z izdelki ali pladnji, aktivirati različne stroje na svojem delovnem mestu, menjati orodja in zagotavljati enostavno vizualno kontrolo izdelkov. Robotskega delavca lahko v manj kot 15 minutah premaknemo in ponovno konfiguriramo za različna delovna mesta in delovne naloge. Trenutno je sposoben posluževati stroje, izvajati meritve na izdelkih ali na merilnih mestih, pobirati, odlagati in sestavljati izdelke. Posegi v robota se izvajajo prek oddaljene podpore, tako da fizična prisotnost



Foto: Yaskawa

# DOMEL

## Inovativne rešitve za industrijo prihodnosti

Na slovenskem trgu zastopamo podjetja Bosch Rexroth, Phytron in Stäubli.

### STÄUBLI

- Industrijski roboti



Stäubli  
Strategic Partner

### Rexroth Bosch Group

- Servo pogoni in krmilna tehnika
- Linearna tehnika



### phytron

Extreme. Precision. Positioning.

- Koračni motorji



**Univerzalna robotska »bin picking« celica s pomočjo naprednega strojnega vida prepozna in pobira posamezne kose kompleksnih oblik iz raztresenega stanja ter jih razvršča in umešča v nadaljnjo obdelavo.**

operaterja ni potrebna,« opiše zmogljivosti robotskega delavca.

»Z naprednimi robotskimi delavci postavljamo temelje za bodočo kadrovskega agencijo za najemanje robotskih delavcev, s katerimi bodo naročniki lahko bistveno povečali svojo fleksibilnost, produktivnost in stroškovno učinkovitost. Zato je KoCo primeren tudi za mala in srednje velika podjetja, za katera je bila klasična avtomatizacija do sedaj nedosegljiva,« poudarja sogovornica.

KoCo trenutno sestavljajo trije moduli: moduli z robotskimi manipulatorji, moduli za zagotavljanje vhodnega in izhodnega toka materiala ter moduli za zagotavljanje mobilnosti delovnega mesta. Nadaljnji razvoj modulov pa bo šel v smeri zagotavljanja opravil pri montaži in paletizaciji.

#### Novost v svetovnem merilu

V TPV Automotive med dosežki na področju robotizacije in avtomatizacije proizvodnega procesa izpostavljajo predvsem uspešen razvoj in implementacijo pametnih sistemov industrije 4.0, predvsem vzpostavitev robotiziranih industrijskih procesov, ki temeljijo na popolni avtomatizaciji in avtonomnem delovanju podprtem z logistično manipulacijo komponent znotraj procesa. »Ponosni smo tudi na prejeto zlato priznanje GZS za inovacijo »Univerzalna



Foto: Kolektor

robotska »bin picking« celica, ki je novost v svetovnem merilu. S pomočjo naprednega strojnega vida prepozna in pobira posamezne kose kompleksnih oblik iz raztresenega stanja ter jih razvršča in umešča v nadaljnjo obdelavo. S tem občutno poenostavi proizvodni proces, ki bi sicer zahteval ergonomsko naporno in časovno zamudno ročno delo,« opišejo inovacijo.

Njihovi načrti za v prihodnje temeljijo na smernicah industrije 4.0 oziroma se že nagibajo k industriji 5.0. »To pa pomeni, da bo načrtovana implementacija več kot 250 robotskih sistemov v industrijske procese podprta z umetno inteligenco in bo delovala po sistemu samoučenja in prilagajanja,« napovedujejo. gg

## Celovite rešitve avtomatizacije proizvodnje z industrijskimi roboti in CNC stroji na enem mestu

**MIKRON**  
PLUS

MIKRON PLUS d. o. o.  
Tehnološki park 19  
SI-1000 Ljubljana

T +386 (0)1 320 28 80  
M +386 (0) 41 668 008

info@mikronplus.si  
www.mikronplus.si

Naši partnerji:



# KMS

Avtomatizirajte INTERNO LOGISTIKO in  
PROCESE SKLADIŠČENJA

ZAGOTAVLJAMO VAM INTEGRACIJO V  
POSLOVNE INFORMACISKE SISTEME:

ERP

MES

WMS

PLCji



VERTIKALNI  
SKLADIŠČNI SISTEMI

**WELAND**  
SOLUTIONS

KOLABORATIVNI  
ROBOTI

**TM**  
ROBOT

AMR TRANSPORTNI  
ROBOTI

**OTTO**  
MOTORS

AVTOMATIZACIJA  
NA KLJUČ

**flexido**

Pridružite se nam na KMS TEHNOLOŠKEM  
DNEVU, ki bo potekal: 27.9 - 1.10.2021

<https://kms.si/sl/tehnoloski-dan-2021>

# KMS

Zanesljiv partner. Včeraj. Danes. Jutri.

KMS d.o.o.

Poslovna cona A 34  
Si-4208Šenčur  
Slovenija

info@kms.si  
www.kms.si

+386 (0)4 2516150  
+386 (0)4 2516155

## Digitalizacija

# Časi za uvedbo novih digitalnih rešitev so ugodni

**Na pospešeno uvajanje digitalizacije je vplivala tudi epidemija covid-19.**

Barbara Perko

**Strategijo digitalne preobrazbe je treba zastaviti preudarno, natančno in transparentno že na začetku. Dobro je imeti močnega in neodvisnega zunanjega svetovalca.**

»Elementi industrijske avtomatizacije, robotizacije ter informacijskih tehnologij so vse močnejše prepleteni, integrirani, meje med vsemi segmenti digitalizacije pa vse bližje, saj nove rešitve postajajo vse bolj integrirane in kompaktne. Vsekakor je zadnji trend v prvi vrsti že samo odločanje za vpeljavo digitalizacije v podjetja nasploh. Mnoga podjetja, sploh v času pandemije, so spoznala, da vpeljava digitalizacije zares pomeni konkurenčno prednost, v zadnjem času pa je močno v porastu vpeljava umetne inteligence v procese, testna 5G omrežja ter uporaba računalništva na robu – »Edge« tehnologije in virtualne storitve,« pravi Matej Kupljenik, vodja Digital Industries, Siemens Slovenija.

»V prvi vrsti je običajno najpomembnejši finančni vidik vlaganj v avtomatizacijo in digitalizacijo. Oprema in sistemi za industrijsko avtomatizacijo načeloma navadno res zahtevajo večja investicijska sredstva, ker je oprema prilagojena zahtevnim industrijskim okoljem, podvržena raznim standardom ter pogosto omogoča izvedbo in nadzor kompleksnih tehnoloških operacij. Seveda je ob vsaki investiciji potrebno analizirati, v kolikšnem času se povrne in katere vrednosti nam doda,« svetuje Kupljenik.

Dinamika je različna po posameznih branžah, odvisna pa je tudi od potreb, želja in drugih dejavnikov. »Kot vidimo, sedanja kriza na različne branže zelo različno vpliva, nekatera področja so izjemno uspešna – nedvomno pa lahko pričakujemo, da bodo podjetja, ki jim

gre ne glede na krizo dobro, tudi v bližnji prihodnosti lažje investirala,« meni sogovornik.

## **Predolgo odlašanje je lahko dvorezen meč**

Strategijo digitalne preobrazbe je treba zastaviti preudarno, natančno in transparentno že na začetku, pri čemer je dobro imeti močnega in neodvisnega zunanjega svetovalca, ki ima širši pogled in ni obremenjen z medsebojnimi odnosi v podjetju. »Časi za uvedbo novih digitalnih rešitev so ugodni, za mnoge rešitve so na voljo razpisana sredstva. Predolgo odlašanje za posodobitve pa zna biti dvorezni meč,« poudarja Matej Kupljenik.

Siemens omogoča digitalno preobrazbo podjetij, načina upravljanja, vpeljavo novih strategij in konceptov in transformacijo proizvodnih obratov. Nudijo odgovore na zahteve po obvladovanju vse večje količine podatkov v čedalje krajših časovnih intervalih, visoki poveztivosti tovarn, strojev in naprav ob zagotavljanju najvišje kibernetske varnosti. V Sloveniji nudijo tudi storitve svetovanja pri vpeljavi digitalizacije.

»Na področju industrije prihodnosti vzpostavljamo trende s svojimi produkti in inovativnimi tehnološkimi rešitvami. Predvsem pa se je Siemens v zadnjem času fokusiral na velik nabor industrijskega softwarea: od rešitev v oblaku do nadzora celotnih življenjskih ciklov produktov, procesov in celotnih tovarn, vpeljuje digitalnih dvojčkov, virtualne resničnosti, simulacij v realnem času, pregledne dokumentacije in še marsičesa, kar je potrebno za sodobno digitalno proizvodnjo,« našteje Kupljenik. Razvitih imajo veliko orodij, s katerimi je možno implementirati digitalizacijo v obstoječih proizvodnjah.

## **Tehnologije, ki zagotavljajo proizvodnjo brez napak, so nujne**

»Slovenija ima vse potrebne osnove za to, da postane eno evropskih in celo globalnih stičišč, t. i. hub za razvoj in proizvodnjo ključnih delov pogonskih elektromotorjev za avtomobile prihodnosti. Pomemben del tega pa je aplikacija najvišje možne stopnje digitalizacije vseh v zvezi s tem povezanih procesov,« pravi v podjetju Hidria. »Tehnologije, ki zagotavljajo proizvodnjo brez napak, t. i. »zero-defect-manufacturing«, so v avtomobilski industriji pogoj za uspešno konkuriranje na globalnem trgu in torej nujne.





Potrebno pa je seveda še veliko aplikativnega razvoja, predvsem pa investicij, ki jih mora s svojim programom in jasno vizijo razvoja podpirati tudi država.«

»Pri robotizaciji je v zadnjih letih opazen trend uvajanja kolaborativnih robotov, a nas je v prvem valu zgolj oplazil, sedaj pa smo že globoko v apliciranju konkretnih robotskih rešitev,« pravijo. »Glede na to, da covid-19 zahteva minimiziranje medsebojnih stikov med ljudmi, s tem močno dodatno zahteva in vzpodbuja zniževanje vseh vplivov človeškega faktorja na proizvodnjo in močno pospešuje avtomatizacijo, robotizacijo in digitalizacijo vseh proizvodnih in drugi podpornih procesov. S tem v Hidrii dosegamo večjo učinkovitost dela, višjo kakovost produktov in posledično seveda višjo konkurenčno prednost, ki jo cenijo tudi kupci.«

### Lastne kompetence bi radi v nekaj letih podvojili

V Hidrii se zavedajo, da bodo le z nadaljnjo intenzivno avtomatizacijo in digitalizacijo vseh poslovnih procesov sposobni slediti zahtevam kupcev ter vse višjim stroškom dela tako v Sloveniji kot v tujini. »Obseg tovrstnih lastnih kompetenc bi radi podvojili v naslednjih nekaj letih. Hidria bo tudi v prihodnje na trgu poznana kot najbolj kompetenten ponudnik najzahtevnejših projektov avtomatizacije proizvodnih procesov v Sloveniji pa tudi širše,« napovedujejo.

V proizvodnji bodo poleg uvajanja avtomatiziranih linij, robotizacije streg strojev postopno uvajali vse več kolaborativnih procesov ter strojnega vida kot ključne tehnologije za zmanjšanje napak. »Pri digitalizaciji procesov imamo cilj bistvenega zmanjšanja oz. celo eliminacije papirnih dokumentov in prehod



Foto: Tectos

na (skoraj) povsem brezpapirno poslovanje. S tem namenom uvajamo povsem nov sodoben dokumentacijski sistem. Znotraj digitalizacije je eno ključnih področij, kjer imamo že nekaj delujočih pilotnih projektov popolna sledljivost materiala, pomembna predvsem za avtomobilski segment,« navajajo.

Kot enega največjih izzivov pri nadaljnji avtomatizaciji in digitalizaciji vidijo povečanje kompetenc vseh vključenih v te procese. »To pomeni bistveno bolj zahtevne kompetence zaposlenih, saj bomo nemalokrat priča, da bomo potrebovali praktično inženirje za izvajanje proizvodnih procesov,« poudarjajo.

### Cilje industrije 4.0 je v popolnosti nemogoče doseči

V podjetju Kolektor Sisteh vse rešitve, ki so plod lastnega znanja in razvoja, temeljijo na najnovejših standardih Industrije 4.0. »To pomeni, da so vse rešitve, ki smo jih implementirali in razvili, kompatibilne in se lahko integrirajo in izmenjujejo podatke s preostalimi rešitvami na tržišču, če so razvite po standardih Industrije 4.0. Prav tako je mogoče stroje, linije in naprave enostavno integrirati v naše rešitve ravno zaradi protokolov, ki smo jih uporabili pri razvoju rešitev,« pojasnjuje Luka Kozamernik, svetovalec za digitalno transformacijo v Kolektor Sisteh.

»Nekako je cilje Industrije 4.0 v popolnosti nemogoče doseči, se jim pa lahko približamo in to se vsekakor lahko opazi pri sistemu razvoja rešitev, ki so skladni z Industrijo 4.0, kar omogoča zajem podatkov iz različnih sistemov podjetja, naprav, strojev in linij tako novih kot tudi iz tistih starejših. Na podlagi kakovostnih in kvalificiranih podatkov pa je potem mogoče dodati vrsto rešitev iz lastnega nabora modulov, ki omogočajo popolnoma avtomatizirano razporejanje, planiranje, spremljanje in upravljanje proizvodnih procesov. Kajti podatki so ključni tudi za razvoj rešitev na področju, s katerim se trenutno največ ukvarjamo in temelji na umetni inteligenci. Predvsem je potrebno pripeljati umetno inteligenco v proizvodnjo na eleganten način, da bo služila svojemu namenu, predvsem pa bila v pomoč zaposlenim v proizvodnem sektorju,« pravi Kozamernik.

**Eden ključnih izzivov nadaljnje avtomatizacije in digitalizacije je povečanje kompetenc vseh vključenih v te procese.**

**»Podatki so ključni tudi za razvoj rešitev na področju, s katerim se trenutno največ ukvarjamo in temelji na umetni inteligenci,« pravi Luka Kozamernik iz podjetja Kolektor Sisteh.**

### Kibernetska varnost je neizogibna za poslovanje

»V podjetjih se moramo zavedati, da je kibernetska varnost danes del tudi proizvodnih omrežij in neizogibna za poslovanje. Uporabniki smo kritični del kibernetske varnosti podjetja, zato je zelo pomembno znanje zaposlenih, ali pa še bolje, odlično poznavanje lastnih procesov in njihovo upravljanje, po drugi strani pa zavedanje, da je danes večino rešitev potrebno uvajati z ustreznimi kompetentnim partnerjem. Po izkušnjah naših strokovnjakov, ki te projekte izvajajo v praksi, je implementacija varnostnih rešitev v takem okolju bistveno lažja, njeni učinki pa veliko večji,« kako je v praksi pove Matej Kupljenik, vodja Digital Industries, Siemens Slovenija.

»Glavni poudarek v podjetjih mora biti torej na usklajenosti vseh nivojev organizacije, ter upoštevanje obstoječih dobrih praks. Ključnega pomena je tudi upoštevanje standardov, standard IEC 62443 je nekako osrednje vodilo za vse, kar je povezano s kibernetsko varnostjo v industrijskih okoljih in avtomatizaciji,« dodaja. V podjetju poleg svetovanja o digitalni preobrazbi nudijo tudi storitve s področja povezanosti, renovacije industrijskih omrežij in kibernetske varnosti.

### Učinki digitalizacije so lahko vidni šele čez nekaj let

TECOS, Razvojni center orodjarstva Slovenije v zadnjih letih vse več storitev opravi na področjih digitalizacije proizvodnje ter vpeljave različne sensorike in obdelave podatkov v njihove proizvodne procese. Podjetjem nudi tudi podporo pri vzpostavljanju koncepta industrije 4.0 v proizvodnji. »Industrijsko-proizvodna podjetja se danes že zavedajo pomena vlaganj v digitalizacijo, a je stopnja zavedanja še vedno relativno nizka. Tako podjetja kot država z različnimi podpornimi programi še vedno podcenjujejo vrednost vlaganj v implementacijo industrije 4.0, saj digitalizacija ne omogoča takojšnje vidnosti naložbe, ampak so lahko učinki vidni šele čez nekaj let. Večina podjetij je prav zato na začetku v dilemi, saj prednosti digitalizacije, razen v primerih avtomatizacije in robotizacije, niso neposredno vidne in šele podrobnejše analize za vsak delovni proces posebej lahko pokažejo, na katerih področjih nova tehnologija omogoča prihranke. Za večino proizvodnih procesov ni digitalnih izdelkov na ključ, ampak je treba poiskati individualne rešitve za vsak proces posebej, kar pomeni velik vložek podjetja tako v tehnologijo kot v kadre,« pravi dr. Aleš Hančič, direktor TECOS.

»Vlaganja v digitalizacijo so izjemno pomembna, saj dolgoročno pomenijo nižanje stroškov proizvodnje, predvsem pa nižanje stroškov proizvodnje z

»Za večino proizvodnih procesov ni digitalnih izdelkov na ključ, ampak je treba poiskati individualne rešitve za vsak proces posebej,« poudarja dr. Aleš Hančič.

### Izjemna raven pametne tovarne

Najboljši primer izjemne ravni pametne tovarne, ki jo dosegajo v Hidrii, je popolnoma avtomatizirana digitalizirana proizvodnja Hidria Optymus PSG sistema za hladen zagon dizelskega motorja s senzoriko tlaka v Tolminu po principih industrije 4.0. Gre za kombinacijo izjemne digitalizirane svečke s senzoriko tlaka s 15 globalnimi patenti ter interno razvitega digitaliziranega proizvodnega procesa, omogočenega z lastnimi v Hidrii razvitimi in proizvedenimi unikatnimi inovativnimi rešitvami.

doseganjem višje kakovosti izdelkov, manjše porabe materiala in energije, manjšim izmetom ter manjše potrebe po delovni sili. Dolgoročno lahko zaradi velikega cenovnega pritiska ter zahteve po dobavah velikoserijskih izdelkov povsem brez izmeta preživijo le podjetja, ki so v tem trenutku že skočila na vlak digitalizacije,« opozarja dr. Hančič.

Kot primer dobre prakse je TECOS predstavil razvoj novega sistema MouldEar, ki omogoča kontrolo proizvodnje na osnovi merjenja akustičnih emisij. MouldEar je rezultat TECOS-ovega lastnega razvoja, pri čemer kot ključne prednosti izpostavlja oblačni nadzor nad vsemi orodji za proizvodnjo plastičnih izdelkov, enostavno vgradnjo brez poseganja v orodje in nizke stroške nakupa.<sup>gg</sup>

## Podjetjem pomagajo izkoristiti priložnosti, ki jih prinaša Industrija 4.0

Na Fakulteti za industrijski inženiring Novo mesto (FINI NM) se jasno zavedajo izzivov in priložnosti, ki jih gospodarstvu prinaša četrta industrijska revolucija (Industrija 4.0). Vanjo se poleg posredovanja uporabnega znanja dejavno vključujejo tudi s projektom EAGLE (razvoj naprednega 3D-senzorskega sistema za kontrolo geometrije kompleksnih izdelkov), kjer sodelujejo s podjetjema TPV AUTOMOTIVE, d. o. o. in Alpineon, d. o. o.

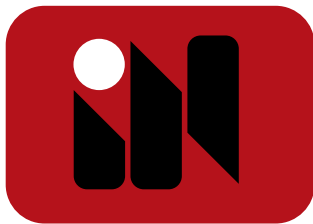
### Vizualni nadzor izdelkov

V projektu raziskujejo možnosti izboljšanja vizualnega nadzora izdelkov. Rešitev iščejo v razvoju inovativnih kontrolnih naprav, ki bodo temeljile na naprednem senzorskem sistemu za 3D-kontrolo geometrije kompleksnih predmetov. Cilj je doseči nenehni 100-odstotni nadzor kakovosti izdelka tako v vmesnih proizvodnih fazah kot tudi na izhodu, preden se dostavi kupcu. »Konkurenčna prednost pametne industrije se gradi predvsem na avtomatizaciji in robotizaciji proizvodnih in kontrolnih procesov,« poudarjajo.

### Tesno povezani z gospodarstvom

Na fakulteti imajo močno raziskovalno skupino z vrhunskimi raziskovalci, ki nudijo odlično podporo industrijskim projektom in odlične predavatelje iz gospodarstva, ki prenašajo najnovejše znanje našim študentom, zaposlenim v industrijskem okolju. Dodana vrednost za vse deležnike je v močnem pretoku znanja in izkušenj na področjih, ki jih delodajalci in podjetja prepoznajo kot ključne za njihov napredek in konkurenčnost v globalnem okolju.





# IN-INFORMATIKA

[www.in-informatika.si](http://www.in-informatika.si)

## Kje smo danes?

### **Infor CloudSuite™ Industrial - SyteLine**

Informacijska podpora od obrtne delavnice do industrijskega podjetja

Posodobite svoje poslovanje s celovitim naborom programskih rešitev za proizvodnjo, ki poleg vašega ali našega ERP vključuje še nadgradnje s ključnimi rešitvami kot so

**Infor APS** – napredno dinamično planiranje proizvodnje z omejenimi viri,

**Infor Factory Track** – nadzor nad dogajanjem v delavnicah in skladiščih,

**Infor CPQ** (Configure, Price, Quote) – prodajna in distribucijska mreža proizvodnega podjetja podprta s tehnološkim konfiguratorjem,

... vse to dostopno tudi v oblaku. Ne, ne potrebujete vseh rešitev! Svetovali vam bomo le tiste, ki zagotavljajo optimalen poslovni odziv vašega podjetja.

## Kam gremo?

### **Infor OS™ - Operating Services**

Pot v popolno digitalizacijo!

Infor OS je platforma prihodnosti, namenjena združevanju heterogenih rešitev, poenotenju uporabniške izkušnje, povišanju produktivnosti, nadgradnji standardnih rešitev in operativnih vpogledov z ad-hoc rešitvami podprtimi z umetno inteligenco. Rezultat je povezano, inteligentno omrežje heterogenih rešitev, ki avtomatizira, predvideva, napoveduje in obvešča vse zainteresirane strani ter združuje vaše podjetje.

Obiščite nas v World Trade Centru, Ljubljana ali na  
[www.in-informatika.si](http://www.in-informatika.si)

IN-INFORMATIKA, d.o.o.  
Infor Channel Partner  
[info@in-informatika.si](mailto:info@in-informatika.si)  
+386-(0)41-769321



Foto: Srečko Friša, Pomigrad

### Gradbeništvo

# Digitalizacija bo ključen izziv v nadaljnjem razvoju slovenskega gradbeništva

Slovensko gradbeništvo se je predvsem v okviru izvajanja nacionalnega avtocestnega programa lahko pohvalilo s skokovitim tehnološkim razvojem, ki ga je uspešno nadgrajevalo tudi v drugih segmentih panoge. Pred desetimi leti, v času največje krize, s katero se je branža srečala po osamosvojitvi, je ta naboj popolnoma upadel. Danes je panoga pred novimi, povsem drugačnimi tehnološkimi izzivi. Jim bo kos?

*Gregor Ficko, GZS – Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM)*

## Z odločitvijo države, da za nekaj let popolnoma ustavi svoj infrastrukturni razvoj, se je ustavil tudi tehnološki razvoj gradbeništva

Za zlato obdobje tehnološkega razvoja slovenskega gradbeništva po osamosvojitvi lahko prav gotovo označimo desetletji na prelomu tisočletja: devetdeseta leta prejšnjega stoletja in prvo desetletje novega stoletja. Zaznamovala ga je velika investicijska aktivnost države, predvsem z odločitvijo, da bo dokončala avtocestni program, ki ga je daljnega leta 1969 zasnoval takratni republiški izvršni svet, ki ga je vodil Stane Kavčič, izvajale pa so se – čeprav v mnogo manjšem obsegu – tudi številne druge javne investicije na področju prometa, energetike in socialnega varstva. Tudi zasebni sektor je v tem času intenzivno investiral v proizvodne, servisne in trgovske objekte.

Vse to se je seveda še kako odražalo na razvoju gradbeništva, tako tehnološkem kot tudi resursnem. V tem za slovensko gradbeništvo zlatem obdobju so bile na nivoju gradbene operative in projektive ter raziskovalnih zavodov patentirane in izvedene številne unikatne tehnološke in tehnične rešitve ter vgrajeni številni najsodobnejši inovativni materiali, predvsem na področju geotehnike, voziščnih konstrukcij in armiranobetonskih konstrukcij, vgrajeni so bili najsodobnejši inteligentni transportni sistemi in druga prometna oprema, povezana z informacijskimi platformami, nabavljene so bile najsodobnejša računalniška in programska oprema za načrtovanje in spremljanje gradbenih procesov, gradbena mehanizacija in druga oprema, s katero so se izvajali

**Strateški svet za investicije in gradbeništvo pri GZS skuša z dodatnimi iniciativami spodbuditi državo, da opravi svojo nalogo.**

najzahtevnejši tehnični in tehnološki procesi na vseh področjih gradbeništva.

Leta 2009 se je država odločila, da bo zaradi gospodarske krize kar za nekaj let popolnoma zaustavila svoja vlaganja v razvoj državne infrastrukture. Zaradi tega je skokovit padec panoge povzročil stečaj številnih tehnološko najmočnejših slovenskih gradbenih podjetij, posledično pa tudi popolno zaustavitev kakršnega koli razvoja v njih. Gradbeništvo kot izrazito tehnološko usmerjena gospodarska panoga je doživelo popoln zastoj. Prvi pozitivni premiki na državnem infrastrukturnem razvoju so se pričeli šele leta 2017 s ponovno oživitvijo posameznih investicijskih projektov, najprej na prometnem, potem pa še na energetske in komunalnem področju. Slednjega so bolj ali manj zaganjali številni infrastrukturni projekti na izgradnji vodovodnih in kanalizacijskih sistemov v lokalnih sredinah, ki jih je financirala Evropska unija. Številna projektantska in gradbena podjetja so ponovno pričela investirati v svojo programsko in tehnološko opremo, čeprav daleč od nivoja, kot smo mu bili priča na prelomu tisočletja. So se pa v tem postkriznem ciklusu zgodile prve naložbe v popolno digitalizacijo vseh gradbenih procesov skozi uvedbo BIM tehnologije, najprej v načrtovalski, potem pa še v izvedbeni – t. i. gradbiščni fazi.

### Nadaljnji tehnološki razvoj panoge bo baziral na BIM tehnologiji

Danes se nahajamo pred novim investicijskim zagonom velikih infrastrukturnih projektov. Nekateri med njimi, kot sta gradnja tretje razvojne osi in drugega tira med Divačo in Kopro, že tečeta. Projekt drugega tira je bil na zahtevo naročnika 2TDK načrtovan z BIM tehnologijo in tudi izveden bo z njeno pomočjo. Tak pristop, kot ga je pri gradnji drugega tira uvedel 2TDK, bi moral biti uveden pri vseh državnih investitorjih. Žal pa temu ni tako. Posamezne zbornice, ki na področju gradbeništva in inženiringa delujejo v okviru GZS, so v zadnjih petih letih opravile številne razgovore in predstavitve z ministrstvi za gospodarstvo, infrastrukturo in prostor o obvezni uvedbi BIM tehnologije pri izvajanju državnih infrastrukturnih projektov.

Gradbeni sektor v zadnjih desetletjih po svetu v smislu povečanja produktivnosti ni napredoval, zato je bila sprožena Evropska iniciativa digitalizacije v gradbeništvu. Evropska komisija je postavila okvir in izrazila pričakovanje, da bodo države kot največji posamični investitor prevzele ustrezne pobude in spodbudile gradbeni sektor v smeri digitalizacije, kar se pa pri nas ni zgodilo. Vodilno vlogo so prevzele inženirsko-projektantske družbe, v letu 2015 pa je bilo pri nas ustanovljeno tudi društvo siBIM. Prvi projekt s tehnologijo BIM v Sloveniji (razgledni stolp Vinarium) je bil izveden še istega leta, BIM pa se je sočasno pojavil tudi pri nekaterih zasebnih naročnikih, ki so hitro ugotovili, kakšne prednosti prinaša. Sledili so tudi državni projekti, denimo predor Karavanke, hidroelektrarni Brežice in Mokrice, stanovanjski objekti Brdo in drugi. Leta 2018 je bil izdelan akcijski

načrt za uvedbo BIM tehnologije v gradbeništvo. Pobudo sta poleg GZS podprli tudi IZS in ZAPS, navsezadnje pa tudi številni ministri, žal pa država vse do danes še vedno ni bila sposobna pripraviti ustrezne zakonodaje, ki bi BIM tehnologijo uzakonila kot obvezno pri izvajanju državnih infrastrukturnih projektov. Največji korak na tem področju je bil narejen letos ob pripravi novele Gradbenega zakona, saj smo se z Ministrstvom za okolje in prostor RS uspeli dogovoriti, da je uporabo digitalnih platform pri načrtovanju in izvajanju infrastrukturnih projektov državnega pomena z zakonom predpisalo kot obligatorno. BIM tehnologija navsezadnje omogoča natančno, s tem pa tudi transparentno spremljanje gradnje na številnih področjih: od prenosa projekta na teren, reševanja »nepredvidenih« dogodkov do obračuna izvedenih del, kar je za državo nedvomno velik korak naprej.

### Poskrbeti bo treba tudi za ustrezno usposobljene kadre ter ustrezno opremo

Ob povečanem obsegu investicij, ki jih pričakujemo v naslednjih letih, bodo glavni izzivi v zagotavljanju kadrov, optimalni nabavi materialov, opreme in modernih tehnologij. Gradbena panoga se bo morala v polni meri digitalizirati, za kar bo treba povišati dodano vrednost, ki trenutno dosega okoli 30.000 EUR, kar ne omogoča vseh potrebnih investicij in pridobivanja najboljših kadrov, ki bodo potrebni, da panoga doseže boljše rezultate. Zato bo gradbeništvo moralo uvesti določene stimulatивne ukrepe za mlade, ki se šele odločajo za svojo poklicno pot. Štipendije bo treba dvigniti na avstrijsko raven, prav tako pa bo treba zagotoviti dodatna izobraževanja, tudi na mednarodnem nivoju, predvsem pa panogi povrniti ugled. S tem bo gradbeni investicijski sektor lahko pridobil najboljše kadre.

Že danes se vsa večja gradbena in inženirska podjetja digitalno transformirajo, le da ta postopek

**Največji korak na tem področju je bil narejen letos ob pripravi novele Gradbenega zakona, saj smo se z Ministrstvom za okolje in prostor RS uspeli dogovoriti, da je uporabo digitalnih platform pri načrtovanju in izvajanju infrastrukturnih projektov državnega pomena z zakonom predpisalo kot obligatorno.**





Foto: Gregor Fida

**Gradbeni sektor bo digitaliziran, ko bodo v celotni verigi uveljavljeni avtomatizirana gradnja (3D printanje), robotizacija, široka uporaba dronov, 3D skeniranje, množična uporaba senzorjev in ko bo vzpostavljen koncept povezljivosti z internetom stvari (IoT).**

poteka individualno, saj so trenutni pogledi in cilji digitalizacije v gradbeništvu precej neenotni. Zato je korak, povezan z zakonsko ureditvijo uporabe digitalnih platform v različnih procesih graditve, izredno pomemben. Gradbeni sektor bo namreč digitaliziran, ko bodo v celotni verigi uveljavljeni avtomatizirana gradnja (3D printanje), robotizacija, široka uporaba dronov, 3D skeniranje, množična uporaba senzorjev in ko bo vzpostavljen koncept povezljivosti z internetom stvari (IoT), ki pomeni komunikacijo med stroji. Tako pri nas kot na mednarodnem nivoju smo še daleč od tega, vendar je izredno pomembno, da se ti procesi že odvijajo.

### Čimprejšnja prilagoditev ter prehod na digitalne procese bosta nujna

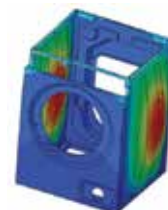
Slovensko gradbeništvo bo moralo pred uvajanjem teh trendov opraviti še nekaj »domaćih nalog«. Način uporabe gradbene knjige in dnevnika je povsem zastarel, popisi so nedodelani, nenehno spreminjamo zakonodajo. Podjetja so v krizi opustila svoje razvojne oddelke, laboratorije, inštitute, nimajo projektantskih oddelkov, tudi ne ekip za informatiko in digitalizacijo. Trenutno so v slovenskem gradbenem sektorju sicer posamezni procesi digitalizirani – kot npr. projektiranje po BIM, proizvodnja in vgrajevanje gradbenih materialov, izvajanje asfalterških del ipd., občutno se je izboljšala komunikacija med deležniki, podjetja so tudi uvedla platforme za vodenje projektov, obračun, spremljanje kadrov in podobno, vendar smo od sistematičnih digitalnih postopkov še daleč. Gradbeništvo je namreč panoga prilagajanja. Gradbenik se nenehno lokacijsko seli, skupaj s projekti, ki jih izvaja. Skupaj s projekti pa se spreminjajo tudi pogoji delovanja, od terenskih pogojev do materialnih virov, treba je prilagoditi transport in organizacijo.

Žal gradbena panoga na pristojnem gospodarskem ministrstvu še vedno ne premore niti direktorata, ki bi bdel nad njo. Zato digitalna transformacija poteka »od spodaj navzgor«, namesto da bi država sama postavila smernice, ki bi jim drugi sledili. Zato Strateški svet za investicije in gradbeništvo pri GZS skuša z dodatnimi iniciativami spodbuditi državo, da opravi svojo nalogo. Največja pričakovanja pa gojimo do na novo imenovanega Strateškega sveta za digitalizacijo, ki bo deloval v okviru Vlade RS, in zakonske ureditev obligatorne uporabe digitalnih platform pri projektih državnega pomena, do katere prihaja z novelo Gradbenega zakona in je nedvomno zelo pomemben korak v smeri digitalizacije slovenskega gradbeništva. [gg](#)

## ZNIŽAJTE STROŠKE PROIZVODNJE IN ZMANJŠAJTE TVEGANJA PRI RAZVOJU IZDELKOV



- Razvoj izdelkov na ključ
- Napredni MKE-trdnostni preračuni
- Optimizacija proizvodnih procesov
- 3D-skeniranje in meritve
- Brizganje prototipov in malih serij
- Strokovno usposabljanje
- Raziskave in razvoj



Analiza vibracij ohišja pralnega stroja



Odprava deformacij brizganega izdelka



Izsek iz merilnega protokola vzorca



## NI BREMENA, KI GA NE DVIGNE INDENNA

### Projektiranje, izdelava, servis in montaža profesionalnih industrijskih dvigal

Aktivno spremljamo trende povezane z industrijo 4.0, skušamo najti pametne dvizne rešitve, s katerimi stranki omogočimo boljši nadzor nad industrijskimi dvigali.

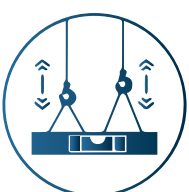
#### Možnosti pametnih rešitev:



Mikro hitrost  
dviga / spusta



Preprečitev  
ohlapne vrvi



Sinhroni dvig



Delo v tandemu  
(2 vitla ali 2 dvigala hkrati)



Višja hitrost kavlja  
pri 20% obremenitvi  
(frekvenčno reguliranje  
dviga in spusta)



Gibanje dvigala v  
»prepovedanem«  
območju  
v delavnici



Nično nihanje kavlja pri  
vožnji dvigala (ni čakanja na  
umiritev nihanja kavlja)

### PREDNOSTI:

Reference: več 2.500 različnih industrijskih dvigal od 80 kg do 320 ton po celi Sloveniji ter mednarodno.

Tradicija v nastajanju ter bogate izkušnje, saj smo na trgu prisotni od leta 2001.

Fleksibilnost pri iskanju optimalne rešitve za naročnika (možnost izdelave konstrukcije po naši dokumentaciji ...).

Sodelovanje z investitorjem od prvih osnutkov nove hale ter vse do montaže žerjava in predaje ustrezne dokumentacije.

Podružnice v regiji - 5 samostojnih podjetij v skupini INDENNA.

Zastopstva priznanih dviznih znamk, nekatere več kot 15 let. Več na [www.indenna.si/zastopstva](http://www.indenna.si/zastopstva).

Redno šolan kader pri naših glavnih dobaviteljih.

Izvajamo legalizacije starih, rabljenih dvigal oziroma dvigal brez dokumentacije.

Lastna projektiva, proizvodnja, montaža ter servis dvizne in žerjavne tehnike.

Izvajamo servis na klic ali redne obdobje preglede skladno s potrebami naročnika.

Aktivno sodelujemo z vzdrževalnimi službami z dobavami rezervnih delov za vse priznane znamke.

## Energetsko intenzivna industrija

# Izzivi (energetsko intenzivne) industrije ob energetskem prehodu

**Energija je eden temeljnih gradnikov konkurenčnosti slovenske industrije. Trenutno stanje oskrbe z energijo v Sloveniji je plod preteklih modrih odločitev, ki omogočajo zanesljivo, varno in cenovno konkurenčno energijo v Sloveniji.**

*Petra Prebil Bašin, GZS – Združenje za papirno in papirno predelovalno industrijo*

Kako bo v prihodnje glede energetske neodvisnosti, ni povsem jasno, a je za industrijo ključnega pomena. Slovenska energetsko intenzivna industrija, ki poleg proizvodnje papirja vključuje tudi proizvodnjo jekla, aluminija, stekla, cementa ter del kemijske industrije, si želi bolj aktivnega dialoga z odločevalci glede naše skupne (energetske) prihodnosti.

Slovenija je pred pomembnimi odločitvami v energetiki, smo na pragu energetskega prehoda v nizkoogljično družbo. Trendi elektrifikacije in digitalizacije življenja že sami po sebi napovedujejo povečano porabo energije v prihodnje. Poleg tega je pod vprašajem domača, slovenska proizvodnja elektrike v Termoelektrarni Šoštanj (TEŠ 6), na dolgi rok pa tudi proizvodnja v jedrski elektrarni v Krškem. To bi pomenilo, da ob opustitvi rabe premoga za proizvodnjo energije, ki je predvidena v naslednjem desetletju, izgubimo tretjino domače proizvodnje elektrike, ob opustitvi jedrske energije pa nadaljnjo tretjino. To bi pomenilo povečano uvozno odvisnost Slovenije, kar bi lahko odločilno vplivalo na zanesljivost oskrbe, stabilnost oskrbe ter nenazadnje na konkurenčno ceno energije. Gre za zelo kompleksne dileme, ki jih je potrebno obravnavati skupaj,

celostno in na dolgi rok, saj bodo odločilno vplivale na življenje vseh prebivalcev, industrije in celotnega gospodarstva.

Integriranost energetike v energetsko intenzivnih podjetjih je ogromna; ena brez druge dejavnosti ne tečejo, zato energetsko intenzivna podjetja pričakuje večjo vključenost v prihodnjo energetsko shemo Slovenije. Veliki porabniki energije, ki izhajajo iz nekaj omenjenih gospodarskih dejavnosti (papirna, jeklarska, steklarska industrija, proizvodnja in predelava aluminija, del kemijske industrije, cementarne in opekarne) so hkrati tudi 'prosumerji' (aktivni odjemalci), lahko nastopajo kot terciarna in sekundarna rezerva, regulirajo napetost v prenosnem sistemu, zmanjšujejo pretoke jalove energije v prenosnem omrežju ter so deležniki virtualnih elektrarn. Poleg tega imajo ta podjetja pogosto že lastne vire za proizvodnjo energije; v primeru papirnic gre za kogeneracije, hidroelektrarne, bioplinarno, sežig odpadnih muljev ali lubja ter sončne elektrarne.

V času pričakovanega energetskega prehoda zato energetsko intenzivna podjetja želijo aktiven dialog z odločevalci glede prihodnjih strateških odločitev na področju energetike ter potrebnih investicij in financiranja slednjih v industriji. Energetski prehod bi na tak način gotovo lažje in bolj učinkovito rešili in tako skupaj ustvarili boljšo prihodnost tako za prebivalce Slovenije kot za industrijo.

## Industrija je občutno znižala porabo energije

Zavedati se je treba, da ima Slovenija v strukturi BDP nadpovprečno visok delež industrije (24,3 %) v primerjavi s povprečjem v EU, kjer je delež industrije 16,3 %. Nadalje ima Slovenija velik delež tradicionalne, energetsko intenzivne industrije (ustvari 30 % dodane vrednosti predelovalnih dejavnosti), ki danes zaposluje okoli 20.000 zaposlenih in je hkrati pretežno izvozno usmerjena (4,8 mrd evrov izvoza). Industrija v Sloveniji porabi 26,6 % vse energije, v strukturi njene porabe je 45 % električne energije in 35 % zemeljskega plina.

Od leta 2005 do leta 2019 je slovenska industrija povečala prihodke za 57 %, dodano vrednost za 61 % (ali 3,4 % povprečno letno), medtem pa zni-

**Tudi slovenska industrija na določenih področjih spada med 10 % najučinkovitejših igralcev v Evropi in je zgled drugim v dejavnosti.**





žala porabo energije za 16,4 %. V tem obdobju je energetsko intenzivna industrija znižala porabo energentov za 21 %. Res pa je, da je poraba električne energije v tem obdobju porasla za 7,2 %.

Ob vsem tem pa Evropa sledi svoji usmeritvi k prehodu v brezogljeno gospodarjenje in v Bruslju je ravno v pripravi sveženj nove zakonodaje, imenovane 'Fit for 55%', ki bo okoljske in energetske cilje postavil na še ambicioznejši nivo, ki izhaja iz dviga generalnega znižanja izpustov CO<sub>2</sub> s 40 na 55 % do leta 2030.

#### Skupaj s cilji naj bo poznana tudi pot

Industrija, še zlasti energetsko intenzivna industrija, je torej že veliko naredila za svojo manj ogljično prihodnost, kljub temu pa se ji zastavlja vedno nove in vedno ambicioznejše cilje. V energetsko intenzivni industriji je delo na zmanjševanju specifične porabe energije, povečevanje snovne in energetske učinkovitosti ter krožno gospodarjenje z viri in surovinami stalnica.

#### Industrija se zaveda, da je smer prava, vendar naj bo skupaj s cilji poznana tudi pot.

Jasno je, da so določene tehnološke izboljšave še možne, marsikje pa lahko ugotovimo, da so teoretične meje tehnologij skoraj dosežene in večje učinke na področju zniževanja emisij bo možno doseči le s sistemskimi spremembami (sistemska zamenjava goriv) ali novimi, prebojnimi tehnologijami, ki so še v razvoju ali so stroškovno nedostopne.

»Prihodnost pišemo zdaj in želimo si več vključenosti«. To je apel industrije, ki se zaveda pomena trenutnega časa, ko se po eni strani snujejo in sooblikujejo pomembne strateške odločitve za v prihodnje, po drugi strani pa je mogoče energetski prehod tudi vsebinsko in finančno podpreti preko razvojnih skladov EU in to je priložnost, ki je ne smemo zamuditi. <sup>gg</sup>

Papirna industrija v Sloveniji je znižala izpuste CO<sub>2</sub> od leta 2005 do 2020 za kar **44,3 %**.

## Svet se neprestano razvija. *Mi ga razvijamo na bolje.*

S kakovostnimi izdelki in storitvami življenje ljudi po svetu naredimo lažje, varnejše in prijetnejše – in zato preprosto boljše.

#razvijamoboljšezivljenje

**ebmpapst**

engineering a better life



# Zmanjšanje obremenitev s hrupom industrijskih obratov

## Podjetje Provia nudi celovito storitev analize virov hrupa in predloga sanacije za zmanjšanje hrupa v industriji.

Provia je podjetje, ki se ukvarja z načrtovanjem protihrupnih rešitev na različnih področjih. Posebno pozornost posvečajo inženiringu v sklopu obvladovanja industrijskega hrupa.

V industrijskih in poslovnih obratih ter njihovi okolici so zaposleni, stranke in okoliški prebivalci velikokrat izpostavljeni čezmernim obremenitvam s hrupom.

Strokovnjaki iz podjetja Provia so specializirani za identifikacijo virov hrupa, modeliranje širjenja hrupa in načrtovanje protihrupnih ukrepov v industriji.

## Celovite rešitve za obvladovanje hrupa v industriji

Bistvena prednost podjetja Provia na trgu je izvedba celovitega projekta sanacije hrupa.

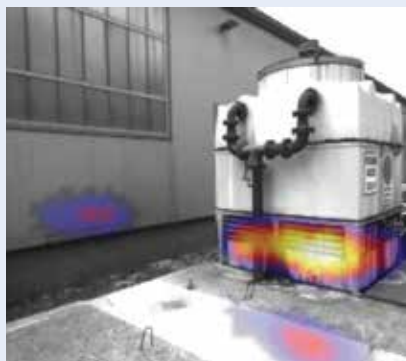
Najprej opravijo natančen ogled situacije na terenu, meritve hrupa z zvočnim analizatorjem in identifikacijo virov hrupa z zvočno kamero. Po potrebi pripravijo model širjenja hrupa v virtualnem okolju in na koncu podajo predlog protihrupnih rešitev in jih sprojektirajo.



Strokovna izvedba meritev hrupa z zvočnim analizatorjem je obvezen korak pri izvedbi uspešnih projektov.

## Identifikacija virov hrupa z zvočno kamero

Za natančno identifikacijo problematičnih virov hrupa uporabljajo precizno zvočno kamero SoundCam. Z vzporedno uporabo zvočnega analizatorja izvedejo celovit pregled obstoječega stanja, na podlagi katerega v nadaljnjih fazah projekta izberejo ustrezno protihrupno rešitev.

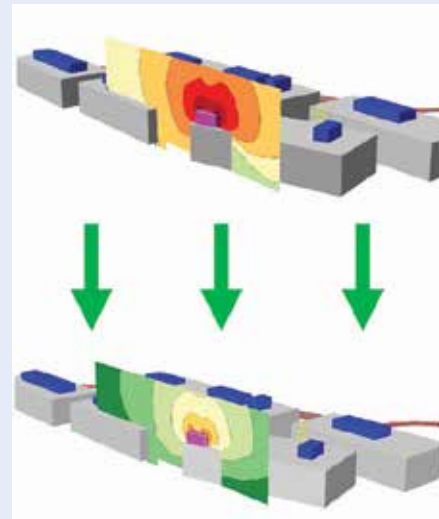


Posnetek iz zvočne kamere omogoča natančno identifikacijo virov hrupa. Poleg tega so iz posnetka razvidni tudi odboji hrupa od okoliških površin, kar je ena izmed ključnih informacij za ustrezen pristop k reševanju težave.

## Reševanje kompleksnih situacij s pomočjo akustičnega modela

Efektivno in ekonomsko učinkovito sanacijo hrupa kompleksne narave v Provii izvedejo z modeliranjem širjenja hrupa v specializiranem programskem okolju. Na tem področju imajo pridobljeno ustrezno akreditacijo.

Modeliranje omogoča analizo širjenja hrupa in analizo protihrupnih ukrepov. S tem ima stranka možnost vpogleda v prihodnje stanje in je omogočena evalvacija projekta po različnih izvedbenih fazah. Za učinkovito izvedbo je pomembno zmanjševanje obremenitev s hrupom v notranjosti in v okolici obravnavanega industrijskega objekta.



Modeliranje širjenja hrupa omogoča analizo obstoječega stanja in pregled stanja po izvedbi sanacije hrupa.

## Znanje, izkušnje in strokovno izobraževanje

Nenehen tehnološki razvoj zahteva redno izobraževanje in razvoj strokovnega kadra na področju meritev hrupa, modeliranja hrupa in obvladovanja hrupa. Podjetje Provia ima s tem namenom pridobljeno akreditacijo za izvajanje meritev hrupa in izdelovanje akustičnih modelov hrupne obremenjenosti, ki jo redno obnavljajo.

Teoretično podkovanost pa krepijo še z obširnimi naborom izkušenj in referenčnih projektov na področju sanacije hrupa v industriji. Tako zagotavljajo strokovno in učinkovito reševanje težav s hrupom v industriji.



[www.provia.si](http://www.provia.si)

# ...skupaj do manj hrupa

V podjetju **Rolab d.o.o.** za vas opravimo celostno rešitev problema s hrupom – od meritev, analize stanja, izdelave modelov obstoječega in saniranega stanja, meritev hrupa po sanaciji, strokovnega svetovanja, predloga optimalne rešitve in kvalitetno izvedbo.

Podjetje med drugim sodeluje z domačimi in tujimi partnerji, specializiranimi na področju reševanja problemov hrupa, z lastno proizvodnjo protihrupnih elementov. To nas skupaj z njimi uvršča med vodilna evropska podjetja za celostno reševanje problemov hrupa, še posebej na področju reševanja hrupa v industriji.



**ROLAB** d.o.o. Kranjska cesta 24  
4202 Naklo, Slovenija  
gsm.: +386 41 732 808  
email: info@rolab.si

## SANACIJE HRUPA V IDUSTRIJI, GRADBENIŠTVU IN OKOLJU



- SANACIJE HRUPA NA DELOVNIH MESTIH



- SANACIJE HRUPA V PROIZVODNIH OBRATIH



- ZMANJŠEVANJE ŠIRJENJA HRUPA V OKOLICO



- ZMANJŠEVANJE HRUPA GLASNIH KLIMATOV, HLADILNIH NAPRAV



- DRUGI IZVORI HRUPA NA STANOVANJSKIH TER POSLOVNIH OBJEKTIH

## Energetski menedžment

# Osnova so preverjeni in zanesljivi podatki

**Povezljivost podatkov prinaša bistveno prednost pri poslovnih odločitvah.**

Barbara Perko

**Za celovit pristop k učinkovitemu upravljanju z energijo je potrebna ozaveščenost zaposlenih in motivacija vodstva.**

Na vprašanje, kaj vse zajema energetski menedžment, v Petrolu odgovarjajo, da je to zelo širok pojem, ki »zajema upravljanje z vsem, kar je povezano z energijsko rabo bodisi doma bodisi v industriji, pri čemer zasledujemo cilj energetske in stroškovne učinkovitosti«.

»Energetsko upravljanje je v strukturi upravljanja podjetja eden najbolj pomembnih vidikov učinkovitosti podjetja. Bolj kot je podjetje energetsko intenzivno, toliko bolj pomemben je energetski menedžment, energija namreč predstavlja eno višjih (lahko tudi najvišjo) stroškovnih postavk v strukturi produkta oziroma izdelka,« pomen energetskega upravljanja v podjetju pojasni Luka Kozamernik, svetovalec za digitalno transformacijo v podjetju Kolektor Sisteh.

Kozamernik poudarja, da se cene energije povečujejo in da se bo takšen trend glede na vse napovedi nadaljeval tudi v bodoče. »Okoljska zakonodaja in direktive, ki se izražajo v obliki emisijskih kuponov in drugih okoljskih dajatev, so vedno večje. Podjetje je tako ob gospodarni potrošnji energije večkrat stimulirano, prav tako pa deluje v skladu z idejo

zeleno transformacije družbe in izboljšuje družbeno podobo,« dodaja.

## K upravljanju je treba pristopiti celovito

Uspešno upravljanje je mogoče le s celovitim pristopom. »Za celovit pristop k učinkovitemu upravljanju z energijo je potrebna ozaveščenost zaposlenih, motivacija vodstva, za vzpostavitev ustrezne politike vodenja na področju upravljanja z energijo pa so ključna orodja, ki jih poznamo pod imenom EMS (Energy Management System),« našteje Kozamernik in pojasni: »Tovrstni sistemi so nastali z evolucijo sistemov avtomatizacije, vodenja, informatizacije ter so sestavni del digitalizacije in sodobnih pristopov, poznanih pod imenom Industry 4.0. Preko merilnih, analitičnih in poročilnih orodij znotraj EMS uporabniki pridobijo orodje in informacije, na osnovi katerih lahko izvajajo optimizacijo rabe energentov in obratovanja opreme in strojev ter sledijo uredbam, standardom in dobri praksi.«

V Petrolu izpostavljajo, da je, ko gre za energetski menedžment, treba »vsak projekt obravnavati parcialno, saj je upravljanje z energijo lahko hitro zelo kompleksno. Potrebno je imeti več znanj in poznati različne segmente, predvsem pa zasledovati neko celovitost (energetsko) pri končni rešitvi, kar se trudimo tudi v Petrolu.«

Zakonodaja predvideva ambiciozne cilje na področju zmanjšanja vplivov na okolje in panoga energetike je med ključnimi za doseg cilja »ogljeno nevtralne celine Evrope« do leta 2050. »Ker je potrebno zagotoviti potrebam po energiji v prihodnje, poleg učinkovite rabe energije pomembno vlogo dobivajo še alternativni viri energije, prenosniki energije, prožni modeli upravljanja, vključevanje OVE in interdisciplinarnost ter povezovanje energetske skupnosti v energetske otoke. Vse to so področja, za katera je pričakovati, da bodo vodila razvoj energetike v prihodnje,« pojasnjuje v Petrolu.

## Energetskega menedžmenta ni brez digitalizacije

»Digitalizacija je zadnja leta v skokovitem vzponu in vse kaže, da bo trend rasti še kar vztrajal. Tudi pandemija koronavirusa je prispevala k temu, s pospešitvijo vodenja različnih sistemov na daljavo, med njimi tudi energetske sistemov, kjer informatizacija poslovnih



procesov prinaša tudi boljšo energetsko učinkovitost in boljše poslovne odločitve. Danes si energetskega menedžmenta brez digitalizacije sploh ne predstavljamo več, saj je digitalizacija ključna pri ustreznem upravljanju s podatki,« pomen digitalizacije opišejo v Petrolu. »Osnova za energetski menedžment so podatki, ki morajo biti preverjeni in zanesljivi, da lahko sprejmemo prave odločitve. Poleg tega energetskega menedžment predstavlja dobro poznavanje energetskih tokov znotraj neke organizacije ali skupnosti, energetske optimizacije in kot rezultat tega izboljšanje energetske učinkovitosti ter dolgoročno zmanjšanje stroškov za energijo.«

Moderne IoT platforme omogočajo lažje upravljanje, saj vključujejo različne energetske naprave in povezujejo energetske sisteme in vizualizirajo podatke. »Povezljivost razpoložljivih podatkov prinaša bistveno prednost pri poslovnih odločitvah. V Petrolu smo se upravljanja energetskih sistemov lotili s platformo Tango, ki smo jo razvili s svojim znanjem. Naš cilj je podatke pretvoriti v informacije, na podlagi katerih lahko upravljamo procese, z namenom zniževanja stroškov in okoljskih vplivov, hkrati pa želimo maksimirati poslovne rezultate.«

#### Začne se z energetskim pregledom podjetja

Prvi korak k izboljšanju energetske učinkovitosti je energetski pregled podjetja. »Ne samo, da je ta za velike družbe obvezen na vsake 4 leta (majhna in srednje velika podjetja pa lahko pridobijo nepovratno finančno pomoč Eko sklada v višini do 50 % upravičenih stroškov), temveč prinaša še kratko in dolgoročno strategijo razvoja energetike v podjetju, s katero je priprava in izvedba projektov URE hitrejša in bolj obvladljiva,« navajajo.

V sklopu svojih storitev mestom, občinam, industriji in podjetjem pomagajo do zmanjševanja rabe energije in učinkovitejšega upravljanja infra-

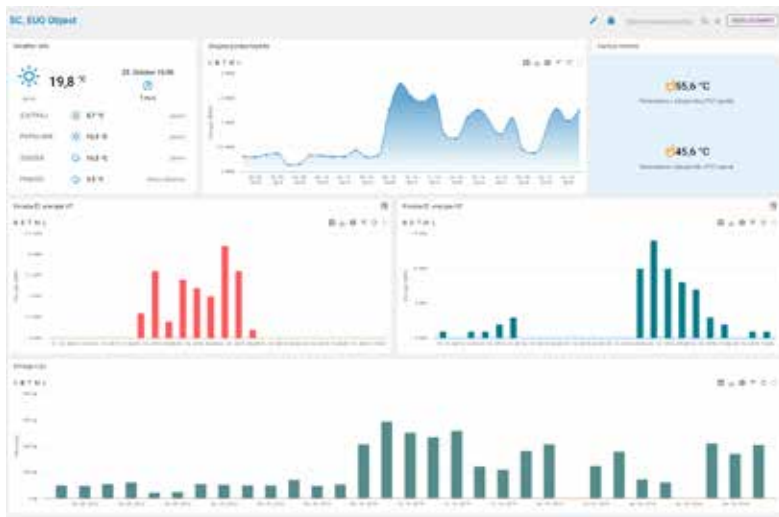


Foto: Petrol

strukturnih sistemov. Omogočajo jim tudi sodobno trajnostno mobilnost. »S projekti energetske prenove javne razsvetljave v več kot 20 mestih v regiji upravljamo s preko 45.000 energetsko učinkovitimi svetilkami javne razsvetljave in občinam omogočamo več kot 70 % prihrankov električne energije. V skoraj 20 letih pa smo energetsko prenovili več kot 550 objektov, od tega več kot 330 javnih in preko 220 poslovnih objektov, med katere sodijo številni pisarniški, proizvodni, turistični, skladiščni, trgovski in športni objekti, pa tudi kmetije, cerkve in večstanovanjske stavbe,« naštejejo.

V Petrolu dolgoročno stremijo k oblikovanju vse bolj zelenega energetskega miksa, tudi ko gre za trajnostno mobilnost. Velik potencial vidijo v kombinaciji storitev celovitega upravljanja z energijo, digitalizaciji infrastrukturnih sistemov ter učinkoviti, trajnostni rabi energije in vode. gg

**V Petrolu velik potencial vidijo v kombinaciji storitev celovitega upravljanja z energijo, digitalizaciji infrastrukturnih sistemov ter učinkoviti, trajnostni rabi energije in vode..**



**TALUM**

Lahkota prihodnosti

Aluminij je kovina **prihodnosti**

Ker nam je mar za **našo skupno prihodnost** ...

[www.talum.si](http://www.talum.si)

# Omogočajo digitalizacijo malim in srednjim proizvodnim podjetjem

## S pomočjo aplikacije Connected Manufacturing Skupine Hoffmann lahko mala in srednja proizvodna podjetja k digitalizaciji pristopijo hitro, preprosto in s skromnimi stroški.

Skupina Hoffmann iz Münchna je vodilno evropsko podjetje na področju visoko kakovostnega orodja, delavnic, skladiščne opreme in opreme za osebno zaščito. Malim in srednjim proizvodnim podjetjem omogoča, da s pomočjo njihove programske opreme Connected Manufacturing za upravljanje orodja in organizacijo delavnic s skromnimi napori in stroški vstopijo v digitalni svet.

### Prvi korak: digitalizacija upravljanja orodja

Za novince na področju digitalizacije je prvi korak digitalizacija upravljanja orodja. Za tak projekt je treba vse podatke in procese, povezane z orodjem, zabeležiti in dokumentirati strukturirano, da se v realnem času zagotovi pregled vseh orodij in orodnih podatkov. Rešitev Connected Manufacturing je pri tem usmerjena na ključne težave v proizvodnji in predvsem na upravljanje orodja.

Connected Manufacturing zagotavlja celovit pregled vseh orodij oziroma njihovih digitalnih dvojčkov v realnem času – od načrtovanja projektov v CAM-sistemu do naprave za prednastavljanje orodja in stroja. Izmerjene podatke prebere iz naprave za prednastavljanje orodja, jih shrani v svojo centralno podatkovno bazo in sproži alarm, če je tolerančni obseg presežen. Ta natančno dokumentira, katera orodja so trenutno v obtoku ali v uporabi, na katerem mestu v proizvodnji in kakšen je njihov status uporabe. Napake pri sestavljanju orodij ali pri prenosu podatkov – na primer iz naprave za prednastavljanje orodja v stroj – so odpravljene in načrtovanje uporabe orodij je učinkovitejše. Odvečno skladiščenje ali zadrževanje dvojnikov lahko ustrezno zmanjšamo.



Dosledno spremljanje posameznih orodij z rešitvijo za upravljanje orodja omogoča vpogled v celoten življenjski cikel orodja v realnem času.

### Hitra vzpostavitev sistema in hitri učinki

»Sistem je praviloma pripravljen za uporabo že po nekaj dneh dela in naše stranke lahko opazijo ugodnosti že po zelo kratkem času. Kupcu ni treba niti kupiti programske opreme, ampak jo preprosto najame za mesečno nadomestilo. Tako ostajajo stroški ves čas pregledni, naložba vnaprej ni potrebna, stranka pa po zelo kratkem času vidi znatno dodano vrednost,« razlagajo v Skupini Hoffmann.

Skupina Hoffmann okviru rešitve Connected Manufacturing v prihodnosti načrtuje ponudbo dodatnih funkcij, kot so vmesnik do ERP-sistema, konfigurator orodja in povezava z drugimi vrstami strojev in CAM-sistemi.

### Katalog po novem na dve leti

Skupina Hoffmann bo prvega avgusta izdala svoj tradicionalni katalog, ki zajema orodja, delavnice, skladiščno opremo in opremo za osebno zaščito. Vsebuje izdelke blagovnih znamk 500 proizvajalcev,

vklužno z znamkama Garant in HOLEX. V njem bo predstavljenih 86.000 artiklov. Letos prvič izdajajo dvoletni katalog za obdobje 2021/2022. Z dvoletno izdajo bodo zmanjšali porabo papirja za 1.000 ton letno in tudi izpuste CO2 zaradi transporta. Katalog bo objavljen v 18 jezikih.

V katalogu sledijo zeleni in digitalni usmeritvi, ki jo je začrtala Evropska komisija. Pri tem posebej izpostavljajo svojo družino izdelkov HCT (Hoffmann Group Connected Tools), ki je opremljena z brezžično tehnologijo Bluetooth, s pomočjo katere se z orodij prenašajo merjeni podatki na osebni računalnik (PC) ali na aplikacijo HCT na pametnem telefonu. Rastoča družina HCT vsebuje tudi Garant HCT digitalna pomična merila, HCT digitalna globinska pomična merila in Garant HCT elektronske momentne ključne ključke za vrtilni kot. Aplikacija omogoča tudi uporabo merilnih orodij Sylvac SA in Skupine Bowers. Željo za vključitev njihovih izdelkov v aplikacijo HCT so izrazili tudi drugi proizvajalci.



## NAJBOLJ KUL V NAŠEM RAZVOJU? ORODJA PRIHODNOSTI.

Za orodja živimo in dihamo. Zato dobro vemo, kaj vam bo prineslo uspeh tako danes kot v prihodnosti. Izbirate lahko iz našega vrhunskega nabora več kot 100.000 kakovostnih orodij GARANT, HOLEX in drugih vodilnih znamk.

[www.hoffmann-group.com](http://www.hoffmann-group.com)

 Hoffmann Group

Anna,  
produktni vodja za področje ročnih orodij



Foto: Jungheinrich

Tiskano na papirju Vprint, 80 g, papirnice VIPAP/IDEEM/KRŠIŠKO, d. d.

Vse večja povezljivost

## Informacijske tehnologije omogočajo optimizacijo procesov

**Novosti gredo predvsem v smeri digitalizacije in povezljivosti strojev. S pomočjo informacijskih tehnologij vplivajo na učinkovitost in nenazadnje tudi na varnost.**

Barbara Perko

**Trendi gredo v smeri digitalizacije in avtonomije, veliko je povpraševanja po varnostnih in asistenčnih sistemih.**

»Želja podjetij je, da v notranji logistiki povečajo učinkovitost in zmanjšajo CO<sub>2</sub> emisije. Trendi gredo torej v smeri digitalizacije in avtonomije, veliko povpraševanja je po varnostnih in asistenčnih sistemih ter viličarjih z litij-ionsko tehnologijo,« pojasnjuje Ema Komar, produktna vodja v podjetju Jungheinrich.

Da je v zadnjem obdobju zelo velik poudarek na električnih viličarjih z Li-ION baterijo, pritrjujejo tudi v podjetju Linde. »Pred kratkim smo lansirali nekatere novosti za leto 2021, med katerimi je zagotovo naša svetovna novost čelni viličar z Li-ION baterijo serije 12XX, ki se po zmogljivosti močno približuje dizelskim in plinskim viličarjem. To bo prva serija električnega viličarja, ki ga bomo lahko uporabljali tudi v najbolj zahtevnih prašnih in težavnih aplikacijah,« pravijo. Čelni viličar z Li-ION baterijo serije 12XX je popolni hibrid med zmogljivostjo dizelskega viličarja in ekonomičnostjo električnega viličarja.

Vedno več kupcev se, opažajo v podjetju Linde, v zadnjem času odloča za nove viličarje, ki so tudi vedno bolj opremljeni, da zadostijo raznolikim potrebam delovnega procesa. »Trend naraščanja prodaje električnih viličarjev je seveda še vedno prisoten. Kljub temu pa naše matično podjetje Linde Material Handling še vedno daje močan poudarek tudi na razvoju viličarjev z motorjem z notranjim zgorevanjem in s tem zagotavljamo, da vsi naši viličarji ustrezajo najstrožjim EU okoljskim predpisom,« pravijo.

### Čedalje večji vpliv informacijskih tehnologij

V zadnjem obdobju je velik poudarek na avtomatizaciji viličarjev, kar pomeni, da pri »implementaciji viličarja ne potrebujemo posegov v infrastrukturo kupca, saj naši viličarji delujejo preko geo navigacije,« pravijo v podjetju Linde. Veliko poudarka njihove stranke dajejo tudi optimizaciji skladiščnih prostorov,



»zato se v zadnjih letih pojavljajo regalni viličarji in ozko regalni viličarji s čedalje višjimi dvigi, saj vsi vemo, da je pri veliko kupcih težava v zagotavljanju zadostnih skladiščnih površin, zato se kupci odločajo, da svoje prostore širijo v višino.«

»Elementi notranje logistike so med seboj vedno bolj povezani z informacijskimi tehnologijami. Primer je skladiščna navigacija, pri kateri visokoregalni viličar prejme delovne naloge v realnem času in se sam odpelje do točke, kjer se želeno blago nahaja, upravljavec viličarja pa samo nadzoruje hitrost viličarja. Učinkovitost se v tem primeru poveča za do 25 %. Predpogoj je uporaba sistema za upravljanje skladišč WMS, ki pa ga lahko na podoben način povežemo tudi z drugo skladiščno opremo, npr. vertikalnimi zalogovniki. S pomočjo informacijskih tehnologij torej zmanjšamo število napak zaradi človeškega faktorja, skrajšamo čas prenosa informacij, omogočimo transparentnost procesov . . . , vse to pa pozitivno vpliva na učinkovitost in procesno varnost,« vpliv modernih tehnologij opiše Ema Komar iz podjetja Jungheinrich.

Podjetje Linde svojim strankam nudi tudi aplikacijo Linde Connect, sistem za spremljanje uporabe viličarja. »Aplikacija je med slovenskimi kupci vse bolj priljubljena, saj omogoča optimizacijo delovnih procesov, boljši nadzor nad floto ter nenazadnje

zmanjšanje poškodb viličarja. Prav tako ima kupec na voljo še nakup dodatnih funkcij viličarja kar prek spleta. Nova funkcija se bo na viličarju posodobila prek spleta kar preko noči,« opišejo možnost, kako lahko podjetja še dodatno poskrbijo za optimizacijo dela.

#### Vedno več zanimanja za AGV viličarje

Ema Komar pojasnjuje, da se na področju viličarjev nadaljuje razvoj t. i. »New Concept« viličarjev, ki imajo integrirano litij-ionsko baterijo. »Uporaba litij-ionske tehnologije pomeni večjo zmogljivost in učinkovitost, z optimalno integracijo baterije pa smo lahko viličar ponovno oblikovno zasnovali, česar rezultat so kompaktnější in bolj pregledni ter ergonomični viličarji (npr. ERC 216zi, ERD 220i, ki sta najbolj kompaktna v svojem razredu na trgu),« pojasnjuje. Za letošnje poletje v podjetju Jungheinrich napovedujejo še eno pomembno novost. »Veliko je tudi novosti na področju avtonomnih AGV viličarjev, kot je npr. samodejni priklop prikolice na avtonomni vlačilec in prvi AGV brez mesta za upravljavca, ki prihaja letos poleti in je namenjen posluževanju blaga v regalnih konstrukcijah. Na trgu je vedno več zanimanja za AGV viličarje, vendar se podjetja o tem še informirajo,

»Elementi notranje logistike so med seboj vedno bolj povezani z informacijskimi tehnologijami,« pravi Ema Komar.

## NAPREDNE ENERGETSKE REŠITVE

**TAB**   
Li-Ion batteries





Foto: Linde

medtem ko se v veliki meri posvečajo zamenjavi flote viličarjev in izbiri litij-ionske tehnologije.

Tudi v podjetju Linde pripravljajo številne novosti. Na trg bodo lansirali še kopico novih izvedb avtomatskih in polavtomatskih viličarjev, ki so tudi na slovenskem trgu vse bolj popularni. »Novost je prvi komisionirni pol-avtomatski viličar, ki v regalu sam sledi operaterju in s tem omogoča večjo produktivnost, saj mu ni treba pri vsakem premiku sestiti na viličar,« izpostavljajo eno med njimi. gg

**Digitalizacija in povezljivost strojev omogočata nadaljnji razvoj v smeri avtomatizacije procesov, obdelave podatkov v realnem času in prediktivna ravnanja pri skrbi za življenjski cikel strojev na področju vzdrževanja.**

### Novosti gredo v smeri digitalizacije in povezljivosti strojev

»V podjetju Konecranes smo prepoznali štiri megatrende, ki pomembno vplivajo na naše stranke in nas: digitalizacija, produktivnost, trajnost in geopolitika. Le-ti nam dajejo odlične priložnosti za razvoj našega poslovanja zdaj in v prihodnosti,« pravi Andrej Kopusar iz podjetja Konecranes.

»Pri izvedbi projektov je bistvenega pomena, da se seznanimo z željami in planiranim procesom dela naročnika. Ključnega pomena je, da poznamo, kakšne so željene funkcionalnosti žerjava in kakšne so predvidene kapacitete bremen, ki jih želi naročnik manipulirati v predvideni življenjski dobi stroja. Na ta način lahko izberemo ekonomsko in funkcionalno primeren stroj,« pojasnjuje Kopusar.

»Največji vpliv na razvoj dvigal in žerjavov zadnjih nekaj let ima prehod iz klasičnih polnih motorjev na frekvenčno regulirane motorje pogonov v vseh smereh gibanja. Frekvenčna regulacija ima več pozitivnih učinkov; namreč zagonski tokovi, poraba električne energije in stres na komponente so precej manjši, posledično pa je strošek lastnika skozi življenjski cikel stroja nižji. Ta tehnologija pa skupaj z uporabo PLC krmilij omogoča vrsto nadgrajenih pametnih funkcij v smeri pol-avtomatizacije ali popolne avtomatizacije proizvodnih procesov in nadgrajen v smeri digitalizacije (IoT) procesov,« opiše razvoj v zadnjem obdobju. »Novosti na področju žerjavov v zadnjem obdobju gredo predvsem v smeri digitalizacije in povezljivosti strojev. Na ta način omogočamo nadaljnji razvoj v smeri avtomatizacije procesov, obdelave podatkov v realnem času in prediktivna ravnanja pri skrbi za življenjski cikel strojev na področju vzdrževanja.«



Foto: Konecranes

# Žerjav Konecranes serija S

## Nov standard dvigovanja

Naš mostni žerjav CXT je dolgo predstavljal industrijski standard. S serijo S spet spreminjamo pravila igre in postavljamo nova merila. S funkcijami, kot jih še ni bilo, na primer nagnjeni boben, izravna navitja, sintetična vrv in drsnim stikom glavnega nosilca, predstavljamo drzen nov pristop k dvigovanju. Te izboljšave zagotavljajo več natančnosti in moči pri dvigovanju ter občutno zmanjšajo obrabo.

**KONECRANES**<sup>®</sup>  
Lifting Businesses<sup>™</sup>



### DIGITALNI EKOSISTEM

- TRUCONNECT<sup>®</sup> za večjo varnost in storilnost.
- Razvijajoča se digitalna platforma s sodobnimi storitvami na doseg u zdaj in v prihodnje.

### NOVA SINTETIČNA VRV

- Revolucionaren trpežen, vendar lahek material vrvi.
- Daljša življenjska doba komponent navitja.
- Močna, optimizirana struktura za manj napak na vrvi in varnejše rokovanje.

### POPOLN NADZOR

- Brezstopenjsko dvigovanje za nemoteno in natančno ravnanje z materiali.
- Pametne funkcije za varnejše in učinkovitejše delovanje.
- Več pameti za še boljše delovanje.

### NAVITJE NASLEDNJE GENERACIJE

- Nagnjen vrvi boben za manjšo obrabo.
- Izravna navitja za manjše obremenitve konstrukcije žerjave.

## Konecranes digital services has received the ISO/IEC 27001:2013 certification for information security management.

Konecranes is one of the first companies in the lifting equipment and service industry to certify its digital services provided to customers. The certification applies to the development and delivery of the yourKONECRANES.com customer portal, productivity-enhancing mobile applications and the TRUCONNECT<sup>®</sup> suite of remote service products and applications for all Konecranes customers.

## SKRB ZA ŽIVLJENJSKI CIKEL V REALNEM ČASU

Skrb za življenjski cikel je sistematski, dosleden, izčrpen in strokoven pristop k vzdrževanju, podprt s preverjenimi orodji in procesi.

Najvišja vrednost življenjskega cikla je rezultat maksimalnega povečanja produktivnosti v času delovanja poleg zmanjšanja stroškov izpadov delovanja. Prepričani smo, da zgolj vzdrževanje delovanja vaših žerjavov ne zadostuje. Prav tako vam moramo pomagati doseči največjo produktivnost med vsako izmeno. Prizadevamo si zagotoviti merljivo izboljšanje varnosti in produktivnosti, ki jo je mogoče poročati in analizirati.

### Konecranes d.o.o.

Jadranska cesta 25  
2000 Maribor

Tel. 080 3596, +386 590 55088  
slovenija@konecranes.com

[www.konecranes.si](http://www.konecranes.si)



**Smart Features -  
Pametne funkcije  
za mostne žerjave**  
[bit.ly/smart-features](http://bit.ly/smart-features)



SRIP MATPRO

# Na poti k trajnosti

**Pred industrijo so številni izzivi, povezani tudi z načeli zelenega, krožnega in trajnostnega. Podjetja, združena v SRIP MATPRO, jih že naslavljajo.**

Barbara Perko

**Industrija mora razmišljati ne le o zmanjšanju ogljičnega odtisa, ampak tudi o razvoju čistih tehnoloških procesov po sprejemljivih cenah in novih poslovnih modelih.**

V Strateško razvojno-inovacijskem partnerstvu Materiali kot končni produkti (SRIP MATPRO) vse bolj poudarjajo pomen trajnostnega vidika poslovanja podjetij. V počastitev Svetovnega dneva okolja so izdali dvojezično promocijsko brošuro, v kateri v besedi in sliki predstavljajo dosežke partnerstva in podjetij, ki sodelujejo v njem. Sodelujoča podjetja predstavljajo najprodornejši, najbolj razvojn naravnani in inovativni del slovenskega gospodarstva.

V brošuri se predstavlja 22 podjetij in sedem institucij znanja. Poleg prikaza ključnih aktivnosti, proizvodov in trajnostnega vidika poslovanja podjetij so v strokovnih prispevkih prikazani najbolj perspektivni novi materiali ter trendi razvoja teh materialov v prihodnosti.

## Razmišljati je treba zeleno

Pomemben vpliv na delovanje industrije imata tako Evropski zeleni dogovor kot evropski akcijski načrt za krožno gospodarstvo. Vse večji pomen pridobivata okoljska sledljivost in medsebojno sodelovanje deležnikov pri transparentnem trajnostnem, nefinančnem poročanju po vrednostni verigi. GZS - Služba za varstvo okolja je v pomoč pri pripravi ocene neposrednih in posrednih izpustov toplogrednih plinov podjetij razvila metodologijo spremljanja emisij toplogrednih plinov v skladu z navodili, ki se oblikujejo pod blagovno znamko Greenhouse Gas Protocol za tovrstno poročanje.

»Zlasti industrija, še posebej energetske intenzivne panoge, morajo zato razmišljati ne le o zmanjšanju

## Posvet SRIP MATPRO 2021: Vizija RISS za učinkovit trojni prehod

7. in 8. oktobra bo v Portorožu potekal dogodek pod okriljem SRIP-a MATPRO, ki je namenjen srečanju in izmenjavi mnenj med slovenskim gospodarstvom in institucijami znanja. Posvet bo namenjen tako pogledu v prihodnost na podlagi strategije Slovenije na področju raziskav in razvoja kot prihajajočim razpisom in priložnostim za dvig konkurenčnosti slovenskega gospodarstva. Sodelujoči bodo spregovorili tudi o inoviranju, krepitvi področja kadrov, interdisciplinarnih povezav in še mnogo več.

svojega ogljičnega odtisa, ampak tudi o razvoju novih, čistih tehnoloških procesov po sprejemljivih cenah in novih poslovnih modelih. Pri zelenem prehodu bo imela pomembno vlogo tudi pomoč in podpora države in EU,« je brošuri na pot zapisal Marko Drobnič, predsednik uprave družbe Talum in predsednik SRIP-a MATPRO.

Vesna Nahtigal, koordinatorka SRIP-a MATPRO, dodaja, da so »naši cilji konkretni in neposredno povezani s potrebami industrije«. Dolgoročni cilj strateškega partnerstva je, »da bo slovenska industrija materialov prepoznana kot ena najbolj inovativnih in uspešnih ter zaželen in idealen kandidat za najbolj prodorne globalne verige vrednosti«. **gg**

Več informacij o dogodku



Promocijska brošura SRIP MATPRO



# KOVIS GROUP - Dobre ideje kreirajo prihodnost

Kovis Group je mednarodno inovativno podjetje za razvoj in proizvodnjo visokokakovostnih proizvodov za železniško industrijo in druge sektorje. Razvoj in inovativnost narekujeta tempo in odpirata vedno nove poslovne priložnosti. Nova tehnologija je skladna s trenutno najboljšimi razpoložljivimi tehnikami na evropskem trgu. Z integracijo novih tehnologij in opreme bo proizvodni proces temeljil na industriji 4.0, ki bo omogočila celotno sledljivost in optimiziran nadzor nad proizvodnim procesom.

Inovativno. Drugačno. Odlično. Razvojno. Izvirno. Globalno. Strokovno. Kakovostno. Uspešno.

Krožno gospodarstvo. Usmerjeno v okolje. Industrija 4.0



**Kovis Livarna d.o.o.**, Železarska 3, 3220 Štore  
☎ +386 3 780 56 00 ✉ info@kl.kovis-group.com  
<https://www.kovis-group.com/kl/>



**Kovis d.o.o.**, Brezina 102, 8250 Brežice  
☎ +386 7 499 11 80 ✉ info@kovis-group.com  
<https://www.kovis-group.com/>



Livarji in orodjarji

# Nabavni trgi so se drastično spremenili

**Edina stalnica na trgih s surovinami je postala nepredvidljivost. Pričakujejo še večjo negotovost, nadaljnjo rast cen in omejenost razpoložljivih surovin.**

Barbara Perko

Glavni izvršni direktor podjetja Livar dr. Rok Rozman pravi, da se trenutno v panogi litja sive in nodularne litine srečujejo s stabilnim povpraševanjem, ki pomembno presega nivoje iz leta 2020. Trenutni obeti do konca leta so dobri in izkazujejo nadaljevanje relativno stabilnega pozitivnega trenda. Da so razmere na trgih letos dobre, se strinja tudi predsednik uprave Taluma Marko Drobnič. »Povpraševanje je močno na večini naših prodajnih segmentov,« pravi. V LTH Castings z dobavami in z rastjo cen zaradi uveljavljene indeksacije nimajo težav, bo pa v prihodnjih letih imela negativen vpliv cena energentov. »Kljub temu, da je interes na trgu velik in da naročila za končne izdelke (avtomobile) so, je celotna dobaviteljska veriga zaradi globalnega pomanjkanja polprevodnikov trenutno upočasnjena,« pravijo.

## Nepredvidljive cene in dobavni roki

V panogi se soočajo s kar nekaj izzivi. »Visokemu prirastu novih naročil kupcev ni mogoče slediti v zeleni meri zaradi omejitev na strani nabave in togega ter omejenega trga delovne sile. Trg glavnih surovin je nestabilen, dobave so negotove, cene surovin so na neobičajno visokih nivojih in posledično zaradi pogodbenih omejitev cen na prodajni strani ne dopuščajo bistvenega povečanja obsega proizvodnje,« navede dr. Rozman.

Da so priča izjemni rasti cen surovin in energentov ter občutljivosti oskrbovalnih verig, pritrjuje Marko Drobnič. »Nabavni trgi so se drastično spremenili in

ni pričakovati vrnitve v stare tirnice. Edina stalnica na trgih s surovinami je postala »nepredvidljivost«. Nepredvidljivost glede cen, dobavnih rokov in dobavljivosti. Prav posebno volatilen so v zadnjega pol leta trgi energentov (električna energija, zemeljski plin). Cene energentov so v močni korelaciji z okoljsko politiko, kjer si je EU zastavila izjemno ambiciozne okoljske cilje,« poudarja Drobnič. Cena aluminija na londonski borzi je na eni najvišjih ravni v zadnjih letih (2.500 USD/t), a še vedno rast cene aluminija zaostaja za ekstremno rastjo cen nekaterih drugih surovin in energije.

V Livarju čutijo tudi »pritiske inflacijske spirale v nabavni verigi, kjer posamezni akterji očitno omejujejo razpoložljive surovinske vire v pričakovanju nadaljnje rasti cen. Omejitve in zastoji v avtomobilski proizvodnji vplivajo na manjši pritok odpadnega jekla na trg, ki predstavlja glavno surovino za našo panogo.« Dr. Rozman do konca leta ne pričakuje bistvenega izboljšanja situacije, »ravno nasprotno, pričakovati je še večjo negotovost, nadaljnjo rast cen in omejenost razpoložljivih količin surovin na trgu.«

## Težave na trgu delovne sile

Predsednik uprave Taluma Marko Drobnič poudarja, da je za izpolnjevanje naročil kupcev pomembno ohranjanje zdravja sodelavcev in neprekinjen proizvodni proces. Vse večji izziv predstavlja zagotavljanje zadostnega števila sodelavcev, saj so po njihovi oceni razmere na trgu dela še bolj zahtevne kot pred letom 2020. »Pomemben vidik danes je, da so se spremenili demografski podatki (število delovno aktivnih oseb se je zmanjšalo). Potencialni kandidati za zaposlitev predvsem niso pripravljeni na štiriizmensko delo v proizvodnji,« poudari.

»Domači trg delovne sile je izrazito omejen, tradicionalni tuji trgi za proizvodne delavce v Sloveniji pa so obremenjeni z nerazumno dolgimi administrativnimi postopki, kjer se je potreben čas za zaposlitev tujcev v času od začetka epidemije podvojil,« glavne težave našteje dr. Rok Rozman.

## Kakšne načrte imajo podjetja?

V Livarju načrtujejo povečanje prodaje glede na leto 2020 za 10 %. »Trenutni razvoj dogodkov potrjuje naše poslovne načrte, pri čemer je prodajna marža močno obremenjena z rastočimi stroški surovin, ki jih

»Trg glavnih surovin je nestabilen, dobave so negotove, cene surovin so na neobičajno visokih nivojih,« našteva glavni izvršni direktor podjetja Livar, dr. Rok Rozman.



ni mogoče v celoti prenesti dalje na kupce,« pravi dr. Rozman.

»V družbi nadaljujemo z vlaganjem v avtomatizacijo in digitalizacijo proizvodnje. Po uspešni realizaciji prve faze digitalne transformacije v sektorju mehanske obdelave, ki nam omogoča popolno sledljivost vseh proizvodnih procesov in celotnega materialnega toka v realnem času ter učinkovito planiranje, nameravamo enako rešitev razširiti na vsa preostala proizvodna področja. Z avtomatizacijo procesov nadaljujemo predvsem v segmentu brušenja in končne obdelave,« še pravi dr. Rozman.

»Potem ko je bil predvsem v prvi polovici leta 2020 zaradi pandemije občuten padec prometa, so se v drugi polovici 2020 razmere spet stabilizirale. Tako za letos načrtujemo rezultate na nivoju 2019,« pravijo v LTH Castings. Med njihovimi osrednjimi usmeritvami sta digitalizacija in avtomatizacija, predvsem v vidika produktivnosti, kakovosti in nadzora stroškov, zato v to stalno vlagajo.

Če bodo trenutne razmere vztrajale še naprej, v Talumu načrtujejo, da bi se približali obsegu prodaje iz leta 2019. Nadaljujejo z izvajanjem načrtovane transformacije v smislu uporabe večjega deleža odpadnega in predelanega aluminija za izdelke z večjo dodano vrednostjo, poleg tega pa pripravljajo strategijo do leta 2030, katere rdeča nit je transformacija in prestrukturiranje s poudarkom na trajnostno krožnem gospodarjenju s ciljem doseganja ogljično nevtrálnih izdelkov.

### Težave z visokimi cenami materialov

V družbi TECOS, Razvojni center orodjarstva Slovenije v letošnjem letu pričakujejo umiritev razmer in stabilizacijo poslovanja. »Naša glavna usmeritev bo povečanje deleža prodaje na tujih trgih ter povečanje deleža proizvodnje v naših storitvah,« pravi direktor družbe dr. Aleš Hančič. Največ potenciala za rast vidi na tujih trgih, veliko rezerv pa vidi tudi na področju proizvodnje. »Večina podjetij, s katerimi sodelujemo, posluje v tem trenutku solidno, vendar pa imajo težave z visokimi cenami materialov ter njihovo dobavljivostjo kar povečuje negotovost pri spoštovanju rokov ter rekalkulacije že dogovorjenih cen,« pove dr. Hančič. **gg**

**Težave z visokimi cenami materialov in njihovo dobavljivostjo povečujejo negotovost pri spoštovanju rokov.**



Foto: Arhiv Livar

Livarska in orodjarska dejavnost\* je v 2020 beležila 1,16 mrd EUR celotnih prihodkov, ki so glede na predhodno leto upadli za 10,9 % oz. za 142,2 mio EUR. Čisti prihodki so upadli še nekoliko bolj (-11,8 %), predvsem zaradi večjega znižanje prodaje na tujem trgu. Dodana vrednost je tako upadla za 37,5 mio EUR oz. za 8,4 % kljub nižjim stroškom blaga materiala in storitev (za 100,5 mio EUR). Ob znižanju števila zaposlenih (-872 oseb oz. za 8,8 %) se je dodana vrednost na zaposlenega zvišala na 44.884 EUR. Družbe so v 2020 v investicije v opredmetena osnovna sredstva namenile 75,3 mio EUR, kar je predstavljalo 6,7 % njihove letne prodaje. Deset največjih družb livarske in orodjarske dejavnosti je utrpelo višje zmanjšanje celotnih prihodkov (-13,9 %). Slednji v celotni dejavnosti predstavljajo po prihodkih 60,5-odstotni delež, po dodani vrednosti 87,5-odstotnega in po zaposlenih 59,7-odstotnega. Največje družbe so bolj izvozno usmerjene (88,8 % prodaje izvozijo) ter beležijo višjo dodano vrednost na zaposlenega (49.390 EUR) ob sicer nižjem deležu vlaganj v investicije v letu 2020 (4,4 % prodaje oz. 30 mio EUR).

Pripravila Analitika GZS

### 10 največjih družb v livarski in orodjarski dejavnosti\*, 2020

Rang	Podjetje	Celotni prihodki (mio EUR)
1	LTH Castings d.o.o.	230,2
2	CIMOS d.d.	159,9
3	Titus d.o.o. Dekani	86,3
4	KOVINOPLASTIKA LOŽ d.o.o.	49,5
5	LIVAR, d.d.	42,5
6	IMPOL LLT d.o.o.	34,0
7	KOVIS-LIVARNA d.o.o.	29,6
8	DIFA d.o.o.	21,6
9	OMCO METALS SLOVENIA d.o.o.	21,0
10	ABRASIV MUTA d.o.o.	19,9

Vir: Analitika GZS, Ajpes, javna objava, nekonsolidirana in nerevidirana letna poročila

\*Opomba: SKD 25.7 - Proizvodnja jedilnega pribora, ključavnic, okovja, orodja in 24.5 - Livarstvo; rang po celotnih prihodkih za leto 2020

## Strojgradnja

# Razmere na trgu surovin so kaotične

**Cene osnovnih materialov se enormno višajo, podaljšujejo se dobavni roki, v nekaterih primerih tudi na skoraj leto dni.**

Barbara Perko



»Menim, da cene materialov ne bodo več naraščale, pričakujem pa še vedno veliko težav z dobavami,« napoveduje Aleksander Zalaznik, generalni direktor Danfoss Trata.

»Ne glede na vsesplošne upade prodaje v avtomobilski industriji, tretji val covid-19 in posledične lock-downe na ključnih evropskih prodajnih trgih, ima Hidria zaradi pomembnih novih prodajnih nominacij v zadnjih letih in specifičnega povečevanja tržnih deležev skozi nove nominacije, visoka naročila. V avtomobilskem segmentu pričakujemo rast predvsem na zeleni dizelski tehnologiji, hibridni bencinski tehnologiji in hibridizaciji in elektrifikaciji. Glede na visoko negotovost pa vseeno ostajamo izjemno previdni in velik poudarek dajemo stroškovni racionalizaciji in pripravljenosti na potencialne ponovne upade, če/ko bi do njih iz kakršnihkoli razlogov prišlo,« pravijo v Hidrii.

»Zaradi te zelo specifične konjunktore so tudi razmere na trgu surovin dobesedno kaotične. Prihaja do enormnih povišanj cen osnovnih materialov, kot so jeklo, aluminij, baker idr., in v določenih primerih do trganja dobavnih verig in izpada dobav. To se konkretno odraža na polprevodnikih oz. elektroniki, kjer se dobavni roki enormno podaljšujejo. Dejstvo je, da se zaradi pomanjkanja polprevodnikov oz. kapacitet zaradi povečanega povpraševanja v številnih različnih industrijah, ki smo porabniki elektronik, tudi v avtomobilski industriji, že dlje časa stalno povečujejo dobavni roki za elektroniko. Ti v določenih primerih lahko dosegajo tudi že skoraj leto dni. To zahteva poseben način načrtovanja naročil in nosi s sabo številne rizike. Temu ustrezno delamo na dolgoročnih strateških partnerstvih z dobavitelji in dodajamo tudi nove vire na tem segmentu. Čeprav v naših proizvodih, pa tudi strojgradnji, danes uporabljamo bistveno več elektronike, kot denimo pred desetimi leti (samo na dizelskem programu denimo za 10-krat več kot pred desetimi leti), konkretnih izpadov prodaje iz tega naslova nismo imeli,« poudarjajo v družbi Hidria.

Pomanjkanje surovin je imelo za posledico velike kratkoročne pritiske na dobavitelje, da so s kratkoročnimi (delo v treh izmenah vključno za vikende, praznike in ostale dela proste dneve ter drugi elementi izrabe vseh možnih opcij za kratkoročno povečanje outputa) ter srednje in dolgoročni aktivnostmi (razvojne in proizvodne investicije v nove kapacitete) zagotovili pokritje povečanih potreb. Pričakujejo, da se bodo razmere, ob sicer še vedno zelo podaljšanih dobavnih rokih, normalizirale okvirno najpozneje do sredine prihodnjega, če že ne do konca tega leta. Pričakujejo, da bo k temu pripo-

mogel trenutno nižji obseg prodaje vozil in posledično proizvodnje in potreb po elektroniki. A obenem dodajajo, da se bodo potrebe po elektroniki zaradi intenzivne hibridizacije in elektrifikacije pogonskega sklopa in razvoja avtonomne vožnje v prihodnjih letih samo še povečevale.

## Poudarek na izdelavi proizvodov za elektro mobilnost

Zaradi povečanja naročil in pridobitve novih nominacij tudi v 2021 investirajo v razvoj ter nove kapacitete in tehnologije predvsem s poudarkom na izdelavi proizvodov za elektro mobilnost. Na področju industrijskih sestavnih delov investirajo predvsem v proizvode na področju tehnologij hlajenja, gretja in ventilacije, ki presegajo nove zahtevane standarde in imajo bistveno višjo dodano vrednost. »Hidria bo tako letos prvič ustvarila več kot 300 milijonov evrov prihodkov. Samo v tem letu pa bo v razvoj vložila 15 milijonov evrov in dodatno še 15 milijonov evrov v

Dejavnost strojgradnje\* je v 2020 beležila 2,8 mrd EUR celotnih prihodkov, ki so glede na predhodno leto upadli za 4,3 % oz. za 127 mio EUR. Ob boljšem izrednem in finančnem izidu in slabšem poslovnem izidu so beležili za 2,4 % višji dobiček pred davki (EBT). Dodana vrednost je porasla za 1,5 %, kar je bila posledica nižjih stroškov materiala in storitev (predvsem drugih stroškov storitev) v vrednosti 150,6 mio EUR. Ob znižanju števila zaposlenih (-557 oseb oz. za 2,4 %) se je dodana vrednost na zaposlenega zvišala na 44.035 EUR. Družbe so v 2020 v opredmetena osnovna sredstva investirale 122,5 mio EUR, kar je predstavljalo 4,5 % prodaje. Deset največjih družb v strojgradnji je beležilo nižji padec celotnih prihodkov (-2,5 %) kot celotna panoga. Slednje družbe predstavljajo v panogi strojgradnje 29-odstotni delež, po dodani vrednosti 28-odstotnega in po zaposlenih 24-odstotnega. Največje družbe so bolj izvozno usmerjene (82 % prodaje izvozijo) ter beležijo višjo dodano vrednost na zaposlenega kot celotna panoga strojgradnje (51.391 EUR), so manj zadolžene, vendar za investicije namenijo nižji delež v prodaji (4,2 % prodaje oz. 32 mio EUR).

Pripravila Analitika GZS

Analitika GZS



nove visokotehnološke kapacitete. S tem potrjuje velik prodajni, rezultatski in naložbeni pospešek, ki se odvija po lanskoletnih večjih zamenjavah v Hidriini lastniški in upravljalški strukturi,« povedo v podjetju.

### Težave z dobavljivostjo rešujejo sproti

»Letos se v naši panogi srečujemo s precejšnjim porastom povpraševanja. Zato beležimo rast prodaje, ki je cca. 20-odstotna. Največji izzivi so povezani z dobavami materialov in njihovimi cenami. Več težav kot pretekla leta imamo tudi z zagotavljanjem potrebnega števila zaposlenih v proizvodnji,« pojasnjuje Aleksander Zalaznik, generalni direktor Danfoss Trata in višji podpredsednik DBL Supply Chain.

Višanje cen surovin seveda občutijo. »Visoko povišanje cen surovin nam močno zvišuje proizvodne stroške in vpliva na profitabilnost, čeprav del povišanja cen surovin prenašamo na končne kupce. Težave z dobavljivostjo materialov, predvsem elektronike in plastike, rešujemo sproti s povečano aktivnostjo nabavne službe. Trenutno je dobavljivost izdelkov na trg še vedno ustrezna,« razmere opisuje Zalaznik. In kaj pričakuje v prihodnje? »Menim, da cene materialov ne bodo več naraščale, pričakujem pa še vedno veliko težav z dobavami,« odgovarja.

V podjetju Danfoss Trata pričakujejo, da bo letošnje leto poslovno uspešno tako po finančnih kazalnikih kot tudi po napredku posameznih področij.

»Pospešeno vlagamo v razvoj novih izdelkov, predvsem elektronike in softwarskih rešitev, v proizvodnji pa v avtomatizacijo in povečanje kapacitet,« pravi Zalaznik. »V zadnjih letih smo v avtomatizaciji in digitalizaciji proizvodnje dosegli velike napredke. Uvedli smo brezpapirno poslovanje, avtomatizirano skladišče podprto z digitalizacijo pretoka materiala, avtomatizirali proizvodnjo izdelkov, ki jih delamo v večjih serijah, pripravljamo avtomatizacijo strege v mehanski obdelavi ipd.« <sup>gg</sup>

### 10 največjih družb v strojogradnji\*, 2020

Rang	Podjetje	Celotni prihodki (mio EUR)
1	ADK d.o.o.	121,4
2	PALFINGER d.o.o.	120,8
3	SŽ - VIT, d.o.o.	120,0
4	DANFOSS TRATA, d.o.o.	117,0
5	GKN Driveline Slovenija, d.o.o.	86,9
6	LEDINEK ENGINEERING d.o.o.	62,3
7	FARMTECH d.o.o.	48,2
8	BRINOX d.o.o.	46,2
9	SIJ RAVNE SYSTEMS d.o.o.	43,9
10	Herz d.o.o.	42,2

Vir: Analitika GZS, Ajpes, javna objava, nekonsolidirana in nerevidirana letna poročila

\*Opomba: SKD 28 - Proizvodnja drugih strojev in naprav in 33 - Popravlila in montaža strojev in naprav; rang po celotnih prihodkih za leto 2020

# ŠTORE STEEL

## 170 let

RECIKLIRANO JEKLO



Foto: Branko Cepak

### Avtoindustrija

## Potrebe presegajo ponudbo

**Podjetja v zadnjem obdobju beležijo izrazito povečanje povpraševanja, težave pa jim povzročajo nestabilne dobave in nihanje cen surovin.**

Barbara Perko

**V avtomobilski industriji je v velikem porastu trend elektrifikacije, ki se odraža tako v trenutnem portfelju posameznih proizvajalcev vozil kot v njihovi strategiji za razvoj.**

»Epidemija koronavirusa je v obdobju od marca do maja preteklega leta povzročila večtedensko zaprtje trgovskih mest in močan upad prodaje v panogi karavaninga. Po mesecu maju 2020 pa je na evropskem trgu počitniških vozil prišlo do okrevanja, saj so se produkti, prikolice in avtodomi izkazali kot priročna, predvsem pa tudi varna rešitev za preživljanje prostega časa. Avtodom ali prikolica namreč za uporabnika predstavljata nadzorovan »mehurček«, ki zagotavlja tudi večdnevno avtonomnost na poti,« dogajanje v zadnjem letu in pol opisujejo v podjetju Adria Mobil. »Enako velja za izdelke Adria Mobil – povpraševanje po izdelkih Adria in Sun Living se je v zadnjem obdobju izrazito povečalo, k čemur je nedvomno prispevala specifična situacija, rast povpraševanja prav po Adriinih izdelkih pa je rezultat naših vlaganj v produktni razvoj, nove tehnologije, nove proizvodne kapacitete ter kakovost in inovativnost naših izdelkov.«

### V TPV Automotive orjejo ledino

»Avtomobilska industrija prehaja iz obdobja globalizacije v smer centralizacije, ki temelji na hitrem odzivu na dane razmere in večji uporabi digitalnih tehnologij, ki so v obdobju covid-19 doživele ogromen preboj.

Vse večji poudarek namenjamo razvojno inženirskim storitvam na področju razvoja izdelka, procesov ter virtualnih simulacij,« trende naštejejo v podjetju TPV Automotive.

»V zadnjem obdobju je v avtomobilski industriji v velikem porastu trend elektrifikacije, ki se odraža tako v trenutnem portfelju posameznih proizvajalcev vozil, kot tudi njihovi strategiji, ki jo sprejemajo za prihodnji razvoj. Veseli nas, da je TPV Automotive na tem področju že naredil velik korak in smo v preteklih letih postali eden ključnih razvojnih dobaviteljev nosilcev baterije na svetovni ravni. Na tem področju orjemo ledino in naši inženirji dnevno sodelujejo z največjimi proizvajalci vozil,« povedo.

Od lanske jeseni v eni od njihovih tovarn teče serijska proizvodnja produkta, ki bo vgrajen v prvo popolnoma električno vozilo proizvajalca Volvo Cars – model Volvo XC40 Recharge. »Nosilec baterije deluje kot varnostno ohišje, vgrajeno v sredino karoserije vozila, in skrbi, da so ob morebitnem trku varni tako potniki kot baterija, zato mora ustrezati vsem varnostnim zahtevam, ki so pri tem proizvajalcu še posebej visoke. Volvo Cars, ki že tako slovi po svoji predanosti varnosti, zatrjuje, da bo to najvarnejše vozilo vseh časov,« napovedujejo.

### Največji izzivi v oskrbi proizvodnje

V podjetju TPV Automotive poudarjajo, da je trenutno stanje glede dobav in cen surovin zelo nestabilno.

»Potrebe presegajo ponudbo, kar posledično pomeni dvig cen surovin in negativen vpliv na celotno dobaviteljsko verigo. V prihodnje se bo avtomobilska industrija še bolj intenzivno usmerjala v iskanje alternativnih rešitev, uporabo novih materialov kot tudi vpeljavo platform, ki bodo združevale več segmentov oziroma nivojev vozil,« napovedujejo.

»Trenutno so največji izzivi v oskrbi proizvodnje, še posebej v pogojih, ko se obseg naročil v panogi povečuje. Ob dejstvu, da proizvodnjo Adria Mobil oskrbuje približno 200 dobaviteljev, smo glede na okoliščine zadovoljni, da ob vsej zahtevnosti in kompleksnosti dela na področju nabave v tem času sledimo potrebam proizvodnje ter obenem zagotavljamo visok nivo vključevanja razvojnih dobaviteljev v naše razvojne projekte, da bi zagotovili čim hitrejšo industrializacijo novosti. V Adrii Mobil tudi na nabavnem področju izkoriščamo sinergije, ki nam jih daje naša vključenost v skupino Trigano,« pojasnjujejo.

### Povpraševanje na zgodovinsko visoki ravni

»Družba Adria Mobil je poslovno leto 2019/20 zaključila s 14.454 enotami in 401 mio EUR čistih prihodkov iz prodaje, kar je glede na tržne razmere, povezane z novim koronavirusom, odličen rezultat. Naša proizvodnja je v celoti zasedena do konca tega leta oziroma še nekoliko dlje. Obseg povpraševanja po Adriinih

izdelkih je na zgodovinsko visoki ravni, kar pomeni, da smo uspešno kapitalizirali naša vlaganja v produktivni razvoj in prodajno mrežo tudi v teh izredno zahtevnih časih,« pravijo. »Za letošnje poslovno leto 2020/2021 načrtujemo, tudi zaradi uspešno realizirane investicije, dvig proizvodnih kapacitet, še nekoliko višji poslovni rezultat, dolgoročni cilji pa ostajajo nespremenjeni – želimo biti in ostati blagovna znamka številka 1 na področju počitniških vozil v Evropi, tako v smislu kakovosti, funkcionalnosti ter naprednega dizajna, ter na ta način naše uporabnike navdihovati za vedno nova doživetja.« gg

**Največji izzivi so trenutno v oskrbi proizvodnje, še posebej v pogojih, ko se obseg naročil v panogi povečuje, pravijo v Adria Mobil.**

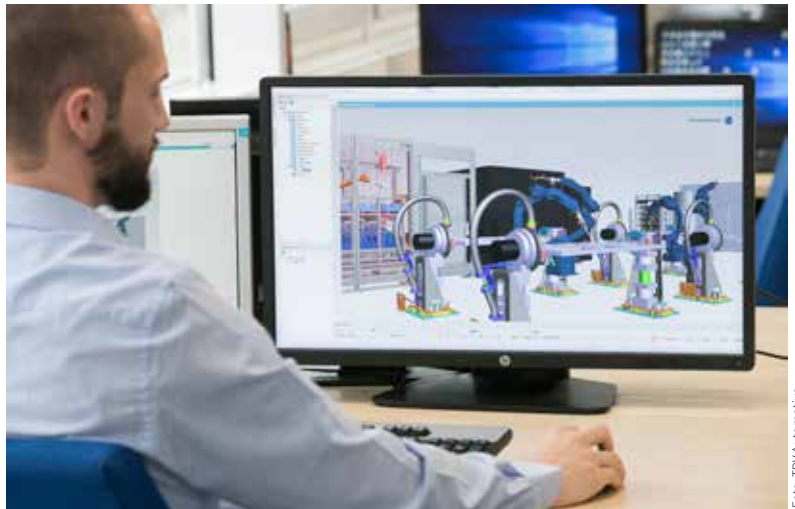


Foto: TPV Automotive

V dejavnosti proizvodnje vozil in prikolic\* ima največja družba ključen pomen, saj predstavlja 47-odstotni delež po prihodkih. V 2020 so proizvajalci beležili 3 mrd EUR celotnih prihodkov, ki so glede na predhodno leto upadli za 14,3 % oz. za 500 mio EUR. Največja družba, Revoz, je beležila za 22,4 % nižje celotne prihodke. Izrazitejšje je bilo zmanjšanje prodaje na tujem trgu (za 550 mio EUR, prodaja doma pa je upadla za 46 mio EUR). Dodana vrednost je tako upadla za 8,9 %, kljub nižjim stroškom blaga, materiala in storitev (za 448 mio EUR oz. za 15,7 %). Ob znižanju števila zaposlenih (-1.213 oseb oz. za 9,6 %) se je dodana vrednost na zaposlenega zvišala za 0,8 % na 50.121 EUR. Proizvajalci vozil in prikolic so v 2020 v opredmetena osnovna sredstva investirali 123 mio EUR, kar je predstavljalo 4,2 % prodaje.

Med desetimi največjimi družbami v proizvodnji vozil in prikolic sta dve beležili rast prihodkov, ostale pa so beležile upad prodaje med 1 in 33 %. Skupaj so se celotni prihodki skrčili za 15,2 %. V dejavnosti imajo velik pomen velike družbe, saj 10 največjih družb predstavlja v celotni panogi proizvodnje vozil in prikolic 89-odstotni delež po prihodkih, 81-odstotnega po dodani vrednosti in 80-odstotnega po zaposlenih. Največje družbe so nekoliko bolj izvozno usmerjene (86,3 % prodaje izvozijo) ter beležijo rahlo višjo dodano vrednost na zaposlenega (50.636 EUR) ob nižjem deležu vlaganj v investicije glede na prodajo (3,5 % prodaje oz. 92 mio EUR).

### 10 največjih družb v proizvodnji vozil in prikolic\*, 2020

Rang	Podjetje	Celotni prihodki (mio EUR)
1	REVOZ d.d.	1.402,5
2	ADRIA MOBIL, d.o.o. Novo mesto	427,6
3	CARTHAGO d.o.o.	217,5
4	odelo Slovenija d.o.o.	181,8
5	Akrapovič d.d.	132,0
6	TPV AUTOMOTIVE d.o.o.	76,1
7	STARKOM d.o.o.	64,8
8	Adient Novo mesto d.o.o.	58,8
9	TBP d.d.	53,7
10	SOGEFI FILTRATION d.o.o.	49,8

Vir: Analitika GZS, Ajpes, javna objava, nekonsolidirana in nerevidirana letna poročila

\*Opomba: SKD 29 - Proizvodnja motornih vozil, prikolic in polprikolic, brez SKD 29.31 - Proizvodnja električne in elektronske opreme za motorna vozila; rang po celotnih prihodkih za leto 2020

Plastika in guma

## Vračajo se evropski kupci

**V Plastiki Skaza opažajo, da evropski kupci, ki so pred epidemijo poslovali z azijskimi dobavitelji, spet pričenjajo z vzpostavitvijo strateških partnerstev v Evropi.**

Barbara Perko

»V zadnjem kvartalu letošnjega leta pričakujemo umirjanje situacije z vidika dobav, prav tako tudi prve večje trende nižanja cen surovin,« pravi Klemen Slemenšek, vodja strateške prodaje in nabave v Plastiki Skaza.

»Upočasnitev ali zaustavitev proizvodnih dejavnosti zaradi omejevanja širjenja pandemije koronavirusa je negativno vplivala na povpraševanje po plastiki v različnih panogah končne uporabe, kot so avtomobilska, embalažna, uporabna in potrošniška dobava. Po drugi strani so naraščajoči pozitivni primeri covida-19 po vsem svetu pozitivno vplivali na povpraševanje po plastiki v medicinskih pripomočkih. Glede na to, da smo se v zadnjem letu na področju industrije osredotočali na iskanje novih kupcev tudi v stebru medicine, in zaznali povečano število povpraševanj, smo dobili potrditev, da smo se pravilno odločili, ko smo se odpovedali avtomobilski in se začeli ukvarjati z medicinsko industrijo,« pravi Janja Urankar Berčon, vodja službe za odnose z javnostmi v Plastiki Skaza. »Navdušuje nas, da se vračajo evropski kupci. Tisti, ki so pred epidemijo poslovali z azijskimi dobavitelji, zdaj ponovno pričenjajo z vzpostavitvijo strateških partnerstev v Evropi. Gre predvsem za področje elektroindustrije in medicine.« Vedno večjo vlogo v svetu igra ravnanje z biološkimi odpadki. Z lastno blagovno znamko, sistemom kompostiranja in fermentiranja so ponudili rešitev na tem področju tako Združenim državam Amerike kot Združenim arabskim emiratom.

Največji izziv trenutno so nepredvidene spremembe na dnevni bazi. »Eden večjih izzivov je zagotovo vpliv epidemije, predvsem (nenapovedano) zaprtje trgovin. V stebru pohištvene industrije namreč proizvajamo izdelke za veliko svetovno trgovinsko verigo, ki se prodajajo preko B2C kanalov, podobno se dogaja z lastno blagovno znamko. Vedno večkrat smo

priča bullwhip effect-u, t. i. efektu volovskega biča, pri katerem se nihanje v povpraševanju povečuje z vsako stopnjo v oskrbovalni verigi. Posledično se dogaja dumping,« pojasnjuje Urankar Berčon in dodaja, da je najpomembnejše hitro se odzivati in prilagajati.

Tudi v Plastiki Skaza občutijo dogajanje, povezano z dobavami in cenami surovin. »Izzivi se pojavljajo pri višanju cen in daljših dobavnih rokih. S samo dobavo surovin doslej nismo imeli večjih težav in jih tudi v prihodnje ne pričakujemo. Naša glavna nabavna komponenta so še vedno plastični granulati, ostalo so vgradni deli, ki jih pretežno sestavljajo kovine in kartonska embalaža,« pravi Klemen Slemenšek, vodja strateške prodaje in nabave. Preventivno so opravili večje število aktivnosti, vezanih na zaježitev vplivov, tako finančnih kot dobavnih. »V zadnjem kvartalu letošnjega leta pričakujemo umirjanje situacije z vidika dobav, prav tako tudi prve večje trende nižanja cen vhodnih surovin,« napoveduje Slemenšek.

Med cilji za letošnje leto so si v Plastiki Skaza zadali privabljanje novih strateških partnerjev, ki imajo podobno poslanstvo in vrednote, ki imajo v svoje poslovanje vpet trajnostni razvoj. Imajo podobno poslanstvo, živijo podobne vrednote. S skupnimi vrednotami zasledujemo iste cilje.

V podjetju uvajajo avtomatiziran informacijski sistem in nadaljujejo s serijo investicij, s katerimi uresničujejo zavezo k trajnostnemu razvoju. Neizbežen in pomemben del tega je digitalna transformacija. Konec lanskega leta so pričeli z uvajanjem Hubspota, t. i. spletnega orodja, ki omogoča učinkovito upravljanje marketinško-prodajnih procesov.

V okviru lastnega projekta EcoTrail v proizvodnji uvajajo brezžično tehnologijo UWB (ultra-wide-band), fokus bo tudi na avtomatizaciji proizvodnje. Povečujejo paleto izdelkov in prodirajo na nove trge, predvsem v ZDA.

### Pričakujejo normalizacijo razmer

»Trenutno ima celotna branža veliko naročil,« pravijo v podjetju Geberit. »Največji trenutni izziv je zagotavljanje surovin, pravočasno in v zadostni količini. Potrebno je veliko prilagajanja plana proizvodnje, računamo pa, da se bodo razmere do konca leta normalizirale.« V podjetju so si za letošnje leto zadali cilj preseči proizvedene količine v letu 2020. [gg](#)



Dejavnost proizvodnje plastike in gume\* je v 2020 beležila 2 mrd EUR celotnih prihodkov, ki so glede na predhodno leto upadli za 5,7 % oz. za 124 mio EUR. Poslovni prihodki so se znižali za 5,6 % oz. za 120 mio EUR, obenem pa so bili nižji tudi stroški blaga, materiala in storitev (za 126 mio EUR), kar je vplivalo na izkazano višjo dodano vrednost (za 1 %). Ob znižanju števila zaposlenih (-574 oseb oz. za 3,8 %) se je dodana vrednost na zaposlenega tako zvišala za 5 % na 47.608 EUR. Tako poslovni kot finančni izid sta se poslabšala, kar je prispevalo k 12,5-odstotnemu nižjemu dobičku pred davki – EBT. Izkazan neto dobiček iz leta 2019 se je tako prepolovil. Proizvajalci plastike in gume so v 2020 v opredmetena osnovna sredstva investirali 139 mio EUR, kar je predstavljalo 7 % letne prodaje. Deset največjih družb proizvajalcev plastike in gume je beležilo večje zmanjšanje celotnih prihodkov (-11,5 %) kot celotna panoga. Največjih sedem družb je beležilo zmanjšanje prihodkov (od 1 do 31 %), naslednja tri podjetja so beležila rast prodaje. Slednji v celotni dejavnosti proizvodnje plastike in gume predstavljajo po prihodkih 35-odstotni delež, po dodani vrednosti 36-odstotnega in po zaposlenih 31-odstotnega. Največje družbe so bolj izvozno usmerjene (87 % prodaje izvozijo) ter beležijo višjo dodano vrednost na zaposlenega kot celotna dejavnost (54.466 EUR), so manj zadolžene, vendar so tudi manj investirale (5,5 % prodaje oz. 38 mio EUR).

Pripravila Analitika GZS

 Analitika GZS

## 10 največjih družb v proizvodnji plastike in gume\*, 2020

Rang	Podjetje	Celotni prihodki (mio EUR)
1	GOODYEAR SLOVENIJA, d.o.o.	204,2
2	Trelleborg Slovenija, d.o.o.	94,4
3	SILIKO d.o.o.	68,5
4	Adient Slovenj Gradec d.o.o. (v likvidaciji)	63,3
5	ContiTech Slovenija, d.o.o.	61,8
6	PLAMA-PUR d.o.o.	46,8
7	TOMPLAST, d.o.o.	45,0
8	SIBO G. d.o.o.	44,5
9	GEBERIT proizvodnja d.o.o.	43,8
10	JUTEKS d.o.o.	43,5

Vir: Analitika GZS, Ajpes, javna objava, nekonsolidirana in nerevidirana letna poročila

\*Opomba: SKD 22 - Proizvodnja izdelkov iz gume in plastičnih mas; rang po celotnih prihodkih za leto 2020

 **koop**® Celovite rešitve.

Smo vaš inovativen in zanesljiv partner.  
Že 30 let.



KOOP TRGOVINA d.o.o.  
C. bratov Cerjakov 43, SI 8250 Brežice  
T: +386 7 477 8820, E: info@koop.si

[www.koop.si](http://www.koop.si)



40+ zaposlenih



30.000 m<sup>2</sup>

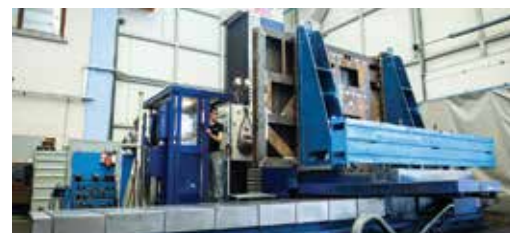


Več kot 40 strojev



### Naše kapacitete:

- 4 x Stroj za vodni odrez 4 x 2 metra
- 1 x Plamenski/Plazemski odrez 6 x 2 metra
- Varjenje
- 10 x Rezkanje (NC ali CNC, tudi 5-osno) do 20ton (4 x 2,5 x 1,5 m)
- 10 x Struženje (Klasične stružnice ali CNC) do 5 ton teže, 6 m dolžine in premera 600mm
- Obnova strojev (tudi stroji za tlačni liv aluminija)
- Izdelava posebnih strojev/naprav po željah kupcev
- Hidravlični cilindri
- Izdelava in servis hidravličnih cevi
- Zastopstva: GATES, EATON, PONAR, CEJN



**EATON**  
Powering Business Worldwide

**CEJN** The Quick Connect  
Solution Provider

**PONAR**  
wadowice



Kidričeva c. 58, 4220 Škofja Loka, Slovenija  
T: +386 4 515 60 30 | F: +386 4 515 60 31  
E: info@ines.si | W: www.ines.si

**SI**  
ISO 9001 Q-1672



**Gates**

CERTIFIED GATES DISTRIBUTOR

The world's most trusted hydraulic  
hose assemblies made here

**INES - zanesljiv partner za dolgoročno sodelovanje**

## Digitalizacija

# Za boljšo digitalizacijo gospodarstva

**Strateški svet za digitalizacijo je predstavil prvih štirideset ukrepov, zdaj so na potezi pristojna ministrstva. Kaj prvi paket ukrepov vključuje na področju gospodarstva?**

Barbara Perko

Prvi paket predlogov Strateškega sveta za digitalizacijo vključuje štirideset ukrepov za področja gospodarstva, javne uprave, zdravstva in izobraževanja. Na podlagi predlaganih ukrepov bodo ministrstva pripravila načrte, kako bi ukrepe implementirali in koliko bi implementacija stala.

## Kaj prinašajo predlagani ukrepi za gospodarstvo?

Na področju gospodarstva in podjetniškega okolja je Strateški svet za digitalizacijo predstavil osem ukrepov. Predlagali so rešitve, ki bodo po besedah predsednika sveta Marka Borisa Andrijaniča poenostavile poslovanje podjetij z državo, spodbudile nastajanje start-upov in pripomogle k vračanju slovenskih IT in drugih strokovnjakov domov.

### 1. Poenostavitev poročanja podjetij državi

Podjetja državnim organom enkrat letno e-poročajo prek enotne državne platforme in enotnega obrazca, ki vsebuje podatke za vse ključne organe (Furs, Ajpes, Statistični urad, Banka Slovenije ...). Zbrani podatki se delijo s pristojnimi organi glede na njihove potrebe in zakonske podlage. Podjetja se tako izogonej številnim oblikam poročanja in stalnemu podvajanju podatkov.

### 2. Enotna e-točka za subvencije

Znotraj enotnega državnega portala se vzpostavi e-točka za vse subvencije (lokalne, državne in EU) in druge pomoči. E-točka nudi informacije o vseh odprtih razpisih in omogoča enostavno oddajanje, vodenje in spremljanje vlog po načelu 'one-stop-shop'. Tako vlagatelj kot pristojni organ imata v vsakem trenutku pregled nad statusom posamezne vloge, s čimer se povečuje transparentnost in predvidljivost postopkov. Razvidno je tudi, ali dodeljene subvencije posameznemu podjetju izpolnjujejo pravilo »de minimis«.

### 3. Poenostavitev dela na daljavo

Z ukrepom se spodbuja organizacijo in izvajanje dela na daljavo v zasebnem in javnem sektorju, kjer je to mogoče. Zmanjša se administrativne ovire za takšen način dela, vključno s poenostavitvijo postopkov zagotavljanja varnosti pri delu na daljavo. Določi se primerno nadomestilo za stroške delavca, ki so povezani z delom na daljavo, in spodbude delodajalcem pri uvajanju hibridnih in drugih fleksibilnih oblik dela.

### 4. Spodbujanje solastništva zaposlenih v start-up in drugih podjetjih

Sistem obdavčitve opcij in delnic zaposlenih se spremeni tako, da ta oblika nagrajevanja postane privlačna tako za zaposlene kot za delodajalce. Obstoječa ureditev nagrajevanje z delnicami obdavi kot plačo, pri davčni obravnavi opcij pa se ne upošteva dejstvo, da upravičenec pogosto nima nobenega zagotovila o realni vrednosti njegovega deleža in tega, da deleža ne more odsvojiti pred potekom določenega obdobja. Osnova za davčno obravnavo bonitet, kot so opcije, mora postati razlika med pošteno vrednostjo in nakupno ceno na dan sklenitve opcije, obračuna pa se naj šele, ko upravičenec opcijo izvrši in pridobi delež v podjetju.

### 5. Videoidentifikacija za bančne in kripto račune

Omogoči se možnost videoidentifikacije za odpiranje računov pri bankah in podjetjih, ki se ukvarjajo z dejavnostjo virtualnih valut (npr. kripto borze). Na ta način se poenostavi sklepanje poslovnih razmerij, še posebej s strankami v tujini, kar bo omogočilo domačim podjetjem enakovredno kosanje s tujimi konkurenti.

### 6. Spodbujanje investicij v startupe

Uvede se sistemske spodbude za institucionalne vlagatelje, kot so zavarovalnice in pokojninski skladi, da povečajo delež sredstev v svojih portfeljih za naložbe v startupe in alternativne investicijske sklade, tako da se poviša maksimalni delež, ki ga lahko ti vlagatelji namenijo za tovrstne naložbe.

### 7. E-notarske storitve

Celovita digitalizacija notarskih storitev z uvedbo možnosti, da se čim večji del teh storitev opravi na daljavo, kar je še posebej pomembno za tuje vlagatelje in Slovence, živeče v tujini. Odpravi se obveznost fizične prisotnosti v primeru statusnih sprememb pri gospodarskih družbah, kot so sprememba družbene pogodbe, vstopi in izstopi družbenikov in menjave deležev.

### 8. Privabljanje slovenskih in tujih strokovnjakov

Uvede se dohodninska olajšava v višini 30 odstotkov bruto plače za domače in tuje strokovnjake, ki se vrnejo oziroma priselijo v Slovenijo zaradi zaposlitve na področju inženirskih in drugih deficitarnih poklicev z visoko dodano vrednostjo. Olajšava bi trajala prvih pet let bivanja in zaposlitve v Sloveniji. Takim strokovnjakom in njihovim družinam se omogoči lažjo pridobitev delovnih in ostalih dovoljenj. gg

**Med predlaganimi ukrepi je poenostavitev poročanja podjetij državi.**

**Uvedli bi sistemske spodbude za institucionalne vlagatelje, da povečajo delež sredstev za naložbe v startupe.**

**Slovenske in tuje strokovnjake bi v Slovenijo privabljali tudi z olajšavo v višini 30 odstotkov bruto plače, ki bi trajala prvih pet let bivanja in zaposlitve v Sloveniji.**



Rešitve za proizvodnjo  
baterij električnih vozil

Rešitve za proizvodnjo  
elektronskih komponent



**Brizgalna  
tehnika**

Oprema za lepljenje,  
doziranje, laminiranje v  
proizvodnji  
alterativne energije

Oprema in sistemi  
za lakiranje



## NAPREDNA TEHNOLOGIJA IN SISTEMI V INDUSTRIJI IN OBRTI

*Oprema in rešitve za nanos eno ali več komponentnih materialov – vse na enem mestu!*

lakiranje

doziranje

lepljenje

tesnenje

laminiranje

mazanje



**AIR G d.o.o.** Tischlerjeva ulica 17, 1000 Ljubljana

GSM: +386(0)40 213 601 • Tel: +386(0)1 521 19 51 • Fax: +386(0)1 521 19 52

Web: [www.air-g.si](http://www.air-g.si) • E-mail: [air-g@siol.net](mailto:air-g@siol.net)



## Na zahodnem Balkanu različna pričakovanja o rasti

**Šest gospodarstev zahodnega Balkana, držav bivše Jugoslavije, izvzemši Slovenijo, naj bi beležilo precej različno dinamiko gospodarskega odboja, ki bo odvisna tako od dinamike cepljenja kot od pogojev zadolževanja na mednarodnih trgih in razpoložljivosti EU sredstev.**

Bojan Ivanc, Analitika GZS

### Hrvaška – visoka rast investicij

Gospodarska pričakovanja za Hrvaško so se v 2. četrtletju 2021 pomembno izboljšala, predvsem zaradi pričakovanih o vnovični rasti tujskega turizma (gosti iz srednje Evrope) in visoke rasti investicij, financiranih iz naslova novih evropskih virov. Rast bruto investicij naj bi tako v 2021 znašala 8,7 %, v 2022 pa 8 %. Del teh sredstev bo namenjen izgradnji javne infrastrukture (transport, komunala, energetika), del popotresni obnovi porušenih mest v letu 2020. Že v 2021 naj bi Hrvaška iz naslova NOO prejela 1 % BDP EU sredstev, v 2022 2 % in v 2023 3 %. To je najvišji relativni delež v EU. Rast industrije bo temeljila na večjem povpraševanju po hrvaških industrijskih izdelkih v Nemčiji, Avstriji in Italiji.

### Srbija – regionalna meka tujih vlagateljev z visoko rastjo

Po mili recesiji v letu 2020 (BDP: -1 %) naj bi se BDP Srbije v 2021 po aktualni osredni oceni (Consensus Economics) povečal za 5,7 %, v letu 2022 pa še za 3,8 %. Industrijska proizvodnja se je povečala tudi v 2020 (+0,5 %), kar je bila posledica ugodnih okoliščin zaradi zagona večjih tujih investicij. V 2021 naj bi se povečala kar za 7,9 %, še za 3,7 % pa v letu 2022. Srbski dinar naj bi prav zaradi priliva iz naslova tujih vlaganj ostal krepak (okoli 117 dinarjev za evro). Glede na visoko uvozno odvisnost od energentov in drugih surovin se inflacija ne bo pomembno povečala (2,3 % v 2021 in 2,4 % v 2022).

### Severna Makedonija – industrija z najbolj svetlimi pričakovanji

Gospodarsko okrevanje v Severni Makedoniji naj bi bilo nekoliko šibkejše kot v regijskih tekmicah (3,8 % v 2021 in v 2022), pri čemer naj bi se industrijska proizvodnja povečala za 6,1 in 4,5 %. Rast naj bi temeljila na krepitvi povpraševanja po kovinskih izdelkih, ki jih uporablja avtomobilska industrija. Država je bila zaradi pandemije nekoliko bolj prizadeta, predvsem zaradi poznejše implementacije podpornih ukrepov države in večjega števila smrti in okuženih. Hitrost cepljenja je počasnejša kot drugje, kar povečuje verjetnost negativnega scenarija v primeru ponovnega vala okužb. Tako naj bi se v 1. četrtletju 2021 makedonsko gospodarstvo še krčilo. Cene naj bi se dvignile za okoli 2,2 % v 2021 in za 2 % v 2022, predvsem zaradi višjih cen hrane in energentov.

### BiH – šibka pričakovanja o rasti

Po 4,5-odstotnem padcu BDP v 2020, naj bi se gospodarstvo BiH v 2021 okrepilo za 2,9 % in za 4 % v 2022. Po dveh letih visokih padcev v industrijski proizvodnji (5,3 % v 2019 in 6,4 % v 2020) naj bi sledil odboj v višini 5,5 % v 2021 (3,8 % v 2022). Država ima omejene možnosti zadolževanja (predvsem zaradi pravne neurejenosti) in kompleksen administrativni aparat, ki onemogoča ustrezno vodeno fiskalno politiko na ravni celotne države. Tudi dinamika cepljenja zaostaja za svetovnim poprečjem (BiH: 4,7 %, svet: 10,8 %, junij 2021), kar onemogoča hitro sproščanje ukrepov in hromi prihod turistov.

**Že v 2021 naj bi Hrvaška iz naslova NOO prejela 1 % BDP EU sredstev, v 2022 2 % in v 2023 3 %. To je najvišji relativni delež v EU.**

### Črna gora – veliki rezi v izdatkih države

Črnogorsko gospodarstvo se je v 2020 skrčilo za 15 %, v 2021 pa naj bi okrevalo za 6,5 % (še za 5 % v 2022), predvsem zaradi dviga turizma in večjih prilivov prebivalcev na delu v tujini. Padec turizma (25 % BDP) je vplival na visoko znižanje v investicijah ter v trgovini na drobno. Javno-finančni dolg Črne gore je precej višji kot v drugih državah in se je v 2020 povzpел že na 110 % BDP. Decembra 2020 so izdali Euroobveznico s kuponom 2,875 % in 7-letno ročnostjo. Svetovna banka ocenjuje, da bo črnogorsko gospodarstvo doseglo svoj potencial iz leta 2019 v letu 2024, predvsem zaradi nižanja tekočih izdatkov države za blago in storitve, s čimer želi država izboljšati fiskalno vzdržnost in boniteto, kar bo še posebej pomembno, če se bodo razmere za zadolževanje v prihodnosti poslabšale. V tem primeru bi bila država zopet odvisna od podpore IMF.

### Kosovo – diaspora pomembna za stabilizacijo in okrevanje

Gospodarstvo Kosova se je v 2020 skrčilo za 5 %, v 2021 in 2022 pa naj bi okrevalo za 4,5 %. V 2020 potrošnja gospodinjstev presenetljivo ni upadla, predvsem zaradi solidarnosti diaspore, ki je transferje povečala za 12 % (1 mrd EUR), kar je predstavljalo 15 % BDP. Ker je sistem socialne varnosti manj razvit, je pomen teh transferjev izjemno visok. Okrevanje bo prisotno predvsem pri izvozu in domači potrošnji, na kar bodo vplivale tudi višje cene kovin. Fiskalni paket za okrevanje gospodarstva v 2021 naj bi bil težak 3,2 % BDP in naj bi prispeval h gospodarski rasti. Okrepitev turizma bo odvisna predvsem od tokov z diasporo. [gg](#)

### Gospodarska rast v 2021 in 2022

	2021	2022
Hrvaška	6,4 %	4,6 %
Srbija	5,7 %	3,8 %
Severna Makedonija	3,8 %	3,8 %
BiH	2,9 %	4,0 %
Črna gora	6,5 %	5,0 %
Kosovo	4,8 %	4,6 %

Vir: Consensus Economics, junij 2021, WIIW, april 2021

### Analiza

## Poslovanje gospodarskih družb v 2020 in napoved za obdobje 2021-2022

**Gospodarske družbe uspešne pri obvladovanju bruto marže, velik padec neto dobička zaradi enkratnih dejavnikov. Dodana vrednost v 2020 nižja za 250 mio EUR, kljub 6,6 mrd EUR padcu v prodaji.**

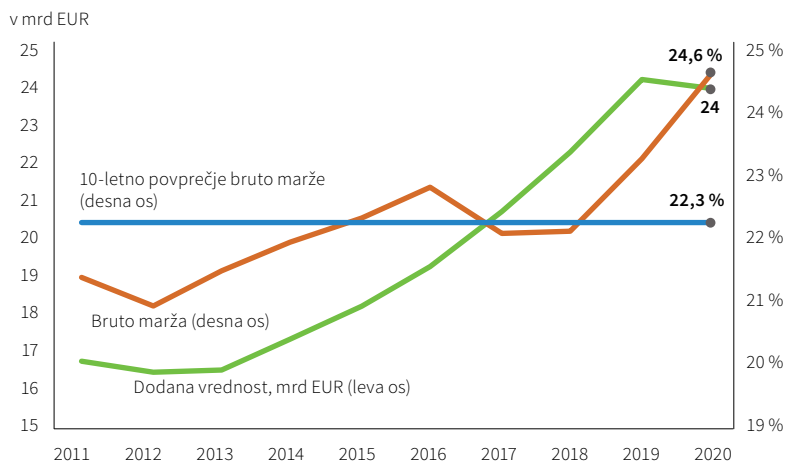
Bojan Ivanc, Analitika GZS

Čisti prihodki od prodaje gospodarskih družb (93,5 mrd EUR) so se v letu 2020 znižali za 6,6 mrd EUR (-6,6 %), kar je bilo najvišje znižanje po letu 2009 (-15,5 %). Kosmati donos od poslovanja (96 mrd EUR) se je znižal za 700 mio EUR manj, predvsem zaradi povišanja postavke subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki (+825 mio EUR, okoli 1 % prodaje). Končno znižanje prihodkov je bilo precej podobno padcu prodaje, k čemur so ključno prispevali nižji finančni prihodki (-420 mio EUR) in delno nižji drugi prihodki (-69 mio EUR).

Nekoliko več kot polovico (54 %) znižanja prihodkov od prodaje izvira iz padca prodaje na domačem trgu (-3,7 mrd EUR), 43 % iz padca na trge EU (-2,9 mrd EUR) in le 2,7 % iz padca na trge izven EU (-186 mio EUR). 40 % znižanja prodaje lahko pripišemo dejavnosti trgovine (-2,7 mrd EUR), 28 % predelovalnim dejavnostim (-1,9 mrd EUR), 8 % gostinstvu (-0,6 mrd EUR), 7 % drugim raznovrstnim dejavnostim (-0,5 mrd EUR) in 6 % prometu in skladiščenju (-0,4 mrd EUR). Pri sektorju trgovine izstopa upad prodaje vozil in motornih goriv, ki pa jih pretežno uvažamo, kar ne pomeni tako velikega padca dodane vrednosti kot denimo v drugih storitvah.

Zaradi zmerne znižanja dodane vrednosti (-250 mio EUR), ki je bila predvsem posledica visokega znižanja stroškov blaga, materiala in storitev (-6 mrd EUR), manj pa zvišanja drugih poslovnih prihodkov (+116 mio EUR), se je

### Gibanje dodane vrednosti in bruto marže (dodana vrednost v prihodkih)



Vir: Kapos, Analitika GZS

bruto marža dvignila za 1,3 odstotne točke na 24,6 % (10-letno povprečje tega kazalnika je pri 22,3 %). Ocenjujemo, da je k temu prispevala sprememba v strukturi gospodarstva (večji padec prodaje v trgovini, kjer je dodana vrednost ostala nespremenjena) kot tudi padec cen surovin na mednarodnih trgih (rast dodane vrednosti v predelovalnih dejavnostih).

Produktivnost (dela) se je okrepila za 0,9 % na 47.161 EUR (število zaposlenih, merjeno po delovnih urah, se je skrčilo za 1,9 %). Upošteva deflator, ki odraža padec cen (nominalen BDP je upadel za 1,2 odstotne točke manj kot realen), ugotavljamo, da se je realna produktivnost dela v 2020 povečala za 2 %.

EBITDA je upadla za 610 mio EUR (-6,3 %) na 9 mrd EUR. Zaradi podobnega relativnega znižanja prihodkov se je EBITDA marža dejansko ohranila pri 9,3 % (8,7 % je 10-letno povprečje). Dejavnosti, kjer je EBITDA najbolj upadla, so bile iste kot pri dodani vrednosti, s to razliko, da je ta upadla tudi v dejavnostih, kjer se je dodana vrednost povečala, kot so predelovalne dejavnosti (-37 mio EUR EBITDA), trgovina (-50 mio EUR) in gradbeništvo (-22 mio EUR). Ta razlika je nastala zaradi izrednih ukrepov za ohranjanje zaposlenosti, ki so denimo povečali dodano vrednost, vendar hkrati tudi stroške dela (vplivajo na znižanje EBITDA, ne pa dodane vrednosti).

Družbe so v 2020 investirale 5 mrd EUR v osnovna sredstva (5,4 % prihodkov), kar je bilo 5 % več od dolgoletnega povprečja (4,8 mrd EUR) oziroma glede na

razmerje do prihodkov prav toliko kot v dolgoletnem povprečju.

Finančni odhodki so bili višji za 430 mio EUR in so pomembno vplivali na nižji neto dobiček. Gospodarske družbe so v letu 2020 plačale za 800 mio EUR davka iz dobička (DDPO), kar je bilo celo nekoliko več kot v letu 2019 (+0,7 %). Padec čistega dobička je znašal 812 mio EUR (-15 %), medtem ko se je čista izguba povišala za 1 mrd EUR oz. na 1,8 mrd EUR. Če upoštevamo le enkratno izgubo v dveh povezanih družbah v oskrbi z energenti, bi se čista izguba zmanjšala za 250 mio EUR, v kolikor pa bi učinek prevrednotenja povsem izvzeli, bi se izguba razpolovila. Neto čisti dobiček (čisti dobiček pri glavnini družb, zmanjšan za čisto izgubo pri preostalih) je upadel za 1,8 mrd EUR na 2,8 mrd EUR. Če upoštevamo prej omenjeno prilagoditev, je zmanjšanje še vedno visoko (1,3 mrd EUR), vendar bi ga v tem primeru bilo denimo toliko kot leta 2016 oz. 2017.

V letu 2021 pričakujemo, da bodo gospodarske družbe agregatno gledano okrepile prodajo za 8,5 % (od tega izvoz za 8 %) in dodano vrednost za 1,2 mrd EUR (+5 %). Rast cen vhodnih surovin bo vplivala na krčenje bruto marže. Vseeno naj bi se EBITDA po naši osrednji oceni povečala za 540 mio EUR, neto dobiček pa za 50 % na 4,2 mrd EUR. Relativna zadolženost naj bi se še znižala (neto finančni dolg na EBITDA pri 2,1), predvsem zaradi višje rasti EBITDA od neto dolga. **gg**

**8 mrd EUR**  
višja prodaja in 1,2  
mrd EUR več dodane  
vrednosti v 2021.

**Relativna  
zadolženost naj bi  
se še znižala.**

**V 2021 pričakujemo  
8-odstotno  
krepitev investicij  
(5,5 mrd EUR).**



**Gospodarsko-poslovne informacije za vas**

**Višje cene surovin in proizvedenih izdelkov bodo počasi vstopale v končne cene blaga.**

Pripravila  
Analitika GZS

### Krepitev cenovnih pritiskov v verigi vrednosti zaradi rasti vhodnih cen

Cene vhodnih surovin in industrijskih proizvodov rastejo, to pa se počasi preliva v maloprodajne cene. Povprečne cene energetskih surovin so se v prvih petih mesecih 2021 medletno zvišale za 57 % (v USD) oz. za 33 % (v EUR), a so bile glede na obdobje pred epidemijo covid-19 (januar-maj 2019) nižje za 1,1 % v USD oz. za 7,3 % v EUR. Evro je v prvih petih mesecih 2021 krepkejši za 10 % glede na dolar glede na enako obdobje 2020 in za 6,7 % močnejši kot v prvih petih mesecih leta 2019. Cene surove nafte se bile glede na obdobje v 2019 nižje za 7 %, medtem ko so bile cene zemeljskega plina višje za 28,5 %. Košarica cen

skupine ne-energetskih surovin se je v prvih petih mesecih 2021 medletno zvišala za 34,9 % v USD (oz. za 22,7 % v EUR), v primerjavi z obdobjem v 2019 so bile višje za 30,4 % v USD. Najbolj so se zvišale cene maščob in olja (63 % v USD), žitaric (35 %) in pijač (14 %), cene industrijskih surovin (7 %), umetnega gnojila (16,4 %). Cene kovin so bile ta čas višje za 41 % v USD. Med kovinami so najbolj porasle cene železove rude (+100 %), bakra (+44 %), niklja (+40 %), kositra (+31 %) in aluminija (+20 %). Višje cene vhodnih materialov vplivajo tudi na dvig cen v gradbeništvu, podobno kot tudi v storitvah transporta zaradi dviga cen nafte.

### Surovine

## Pričakovanja niso vzpodbudna

**Kako se bodo gibale cene materialov v prihodnje, je težko napovedati, a trenutni obeti ne nakazujejo umiritve razmer.**

Barbara Perko

»V Lumarju zaznavamo ekstremne dvige cen vseh materialov, najbolj pa lesa, izolacijskih materialov in jekla. Srečujemo se z dvigi cen med 10 in 50 % in več kot 250 % v primeru lesa. Gre za izjemne dvige cen, ki bodo vplivale na naše poslovanje,« pravijo v podjetju Lumar. »Cena lesa se je v letošnjem letu v primerjavi z začetkom leta 2021 in v primerjavi z letoma 2020 in 2019 dvignila za več kot 250 %. Za julij je napovedana cena kubičnega metra lesa med 730 in 800 EUR.«

Prihodnost je negotova. »V tem trenutku težko napovemo, kako se bodo cene materialov gibale do konca leta. Trenutno razmere še ne nakazujejo umiritve razmer, zato žal pričakovanja niso vzpodbudna,« opišejo pričakovanja do konca leta.

V Lumarju menijo, da bi bilo treba rešitev za takšne situacije iskati tudi tako, da bi »država spodbujala investicije v predelovalne obrate. Ne samo v žagarske obrate za predelavo hlodovine, ampak predvsem v obrate, kjer bi lahko predelovali kakovostne lesne polproizvode z visoko dodano vrednostjo,« svojo rešitev predstavijo v Lumarju.

### Novi šoki ne bodo pomagali pri umiritvi razmer

»Vzporedno z dobrodošlim povečanjem povpraševanja smo se soočili z izzivi višjih cen vhodnih materialov, pomanjkanjem določenih surovin in zanesljivosti dobave. Trenutne višje cene jeklenega odpadka in legirnih elementov v Skupini SIJ v skladu z našim poslovnim modelom uravnavamo s cenami proizvodov, po vnaprejšnjem dogovoru s kupci,« pravijo. »V zadnjem četrtletju preteklega leta so začele močno naraščati cene legirnih elementov in v začetku letošnjega leta izrazito poskočile. Gre za elemente, med katerimi so na primer nikelj, krom, vanadij ..., ki jih v proizvodnji jekla dodajamo za boljšo odpornost proti koroziji, lomu, staranju in drugih želenih lastnosti jekel.«

Rast cen je posledica več dejavnikov, pravijo v Skupini SIJ, med drugim rasti cen surovin oziroma jeklenega vložka in legirnih elementov, iz katerih se proizvaja jeklo. »Pričakovati je, da se bodo cene jekla umirile in uravnovesile, če ne bo novih tržnih šokov ali rekordnih višanj cen legirnih elementov,« menijo. **gg**

**»Srečujemo se z dvigi cen med 10 in 50 % in več kot 250 % v primeru lesa,« letošnje razmere opišejo v podjetju Lumar.**



### Turizem in z njim povezane dejavnosti bodo okrevali postopno

Gostinstvo (SKD I) je v 2020 beležilo za 36,3 % oz. za 573 mio EUR manj čistih prihodkov od prodaje, dodana vrednost se je zmanjšala za 27,8 %. Družbe so poslovale s 77,4 mio EUR neto čiste izgube (57,7 mio EUR neto čistega dobička v 2019). Z izgubo je poslovalo 2.154 podjetij s 13.072 zaposlenimi (891 več podjetij kot v 2019 z 8.400 več zaposlenimi). Mesec april je vendarle prispeval k večanju števila turistov, vendar je bilo število prihodov v prvih štirih mesecih še vedno nižje za 87 %, prenočitev pa za 80 %. Izpad prenočitev tujih gostov je ostal visok (-85 %), pri domačih ni bil veliko nižji (-75

%). Omejitveni ukrepi pri poslovanju turističnih namestitvev, omejitve pri prehajanju mej in tudi slabo vreme so vsi po vrsti imeli negativen učinek na število gostov. Velik izpad so beležile predvsem gorske občine, za katere je prvo četrletje sezonsko močno (-85 %), najmanjšega pa mestne občine (-75 %). Od tujih poslovnih gostov smo v prvih štirih mesecih prejeli 6 mio EUR, od tistih na zdravljenju 1,3 mio EUR in od izobraževanj 1,8 mio EUR. Od drugih zasebnih potovanj smo zaslužili 142 mio EUR. Na poslovnih potovanjih so tujci pri nas zapravili le 14 % lanskega zneska.

**Turistični boni bodo ponovno pomembno prispevali k rasti prenočitev.**

Pripravila  
Analitika GZS

### Turizem

## Pred slovenskim turizmom še eno zahtevno leto

**»Ocenjujemo, da bo letošnje leto za slovenski turizem, po optimističnem scenariju, podobno kot lansko,« pravijo v Slovenski turistični organizaciji (STO).**

Barbara Perko

»Napovedi so zelo negotove, kajti rezultati bodo odvisni od velikega števila dejavnikov, kot je epidemiološka situacija, stopnja precepljenosti, možnost prehajanja meja, varnostni ukrepi za obisk nastanitev in drugih ponudnikov, spremenjeno vedenje turistov, pozicija Slovenije kot varne nemasovne odgovorne destinacije itd. V letu 2021 pričakujemo nekoliko manjše število domačih gostov kot v lanskem letu, kar bi še vedno predstavljalo 16 % več prenočitev domačih gostov kot leta 2019,« pričakovanja opišejo v STO.

Pričakujejo tudi goste predvsem iz bližnjih trgov. »Ocenjujemo, da bomo letos zabeležili rahlo rast tujih gostov, saj potovalne namere tujih turistov kažejo, da si v Evropi turisti letos v veliki meri (49 % vprašanih) želijo potovati izven domače države, na drugo evropsko destinacijo (med drugim naši ključni turisti: Avstrijci, Nemci, Nizozemci), dobra tretjina vprašanih pa bo za ciljno destinacijo v večji meri še vedno izbirala lastno državo,« povedo v STO. Pričakujejo, da bi letos, ob poenostavitvi potovanj in zadostnem obsegu kapacitet, lahko realizirali slabo polovico prenočitev glede na leto 2019.

### Boni bodo imeli velik vpliv tudi letos

Lani smo v primerjavi z letom 2019 zabeležili 32,8-odstotno rast števila prenočitev domačih turistov. Slovenija je imela lani najvišjo rast domačih turistov. Razmerje med domačimi in tujimi turističnimi prenočitvami je 63,56 % : 36,44 %. »S turističnimi boni smo spodbudili povpraševanje domačih turistov, kar ima velik multiplikativni učinek na mnoge gospo-

darske dejavnosti, ki so neposredno ali posredno povezane s turizmom. Prav tako ima pozitivne posledice tudi na državni proračun. Še nekoristični lanskeletni in novi letošnji boni, ki bodo razširjeni na več dejavnosti, bodo imeli pomemben vpliv na dopustovanje domačih gostov tudi v letošnjem letu,« ocenjujejo.

STO tudi letos nadaljuje s kampanjo Zdaj je čas. Moja Slovenija, in sicer nadgrajeno in intenzivirano. »Raziskava o oceni potenciala domačega gosta, ki je bila izvedena novembra 2020, je pokazala potencial in naklonjenost domačega gosta za dopustovanje doma: namero za oddih v Sloveniji v naslednjih dvanajstih mesecih je izrazilo kar 83 % Slovencev, ki potujejo. Raziskava je prav tako pokazala, da se Slovenija za domačega gosta uvršča med najbolj zaželeno destinacijo, prepoznavajo jo kot zeleno destinacijo za sprostitve v naravi, ki nudi bogato wellness in zdraviliško ponudbo,« dodajajo.

### Pričakujejo sezono, primerljivo z lansko

V skupini Sava Hotels & Resorts beležijo zasedenost na primerljivi ravni z lanskim letom. »Pričakujemo uspešno poletno sezono, primerljivo z lanskim letom. Rezervacije za poletje so večinoma s strani domačih gostov, manjši del so tujci iz okoliških držav v radiju 600 kilometrov,« pravijo.

Na vprašanje, kaj si obetajo od novih turističnih bonov, odgovarjajo: »V lanskem poletju je bil delež plačil s turističnimi boni 40 odstotkov, ocenjujemo, da bo letos podobno.«.gg

**»V letu 2021 pričakujemo nekoliko manjše število domačih gostov kot v lanskem letu, kar bi še vedno predstavljalo 16 % več prenočitev domačih gostov kot leta 2019,« pričakovanja opišejo v STO.**

**V zadnjih mesecih močno okrevanje v mednarodni blagovni menjavi.**

Pripravila  
Analitika GZS

### Rast blagovne menjave nad pričakovanji

Mesečno in medletno v letošnjem letu prihaja do vidnejših mesečnih nihanj pri izvozu blaga zaradi spreminjanja zajezitvenih ukrepov v Sloveniji ter v trgovinskih partnericah Slovenije. Izvoz blaga je po visokem padcu v aprilu 2020 v aprilu 2021 porasel kar za 55 % in je bil tako v prvih štirih mesecih višji za 16 %. Relativna rast izvoza tako v članice EU kot nečlanice EU je bila precej podobna. Ker 2/3 izvoza ustvarimo z državami EU-26, je bil nominalni prispevek k rasti teh trgov ustrezno večji. Tudi uvoz blaga je v tem času močno porasel. V prvih štirih mesecih je bil višji za 17 %. Uvozna dinamika se

izboljšuje tudi zaradi višje potrošnje na domačem trgu in rasti gradbenih del. Če blagovno menjavo primerjamo s prvimi štirimi meseci 2019 (pred-epidemično obdobje), je bil izvoz višji za 14 % (+1,5 mrđ EUR), uvoz za 7 % (+0,76 mrđ EUR). Ob tem je bil v 2019 v zadevnem obdobju dosežen primanjkljaj pri blagu v višini 184 mio EUR, v 2021 pa smo imeli presežek v višini 605 mio EUR. Kljub krepitvi potrošnje in gradbeništvu se torej uvozna dinamika še ni bistveno okrepila, vendar je to pričakovati v prihodnjih mesecih, tudi zaradi učinka višjih cen surovin (energij, polizdelkov).

### Blagovna menjava

## Najvišje cene prevozov v zgodovini

**Velika večina gospodarstva in domače potrošnje se je vrnila na predkoronsko raven, zato je povpraševanja na trgu precej, hkrati pa so letalske, ladijske in tudi železniške zmogljivosti še vedno izredno omejene.**

Barbara Perko

Posledica povpraševanja in omejitev zmogljivosti so »najvišje cene prevozov v zgodovini in stalne zamude dobav«, pojasnjujejo v podjetju cargo-partner. »V običajnih razmerah je točnost ladijskih dobav med 80 in 85 %, v začetku letošnjega leta pa je bila le še 34 % in še pada. Hkrati so nekatere cene poskočile tudi na 10-kratnik povprečnih cen iz 2019.«

»Do normalizacije razmer na trgu ladijskih prevozov, kot kaže, še ne bo prišlo kmalu. Dodatno je razmere na trgu poslabšalo zaprtje južno kitajskih luk, zato izboljšanja tako z vidika cen kot tudi stabilnosti servisov ter kapacitet ni pričakovati v kratkem,« napovedujejo v Intereuropi. V podjetju cargo-partner dodajajo, da dodatno k visokim cenam prispeva tudi pomanjkanje opreme, različni incidenti in odpovedi prevozov. »Cene ladijskih prevozov zato ostajajo zelo visoke in so celo višje, kot so bile pred kitajskim novim letom 2021. Od incidenta v Sueškem prekopu konec marca so cene ladijskih prevozov poskočile za dodatnih 35 odstotkov,« opisujejo trenutne razmere v cargo-partner in dodajajo, da je bila po poročanju spletnega portala Loadstar zadnja rekordna cena za ladijski prevoz 40 ft zabojnika iz Azije v severno Evropo več kot 20.000 USD.

Posledično se del tovora tako seli na železnice ter na letala, zato tudi na teh dveh modalitetah cene vztrajno rastejo, a se tudi tu že pojavljajo težave. »Železnica je v normalnih okoliščinah lahko zelo dobra alternativa, vendar pa v zadnjem času tudi na tej modaliteti opažamo težave s pomanjkanjem opreme in prostora ter zamudami,« pojasnjujejo v cargo-partner.

V Intereuropi pričakujejo, da se bo število transportnih povezav v letalskem transportu, če se bodo razmere umirile, povečale. »V letalskem prometu pričakujemo še nadaljnjo rast e-commerce, predvsem za pošiljke večjih vrednosti in urgentno blago,« pravijo. Povpraševanje po cestnih prevozih raste, v prihodnje pričakujejo tudi znatno povečanje povpraševanja in povečanje pošiljk za trge zahodnega Balkana. Vse večja regionalizacija gospodarstva kaže pozitivne učinke predvsem na cestnih prevozih po Evropi.

### Visoke cene bodo vztrajale

V podjetju cargo-partner glede na trenutne razmere po svetu ne pričakujejo, da bi se logistični tokovi in dobavne verige stabilizirale do konca leta. »Na trgu bodo prevladovala trenutne visoke cene, prevozniki zaradi pomanjkanja kapacitet ter obstoječih dolgoročnih poslov ne bodo sklepali novih dolgoročnih pogodb. Napoveduje se celo, da bodo cene transporta še rasle,« pravijo.

Največji izziv trenutno je pravočasno usklajevanje dobavnih poti, dobro planiranje dobav ter pravočasna in predhodna komunikacija z organizatorjem transporta, poudarjajo v Intereuropi. »Trenutne razmere nakazujejo, da že prihaja do sprememb transportnih poti in da bodo podjetja hitreje prehajala v 4PL modele v logistiki. Povečevalo se bo tudi povpraševanje po skladiščenju. Število naročil je od konca lanskega leta v porastu, tako da smo optimistični glede gospodarskih gibanj za preostanek letošnjega leta,« pravijo, a dodajajo, da bo veliko odvisno tudi od zdravstvene situacije v svetu. [gg](#)

**Cene ladijskih prevozov ostajajo zelo visoke in so celo višje, kot so bile pred kitajskim novim letom 2021.**

### Ob sprostitvi omejevalnih ukrepov ponovno znaki krepitve zaposlovanja

Število delovno aktivnih oseb se je v aprilu 2021 glede na april 2020 povečalo za 0,9 % oz. za 7.797 oseb in je bilo že na podobni ravni kot aprila 2019. Zvišalo se je število zaposlenih pri pravnih osebah (+0,8 %) kot tudi samozaposlenih oseb (+1,2 %). V enem letu (april 2021/april 2020) se je največ oseb zaposlilo v dejavnostih javnega sektorja (zdravstvo in socialno varstvo: +3.304, izobraževanje: +1.827 zaposlenih), gradbeništvu (1.794 zaposlenih), trgovini (1.164 zaposlenih). Več kot 1.000 novih zaposlitev pa je na medletnem nivoju še v strokovnih in komunikacijskih dejavnostih (1.021) ter

informacijskih in komunikacijskih dejavnostih (1.008 oseb). Predelovalne dejavnosti so v tem času v primerjavi z aprilom 2019 zaposlile 994 več oseb, glede na april 2020 so imele za 3.697 manj zaposlenih. Število delovno aktivnih se je v enem letu najbolj zmanjšalo v gostinstvu (-1.060 oseb), v drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (945 oseb) ter prometu in skladiščanju (-630 oseb). V naslednjih mesecih pričakujemo rast zaposlenih predvsem v storitvenih dejavnostih z okrepljenim povpraševanjem zaradi umika zajezitvenih ukrepov oziroma vsaj njihove omilitve.

Aprila letos se je v javnem sektorju države (20 % vseh zaposlenih) število delovno aktivnih oseb povečalo za **1,3 %**, v zasebnem za **0,7 %**.

Pripravila  
Analitika GZS

### Zaposlovanje

## Izzivi delodajalcev vedno bolj pereči

**Delodajalci napovedujejo pozitivne trende v gibanju zaposlenosti, soočajo pa se s težavami pri iskanju kadra.**

Barbara Perko

»Od marca do avgusta lani je bil trg dela v krču, saj podjetja niso vedela, kaj bo prinesla prihodnost. Podjetja so se do sedaj že v večini prilagodila novim razmeram, zato v letošnjem letu opažamo občutno povečanje povpraševanja po vseh tipih kadrov, še posebej po osebah s tehničnimi znanji z različnih področij,« stanje na trgu opisujejo v Adeccu.

V raziskavi Napovednik zaposlovanja, ki jo je spomladi izvedel Zavod RS za zaposlovanje, delodajalci napovedujejo 2,1-odstotno rast zaposlenosti. V roku 6 mesecev anketirani delodajalci načrtujejo, da bodo potrebovali približno 14.000 novih delavcev. Najbolj spodbudne so napovedi za gostinstvo, gradbeništvu, poslovanje z nepremičninami in druge raznovrstne poslovne dejavnosti.

Globalna raziskava podjetja ManpowerGroup MEOS kaže, da so slovenski delodajalci previdno optimistični glede novega zaposlovanja. »Napoved za tretje četrtletje leta 2021 znaša 9 % in tako ostaja na enaki ravni kot drugo četrtletje, medtem ko je v primerjavi z enakim obdobjem lani višja za 19 %,« pove Nives Orešnik, vodja kadrovskih storitev pri Manpower. Njihova vzporedna raziskava Talent shortage kaže, da »kar 80 % delodajalcev v Sloveniji poroča o izzivih z zapolnitvijo odprtih delovnih mest, 17 % več kot v 2019 in kar 40 % več kot v letu 2018«.

### Ključna težava – iskanega kadra ni

Letos je povpraševanje bistveno večje po delavcih za preprosta dela v predelovalnih dejavnostih, čistilcih, strežnikih in gospodinjstvih pomočnikih v uradih, hotelih in drugih ustanovah, voznikih težkih tovornjakov in vlačilcev, natakarih, kuharjih, strokovnjakov in strokovnih delavcih za zdravstveno nego, delavcih

za preprosta dela pri nizkih gradnjah, strugarjih, sestavljalcih električne in elektronske opreme itd. Dve tretjini delodajalcev sta opredelili, da je ključni razlog težav, da iskanega kadra ni. Drugi navajajo neustrezne kompetence, znanja in veščine, nekateri pa ocenjujejo, da slabi delovni pogoji odvrčajo kandidate od prijavi.

### Vrhunska priložnost za menjavo službe

»Že od nekdaj ima Slovenija strukturni primanjkljaj na področju oseb s specifičnimi tehničnimi znanji. Trenutno je povpraševanja po delavcih veliko, kadra pa občutno primanjkuje,« pravijo v Adeccu. Nives Orešnik iz podjetja Manpower izpostavlja tudi pomanjkanje višje izobraženih kadrov, »kjer sicer ne govorimo toliko o izobrazbi kot o bolj specifičnih znanjih in izkušnjah, potrebnih za zasedbo tovrstnih pozicij«. »Po naših izkušnjah postajajo izzivi delodajalcev s pridobivanjem novih zaposlenih vedno bolj pereči, saj se s pomanjkanjem ustreznih kadrov podjetja zapletajo v začaran krog povečanega obsega dela pri trenutnih zaposlenih in posledično višanju nezadovoljstva ter fluktuacije, hkrati pa so prisiljena zavračati nova naročila zaradi nezmožnosti izpolnitve,« dodaja Nives Orešnik.

»Nove zaposlene je trenutno težko najti, vendar menimo, da se bo ta trend v prihodnosti obrnil. Kompetenten in izkušen kader, ki trenutno išče zaposlitev, pa ima veliko izbire. Če torej v trenutni zaposlitvi niste zadovoljni, imate sedaj vrhunsko priložnost, da se razgledate po trgu dela in zamenjate zaposlitev,« ocenjujejo v Adeccu. gg

Slovenski portali za objavo oglasov poročajo o rekordnem številu objavljenih prostih delovnih mest, ki je po koronskem zatišju še veliko večje kot leta 2019, izpostavlja Nives Orešnik, vodja kadrovskih storitev v podjetju Manpower.

Trgovina je skupaj v prvem četrtletju medletno beležila

**7,2 %**  
realno rast  
prihodkov.

Praprila  
Analitika GZS

### Ob sproščanju omejitev poslovanja se krepi prodaja v trgovini in storitvenih dejavnostih

Prihodek od prodaje v storitvenih dejavnostih je bil medletno manjši še za 3,4 %. Najizraziteje se je zvišal v poslovanju z nepremičninami (realno za 21,6 %). Okrepil se je v strokovno-tehničnih dejavnostih (+10 %), predvsem zaradi pospešene rasti v podjetniškem svetovanju, raziskavah trga in arhitekturno-projektantskih dejavnostih. Rast beležijo tudi vse dejavnosti prometa in skladiščenja (+5,3 %), z izjemo zračnega prometa. Obseg prodaje se je povečal v informacijsko-komunikacijskih dejavnostih (+2,7 %), predvsem zaradi krepitve prihodka računalniškega programiranja in storitev. Na drugi strani se je v 1. četrtletju 2021 nadaljeval medletni upad prodaje v tistih storitvenih dejav-

nostih, ki so bile podvržene omejitvam, in sicer v gostinstvu (-63 %), dejavnosti potovalnih agencij, organizatorjev potovanj in s potovanji povezane dejavnosti (-82 %), dejavnosti v zvezi s filmi, video in zvočnimi zapisi (-17 %). Prodaja v trgovini z motornimi vozili je v 1. četrtletju letos porasla za 9,1 %, ob nizki osnovi v 2020 zaradi zaprtja. Za dobro desetino je bila višja prodaja neživil, predvsem s pohištvo in gospodinjstvi napravami ter z računalniškimi in telekomunikacijskimi proizvodi ter podvojena prodaja po pošti oz. internetu. Za 5,4 % je bila medletno višja tudi prodaja v trgovini z živili, pijačami in tobaknimi izdelki, na kar je vplivala tudi različna razporeditev velikonočnih praznikov.

### Nepremičnine

## Pričakovanja so bila ravno obratna

**Rast nepremičnin je prisotna tako na področju rabljenih kot novih nepremičnin. Novogradenj še vedno primanjkuje.**

Barbara Perko

»Intenzivnost dogajanja na nepremičninskem trgu je presenetila mnoge. Pričakovanja v letu 2020, ko nas je presenetila pandemija, so bila ravno obratna današnjemu dogajanju. 30 % upad se ni zgodil, ravno obratno. Rast cen nepremičnin je zaslediti tako na področju rabljenih kot novih nepremičnin. Pripisujemo jo nastalih prihrankom, zalagam denarja na bankah, posledično nizkim obrestnim meram in pojavom ležarin,« trenutne razmere na trgu opiše Nina Hudnik iz agencije Roni nepremičnine.

»Novogradenj še vedno primanjkuje. Prav tako beležimo večje povpraševanje od ponudbe rabljenih nepremičnin,« dodaja Nina Hudnik. »Povprečna cena novozgrajene stanovanjske enote se giblje od 3.000 EUR/m<sup>2</sup> do 8.000 EUR/m<sup>2</sup>, odvisno od lokacije in vrste projekta (koncentracija novih enot, okolica, dostopnost, arhitekturna zasnovanost projekta).

Cena novih hiš se giblje med 3.500 in 4.500 EUR/m<sup>2</sup>. Rabljene hiše dosegajo vrednost od 2.000 do 3.500 EUR/m<sup>2</sup>, odvisno od lokacije in ohranjenosti.«

### Za nova stanovanja treba odšteti 13,1 % več

Po podatkih Statističnega urada RS so bile cene rabljenih stanovanjskih nepremičnin na ravni celotne Slovenije v 1. četrtletju letos v primerjavi s 4. četrtletjem lanskega leta v povprečju višje za 2,9 odstotka. Cene rabljenih stanovanj so bile višje za 3,8 odstotka, cene rabljenih družinskih hiš pa za 1,4 odstotka. Najbolj izrazito so se zvišale cene v Mariboru, in sicer za 4,6 odstotka.

V primerjavi s prvim četrtletjem lanskega leta so bile letos cene stanovanjskih nepremičnin na letni ravni v povprečju višje za 7,3 odstotka. Najbolj so se zvišale cene novih stanovanj (za 13,1 odstotka), sledile so cene novih družinskih hiš (za 9,2 odstotka), rabljenih stanovanj (za 7,5 odstotka) in rabljenih družinskih hiš (za 6 odstotkov).

### Povpraševanje je še vedno v porastu

»Kratkoročno ne pričakujemo padca cen,« pravi Nina Hudnik, povpraševanje je namreč še vedno v porastu. V pripravi je sicer vrsta projektov novih stanovanjskih enot v Ljubljani. »Dolgoročno, v roku 3 do 5 let pričakujemo umiritev trga kot posledica zagotovitve zadostne količine sodobnih stanovanj. Pričakovati je, da se bo cena rabljenih stanovanj takrat uravnovešila,« ocenjuje sogovornica. **gg**

Povprečna cena novozgrajene stanovanjske enote se giblje od 3.000 EUR/m<sup>2</sup> do 8.000 EUR/m<sup>2</sup>.



Foto: Depositphotos



### Predelovalne dejavnosti s hitro rastjo proizvodnje ob visokem povpraševanju iz tujine

Obseg industrijske proizvodnje v predelovalnih dejavnosti je bil v prvih štirih mesecih 2021 višji za 10,6 %, medtem ko sta rudarstvo ter oskrba z električno energijo, plinom in paro beležili nižjo proizvodnjo. Indeks nabavnih managerjev oz. proizvodni PMI se je meseca maja letos povzpел na 61 točk in je tako že 11 mesecev zapored nad mejo 50 točk (izkazuje rast proizvodnje). Visoko rast beleži še proizvodni PMI evroobmočja, kjer je ta indeks znašal 62,8 točke (druga najvišja vrednost indeksa vse od junija 1997). V prvih štirih mesecih 2021

so mnoge predelovalne panoge že presegle nivo prodaje v enakem obdobju 2019. Takih dejavnosti je bilo 13 od 21 dejavnosti (podatki o farmaciji so zaupni). V tem času so najvišje prihodke od prodaje beležili v proizvodnji drugih vozil in plovil (+16 %), proizvodnji električnih naprav (+12 %), računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov (+9 %), izdelkov iz gume in plastičnih mas (+9 %). V teh dejavnostih je bila prodaja v primerjavi s prvimi štirimi meseci 2020 višja med 13 in 50 %.

**Osem panog predelovalnih dejavnosti še ni doseglo vrednosti proizvodnje iz 2019 (I-IV 2021/I-IV 2019).**

Pripravila  
Analitika GZS

### Predelovalne dejavnosti

## Ključni kratkoročni izziv so višje cene energentov in surovin

**Osnova za ambiciozne načrte Steklarne Hrastnik je polna izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti in polni zagon vseh linij lanskoletne investicije. Izziv predstavljajo višje cene energentov in surovin.**

Darja Kocbek

V Steklarni Hrastnik so na podlagi trenutnega stanja knjige naročil za naslednje mesece optimistični, da bodo dosegli cilje, ki so si jih zastavili za letos. V prvih šestih mesecih so dosegli 14 odstotkov več prihodkov od prodaje kot v enakem obdobju lani, načrte pa trenutno presegajo za 21 odstotkov. Poslovni izid pred davki je višji za 24 odstotkov glede na primerljivo obdobje lani, EBITDA pa za 17 odstotkov.

Za obdobje naslednjih petih let po zaključku lanskega 22,7 milijona evrov vrednega investicijskega cikla načrtujejo več novih nizkoogljčnih projektov. »V letu 2021 bomo tako dokončali ter nadgradili investicijske aktivnosti, ki so kljub pandemiji vrh sicer dosegle v letu 2020. Za vse investicije, načrtovane za leto 2021, bomo namenili približno 13 milijonov evrov. Pri vseh ostaja glavno vodilo ekološki vidik ter trajnostna naravnost v povezavi z nadaljnjimi izboljšavami storitev po meri kupcev,« so nam pojasnili.

Osnova za ambiciozne načrte je polna izkoriščenost vseh proizvodnih zmogljivosti ter polni zagon vseh linij lanskoletne investicije. »Kot ključni kratkoročni izziv vidimo trend višanja cen energentov in surovin,« razlagajo v Steklarni Hrastnik.

### Predkoronski obseg proizvodnje predvidoma šele v letu 2023

»Prvo polletje so zaznamovale nore rasti cen surovin, energentov in pomorskega transporta. Logistične težave in visoke cene so prizadele predvsem naš izvoz v ZDA,« nam je razmere v podjetju v primerjavi s predkoronskim obdobjem pojasnila Maja Čibej, izvršna direktorica Beti. So jim pa naročila v prvem polletju zrasla nad napovedmi oziroma pričakovanji. Lani so imeli upad nad 20 odstotkov, sedaj so sicer še vedno okrog 10 odstotkov pod predkoronsko ravtnjo. »Ocenjujemo, da bomo predkoronski obseg proizvodnje lahko dosegli šele v letu 2023,« pravi.

Glede poslovanja do konca letošnjega leta so v Beti zmerno optimistični. Pričakujejo, da bo drugo polletje primerljivo z jesenjo 2020, saj so kupci v prvem polletju povečali zaloge, tako sedaj kaže na umirjanje naročil za drugo polletje. Pričakujejo tudi stabilizacijo cen surovin. Ocenjujejo, da je tveganje za ponovne lokdowne, ki nato z nekajmesečnim zamikom vplivajo na naročila njihovih kupcev, zelo visoko.

Poleg izzivov glede cen surovin in logističnih izzivov se v Beti soočajo tudi s pomanjkanjem delovne sile za osnovna delovna mesta v proizvodnji (operaterji). »Seveda je izziv tudi prilagajanje višjim stroškom dela – izjemno hitra rast minimalne plače namreč zahteva prilagajanje vseh plač,« nam je še razložila Maja Čibej gg

**»Za vse investicije, načrtovane za leto 2021, bomo namenili približno 13 milijonov evrov. Pri vseh ostaja glavno vodilo ekološki vidik ter trajnostna naravnost v povezavi z nadaljnjimi izboljšavami storitev po meri kupcev,« pravijo v Steklarni Hrastnik.**

**Sredstva iz sklada za odpornost in okrevanje naj bi ključno prispevala h krepitvi gradbenih del pri gradbeno-inženjerskih projektih.**

Priprava  
Analitika GZS

### Ponovno več gradbenih dovoljenj za gradnjo

Visoki prihranki denarnih sredstev in nizke obrestne mere spodbujajo tudi željo po lastnem stanovanju. V 2020 je v Sloveniji slabih 75 % prebivalcev imelo lastniško stanovanje. V prvih petih mesecih 2021 je bilo izdanih za 33 % več gradbenih dovoljenj za stavbe kot v enakem obdobju 2020, a hkrati za 0,3 % več kot v enakem obdobju leta 2019. Za stanovanjske stavbe jih je bilo izdanih za 8,8 % več kot v prvih 5 mesecih 2019. Predvsem je bilo več izdaj za 2- in večstanovanjske stavbe (za 42 % več glede na raven iz leta 2019). Dovoljenja za nestanovanjske stavbe so se povečala za 35 % in zaostajajo za letom 2019 za 6 %. Med temi se

je povečalo predvsem število dovoljenj za druge stavbe kot tudi poslovne stavbe. Število gradbenih dovoljenj za stanovanja se je v prvih petih mesecih 2021 povečalo za 21,2 % v primerjavi z enakim obdobjem 2020 in za 16,2 % v primerjavi z enakim obdobjem 2019. Ob rasti cen stanovanjskih nepremičnin se krepijo stanovanjska posojila. Maja letos se je medletna rast stanovanjskih posojil okrepila na 4,8 %, vendar je to nizka rast glede na nominalno rast BDP in razpoložljivega dohodka. Ob povečani izdaji gradbenih dovoljenj za stanovanjske nepremičnine se še povečujejo možnosti za rast stanovanjskih posojil tudi v prihodnje.

### Gradbeništvo

## Dvig cen vse do 40 odstotkov

**V gradbeništvu kljub dvigu cen in pomanjkanju določenih materialov z optimizmom zrejo naprej.**

Darja Kocbek

**»Podražitve imajo velik vpliv na finančni rezultat večjih infrastrukturnih projektov, ki smo jih pridobili v preteklih letih in trajajo več let,« pojasnjuje Iztok Polanič, predsednik uprave Pomgrada.**

»Obeti v panogi so zelo dobri in z optimizmom zrejo naprej. Na polovici poslovnega leta ugotavljamo veliko zasedenost. Tudi za drugo polovico leta načrtujemo številne in raznolike projekte. V Skupini Pomgrad dajemo velik poudarek največjim državnim infrastrukturnim projektom, s svojim znanjem in izkušnjami spadamo namreč v sam vrh podjetij, ki so zmožna realizirati tudi najzahtevnejše v tem segmentu. Četrtnina načrtovanih projektov so stanovanjske gradnje, manjši delež pa predstavljajo drugi gradbeni projekti,« o obetih na področju stanovanjskih in nestanovanjskih gradenj pravi Iztok Polanič, predsednik uprave Pomgrada.

Podražitve gradbenih materialov v podjetju seveda občutijo, saj gre za dvig cen vse do 40 odstotkov. Poleg podražitev pa je na trgu zaznati tudi pomanj-

kanje določenih materialov. »Podražitve imajo velik vpliv na finančni rezultat večjih infrastrukturnih projektov, ki smo jih pridobili v preteklih letih in trajajo več let. Ti se z višanjem cen gradbenih materialov dražijo in ponekod naročniki že vršijo revizije investicijskih vrednosti svojih projektov, za katere še niso objavili razpisa,« razlaga Polanič.

### Podražitve bodo vplivale na investicijske vrednosti projektov

Stanovanjski sklad RS bo v sklopu lastnih investicij letos in prihodnje leto v Ljubljani, Mariboru in Kopru zaključil gradnjo 1.137 javnih najemnih stanovanj (od tega 85 oskrbovanih stanovanj za starejše). Stanovanja so različnih velikosti (v povprečju od 35 do 85 m<sup>2</sup> stanovanjskih površin).

Glede vpliva rasti cen vhodnih materialov so nam pojasnili, da imajo v že sklenjenih gradbenih pogodbah dogovorjene fiksne cene, ki upoštevajo tudi morebitne podražitve materialov. »Rast cen spremljamo preko Indeksov za obračun razlike v ceni gradbenih storitev, ki jih izdaja GZS, kar skladno s predpisi tudi kalkuliramo v naše investicijske projekte,« so nam pojasnili. Zagotovo pa bo trend hitrejšje rasti v letu 2021 (kvartalni indeks izkazuje podražitev stanovanjske gradnje v višini 3 odstotkov) vplival na investicijske vrednosti načrtovanih projektov javnih najemnih stanovanj in posledično na višino stroškovnih najemnin, še dodajajo v republiškem stanovanjskem skladu. gg



Foto: Depositphotos



# Potrdilo o poreklu blaga

## *Certificate of Origin*

Gospodarska zbornica Slovenije je mednarodno akreditirana za izdajo Potrdil o poreklu blaga!

Potrdila dobite na GZS v Ljubljani in na 12 regijskih zbornicah.



**Vse na enem mestu:  
nakup obrazca, svetovanje, potrjevanje**



**Potrdila z znakom ICC/CO so bolj prepoznavna  
in imajo večjo veljavo v svetu**



**Možnost on-line preverjanja resničnosti potrdil**



**e-izdajanje potrdil o poreklu blaga**



**Dodatne storitve: overjanje spremnih dokumentov,  
npr. izvozne fakture, ceniki, poslovna vabila,  
pogodbe**

Sredstva evropske kohezijske politike

## Večletni finančni okvir 2021-2027

**Kako daleč je Slovenija pri programiranju evropskih kohezijskih sredstev finančnega okvira 2021-2027? Kaj se bo lahko financiralo in kaj ne? Kakšne bodo priložnosti za financiranje podjetij?**

Nina Vrabelj, Projektna pisarna, GZS

**Glavna značilnost prihodnjega okvira je osredotočenost na ključne naložbene prioritete, pri katerih lahko EU doseže najboljše rezultate.**

**Ključna novost, ki jo prinaša posodobljeni okvir EKP v obdobju 2021-2027, je združeno izvajanje skladov in enoten sklop pravil, ki zmanjšujejo birokracijo in prinašajo enostavnejše postopke v okviru dodelitve sredstev.**

Večletni finančni okvir je dogovor o financiranju ključnih prioritet Evropske unije (EU) v sedemletnem obdobju in s tem okvir za sprejem letnih evropskih proračunov. Finančni okvir mora zagotavljati, da se odhodki unije izvršujejo na urejen način in v mejah njenih lastnih sredstev. Vsebuje določbe, ki jih je treba upoštevati v letnem proračunu unije, in s tem postavlja temelje finančne discipline. Usklajevanje večletnega finančnega okvirja tradicionalno velja za tehnično in politično najzahtevnejše v Evropski uniji, saj njihov rezultat določa potencialno finančno pozicijo držav članic glede na proračun EU, poleg tega pa posredno določa smer, v katero se bo razvijala EU v naslednjem obdobju (vir: gov.si, 2021).

Sredstva evropske kohezijske politike (EKP) so ključna razvojna sredstva, do katerih država lahko dostopa. Z okvirjem kohezijske politike 2021-2027 se želi nadoknaditi asimetrični razvoj regij znotraj evropske skupnosti. Prve predstavitve o finančni perspektivi v okviru evropske kohezijske politike segajo v maj 2018, ko je Evropska komisija (EK) predstavila okvir za obdobje 2021-2027. Glavna značilnost prihodnjega okvira je osredotočenost na ključne naložbene prioritete, pri katerih lahko EU doseže najboljše rezultate. Sredstva kohezijske politike bodo tudi v prihodnje usmerjena v regije, ki najbolj zaostajajo za preostalo EU, hkrati bo kohezijska politika ostala tudi

močna, neposredna povezava med EU ter njenimi regijami in mesti (vir: gov.si, 2021).

### Združeno izvajanje skladov in enoten sklop pravil

Ključna novost, ki jo prinaša posodobljeni okvir EKP v obdobju 2021-2027, je združeno izvajanje skladov in enoten sklop pravil, ki zmanjšujejo birokracijo in prinašajo enostavnejše postopke v okviru dodelitve sredstev. Prav tako bo več pozornosti namenjene povečani prožnosti in morebitnim spremembam prioritet, ki jih narekujejo nastajajoče potrebe. EKP v obdobju 2021-2027 omogoča več sinergije, povezovanja in sodelovanja pri uresničevanju skupnih ciljev na področju inovacij, podnebnih ukrepov, rasti, ustvarjanja novih delovnih mest in skladen regionalni razvoj. Ker je EU zavezana transparentnosti in preglednosti, bo za vse programe še naprej v veljavi preverjanje v naprej določenih merljivih ciljev. Novi okvir uvaja letni pregled uspešnosti v obliki političnega dialoga med organi, pristojnimi za programe in EK. Za povečanje preglednosti bodo državljani lahko spremljali dvomesečna poročila o izvajanju, ki bodo objavljena na podatkovni platformi o koheziji (vir: gov.si, 2021).

### Pet prednostnih področij, ki bodo gonilna sila naložb

Ena glavnih značilnosti predloga EK za modernizirano kohezijsko politiko je osredotočenost na ključne naložbene prioritete, pri katerih lahko EU doseže najboljše rezultate. V predlogu EK je načrtovana podpora naslednjim petim prednostnim področjem, ki bodo gonilna sila naložb:

1. pametnejša Evropa (inovativno in pametno gospodarsko preoblikovanje);
2. bolj zelena, nizkoogljična Evropa (vključno z energetskega prehodom, krožnim gospodarstvom, prilagajanjem podnebnim spremembam in obvladovanjem tveganj);
3. bolj povezana Evropa (mobilnost in povezljivost IKT);
4. bolj socialna Evropa (evropski stebri socialnih pravic in podpora za zdravstveno varstvo);
5. Evropa bližje državljanom (trajnostni razvoj mestnih, podeželskih in obalnih območij ter lokalne pobude) (vir: EU skladi, 2021).



Slika 1: Do leta 2030 bo iz različnih mehanizmov na voljo 12 milijard evrov (vir: SVRK)



Slika 2: Cilji politik EKP 2021-2027 (vir: SVRK)

Slovenija je za potrebe EKP razdeljena v dve kohezijski regiji – Zahodno Slovenijo in Vzhodno Slovenijo. Po zadnjih razpoložljivih statističnih podatkih iz leta 2016 dosega zahodna kohezijska regija 99 odstotkov povprečne razvitosti EU, vzhodna 68 odstotkov. Celotna Slovenija pa dosega 83 odstotkov razvitosti EU. Slovenija je bila v pogajanjih o evropskem proračunu, ki so se zaključila julija 2020, uspešna, saj ostaja neto prejemnica.

Zaradi priprave Načrta za okrevanje in odpornost (NOO) je pri pripravi operativnih programov (OP) prišlo do manjših zamikov in bodo le-ti pripravljene tekom poletja, zaradi česar podrobnosti po posameznih ciljnih politikah še niso znani. V prihodnjih sedmih letih bo Slovenija prejela 3,3 milijarde evrov na področju EKP, 1,6 milijarde sredstev v okviru kmetijske politike in 100 milijonov iz Sklada za pravičen prehod. Sklad za pravičen prehod predstavlja ključno orodje za območja, ki jih bo prehod k podnebni nevtralnosti najbolj prizadel (vir: gov.si, 2021). Prvi razpisi iz kohezijske politike bodo objavljeni v začetku leta 2022.

NOO je bil pripravljen na način, da bo večji delež sredstev namenjen državnim projektom, medtem ko bo večletni finančni okvir (VFO) namenjen regijam, kar pomeni, da bo večji poudarek na lokalnih skupnostih. Posledično lahko le-te skozi svoje instrumente podpirajo podjetništvo, socialno varstvo, zdravstvo in podobno.

V tem trenutku je Sporazum o partnerstvu za obdobje 2021-2027 v usklajevanju z EK. V sporazumu so zapisani osnovni finančni okvirji posameznih ciljev politik. Na vladni ravni je bila sprejeta odločitev, da bo Slovenija imela v tem obdobju le en OP, na začetku letošnjega leta so jih nameravali imeti več, vendar so se po pogajanjih z EK in s posameznimi resorji odločili za enega. V Sloveniji nimamo pokrajin, tudi upravljanja ne bo na regionalnem nivoju, saj nimamo

primernih institucij, tako da je tudi administracija manj zahtevna in bo enoten dokument zadovoljiv. Seveda pa bo v OP potrebno jasno razdeliti sredstva med Vzhodno kohezijsko regijo (1.498 milijonov evrov), Zahodno kohezijsko regijo (514 milijonov evrov) in Kohezijskim skladom (831 milijonov evrov). Slednji je namenjen večjim infrastrukturnim projektom na področju okolja, prometa, energetike bodisi na državni bodisi na lokalni ravni. Na vzhodno in zahodno kohezijsko regijo pa se delita le socialni in regionalni sklad. V kolikor se izkaže, da bi ena izmed regij počrpala manj sredstev, se lahko med regijama prelije maksimalno 15 % sredstev.

Srčno upamo, da se bodo pospešili postopki priprave in sprejemanja dokumentov, ki bodo podlaga za črpanje sredstev EKP in da bodo le-ta ta čim prej na voljo, tako v okviru NOO kot VFO 2021-2027 ter da bo v slednjem še več poudarka in priložnosti, ki bodo namenjene izključno podjetjem, saj so le-ta gonilna sila našega gospodarstva. Strokovnjaki menijo, da bi za ambicioznejši razvojni preboj Slovenije morali vložiti veliko več sredstev v digitalizacijo, raziskave, razvoj, inovacije ter zeleni prehod gospodarstva. Tudi na GZS smo ocenili, da je obseg dodeljenih nepovratnih sredstev za gospodarstvo v sklopu NOO prenizek za učinkovito doseganje zastavljenih ciljev, zaradi česar si želimo in spodbujamo, da bodo imela podjetja več priložnosti v okviru VFO 2021-2027. <sup>gg</sup>

**V predlogu EK je načrtovana podpora petim prednostnim področjem, ki bodo gonilna sila naložb.**

**Strokovnjaki menijo, da bi za ambicioznejši razvojni preboj Slovenije morali vložiti veliko več sredstev v digitalizacijo, raziskave, razvoj, inovacije ter zeleni prehod gospodarstva.**

EU skladi



# Novice Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij

## 20. Vrh kmetijskih in živilskih podjetij

### Ali smo pripravljeni?

20. Vrh kmetijskih in živilskih podjetij, ki je potekal v Portorožu 16. junija 2021, je osrednjo pozornost namenil pregledu aktualnega stanja na področju agroživilstva doma in v mednarodnem okolju in predstavil trende za prihodnost.

Anita Jakuš, GZS - ZKŽP

Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij je pomemben del Gospodarske zbornice Slovenije, ki s svojimi člani in strokovno ekipo pomembno prispeva k razvoju slovenskega gospodarstva in širšega poslovnega okolja. Kmetijska in živilska podjetja so s svojo dolgoletno tradicijo in inovativnim pristopom ključni pridelovalci kakovostne lokalne hrane in pijač.



Foto: GZS - ZKŽP

Vrha sta se poleg številnih podjetij, naših članov, udeležila tudi Aleš Cantarutti, generalni direktor GZS, in dr. Jože Podgoršek, minister za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano s sodelavci. Na vrhu smo predstavili mednarodne gospodarske trende po pandemiji in izzive za Slovenijo ter dejavnike produktivnosti na ravni podjetij. Predstavljen je bil pogled potrošnikov skozi trženjski

monitor o stanju in trendih v agroživilstvu ter analiza poslovanja živilske panoge v letu 2020.

Svoja razmišljanja so ob zaključku na okrogli mizi z naslovom »Ali smo pripravljeni?« predstavili predsedniki in direktorji uglednih kmetijskih in živilskih podjetij. Podjetja sledijo najsoodobnejšim trendom, spoštujejo varovanje okolja, so trajnostno usmerjena in želijo biti blizu svojim kupcem, še zlasti v okolju, v katerem delujejo. Zato je nujno, da se podjetjem, ki delujejo v okviru agroživilske verige in so strateškega pomena, nudi vsa podpora pri njihovem delovanju tudi v prihodnje, tako v okviru zakonodaje in v novih strateških razvojnih dokumentih, s ciljem, da postanejo še boljše, konkurenčnejše in mednarodno uspešne.



Foto: GZS - ZKŽP

Okrogla miza

## Naj piva Slovenije 2021

### Podeljeno 13 znakov Pivo odlične kakovosti 2021

GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij je izvedla prvo senzorično ocenjevanje piva, ki je potekalo v sodelovanju z Inštitutom za hmeljarstvo in pivovarstvo Slovenije (IHPS). Gre za pomembno aktivnost akcijskega načrta strateškega razvojno-inovacijskega partnerstva SRIP HRANA s področja trajnostne pridelave hrane.

dr. Petra Medved Djurašinovič, vodja projekta senzoričnega ocenjevanja v okviru SRIP Hrana

Namen organizacije prvega senzoričnega ocenjevanja piva je bilo spodbujanje zavedanja o bogastvu odličnih slovenskih piv ter odličnost senzoričnega mojstrstva. Pivovarski sektor pa tudi že uvaja novejšie tehnike in tehnologije varjenja piva, kar se pozna v končnih izdelkih in kar je lahko novost na slovenskem trgu. Gre za pomembno aktivnost izvajanja akcijskega načrta SRIP HRANA in projekt sodelovanja med partnerji SRIP HRANA za namene razvoja sektorja pivovarstva Slovenije. Na letošnji razpis SRIP HRANA se je odzvalo 20 pivovarjev s cele Slovenije, pri čemer so prijaviili 43 vzorcev piva. Slednje je organizator senzoričnega ocenjevanja razdelil v 9 kategorij.



Foto: GZS - ZKŽP

Podelitev znaka Pivo odlične kakovosti

Dr. Tatjana Zagorc, direktorica GZS – Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij, tudi v vlogi koordinatorke SRIP HRANA, je ob tej priložnosti povedala: »Cilj SRIP HRANA je med drugim spodbujanje sodelovanja med izobraževalnimi ustanovami, raziskovalnimi centri in gospodarstvom ter osredotočanje na sektorske izzive. S prvim senzoričnim ocenjevanjem smo pristopili k skupinski promociji in k izpostavitvi najboljših med zelo dobrimi. Kakovost končnih izdelkov je resda v ospredju, ne pozabimo pa na glavno sporočilo Združenja slovenskih pivovarjev, ki se nanaša na tudi zmerno, odgovorno in kulturno uživanje piva.«

Cilj projekta je bil razglasiti najboljše med zelo dobrimi s podelitvijo znaka Pivo odlične kakovosti 2021, ki so ga prejeli ALVITA d.o.o., Pivovarna LOO-BLAH-NAH, Byra d.o.o., Ekološka

kmetija Šlibar, EMV d.o.o., Mala pivovarna Kajtimar, Frizi beer kraft pivovarna, Maister pivovarna d.o.o., MSOS s.p., Pivovarna Zajc, Pivovarna APE, Aljaž Papež s.p., Pivovarna Haler, Miran Doberšek s.p., Pivovarna Laško Union d.o.o., Pivovarna Vizir d.o.o., Savinjska pivovarna in 4IPA d.o.o.. Podelitev je potekala v okviru prireditve Naj piva Slovenije 2021, ki jo je v Žalcu organiziral Zavod za kulturo, šport in turizem Žalec. Piva odlične kakovosti so podrobneje predstavljena v brošuri.

Iskrene čestitke vsem nagrajenim pivovarjem!



Foto: GZS - ZKŽP

Zmagovalna ekipa PINJA

Zmagovalna ekipa Biotehniške fakultete, ki so jo sestavljale študentke iz Biotehniške in Ekonomske fakultete, pod mentorstvom dr. Aleša Kuharja, se bo s svojim izdelkom predstavila na evropskem tekmovanju Ecotrophelia Europe, ki bo potekalo 10. in 11. oktobra 2021, predvidoma v Kölnu na prizorišču mednarodnega živilskega sejma ANUGA.



### 13. Tekmovanje Ecotrophelia

#### Inovativni živilski izdelki študentskih ekip

Gre za vseslovensko študentsko tekmovanje s področja inovativnosti in razvoja novih živilskih izdelkov, ki se ga je letos udeležilo pet ekip. Zmaga je pripadla ekipi Biotehniške fakultete za izdelek PINJA.

Dr. Petra Medved Djurašinovič, GZS - ZKŽP

GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij že od leta 2008 organizira tekmovanje za študente s področja inovacij v živilstvu in razvoja novih živilskih izdelkov. Letošnjega 13. tekmovanja se je udeležilo 5 ekip in 20 študentov iz različnih fakultet in višjih strokovnih šol, ki so predstavili živilske inovacije, ki so jih razvili. Izdelki, ki so jih predstavili študenti, so bili naslednji:

- **Chicory time** (cikorijin napitek v prahu v več okusih)
- **Karmelina** (karamelni namaz v štirih okusih)
- **PINJA** (pinjenec s podloženim sadjem, ki ga dopolnjujejo hrustljavi muesliji)
- **Sprinklovenia** (posip v štirih okusih)
- **Veggie Bombs** (pečene zelenjavne kroglice v treh okusih)

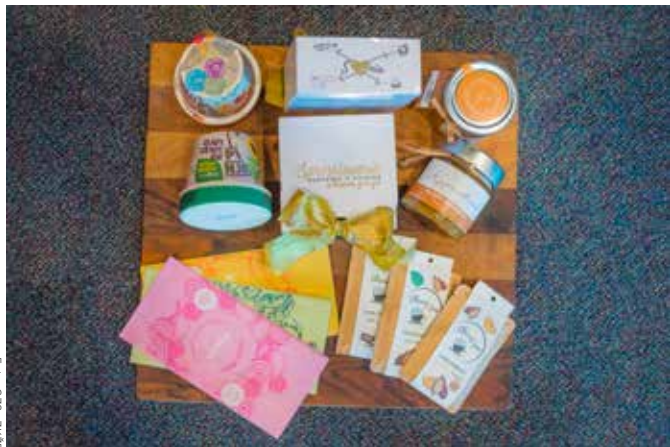


Foto: GZS - ZKŽP

Sodelujoči izdelki

#### Katalog živil

#### Katalog živil odprt tudi gostinstvu in turizmu

Katarina Jevšjak, svetovalka in info točka Kataloga živil za javno naročanje

Konec leta 2020 je kode za dostop do Kataloga živil, ki smo ga pripravili na GZS – Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij v sodelovanju s Kmetijsko-gozdarsko zbornico Slovenije in Zadružno zvezo Slovenije, prejelo preko 14.000 uporabnikov gostinskih in turističnih storitev.

Katalog živil omogoča hiter pregled lokalne ponudbe živil in možnost izvedbe povpraševanja. V njem je zajetih 37 kategorij živil, v katere je razvrščenih 5.660 izdelkov, ki so rezultat dela in razvoja 58 podjetij, 175 kmetij in 13 zadrug. Baza se dnevno dopolnjuje, saj se ponudniki želijo predstaviti tudi s svojo najnovejšo ponudbo. V spletnem katalogu je mogoče najti širok nabor živil, ki so predstavljena v Katalogu živil izboljšane sestave. Dodatne informacije: [katalogzivil@gzs.si](mailto:katalogzivil@gzs.si)



## Finančni nasvet

# Do novega kapitala za rast s pomočjo izdaje delnic na Ljubljanski borzi

Iskanje najustreznejših kupcev novih delnic prepustite ustreznemu svetovalnemu partnerju.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Foto: Zari Modlic



Uvrstitev novih delnic na kapitalskem trgu je pomembna potrditev zaupanja v strategijo podjetja.

Izziv za poslovodstvo: *Smo hitro rastoča velika delniška družba, ki išče vlagatelje, ki bi prispevali svež kapital, ki bi ga namenili prevzemnim aktivnostim. Koncept franšizinga nam ne omogoča dovolj hitrega širjenja, s prevzemi pa bi si bistveno povečali tržne deleže v dejavnosti, kjer je biti prvi ključno za doseganje razumne marže na dolgi rok. V osnovi že več let poslujemo dobro in izplačujemo delničarjem dividendo v višini okoli 5 % kapitala. Del prevzemov v tujini bi lahko financirali tudi z bančnim dolgom, vendar je ta potencial omejen zaradi večjega tveganja naše strategije. Kje lahko pridobimo ugoden svež kapital in zaupanje novih solastnikov?*

## Kapitalski trg nudi podporo rasti

Za razumne poslovne ideje ni težko najti podpore novih vlagateljev, vendar lahko ambiciozno širitveno strategijo v vašem primeru verjetno podprejo le novi delničarji, ki bodo razumeli priložnosti in tveganja, ki izhajajo iz le-te. Ker že več let izvajate razumno dividendno politiko, ste privlačni tudi za institucionalne vlagatelje, kot so pokojninski in vzajemni skladi ter upravljavci aktive zavarovalnic. Na drugi strani bi v lastništvo vstopili tudi skladi tveganega kapitala, smiselno pa bi bilo razmisliti o izdaji novih delnic splošni javnosti – fizičnim osebam. Koga vse potencialno povabiti v lastništvo ter kakšne so prednosti in slabosti novih lastnikov, vam lahko nudi svetovalni partner (banka, svetovalna hiša, borzno-posredniška

hiša), ki že ima ustaljene odnose s svojimi partnerji (potencialnimi kupci novih delnic) in vas lahko vodi skozi postopek priprave dokumentacije.

## Prednosti uvrstitve na organiziran trg kapitala

Na tem mestu je smiselno zapisati tudi nekaj prednosti, ki jih prinaša širitev na tuje trge z lastniškim kapitalom, ki je uvrščen na organiziranem trgu kapitala. Podjetja v Sloveniji v praksi tega v večjem obsegu nikoli niso izvajala, ker so imela manj ambiciozne strategije, so se širila pretežno organsko, so financirala prevzeme iz zadržanih dobičkov ali z bančnimi posojili in zaradi manka povpraševanja institucionalnih vlagateljev, ki je izviral tudi iz slabih izkušenj na slovenskem kapitalskem trgu. S prihodom skladov tveganega kapitala ter z rastjo sredstev v upravljanju drugih institucionalnih vlagateljev se je to spremenilo. Prav tako je prebivalstvo bolj naklonjeno iskanju nekoliko bolj tveganega vlaganja v lastniške vrednostne papirje, in sicer posredno (prek vzajemnih in pokojninskih skladov pretežno) ali neposredno (prek izkušenj s pridobljenimi delnicami iz certifikatov). Na strani vašega podjetja bi pomenila uvrstitev novih delnic na kapitalski trg – Ljubljansko borzo – pridobitev zaupanja in potrditev transparentnosti poslovanja in ustreznih razkritij, ki jih morajo spoštovati javne delniške družbe. Z vidika vlagateljev, kupcev vaših novih delnic, pa je ključno to, da nov kapital izkoristite čim bolj produktivno, v korist delničarjev, kar bi se sčasoma moralo odražati v višji ceni delnice in ustrezno izplačani višini dividende. Novi solastniki vašega podjetja pa seveda pomenijo tudi ustrezno zastopanost njihovih interesov na skupščinah delničarjev, kjer vas ne sme biti strah provokativnih vprašanj o aktualnem poslovanju in načrtih. Prav tako morate pri tem spoštovati vso zakonodajo, vezano na ustrezna razkritja, ki jo opredeljujejo tako ZGD-1, kodeks javnih delniških družb kot tudi drugi zakonski in podzakonski akti ATVP. Pomembna prednost uspešno izvedene operacije dokapitalizacije prek izdaje novih delnic je predvsem v tem, da se boste lahko na svoje vlagatelje (obstoječe ali nove) v prihodnosti zopet obrnili, v kolikor bo vaše poslovanje dejansko sledilo zapisani strategiji in boste beležili rastoče denarne tokove iz poslovanja. Prav tako vam dodatno pridobljeni lastniški kapital omogoča tudi večji dolžniški potencial. [gg](#)

Analitika GZS



Foto: Depositphotos



## Okoljski nasvet

# S 1. januarjem 2022 stopijo v veljavo nove zahteve

**Uredba o embalaži in odpadni embalaži določa izhodišča ne le za odpadno embalažo, ampak tudi za embalažo, ki vstopa na trg. Nova uredba zaostruje zahteve za označevanje embalažnih materialov.**

Antonija Božič Cerar, Služba za varstvo okolja GZS



Foto: Zare Modic

Nova Uredba o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo, ki je bila objavljena v prvi polovici aprila letos, podobno kot prej veljavna, določa zahteve za embalažo, ki jo zavezanci dajo na trg v Sloveniji. Največjo spremembo na tem področju prinaša predvsem 9. člen nove uredbe, ki zapoveduje zahteve za označevanje embalaže. Po stari uredbi je bila odločitev o označevanju prostovoljna, pri čemer so morali zavezanci, če so se zanj odločili, upoštevati oznake določene v Odločbi Komisije 97/129/ES o določitvi sistema prepoznavanja embalažnih materialov. Prav v povezavi z zahtevami obveznega označevanja embalaže dobivamo največ vprašanj s strani naših članov, saj nove zahteve stopijo v veljavo z začetkom prihodnjega leta, kar je razmeroma kratko obdobje za uvedbo sprememb, ki jih to označevanje terja.

Ministrstvo za okolje in prostor smo zaprosili za dodatna pojasnila z vidika praktičnega izvajanja nove zahteve. Te delno vplivajo tudi na nekoliko drugačen način poročanja zavezancev in vodenja evidenc, ki jih uvaja nova uredba.

## Pojasnila MOP glede novih zahtev

Z 9. členom nove uredbe je izveden prenos 8. člena Direktive 94/62/ES, ki se glasi: »Za lažje zbiranje, ponovno uporabo in predelavo, vključno z recikliranjem, je za prepoznavanje in razvrščanje v zadevni gospodarski panogi na embalaži navedena vrsta uporabljenega(-ih) embalažnega(-ih) materiala(-ov) na podlagi Odločbe Komisije 97/129/ES. Ustrezna oznaka je nameščena na sami embalaži ali na etiketi. Biti mora jasno vidna in dobro čitljiva. Oznaka je primerno trajna in trpežna tudi po odprtju embalaže.«

Uredba poleg zahtev glede označevanja določa še druge zahteve za embalažo v njeni proizvodnji, pri uvozu prazne embalaže ter pri embaliranju izdelkov (7. do 13. člen). Ostale zahteve iz tega sklopa so enake kot v prej veljavni Uredbi o ravnanju z embalažo in odpadno embalažo.

Pravne osebe in s. p., ki uvažajo prazno embalažo v RS, proizvajajo embalažo v RS ali v RS uporabljajo embalažo za embaliranje svojih izdelkov, morajo izpolnjevati obveznosti, povezane z zahtevami za embalažo (označevanje embalaže, vsebnost nevarnih snovi v embalaži ...). Obveznosti imajo torej pridobitelji embalaže, ki embalažo uvažajo iz tretjih držav

(32. točka 3. člena), proizvajalci embalaže (37. točka 3. člena) in embalerji (8. točka 3. člena).

Označevanje embalaže je obvezno za pridobitelja embalaže, ki embalažo uvažajo iz tretjih držav, za proizvajalca embalaže in za embalerja. Pridobitelji embalaže iz držav članic ter pridobitelji embaliranega blaga nimajo te obveznosti (enako kot v prej veljavni uredbi). Označevanje embalaže je obvezno samo za materiale, ki so navedeni v Odločbi 97/129/ES. Embalaže, ki je izdelana iz drugih materialov (pojavljajo se zlasti novi plastični polimeri), ni treba označiti.

Ukrep obveznega označevanja je ukrep za doseganje ciljev recikliranja (novi, višji cilji, nov način preverjanja njihovega doseganja). Oznake materialov na embalaži namreč niso namenjene potrošnikom, ampak osebam, ki ravnaajo z odpadki. Neoznačeno embalažo je težko ustrezno sortirati, za uspešno recikliranje pa je nujno sortiranje po posameznih embalažnih materialih (ni dovolj sortiranje na plastiko/kovine/kompozite ...). Sortiranje po embalažnih materialih iz Odločbe 97/129/ES je za družbe za ravnanje z odpadno embalažo (oz. njihove podizvajalce) obvezno in ni novost nove uredbe – šesti odstavek 40. člena nove uredbe/šesti odstavek 39. člena prej veljavne uredbe.

Spremembe 15. člena glede vodenja evidence o embalaži, dani na trg v RS, so povezane s spremembami pri preverjanju doseganja ciljev recikliranja (6. in 6.a člen Direktive 94/62/ES ter Odločba 2005/270/EU o določitvi preglednic za sistem zbirke podatkov na podlagi Direktive Evropskega parlamenta in Sveta 94/62/ES o embalaži in odpadni embalaži – zlasti drugi odstavek 6.c člena te odločbe).

## Posebnosti kompozitnih materialov

Kompozitna embalaža (12. točka 3. člena) in embalaža, sestavljena iz več kot enega materiala (7. točka 3. člena), se v evidenci od 1. julija 2021 vodita ločeno od druge embalaže, po posameznih embalažnih materialih, pri čemer se ne upošteva material, ki predstavlja manj kot 5 % skupne mase embalažne enote – maso tega materiala se prišteje k masi prevladujočega materiala.

Zahteve iz Uredbe o embalaži in odpadni embalaži ne vplivajo na izpolnjevanje zahtev po Uredbi o okoljski datjavi zaradi nastajanja odpadne embalaže oz. niso povezane z izpolnjevanjem zahtev iz Uredbe o tej okoljski datjavi. [gg](#)

**Na GZS smo pripravili knjižico z enostavnimi navodili o bistvenih zahtevah za embalažo, ki so zapisane v členih 7. do vključno 13. nove uredbe. Zahteve za označevanje so predstavljene na strani 56 imenovane knjižice.**



Embalažni standardi



## Kreativni nasvet

# Prepričajte v minuti

**Sogovornika lahko prepričate v eni minuti. Seveda vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop.**

Andreja Jernejčič, direktorica podjetja za piar, komuniciranje, treninge javnega nastopanja in izobraževanja Lin&Nil



Foto: Barbara Reva

**Zelo pomembno je, kakšne in koliko besed izberemo. Z njimi oziroma vsebino lahko ustvarimo prijetno energijo in vzdušje na sestanku.**

**S telesom sporočamo zelo veliko, zato je neverbalna komunikacija izredno pomembna. Pri nastopu je vedno tako, da vas poslušalci najprej vidijo, šele nato slišijo.**

Kako dolga je minuta, je odvisno od tega, na kateri strani toaletnih vrat si ... Seveda, rečeno v hecu. Pritegniti pozornost je, pogovorno, umetnost. Bi jo tudi vi želeli na sestanku z direktorjem, poslovnim partnerjem, z zaposlenimi oziroma ostalimi? Če je sestanek dober in uspešen, pisarno zapustimo z nasmeškom, toplino, toplim stiskom rok in dobro voljo. Po drugi strani se hitro zgodi, da se sestanek spremeni v dolgo zapravljanje časa, vrtimo se okrog enih in istih tematik, na koncu pa ni nobenih rezultatov. Seveda, veliko vodij in zaposlenih bi se sestankom kdaj najraje izognilo, a s kakovostnim nastopom, primernim načinom komunikacije, z dobro vsebino in ustrezno telesno komunikacijo lahko sestanek spremenite v dobro in učinkovito izkoriščen skupen čas.

## Ključna je dodana vrednost

Sogovornika lahko prepričate v eni minuti. Za to ne potrebujete 15 minut ali pol ure. Seveda vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop. Spoštovati moramo sogovornike, sami bodo opazili, da smo se res pripravili in da točno vemo, kaj želimo povedati in na kakšen način. Najpomembnejši je prvi stavek oziroma prve pol minute govora. V tem delu je ključno, da sogovorniki opazijo koristno oziroma dodano vrednost vaših misli, idej in dejstev. Če bodo videli, da je to za njih dodana vrednost, vas ne bodo le slišali, ampak dejansko poslušali in vam sledili.

## Neizmerna moč

Vse se začne pri vsebini. Dobesedno. »Besede imajo neizmerno moč. Lahko zgradijo svetlo prihodnost, uničijo priložnost ali pa pomagajo ohraniti trenutno stanje. Besede okrepijo prepričanja, ta pa oblikujejo našo resničnost,« je nekoč dejal znani angleški pisatelj in pesnik Rudyard Kipling. Zelo pomembno je, kakšne in koliko besed izberemo. Z njimi oziroma vsebino lahko ustvarimo prijetno energijo in vzdušje na sestanku. Ključno je tudi, kako oziroma na kakšen način bomo pripravljeno vsebino povedali in kaj je naš glavni namen. Govoriti moramo dinamično, različno in jasno. Jasnost dosežemo z odpiranjem ust, s smiselnim poudarjanjem besed in premori. Občinstvo vas bo imelo najraje, če boste spreminjali hitrost in višino govora. Ko izluščimo bistvo vsebine, je predvsem treba biti pazljiv, da ne uporabljamo balastnih, odvečnih in nesmiselnih stavkov in besed. Pomembno je, da »zgodbo« opišemo z nekaj stavki, izpostavimo kaj je posebnega, drugačnega, kaj želimo »prodati« in izpostaviti. V naš govor dodajmo še kakšno lepo, »udarno« misel in naredimo učinkovit zaključek.

## Samozavest in prepričljivost

S telesom sporočamo zelo veliko, zato je neverbalna komunikacija izredno pomembna. Pri nastopu je vedno tako, da vas poslušalci najprej vidijo, šele nato slišijo. Torej, če vidite neurejeno osebo, boste o njej dobili drugačen občutek kot o urejeni. Oči so orožje, brez pogleda pogovor izgubi pomen. Če s sogovorniki ohranjate očesni stik, dajete vtis samozavesti, poštenosti in prepričljivosti. Pomembne so kretnje rok. Če želite uporabiti roke, je treba govoriti počasneje, saj morate med govorjenjem imeti čas, da jih uporabite. Uporaba rok sicer pomeni premor – če govorite prehitro, jih ne morete smiselno uporabljati oziroma dati določenim besedam teže.

In za konec: »Vsa umetnost uspeha je le v tem, da vse moči naenkrat usmerimo v eno, najpomembnejšo točko,« je nekoč poudaril Ferdinand Lassalle, nemški jurist in socialistični politični aktivist. Najpomembnejša točka v našem primeru je nastop oziroma sestanek. **gg**



Več o seminarju



Vabimo vas, da se 9. 9. 2021 udeležite webinarja z naslovom »Poslovna komunikacija od A do Ž«.

Udeleženci bodo spoznali, kako lahko sogovornika prepričamo v eni minuti. Vse skupaj zahteva zelo dobro pripravo na govor oziroma nastop, ključna pa je seveda dodana vrednost.

Ste zamudili katerega od naših plačljivih kreativnih seminarjev in webinarjev? Omogočamo vam enostaven nakup prek Clip2Go. Ta več informacij pišite na [petja.orehek.jerman@gzs.si](mailto:petja.orehek.jerman@gzs.si)

# Novice

## Upravni odbor GZS o nujnosti večje precepljenosti prebivalstva

GZS je v preteklih letih v povezavi s problematiko zdravstvenega varstva in zdravstvenega zavarovanja opozarjala na pogosto neracionalno porabo zbranih sredstev v javni blagajni, na težave z dostopnostjo zdravstvenih storitev ter problematiko čakalnih dob. Ti problemi še vedno niso uspešno rešeni, v zadnjem letu in pol pa jih je povsem zasenčila epidemija covid-19. Predsednik GZS Tibor Šimonka je spregovoril o aktivni vključenosti GZS v tem obdobju v oblikovanje čim bolj poslovanju prijaznih, enostavnih in uporabnih ukrepov za olajšanje negativnih posledic epidemije na gospodarstvo, pa tudi o njenih pozivih za cepljenje, da bi zagotovili zadostno precepljenost populacije. Ponovno zapiranje v jesenskem času bi bilo namreč lahko pogubno za marsikatero gospodarsko dejavnost in za večje število delovnih mest.

Minister Janez Poklukar je člane UO seznanil s predlogi treh zakonov, vezanih na zdravstvo, ki so bili sprejeti na Vladi RS junija in posebej izpostavil problematiko epidemije koronavirusa. Ker je realno pričakovati nov val širjenja okužb, je »ključno, da uspemo čim več ljudi prepričati, da so cepiva varna in učinkovita in najbolj stabilna pot v prihodnost«. Aleš Cantarutti, generalni direktor GZS, je dodal, da se je GZS takoj odzvala na prošnjo ministrstva za zdravje glede spodbujanja zaposlenih v gospodarstvu k cepljenju. Do neke mere je pomagala tudi pri organizaciji tega. Zagotovil je, da bo GZS s temi aktivnostmi nadaljevala.

## Osnovno poslanstvo ostaja biti močan servis članom

Predsednik GZS Tibor Šimonka je na seji UO poudaril, da ostaja osnovno poslanstvo zbornice biti močan servis članom, ki bi ga želel še okrepiti. GZS si predstavlja »resnično kot dom gospodarstva, kamor člani pridejo po znanja in informacije, kjer izmenjujejo izkušnje in dobre prakse«. Zavzemal se bo za to, da bo GZS še bolj iniciirala zakonodajne predloge, ki bodo zagotavljali boljše pogoje poslovanja za podjetja, kar bo pozitivno vplivalo na blaginjo celotne države.

Priložnosti vidi na področju digitalizacije, izpostavil je tudi pomen in izzive na področjih novih, zelenih tehnologij, pametne specializacije ter vlaganj v raziskave in razvoj. Dotaknil se je nacionalnega načrta za okrevanje in obnovo, kjer bo treba vztrajati, da se delež, namenjen gospodarstvu, poveča.

Največji izziv in ključno tveganje vidi v pomanjkanju kadrov z ustreznimi znanji. GZS mora postati iniciator sprememb v izobraževalnem sistemu, da bi bila popolnostenost z ustreznimi kadri čim prej boljša.

V bodoče vidi potrebo in smiselnost po tesnejšem sodelovanju s sorodnimi združenji, zbornicami in poslovnimi klubi. Rdeča nit delovanja ostaja tudi socialni dialog. Kot izjemno pomembno je navedel sodelovanje, povezovanje ter razumevanje vseh deležnikov, ki soustvarjajo slovensko poslovno okolje in dodal, da je za blaginjo države potrebno močno gospodarstvo.

Po seji je UO GZS obeležil 30. obletnico obstoja samostojne države Slovenije. Predsednik GZS Tibor Šimonka in zdravstveni minister Janez Poklukar sta na zelenem pasu ob zgradbi GZS posadila lipo in si skupaj s člani UO ogledala zbornično razstavo o dosežkih Slovenije na ploščadi.

## Podjetja podprla predloge v paketu davčnih sprememb 2022-2025

Gospodarska zbornica Slovenije je z anketo med podjetji preverila utrip glede napovedanih davčnih sprememb od 2022 naprej. Anketa je bila izvedena med 1. in 14. junijem 2021, sodelovalo je 140 podjetij. Dve tretjini podjetij je spremembam pri Zakonu o dohodnini in Zakonu o davku od dohodka pravnih oseb naklonjenih, pri Zakonu o davku na dodano vrednost je bilo takih 55 %. Približno petina podjetij predlaganim spremembam ni bila naklonjena.

Znotraj poglobitnih predlaganih sprememb pri Zakonu o dohodnini so podjetja še posebej naklonjena dvigu splošne olajšave, nižji stopnji davka na kapitalne dobičke in dividende, skrajšanju obdobja obdavčitve ter predlogu drugačne določitve višine plačila za poslovno uspešnost. Naklonjeni so tudi ponovnemu usklajevanju dohodninskih razredov z inflacijo ter

znižanju stopnje obdavčitve v najvišjem dohodninskem razredu s 50 % na 45 %.

Pri spremembah, vezanih na Zakon o DDV, podjetja najbolj podpirajo uveljavljanje odbitka DDV za osebna motorna vozila brez izpustov CO2 za opravljanje dejavnosti, ter večjo fleksibilnost za pojasnjevanje polj obračuna DDV, ki ga davčni zavezanci morajo predložiti prek sistema eDavki.

Pri Zakonu o davku od dohodka pravnih oseb so se podjetja najbolj zavzela za možnost uveljavljanja zmanjšanja davčne osnove z uveljavljanjem nove olajšave za zeleni in digitalni prehod ter ugodnejše priznavanje odhodkov za rezervacije za jubilejne nagrade. Tudi višja olajšava za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju je dobila podporo.

Med izzivi, ki v veljavni davčni zakonodaji povzročajo težave oziroma pomenijo po oceni podjetij previsoko obdavčitev družbe z DDPO, je 2/3 podjetij omenilo omejitev koriščenja olajšave na sredstva, ki so nujno potrebna za opravljanje dejavnosti. Enak delež podjetij je kot boljši ukrep države navedel možnost koriščenja olajšave pri investiciji od pridobitve nepovratnih sredstev.

Podjetja so se opredelila tudi do socialno-razvojne kapice. Dve tretjini podjetij podpira uvedbo socialno-razvojne kapice. Od teh vidi polovica podjetij kot najustrežnejšo višino med 4.000 in 5.000 EUR.

GZS vidi možnosti za izboljšavo predlaganih zakonov v smeri njihove večje jasnosti in učinkovitosti, zato bo tako finančnemu in gospodarskemu ministru kot vladi posredovala dodatne predloge rešitev. Če bi v obdobju uveljavitve davčne reforme prišlo do pritiska na znižanje javno-finančnega primanjkljaja, ki bi bil posledica slabšanja razmer na trgu dela in ponovne uvedbe restriktivne fiskalne politike, GZS predlaga, da se predlagane rešitve uveljavijo, javno-finančne prihranke pa poišče pri drugi tekoči javni potrošnji s čim bolj nevtralnimi vplivom na gospodarsko rast.

# Stališča

Stališča GZS



## Podnebni sklad: GZS kritična do razporeditve porabe sredstev

Na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) pozdravljamo program porabe sredstev Sklada za podnebne spremembe, ki uvaja nove ukrepe za podjetja. Kot pozitivno ocenjujemo dodano možnost kritja stroškov posrednih emisij toplogrednih plinov, do katerih imajo konkurenčna podjetja v tujini dostop že zadnjih osem let. Hkrati pa izražamo veliko zaskrbljenost nad slabim gospodarjenjem s sredstvi podnebnega sklada, saj ostajajo do sedaj zbrana sredstva iz leta v leto neporabljena. Ob tem opozarjamo, da Slovenija zamuja s pripravo podpornih podlag za izplačila sredstev iz sklada. Predvidene finančne spodbude za naložbe v ukrepe energetske učinkovitosti višje za 2 mio EUR od prvotnega predloga vlade sprejemamo z velikim zadovoljstvom, hkrati pa pričakujemo agilnost pristojnega organa v podporo izvajanju ukrepa. Opozarjamo tudi na občutno premalo sredstev za nov ukrep za gospodarstvo tehnološke inovacije, razvoj in demonstracija na področju nizkoogljičnosti.

Na GZS zato predlagamo enotno platformo, ki bo zajemala vse objavljene razpise, ki se črpajo iz sklada, ne glede na razpisovalca, kar bi zagotovilo večjo preglednost in transparentnost nad porabo sredstev in izboljšalo dostop upravičencem do informacij za njihovo črpanje. Hkrati pričakujemo takojšnjo pripravo razpisov za koriščenje sredstev Sklada za podnebne spremembe in realizacijo financiranja ukrepov.

## GZS posredovala pripombe na predlog Zakona o varstvu potrošnikov

GZS je na Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS posredovala pripombe glede predloga Zakona o varstvu potrošnikov. Izpostavila je, da v Sloveniji že trenutno velja visoka stopnja zaščite potrošnika v primerjavi z drugimi državami članicami EU, kar je v preteklosti negativno vplivalo tudi na konkurenčnost poslovnih subjektov, ki poslujejo na ozemlju RS. Zato ocenjuje, da prenos evropskih direktiv ne sme presegati minimalno postavljenih standardov v direktivah ter mora temeljiti na načelu maksimalne harmonizacije. Kot pozitivno je GZS ocenila uskladitev področja obveznega jamstva za skladnost blaga z določbami evropske direktive, na kar je že vrsto let opozarjala.

Posebej je GZS poudarila, da se v prehodnih določbah predvidi daljši rok za začetek izvajanja zakona in se ta veže na ustrezno časovno obdobje 6 mesecev po objavi novega ZVpot-1 v Uradnem listu RS. Le tako se bodo lahko podjetja pravočasno pripravila na obširne spremembe, saj bodo potrebne tako prilagoditve poslovnih procesov znotraj podjetij kot tudi dodatno izobraževanje prodajnega osebja.

»Podane pripombe in predlogi sledijo cilju, da se na področju potrošniškega prava oblikuje kakovosten in pregleden zakon, usklajen z evropskimi predpisi, ki se bo lahko izvajal tudi v praksi in ki ga ne bo potrebno stalno dopolnjevati in spreminjati. Zakon mora biti izvedljiv tako za podjetja kot tudi za potrošnike in mora zagotavljati primerljivo konkurenčno okolje za poslovanje gospodarskih subjektov,« je dejal generalni direktor GZS Aleš Cantarutti.

## GZS pozvala MOP k pripravi strategije ravnanja z blatom

Na Gospodarski zbornici Slovenije opozarjamo, da je za rešitev problematike ravnanja z blatom nujna priprava in sprejem strategije, ki uradno in zavezujoče potrjuje izvedbo konkretnih rešitev. Za oblikovanje tovrstne strategije mora biti pristojno Ministrstvo za okolje in prostor RS.

Problematiko ravnanja z blatom iz komunalnih čistilnih naprav (KČN) je mogoče dolgoročno celostno rešiti zgolj z monosežigom z zagotovljenim skladiščenjem pepela za kasnejšo uporabo pri recikliranju fosforja, ki je kritična surovina v EU. Neformalna posvetovalna skupina, ki jo je vodila GZS – Zbornica komunalnega gospodarstva, meni, da je optimalna rešitev izgradnja treh do štirih primerno regionalno razporejenih monosežigalnic, ki bi bile opremljene z naprednimi tehnologijami čiščenja dimnih plinov. Pričakovana cena sežiga 1 tone blata na takih objektih je po ocenah (izkušnje iz Nemčije) največ 120 €/tono blata. Investicija bi se tako povrnila v nekaj letih.

GZS ministrstvo poziva k aktivnemu pristopu k pripravi državne strategije na področju ravnanja z blatom. Strategija mora opredeliti tako prostorske pogoje za optimalno povezovanje občin za izvedbo skupne, celostne in dolgoročne rešitve kot organizacijske pogoje za optimalno ravnanje z blatom v okvirih obvezne občinske javne službe odvajanja in čiščenja komunalne odpadne vode. Predvideti mora tudi pogoje za ustrezno skladiščenje blata in nastavke za kasnejše recikliranje fosforja iz pepela. Predlagati mora rešitve za komuniciranje z javnostjo za preprečevanje NIMBY (»Ne pri meni doma«) efekta in ostale vsebine za uspešno črpanje sredstev iz EU skladov. Strategija mora opredeliti optimalen časovni okvir za rešitve problema v skladu z obstoječo slovensko zakonodajo, ki tovrstne projekte omogoča.

GZS – ZKG je pripravljena aktivno strokovno sodelovati pri reševanju akutnih težav na področju komunalnega gospodarstva v skladu s svojimi pristojnostmi.

### Pet izgubljenih mest na lestvici konkurenčnosti kot resno opozorilo

Pet pridobljenih mest pri gospodarski uspešnosti je posledica dviga salda tekočega računa plačilne bilance (padec uvoza je bil v 2020 večji od izvoza) ter relativno visokega deleža ohranjenih delovnih mest. Slabost na tem področju predstavljata še vedno nizka deleža tujih neposrednih investicij v Sloveniji ter investicij v osnovna sredstva. Zadnji vpliva tudi na nižjo rast produktivnosti. Tudi delež tujih neposrednih naložb slovenskih podjetij ostaja nižji kot v primerljivih državah. Opozarjamo, da je to eden od razlogov za počasnejši prodor slovenskih podjetij na tuje trge.

Na področju vladne učinkovitosti smo izgubili pet mest. K temu je prispevala velika rast javnofinancnega primanjkljaja ter slabšanje poslovne zakonodaje. Tudi področje varstva konkurence je bilo po anketi poslovnežev označeno kot manj učinkovito. Med slabostmi na tem področju je zakonski okvir, ki ureja brezposelnost in ne spodbuja brezposelnih k iskanju zaposlitve (61. mesto), ter negativen vpliv davkov na spodbude za delo (59. mesto). Med prednostmi izpostavljamo enakost v porazdelitvi dohodka (Ginijevega koeficient je najvišji med vsemi državami) in ugodno varnostno situacijo.

V sklopu poslovne učinkovitosti je Slovenija najbolj izgubila na področjih uporabe velike množice podatkov (»big data«), podjetništva v poslovanju (padec za 15 mest) ter računovodskih in revizijskih praks (za 14 mest). Tudi pri digitalni transformaciji v podjetjih smo izgubili 7 mest. Med slabostmi ostajajo nizka učinkovitost nadzornih svetov (63. mesto), odsotnost zadostnega števila vajencev (60. mesto) ter premajhno število tujih usposobljenih strokovnjakov (57. mesto). Na GZS menimo, da je tako vajencev kot tujih usposobljenih strokovnjakov v podjetjih premalo. Povečanje tega deleža bi prispevalo k boljši konkurenčnosti in uspešnosti podjetij.

V sklopu infrastrukture je Slovenija izgubila 4 mesta. Zakonodaja premalo podpira tehnološki razvoj (padec za 11 mest), enako velja za njegovo financiranje (-9 mest), tudi pri kibernetiki varnosti smo izgubili 9 mest. Med slabostmi velja izpostaviti nizko uvrstitev pri javno-zasebnem partnerstvu, razpoložljivosti inženirjev (jih primanjkuje) in počasen razvoj ter aplikacijo novih tehnologij. Najvišje smo uvrščeni pri izpolnjevanju okoljskih sporazumov.

Na prvih treh mestih dejavnikov privlačnosti Slovenije že vrsto let sledijo usposobljena delovna sila, visoka izobrazbena raven in zanesljiva infrastruktura. Dinamičnost gospodarstva, pa tudi dostop do finančnih virov, sta se izboljšala, poslabšala pa se je stroškovna konkurenčnost. Najmanj privlačna faktorja sta neučinkovit pravni red in nekonkurenčna davčna ureditev.

### Strošek jesenskega vala v Sloveniji 400 EUR na posameznika. Nujna čim višja precepljenost.

Izguba prihodkov v višini 1,7 mrd EUR, 400 mio EUR dodane vrednosti ter 2.500 delovnih mest je ocena učinka morebitnega novega zapiranja gospodarstva, ki jo je naredila Analitika GZS. Za državo bi strošek podpore prizadetemu delu gospodarstva (pretežno storitvene dejavnosti) in javnemu sektorju pomenil okoli 800 mio EUR oz. 400 EUR na prebivalca. Glavna ekonomske škode bi nastala v sektorjih gostinstva in nastanitvev, športa, kulturnih in razvedrilnih dejavnosti, organizaciji večjih poslovnih dogodkov (kongresi, sejmi), v osebnih storitvah, izobraževanju, javnem transportu potnikov (letalske, železniškem, avtobusnem) ter trgovini s trajnimi proizvodi. Od izbruha pandemije v marcu 2020 do maja 2021 je država za podporne ukrepe namenila že 10 % BDP. Ukrepi države v obliki protikriznih zakonodajnih paketov ekonomsko ceno zapiranja v gospodarstvu znižujejo, vendar za ceno rastočega javnega primanjkljaja in javnega dolga, ki ga bo treba v prihodnosti vrniti. Za preprečitev ali vsaj zmanjšanje morebitnega četrtega vala epidemije je nujno zagotoviti čim višjo precepljenost prebivalstva.

Stopnja precepljenosti prebivalstva se v zadnjem obdobju v Sloveniji in Evropi povečuje manj od pričakovanj. Verjetnost uvedbe zajezitvenih ukrepov in njihov obseg bi bil seveda ustrezno manjši, v kolikor bi dosegli višjo precepljenost splošne populacije. Od vseh nas je odvisno, s kakšnim morebitnim valom epidemije se bomo v Sloveniji soočili v jesenskem in zimskem času. Zato na GZS pozivamo vse prebivalce Slovenije, da še naprej dosledno spoštujejo preventivne ukrepe, ki so v veljavi, ter se v čim večji meri udeležijo cepljenja proti covidu-19. Le na ta način lahko zaščitijo sebe, svoje najbližje, sodelavce in sodržavljanke. S tem pa prispevajo tudi k temu, da se v jesenskem času gospodarske razmere zaradi porasta okužb s covidom-19 ne bodo ponovno zaostrole.

### Sprejeti interventni zakon za pomoč gospodarstvu in turizmu premalo prilagojen potrebam najbolj prizadetih delov gospodarstva

Na Gospodarski zbornici Slovenije sicer pozdravljamo sprejem interventnega zakona za pomoč gospodarstvu in turizmu, vendar ob tem opozarjamo, da sprejeti zakon ne vključuje ukrepov, ki smo jih reprezentativne delodajalske organizacije predlagale v obliki amandmajev. Ravno ti ukrepi bi namreč nadgradili zakon v smeri njegove večje koristnosti za prizadeta podjetja, kar bi nedvomno prispevalo k nujnemu okrevanju in nadaljnji oživitvi slovenskega gospodarstva.

Zato opozarjamo, da sprejeti interventni zakon ne bo prinesel pričakovanih pomoči na način in v obsegu, ki bi olajšali najbolj prizadetim panogam soočanje s posledicami covid-krize.

Sprejeti zakon ni odpravil neskladnosti, povezanih z vračanjem pomoči.

Pogrešamo, da ukrepa delnega subvencioniranja dviga minimalne plače v višini 50 EUR na zaposlenega

ter delnega nadomestila plače delavcem na začasnem čakanju na delo nista bila podaljšana do 31. decembra 2021.

Pozdravljamo ukrepe, ki jih zakon namenja najbolj prizadetim segmentom, vendar obžalujemo, da ni bila upoštevana vključitev enkratnega dodatka zaradi posledic epidemije v ZIUPGT, ki bi ga bile deležne tako pravne kot fizične osebe, ki dejavnosti niso mogle opravljati v celoti ali delno oziroma jo opravljajo v omejenem obsegu.

Zakon podaljšuje ukrep skrajšanega delovnega časa, za kar smo se zavzemali na GZS, vendar bo po novem namenjen le tistim subjektom, ki jim je s predpisom Vlade RS omejeno ali onemogočeno opravljanje gospodarske dejavnosti. Ta pogoj je po naši oceni nepotreben in preveč restriktiven.

Pri pomoči za financiranje regresa za letni dopust za leto 2021 pa upamo, da bodo obveljala zagotovila državnega sekretarja na MGRT, Simona Zajca, da bodo do pomoči upravičene vse našete dejavnosti ter tako tisti subjekti, ki so regres že izplačali v zakonskem roku, to je do 1. julija, kot tudi tisti, ki ga morda zaradi likvidnostnih težav še niso.

### Poziv GZS: Zakon o varstvu okolja naj ne ruši dele sistema ravnanja z embalažo, ki dobro deluje!

Sprememba sistema ravnanja z odpadno embalažo, ki jo bo ustvarila novela Zakona o varstvu okolja (ZVO-2), je nepotrebna in škodljiva. Podjetja v obstoječem sistemu skrbno ravnajo z odpadno embalažo, ki pri njih nastaja, in si za to izbirajo izkušene, zaupanja vredne partnerje. Po v noveli predlagani spremembi bo o prevzemnikih odpadne embalaže odločala tretja, zunanja organizacija. Na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) poudarjamo, da morajo podjetja ohraniti možnost samostojne izbire partnerjev, ki jim nudijo konkretne, dobre in zanesljive storitve na njihovih proizvodnih dvoriščih.

Že vrsto let opozarjajo izvajalci javnih služb na težave zaradi kopičenja dela odpadne embalaže. A pri tem se ne upošteva dejstvo, da gre v resnici le za približno polovico celokupne količine odpadne embalaže, ki v Sloveniji nastaja. Druga polovica, ki ni problematična, se pojavlja v proizvodnih podjetjih in ne obremenjuje javnega sistema ravnanja z odpadki. Ta odpadna embalaža prihaja in nastaja z embalaranim blagom in surovinami, ki jih podjetja potrebujejo za proizvodnjo oziroma lastno uporabo. V Nemčiji, ki predstavlja našo pomembno zunanjetrgovinsko partnerico, lahko podjetja za ustrezno ravnanje s to embalažo poskrbijo sama, izven sistema proizvajalčeve razširjene odgovornosti. Slednji se v Nemčiji osredotoča predvsem na odpadno embalažo, ki konča v gospodinjstvih in obremenjuje javni sistem. Podoben cilj bi morala zasledovati tudi Slovenija.

Podjetja z nastalo odpadno embalažo na dvoriščih ravnajo skrbno in okoljsko odgovorno. Hkrati s sistemskim, skrbnim ravnanjem skupaj z okoljskim vplivi obvladujejo in zmanjšujejo tudi stroške lastnega poslovanja. Odpadki s tem dobijo vrednost, kar ustvarja pogoje za krožno gospodarstvo.

Proizvodna podjetja poudarjajo, da si diktature na svojih dvoriščih ne želijo. Ta bo sledila z novo ureditvijo proizvajalčeve razširjene odgovornosti, ki jo predlaga zadnja različica predloga Zakona o varstvu okolja (ZVO-2), saj predlog predvideva, da bo ena organizacija določala, kdo bo lahko prevzemal odpadno embalažo na dvoriščih proizvodnih podjetij.

Na GZS pričakujemo odkrit dialog o tej tematiki s tistim delom gospodarstva, ki do zdaj ni imel možnosti predstaviti svoja stališča za izboljšanje ter nadgradnjo tistega dela sistema, kjer se kažejo težave, ter nemoteno delovanje sistema tam, kjer le ta že dobro deluje.

## Napovednik

### 31. avgust 2021 – Ljubljana

#### Dan slovenske elektroindustrije 2021

Na krajšem dogodku v živo bomo predstavili slovensko in evropsko elektroindustrijo, sledila bo okrogla miza in druženje.

### 3. september 2021 – Ljubljana/splet

Konferenca z okroglo mizo

#### Veriga zdravja »Odpornost v napornih časih«

Konferenca z okroglo mizo se bo osredotočila na zdravje in dobro delo zaposlenih v času covid-19. Spoznali boste najnovejša dognanja in dobili trendovske informacije ter aktualne, konkretne in praktične usmeritve.

### 9. september 2021 – Zgornja Bela

#### Računovodski piknik

Vodstvi obeh zbornic (OOZ Kranj in GZS Regionalna zbornica Gorenjska) organizirata srečanje in druženje na jesenskem računovodskem pikniku.

### 11. september 2021

#### Srečanje prevoznških družin prevoznških podjetij

### 7.-8. oktober 2021 – Portorož

#### Posvet SRIP MATPRO 2021: Vizija RISS za učinkovit trojni prehod

Raziskovalna in inovacijska strategija Slovenije za zeleno, digitalno in konkurenčno gospodarstvo. Dogodek pod okriljem SRIP-a MATPRO je namenjen srečanju in izmenjavi mnenj med slovenskim gospodarstvom in institucijami znanja.

### 12. oktober 2021 – Ljubljana

#### Dan inovativnosti 2021

Tradicionalna podelitev nacionalnih priznanj GZS za inovativnost bo potekala na Gospodarske razstavišču v Ljubljani pod sloganom »Nove inovacije, nova realnost«.

### vsak torek do konca leta 2021 – splet

#### EU Business Talks

Slovenija v drugi polovici leta predseduje Svetu Evropske unije. Gospodarska zbornica Slovenije bo v tem času organizirala pogovore s poslovneži iz vseh 27 držav članic, vsak teden iz ene države članice.

Koledar dogodkov  
GZS





### Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 30 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 57 % višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 28 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

**excellent-sme.gzs.si**

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

## Novi in podaljšani imetniki certifikata Excellent SME po 1. marcu 2021

ALU ALPREM d.o.o.	FINING d.o.o.	POND d.o.o.
ALUTECH d.o.o.	FIOSOR d.o.o.	PREDIKAT d.o.o.
APOLLO PLUS d.o.o.	FORTIS GROUP d.o.o.	RAZVOJ d.o.o. Braslovče
Artemisa d.o.o.	FREEZE SYSTEM ŠMERC d.o.o.	RAZVOJNI CENTER NOVO MESTO d.o.o.
ATRIUM-NOVI INTERIERI d.o.o.	GES d.o.o.	RE-ING d.o.o. Koper
AŽUTEAM d.o.o.	GLOTTA NOVA, d.o.o., Ljubljana	REKLAME ŽARN, FRANCI ŽARN S.P.
BENKO-TEHNA Puconci d.o.o.	GOMLINE d.o.o.	REYAN d.o.o. Ljubljana
BENS CONSULTING d.o.o.	GRAFO LIT d.o.o. Žalec	RHI d.o.o.
BIRO d.o.o. Žiri	GRAŠIČ d.o.o.	Rubikon GRAL d.o.o.
BIROCOM 2000, ANDREJ JURANČIČ S.P.	GSV d.o.o.	SINERGIJA MCI, d.o.o.
BLAŽ VOŠNJAK s.p.	HERMI, d.o.o.	SLP d.o.o. Ljubljana
BONTA d.o.o.	IMOTEK d.o.o.	SOLTEC d.o.o.
CARETRONIC d.o.o.	INŠTITUT ZA VARNOST LOZEJ d.o.o.	SOP - INTERNATIONAL d.o.o.
CGS Labs d.o.o.	INTERA d.o.o.	STANISLAV TERLEP s.p.
DBS INŽENIRING d.o.o.	JAMNIK d.o.o.	STIK d.o.o.
DETEKTIV BIRO d.o.o.	KA OLJE d.o.o.	STORMA, Igor Meglič s.p.
DUŠAN KOLEŽNIK S.P.	KIM d.o.o.	STROJEPLASTIKA MARIO KUKOVIČ S.P.
DZS GRAFIK d.o.o.	KOOP TRGOVINA d.o.o.	TELMA TRADE d.o.o.
EBA, d.o.o., Ljubljana	KREBE-TIPPO d.o.o.	TERMO SHOP d.o.o.
EDISONTRADE d.o.o.	KZ TREBNJE z.o.o.	TRGOFON d.o.o.
EKSTRA-KOVINA d.o.o.	LUNOS d.o.o.	TSM d.o.o.
ELEKTROSPOJI d.o.o., Ljubljana	MAHNE d.o.o. Ljubljana	VIDALI d.o.o.
ELEKTROSTIK BOGDAN RUPNIK S.P.	MARKELJ & Co. d.o.o.	WEBER d.o.o.
ELKOS INFORMATIKA d.o.o.	MARWIL d.o.o.	ZALOŽBA PRIMUS, d.o.o.
EMRAX d.o.o.	MEDILINE d.o.o.	
FIDAK d.o.o.	MEGALES, d.o.o. Strahinj	

**Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!**

# PAMETNE POGONSKE REŠITVE

GRADIMO ZNANJE ZA PRIHODNOST

