

»Ali lahko ob polni zasedenosti zaslužim toliko, kot bi rada?«



Učimo se od žensk: 36 nasvetov iz zakladnice uspešnih podjetnic 32

12 **Mar kdo v vladi sploh posluša podjetnike?**
Vrh malega gospodarstva 2016

14 **Odgovor na brexit?**
Ustanovite podjetje v Veliki Britaniji!

41 **Priložnosti in tveganja do konca 2016**
Ključni trendi v naslednjih mesecih

plus
analize, napovedi in nasveti

BPO

UCP600

D/A

L/C

D/A

URDG 758

TF

EPI522

ISP98

CAD

L/G



Pospešite **mednarodno** poslovanje

Ste izvoznik, uvoznik, vstopate na nove trge, ste posrednik v poslu s tujino? Z izbiro pravega instrumenta, kot so dokumentarni akreditiv, inkaso, garancija, BPO, in njihove številne različice lahko zmanjšate tveganja, poslovanje pa si bistveno olajšate. Prava kombinacija instrumentov zagotavlja tudi večje **možnosti financiranja** vašega posla. Ugodno financiranje lahko ponudite celo svojemu kupcu ali dobaviteljem.

Vsak primer poslovanja je poseben. Vabimo vas, da se obrnete na poslovnega skrbnika ali nas pokličete na **01 425 21 05**.

Dovolite, da vam z dolgoletnimi izkušnjami pomagamo poiskati pravo rešitev in dodatno spodbudo za vaše mednarodno poslovanje.



prva izbira med dobavitelji
specialnih papirjev



GORIČANE

Goričane, tovarna papirja Medvode, d.d.
Ladja 10, 1215 Medvode, Slovenija
T 386 1 58 23 400

www.goricane.si



Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, Ljubljana



Odgovorni urednik:

Goran Novković

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

Grit Ackermann
Marko Djinović
Ariana Grobelnik
Bojan Ivanc
Tomaž Kordiš
Janja Leban
Ante Milevoj
Tajda Pelicon
Petra Prebil Bašin
Igor Zorko

Uredništvo:

Dimičeva 13, Ljubljana
1504 Ljubljana
01 5898 000
glas.gospodarstva@gzs.si

Trženje oglasnega prostora:

Dašis, d.o.o.
gg.trzenje@gzs.si
01 5130 824

Tisk:

Present, d. o. o.

Datuma natisa:

12. 7. 2016

Distribucija:

Pošta Slovenije

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, kulturo in šport,
pod zaporedno številko 516.

ISSN 13183672

Revija je natisnjena na papirju
papirnice GORIČANE – Sora Matt +, 150g
in Sora Matt 1.1., 80g.
Papirnica GORIČANE ima vzpostavljen
certificiran sistem ISO 14001 in FSC® ter
PEFCTM sistem zagotavljanja trajnega
gospodarjenja z gozdovi.

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne
barve na rastlinski osnovi.



16 Peter Prevc ne špara jezika

Intervju s Petrom Slatnarjem

Uvodnik

7 Zakaj ni sprememb

Trgovinski sporazum EU-ZDA

8 Je strah pred TTIP upravičen?

Vrh malega gospodarstva

12 Mar kdo v vladi sploh posluša podjetnike?

Izstop iz EU

14 Po brexitu: Ustanovite podjetje v Veliki Britaniji!

Intervju

16 Peter Prevc ne špara jezika

Inovacije 2016

21 Recepti velikih inovacijskih mojstrov

3. Dan delodajalcev

24 OECD: obdavčitev dela je previsoka

Žensko podjetništvo

28 Več menedžerk, uspešnejša bodo podjetja

32 36 nasvetov iz zakladnice izkušenj

36 Ženske želijo graditi družinska podjetja

Regije

39 Posavcem del dobička odnesla poceni električna, Pomurci čakajo tuje investitorje

GZS v prvem polletju 2016

55 Fokus GZS

Svetovalec GG

70 Pravo: Z osebnimi podatki ravnajte previdno

71 Izvoz: Pet nepisanih »zakonov« na tujih trgih

72 Okolje: Kdaj večji poudarek okolju koristi

73 Finance: Zaposliti izvajalca ali storitev kupiti?

74 Kreativno vodenje: Poglejte se v ogledalo

75 Zdravje: Kako privarčevati 6 milijonov evrov

Nov član GZS

77 Cilj: jeseni na kitajski trg

Olimpijske igre vs. nogomet

85 "Nogomet se lahko požvižga na olimpijske igre."



Sporazum EU-ZDA



Inovacije 2016



Svetovalec GG



Poslovno branje



42 Bliža se čas rasti cen in plač v EU

Trendi

plus

analize, napovedi in nasveti

41 Priložnosti in tveganja v državah do konca 2016

Uvodnik

42 Bliža se čas rasti cen in plač v EU

Rast produktivnosti

44 Državne plače ušle z vajeti

Inflacija

45 Brexit bi lahko pokazal zobe tudi pri inflaciji

Trgovina na drobno

46 Z veseljem po avto, manj po dnevno košarico

Turizem

47 Cveti turizem, tudi na račun terorizma

Kitajska

48 Kitajska: ciljati je treba na zasebno potrošnjo

Ameriški nepremičninski trg

49 ZDA: povratek na zgodovinske ravni

Nepremičnine

50 Nakupov malo več, cene malo višje

Gradbeništvo

51 Novih stanovanj bo manj, ponudba pa selektivna

Agroživilska megazdružitev

52 Velikani se združujejo, našim ostajajo niše

Investicije

53 Ne le lastniške investicije, tudi lizing se krepi

Poslovanje družb

54 Po dobri lanski letini tudi letos dobri obeti

3. DAN DELODAJALCEV

• GZS, 30. avgust 2016

Na konferenci vam bodo
priznani strokovnjaki predstavili

- vse vrste odpovedi pogodb o zaposlitvi
- davčne vidike prekarnega dela
- kako se pripraviti na neizogibne spremembe v prihodnosti dela

Interaktivno boste sodelovali
tudi pri predlogih glede
napovedanih sprememb ZDR-1
in Zakona o inšpekciji dela.

Več informacij:
Urška Bukovec, 01 58 98 184
poslovna-akademija@gzs.si

Paketni račun

**BANČNI
PAKET
FUTURIST**

**IZBERITE ENOSTAVNO IN
SODOBNO BANČNIŠTVO**

**VSE PREK SPLETA • BREZPLAČNO VODENJE RAČUNA
NOVE PLAČILNE KARTICE • BANK@NET**

PREVERI NA **NKBM.SI/FUTURIST-PAKET**

IN GA SKLENI KAR PREK SPLETA.

T: 080 17 50 | SKYPE: NOVAKBM |  NOVAKBM | INFO@NKBM.SI



Nova KBM

PRIPRAVLJENI NA JUTRI

Zakaj ni sprememb

Na Slovaškem in Češkem živijo, če sledimo Eurostat analizam, v povprečju boljše kot v Sloveniji. Razlika ni velika, obstaja pa. Njihova kupna moč, t.i. standard kupne moči, je za 3 odstotke višji kot v Sloveniji, kjer znaša 74 odstotkov povprečja EU. Paradoks pri tem pa je, da je BDP na prebivalca v Sloveniji še vedno za 7 odstotkov višji kot npr. na Slovaškem.

Zakaj v Sloveniji pada kupna moč? V nasprotju s političnim in sindikalnim prepričanjem za to ni krivo šibkejše gospodarstvo, temveč struktura naše porabe, delovanje naše države. Medtem ko je BDP na prebivalca v Sloveniji (še) višji in gospodarstvo še ustvarja višjo dodano vrednost, pa si ljudje lahko privoščijo relativno vse manj.

Dokler bo javna poraba v Sloveniji za 1,6 odstotka BDP višja kot v državah t.i. Višegrajske skupine (ki so naša konkurenca in referenčna skupina, ne pa Nemčija ali Avstrija!), bo ta trend nezadržen oziroma se mu bo pridružila tudi relativno nižja rast BDP. 1,6 odstotka BDP je v Sloveniji 620 milijonov evrov. To je vsaj 6.000 delovnih mest na leto oziroma 30.000 v petih letih. Delovnih mest, ki jih v Sloveniji krvavo potrebujemo.

Po eni strani zato, ker imamo veliko brezposelnih, in po drugi, ker potrebujemo nove davkoplačevalce. Le še 1,37 aktivnih prebivalcev je na enega upokojenca. Zato (in ne samo za to) so tudi pokojnine relativno vse nižje in na drugi strani plače vse bolj obdavčene. V Sloveniji imamo v povprečju za 15 odstotkov višje davke in prispevke kot Višegrajci. Dva odstotka več BDP damo za socialo in, če dodamo še, da so učinkovite obdavčitve energentov za 100 odstotkov višje kot pri Višegrajcih, potem lahko razumemo, zakaj imamo težave s konkurenco in zakaj ljudje v nekaterih višegrajskih državah že živijo bolje kot v Sloveniji.

Pred nekaj dnevi je naš parlament celo popolnoma namenil razpravi o bančni luknji. Po eni strani

so pravilno opozorili na pomen bančnih rabot na gospodarsko in politično sliko Slovenije. Po drugi pa so resignirano ugotavljali, da pri nas ni pravice, da se je v bankah kradlo, ne da bi država in politika uspeli oziroma sploh želeli, da bi se krivce kaznovalo.

Imamo pa res problem, če najvišji zakonodajni organ, tako pozicijski kot opozicijski del, ugotovi, da nihče nič ne more, da je denar izginil oziroma smo ga porabili, ne da bi sploh opazili, da je vsakdo med nami nehote sodeloval pri gradnji bančne luknje, ko smo visoko javno porabo in tudi plače v prvem desetletju tega stoletja v znatnem delu financirali s krediti.

Psi so lajali, karavana pa je šla naprej.

Nemoč parlamenta se ni izkazala le pri njegovih osnovnih, zakonodajnih funkcijah. Po parlamentarni seji o bančni luknji se je pozno v noč in v naslednje jutro nadaljevala razprava o naših priporočilih za nujne sistemske ukrepe za nov razvojni zagon gospodarstva. Predstavili smo naše in obrtne analize in predloge. O davkih, industrijski politiki, deregulaciji in javnem sektorju, razvoju malega gospodarstva in razvoju družbe nasploh. Če smo pri parlamentarni razpravi o bančni luknji še lahko slišali tehtne in argumentirane strokovne razprave, pa je bila nasprotno razprava o gospodarskih in razvojnih izzivih Slovenije površna in nekonstruktivna. Česar ne opravičuje niti pozna nočna ura.

Rešitev za Slovenijo ni v tem, da bomo obsodili lopove, ki so kradli. To bi bila le katarza in prepotrben pogoj za povrnitev zaupanja. Rešitev je v novem razvojnem modelu, ki ga ne bomo samo promovirali pred volitvami, temveč tudi izpeljali. Na davčnem in drugih področjih. Za sedaj tega pri nosilcih politične oblasti v Sloveniji ne opažam. Zaslepljeni z nekaterimi dobrimi novicami ostajajo gluhi za opozorila in predloge iz domovine in tujine.

Sredi mandata te vlade smo šele, a začenjam verjeti, da o reformah lahko le še sanjamo. [gg](#)

Rešitev za Slovenijo je v novem razvojnem modelu, ki ga ne bomo samo promovirali pred volitvami, temveč tudi izpeljali.

Samo Hribar Milič
Generalni direktor GZS



Foto: Barbara Reya

Je strah pred TTIP upravičen ali je le plod mita?

Nevarnosti je pričakovati v slovenski farmaciji, avtomobilski in predelovalni panogi. Priložnosti pa v visoko tehnološki industriji. Kakšen bo vpliv na mala in srednja podjetja?

Barbara Perko

Kaj veste o TTIP oziroma Čezatlantskem sporazumu o trgovini in investicijah? Anketa, ki jo je kot del študije Vpliv Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo, opravil Center poslovne odličnosti Ekonomske fakultete, je pokazala, da 83 odstotkov slovenskih podjetij, ki so v njej sodelovala, sporazuma sploh ne pozna. Pomanjkanje informacij oz. napačno predstavljanje le-teh je po mnenju Bena Buttersa, direktorja za zakonodajo pri Eurochambres, najbolj neugoden element pogajanj o TTIP.

Napačne predstave o TTIP

»Še vedno je razširjena napačna predstava o tem, kaj imajo pogajanja v resnici za posledico. Na žalost informacije prepogosto niso pravilno odražene in so včasih celo namenoma napačno predstavljene,« pravi. »Kot primer naj povem, da je EU na spletu objavila vsa svoja stališča, ki jih je predložila ZDA. Vendar pa si je le majhen odstotek ljudi, ki se na videz zanimajo za pogajanja o TTIP, dejansko vzel čas in prebral, kar je bilo predlagano,« poudarja.

Da je dobra obveščenost ključna, da bo gospodarski izplen sporazuma dober, menijo tudi avtorji slovenske študije, Jože P. Damijan, Črt Kostevc in Tjaša Redek. »Da bi podjetja začela bolj intenzivno razmišljati o TTIP in se na potencialne pozitivne (ali negativne) učinke pripravila, bi bila potrebna tako domača kot vseevropska promocijska kampanja ozaveščanja javnosti glede TTIP. Pri tem imajo lahko pomembno vlogo GZS in državne institucije, ki lahko z večjo informiranostjo pripomorejo k boljšemu izkoriščanju potenciala kot tudi zavedanju tveganj med podjetji,« so zapisali.

Namenjen malim in srednjim, ti pa se ga bojijo

Nemško združenje za mala in srednja podjetja BVMW je med svojimi člani izvedlo anketo, ki je pokazala, da se mala in srednja podjetja bojijo nepravilne konkurence, ki bi izhajala iz predpisov in pravil, ki bi koristila izključno velikim korporacijam. Da je to ena najpogostejše navajanih skrbi, potrjuje tudi Butters.

»To je napačno razmišljanje. TTIP je zasnovan za potrebe in prednostne naloge malih in srednjih podjetij, zato ima vse možnosti, da bodo prav ta podjetja od tega imela največ koristi,« je prepričan.

Med koristmi Butters izpostavlja zmanjševanje nepotrebnih regulativnih ovir. »To je področje, na katerem bo TTIP oral ledino in ki bo pomagalo izenačiti pogoje z vidika stroškov prilagoditve, s katerimi se soočajo velika in mala podjetja,« je prepričan.

Bo TTIP prinesel več škode, ...

Sporazum med ZDA in EU naj bi prinesel liberalizacijo trgovinskih in kapitalskih tokov med EU in ZDA. Skladno z dogovorom naj bi odpravili carine, izvozne davke in do neke mere tudi določene necarinske omejitve.

O posledicah za evropsko gospodarstvo ni enotnega mnenja. Velika večina podjetij, ki so sodelovala v anketi, ki so jo za BVMW izvedli v inštitutu Prognos in je zajela 800 malih in srednjih podjetij, je pokazala, da 62 odstotkov podjetij pričakuje, da bo vpliv negativen. Nekatere opravljene študije nakazujejo, da bi lahko prišlo do negativnega vpliva na trgovino med državami članicami EU in tudi do izgube delovnih mest. Študija Jeronima Capalda, ki jo v svoji analizi navajajo slovenski ekonomisti, predvideva izgubo skoraj 600 tisoč delovnih mest v EU.

... ali pa bo prinesel več koristi?

Butters je drugačnega mnenja. »Pozitivni dejavnik pri pogajanjih o TTIP je zagotovo potencial za delovna mesta in rast v Evropi v času, ko je to še kako potrebno. Še posebej za mala in srednja podjetja bi se TTIP lahko izkazal za zelo koristnega, saj bo sporazum odstranil nepotrebne ovire, s katerimi se mala in srednja podjetja danes soočajo pri iskanju dostopa na ameriški trg. Malim in srednjim podjetjem bo zagotovil nove priložnosti za izvoz in boljše zaščito intelektualne lastnine. Še več, zmanjšal bo administrativna bremena, povezana s carinami, in poenostavil pravila o poreklu in, upajmo, ustvaril priložnosti za povečanje mobilnosti za visoko kvali-



Foto: Barbara Reja

»TTIP bo oral ledino na področju zmanjševanja nepotrebnih regulativnih ovir,« trdi Ben Butters.



Foto: Depositphotos

ficirane delavce,« navaja. Butters je prepričan, da bo TTIP prinesel več pozitivnih kot negativnih učinkov.

Predsednik nemškega združenja BMW Mario Ohoven po drugi strani svari pred neravnovesjem v sporazumu. Po njegovem obstaja tveganje, da bo prišlo do enosmerne trgovine, ki bi dovoljevala ameriškim podjetjem prodajo v EU, a po ameriških standardih, medtem ko enakega načina poslovanja ne bi dovolili evropskim podjetjem.

Skrbi za farmacevte in živilce

V začetku omenjena študija Damijana, Kostevca in Redkove kaže na to, da bi bili učinki sporazuma na slovensko gospodarstvo majhni, a negativni. Rezultati nakazujejo, da bi po eni strani prišlo do povečanja trgovine z ZDA, a hkrati do padca trgovine s članicami EU. Rahlo zmanjšanje bi beležili tudi pri izvozu v tretje države. Panoge, ki bi najbolj občutile negativne učinke, so farmacija, panoga motornih vozil in predelave živil.

Marjan Rihar, direktor Zbornice elektronske in elektroindustrije pri GZS, pravi, da je statistično gledano vpliv TTIP na slovensko gospodarstvo mogoče res zanemarljiv, a bi v primerih posameznih podjetij, ki z ZDA poslujejo v večjem obsegu, sporazum prinesel občutno zmanjšanje stroškov.

Priložnosti za visoko tehnološko industrijo

Ernest Žejn iz podjetja Žejn d. o. o. poudarja, da bo TTIP slovenskemu gospodarstvu prinesel spremembe predvsem na dolgi rok. »Slovenska podjetja bodo lažje prodajala svoje izdelke in storitve na trg ZDA. Teh je relativno malo, vendar bo v prihodnosti trg ZDA postajal vse pomembnejši in zanimivejši za slovenska odraščajoča podjetja.« Opozarja pa, da bodo prednosti le za podjetja, ki se bodo prilagodila, medtem ko bo za tradicionalna podjetja težje. »To bodo izkoristile ameriške multinacionalke, ki so veliko bolj pripravljene in bolj zrele za vstop na trg EU kot naša za nastop na trg ZDA,« opozarja Žejn.

Po njegovem bodo podjetja, ki bodo v TTIP spoznala nove priložnosti poenostavljenega dostopa

do trga ZDA, priložnost takoj pograbila in dosegla zavidljive rezultate. »Poenostavljena standardizacija in zakonodaja bosta približala ZDA manjšim in fleksibilnejšim podjetjem, kot je visoko tehnološka industrija z veliko dodano vrednostjo in delovnimi mesti za visoko izobražene.«

S tem se strinja tudi Rihar, ki največjo korist od TTIP vidi prav v odpravi regulativnih zadev in medsebojnem priznavanju standardov. »Poenotena standardizacija bo za slovenska podjetja, ki poslujejo z ZDA, pomenila velik prihranek stroškov,« pojasnjuje Rihar. Opozarja pa na posledico, ki bi jo lahko imel sporazum. Ameriška podjetja bi lahko zaradi optimiziranja stroškov proizvodnjo preselila v Mehiko in zaradi njene bližine posledično manj sodelovala z evropskimi podjetji. »Vprašanje je, koliko bi nam TTIP v tem primeru sploh koristil,« se sprašuje Rihar.

Kot pravi, so v panogah, ki spadajo pod okrilje njihove zbornice, sporazumu naklonjeni, medtem ko imajo v nekaterih drugih branžah v Sloveniji do tega bolj odklonilna stališča. »V prehrambeni industriji je več strahov, ki so povezani predvsem s standardi in gensko spremenjenimi organizmi,« še dodaja.

»Očitek o netransparentnosti pogajanj je mit.«

Od najave namere o pogajanjih o TTIP pred tremi leti pa vse do danes se procesa drži pridih tajnosti. V začetku maja je Greenpeace objavil več kot 200 strani dokumentov, ki naj bi razkrili ameriške pritiske na EU k nižanju standardov. Takrat so se zvrstili klici k bolj transparentnemu postopku pogajanj, k čemur so pozvali tudi v BMW.

»Da se pogajanja izvajajo v tajnosti, je zgolj mit. Prav nasprotno. Večina dokumentov je dostopna javnosti na spletni strani Evropske komisije, pri čemer so podatki osveženi. Prav tako so konsolidirana pogajalska besedila dostopna vsem članom Evropskega parlamenta in nacionalnim poslancem ter seveda predstavnikom držav članic EU,« Butters zavrača očitke. »Čas je, da odpravimo mit o tem, da se pogajanja dojemajo kot skrivna, in da uporabimo in razširimo informacije, ki so na voljo, ter skupaj z



Foto: osebni arhiv

»TTIP bo prisilil naša podjetja k še večji internacionalizaciji in profesionalizaciji, vendar počasneje in povprečno verjetno manj uspešno, kot se bo to zgodilo s podjetji ZDA v nasprotni smeri.«

Ernest Žejn



Foto: Samo Kranjec

»Teoretično bi Slovenija lahko več izvažala v ZDA, če pa se bodo ameriška podjetja preusmerila in več poslovala s tistimi, ki jim bodo geografsko bližje, bo to težko,« ocenjuje Marjan Rihar.

»Zbornice kot predstavnice gospodarstva bi morale neprestano razmišljati o tem, kaj je še treba storiti, da bi še pomagali pri dobro obveščeni javni razpravi o TTIP v Evropi,« meni Ben Butters iz Eurochambres.

ameriškimi kolegi delamo na nadaljnjih izboljšavah za boljšo preglednost,« poziva Butters. Pri čem EU ne bi smela popuščati? »Fleksibilnost trga dela je v ZDA precejšnja in to že vsa leta predstavlja veliko konkurenčnost ZDA gospodarstvu EU. Ne glede na to pa so okolje, pravice delavcev in varna hrana pomembni za ohranjanje našega ekosistema gospodarstva z življenjskim standardom, zaradi česar v zadnjih letih opažamo priliv ljudi z visoko dodano vrednostjo iz ZDA, ki znajo ceniti kvaliteto življenja. Ker smo v gospodarstvu prepoznali to našo kompetenčno prednost, s katero lahko v prihodnosti še bolj konkuriramo za visokoizobraženo delovno silo, menim, da moramo vztrajati na svojih izhodiščih v največji možni meri,« meni Žejn.

»Ključno je, da EU najprej misli na majhne in v ospredje postavi potrebe in prednostne naloge malih in srednjih podjetij. Poleg tega EU ne bi smela – in ne bo – znižati svojih standardov glede okolja, delavskih pravic in varnosti hrane. Rabimo dober, uravnotežen in ambiciozen sporazum, ki bo povečal gospodarski potencial za nadaljnjo integracijo čezatlantskih trgov ter hkrati okrepil konkurenčnost naših podjetij vis-à-vis naših globalnih konkurentov,« poudarja Butters.

V BMW kot področja, ki bi jih bilo treba varovati, izpostavljajo tudi podatke o varovanju interesov,

lastnih podatkov in podatkov o kupcih ter intelektualni lastnini. Slednje kot potencialno problematično izpostavljajo tudi v slovenski študiji, kjer izpostavljajo področje farmacije. »Tukaj bi poenotenje regulacije utegnilo prinesiti podaljšanje patentne zaščite za originalna zdravila oziroma celo trajno patentno zaščito (»evergreening«) za nekatera zdravila,« navajajo.

Kdo bo reševal spore?

Eno zahtevnejših poglavij v pogajanjih je vprašanje reševanja sporov med investitorji in državo. V anketi BMW je več kot tretjina MSP izrazila zaskrbljenost glede pravnega varstva. Pogajalski strani sta sprva za reševanje pravnih težav predlagali mehanizem reševanja sporov med državo in investitorjem (ISDS). Omenjeni mehanizem, ki je predvidel, da se spori med tujim investitorjem in državo prenesejo na mednarodno arbitražo, je nadomestil prenovljen mehanizem za reševanje sporov ICS.

Po Buttersovih besedah gre za izboljšan model, v katerem so poskrbeli za izboljšave na področju transparentnosti in izogibanja banalnemu zahtevkom. Razsodbe naj bi bile javne, primeri, v katerih bi lahko investitorji šli po pravico na sodišče, pa natančno določeni. Obenem mehanizem zagotavlja vladam možnost nadziranja in zagotavlja, da bo o sporih odločeno skladno z zakonom. [gg](#)



ILIRIKA
Zaupanje, ki bogati

*Obvezen prenos delnic s
KDD na trgovalni račun pri
borznoposredniški hiši.*

IZBERITE NAJBOLJŠE, IZBERITE ILIRIKO

www.ilirika.si/registrski-racuni

Podjetje IBL SISTEMI, d.o.o., Ljubljana, Slovenija, je specializirano za načrtovanje in izvedbo učinkovitih in kupcem prilagojenim rešitvam za AVTOMATIZIRANE TRANSPORTNO-SKLADIŠČNE SISTEME. Z načrtovanjem, projektiranjem in inženiringom je že 30 let prisotno na trgih Evrope, Ruske federacije in v državah nekdanje Jugoslavije.



1. PROIZVODI:

- transportna oprema: avtomatske transportne naprave in avtomatski transportni vozički za horizontalni in vertikalni transport paletiziranega blaga;
- skladiščna mehanizacija: avtomatska ravninska in krivinska regalna dvigala;
- avtomatska pretočna/medfazna skladišča;
- jeklene in regalne konstrukcije za visokoregalna in nizkoregalna skladišča;
- kontejnerska skladišča za vnetljive snovi – EX-izvedba

2. NAČRTOVANJE IN PROJEKTIRANJE:

- študije, IDZ, PGD, PZI, PID in izvedbena dokumentacija za strojno, elektro ter WMS, MFCS in ACS opremo.

3. INŽENIRING – GRADNJA:

- nadzor, vodenje, montaža, gradnja, kvalifikacije, validacije in predaje sistema v obratovanje.

4. GENERALNA ZASTOPSTVA ZA SLOVENIJO:

- HÄNEL GmbH avtomatizirane skladiščne omare.

5. REFERENCE:

- visokoregalna skladišča, avtomatski transportni sistemi, proizvodno skladiščni distributivni centri SPDC v farmaciji in živilski industriji ter v elektro in strojni oziroma avtomobilski industriji za podjetja Novartis-Lek, Krka Nm, Krka Rusija, Krka Hrvaška, Pliva Poljska, Droga Kolinska, IskraEmeco Slovenija, Scania Švedska, Opel Nemčija, Žiguli Rusija, idr.



SPDC z visokoregalnim skladiščem z 11.300 paletnimi mesti in tremi avtomatskimi visokoregalnimi dvigali višine 30m ter avtomatskim transportnim sistemom za oskrbo sprejema, proizvodnje in odpreme.



SPDC z visokoregalnim skladiščem z 18.000 paletnimi mesti ter šestimi avtomatskimi visokoregalnimi dvigali višine 30m ter avtomatskim transportnim sistemom za oskrbo sprejema, proizvodnje in odpreme.



Mar kdo v vladi sploh posluša podjetnike?

Ministrstva in pristojni uradi kažejo razumevanje za zahteve podjetnikov, zataknje pa se pri izvedbi predlogov gospodarstvenikov. Zdi se, da spremembe vnovič ne bodo hitre.

Samo Kranjec, foto: Barbara Reya

Za boljše vključevanje mladih na trg dela ministrstvo načrtuje sistematično spremljanje zaposljivosti diplomantov.

Uvedena bo obvezna uporaba ocene učinkov predpisov na gospodarstvo za vsak zakon v rednem postopku sprejemanja.

Na nedavnem 5. Vrhu malega gospodarstva so zbrani podjetniki s pomočjo glasovanja razvrščali pomen posameznih predlogov ukrepov, ki so bili predlagani v okviru Agende malega gospodarstva 2016. Prisotni so daleč največjo težo dali zahtevi po odločni davčni reformi, ne zgolj prestrukturiranju, pri čemer mora davčna reforma slediti cilju razbremenitve plač in ce-nejšemu nagrajevanju zaposlenih, ne da bi dodatno davčno obremenila malo gospodarstvo.

Ministrstvo za finance se ponavlja kot papagaj

Na ministrstvu za finance pojasnjujejo, da se zavedajo - tudi na podlagi različnih mednarodnih primerjav - da obremenitev dela negativno vpliva na konkurenčnost. Zmanjšanje obremenitve dela sodi med njihove prioritete, vendar le v okviru ukrepov za prestrukturiranje bremen javnih dajatev. To pomeni, da potreba po znižanju obremenitve dela na eni strani zahteva na drugi pripravo protiuukrepov, da se doseže nevtralni učinek in da se s tem ne ogrozi javnofinančne konsolidacije, saj je to predpogoj za stabilno nadaljnjo gospodarsko rast. Vsi ukrepi, ki jih pripravljajo, bodo izvedeni v luči postopnega zmanjšanja proračunskega primanjkljaja, saj bo le tako dosežena srednjeročna uravnoteženost javnih financ v letu 2020.

Na ministrstvu za finance so podali tudi mnenje o tako imenovani razvojni kapici, ki jo predlagajo podjetniki. Poudarili so, da je treba z vidika javnofinančne konsolidacije upoštevati vpliv, ki ga imajo predlogi na posamezne blagajne javnega financir-

anja, medtem ko na drugi strani uvedba zahteva predvsem proučitev sprejemljivosti v vsakem posameznem sistemu socialnih zavarovanj in z vidika vseh bistvenih elementov sistema. Vsa ta vprašanja in težave pa potrebujejo dodaten čas za usklajevanje z vsemi deležniki in zahtevajo poseg v uveljavljen sistem. Rešitve bi lahko iskali tudi v okviru priprave Bele knjige o pokojninah, ki je v pristojnosti ministrstva za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti.

V zvezi z omenjenim na Gospodarski zbornici Slovenije vlada mnenje, da bi pri davčni reformi morali upoštevati, da slovenska javna poraba vsako leto za več kot 600 milijonov evrov presega povprečje javne porabe članic EU in bi morali javnofinančno konsolidacijo izpeljati (tudi) z znižanjem javne porabe, ne pa samo z davčnim prestrukturiranjem.

Gospodarsko ministrstvo o ukinitvi odvečnih ustanov molči

Podjetniki veliko težo dajejo tudi ukinitvi nepotrebnih ustanov in odpravi nelojalne konkurence javnega sektorja malemu gospodarstvu, tako pri njihovem delovanju kot pri pridobivanju evropskih sredstev tako na državni kot na lokalni ravni.

Na ministrstvu za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) odgovarjajo, da podpirajo tržno izvajanje storitev, bodisi da jih ponujajo osebe zasebnega bodisi osebe javnega prava. Ključno pri tem je, da jih ponujajo na enakopraven tržni način brez nelojalne konkurence. Pri tem morajo podjetja delovati



v skladu z Zakonom o preprečevanju omejevanja konkurence (ZPOMK-1), ki v 63.a členu prepoveduje dejanja nelojalne konkurence, pri čemer pravno-organizacijska oblika in lastninska pripadnost nista bistvena. Na zahtevo o ukinitvi nepotrebnih ustanov pa na MGRT niso dali odgovora.

Pomiki k izobraževanju za potrebe gospodarstva počasni

Podjetniki so med svoje najpomembnejše zahteve uvrstili tudi izobraževanje po meri prihodnjih potreb gospodarstva. Na ministrstvu za izobraževanje, znanost in šport v zvezi s tem odgovarjajo, da je izbira smeri šolanja na srednji in terciarni stopnji svobodna izbira posameznika, država pa mora zagotavljati uravnoteženost srednješolskih in terciarnih programov. Na srednješolski stopnji se potrebam lokalnega gospodarstva in trga dela prilagajajo tako, da upoštevajo predloge gospodarstva za morebitno uvedbo novega izobraževalnega programa. Kot primer dajejo letošnjo pripravo povsem novega izobraževalnega programa Metalurški tehnik.

Na terciarni stopnji izpostavljajo razpise za sofinanciranje študijskih projektov. Po kreativni poti do praktičnega znanja, ki se izvajajo v neposrednem partnerstvu visokošolskih zavodov in gospodarstva s ciljem, da mladi že v času šolanja pridobivajo praktične izkušnje in posledično kompetence, znanja in veščine, ki so potrebne, da se lahko po koncu študija vključijo na trg dela. Ministrstvo bo še naprej prek javnega razpisa sofinanciralo tako imenovane karijerne centre, ki zagotavljajo celovito in kakovostno karierno orientacijo za študente skozi celotni študijski proces.

Za boljše vključevanje mladih na trg dela ministrstvo načrtuje sistematično spremljanje zaposljivosti diplomantov, kar bo omogočilo lažje prilagajanje študijskih programov potrebam gospodarstva in negospodarstva. Z novelo Zakona o visokem šolstvu pa se načrtuje olajšano prilagajanje študijskih programov potrebam trga dela, saj bodo visokošolski zavodi lahko sami spreminjali obvezne sestavine akreditiranih študijskih programov in bodo o tem obvestili Nacionalno agencijo za kakovost v visokem šolstvu.

Cilju, da bodo podjetja dobila kadre, ki jih resnično potrebujejo, sledi tudi zakon o vajeništvu, ki je v pripravi. Vajeništvo bo prispevalo k zgodnejšemu za-

poslovanju mladih, saj se vajenec in morebitni bodoči delodajalec spoznata že v času izobraževanja vajenca.

Omenjeno problematiko Slovenija (za obdobje 2015 do 2019) ureja tudi s sistemom štipendij za deficitarne poklice, s pomočjo katerih bo spodbujala vpis mladih v izobraževalne programe srednjega poklicnega in strokovnega izobraževanja, ki izobražujejo za takšne poklice.

Le kaj bo pokazal MSP test?

Podjetniki so precejšen pomen pripisali tudi podpori strateškim verigam malega gospodarstva, kjer bi se spodbujalo razvoj perspektivnih podjetij. Na MGRT so v zvezi s tem povedali, da načrtujejo javni razpis za oblikovanje Strateških razvojno inovacijskih partnerstev (SRIP), s katerim se bodo vzpostavile verige vrednosti na prednostnih področjih Strategije pametne specializacije in se bo organiziralo celovito podporo raziskovalni in inovacijski dejavnosti za komercializacijo razvitih izdelkov in storitev. Perspektivna mlada podjetja se bo še naprej financiralo s pomočjo semenskega kapitala Slovenskega podjetniškega sklada.

V zvezi z zahtevo po oblikovanju stabilnejšega pravnega sistema, manj obremenjujočega za malo gospodarstvo, so na MGRT odgovorili, da bo s skorajšnjo uvedbo tako imenovanega MSP testa poskrbljeno za sistemsko preprečitev nastanka novih administrativnih bremen, saj se bo tehtal vpliv vseh novonastalih zakonodajnih predlogov na gospodarstvo.

Uvedena bo obvezna uporaba ocene učinkov predpisov na gospodarstvo prek vzpostavljene aplikacije, in sicer za vsak zakon v rednem postopku sprejemanja.

Bomo videli, kaj bo MSP test res pokazal.

Za Pametnega inšpektorja zmanjkalo denarja

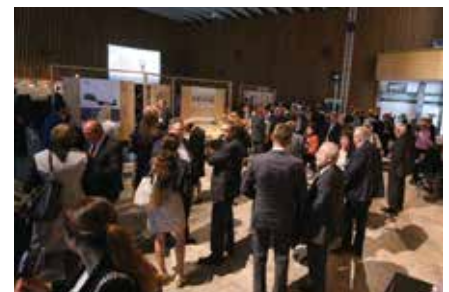
Podjetniki si tudi želijo, da naj bi inšpekcijski organi delovali bistveno bolj preventivno in izobraževalno in manj kaznovno. Na tržnem inšpektoratu, kjer so usmerjeni v preventivna dejanja in blažje sankcije, saj so lani izrekli 87,6 odstotka ukrepov brez oziroma z minimalnimi finančnimi posledicami, so lani razvili model sodobnega inšpekcijskega nadzora Pametni inšpektor. Model, s pomočjo katerega se lahko podjetje poduči o predpisih, ki jih mora pri svojem delovanju izpolnjevati, so razvili, da bi se podjetniki znašli v gori predpisov. To rešitev so zelo pozdravili tudi predstavniki gospodarstva, vendar pa je za izdelavo pilotnega projekta zmanjkalo denarja. ^{gg}

Najpomembnejši predlogi podjetnikov

1. Odločna davčna reforma
2. Ukinitvev nepotrebnih ustanov
3. Odprava nelojalne konkurence
4. Izobraževanje po meri gospodarstva
5. Podpora strateškim verigam malega gospodarstva
6. Preventivno in izobraževalno delo inšpekcijskih organov

Za model sodobnega inšpekcijskega nadzora Pametni inšpektor je zmanjkalo denarja.

Več o vrhu malega gospodarstva



Po brexitu: Ustanovite podjetje v Veliki Britaniji!

Po sklenitvi novih trgovinskih sporazumov Velike Britanije z državami zunaj EU bi se določeni trgi, ki so bili doslej za podjetja bolj nedostopni, prek Velike Britanije bolj odprli.

Andreja Šalamun

Od prihodnjih britanskih potez je odvisno, koliko časa bo trajal postopek izstopa Britancev iz EU. Butters ocenjuje, da se lahko zavleče celo do leta 2019.



Foto: Žare Modic

»Slovenska podjetja se bodo najprej morala ukvarjati s pritiski na prodajne cene in ostalimi slastmi volatilnih valutnih razmerij,« pravi Matej Rogelj, namestnik direktorja CEMP na GZS.

»Še vsaj nekaj mesecev ne bo mogoče govoriti o možnih scenarijih izstopa Velike Britanije iz Evropske unije, saj je teh preveč,« meni Ben Butters iz Eurochambres. Odločitev Britancev obžaluje, a je prepričan, da je še prezgodaj ugotoviti o njenem vplivu na gospodarstvo.

Poznavalci omenjajo več scenarijev. Po enem ne bo bistvenih sprememb, saj da imajo Britanci odlične pogajalske sposobnosti, drugi pa pričakujejo veliko bolj zaostrene pogoje poslovanja.

Študija Global Counsel (2015) predvideva pet možnih scenarijev glede bodočih odnosov med Veliko Britanijo in Evropsko unijo. Po prvem, »norveškem modelu«, se Velika Britanija priključi evropskemu gospodarskemu območju in zadrži poln pristop do trgov ter sprejme pravila in standarde, ki veljajo v EU. Drugi, »turški model«, predvideva carinsko unijo brez notranjih carinskih ovir. Tretji, FTA model, pomeni urejanje odnosov s trgovinskimi sporazumi. Četrti, »švicarski model«, temelji na dogovorih na posameznih področjih. Peti oz. MTFN model pa uveljavlja klavzulo največjih ugodnosti. Ne zahteva skupnih standardov in ureditve, EU pa za Veliko Britanijo uveljavi zunanje carine za blago in storitve.

Poslovanje naj teče tako kot prej

Butters v tej fazi težko ocenjuje komercialne posledice izstopa, slovenskim podjetjem pa svetuje, naj s podjetji iz Velike Britanije še naprej poslujejo kot doslej. »Velika Britanija predlaga, da se uradni postopek ne začne, dokler ne bo izvoljen nov predsednik vlade, po njihovi oceni pa bi bilo smiselno počakati tudi na splošne volitve, do katerih naj bi prišlo jeseni,« pravi Butters. Postopek se tako lahko zavleče celo do konca trenutnega zakonodajnega EU obdobja sredi leta 2019.

Večno privlačna ekonomija

»Malo verjetno je, da bo Velika Britanija postala popolna ne-članica EU,« razmišlja Matej Rogelj, namestnik direktorja Centra za mednarodno poslovanje na GZS. Navsezadnje gre za svetovno konkurenčno ekonomijo, ki bo vedno ostala poslovno privlačna. »Trenutno lahko govorimo samo o hipnih posledicah,

ki so glede na ekonomske učbenike povsem jasne: vrednost funta je (začasno) padla, kar pomeni, da se je uvoz za Britance podražil, izvoz pa pocenil,« pravi Rogelj in doda, da se utegnejo slovenska podjetja, ki poslujejo z Britanijo, »najprej ukvarjati s pritiski na prodajne cene in ostalimi slastmi volatilnih valutnih razmerij«, medtem ko so ostale posledice izstopa Britancev bolj oddaljene.

Se bo treba privaditi oviram?

Rogelj meni, da lahko v prihodnosti podjetja naletijo na carinske ovire, ovire pri izvajanju del in storitev, delovnih dovoljenjih, transakcijskih stroških, pa tudi pri migracijah.

Maja Lapajne, direktorica marketinga v družbi Trimo, se strinja, da bodo učinki na naše gospodarstvo predvsem posredni »zaradi predvidenega vpliva na znižanje gospodarske rasti v naših glavnih trgovinskih partnericah«. »Tovrstna sprememba prinese negotovost v poslovni svet in zmanjšuje poslovni optimizem, ne samo v poslovanju z Veliko Britanijo, ampak tudi pri poslovanju s partnerji iz drugih držav,« pojasni. »A vendar gre za zmerni in ne kritični vpliv. Po ocenah mednarodnih ustanov naj bi brexit med letoma 2016 in 2018 evropski BDP skrčil



Foto: Depositphotos

za maksimalno en odstotek,« kar bodo po njenem mnenju posredno občutili tudi slovenski izvozniki.

»Ob tem je treba upoštevati, da je bila Velika Britanija po blagovni menjavi lani 14. najpomembnejša partnerica Slovenije, tako da lahko pričakujemo zmeren vpliv na poslovanje slovenskih izvoznikov. Novi pogoji sodelovanja, spremembe glede carin, uvoznih postopkov in podobno so namreč stvar pogajanj in jih ne bo moč določiti čez noč. Trenutno upad vrednosti britanskega funta glede na evro ni v prid podjetjem, ki izvažajo v Veliko Britanijo. Bojazen je tudi rast gospodarskega protekcionizma in ukrepi Velike Britanije za omejevanje trgovinskih tokov,« opozarjajo v Trimu.

Trimo pričakuje nemoten prehod blaga in storitev

V Trimu, ki mu prav Velika Britanija predstavlja enega najpomembnejših evropskih trgov, razmišljajo predvsem o vplivu izstopa na njihove kupce in dobavitelje. »Pričakujemo, da bo zagotovljen nemoten pretok blaga in storitev med državama,« so optimistični v Trimu, ki ima na Otoku lastno podjetje. Tega bodo zagotovo obdržali in še naprej širili obseg poslovanja.

Ocenjujejo, da bo brexit povzročil nekaj nihanj in sprememb, a da zaradi dobre prepoznavnosti njihovih izdelkov na Otoku ne bodo imeli večjih težav. »Lahko pa pričakujemo, da bodo zaradi negotovosti in padca optimizma podjetja bolj previdna pri načrtovanju in izvajanju investicijskih projektov, tudi gradbenih,« pravi Lapajnetova. Črna scenarija ne pričakujejo, »saj se tudi Velika Britanija ne želi odrežati od dostopa do tujih trgov«. Verjamejo, da bosta EU in Velika Britanija sčasoma sklenili sporazum za trgovinsko izmenjavo, ki bo omogočil obojestranski dostop do trga in ne bo postavil novih prevelikih ovir za poslovanje.

Informacije iščite pri svojih partnerjih

Slovenskim podjetjem, ki poslujejo z Veliko Britanijo, v Trimu svetujejo, da »nemoteno nadaljujejo načrtovano poslovanje, pozorno spremljajo dogajanje v tej državi in okrepijo komunikacijo s svojimi tamkajšnjimi poslovnimi partnerji in s partnerji na drugih evropskih trgih. Od njih lahko iz prve roke pridobijo najbolj kredibilne informacije o tem, kako konkretno bo brexit spremenil poslovno prakso.«

Medtem pa Peter Čas, glavni direktor družbe Ravne Systems, podjetnikom, ki poslujejo z Veliko Britanijo, svetuje, naj tam odprejo svoje podjetje, če ga še nimajo. »Ker imamo v Veliki Britaniji svoje podjetje, izstop ne bo imel večjega vpliva na naše poslovanje na tem trgu. A zaradi (trenutno) bistveno slabšega tečaja funta, se je naša konkurenčnost na tem trgu znižala. Poleg tega so kupci v Veliki Britaniji postali bolj previdni oziroma čakajo z naročili, predvsem zaradi negotovosti glede tečaja funta,« je povedal Čas. Dodal je, da veliko delajo za reciklažno industrijo, ki jo regulira evropska okoljska zakonodaja, zato bi lahko na njihovo poslovanje vplivala tudi

morebitna drugačna zakonodaja Velike Britanije na tem področju.

Nižje povpraševanje in višji stroški

Čas ocenjuje, da bi se lahko po izstopu Velike Britanije znižalo povpraševanje, kar bi lahko imelo vpliv tudi na rast slovenskega gospodarstva. Prepričan je, da se bodo administrativni stroški poslovanja z Veliko Britanijo zvišali, da bodo birokratske ovire negativno vplivale na dobavne roke, višji pa bodo tudi stroški logistike. »Področij, na katerih bi bilo sodelovanje olajšano, ne vidimo,« je dejal Čas. Priznal pa je, da bi se jim lahko po sklenitvi novih trgovinskih sporazumov Velike Britanije z državami zunaj EU določeni trgi, ki so bili doslej zanje zaprti, prek podjetja v Veliki Britaniji, odprli.

Da lahko ob izstopu Velike Britanije iz EU pričakujemo veliko negotovosti, ugotavlja tudi Dušica Radjenović, direktorica prodaje v Skupini SIJ. »Predvsem pri carinah in odnosu do izvoznikov v smislu protekcionizma proizvajalcev iz Velike Britanije,« pravi in doda, da se bodo morali na takšne razmere prilagoditi. Velika Britanija je namreč tudi pomembna proizvajalka in porabnica jekla, zato lahko vsi negativni ukrepi na tem področju pomembno vplivajo na razmere na evropskem jeklarskem trgu.

V GKN Driveline Slovenija trenutno s podjetji v Veliki Britaniji ne poslujejo, vendar bodo s prodajo izdelkov kmalu vstopili na angleški trg. Ocenjujejo, da izstop kljub temu ne bo imel pomembnejšega vpliva na njihovo podjetje. »Tudi naši lastniki, GKN, ocenjujejo, da bo GKN v naslednjih letih rasel in se razvijal na tem trgu,« je dejal Franc Orešnik iz GKN Driveline Slovenija. **gg**



Foto: Peter Irman

Peter Čas, glavni direktor družbe Ravne Systems, podjetnikom, ki poslujejo z Veliko Britanijo, svetuje, naj tam odprejo svoje podjetje, če ga še nimajo.

Tektonske spremembe v EU in Združenemu Kraljestvu?

»Velika Britanija je pomemben trgovinski partner Slovenije, a morda bodo bolj neprijetne posredne posledice brexita,« razmišlja Matej Rogelj. »Tudi druge članice bodo morda želele Evropo »a la carte« in kakšne posebne statute. Grčija bi lahko na primer ugotovila, da se iz EU vendarle da izstopiti in da morda ob vsem turističnem potencialu ni treba tolči revščine po evropskem diktatu,« navaja. Sprašuje se tudi, ali se bo morda oblikovalo »notranje jedro« starih članic, ki se bodo razvijale po svoji poti in s svojo hitrostjo, nasproti pa bi jim stale države višegrajske skupine. »Nekaj se tudi že govori o povezovanju držav med Baltikom, Črnim morjem in Jadranom ...,« našteva Rogelj in doda, da bi morebitni premiki in hotenja otežili tekoče poslovanje in strateško načrtovanje, »še zlasti za ekonomijo, ki je ne bo nihče vprašal, kam bi šla, ampak bo vesela, če bo lahko kar nekam padla«.

Po brexitu so se oglasile nacionalistične stranke v državah EU in zahtevale podoben referendum. Med prvimi so bili Francozi. Sledili so jim Nizozemci, a je njihov parlament to možnost z veliko večino zavrnil, ker naj zakonsko ne bi bil mogoč. Podpise za referendum naj bi zbirali tudi na Slovaškem.

Drugo vprašanje je povezano z dogajanjem znotraj Velike Britanije. Škoti že napovedujejo nov referendum o odcepitvi od Velike Britanije. Radi bi se priključili EU, česar si želijo tudi prebivalci Severne Irske. Nekateri napovedujejo, da bi lahko brexit pomenil konec Velike Britanije.



Peter Prevc ne špara jezika

Stela Mihajlović, foto Barbara Reya

Tako o preizkušanju skakalnih smuči pravi Peter Slatnar, ki je od begunjskega Elana nasledil proizvodnjo. S prvimi rezultati testiranj je zadovoljen, povpraševanja po smučeh je veliko. Kakšen posel so pravzaprav skakalne smuči?

Peter Prevc je narodni junak. Kako je delati z njim?

Zelo dobro, ker brez ovinkarjenja pove tisto, kar je treba. Bodisi v pozitivno bodisi v negativno smer, ne 'špara jezika'. Včasih zna tako povedati, da v prvem trenutku ne veš, kako modro je spustil.

Tole s skakalnimi smučmi je lepa zgodba. Kaj vi vidite, česar Elan ne vidi?

Tu ne smemo govoriti o Elanu, kot o nekakšnem parkeljnu. Slovenski del Elana dobro vidi in se zaveda, kaj skakalna smučka pomeni za Slovenijo in Elan, ki je iz njih nastal. Novi lastniki pa tega ne morejo razumeti in kot poslovneži so izračunali, da je to zanje prevelik strošek, saj je Elan skakalne smučke delal samo za promocijo, ne za zaslužek. Na trgih, kjer hočejo biti najboljši, recimo v ZDA, Kanadi in Franciji, je skakalni šport premalo prisoten, da bi se ga splačalo

promovirati. Oni skakalne smučke ne bi ukinili, če bi jih imeli namen prodajati denimo v Nemčiji.

Kakšne rezerve še vidite v smučki?

Rezerv je veliko! Prej sem pet let govoril, kaj na smučki ni dobro, sedaj pa je na nas, da pokažemo, kako narediti boljšo. Smučka je vedno nedokončana zgodba. Nekaj koristnih popravkov smo že vdelali, a nas čaka še veliko dela. Je pa res, da bi te izboljšave prej ko slej vdelali tudi v Elanu. Smučke sedaj drugače funkcionirajo. Vsi tekmovalci, ki so jih preizkusili, menijo, da so boljše kot prejšnje, z izjemo enega, ki je vmes precej zrasel, in so se mu povsem podrli občutki. Zanj bomo naredili nove smuč. Če med dvajsetimi samo enemu ne odgovarjajo, je to zelo dobro.

So skakalne smučki tudi tako regulirane s predpisi, kot denimo kombinezoni?

Nobene svobode ni pri smučkah. Od dizajna vrhnje ploskve in napisov do gladkosti zgornje površine. Zelo ozko in strogo so predpisani tudi vsi robovi, maksimalne mere, krivine, teže ... Špica nove smučke ima zaradi oblike dva kvadratna centimetra večjo površino in je sedaj taka, kot jo imajo smučki ostalih proizvajalcev, in ki jo predpisuje FIS. Tam imajo namreč nekakšno merilno napravo, ki jo nataknejo na špico in ta se mora povsem prilegati.

Smučka je vedno nedokončana zgodba. Nekaj koristnih popravkov smo že vdelali, a nas čaka še veliko dela.

Serviser je sedaj v domeni Smučarske zveze. Ali bo tako tudi naprej?

Serviser je tam, ker si ga trenutno ne moremo privoščiti. V tekmovalnem letu pomeni namreč kar velik strošek. Bomo videli, kako bo. Morda bomo v prihodnosti morali imeti svojega serviserja. Upam pa, da to ne bo potrebno, ker je bila slovenska ekipa sploh zadnja, ki je dobila svojega serviserja. Prej so fantje hodili od enega kontejnerja do drugega, da so tovarniški serviserji postorili, kar je bilo treba. Sedaj imajo svojega, kar se je izkazalo za zelo dobro in učinkovito. Tudi Smučarska zveza težko dobi denar, kljub uspehom celotne ekipe. Saj ima ponudbe za sponzorstva, ki pa so majhna, nekaj sto evrov, stroški programov pa ogromni. Že tako se vse dela na minimumu, kupijo le najnujnejšo opremo. K sreči imamo sedaj Planico, zato bodo morali tekmovalci le za nekaj dni na priprave v tujino.

Sedaj najemate Elanovo delovno silo in stroje. Ali jih nameravate v prihodnosti odkupiti?

Zagotovo jih bomo odkupili, opravlja se cenitev vrednosti. Odkupili bomo vse stroje za izdelavo skakalnih smuč, delali pa bomo še vedno v Elanu, ker je tam toliko znanja v vsakem koraku postopka izdelave. Ko je treba, delavci pristopijo k izdelavi skakalnih smuč, ostali čas porabijo za izdelavo alpskih. Ker oni to znajo najbolje, jih nima smisla seliti, ker se proizvodnja zakomplicira in podraži. Na hitro zagotovo ne bo teh sprememb.

Nameravate opustiti izdelavo sestavnih delov za pralne stroje, avte in drugo. Zakaj?

Proizvodnja delov za avtomobilsko industrijo in industrijo bele tehnike ima tako hudo konkurenco in minimalne cene, da zaslužka praktično ni. Delaš le za plače, ostane ti le nekaj malega, ni dodane vrednosti za rast in razvoj. Mislim, da je čas, da se od te dejavnosti odmaknemo. V športnem delu želimo narediti nekaj svojega, peljati svojo zgodbo.

V klubih kronično primanjkuje denarja. Se vam zdi šport boljši posel kot druge panoge?

Nekdo mora te stvari v skakalnem športu delati, sicer bo prišel kdo drug. Če bomo to mi, imamo srečo, da smo v Sloveniji in smo cenovno nekoliko ugodnejši v primerjavi z drugimi. Možnosti, znanje in stroje imamo in trenutno dirigiramo razvoj. Srečo imamo tudi, da je skakalni šport butična zadeva, ne tako kot denimo smučarski teki ali alpsko smučanje. Če bi bil množičen, bi spet odpadli. Bilo bi podobno kot v avtomobilski industriji, ko te požrejo veliki koncerni ali konkurenca s Kitajske.

Boste s Fischerjem prihodnje leto edina proizvajalca skakalnih smuč?

Ne, edina ne bova. Sedaj smo trije, štirje proizvajalci – Fischer je največji in najstarejši, potem so tu še Sport 2000, namesto Fluege.de je na novo

prišel Verivox, pa češki Sporten, ki je kupil blagovno znamko Germina. In mi kot naslednik Elana. Verjetno pride še en proizvajalec, kar pa je še v rokah FIS, ki le počasi popušča glede svojih pravil, namreč, da bodo smuč lahko postale reklamni pano, kar je tudi nam v interesu.

Koliko lažje bi vam bilo, če bi lahko na smuč dali sponzorje?

Ne želim nikogar podcenjevati, ampak za slovenske firme dvomim, če so toliko močne, da bi si to lahko privoščile. Imeli smo že konkretne ponudbe tujih podjetij. Govorimo o sedemmestnih številkah. Oni bi financirali proizvodnjo smuč v celoti, s tem denarjem pa bi mi najeli oziroma zakupili tekmovalce, ki bi prišli k nam. Uporabljali bi smuč s to blagovno znamko in bili za to finančno nagrajeni. Mi bi dobili res najboljše tekmovalce, ker bi jih lahko dobro plačali. Smučke, ki jih naredimo, pa bi lahko prodajali, ne kot sedaj, ko jih najboljšim podarimo. Smuč naredimo, plačamo proizvodno ceno, torej smo v minusu, ki ga pokrivamo s smučmi, ki jih prodamo klubom, denimo za B in C reprezentance po svetu. Teh moramo prodati toliko, da si lahko privoščimo podariti določeno število parov.

Je prihodnost v tem, da bodo smuč Slatnar uporabljali vsi, tudi tisti, ki niso v top 10?

Tako je že sedaj. V tem trenutku testira smuč več kot 20 tekmovalcev iz svetovnega pokala. Pred kratkim sem bil v Avstriji, z Norvežani in Nemci. Oni testirajo tri proizvajalce smuč, potem se bodo odločili za tiste, ki jim najbolj odgovarjajo. Fischer jim sicer da nekaj malega denarja, Sport 2000 je finančno še malo bolj ugoden, ker so čisto reklamno naravnani. Če bo nekdo vso sezono zmagoval, bo dobil premijo, recimo 20 tisoč evrov, kar ni ne vem kakšen denar. Vendar si mi česa takega ne moremo privoščiti. Ampak če bo naša smučka toliko boljša, bodo vzeli našo smučko.

Koliko je povpraševanja s strani tujih reprezentanc po smučkah Slatnar?

Zelo veliko! Veliko jih želi testirati naše smuč, ampak smo zadano sponzorsko kvoto sedaj že zapolnili. Z nekaterimi se menimo za malo večje prodajne popuste, ker interes je. Razširilo se je, da smučka funkcionira. Glede deleža, ki ga bomo potegnili, bomo še videli. Takšen, kot ga je imel Elan, bo glede na povpraševanje zagotovo, a bo najbrž še večji.

Skoki so trenutno zaradi uspehov naših zelo popularni. Kako boste posel ohranjali na dolgi rok, če bodo ti uspehi usahnili?

Ne smemo se oklepati uspehov naših fantov. Zdaj so priprave, eni zelo dobro skačejo, ampak jeseni gre števec na ničlo, od tam se štarta. Morda so v kakšni ekipi fantastično pripravljeni ali pa so pogruntali nekaj novega, in jim nihče ne bo mogel blizu. Naši

Smuč sedaj drugače funkcionirajo. Vsi tekmovalci, ki so jih preizkusili, menijo, da so boljše kot prejšnje, z izjemo enega, ki je vmes precej zrasel, in so se mu povsem podrli občutki. Zanj bomo naredili nove smuč.



Imeli smo že konkretne sponzorske ponudbe tujih podjetij, govorimo o sedemmestnih številkah.

Izdelujemo tudi karbonski smučarski čevlji, ki je povsem naš izdelek, dele zanj pa izdelujejo v Sloveniji.

fantje imajo trenutno tako dobro dediščino, da bodo novo sezono lažje začeli. Zelo verjetno bodo mešali štrene v prvi deseterici.

Mi moramo na posel gledati širše, čeprav imajo naši fantje nekaj protekcije. Če se hočemo iti posel, imamo še tujce. Globalno je Slovenija glede smuči nepomembna, v primerjavi z Japonci, Norvežani, Rusi ... Videli bomo še, kaj bo z Avstriji. Otroci bodo tako ali tako skakali, četudi morda ne tako masovno kot zdaj. Ne glede na uspehe naših, mi bomo zraven v tem športu. Se pa tako dobro dela v Sloveniji, da hudih pretresov ne pričakujemo kar nekaj let. Če bomo imeli dober material, ga bodo tekmovalci uporabljali, ne glede na to, kdo skače in kdo ne.



Izdelujete vezi in smuči, sodelujete tudi pri izdelavi čevljev za skoke ...

Pri čevljih je tako, da drugi sodelujejo z nami. Eno vrsto čevljev izdelujemo skupaj s češkim podjetjem, in večino teh čevljev tudi prodamo. Izdelujemo pa tudi karbonski čevlji, ki je povsem naš izdelek, dele zanj pa izdelujejo v Sloveniji. Karbonski del izdeluje Albatross Fly iz Begunj, notranji del pa podjetje Migi iz Tržiča. Z njimi sedaj razvijamo tudi otroški čevlji, to, kar sedaj za nas delajo Čehi. Ker pa so pri spremembah preveč nefleksibilni, smo rekli, da bomo ta čevlji raje izdelovali v Sloveniji. Načrtujemo, da bomo v prihodnjem letu imeli tudi že v Sloveniji narejene čevlje.

Boste čez nekaj let monopolist na področju smučarskih čevljev?

Ni naš cilj postati monopolist, čeprav pri okovju tako zgleda, ker v tem trenutku z njim pokrivamo 95 odstotkov svetovnega pokala. Zavedati se moramo, da morda ta trenutek nekdo razvija boljši izdelek, s katerim nas lahko z lahkoto izrine. Zato pri razvoju ne smemo zaspati, saj se je kasneje težko vrniti na nekdanjo raven.

V Sloveniji se oživljajo stare športne blagovne znamke, denimo Rog, Toper. Kaj mislite o tem?

To je super! Včasih smo imeli toliko uspešnih znamk. Lahko bi se bolj zgledovali po tujini, saj ko prideš domov, vidiš, koliko znanja, volje in inovativnosti imamo, dokler se ne pojavi nekaj frajerjev, ki firmo pošljejo v napačno smer. Ko gredo naši športniki na velika tekmovanja v tujino, bi morali recimo tudi z oblačili predstavljati državo – spomnite se Mure včasih.

Ste zagovornik gesla 'Kupujmo slovensko'?

To pozdravljam! Kdaj so to že počeli Hrvatje, Nemci, Avstrijci, seveda ne na glas, ampak po tihem. V nekaterih državah nimajo nobenih ambicij, da bi stvari izboljšali. Slovenski izdelki pa so cenjeni. Denimo tudi na Japonskem, kjer se dogovarjamo za posel z menedžerji Sare Takanashi. V Aziji je namreč sedaj moderno vse, kar ni azijsko, zlasti je cenjeno evropsko.

Kje kupujete materiale?

Čim več doma. Vendar najboljših aluminijev, kakršne potrebujemo za okovje, v Sloveniji ne izdelujejo, jih pa kupujemo prek slovenskih uvoznikov.

Ste že dobili sponzorja, ki bo natiskan na otroških smučeh, za katere so pravila ohlapnejša?

Pogovarjali smo se, vendar bi najprej vsi želeli najboljše, šele iz teh bi šli na otroški del. Težko bo doseči, da bomo medklubski del postavili v neko znamko, da bomo na smuči recimo lahko dali enega pajacka, da bo nekdo v to investiral. Ko pa bo FIS spremenil pravila, bo tudi otroški del pisan.

Zakaj je FIS tako trmast?

Pravijo, da nočejo še ene Formule 1, čeprav že prihaja do sprememb. Elan je odstopil iz svojih razlogov, Fischer je zaradi zelene zime odpustil 140 ljudi, predvsem zaradi težav v tekaškem programu. Fluege.de je imel na drugih delih poslovanja slabše rezultate od pričakovanih, zaradi vojn in beguncev, saj prodajajo tudi turistične aranžmaje in letalske karte. Če ne bi mi nasledili skakalnega dela Elana, bi bil morda prisoten samo še en pravi, čisti proizvajalec skakalnih smuči – Fischer, ki, tako kot mi, več kot 90 odstotkov izdelkov naredi za šport.

FIS bo moral popustiti. Proizvajalci bomo tako dobili svoje smuči plačane in iz tega bo nastal resen posel, ne bo več hobi program. Pa tudi tekmovalci bodo imeli nekaj od tega, saj zmagovalci v skokih dobi približno 30 odstotkov premije zmagovalca v alpskem smučanju. Tudi druga sponzorstva so bistveno nižja. Sedaj je znak Gorenje na čeladah naših tekmovalcev, dogovarjali so se že tudi z drugimi sponzorji, ampak v tem primeru bi Gorenje odstopilo od celotne slovenske smučarske zveze, kar pa bi bilo nedopustno, saj je vodilni sponzor v skakalnem športu. Če pa bi nam uspelo denimo čokolado spraviti na smuči, bi bil reklamni učinek dober, s pogodbo pa bi dobro zaslužili tudi tekmovalci. gg

Zavedati se moramo, da morda ta trenutek nekdo razvija boljši izdelek, s katerim nas lahko z lahkoto izrine.



ALI PLAČUJETE MALA IN SREDNJA PODJETJA PREVEČ ZA BANČNE STORITVE?

DELAVSKA HRANILNICA JE NAJUGODNEJŠA IN PO RAZISKAVI
REVIJE ALFA TUDI NAJVARNEJŠA BANČNA USTANOVA

POSEBNA PONUDBA SAMO ZA VAS:

- brezplačno vodenje transakcijskega računa 12 mesecev, nato pa za mala podjetja **2,00 EUR/mesec**, za srednja **podjetja pa 4,00 EUR/mesec**,
- elektronsko banko DH-Poslovni in DH-Poslovni-HAL **brez stroškov nadomestila** za prvo leto:
 - digitalno potrdilo POŠTA-CA na pametnem USB ključku,
 - digitalno potrdilo HAL na pametnem USB ključku,
- možnost pridobitve **poslovne kartice Maestro in MasterCard**,
- odobritev negativnega limita na transakcijskem računu,
- izvajanje plačilnega prometa z **najnižjimi zneski provizij** (virman plačan prek spletne banke le **0,30 EUR**),
- 0,01% obrestno mero za sredstva na TRR,
- možnost najetja **POS terminalov**,
- brezplačni **polog** (le v primeru edinega TRR v DH, drugače 0,20% od zneska) in **dvig gotovine** na bančnem okencu, **brezplačni prilivi na račun**,
- **zelo ugodne kredite**:
 - **do 5 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,00 %**,
 - **do 10 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,30 %**,
 - **do 15 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,50 %**,
 - **do 20 let**, z obrestno mero **6-mesečni euribor + 3,80 %**,
 - strošek odobritve kredita 1% od glavnice, maksimalno 800,00 EUR,
 - strošek vodenja kredita 5,00 EUR/mesec.
- garancijsko poslovanje,
- zavarovanje kreditov in garancij: (hipoteka, solidarno poroštvo, depozit, odstop terjatev).



**OB VAŠEM OBISKU VAS BOMO POSTREGLI
Z VSEMI POTREBNIMI INFORMACIJI IN KAVICO DOBRODOŠLICE !**

Podjetje, ki diha z inovacijami

Inovacije so gonilo razvoja in so nujen del razvoja podjetja. Živimo v svetu, v katerem je ključnega pomena inovirati obstoječe procese, izdelke ter storitve in si tako pridobiti konkurenčno prednost pred ostalimi podjetji.

Danes v svetu ni več prostora za podjetja, ki ne sprejemajo inovacij in ne stremijo k nenehnemu napredku in izboljšavam. To velja tudi za podjetje Kolpa, d. d. Metlika. Poslovanje v globalnem gospodarskem okolju podjetje neprestano sili v razvoj novih inovacij, pravi predsednik uprave in direktor podjetja, Mirjan Kulovec: »Naše podjetje podpira inovativnost, vedno iščemo in raziskujemo možnosti za nove zadeve in spodbujamo zaposlene h kreativnemu razmišljanju.«

Kolpine inovacije

Podjetje Kolpa se je letos na GZDBK prijavilo z dvema inovacijama. Prva je Razvoj postopka hladne polimerizacije Kerrock umivalnikov in kuhinjskih pomivalnikov, za katero so prejeli zlato priznanje za inovacijo. Srebrno priznanje pa so prejeli za inovacijo z naslovom Prenova stare kopalnice v 24 urah. Pred letom dni so prav tako sodelovali pri GZDBK z inovacijama Marmor teraco Kerrock in Prostostoječa akrilna kopalna kad z enojno lepljeno oblogo.

Kot poudarja Mirjan Kulovec, inovacije ne nastanejo 'čez noč': »Razvoj uspešnih inovacij in izdelkov zahteva veliko truda, volje, znanja in ustvarjalnega razmišljanja. Ljudje in njihove sposobnosti so pri tem ključnega pomena, saj le novi načini razmišljanja pripeljejo do novih izdelkov, rešitev in inovacij. Z inovacijami pridobimo konkurenčno prednost na trgu in dodano vrednost na izdelkih. Nagrade dvigujejo ugled blagovnih znamk, v našem primeru blagovnih znamk Kolpa san in Kerrock.«

Prihodnost inovacij v Kolpi bo bogata

Kot pravi Kulovec, je princip dela podjetja biti ustvarjalen, kreativen, pravočasen pri snovanju novih izdelkov in rešitev. Ob tem je pomembno tudi strateško načrtovanje, saj jih je treba kupcu ponuditi ob pravem času in si pridobiti konkurenčno prednost pred ostalimi na trgu. »Pomembno pa je seveda tudi, da z inovacijo dobimo finančno korist za podjetje,« je še dodal.



»Z inovacijami pridobimo konkurenčno prednost na trgu in dodano vrednost na izdelkih. Nagrade dvigujejo ugled blagovnih znamk, v našem primeru blagovnih znamk Kolpa san in Kerrock.« Tako pravi Mirjan Kulovec, predsednik uprave in direktor podjetja Kolpa, d. d. Metlika.

RENOSAN

1.....2.....3.....4.....5
Renovacija kopalnice
v 24-ih urah!

Recepti velikih inovacijskih mojstrov

Kakšne so izkušnje in kakšni recepti najpogostejših nagrajencev za inovacije?

Manca Borko Grimšič, Data d. o. o.

Kreativnost in inovativnost sta temeljna pogoja za obstoj, razvoj in napredek podjetja na trgu, se strinjajo v podjetjih, ki so v zadnjih letih prejela več nagrad za inovacije Gospodarske zbornice Slovenije. A, za začetek, mora biti inovatorstvo vsajeno v vse pore podjetja.

Inovacije so njihov največji adut

Mitja Koprivšek iz podjetja ETI Elektroelement d. d. iz Izlake, kjer se lahko pohvalijo z enajstimi priznanji različnih žlahtnosti od leta 2011 do lani, pravi: »Kreativnost oziroma inovativnost je eden pomembnih pogojev za obstoj na trgu. Z novimi znanji povečujemo prihodke, zmanjšujemo stroške, utrjujemo položaj na trgu,« dodaja Koprivšek in sklene: »Če ne bi bilo inovacij, nas ne bi bilo več.«

»Inovatorstvo je gonilna sila razvoja novih izdelkov, saj vsaka naslednja generacija naprav ni preprosta kopija prejšnje, pač pa nadgradnja, ki poleg koristi za podjetje, kot so konkurenčna prednost, višja dodana vrednost, rast podjetja, prinaša prednosti za kupce,« poudarjajo v podjetju BSH Hišni aparati d. o. o. iz Nazarij, ki je v zadnjih letih prejelo devet priznanj za inovacije. Ugotavljajo, da sta višji prihodek in tržna rast sorazmerna s stopnjo inovacije, pozornost kupcev, ki jo inovacije vzbudijo, pa

prinaša blagovni znamki ugled. »Inovacije so nujen predpogoj za obstanek na globalnih, visoko kompetitivnih trgih,« še dodajajo.

»Na dolgi rok nas ne bi bilo več,« je bil jednat Erik Panjtar iz podjetja Mahle Letrika d. o. o., kjer so bili tako kot Gorenje d. d. in podjetje TPV d. d., od leta 2011 do lani nagrajeni za sedem inovacij. Pozitivne učinke inoviranja opažajo tako v rasti števila delovnih mest, pri prihodkih oziroma prihrankih kot tudi pri kupcih in trgih, ki so jih zaradi njih pritegnili. »Brez inovativnosti podjetja nimajo prihodnosti in ne morejo računati na dolgoročno pozitivno rast,« pravi Krunoslav Šimrak, direktor Raziskovalno-razvojnega sektorja v TPV.

V Etiju že skoraj 6 odstotkov prodaje za inovacije

V podjetju Mahle Letrika so razkrili, da za raziskave in razvoj že vrsto let namenjajo štiri odstotke prihodkov od prodaje, podobno je tudi v TPV, kjer raziskavam in razvoju na leto namenjajo približno pet odstotkov prihodkov. Strinjajo se s predhodniki, da je brez raziskav in razvoja danes nemogoče dolgoročno obstajati in držati korak z močno globalno konkurenco. Tudi v podjetju ETI Elektroelement že več let inoviranju namenjajo prek tri odstotke prihodkov od



Foto: Arhiv Gorenje

V Gorenju do novih idej prihajajo tudi z inovacijskimi delavnicami. Imajo tudi Korporativno univerzo Gorenje.



Foto: Arhiv ETI

V podjetju ETI Elektroelement svoje inovacije v glavnem prihranijo za svoje izdelke.

Komercialno najbolj zanimive inovacije

Sogovorniki so izpostavili nekaj svojih komercialno uspešnih inovacij oziroma takih, na katere so še posebej ponosni.

V BSH Hišni aparati so tako izpostavili mešalnik Silent Blender, v katerem je zbran skupek inovacij, s katerimi se zmanjšuje raven hrupa ob ohranitvi vseh funkcionalnosti dobrega mešalnika.

V Gorenju so se pohvalili z vgradno pečico BIO 45/60, kjer atraktiven dizajn nadgrajuje inovativna tehnološka platforma z naprednim uporabniškim vmesnikom in kombinacijo klasičnega pečenja, obdelavo hrane z mikrovalovi ali

s paro ter z visoko energijsko učinkovitimi hladilno-zamrzovalnimi aparati FS 600.

V TPV so jih našli še več – avtomobilski sedež s po višini nastavljivim vzglavnikom, inovativne ideje pri uporabi novih materialov, kot so gube na ceveh HSS jekla in protivibracijsko povezavo, ki ob zmanjšanju mase vozila povečuje trdnost izdelka ter s tem dvig varnosti končnih uporabnikov vozil v prometu.

Med uspešnejšimi inovacijami Mahle Letrike je zaganjalnik s FRS stikalom, ki preprečuje trajno sklenitev kontaktov zaradi varjenja kontaktnih elementov v

zaganjalnikih za zagon motorjev z notranjim izgorevanjem.

V ETI Elektroelement, kjer so bili za svoje konstantne inovacije nagrajeni največkrat, so v letu 2015 prejeli priznanje za razvoj novih steatitnih materialov. Kot svetovno pomemben proizvajalec keramičnih materialov se lahko sedaj pohvalijo z ekološko sprejemljivejšim materialom, z materialom z boljšimi električnimi in mehanskimi lastnostmi ter s povsem novim materialom, ki širi področja uporabe.

Foto: Arhiv Mahle Letrika

Forced Return Solenoid



Inovacije Mahle Letrike so velikokrat skrite pod pokrovi motorjev.

Foto: Arhiv BSH Hišnih aparatov



V BSH Hišnih aparatih veliko inovirajo, a redko na zalogo.

Foto: Arhiv TPV



Inovacije podjetja TPV so plod sodelovanja z visokošolskimi ustanovami in zunanjimi razvojno-raziskovalnimi institucijami. Te internemu oddelku za raziskave in razvoj (na fotografiji) omogočajo izvedbo bolj poglobljenih in zahtevnih študij.

prodaje, lani pa so ti izdatki narasli na že 5,8 odstotkov prihodkov od prodaje.

Nekateri zaščitijo, drugi ne

V podjetju ETI Elektroelement inovacije patentirajo, če je to mogoče, saj veljajo za registracijo industrijske lastnine oziroma patenta zelo strogo določena mednarodna pravila. V BSH Hišnih aparatih patentirajo vse svoje inovacije. Te so, izpostavljajo, kapital podjetja in predstavljajo konkurenčno prednost pred ostalimi. Svojih patentov ne delijo z drugimi podjetji in jih ne prodajajo naprej. Svoje inovacije patentirajo tudi v Mahle Letriki, do zdaj pa jih še niso prodajali drugim podjetjem. V TPV inovacije patentirajo glede na njihovo tržno izpostavljenost in prebojnost. Patentiranje je zanje danes predvsem dokaz kupcu, da je ideja prebojna za globalni trg in s tem zelo tržno zanimiva.

Inoviranje ni prepuščeno naključjem

Veliko novih inovacij patentirajo tudi v Gorenju, kjer se lahko pohvalijo z dolgoletno tradicijo sistematičnega zbiranja najboljših zamisli. Sistem Iskrice, s katerim zbirajo najboljše ideje, so zasnovali že pred dvema desetletjema. Z njim zaposlene spodbujajo k deljenju zamisli in jih motivirajo, da predlagajo inovativne rešitve ter so za to tudi denarno nagrajeni. Vsakih šest mesecev izpeljejo žrebanje, na katerem predlagateljem sprememb razdelijo male in velike gospodinske aparate.

Ključno je, ocenjuje Boštjan Pečnik, Gorenjev izvršni direktor za področje razvoja, da je na področju raziskav in razvoja, prvenstveno aparatov za dom, ustvarjalno okolje takšno, da so cilji znani, da se vsak zaposleni z njimi poistoveti, hkrati pa so na voljo sredstva in viri za njihovo udeležanje. »Če so jasni cilji, kaj želimo s projekti doseči, kakšne nove izdelke želimo imeti, bomo prišli do dobrih inovacij,« je prepričan.

Zbirajo tako ideje, kako spremeniti procese in organizacijo, kot tudi inovacije na področju izdelkov. Če se pojavi ideja, ki ni neposredno povezana z njihovo osnovno dejavnostjo, vzpostavijo start up

okolje, da se ta ideja lahko razvija in raste, nato pa se odločijo, kaj v nadaljevanju z njo narediti.

Tek na dolge proge!

Šimrak iz TPV pravi, da je inovativnost v njihovem podjetju del strategije: »Z inovativnimi pristopi izstopamo iz povprečja branže.« V sklopu raziskovalnega sektorja imajo posebno direkcijo, ki se ukvarja z inovacijami in napredkom znotraj podjetja; v njej je zaposlenih 12 ljudi, a v proces inoviranja so posredno vključeni skoraj vsi zaposleni v podjetju. Zasnovali so tri stebre inovativnosti – v prvem iščejo ideje, s katerimi si zaposleni olajšajo delovne pogoje, v drugem iščejo rešitve za izboljšanje procesov in izdelkov, v tretjem pa iščejo oziroma razvijajo nove inovativne izdelke in rešitve za kupce. »Proces inoviranja je tek na dolge proge,« izpostavlja Šimrak. Od ideje do končnega produkta lahko pri njih pretečejo tudi štiri leta.

Prav nič drugače ni niti v drugih podjetjih – v Mahle Letriki je ta proces lahko dolg več let, v BSH Hišnih aparatih pa od 12 do 24 mesecev ali še dlje, če inovacije niso vezane na pričetek prodaje enega produkta.

V Mahle Letriki drobne ideje zbirajo s pomočjo spletnih aplikacij, v razvojnem oddelku pa imajo zaposlenih preko 100 ljudi, večinoma inženirjev, kar med približno 1.500 zaposlenimi v Šempetru pri Gorici predstavlja nezanemarljiv odstotek zaposlenih! Del zaposlenih se ukvarja izključno z inovacijami, vseeno pa od vseh zaposlenih pričakujejo, da dobrim zamislim namenijo posebno pozornost.

Tudi v BSH Hišnih aparatih se inoviranja lotevajo sistematično in celostno. »Da neka ideja dozori in jo implementiramo v končno inovacijo, sodeluje praktično celotna ekipa razvoja,« pojasnjujejo. Ideje najprej ocenijo, nato jih v predrazvojni fazi prek konceptov in prototipov preverijo v praksi, naposled pa ob uspešnem testiranju prenesejo v razvojno fazo, kjer razvojniki skupaj z oblikovalci in tržniki pripravijo nov izdelek za proizvodnjo: »Inovativnost je sestavni del korporativne kulture!« gg

Seznam kandidatov za nacionalna priznanja za najboljše inovacije 2016

Acroni d.o.o.

Adria Mobil, d.o.o., Novo mesto

Akrapovič, d.o.o.

Bijol d.o.o., Vuzenica

Bosio, d.o.o.

BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje

Domel d.o.o. in NELA razvojni center

d.o.o., Podružnica OTOKI - predrazvoj

Dukin, razvoj ekološke opreme d.o.o.

ETI d.d. Izlake in NELA RC d.o.o.

ETI d.d. Izlake in RC eNeM d.o.o.,

Podružnica keramični materiali in

varovalke

Farma GRS, d.o.o.

Gorenje d.d.

Hidria AET d.o.o.

Hidria TC Tehnološki center d.o.o.

HYB, d.o.o. in IN. Medica

INO Brežice d.o.o.

Johnson Controls Slovenj Gradec

d.o.o., Slovenj Gradec

Kolektor Group d.o.o.

Kovis d.o.o.

Kreativni aluminij, d.o.o. in VIP

Virant, d.o.o.

Krka, d.d., Novo mesto

Ledinek engineering, d.o.o.

LEK farmacevtska družba d.d.,

Razvojni center Slovenija

Lek Veterina, d.o.o.

Luka Koper d.d.

M SORA d.d.

Mahle Letrika d.o.o.

Meltum, logistika in transport d.o.o.

Metal Ravne d.o.o., Ravne na

Koroškem

Petrol energetika d.o.o. in Metal

Ravne d.o.o., Ravne na Koroškem

Primat, d.d.

Sastela d.o.o.

Silco d.o.o.

Steklarna Hrastnik d.o.o.

SwatyComet d.o.o.

Tehnos d.o.o.

TPV d.d.

Varstveno delovni center Zagorje ob

Savi

Inovativna
Slovenija



Inovacije izboljšujejo vse elemente poslovanja

Kot pravijo v izlaškem ETI-ju, je inovatorstvo v njihovi panogi za preživetje na trgu nujno, saj lahko le z novimi izdelki ustvarjajo dodatne prihodke in prednost pred konkurenco, brez njih pa podjetja najverjetneje več ne bi bilo.

V podjetju še dodajajo, da inovacije izboljšujejo vse elemente poslovanja: »Z novimi znanji povečujemo prihodke, zmanjšujemo stroške, utrjujemo položaj na trgu. Ravno zaradi tega je inovativnost v ETI-ju prepoznana kot ena izmed petih temeljnih vrednot podjetja.« Letos so v podjetju prejeli kar pet nagrad za inovacije.

Talilni vložki za fotovoltaične sisteme 'NHXL 1500V d. c. gPV'

Za obstoječe in nove kupce so v podjetju razvili talilne vložke za fotovoltaične sisteme NHXL za napetost 1500V d. c. Glavni vzrok za višanje napetosti so predvsem manjše izgube na kablilih (potreben je manjši presek kabla pri isti nazivni moči), cenejše ožičenje, manjše izgube na stikalnih elementih, kot so IGBT-ji, elektromehanska stikala, posledično pa večji izkoristek celotnega fotovoltaičnega sistema. Za sistem, ki bo zgrajen z nazivno napetostjo do 1500V d. c., se pričakuje 15 do 20-odstotni večji izkoristek in 30 odstotkov nižja investicija.

Zaščitno stikalo na diferenčni tok z nad tokovno zaščito KZS-EDI

Ker se nahajamo v času rastoče digitalne tehnologije, rešitev in izdelkov, so v podjetju razvili izdelek, ki sledi trendom. Z inovativnim pristopom so na podlagi mikroprocesorske tehnologije razvili izdelek KZS-2M2p EDI, ki omogoča boljše in hitrejše rešitve v električnih instalacijah. Novi KZS na bazi mikroprocesorske enote zajema podatke o stanju kontaktov in električnih meritev ter prikazuje stanje vzroka izkopa izdelka oziroma vrsto napake, ki se je pojavila v električni instalaciji. Tako lahko uporabnik takoj razbere, zakaj je stikalo izklopilo.



Talilni vložki za zaščito prenapetostnih odvodnikov tipa 1 'CH22x58 SRF 25kA 10/350µs'

V industrijskih in poslovnih objektih kot tudi v stanovanjskih hišah je danes nakopičene veliko elektronske opreme, ki je občutljiva na prenapetosti, zato je treba te naprave zaščititi. Pri zaščiti proti toku strele (zaščita tip 1), se uporablja izključno odvodnik razreda B, ki je namenjen odvajanju toka strele in ima zelo visoko zmogljivost odvajanja, vendar prepogosti in previsoki odvajalni tokovi ali preštevilna zaporedna odvajanja povzročijo, da se elektrode iskrišča spojijo in ustvarijo kratek stik, kar uniči odvodnik in celo elektro omaro z drago električno opremo. Z uporabo talilnega vložka za prenapetostno zaščito tip 1 preprečimo uničenje odvodnika in s tem celotne opreme okrog njega. Izdelek je bil namensko razvit v sodelovanju s svetovnim proizvajalcem prenapetostnih zaščit.

Neporozni kordieritni material C410 za elektrotehniko

Nov neporozni kordieritni material tipa C410 je z novo recepturo na podlagi cenejših naravnih surovin in definiranim specifičnim postopkom izdelave primeren za aplikacije, kjer so izdelki izpostavljeni visokim temperaturam in tudi večjim temperaturnim spremembam. Nov material odlikuje izjemno nizek koeficient linearnega termičnega raztezka.

Nov način montaže specialnih NV talilnih vložkov in ureditev vitke proizvodnje

Na programu NV specialnih talilnih vložkov so v podjetju izboljšali proces z novimi inovativnimi načini montaže in ureditvijo proizvodnje po principu vitke linije, kjer si delovne operacije sledijo v logičnem zaporedju brez vmesnih zalog.

OECD: obdavčitev dela je previsoka

Dobra tri leta po uveljavitvi je Zakon o delovnih razmerjih-1 zrel za prevetritev. O tem, kaj bi bilo smiselno spremeniti, bo razprava tekla tudi na 3. Dnevu delodajalcev.

Barbara Perko

Stališče GZS je, da se je treba pogajati o paketu sprememb in upoštevati tudi nujne davčne spremembe ter spremembe izpeljati čim prej.

Gospodarska zbornica Slovenije 30. avgusta organizira tretji Dan delodajalcev, kjer bodo gospodarstveniki imeli priložnost predstaviti svoj pogled na Zakon o delovnih razmerjih-1 in njegovo učinkovitost. Izhajajoč iz učinkovitosti zakona je dogodek priložnost za izoblikovanje pogledov, predlogov in izboljšav zakonodaje.

V upanju, da bi se zmanjšala segmentacija dela, so na ministrstvu za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti v začetku leta pripravili koncept Dostojno delo, ki vsebuje paket ukrepov, s katerimi bi lažje zasledovali omenjeni cilj. S predlaganimi ukrepi bi po mnenju ministrstva celovito vstopili v boj proti prekarizaciji in odgovorili na izzive, ki se v prihodnje obetajo na trgu dela. Poleg sprememb v ZDR-1 bi te doletele tudi zakone, povezane z njim, kot sta Zakon o inšpekciji dela ter Zakon o evidencah na področju dela in socialne varnosti.

Socialni partnerji imajo različna stališča glede tega, ali bi se morebitne spremembe zakona izvajale posamično ali v paketu. Stališče GZS je, da se je treba pogajati o paketu sprememb in upoštevati tudi nujne davčne spremembe. Obenem je ključnega pomena, da se proces časovno omeji, saj je v interesu gospodarstva, da spremembe čim prej zaživijo v praksi.

17 predlogov ministrstva

Na ministrstvu so pripravili sedemnajst predlogov ukrepov, ki po njihovem mnenju upoštevajo potrebe slovenskega gospodarstva in zagotavljajo spoštovanje minimalnih pravnih, ekonomskih in socialnih standardov na področju dela ter ohranitev socialne države.

Posamezni predlogi posegajo na področje obdavčitve dela, in sicer predlagajo razmislek o znižanju obdavčitve dela z namenom spodbujanja zaposlovanja na podlagi pogodbe o zaposlitvi ob hkratni identifikaciji nadomestnih virov javnofinančnih prihodkov. Glede na obstoječo razporeditev davčnega bremena med delavci in delodajalci vidijo rešitev v razbremenitvi obdavčitve na delavčevi strani, kar je mogoče doseči s prilagoditvijo dohodninske lestvice ali selektivnimi prilagoditvami višine posameznih prispevkov delavcev za socialna zavarovanja.

Kot možna ukrepa navajajo tudi poenotenje osnov in prispevnih stopenj za plačilo prispevkov za socialna zavarovanja za vse dohodke iz dela za vse oblike dela ter preučitev ustreznosti in smotrnosti različne davčne obremenitve fizičnih oseb, ki na trgu samostojno opravljajo pridobitno dejavnost, z vidika trga dela. Fizične osebe, ki na trgu samostojno opravljajo pridobitno dejavnost, ko bi morala ali bi lahko bila sklenjena pogodba o zaposlitvi, nase prevzamejo celotno davčno breme prispevkov in davkov. Za Slovenijo je ne glede na obliko dela značilna visoka obremenitev dela na strani delavca - izvajalca, saj so plačila prispevkov za socialna zavarovanja na strani delavca bistveno višja kot na strani delodajalca.

Med predlaganimi ukrepi je tudi ureditev delovanja Inšpektorata RS za delo (IRSD) in Finančne uprave RS (FURS). S spremembo zakonodaje bi bilo treba omogočiti samodejno ukrepanje FURS z vidika davčnih predpisov v primeru ugotovljene kršitve. Za slednje na ministrstvu predlagajo dvig višine glob in uvedbo sankcij za delavce. Ob tem poudarjajo, da je treba odpraviti sistemske razloge za kršitve.

Področje, na katerem bi bilo treba poseči po spremembah, je tudi sistem socialne varnosti za zaposlene v atipičnih oblikah dela. S spreminjanjem narave in vsebine dela, se spreminja tudi razmerje delavec – delodajalec, kar posledično pomeni, da ni moč vsake atipične oblike dela neposredno označiti kot neustrezne ali prekarne. [gg](#)

Več o dogodku



Foto: Depositphotos

Z glavo in srcem v financah

Podjetje EOS KSI d. o. o. je v Sloveniji eno izmed vodilnih podjetij na področju finančnih storitev. Leta 2005 je postalo del mednarodne skupine EOS, ki je danes prisotna v več kot 25 državah. V podjetju se trudijo, da ves čas dosegajo in presegajo visoke standarde kakovosti. Temeljna dejavnost podjetja je izterjava dolgov, od zgodnjih opominjanj in izterjav zapadlih terjatev doma ali v tujini do odkupa zapadlih terjatev ter sodnih izterjav. Z Natalijo Zupan, direktorico podjetja, smo se pogovarjali o načinu vodenja podjetja in ženskah na vodstvenih položajih.

V vašem kolektivu je med zaposlenimi pretežen delež žensk. Kako se to odraža v delu?

Predvsem smo zelo predane delu in produktivne. Trudimo se organizirati delovne procese tako, da upoštevamo potrebe vsakega zaposlenega, bodisi zaradi fleksibilnega urnika (npr. porodniška odsotnost, obveznosti z otroki) bodisi zaradi motiviranja zaposlenih in pozitivne klime. Lahko rečem, da smo zelo dober tim in odlično sodelujemo.

V EOS-u imamo filozofijo prijazne izterjave. Sodeč po svojih opažanjih, se ljudje ne počutijo ogrožene, ko po telefonu zaslišijo ženski glas. Morda v praksi dokazujemo, da imajo naše zaposlene sodelavke večjo empatijo, ki je v končni fazi potrebna za tovrstno delo, in se tudi nenehno izpopolnjujejo. Toda ne glede na spol opravimo delo profesionalno, saj so nam na prvem mestu korektnost, odnos do dela, timsko delo in doseganje nadpovprečnih rezultatov.

Kakšne so prednosti žensk na vodstvenih položajih v podjetjih?

Vodilne položaje največkrat zasedajo moški, to je dejstvo, in posledično jih celo nehote in podzavestno zaznavamo kot bolj usposobljene za delo. Toda obstajajo raziskave, ki potrjujejo, da so družbe, ki imajo v upravah tudi ženske, bolj uspešne, rastejo hitreje in dosegajo višje vrednosti kot pa družbe z zgolj moško upravo. Menim, da je bolj kot spol pomembno to, da nekomu, ki je sposoben in



»Ko bomo ljudi ocenjevali na podlagi znanja, sposobnosti, kreativnosti in ambicij in bomo imeli cilj imeti v gospodarstvu najbolj sposoben, prodoren in etičen kader, takrat ženske kvote ne bodo več potrebne.« Tako pravi Natalija Zupan, direktorica podjetja EOS KSI d. o. o.

ima željo in ambicijo, omogočimo, da napreduje, se osebnostno ter profesionalno razvija in tega se v EOS-u v Sloveniji držimo.

Kot dobro prakso na tem področju lahko navedem kolegico iz Bolgarije, ki že osem let vodi EOS Matrix Bulgaria, podjetje s 350 zaposlenimi. Med delom je opravila MBA, postala predsednica združenja za izterjavo v Bolgariji, letos pa postala še članica v upravi FENCA – nadnacionalno združenje podjetij za izterjavo. Pozabila sem še omeniti, da ima tri otroke!

Ženske lahko dosežemo vse, kar želimo, če imamo znanje, energijo in motivacijo ter smo pripravljene plačati ceno. Ženske plačujemo višjo ceno za uspešno kariero kot moški kolegi. Število tistih, ki se zavzemajo in borijo, da to spremenijo, je vsak dan višje.

Kako bi opisali vaš način vodenja podjetja?

Moja prioriteta je uresničitev načrtov in ciljev, ki jih vsako leto postavimo skupaj z lastniki. Ker se zavedam, da za uresničevanje ciljev potrebujem dobro

ekipo, spodbujam odkrito komunikacijo in sprotno reševanje težav. Pri naši velikosti si lahko privoščimo manj hierarhije in neformalne odnose. Gre za krmarjenje med pričakovanji in cilji lastnikov, spoštovanjem rokov in zavez do strank in reševanje vsakdanjih vprašanj in situacij z in med zaposlenimi, da naredimo prave stvari na pravi način. Vodenje ima zame pomen vzgoje. 'Vzgajam' mlade sodelavke, spodbujam samoiniciativnost, samostojnost in prevzem odgovornosti za delo. Imam ekipo, na katero se lahko zanesem, ji zaupam in na to sem ponosna.

Kako pomembna je ustrezna komunikacija, predvsem z dolžniki, v vašem poslu?

Ključna. Vse se vrti okrog ustrezne komunikacije. Običajno že prvi stik z dolžnikom odloča, kako uspešni bomo pri svojem delu – ali se bomo lahko dogovorili za plačilo, ali pa bo sogovornik nekooperativen, ker nismo znali vzpostaviti pristnega stika. Lahko imate na voljo najsodobnejšo tehnologijo, toda bolj je pomembno, da je zaposleni na telefonu ustrezno usposobljen za pogovor in razume strankine želje. To je najboljši način, da pridobimo zaupanje sogovornika in se uspešno pogajamo za plačilo. Zato si prizadevamo najti rešitev, ki bo govorila skupen jezik stranke in dolžnika. Veliko časa in energije vlagamo v usposabljanje zaposlenih za telefonsko komunikacijo, pogajanja in reševanje konfliktnih situacij.

Bi radi kaj poudarili?

Smo profesionalni in etični. Skrbimo, da se nujno potrebna likvidnost vrača h gospodarstvu, kar prispeva k razvoju in ohranitvi delovnih mest ter bolj rentabilnemu poslovanju. Če izterjavo delaš na pravi način, je to lahko zelo lepo in nagradujoče delo. Ali kot pravimo v EOS-u: »Smo z glavo in srcem v financah!«



Družbeno odgovorni in uspešni



Podjetje ZIP center je pomembno podjetje za Koroško regijo, saj je med vsemi zaposlenimi kar polovica invalidov, večina v storitvenih dejavnostih. O delovanju podjetja smo se pogovarjali z njegovo direktorico Alenko Stres.

Kakšen pomen ima podjetje za regijo?

Smo pomemben zaposlovalec invalidov v Koroški regiji in imamo status invalidskega podjetja. Od 120 zaposlenih ima vsak drugi status invalida. Za regijo s pretežno jeklarsko industrijo je to izredno pomembno. Če bi se namreč teh 60 invalidov znašlo na odprtem trgu dela, bi v naši regiji, ki se spoprijema z veliko strukturno brezposelnostjo, le redkim uspelo najti novo zaposlitev. To še posebej velja za ženske. Vrata sta zaprli tekstilna in lesno predelovalna industrija. Zato je naša vloga še toliko bolj pomembna, saj ne gre zgolj za zaposlene v ZIP centru, ampak tudi za njihove družine. Ohranjamo status vodilnega invalidskega podjetja v regiji, svoje poslanstvo usposabljanja in zaposlovanja invalidnih oseb pa se trudimo ohranjati tudi v okviru Centra za rehabilitacijo invalidov Koroške, ki je del podjetja. Imamo dve koncesiji – za izvajanje zaposlitvene rehabilitacije in za program socialne vključenosti. Tako je vsak dan v podjetju poleg 60 zaposlenih invalidov še 25 rehabilitantov, ki so vključeni v rehabilitacijsko obravnavo, program usposabljanja ali pa program socialne vključenosti, kjer zanje skrbijo člani strokovne ekipe in ustrezno usposobljeni mentorji.

Katere so ključne dejavnosti podjetja ZIP center?

Z mizarskim programom ustvarimo 35 odstotkov vseh prihodkov od prodaje, s preostalima programoma pa po okoli 30 odstotkov. Glede na prihodke od prodaje tako med programi ni bistvenih razlik. Razlika nastaja pri dodani vrednosti. Največjo ustvarjata predvsem mizarstvo in tiskarna. V storitveni dejavnosti, ki predstavlja čiščenje, urejanje okolja, kooperacije in podporne storitve, je dodana vrednost majhna, kar je za to panogo pričakovano. Je pa v teh programih našlo delo in socialno varnost največ invalidov. To pomeni, da je z vidika družbene odgovornosti program storitev pomembna dejavnost tako za našega lastnika, Skupino SIJ – Slovenska industrija jekla, kot tudi za ZIP center. V tem programu je namreč zaposlenih 71 oseb, od tega kar 70 odstotkov invalidov.

Kako se počutite v vlogi direktorice podjetja, ki spada v tradicionalno moško panogo?

Počutim se dobro. Rada delam z ljudmi. Moja ekipa je motivirana, razpršenost programov pa prinaša vedno nove izzive. Vloga direktorice zame v prvi vrsti predstavlja velika odgovornost – do sodelavcev, poslovnih partnerjev, lastnikov in tudi okolja, v katerem delujemo. Pogoji poslovanja zahtevajo fleksibilnost in prilagajanje, ne glede na status podjetja. In seveda preudarne odločitve, ki jih morajo zaposleni sprejeti za svoje. Če tega ne obvladaš, ne moreš biti dober vodja.

Ali obstajajo razlike med ženskim in moškim načinom vodenja?

Sama vodenja ne delim na moški in ženski način. Zame je vodja ali dober ali slab, kar je seveda odvisno od znanja, osebnostnih lastnosti in karizme, ne pa od spola ali položaja moči. Vodenje ni partnerski odnos med moškim in žensko. Gre za odnose v širšem pomenu, ki morajo zagotavljati razvoj in socialno varnost zaposlenih na eni ter rast, poslovno in finančno stabilnost podjetja na drugi strani.

Kakšni so načrti za prihodnost podjetja?

Graditi uspešno zgodbo še naprej. Tržne niše bomo, tako kot doslej, iskali izven Skupine SIJ, znotraj nje pa sinergije. Pri tem nas vodita pozitivna naravnost in usmerjenost k doseganju ciljev. In seveda družbena odgovornost, ki jo uresničujemo skozi izvajanje koncesijskih dejavnosti za najbolj ranljive skupine na trgu dela.

»V programu storitev je zaposlenih 71 oseb, od tega jih ima kar 70 odstotkov status invalida, zato je ta program izjemno pomemben za naše poslanstvo usposabljanja in zaposlovanja invalidnih oseb,« pravi Alenka Stres, direktorica podjetja ZIP center.



Za oči, dušo in prostor.

www.zipcenter.si

ZIP Center d.o.o. | Koroška cesta 14, 2390 Ravne na Koroškem | telefon: 02 870 6610, 041 769 734 | e-pošta: mizarstvo@zipcenter.si

Tudi najboljši ne morejo počivati

Že od izdelave prve počitniške prikolice naprej se blagovna znamka Adria sooča z živahno konkurenco, v kateri so veliki proizvajalci in tudi številni butični izdelovalci avtodomov ter počitniških prikolic. Kot pravi generalna direktorica podjetja Adria Mobil, Sonja Gole, časa za počitek v tej izrazito sezonski panogi ni, četudi sodiš med najboljše. Z njo smo se pogovarjali o načinu vodenja podjetja in receptu za mednarodni uspeh.

Adria Mobil spada med pomembna slovenska podjetja in izvoznike. Kako vam to uspeva?

Za uspeh na trgu je nujno treba imeti veliko razvojnega, proizvodnega in marketinškega znanja, kakovosten, inovativen in dizajnersko odličen izdelek, kakovostno poprodajno oskrbo in močna partnerstva s številnimi deležniki – od razvojnih dobaviteljev do distribucijskih partnerjev. Ključni dejavnik uspeha Adrie Mobil pa je odlična ekipa sodelavcev v managementu in na vseh funkcijskih področjih. Brez njih si ne morem predstavljati uspešnega poslovanja v tako zahtevni in dinamični panogi, kjer zaradi zelo kratkega razvojnega cikla prostora za napake praktično ni. Tudi najbolj domišljeni poslovni modeli so le črka na papirju, če v ozadju ni srčnih ljudi, ki znajo in zmorejo smeje poslovne načrte v izredno zahtevnih pogojih tudi uresničevati.

Kakšen je vaš način vodenja podjetja?

Strokovnost, medsebojno spoštovanje, sodelovanje in pozitivna komunikacija so vrednote, ki so po mojih osebnih izkušnjah prestale test časa in so ključne za uspešno delovanje ekipe kot celote. Adria Mobil je danes izrazito mednarodno podjetje, zato so takšni temelji pri vodenju podjetja še toliko bolj pomembni. Takšen pristop pa je potreben tudi z vidika uresničevanja strategije organske rasti podjetja, saj vsak novi razvojni korak zahteva veliko komunikacije, usklajevanje in včasih tudi kompromisov. Zavezani ostajamo uveljavljenim vredno-

tam in hkrati delujemo v smeri iskanja in uvajanja novih idej, saj lahko le tako v svoje delovanje uspešno prenašamo vse impulze iz okolja. To se najbolj odraža na produktnem razvoju, vendar so razvojne spremembe v podjetju prisotne praktično povsod – od proizvodnega procesa do inovativnega trženjskega nastopa.

Je ženska roka dobrodošla na vodilnih položajih podjetij?

Mislím da, čeprav moškega in ženskega principa vodenja ne gre kar tako posploševati. Predvsem je ključna jasna razvojna vizija, ki jo mora imeti in razvijati vsak vodja. Pri tem pa je potrebno nenehno sodelovanje, komunikacija ter vlaganje v znanje in razvoj kompetenc, če se podjetje razvija in napreduje kot celota. Pri vodenju ni nič samo po sebi umevno, zato je odprta komunikacija ter razvoj podjetniške kulture, ki dovoljuje tudi prostor za napake, ključna za dosledno in učinkovito prevajanje zapisane strategije v konkretne akcijske načrte. Po moji oceni smo ženske na vodilnih položajih bolj socialno usmerjene. Poleg tega je razvoj podjetja zame izredno močan motivator, ko se podjetje nahaja v težavah, ali, ko si deli mesto z najboljšimi v panogi. V različnih fazah razvoja potrebuje podjetje različne pristope za zagotavljanje dolgoročne rasti, ki vključuje tako analitične poslovne podatke kot tudi moralno in čustveno presojo. Ženske smo preprosto bolj pragmatične, nikakor pa ne moremo in ne smemo biti samozadostne. Po mojem mnenju so dejansko najboljše mešane ekipe.

Kako se žensko vodenje kaže v primeru Adrie Mobila?

Predvsem v zavedanju, da naša strategija dolgoročne rasti temelji na stabilnosti partnerstev, ki jih v Adrii Mobil gradimo s praktično vsemi deležniki, ki so pomembni za razvojno pot podjetja. V poslovnem odnosu je stabilnost pomemben dejavnik, saj izhaja iz t. i. 'win-win' pristopa, ki je pri vseh dolgoročnih projektih nujen. Stabilnost v poslovnem odnosu je zato



»Ženske smo preprosto bolj pragmatične, nikakor pa ne moremo in ne smemo biti samozadostne. Po mojem mnenju so dejansko najboljše mešane ekipe.« Tako meni generalna direktorica podjetja Adria Mobil, Sonja Gole

pomembna tako pri odločanju glede partnerskih razvojnih vlaganj in tudi, ko se podjetje zaradi različnih vzrokov znajde v težavah. Takrat lahko z ustreznimi, včasih tudi nepričakovanimi in odločnimi ukrepi podjetje uspešno prebrodi krizne razmere.

Kaj bi svetovali ženskim podjetnicam, ki si želijo prodrati na vodstvene položaje?

To, kar je mene spremljalo skozi celo karierno pot – nenehno učenje in pridobivanje novih znanj, saj lahko kot posamezniki vsako priložnost izkoristimo za nadgradnjo svojih kompetenc, vsak pogovor lahko prinese novo idejo ali nov pogled na nekaj, kar se je zdelo samoumevno. Svetovala bi jim, naj si vedno postavljajo visoke cilje, saj pogosto prav takrat najdemo zagon, navdih in odločnost narediti več, kot smo mislili, da zmoremo. In ne nazadnje, bi jim svetovala pogum za sprejemanje odločitev in tveganj, ki so v poslu vedno prisotna, a s pravim pristopom in pravi timom sodelavcev tudi obvladljiva.

Več menedžerk kot doslej, uspešnejša bodo podjetja

Daleč smo od cilja 40 odstotkov žensk na vodilnih položajih. Ozaveščenost in zavedanje o prednostih po spolu uravnoveženega vodstva vse večja.

Katarina Klepec

Ženske se bolj poglobijo v sočloveka in to, kar dejansko potrebujejo od znanj za uspešno prihodnost podjetja, pravi Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza.

Različne raziskave potrjujejo, da se podjetjem splača imeti po spolu uravnoveženo vodstvo. Študija MIT (2014) je ugotovila, da dosegajo vodstva, ki vključujejo tako moške kot ženske, za 41 % višje dobičke kot enospolna vodstva. Delnice podjetij z vsaj eno žensko med vodstvom so imele za kar 26 odstotkov višjo vrednost od podjetij brez žensk na vodilnih položajih, kaže študija Credit Suisse (2012). Po študiji Catalysta znajo podjetja, ki imajo po spolu uravnoveženo vodstvo, bolje uporabiti talente v podjetju, imajo večji ugled v družbi, večji vpliv na trg in višjo stopnjo inovativnosti.

Do cilja nam manjkajo še štiri generacije

V Sloveniji smo še daleč od optimalnega stanja. Evropska direktiva določa, da bodo morala zasebna podjetja, ki kotirajo na evropskih borzah, do leta 2020 imeti v upravnih odborih na mestih neizvršnih direktorjev vsaj 40 % žensk. »Po nekaterih izračunih smo po naravni poti od tega cilja oddaljeni še štiri generacije oziroma okoli 78 let,« pojasnjujejo pri Sekciji managerk (SM) pri Združenju Manager.

Anja Bergant je v raziskavi za Združenje Manager preučila 101 največje podjetje v Sloveniji in ugotovila, da je leta 2014 med temi podjetji imelo članico

uprave le 27 podjetij. Med temi jih je 17 doseglo ali preseгло 40 % delež žensk v menedžmentu, v 10 podjetjih jih je bilo manj kot 40 %. V tej skupini je imelo nadzorni svet 58 podjetij; med temi so imeli nadzornico v 33 podjetjih (56,9 % podjetij), a so le v dveh podjetjih dosegli ali presegli evropski cilj 40 %.

Opravile s pomisleki

Pri SM pojasnjujejo, da so vzroki za nezadostno število žensk na mestih odločanja družbene, organizacijske in osebne narave. »Mislim, da kakršnikoli zadržki ali pomisleki oziroma razmišljanja ob odločitvi za sprejem katerekoli pomembnejše, vodilne funkcije, nikoli niso povezane s spolom osebe, ki se odloča za sprejem tovrstne funkcije. Vsekakor pa se je v takšni situaciji in tudi kasneje v vodilni vlogi treba zavedati zelo velike odgovornosti, med drugim tudi pomembne odgovornosti do zaposlenih,« meni Vanja Hrovat, predsednica uprave Generalija. Pravi, da jo je občutek, da se je morala dokazovati bolj kot njeni moški kolegi, spreletel občasno povsem na začetku kariere, zdaj pa ga ne občuti več.

»Vedela sem, kaj si želim, sprejela sem odločitev, da sebe vložim v izgradnjo kariere,« pa nam je pojasnila Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza, ki pravi, da ji podpora soproga omogoča vzdrževanje ravnotežja med poslovnim in zasebnim življenjem. Prednosti ženskega načina vodenja vidi v učinkovitosti, vztrajanju.

»Preden sprejmeš tak izziv, je treba narediti temeljit razmislek o sebi, kot tudi o tem, ali imaš pravo vizijo, sodelavce, s katerimi boš uresničil načrtane cilje,« meni Mavricija Batič, generalna direktorica Zavoda RS za zaposlovanje, ena od prejemnic nagrade Artemida, ki jo menedžerkam podeljuje ta SM in Planet GV. Nikoli ni čutila, da bi bila zaradi spola kako drugače obravnavana. Meni, da razlike v spoli pri vodenju družb so, a bi po njenih besedah za oba spola moralo »veljati, da imamo posluš za sočloveka, za sodelavca«.

Različni, a komplementarni

Večina sogovornic se strinja, da ni smiselno govoriti o tem, ali je moški ali ženski način vodenja boljši ali slabši. Župec Kranjčeva je prepričana, da je za uspeh vsakega podjetja »bolj kot spol zaposlenih ključna raznolikost delovnih skupin, v katerih se izraža strokovna usposobljenost zaposlenih, njihova sposobnost timskega sodelovanja in pozitivna naravnost.«

Da poslovni svet potrebuje tako moške kot tudi ženske vodje, se strinja Hrovatova: »Skupaj namreč lahko ustvarimo najbolj uspešne poslovne zgodbe, saj se s svojimi lastnostmi zelo dobro dopolnjujemo.« Znanju in želji po uspehu Rednakova pripisuje pomembnejšo vlogo kot spolu: »Če je slednjega dovolj, vse ostalo pride samo od sebe.«

»Menim, da je dobro imeti v ekipi oba spola, saj moški drugače gledajo na probleme oziroma naloge kot ženske, velikokrat tudi drugače odreagirajo kot me,« je prepričana Batičeva. Pri SM poudarjajo, da je najpomembnejše najti najbolj sposobno in primerno osebo za določeno delo. Možnost je treba dati talentom, ki lahko nosijo krilo ali hlače.



Foto: Žare Modlić

Ana Laura Rednak, izvršna direktorica v podjetju Plastika Skaza.



Foto: Arhiv NKBM

Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Dokazi o dobitni kombinaciji

V Sloveniji kljub temu najdemo številne družbe, v katerih imajo ženske vidno mesto. »V naši banki je kar 77 % sodelavk, podoben delež sodelavk ima odgovorne vodilne in vodstvene položaje. Zaposlene so kot izvršilne direktorice različnih področij, pooblaščenka uprave, direktorice sektorjev in strokovnih oz. štabnih služb, vodje oddelkov in vodje več zahtevnih projektov,« pojasnjuje Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Ocenjuje, da so vrline, ki jih nekatere ženske bolj utrjujejo kot moški kolegi, sodelovanje, čustvena inteligenca, komunikacijske in organizacijske sposobnosti, prizadevanje za prijetno vzdušje: »Pričakovati je, da bodo t. i. mehke veščine v prihodnje v bančništvu postajale še pomembnejše, saj odločilno prispevajo h krepitvi zaupanja, to pa je temelj vsakega dobrega poslovnega odnosa in dobrega delovnega tima.«

V podjetju Plastika Skaza ženske zasedajo polovico mest v vodstveni ekipi. Enak delež imajo na ravni celotnega podjetja, saj so ugotovili, da je taka kombinacija najboljša. »Odločitve so celovitejše in bolj kakovostne, kar pomeni, da lahko v krajšem času pridemo do boljših rezultatov tako pri ljudeh kot pri strategijah,« pojasnjuje vodja kadrovske službe v Plastiki Skaza Barbara Kitek. »Vsa podjetja, ki so agilna in hitro rastoča, imajo uravnoteženo razmerje na vodilnih delovnih mestih. Podjetja, kjer večino vodilnih delovnih mest zasedajo moški, so po navadi velike korporacije, ki imajo tog sistem vodenja. A tudi v teh podjetjih se sistemi spreminjajo ali pa nazadujejo,« meni Kitkova.

Načelna priporočila ne prinesejo sprememb

Ozaveščenost o temi žensk na vodilnih položajih v gospodarstvu je vse večja. Pri SM opozarjajo, da politike, ki so uvedene zgolj kot priporočila ali usmeritve, prinašajo zelo skromne in počasne rezultate. Eden bolj pole-

mičnih ukrepov na zakonski ravni je določanje ženskih kvot. V Evropi je tovrstne zakonske ukrepe sprejelo že več kot 10 držav. »Kvota so najbolj rigorozen ukrep za doseganje višjega odstotka žensk na vodilnih mestih,« menijo pri SM, kjer mehanizem podpirajo, saj edini prinaša učinek na kratek rok, vendar pa se »zavzemamo za take pogoje in okolja, ki bi omogočali, da pridejo na vodstvena mesta najbolj sposobni.«

»Sama predlagam, da podjetja zavestno poskrbijo za kvoto ženskega vodenja na vrhnjem menedžmentu in posledično poskrbijo za dober zgled pri mlajših generacijah žensk, ki si želijo posegati po uspehih v karieri,« meni Ana Laura Rednak.

K izboljševanju razmer prispeva tudi delovanje različnih zavodov in klubov (Zavod Y, Zavod Meta, Klub visoke petke) ter podeljevanje certifikatov in priznanj, kot so npr. certifikat Družini prijazno podjetje, Menedžerkam prijazno podjetje, Artemida.

Priznanje Menedžerkam prijazno podjetje je za 2015 dobilo podjetje SwatyComet, ki ima v najnižjem vodstvu tri moške in tri ženske. Direktor družbe Matjaž Merkan pravi, da v podjetju nimajo nobenih načrtovanih kvot ali pravil, ki bi zagotavljale število menedžerk v podjetju: »Podjetje ceni strokovnost in zavzetost, menedžerke odlikuje oboje. Hkrati v timih dodajajo kreativnost in njim lasten pogled.« ^{gg}

Vrline, ki jih ženske bolj utrjujejo kot moški, so sodelovanje, čustvena inteligenca, komunikacijske in organizacijske sposobnosti ter prizadevanje za prijetno vzdušje.

Sabina Župec Kranjc, članica uprave Nove KBM.

Mentorice so neprecenljive

Združenje Manager je v okviru projekta Vključi.Vse pripravilo nabor ukrepov za spodbujanje enakosti. V prihodnosti se bodo posvetili predvsem trem, ki so se izkazali za ključne: karierno mentoriranje, karierno sponzorstvo in večja izpostavljenost menedžerk, ki bodo kot vzornice pomembne za opolnomočenje mlajših generacij. »Z dobro mentorico dobi tihega zaveznika, ki ji pomaga pri utiranju poti na vrh,« je prepričana Rednakova. »Pomembno je, da ženskam, ki so že na vodilnih položajih, pomagajo širiti mrežo in podporo v poslovnem svetu,« o podpornih projektih in delovanju zavodov meni Hrovatova.

Uspešnih 60 let največjega gorenjskega upravnika



»Rasli bomo toliko, da bodo naši lastniki še vedno želeli ostati lastniki, in da bodo zaposleni imeli stabilna delovna mesta,« pravi Vera Zevnik, direktorica Domplana.

Domplan, ki letos praznuje 60 let delovanja, stavi predvsem na strokovnost ter stabilno poslovanje in rast.

Domplan je največji upravnik večstanovanjskih stavb na Gorenjskem. »Kot ostali upravniki se srečujemo s težavami, ki jih prinaša nedorečena zakonodaja in ponudniki storitev, ki ne zagotavljajo zadovoljive ravni storitev in so nelojalna konkurenca,« pravi direktorica Vera Zevnik. Ker država na tem področju ne želi uveljaviti sistema izdajanja licenc, so se na Združenju upravnikov nepremičnin dogovorili za vpeljavo certifikata 'Zaupanja vreden upravnik'.

Dejavni v energetiki

Naslednja Domplanova dejavnost je upravljanje skupnih kotlovnice, ki so v lasti etažnih lastnikov. Za to imajo usposobljeno ekipo strokovnjakov, upravljajo pa več kot 50 takih kotlovnice. Največja med njimi je v soseski Planina, v kateri so skupaj s partnerji, združenimi v podjetju Soenergetika, izvedli projekt soproizvodnje elektrike in toplote. Ukvarjajo se tudi s prenovami energetskega naprav in kotlovnice v večstanovanjskih stavbah in soseskah, pri čemer naročnikom zagotavljajo prihranke pri porabi energije. Vlagajo tudi v manjše kogeneracije, ki delujejo na osnovi zemeljskega plina. »Podobne priložnosti iščemo še naprej in smo vanje pripravljeni tudi vlagati, pod pogojem, da bo to spodbujala tudi država,« pravi Zevnikova.

V okviru poslovne enote Energetika opravljajo dejavnost sistemskega operaterja distribucijskega omrežja zemeljskega plina. Koncesijske pogodbe so sklenili z Mestno občino Kranj ter občinama Naklo in Šenčur. V teh občinah so zgradili omrežje in ga tudi upravljajo. Ukvarjajo pa se tudi s prodajo zemeljskega plina na območju celotne Slovenije.

Inženiring in urbanizem

V Domplanu deluje tudi poslovna enota Inženiring, s pomočjo katere vodijo in nadzorujejo svoje investicijske projekte. Za naročnike opravljajo tudi nadzor pri gradnji objektov. »Naša prednost je, da imamo celovito ekipo strokovnjakov, ki lahko nadzirajo gradnjo, v njej pa so pooblaščen inženirji gradbeništva, strojni in elektroinženirji,« razlaga sogovornica.

Imajo tudi poslovno enoto Urbanizem, v kateri so strokovnjaki, ki se ukvarjajo s prostorskim načrtovanjem in projektiranjem. Izdelujejo tako občinske prostorske načrte kot tudi izvedbene prostorske dokumente ter projekte za pridobitev gradbenega dovoljenja za stanovanjske hiše. V omenjeni poslovni enoti imajo tudi pooblaščen geodete.

Gradnja soseske v bližini Brda

Domplan se kot investitor pripravlja na gradnjo soseske s sedmimi manjšimi vila bloki v bližini Brda pri Kranju. Z gradnjo bodo predvidoma začeli jeseni, zaključek pa načrtujejo prihodnje leto. Omenjeno sosesko krasi predvsem lepa lokacija ter dobre prostorske in projektne rešitve za stanovanja.

Strokovnost in motivirani zaposleni

Vera Zevnik kot ključno konkurenčno prednost Domplana omenja strokovnost. »Kar ponujamo, je na visoki strokovni ravni, storitve pa so odvisne od motiviranih in zadovoljnih sodelavcev,« poudarja sogovornica. K temu prispeva tudi dejstvo, da je podjetje v lasti zaposlenih in nekdanjih zaposlenih, sklenili so tudi pogodbo o udeležbi delavcev pri dobičku.

V Domplanu je zaposlenih 90 ljudi, ki so lani ustvarili skoraj 13 milijonov evrov prihodkov. Vsa leta poslujejo z dobičkom. Stavijo na dolgoročno vzdržno rast.

Trdno še naprej

In kakšen bo Domplan čez pet let? Vera Zevnik ga vidi kot zdravo podjetje, ki bo delovalo korektno in strokovno ter ne bo hlepelo po hitri rasti in povečevanju dobičkov. »Rasli bomo toliko, da bodo naši lastniki še vedno želeli ostati lastniki, in da bodo zaposleni imeli stabilna delovna mesta,« pravi sogovornica. Obstoječe dejavnosti bodo ohranili, če pa se jim bodo ponujale priložnosti na novih področjih, jih bodo izkoristili.

Prvi vtis je ključen

Za Jernejo Jager, izvršno direktorico Modiane je moda življenje in pravzaprav tudi njen hobi. Kot pravi, si je že kot najstnica želela slediti modnim zapovedim, nato pa je kot mlada diplomantka dobila priložnost delati v modni industriji, v takratni Mercator – Modni hiši. Sledila je samostojna pot, spet na področju mode, pred dobrimi tremi leti pa je dobila možnost voditi Modiano; torej ponovno moda.

Kaj za vas pomeni sodelovanje z Modiano?

Zelo sem ponosna, da smo poslovanje Modiane bistveno izboljšali. Lahko rečem, da smo uspeli v zahtevni branži, kjer je konkurenca res zelo močna. Srečna sem, da se ukvarjam z delom, ki me osebno izpolnjuje in navdihuje. To sem si želela že kot otrok. Ni veliko oseb, ki jim je uspelo hobi združiti s poslom in biti poleg tega še uspešen in cenjen.

Trendi v modi se spreminjajo, a človek ostaja enak. Kako prepoznati trende, ki jih je možno prodati, in kako odmisлити osebni okus, ki morda ne sovпада s trendi?

Moda je zelo subjektivna. Lahko so to trendi, ki jih napovedujejo svetovno znani oblikovalci na prestižnih tednih mode ali pa je to osebni stil, ki se spreminja glede na življenjsko obdobje, glede na finančne zmožnosti in morda glede na dnevno razpoloženje posameznika. Trendi se ponavljajo, vedno pa je kaka malenkost res noviteta. Prav te malenkosti pišejo modno zgodovino.

Modo spremljam zaradi sebe, zaradi posla, predvsem pa zaradi želje, da tudi v slovenske trgovine pripeljemo najnovejše smernice. Slovenski kupec je zelo zahteven kupec mode. Modne novitete želi imeti takoj. Naša naloga je, da mu jih ponudimo pravočasno in po konkurenčnih cenah. Če ne zadovoljimo njegovih želja in potreb, bo poiskal druge ponudnike, predvsem izven meja. Zame predstavlja velik poslovni izziv, da v poplavi ponudbe izberemo



»Mode in posla ne ločujem, zame je moda moje delo. Posel pa zahteva danes celega človeka in predanost delu. Če pri tem, kar delaš, še uživaš, toliko bolje.« Tako pravi Jerneja Jager, direktorica podjetja Modiana.

blagovne znamke, ki so dovolj poznane, kakovostne in cenovno primerne za vse segmente slovenskih kupcev. In prav na asortimentu blagovnih znamk smo v slabih dveh letih naredili velik preskok, kar so zaznali tudi naši kupci.

Za modno trgovino je žensko vodstvo skorajda samoumevno. Kje so prednosti žensk in moških na vodstvenih položajih na splošno in v vaši branži?

Morda so to stereotipi, v svetu mode niso le ženske, temveč tudi veliko moških. Pa vendar je prednost žensk prav v tem, da nam je moda v večini primerov bistveno bližje, in da se z modo lahko ukvarjamo tako z znanjem kot z dušo. A kljub številnim polemikam o zapostavljenosti žensk v poslovnem svetu sama takih izkušenj nimam. Vedno sem bila dobro sprejeta,

spoštovana in upoštevana. Nikoli se nisem obremenjevala s tem, da imam kot ženska manj možnosti za uspeh. Morda pa je to razlog, da sem cilje v večini primerov dosegla in izpolnila.

Kakšni so vaši načrti za prihodnost v Modiani?

Poslovanje še nikoli ni bilo tako zahtevno, kot je v današnjem času. Konkurenčnost in kapital nista dovolj za uspeh, sta le osnovni pogoj. Uspeh v poslovnem svetu zahteva popolno požrtvovalnost, zahteva celega človeka. Prihodnost Modiane je slediti zastavljenim ciljem, čim bolj osredotočeno in učinkovito, z možnostjo rasti in koriščenje vseh potencialov. Vsekakor ima Modiana veliko možnosti, da dolgoročno posluje uspešno in dobičkonosno.

So videz, urejenost in upoštevanje modnih smernic pomembni v poslu?

Vsekakor je videz poslovne ženske bolj pomemben, kot si mislimo. Vsak nastop ali sestanek mora pustiti udeležencem pozitivno sled. Poslovna ženska mora biti vedno urejena in modno oblečena. To še posebej velja za ženske v modnem svetu. Upoštevati mora nove trende in izbrati pravo mero med eleganco in drznostjo. Nikakor ne sme biti konservativna, še manj preveč izzivalna. Vsak del garderobe mora izražati prefinjeni okus, samozavest in vsak košček zase mora biti v skladu z modnimi smernicami. Mislim, da se danes premalo zavedamo, kako pomemben je vtis, ki ga zapuščamo poslovnim partnerjem. Predvsem prvi vtis mora biti brezhiben. Obstaja pregovor: 'Nikoli ne boš dobil druge priložnosti, da narediš prvi vtis'. To je popolna resnica. Zavedajmo se tega, pa bomo lažje dosegli zastavljene cilje.

36 nasvetov iz zakladnice izkušenj

Nasveti šestih podjetnic ženskam, ki se šele podajajo na poslovno pot, in drugim, ki so se že pred časom spustile v podjetništvo. Pa tudi podjetnikom.

Katarina Klepec, foto: osebni arhivi



Elena Mahne
ustanoviteljica,
direktorica in
idejni vodja družbe
Kontroling Plus, d. o. o.
(www.kontrolingplus.si)

Bodite strokovne in vlagajte v znanje.

Uspešna podjetnica mora biti vedno strokovna, nujno se mora konstantno izobraževati in slediti trendom. Formalna izobrazba je le osnova za nadgradnjo znanja, zato je skoraj nujno opraviti tudi druge certificirane in strokovne programe, tečaje, šole.

Etika in morala. Bodite poštene do sebe in drugih.

Marsikdaj se začete priložnosti lahko izkažejo kot tvegane celo z vidika prekrška ali kaznivih dejanj, zato previdno. Upoštevati je treba zakonodajo, delati v skladu s svojimi osebnimi moralnimi prepričanji in pravili družbe, ob tem pa upoštevati strogo poslovno integriteto.

Postavite meje do strank in sebe.

Vedno sem zagovornica uspeha, vendar je treba postaviti meje osebnega prostora. To se lahko naredi na profesionalen in eleganten način, z zmerno nonšalantnostjo, vendar še vedno tako, da ste dostopne do strank.

Za nasvet vprašajte strokovnjaka.

Nevednost ne opravičuje napake. Stopite do strokovnjaka, finančnega, davčnega, tudi pravnega. Nekateri ljudje so nam pripravljeni pomagati. Ni nujno, da vedno zahtevajo plačilo. Sama sem zagovornica medsebojne pomoči, če seveda ne pride do izkoriščanja. Bodite prijazne, obrestovalo se vam bo!

Poskrbite, da ste urejene, upoštevajte pravila poslovnega obnašanja in bonton.

Pomembna je osebna urejenost kot tudi urejenost pisarne. Imejte urejene nohte, počesane lase, če so predolgi, naj bodo elegantno speti. Upoštevajte pravila bontona in se nasmehnite.



Mateja Dobovšek
kreatorka Družinske škatle, ki je namenjena mladim družinam za njihov skupni čas
(www.dskatla.si)

Bodite pogumne in samozavestne.

Samozavesten nastop prinese zaupanje v očeh ljudi, ki jim predstavljate svoj produkt ali storitev, in s tem gradite podobo svoje znamke. Če ne boste zaupale in verjele v to, kar počnete, nihče ne bo. Seveda pa vse v svoji meri in brez pretiravanja.

Bodite iznajdljive.

Vsi želijo nekaj novega, svežega. Znajti se je treba na vsakem koraku, pri iskanju novih prodajnih kanalov, promocije, predstavitve produkta ali storitve, izdelavi, nabavi ... Pri začetnih korakih je to še toliko bolj pomembno, da s čim manjšim vložkom dosežete čim večji učinek.

Povezujte se in sodelujte.

Sami ne zmoremo vsega. Zelo pomembno je sodelovanje z ljudmi, ki so drugačni od nas, takrat se začne sinergija v smislu $1+1=3$. Vsa znanja in izkušnje vseh vključenih posameznikov se potencirajo in nastane mnogo več.

Veliko sprašujte in kdaj tudi utihnite.

Pomembno je, da znate poslušati, veliko spraševati in se včasih ugrizniti v jezik, ko bi želeli nahraniti sebe in razlagati o sebi. Dajte besedo drugemu, na ta način izveste ogromno dragocenih uporabniških informacij o svojem produktu ali storitvi, poslovanju in izkušnjah drugih, ki so že rešili zagato, ki jo imate ali boste imeli tudi vi.

Premagajte strah.

Različni strahovi so največja ovira pred uspešnim poslovanjem. Vse ovire, ki jih imamo v sebi in vsi strahovi so pravzaprav priložnost tudi za osebno rast. Če se pogumno soočite z njimi in se zavestno odločite, da jih boste premagale, greste prek lastnih okvirjev, takrat se začnejo odpirati nove priložnosti in graditi nove zgodbe.



Maruša Rovina
grafični studio
Vizualgrif
(www.vizualgrif.si)

Ohranite svojo ženskost.

Ne prevzemajte moške energije. Prepričana sem, da boste tako bolj uspešne. Bodite mehke, sočutne, razumevajoče s svojo vizijo.

Delajte s srcem in uživajte pri tem, kar počnete.

Tako gre veliko lažje, so pa ob tem še vedno potrebna odrekanja.

Imejte moralni kompas.

Pri delu naj bo moralni kompas vklopljen, poštenost in integriteto postavite na prvo mesto. Slab glas se zelo hitro razširi in težko ga je spremeniti.

Kakovostno opravljajte delo

Stremite k temu, da bo vsaka naloga opravljena kakovostno, saj bo le-to poganjalo posel in ga širilo.

Trud se poplača.

Na podjetniški poti so potrebna odrekanja v smislu prostega časa, dosegljivosti, večkrat je treba zapustiti cono udobja. V podjetništvu je potrebno veliko več truda in energije, je pa toliko bolj zanimivo in izpolnjujoče.



Neja Samar Brenčič
direktorica Zavoda
IZRIIS
(www.izriis.si)

Zastavite si jasne cilje – za vsak dan.

Vsak dan se odločite, da boste naredile samo eno za vas prioriteto nalogo, na katero se boste maksimalno osredotočile. Karkoli drugega »prileti« mimo, vas ne sme zmotiti. Enkrat tedensko imejte sestanek s sodelavci in si postavite cilje za prihodnji teden. Bodite pripravljene na nove izzive.

Zavedajte se svojih šibkih točk in delajte na svojih sposobnostih.

Do sebe bodite iskrene: kaj zmorete, česa si želite, kaj ste dejansko sposobne narediti, kje so vaši talenti, kaj lahko delegirate drugim.

Poskrbite za svoje sodelavce.

Negujte odkrito komunikacijo, bodite do njih iskrene in jih spoštujte v vseh pogledih.

Ne pozabite na dobrodušnost.

Deset odstotkov svojega dela, časa in talenta posvetite dobrodušnosti, najboljše čim bolj konkretnim stvarim z otipljivimi in vidnimi učinki.

Negujte prijateljstva in poskrbite za svoje drage.

Prijatelji nas spodbujajo. Tudi tisti, ki nas postavijo na realna tla, so zelo dragoceni. S svojimi bližnjimi preživite dovolj časa, da se ne odtujate. Če ste mame, vas bo to obogatilo, obenem pa si morate izjemno dobro organizirati čas, si priskrbeti podporo, postaviti prioritete in poskrbeti za svoje zdravje, da ne boste sredi poti preutrujene in razočarane.



Eva Štraser
prokuristka in
solastnica podjetja
Bokri, d. o. o.,
inovatorica, idejna
vodja lastnih
bioplastičnih
produktov
(FB: Bokri)

Skočite in splavajte. Ideje ni moč testirati iz naslonjača.

Slovenski trg je zelo primeren za testiranje novih produktov. Najprej je treba preveriti, ali sploh obstaja interes za vaš izdelek ali storitev. Smiselno se je posluževati brezplačnih metod prodaje ali vzpostaviti neposreden stik s potencialnim kupcem. Prodaja bo le rezultat vaše akcije. Ali bo uspešna, boste izvedele šele takrat, ko boste začele pobirati naročila.

Smiselno je upoštevati načela vitkega podjetništva

Predpostavimo, da želite odpreti cvetličarno v domačem kraju. Ko najdete potencialni poslovni prostor, je najprej smiselno preveriti, ali bo prodaja stekla. Najvarnejša rešitev bi bila, da v spomladanskem času (dan žena, materinski dan) pred omenjenim poslovnim prostorom postavite stojnico in testirate prodajo. Če se obnese, se akcija ponovi vsako soboto in potem po korakih naprej do lastne poslovne enote.

Ne prodajajte izdelka, prodajajte zgodbo.

Še pred leti je bilo veliko govora o agresivni prodaji, ki se danes ne obnese več. V Sloveniji imamo veliko nepoznanih obrtnikov, ki izdelujejo kvalitetne, unikatne izdelke, a žal ne znajo izstopiti iz množice. Vse, kar jim manjka, je zgodba, ki bo njihov proizvod dvignila nad konkurenco, da bo le-ta postal prepoznaven.

Ne pozabite na mreženje, mreženje in še enkrat mreženje.

V poslovnem svetu je mreženje ključnega pomena. S poznanstvi se odprejo nove priložnosti, ideje za nove produkte, nadgradnje izdelkov, združevanje s komplementarnimi izdelki, itd. Naj omenim le nekaj priložnosti za spoznavanje novih ljudi: konference, forumi, B2B srečanja (Sredina GZS mreženja), sodelovanje v programih za spodbujanje podjetništva, sodelovanje v društvih, na dogodkih, itd.

Kar počnete, zmeraj počnite s srcem in strastjo.

Karkoli prodajate (izdelek ali storitev), imejte v mislih prednosti za kupca. Če prodajate s srcem, boste dosegli neverjetne rezultate.



Mateja Ahej
Superior svetovalna
družba
(www.superior.si)

Dobro razvijte poslovno idejo, da bo ta lahko postala uspešen posel.

Veliko razmišljajte o tem, kdo je vaša idealna stranka oz. kupec in kakšno bolečino vaša storitev oz. izdelek »zdrami«. Na podlagi tega boste lažje razvile storitve oz. izdelke, ki bodo »na kožo pisani« vašim idealnim strankam, pa tudi ceno bo na ta način bistveno lažje postaviti.

Vprašajte se, ali je vaš poslovni model vzdržan.

Zastavite si vprašanje: »Ali lahko ob polni zasedenosti zaslužim toliko, kot bi rada?« Če je odgovor ne, je treba nekaj v poslovnem modelu spremeniti. Upoštevajte še, da ima mesec povprečno 176 delovnih ur, od katerih se boste vsaj 30 % časa ukvarjale s financami, računovodstvom, marketingom, ipd. Ostalo bo torej 123 delovnih ur oz. 15 delovnih dni za dejansko izvajanje aktivnosti, ki prinašajo denar.

Imejte nekaj privarčevanih sredstev.

Upoštevajte, da lahko traja kar nekaj časa (mesecev ali let), preden podjetje doseže točko pokritja, to pomeni, da ustvarja več prihodkov kot stroškov. Priporočam za vsaj šest mesecev »zalogo«, privarčevanih sredstev, ki jih boste lahko porabile za življenje in financiranje poslovanja.

»Bla, bla doesn't cook the rice!«*

Pregovor se je izkazal kot zelo primeren podjetniški moto. Če ideje in izvedba ostanejo zgolj na papirju ali v glavi, se pač nič ne bo poznalo na TRR konec meseca. Samomotivacija, da naredimo, kar je potrebno, da dosežemo zastavljene cilje, loči uspešne od neuspešnih.

*Samo z govorjenjem ne nastane nič.

Sprejmite odločitve hitro in pogumno.

Premlevanje in nekonstruktivno posvetovanje s 25 nekompetentnimi prijatelji, možem, starši, ki se ne morejo živeti v vašo situacijo, samo krade energijo in čas. Vprašajte se o prednostih in slabostih odločitve in se enostavno odločite, ker jutri bo treba sprejeti pet novih pomembnih odločitev. Ne pozabite pa – zagotovo boste sprejele kakšno napako.

Vodenje z osebnim odnosom in čustveno inteligenco



»Ženske v vodenje vnašajo čustveno inteligenco in empatijo, ki pomagata priti do boljših odločitev,« razlaga Pia Barborič Jurjašević, generalna direktorica za regijo Adriatic v Imperial Tobacco.

Vodenje mreže sodelavcev v različnih državah zahteva osebno prisotnost in razumevanje različnih poslovnih okolij

Pia Barborič Jurjašević je vodenje regije Adriatic v okviru mednarodne družbe Imperial Tobacco prevzela pred skoraj dvema letoma. Omenjena regija obsega osem držav, in sicer Slovenijo, Hrvaško, Srbijo, Bosno in Hercegovino, Makedonijo, Črno goro, Kosovo in Albanijo. Prodajajo tobačne izdelke iz portfelja Imperial Tobacco (Davidoff, West, Boss ...), v Makedoniji imajo tudi proizvodnjo. V Sloveniji imajo poleg Imperial Tobacco/Tobačne Ljubljana tudi dve hčerinski podjetji - Tobačno Grosist in Tobačno 3dva.

Različne poslovne kulture in zakonodaje

»V regiji delujemo v različnih poslovnih kulturah, družbeno ekonomskih razmerah in zakonodajnih okvirjih,« razlaga sogovornica. Ker je področje proizvodnje, distribucije in prodaje tobačnih izdelkov izjemno natančno in v vsaki državi drugače zakonodajno urejeno, je njeno delo v veliki meri usmerjeno na trenutne in načrtovane zakonodajne spremembe.

Ob tem izpostavlja Slovenijo, kjer je predlagana taka zakonska ureditev tobaka in tobačnih izdelkov, ki se v pomembnih točkah razlikuje od tobačne direktive EU, ki so jo strokovnjaki celotne EU usklajevali več kot dve leti. Lahko se torej zgodi, da bosta imeli Slovenija in Hrvaška dve precej neprimerljivi zakonodaji, saj Hrvaška omenjeni evropski direktivi sledi.

»Če bo Slovenija zaostрила zakonodajo tako, kot zdaj napoveduje, bomo deležni večjega legalnega vnosa cigaret z Balkana v Slovenijo. Imperial Tobacco bo torej naredil nekoliko več prometa in plačeval več davkov v ostalih državah Balkana,« razlaga Pia Barborič Jurjašević. Obstaja pa tudi veliko tveganje tihotapljenja cigaret. Slovenija bo tako ob velik del prihodkov državnega proračuna, v katerega tobak danes prispeva kar šest odstotkov celote. Namreč, kar 78 % cene, ki jo plačamo za cigareto, predstavlja direktni prihodek države.

Usklajevanje dela močnih posameznikov

Ko govori o svojem načinu vodenja, sogovornica pravi, da nanj vpliva kompleksnost regije ter

delovanje znotraj ekipe močnih posameznikov in strokovnjakov za posamezna poslovna področja in trge. Po jasno zastavljeni strategiji in strateških ciljih je njena vloga nenehno usklajevanje in koordinacija med člani najožje ekipe, ki so razvrščeni po različnih trgih. Pomembno je tudi tekoče reševanje težav, hitro iskanje rešitev in sprejemanje odločitev.

»Le z osebnim odnosom je mogoče v resnici motivirati močne posameznike in jih ob tem tudi usklajevati, to pa pomeni nenehno prisotnost na posameznih trgih, poznavanje ljudi in okolja, v katerem delajo. Sodelavcem zaupam, se na njih zanesem in, kar posebej cenim, so proaktivni in samostojni ter usmerjeni v prihodnost. Imamo odprt odnos, informacije si izmenjujemo dnevno – tako kritike kot pohvale. Trudim pa se biti dostopna tudi sodelavcem, s katerimi sicer nimam vsakodnevnih stikov,« razlaga Barborič Jurjaševićeva.

Ženske odlikuje tudi čustvena inteligenca

Sogovornica še poudari, da mednarodno družbo Imperial Tobacco vodi ženska, Alison Cooper, kar je izjemno, in na kar so lahko res ponosni. V podjetju je vodilo, da imajo najboljše ljudi za delovna mesta, ki jih zasedajo. Osebo je zagovornica politike zastopnosti obeh spolov, uravnoteženosti; ne samo po spolu, tudi po letih, nacionalnosti ...

Poleg voditeljskih lastnosti in strokovnega znanja žensko vodenje v poslovno okolje prinaša čustveno inteligenco, ki je včasih še bolj pomembna za učinkovito vodenje kot druge vodstvene veščine. »Posebej se mi zdi pri ženskah pomembna empatija, ki se odraža v sodelovanju med ljudmi in pomaga priti do boljših odločitev,« poudarja sogovornica.

Za ekološke izdelke zanimanje narašča

Sandra Turnšek je direktorica podjetja Kele & Kele, d. o. o., družinske mlekarne, ki jo bolje poznamo kot mlekarino Krepko. Z ekološkimi izdelki kljubujejo krizi v mlekarstvu, kot ženska na čelu družinskega podjetja pa meni, da je pravzaprav tudi družina podjetje, katere steber je nemalokrat prav ženska, ki mora znati izkoristiti svojo pozitivno žensko energijo. Z njo smo se pogovarjali o delu mlekarne in o njenem načinu vodenja.

Področje ekoloških mlečnih izdelkov postaja vedno bolj pomembno. Ali opazate porast povpraševanja?

Mlečni sektor je zaradi velikih presežkov mleka kot posledica odprave kvot in embarga Rusiji zapadel v večjo krizo, za katero se iščejo rešitve na državnih ravneh. Evropa je preplavljena z mlekom, posledično je odkupna cena nižja kot kadarkoli. To se odraža tudi pri nas, reši pa nas lahko le ozaveščenost državljanov o potrošnji domačih izdelkov, narejenih iz slovenskega mleka. Iz tujine namreč prihajajo na naše trgovske police mlečni izdelki, ki zaradi presežka mleka nimajo cene in za trgovca pomenijo čisti dobiček. S tako strategijo trgovanja se slovenske mlekarne težko kosajo.

Povsem drugače je pri ekološkem mleku, ki ga je še vedno premalo, odkupne cene so stabilne in povpraševanje, ki je posledica vedno večje ozaveščenosti o prehrani, narašča. Ker pa nič ni samo po sebi umevno, se zavedamo, da je stalna komunikacija in pravilna interpretacija prednosti ekološke pridelave in predelave mleka nujna za ohranitev tega povpraševanja.

Katere izdelke ponujate kupcem?

Gotovo je najbolj znan naš tradicionalni kefir Krepko, ki ima kar nekajšen kljub ljubiteljev. Izdelujemo še jogurt in kisló mleko, kefir in jogurt v različnih okusih, proizvodnja obsega še skute, namaze, kisló in sladko smetano, poltrde sire, albuminsko skuto, sir za žar, rikoto, proteinske sire, sirotko z različnimi okusi, pinjenec,



»Imam nasvet za poslovne ženske: umirite se, prepoznajte žensko v sebi in predvsem se imejte rade. Sprejmite svoj notranji svet, svoje strahove, žalost, svoje sposobnosti, vrline, pomanjkljivosti. S tem boste svoj svet (in sebe) bolje razumele in le tako boste sposobne sprejeti tudi druge svetove. Posledica tega so sreča, uspeh, harmonija.« Tako pravi Sandra Turnšek, direktorica mlekarne Krepko oziroma podjetja Kele & Kele, d. o. o.

kajmak, izdelke iz kozjega mleka ... Več kot 90 % teh pridelkov je iz ekološke predelave. Kar nekaj jih je na voljo pri večjih trgovcih. Ker pa je povpraševanje večje od namenjenega prostora na trgovskih policah, smo se leta 2012 odločili neposredno pristopiti k osveščanju in oskrbovanju potrošnikov, ki jih zanima zdrav način življenja in prehranjevanja. Začeli smo pilotni projekt prodaje na dom, kjer se lahko vsakdo neposredno seznani s prednostmi večinoma ekoloških svežih mlečnih izdelkov in se seveda odloči tudi za nakup.

Kako poteka razvoj novih izdelkov in kako pomemben je nadzor kakovosti?

Razvoj poteka vsakodnevno. Že 20 let nas vodi enaka vizija, proizvajati mlečne izdelke, ki bi si jih tudi sami želeli kupiti in z njimi ohranjati zdravje. Ko dozori želja po novem izdelku, se začne zahteven postopek razvoja. Dokončan je šele, ko smo 100-odstotno prepričani o kakovosti in okusu, ki je na koncu odločilen. Za zagotavljanje kakovosti imamo v mlekarini visoko usposobljen kader, zavezani pa smo zakonom, izvajanje in spoštovanje katerih je pod budnim očesom pristojnih inšpekcijskih služb.

Kako pomembna je ženska roka v vašem poslu?

Ženski so v zibelko položene intuicija, preudarnost, pogosto tudi vztrajnost, ženstvenost in tudi materinski čut, ki pogosto pride prav. Tudi družina je pravzaprav podjetje, katere steber je nemalokrat prav ženska. Znati moramo izkoristiti svojo pozitivno žensko energijo. Ženska v vodstvu podjetja mora znati poslušati in prepoznati priložnosti, ki lahko dodajo vrednost podjetju, v katerem dela. Intuicija in preudarnost sta vrline, ki sta del ženske, vsaj v večini primerov. In smotrno ju je uporabiti pri kakršnemkoli poslu.

Kako vaš način vodenja pripomore k razvoju podjetja?

Zelo je odvisno, ali delo opravljaš z veseljem in z vizijo, ali pa je to le del kariere in pehanja za zaslužkom. Imam srečo, da se ukvarjam s stvarmi, v katere trdno verjamem in imam zelo visoko etično moralo, ki zahteva poštenost do sebe in drugih. Če delaš s tako energijo, slej ko prej pride tudi uspeh.

Kako pa se to vodenje odraža v odnosih v podjetju?

Ponosna sem, da se moj način vodenja odraža v enkratni ekipi, saj vsi zaposleni v mlekarini delajo z nasmeškom in dobre volje. Vsi delamo enotno in naše misli so usmerjene v stalni razvoj in izobraževanje.

Ženske želijo graditi družinska podjetja

Žensko podjetništvo ima svoje zakonitosti in posebnosti. Predvsem pa je v porastu.

Katarina Klepec

Ženske, ki kandidirajo na takšne položaje, morajo imeti visoke cilje, močno voljo in vztrajnost. Ne smejo pokazati šibkosti, v delo morajo vložiti več energije. Če vse to premorejo, dobijo spoštovanje moških kolegov. Moškim je glede tega lažje.

Nadja Vidic, ZPG

Žensko podjetništvo se od moškega razlikuje v motivaciji, poslovnih veščinah in poklicnih izkušnjah. »Ženske dokazujemo, da premoremo veliko kreativnosti, močno razvito intuicijo in sposobnost povezovanja. Smo veliko bolj komunikativne, saj izžarevamo posebno žensko energijo, ki je v življenju zelo pomembna,« je prepričana Nadja Vidic, predsednica Združenja podjetnic Gorenjske (ZPG).

»Začutimo in zaznamo priložnost, nismo toliko vzkipljive, se znamo tudi podrediti in včasih tudi z ženskim šarmom hitreje priti do rezultatov. Večina žensk to zanika. Všeč, mi je, da smo ženstvene in to uporabljamo tudi v poslu,« razmišlja Zorica Jakolin, ena od organizatork dogodka 500 podjetnic.

Opolnomočene na prvo linijo

Po podatkih Evropske komisije je bilo leta 2012 40,6 milijona aktivnih podjetnikov v Evropi, od tega 29 % žensk. V Sloveniji je bilo moških podjetnikov 71 %, ženskih podjetnic pa 29 %, kar nas uvršča v družbo Albanije, Črne gore, Romunije in Italije. Ženske podjetnice večinoma delujejo v storitvenem sektorju, veliko manj v proizvodnji. Nižje število žensk v podjetništvu (odstotek počasi narašča) pripisujejo tudi pomanjkanju samozavesti in predstavi o tradicionalni vlogi ženske v družbi.

»Ženske se šele zadnje desetletje zavedamo naših potencialov. Dokazale smo, da imamo velik poslovni potencial. Žal pa bo preteklo še nekaj let, da bomo moškim parirale v vsem. Tukaj mislim na možnosti zaposlitve na vodilnih položajih v gospodarstvu. Še vedno smo tiste, ki v življenju igramo več vlog hkrati. Naša narava je, da smo v prvi vrsti matere in žene. Zato moramo v poslovni uspeh vložiti toliko več dela in energije,« pojasnjuje Nadja Vidic.

Jakolinova ocenjuje, da podjetnice še niso enakopravne svojim moškim kolegom, a je napredek zelo opazen: »Opažam, da veliko podjetnic deluje v smeri rasti svojega podjetja, da vključujejo svoje otroke v delo in da želijo graditi družinska podjetja. Tu vidim veliko priložnost za rast gospodarstva, mentorstva in vse manj brezposelnih visokoizobraženih diplomantov. Več pozornosti bi bilo treba posvetiti svoji osebni rasti, znanju in razvoju podjetja.« Dogodek 500 podjetnic je po njenih besedah veliko prispeval k temu, da se znajo podjetnice predstaviti, povezati in mrežiti.

»Žensko podjetništvo strmo narašča, naslednjo dobo bodo vsekakor zaznamovale ženske. Več pozornosti bi bilo treba nameniti ozaveščanju žensk, da zmorejo, da so edinstvene, da naj zaupajo svojim idejam in se imajo rade,« razmišlja Nadja Vidic.

Delodajalci iščejo kompetentnega kandidata

Zaposlitvene agencije opažajo, da podjetja v govse pogostejše zanimajo kompetence in ne spol. »Iščejo najprimernejšega novega zaposlenega in se osredotočajo na znanje, izkušnje in osebnostne lastnosti,« opažajo v Adeccu. »Kljub temu se še zgodi, da je za posamezno delovno mesto preferiran en ali drug spol. Odprtost za drugačno razmišljanje narašča, a prepočasi,« ugotavlja Rudi Čebulj, izvršni direktor podjetja Manpower. O popolni enakosti med spoloma na področju zaposlovanja v gospodarstvu še ne moremo govoriti, vse več žensk pa je vključenih v vodstvene kadre, predvsem v storitveni panogi. »Žensk, ki izkazujejo željo po poslovnem napredovanju, je več kot pred leti. Zavestna raznovrstnost vodstvenih struktur lahko prinese drugačne poglede na poslovne modele in s tem povezane tudi potencialno drugačne – boljše rezultate,« dodaja Čebulj. gg

Moški se zavedajo, kaj prinese dobro sodelovanje z ženskim spolom; da je tu nepremagljiva moč in dobri rezultati.

Zorica Jakolin, 500 žensk



Kulturni turizem na pokopališčih

Pogrebno podjetje Maribor se uvršča v najvišji bonitetni razred AAA – bonitetno odlično podjetje. Pot do odlične bonitete ni bila lahka, še posebej, ker je bila osnova ob prevzemu vodenja podjetja direktorice mag. Lidije Pliberšek nizka bonitetna ocena D, podjetje pa se je ukvarjalo predvsem z osnovno dejavnostjo in je poslovalo z izgubo.

Danes dejavnost Pogrebnega podjetja Maribor sestavljata dva dela: pokopališko-pogrebna dejavnost in upepeljevanje kot gospodarska javna služba ter gospodarsko komercialna dejavnost – cvetličarstvo, vrtnarstvo, kamnoseštvo in edino pokopališče za male živali v Sloveniji. Z direktorico smo se pogovarjali o poslovanju podjetja.

Čemu bi pripisali dobro poslovanje?

V prvi vrsti v ospredje postavljamo potrebe ljudi, ki se soočajo z izgubo svojca. Učinkovito delovanje podjetja tako temelji na spoštljivosti, zanesljivosti in strokovnosti ter visoki kakovosti izvedbe storitve. Velik poudarek dejemo družbeni odgovornosti (skrb za ohranjanje kulturne dediščine, spodbujanje in uporaba okolju prijaznih tehnologij) in smo nosilci razvoja panoge.

Pogrebno podjetje Maribor deluje v skladu s standardi ISO in je leta 2014 prejelo mednarodno veljavni certifikat EFQM, 'Prepoznani v odličnosti – Recognised for Excellence' ter diplomu za uvrstitev med finaliste za prejem priznanja Republike Slovenije za poslovno odličnost.

Kako gledate na promocijo pokopališč kot kulturne dediščine?

Pokopališča so svojevrsten zapis zgodovine in so pogosto edini dokaz preteklih dogodkov, obdobj in ljudi, ki so v njih živel. Še zdaleč niso zgolj prostor za pokop umrlih. So pomemben del kulturne dediščine in so zanimiva z več vidikov; zaradi krajinsko-arhitekturne zasnove (parkovne ureditve), zaradi arhitekture grobnic, spomenikov, skulptur ali pomembnih osebnosti, ki so nekoč živele in delovale v tem mestu in so pokopane na pokopališču.

Prav izjemna arhitekturna zanimivost in ohranjenost kulturne dediščine sta glavna



»Tako imenovani kulturni turizem lahko postane zanimiv nosilec turističnega razvoja mest.« Tako meni mag. Lidija Pliberšek, direktorica Pogrebnega podjetja Maribor.

razloga za pojav in razvoj turizma na pokopališčih. Tako imenovani kulturni turizem lahko postane zanimiv nosilec turističnega razvoja mest.

V podjetju ste zelo aktivni tudi v mednarodnih organizacijah in trženju pokopališč kot kulturne dediščine Maribora in Slovenije. Kako pomemben del poslovanja predstavlja ta dejavnost?

Na dobro oceno je gotovo vplivalo tudi delovanje v mednarodnem združenju ASCE in vključitev mednarodnih projektov v osnovno dejavnost podjetja. Združenje evropsko pomembnih pokopališč (Association of Significant Cemeteries in Europe – ASCE) je največja in najpomembnejša organizacija, ki ohranjanja in predstavlja pokopališča kot pomemben del kulturne, zgodovinske in umetnostne dediščine Evrope. Je mreža različnih institucij, ki vključuje 130 pomembnih evropskih pokopališč iz 99 mest in 22 držav. V elitni družbi pokopališč, kot so dunajsko, rimsko, berlinsko, barce-

lonsko, pariško in druga so tudi ljubljanske Žale in pobeško pokopališče v Mariboru.

Štejem si v posebno čast, da sem bila že dvakrat s prepričljivo večino izvoljena za predsednico tega pomembnega združenja. Torej sem s svojim programom (pravijo, da tudi s svojim entuziazmom) prepričala strokovnjake s tega področja.

Pogrebno podjetje Maribor se v mednarodne projekte vključuje na različne načine. Izpostavila bi projekt 'Pot evropskih pokopališč' (European Cemeteries Route), kjer se pokopališča izpostavijo kot turistična točka Evrope, vredna ogleda. Projekt je za inovativni pristop in najnovejše dosežke na področju turizma prejel nagrado Svetovne turistične organizacije. Pokopališče Pobrežje v Mariboru je bilo tudi prvo v Evropi predstavljeno v mobilnem vodiču in mobilni aplikaciji ARTour.

Pogrebno podjetje Maribor dviguje zavest o pomenu pokopališč tudi s predstavitvijo pokopališč kot muzeja na prostem ter prireditvenega in razstavnega prostora. Obe pokopališči v Mariboru sta tudi prireditvena prostora za razstave, koncerte in odprte galerije za fotografske razstave.

V gospodarstvu so ženske še vedno v privilegiranem položaju. Kaj bi svetovali kolegicam, ki želijo pomagati pri izboljševanju enakopravnosti na tem področju?

Vprašanje, ali se morajo ženske v poslovnem svetu pri nas bolj truditi, mi pogosto postavijo tudi v tujini, predvsem iz delov Evrope, kjer v poslovnem svetu prevladujejo moški (na primer Avstrija in Nemčija). Vedno odgovarjam, da sama tovrstnih izkušenj nimam. Menim namreč, da ustrezna vizija in uresničevanje poslanstva definirata posameznika kot uspešnega vodjo, ne glede na to, ali je moški ali ženska. Sodelavcev in sodelavk ne izbiramo glede na spol, temveč glede na zahteve, postavljene v kadrovske politiki podjetja oziroma glede na zahtevane sposobnosti in lastnosti, ki so ključne za opravljanje določenega dela. Dejstvo pa je, da smo si ženske in moški različni, saj imamo različen način delovanja, razmišljanja in odločanja. Ženske imamo na primer večjo sposobnost sočustvovanja, zato morda število žensk na vodilnih položajih v dejavnosti, ki je izpostavljena tako globokim čustvom žalosti, ne preseneča.

Elvez uspešen na krilih družinske tradicije

Družinsko podjetje Elvez se uveljavlja kot vrhunski dobavitelj najbolj prestižnih evropskih avtomobilskih znamk.

Družinsko podjetje Elvez je proizvajalec specializiranih tehničnih izdelkov za avtomobilsko, elektro in strojno industrijo ter industrijo bele tehnike. Podjetje, ki ima sedež v Višnji Gori, se je razvilo iz obrtne dejavnosti, ki jo je začel Marjan Petrič v 80. letih prejšnjega stoletja.

Osnovna dejavnost podjetja je kombinacija dveh proizvodnih programov – izdelava zahtevnih tehničnih izdelkov iz brizgane plastike in izdelkov kableske konfekcije. »Programa sta sicer procesno precej različna ter zahtevna za obvladovanje in medsebojno prilagajanje, a ravno kombinacija obeh programov za bodoče omogoča bolj kompleksno zadovoljevanje potreb naših zahtevnih kupcev in odjemalcev, ki danes k temu stremijo«, razlaga direktorica Simona Petrič. Ob tem izvajajo tudi zahtevne montaže in sklope. Pred nekaj leti so osvojili tudi tehnološko zahteven proces metalizacije (uparjanje aluminija v visokem vakuumu).

V izvoz usmerjena gazela

Elvez je gazela že 13. leto. Lani so zabeležili 26-odstotno rast prihodkov v primerjavi z letom prej, pri čemer je njihova vrednost znašala 16,5 milijona evrov. Trenutno imajo v podjetju zaposlenih 160 sodelavcev, od tega so lani zaradi skokovite rasti zaposlili 30 novih.

Skoraj vsi njihovi izdelki (95 odstotkov) najdejo odjemalce v tujini, predvsem v EU, 90 odstotkov jih izdelajo za zahtevno avtomobilsko industrijo. »Proizvajamo vgrajene izdelke za skoraj vse znamke avtomobilov, v zadnjem obdobju imamo precej projektov za zahtevne in najvišje razrede avtomobilskih znamk in modelov,« razlaga sogovornica.

Njihovi ključni konkurenčni prednosti sta prilagodljivost in zanesljivost pri odgovarjanju na potrebe zahtevnih kupcev, zlasti v avtomobilski industriji.



Tekst pod foto: »Kot družinskemu podjetju nam tuji partnerji bolj zaupajo,« pravi direktorica Elveza Simona Petrič.

Kali se tretja generacija

Podjetja v družinski lasti veljajo splošno za najbolj zanesljiva in tudi zdrava, v Sloveniji pa je 70 odstotkov vseh podjetij družinskih. »V jedru EU, kjer imamo največ kupcev, zelo cenijo družinska podjetja, tako da je to pri izboru kupca za novega dobavitelja ali izvajalca velikokrat tudi prednost. Zahodna razvita industrija želi namreč imeti od dobavitelja predvsem celovito odgovornost, na koncu to lahko pomeni konkretno družino s priimkom oziroma osebo z imenom.

Družinska tradicija v Elvezu se nadaljuje, saj se kali že tretja generacija, vnuka ustanovitelja - Rebeka in Marcel Petrič (otroka pokojnega Boruta Petriča, brata Simone, ko sta družina in podjetje občutila veliko in nenadomestljivo izgubo). »Za nadaljevanje tradicije družinskega podjetja je izjemno pomembno, da se vsaki naslednji generaciji priuči enak občutek pripadnosti in odgovornosti do dela in ustvarjanja v podjetju kot tisti prvi, in da se sami in zavestno odločijo za tako zahtevno ter odgovorno delo in ustvarjanje,« še pravi sogovornica.

Simona Petrič pravi, da je v Sloveniji ženskam direktoricam še vedno malce težje kot moškim, ki na vodilnih položajih še vedno prevladujejo. Sama najbolj prisega na mešane vodilne (in ostale) time, saj sta učinek in sinergija medsebojnega sodelovanja lahko izjemna in lahko vodita do tudi 50 odstotkov boljših rezultatov kot v enospolnih ekipah.

Ključno predvsem vodenje ljudi

Sama se pri delu nenehno prilagaja notranjim in zunanjim poslovnim razmeram, kar v praksi velikokrat zahteva dodatno vlaganje energije v vodenje sodelavcev in organizacije. »Ključni vodja mora imeti vsak trenutek celostno sliko dogajanja, bistvene in potrebne informacije za sprejemanje odločitev. Tako pri usmeritvah vodenja vedno uporabljam veščine coachinga in intuicije ter moč pozitivnega razmišljanja in energije,« še pravi sogovornica.

V prihodnosti bo Elvez še naprej postopno in stabilno krepil svoj položaj na področju, kjer že zdaj deluje. Usmerjeni bodo predvsem na trg EU ter sedanje in tudi nove ambiciozne kupce.

Posavcem del dobička odnesla poceni elektrika, Pomurci čakajo tuje investitorje

Tako pomurska kot posavska statistična regija sta lansko leto končali z dobičkom. Prva stavi na nove tehnološke naložbe in izvoz, druga na gradnjo energetskih objektov.

Andreja Šalamun

»Razlogi za uspešno poslovanje pomurskega gospodarstva so predvsem v vsako leto večji in bolj uspešni prodaji na evropskih trgih ter v tem, da podjetja vlagajo v nove tehnološke naložbe in tako krepijo svojo konkurenčnost,« pravi Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice. Lani so uspešne družbe še povečale čisti dobiček, neuspešne pa razpolovile izgubo.

V Pomurju širijo zmogljivosti

Najmočnejše panoge v Pomurju so bile lani kovinska, elektro in živilska industrija. Kot je povedal Grah, te panoge ustvarijo 39 odstotkov vseh čistih prihodkov, zaposlujejo 47 odstotkov vseh zaposlenih v regiji in ustvarijo 13 odstotkov vsega čistega dobička. Izpostavil je tudi gradbeništvo, ki v regiji prispeva za 12,5 odstotka čistih prihodkov, zaposluje 15 odstotkov zaposlenih in ustvari 10,5 odstotka čistega dobička.

Po čistem dobičku in prihodkih je 10 najbolj uspešnih podjetij v regiji Pomgrad, Panvita, Carthago, Elrad International, Arcont, GMT, Radenska, Varis, Roto, Radgonske gorice ter Pomurske mlekarnice, prvih 20 izvoznikov pa ustvari že četrtno celotnih prihodkov regije.

Tudi letos regiji dobro kaže. Nekaj podjetij že širi svoje proizvodne zmogljivosti (na primer Xal, Carthago, Elrad International, Varis, ...), Grah pa upa, da jim bo uspelo v regijo še letos ali drugo leto pripeljati še kakšnega večjega novega investitorja in namigne, da pogajanja že potekajo.

V Posavju še vedno glavna energetika

Posavska regija je, kot vsako leto v zadnjem desetletju, lani končala z dobičkom, ki pa je bil zaradi nižjih cen elektrike za 10 milijonov evrov nižji kot v 2014.

»Ključni razlog za dobro poslovanje regije je v stroškovni učinkovitosti podjetij na vseh ravneh in pa v dejstvu, da ima posavsko gospodarstvo dobre in konkurenčne produkte in storitve, ki omogočajo visoko dodano vrednost,« je povedal Darko Gorišek, direktor območne gospodarske zbornice Posavje. K rasti je najbolj pripomogel izvoz, saj družbe v tujini ustvarijo več kot 63 odstotkov vseh prihodkov.

Izgradnja verige hidroelektrarn (HE) na spodnji Savi omogoča delo tako gradbenikom kot projektantom, inženiring podjetjem, kovinsko predelovalni industriji in drugim. »Skoraj 90 odstotkov vseh del se naredi v Sloveniji in velik del odpade tudi na posavska podjetja,« pravi Gorišek in doda, da gre »za projekt stoletja« in da je zelo pomembno, da se nadaljuje z gradnjo HE Mokrice in HE na srednji Savi.

Med uspešnejšimi družbami so družbe skupine GEN, Kovis, Willy Stadler, skupina Resiste Upr, Lisca, družbe s področja turizma, pa tudi Tanin, ki je, kot pravi Gorišek, dober primer krožnega gospodarstva. Skupna vsem je inovativnost in to, da so v negotovih časih vlagali v nove trge, širitev proizvodov in zaposlene.

Gorišek pravi, da bodo letos rezultati še boljši kot lani, k čemur naj bi pripomoglo večje povpraševanje in naložbe, med katerimi izpostavi približno 170 milijonov evrov vredno izgradnjo HE Mokrice. Veliko si obetajo od uporabe letališča Cerklje na Dolenjskem v gospodarske namene, od nadaljevanja projekta FENIKS, širitve Krke Krško, izgradnje odlagališča za nizko in srednjeradioaktivne odpadke, kot krono vsega pa vidijo izgradnjo drugega bloka jedrske elektrarne. gg

Top 3 družbe po absolutni rasti dobička, med 200 top družbami v regijah, z izkazanim dobičkom v 2014 in 2015

Pomurska regija
SGP POMGRAD
CARTHAGO
ELTI - ELEKTRONIKA
Podravska regija
IMPOL PCP
ELEKTRO MARIBOR
PALFINGER PROIZVODNJA
Koroška regija
TAB
METAL RAVNE
GEP ŠTALEKAR
Savinjska regija
KLS LJUBNO
CELJSKE MESNINE
NNOVEM CAR INTERIOR DESIGN
Zasavska regija
STEKLARNA HRASTNIK
PREDILNICA LITIJA HOLDING
STRIP'S
Posavska regija
WILLY STADLER
TANIN SEVNICA
ELMONT
Jugovzhodna regija
ADRIA MOBIL
REM
KRKA
Osrednjeslovenska regija
LEK
TELEKOM SLOVENIJE
SI.MOBIL
Gorenjska regija
LTH CASTINGS
AERODROM LJUBLJANA
ELAN
Primorsko-notranjska regija
LESONIT
YDRIA MOTORS
KOLEKTOR ATP
Goriška regija
MAHLE LETRIKA
KOLEKTOR GROUP
HIT
Obalno-kraška regija
OMV SLOVENIJA
Titus (prejšnja Lama)
LUKA KOPER

V julijski številki GG je iz ranga top 3 družb po dobičku, po relativni (%) rasti dobička, izpadlo merilo 200 največjih v regiji v 2015.



analitika GZS

Pravi naslov za objektivne napovedi



TEKOČA EKONOMSKA
GIBANJA



GLAS GOSPODARSTVA
PLUS



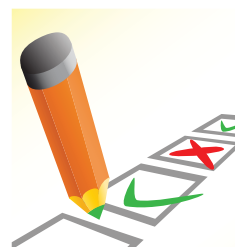
MAKROEKONOMSKE
NAPOVEDI



REZULTATI
POSLOVANJA
GOSPODARSTVA



SVETOVNE CENE
SUROVIN



ANKETE ANALITIKA
GZS

AKTUALNE NAPOVEDI:

- cena nafte **38 USD** v 2016 in **60 USD** v 2017
- **5%** rast cen stanovanjskih nepremičnin v 2016

UPORABNOST
poslovni načrti
mesečno poročanje
pomembne odločitve

Za več napovedi pokličite **01 5898 291**, obiščite **analitika.gzs.si** ali pišite na **analitika@gzs.si**

Posebna ponudba gradiv velja do konca meseca junija 2016.

Priložnosti in tveganja v državah do konca 2016

Države s priložnostmi

Nemčija Nemško gospodarstvo raste najhitreje v zadnjih 2 letih. Nizka brezposelnost, nizke cene nafte in nizke obrestne mere pozitivno vplivajo na razvoj gradbene dejavnosti. Potrošniško razpoloženje je najvišje v zadnjih 9 mesecih, dobro so razpoloženi nemški izvozniki. Priložnosti za specializirane gradbenike, inženiringe, proizvajalce pohištva in bele tehnike.

Francija Gospodarstvo naj bi se letos in v 2017 okrepilo za okoli 1,5 %. Zaposlenost naj bi se povečevala na račun znižanja socialnih prispevkov in spodbud za zaposlovanje v MSP. Znižali naj bi število reguliranih poklicev in v predlogu reforme trga dela bolje definirali razloge za odpuščanje iz ekonomskih razlogov. Zasebna potrošnja bo gonilo rasti. Priložnosti za proizvajalce pohištva in bele tehnike.

Indija Gospodarska rast med 7 in 8 % naj bi povečala številčnost srednjega sloja. Nižje cene nafte delujejo ugodno na gospodarstvo, pomembno je, da se izdatke ne poslabša izplen iz kmetijstva. Vlada je namenila več sredstev zveznim državam za izgradnjo infrastrukture. Glavno tveganje je bančni sektor, ki ne financira gospodarstva po objektivnih kriterijih. Del industrije bo moral svoje kapacitete znižati. Priložnosti za farmacevte v državah Uttar Pradesh, Rajastan in Kerala, proizvajalce bele tehnike v razvitejših regijah.

Kanada Gospodarska rast se je lani upočasnila na 1,2 %. Kanadski dolar je zaradi nižje cene nafte izgubil na vrednosti, znižale so se obrestne mere. Zaradi zgodovinsko nizke obrestne mere naj bi v 10 letih investirali več kot 120 mrd USD v javni promet, zeleno in socialno infrastrukturo. Priložnosti za inženiringe, prostorske načrtovalce, specializirane gradbenike.

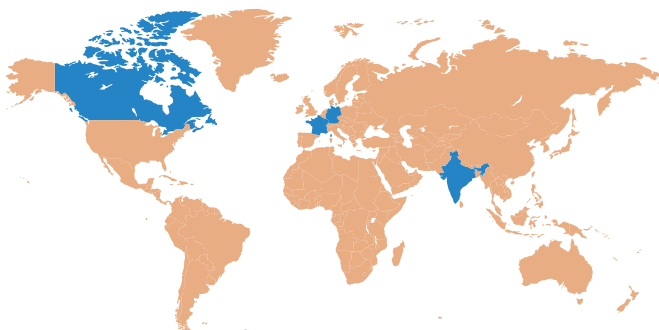
Tvegane države

Velika Britanija Gospodarske posledice brexita bodo za EU negativne. Pričakovana gospodarska rast v EU v obdobju 2016-2018 naj bi se skupaj znižala med 0,5 in 1 odstotno točko. Med bolj prizadetimi bodo finančne družbe, ki so iz Londona poslovale v državah EU. Negotovost bo ustavila rast investicij. Verjetnost za uspešen dogovor o ohranitvi ugodne prosto-trgovinske obravnave je visoka. Nižja vrednost funta vsaj še pol leta stalnica.

Poljska V letu 2017 naj bi povečali dodatke za otroke in znižali davčno breme. Večji del javno-finančnih odhodkov naj bi bilo usmerjenih na domači trg. Tuji investitorji si obetajo manj poslov. Obdavčili so banke, razmišljajo o novi obdavčitvi trgovine, napovedali so boj proti sivi ekonomiji in izogibanju plačevanja DDV. Izgubljajo status poslovno privlačnega območja.

Italija Italija naj bi letos prvič v 8 letih znižala javni dolg na 132,4 % BDP. Rast bo nekoliko nižja od predvidene. Aktualne nizke obrestne mere nadpovprečno škodijo italijanskim bankam. V primeru znižanja gospodarske rasti bi Bruselj lahko zahteval uvedbo novih varčevalnih ukrepov. Resne reforme javne uprave in skrajšanja administrativnih postopkov Italiji še ni uspelo sprejeti.

Nizozemska Letos naj bi se BDP povečal za okoli 1,7 %. Zaradi poceni denarja rastejo cene nepremičnin in število transakcij na nepremičninskem trgu. Gospodinjstva so precej zadolžena, prebivalstvo se hitro stara, potrebe po zdravstvu so vse večje. Ob dvigu obrestnih mer obstaja nevarnost zmanjšanja zasebne potrošnje in padca cen nepremičnin.



Bliža se čas rasti cen in plač v EU

Slovenska rast pod dvema odstotkoma v letošnjem letu. Dvig bonitetne ocene brez vpliva na stroške zadolževanja.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

OECD je ocenil, da bi bil britanski BDP do leta 2030 za 5 % nižji.

Dvig bonitetne ocene iz A- na A ni imel vpliva na ceno zadolževanja.

Nizka globalna gospodarska rast pomeni nizko zmožnost odplačevanja državnega dolga, počasno zniževanje brezposelnosti in nevarnost novih finančnih balonov zaradi vodenja izrazito ekspanzivne monetarne politike. OECD je ohranila napoved iz februarja o 3 % gospodarski rasti članic OECD, medtem ko naj bi ta v Sloveniji znašala zgolj 1,5 odstotka, kar je 0,6 odstotne točke manj kot lani. Pri Analitiki GZS ob višji zasebni potrošnji ter nižjih investicijah napovedujemo nekoliko višjo, 2-odstotno gospodarsko rast.

Svetovna trgovina naj se ne bi toliko okrepila, predvsem zaradi spremembe v globalnih dobavnih verigah zaradi manjšega apetita Kitajske po surovinah in s tem povezanim manjšim povpraševanjem po brazilskem, afriškem in ruskem izvozu. Najbolj naj bi se upočasnila azijska trgovinska menjava.

Nizka gospodarska rast in poplava poceni denarja v razvitih državah povečujeta iniciativo podjetij za optimizacijo stroškov, saj lahko ob stagnaciji prodaje le tako povečujejo ali ohranjajo profitno maržo.

Kdo je najbolj izpostavljen dolžniškemu šoku?

Če smo bili še v letih 2009-2014 vajeni, da države v razvoju prispevajo glavno k svetovni rasti, smo se lani in tudi letos morali soočiti z njihovo nižjo rastjo in prispevkom. Krepitev dolarja pomeni za te države slabše pogoje zadolževanja. Temu tveganju so se izpostavila predvsem podjetja iz držav v razvoju, ki zaradi odplačevanja naraslih dolgov manj investirajo.

Močan vpliv na manjše investicije imajo tudi nižje cene surovin, ki ne omogočajo ugodne ekonomike odpiranja novih proizvodnih kapacitet na segmentu črpanja surovin in njihove osnovne predelave. Morebitnemu dolžniškemu šoku so najbolj izpostavljene Turčija, Rusija, Južna Afrika in Brazilija, saj je pri njih delež obveznosti v tujih valutah najvišji.

OECD je bila tokrat v priporočilih precej neposredna ter poziva države k zvišanju državnih investicij, ki naj bi spodbudile rast. Pri tem imajo v mislih idealen scenarij, ko naj bi recimo izgradnja hitre železnice pomenila večjo mobilnost delovne sile, spodbudila gradnjo novih urbanih središč in tako povečala prilive v državno blagajno. Omenjajo tako investicije v oprijemljivo (digitalno, energetske, transportno) kot mehko infrastrukturo (izobraževanje, inovacije).

Nafta po tihem raste, Američani varčujejo

Nekoliko proti splošnim pričakovanjem se je cena nafte tudi v maju in juniju okrepila in se trenutno giblje okoli pasu 50 USD za sodček. To je načeloma dobra novica za svetovno gospodarsko rast. K temu so močno pripomogli tudi aktualni podatki iz Kitajske, kjer se gradbeništvo zopet krepi zaradi višje prodaje doma, medtem ko so se neprodane zaloge znižale.

Ameriško gospodarstvo naj bi se z 1 odstotkom v prvem četrtletju v naslednjih okrepilo med 2 in 2,5



odstotka, predvsem zaradi solidne krepitve zasebne potrošnje. Tudi dolar je nekoliko oslabil, kreditni pribitki so se znižali ter cene nafte stabilizirale, kar potrjuje pričakovanja o izboljšanju. Američani nižjih cen goriva niso v tolikšni meri izkoristili za večjo potrošnjo, pač pa so povečali svojo stopnjo varčevanja na najvišjo vrednost v zadnjih štirih letih, pri 5,9 odstotka razpoložljivega dohodka.

Evroobmočje z nižjimi obrati, tudi zaradi Britancev

Rast v evroobmočju se giblje med enim in dvema odstotkoma, poslovne tendence so se v juniju poslabšale zaradi dogajanj na pomembnih izvoznih trgih v razvoju in tveganjih, povezanih z brexitom. OECD je ocenila, da bi bil britanski BDP do leta 2030 za 5 odstotkov nižji, ker so se Britanci odločili za izstop. Analitiki iz Danske Bank so ocenili, da naj bi brexit znižal gospodarsko rast v EU med 0,4 in 1 odstotno točko v 2016 in 2017. Pri Analitiki GZS ocenjujemo, da bi bil posredni vpliv britanskega izstopa na Slovenijo višji kot neposredni. Evropski indeks nabavnih menedžerjev (PMI) je najnižji v letu in pol, kar odraža pričakovano upočasnitev slovenskega izvoza v naslednjih mesecih. Turistični izkupiček od britanskih turistov bi se lahko znižal za 20 mio evrov na leto.

Brezposelnost v evroobmočju je okoli pol odstotne točke nižja od strukturne in je na petletnem dnu, kar pomeni, da se bodo v roku pol leta plače pričele povečevati. Razmere in ukrepi med državami so različni. Španija, Italija in Portugalska morajo znižati dolgoročno brezposelnost in brezposelnost mladih, Nemčija mora okrepiti produktivnost storitvenega sektorja. Cene naj bi se v drugi polovici leta pričele zviševati predvsem zaradi obrata pri ceni nafte. Tudi izid ameriških volitev novembra še ni povsem jassen, kar odraža določeno negotovost. Podjetja bodo z investicijami nekoliko počakala, saj Trumpov volilni program ni spodbuda mednarodni trgovini.



V prihajajoči publikaciji **Poslovanje gospodarstva 2015** med drugim lahko preberete, kako so mikro družbe prispevale k boljšim poslovnim rezultatom. Podatki kažejo, da so največji izvozniki v predelovalni dejavnosti lani izvozili kar za 7 odstotkov več. Izboljšuje se zadolženost družb, prav tako pa se povečujejo tudi denarna sredstva.

S&P dvignil bonitetno oceno Sloveniji

Sredi junija je bonitetna agencija S&P dvignila bonitetno oceno na dolgoročni dolg na oceno A (prej A-). To je po njihovem mnenju odraz pričakovanj, da se država v prihodnje ne bo več zadolževala ter bo z denarjem v višini 18 odstotkov BDP odplačevala glavnice zapadlih posojil. Pričakujejo ugodno rast zasebne potrošnje, tako zaradi rasti plač kot novih delovnih mest. Posojilni pogoji naj bi se še izboljševali, saj se je bančni sektor otesel glavnine slabih posojil. V tekočem letu pričakujejo zgolj 1,7-odstotno gospodarsko rast (Analitika GZS: 2 odstotka), kar je na ravni Evropske komisije in UMAR, a nad napovedjo OECD (1,5 odstotka).

Na ceno zadolževanja odločitev ni imela vpliva, saj je zahtevana obrestna mera obstala pri 1,3 odstotka. Nemška 10-letna obveznica trenutno ne prinaša donosa. Nizki stroški zadolževanja držav so v prvi meri odvisni od monetarne politike Evropske centralne banke, ki z nakupi podjetniških obveznic znižuje obresti na skoraj vse obveznice. Bonitetna ocena bi se lahko v bodoče znižala, če se država ne bo držala zavez o zniževanju primanjkljaja, če se bo presežek na tekočem računu plačilne bilance znižal preden država zaključi z zadolževanjem ali če zunanje okolje vpliva na poslabšanje makroekonomske stabilnosti. [gg](#)

Gospodarska rast v državah OECD je v zadnjih osmih letih znašala zgolj 2 odstotka.

Analitika
GZS



POLETNI POPUSTI

DO
-60%

-50%
-30% **-20%**

-60%
-40%

OD 11. JULIJA DO ODPRODAJE ZALOG

MODANA

maxi

modna hiša

Popust velja od 11. 7. 2016 do odprodaje zalog na izbrane in posebej označene izdelke ženske, moške in otroške konfekcije, spodnjega perila, kopalk, spalnega programa, nogavic, obutve in dodatkov iz kolekcije pomlad-poletje 2016 ter sezonske baze (oznaka 316). Popust ne velja na igrače, kozmetiko, ure in nakit. Popust se obračuna pri blagajni. Akcije in popusti se med seboj izključujejo, razen Senior popust. Mercator, d. d., Dunajska c. 107, 1000 Ljubljana, Izvršno področje divizija Modiana, www.modiana.si.

**0,5-
odstotna
naj bi bila rast
v zadnjem
letšnjem
črtletju.**

Priprava: Analitika GZS

Ob boljših pogojih na trgu dela in rasti plač se pričakuje povečevanje zaupanja in okrepitev zasebne potrošnje ob ugodnejših pogojih financiranja. Vsi ti dejavniki bodo ob višji gospodarski rasti krepili tudi inflacijo.

Cene življenjskih potrebščin so maja ostale medletno nižje za 0,4 % in v obdobju prvih petih mesecev letos za 0,6 %, predvsem zaradi nižjih cen energentov in v manjši meri tudi nižjih cen trajnih dobrin in hrane. Cene preostalega blaga so bile podobne kot

pred letom, cene storitev pa še naprej naraščajo.

Rast cen energentov in drugih svetovnih cen surovin bo v drugi polovici leta doprinesla k pozitivni rasti inflacije v zadnjih dveh črtletjih letošnjega leta. V tretjem črtletju letos pričakujemo blizu ničelno rast inflacije, v zadnjem črtletju pa nekaj pod 0,5 %. Že v prihodnjem letu bo po naši oceni sledila hitrejša rast cen energentov in tudi ostalega blaga in storitev, skladno z višjo rastjo cen surovin.

Brexit bi lahko pokazal zobe tudi pri inflaciji

Inflacija bi ugodno delovala na gospodarstvo in mogoče spodbudila kakšno podjetje, da se vsaj na kratek rok bolj posveti domačemu trgu.

Andreja Šalamun

»Na to, ali se bodo deflacijska gibanja obrnila v inflacijska, bo delovalo več vzrokov,« pravi Rasto Ovin, dekan DOBA fakultete na Mariborski univerzi. »V grobem bi gibanja lahko pognale višje cene energentov in povečanje transakcij,« napoveduje in dodaja, da imamo glede višjih cen energentov za zdaj le ocene, da se bodo te zvišale, vendar ne na raven, ki so jo dosegale pred letom 2014. Tudi povečanje transakcij je še vprašljivo, saj bi lahko »brexit pokazal zobe in bo to vplivalo na zmanjšanje transakcij«. Pojasnjuje, da je torej ocena, kaj se bo dejansko dogajalo z inflacijo, zelo tvegana. »Izpustili pa smo vpliv močnega povečanja povpraševanja države – končno je ta zavezami Evropski komisiji pri tem omejena,« dodaja Ovin.

Spodbuda podjetjem

Kako bo gibanje inflacije vplivalo na poslovanje slovenskih podjetij? Kakšne koristi oziroma slabosti lahko pričakujejo v letošnji drugi polovici leta in v prihodnjem letu? »Kaj se bo v zvezi s tem zgodilo v drugi polovici leta, ni moč napovedati,« je odkrit Ovin. Pa vendar priznava, da bi na splošno inflacija in torej tudi nominalno povečanje transakcij ugodno delovala na razpoloženje v gospodarstvu. »Govorimo seveda o pričakovanih 1,4 odstotka, nihče si ne želi nazaj jugoslovanske inflacije,« dodaja Ovin.

Oživitve transakcij doma bi zagotovo spodbudila domačo prodajo in mogoče prepričala kakšno podjetje, da se, vsaj na kratek rok, bolj posveti domačemu trgu. Ta je sicer mnogo premajhen, da bi lahko povzročil dolgoročno spremembo fokusa podjetij, še ugotavlja Ovin.

Velik vpliv energentov

Da cene energentov krojijo vpliv na inflacijo, ni nobenega dvoma. V začetku junija objavljeni podatki Statističnega urada Slovenije (Surs) kažejo, da je povprečna cena električne energije za industrijo brez davka na dodano vrednost v prvem črtletju letošnjega leta znašala 8,1 evra za sto kilovatnih ur ali skoraj toliko kot v črtlem črtletju lanskega leta. Povprečna cena električne energije za gospodinjstva je v prvem črtletju letošnjega leta znašala 15,7 evra za sto kilovatnih ur, kar je za odstotek manj kot v črtlem črtletju leta 2015.

Povprečna cena zemeljskega plina za industrijo brez davka na dodano vrednost je v prvem črtletju letos znašala 0,33 na standardni kubični meter, kar je za sedem odstotkov manj kot v zadnjem črtletju lani. Povprečna cena zemeljskega plina za gospodinjstva se je v prvem črtletju leta 2016 glede na zadnje črtletje leta 2015 znižala za štiri odstotke in je znašala 0,61 evra na standardni kubični meter. gg



Rast cen energentov bo doprinesla k pozitivni rasti inflacije v zadnjih dveh črtletjih letošnjega leta.



Foto: T. F. / mediaspeed.net

»Gibanje inflacije bi lahko pognale višje cene energentov in povečanje transakcij,« meni Rasto Ovin.

Inflacija bi ugodno delovala na razpoloženje v gospodarstvu.

Foto: Depositphotos

Trgovina na drobno z neživili se je v prvih štirih mesecih okrepila za 6,5 odstotka, kar je povezano z dvoštevlično rastjo trgovine na drobno po pošti ali prek spleta in nakupi računalnikov, knjig, športne opreme. Tudi prodaja tekstila in obutve je precej porasla (7 odstotkov), medtem ko so trgovci s pohištvom in gospodinjskimi napravami prodajo povečali za skoraj 6 odstotkov.

V trgovini z živili, pijačo in tobakom se je prodaja znižala za 0,9 odstotka, kar je posledica močne rasti Lidla in Hoferja ter nadaljevanja izgube tržnih deležev klasičnih trgovcev. Trgovina z motornimi vozili

beleži dvoštevlično rast prodaje v zadnjem letu. Ta je bila realno za 18 odstotkov višja.

Število registracij prvih vozil v lasti fizičnih oseb se povečuje vse od julija 2014. V prvem četrtletju je bilo višje za 12 odstotkov, v zadnjih dvanajstih mesecih v povprečju za 11 odstotkov.

Obeži za trgovino s trajnimi dobrinami (vozila, pohištvo, gospodinjska oprema) so dobri tudi v drugi polovici leta. Na pospešene nakupe vpliva izboljšanje optimizma potrošnikov in ugodni načini financiranja nakupa.

5
odstotnih točk
višja rast trgovcev
s trajnimi
dobrinami
od trgovcev s
potrošnim blagom.

Pripravila: Analitika GZS

Z veseljem po avto, manj po dnevno košarico

Po podatkih analitikov se trgovina krepi v skoraj vseh segmentih, z izjemo živil, pijače in tobaka. Razlogi ne tičijo nujno le v splošnem izboljšanju gospodarskih razmer.

Maja Kalan

Če si pri trgovini na drobno z neživili po podatkih analitikov GZS najbolj manejo roke spletni prodajalci, pa so razmere letos spodbudne tudi pri velikih trgovcih s tehnično-gospodinjsko opremo. Samo Kupljen, direktor Bauhauusa v Sloveniji, nam je povedal, da je šla prodaja v zadnjem času navzgor, a jim je spomladi nekoliko zagodlo vreme. »Rast je dobila kar konkreten udarec zaradi hladnega in nestabilnega vremena. Pri blagovnih skupinah, ki so izrazito vezane na vreme, na primer klimatske naprave, bazeni, pa tudi vrtnarstvo, se je to najbolj poznalo,« je pojasnil.

Dva dejavnika ključna za rast

Izboljšanje prodaje na njihovem področju pripisuje različnim dejavnikom, ključna pa sta po njegovem dva: dokončno čiščenje trga po gneči zaradi t.i. trgovinske vojne ter investicijski zastoj. Ljudje se zaradi varčevanja, pa deloma tudi zato, ker so v preteklosti intenzivno obnavljali in kupovali, nekaj časa niso odločali za investicije, zdaj pa so žage, kosilnice, ploščice in podobni izdelki postali dotrajani.

Rok Istenič iz Renault Slovenija pravi, da jih rast, ki se je pričela z lanskim letom, navdaja z optimizmom. »Lansko leto se je prodaja vozil v Sloveniji na splošno, pa tudi v naši družbi, po dolgi letih recesije končno začela obračati navzgor. Ne gre za hitro rast, vendar pa nas nadaljevanje teh pozitivnih trendov tudi v letošnjem letu navdaja z optimizmom, da se vračajo boljši časi s krepitvijo prodaje novih vozil v Sloveniji. Pozitivne trende opazujemo na vseh segmentih,« pravi Istenič. Zanimiv je podatek, da lani in letos narašča povpraševanje kupcev po bolje in najbolj opremlje-

nih vozilih znamke Renault. Slovenski trg novih avtomobilov bi moral na osnovi podatkov iz leta 2015 in prvih mesecev 2016 leto končati z nekaj večjo številko kot lani, še pravijo pri Renault Slovenija.

Priboljški še vedno prej izjema kot pravilo

Če so se priboljški, kot je na primer božična zvezda v decembru, v letih okoli 2008 prodajali kar sami od sebe, pa v Bauhausu pravijo, da kljub izboljšanim razmeram danes še ne dosegajo takega nivoja. Zakaj še vedno pada trgovina z živili, Kupljen nerad ocenjuje, a dodaja, da lahko potrošnik ravno pri živilih na zelo različne načine prihrani določeno vsoto denarja. »Naj dodam, da smo Slovenci najbolj izraziti pridelovalci lastne zelenjave; to ugotavljamo, ko se primerjamo z drugimi državami znotraj Bauhauusa. Niti ena država nima takšne lastne oskrbe per capita,« kot zanimivost še doda Kupljen. gg



Foto: Borut Cvetko, Mediasped.net

Lani in letos narašča povpraševanje kupcev po bolje in najbolj opremljenih vozilih znamke Renault.

Rok Istenič, Renault Slovenija



Foto: Depositphotos

52.000
več italijanskih
gostov je ključnih
za večji izplen
turizma.

Pred gostinci je dobra sezona. Teroristične grožnje v muslimanskih državah so vplivale na povečano število prenočitev. V prvem četrtletju so turisti ustvarili skoraj desetino več prenočitev. Domačih je bilo več za 1,5 %, tujih kar za 17 %. Med turisti, ki so opravili največ prenočitev v prvem četrtletju, je najbolj poraslo število prenočitev Italijanov (52 tisoč več), Hrvatov (16 tisoč več), Madžarov (14 tisoč več) in Nemcev (11.600 več), upadlo pa je število Rusov (7.600 manj). Glas za brexit bi lahko pomenil

20 milijonov evrov manj turističnega izkupička od Britancev, predvsem na Bledu, v Bohinju in Ljubljani. Kvaliteta prenočitev gostov je narasla, saj je bilo tri četrtine novih prenočitev v hotelih, 8,7 % v apartmajih. Tudi Hrvaška naj bi beležila ugodno turistično leto, tuji investitorji pa so najavili nekaj novih projektov. Turška skupina Dogus naj bi vložila več kot 350 mio EUR v hrvaški turistični sektor, do sedaj je vložila že 250 mio EUR.

Priprava: Analitika GZS

Cveti turizem, tudi na račun terorizma

Večji hotelirji so zadovoljni z rezultati, pri tem pa se zavedajo, da je varnost Slovenije konkurenčna prednost.

Maja Kalan

Varnostna situacija ni bila celotno leto v prid turizmu. Begunski val je v krajih v bližini migrantskega toka odgnal goste, da dela niso imeli niti hotelirji niti gostinci.

Prvo četrtletje tega leta je po ocenah analitikov prineslo skoraj desetino več nočitev kot lani. V skupini Sava turizem, največjem slovenskem turističnem podjetju, tudi rezervacije za obdobje julij–avgust kažejo na boljši rezultat kot lani.

»Že v letu 2015 smo v Sava Turizmu beležili rekordne poslovne rezultate, pozitiven trend se nadaljuje tudi v letošnjem letu,« pravi Barbara Stopinšek, vodja odnosov z javnostmi. Na Bledu, kjer ustvarijo več kot 95 odstotkov tujih prenočitev, v glavni sezoni pričakujejo največ gostov iz Italije, germanskih trgov, Azije, Anglije, Češke in Madžarske. Letos pričakujejo tudi več gostov iz arabskih držav. V termalnem delu v letošnji poletni sezoni pričakujejo, da bodo glavnino nočitev ustvarili domači gostje, sledijo germanski trgi, Balkan, Italija, Češka in Izrael. Porast gostov pričakujejo tudi na račun priprav športnikov.

V Hotelih Bernardin, kjer so podobno optimistični, imajo poleti sorodno sestavo gostov: večina jih prihaja iz Avstrije, Italije in Nemčije, 40 odstotkov pa je domačih.

Vpliv varnostne situacije

Hoteli Bernardin so skupaj s Policijsko upravo Koper in strokovnjaki s Fakultete za turistične študije (FTŠ) Turistica sodelovali na posvetu o varnosti v turizmu, kjer so ugotavljali, da je Slovenija zaradi relativne varnosti v prednosti in ima tudi najmanj stroškov s preprečevanjem terorizma. Seveda varnost sama po sebi ni dovolj. »Pomembno je zadovoljstvo gostov, ponudba prilagojena željam in pričakovanjem ter ustrezne trženjske aktivnosti,« poudarjajo v Bernar-



Foto: Depositphotos

dinu. »Slovenija je varna država in slovenski turizem mora zato to konkurenčno prednost izkoristiti, vendar morata temu slediti tudi kakovost in cena,« pa meni Janez Mekinc, dekan FTŠ Turistice.

Kako kujejo železo, dokler je vroče?

»Glede na aktualne rezervacije v drugo polovico leta stopamo z zmernim optimizmom. Trenutne razmere so za naše termalne destinacije in hotele na Bledu ugodne predvsem na trgih bližnjih evropskih držav, manj ugodne pa na prekomorskih trgih. Ocenjujemo, da se bo nadaljevala zmerna rast domačih gostov tudi v jesenskih in zimskih mesecih. Povečali smo prodajno pospeševalne aktivnosti v sosednjih državah in državah srednje Evrope ter intenzivirali aktivnosti za pridobivanje večjih kongresov iz evropskih držav, pri katerih lahko najboljše izkoristimo dejavniki varne države,« napoveduje Stopinškova.

»Do konca leta je še prezgodaj za napovedi, vendar že konec poletne sezone preidemo na kongresni turizem, ki je letos ponovno v porastu,« pa pravi Petra Baruca Zabukovec iz Hotelov Bernardin. gg

60 %
tujih gostov
imajo poleti
v Hotelih
Bernardin.

Relativno nizek nivo cen nepremičnin, izboljšanje na trgu dela ter nizke obrestne mere govorijo v prid rasti cen nepremičnin. Slovenska gospodinjstva so relativno nezadolžena in močno likvidna, saj posedujejo na računih pri bankah 10 mrd EUR depozitov na vpogled. Število transakcij z novimi in rabljenimi nepremičninami se bo še naprej večalo.

Cene vseh stanovanjskih nepremičnin so se po obdobju 2012-2014 v 2015 odbile od najnižjega nivoja za 0,8 %. Zadnja tri četrletja 2015 so cene

novih stanovanj rastle v povprečju za 8 %, višje je bilo tudi število prodaj v primerjavi z 2014, a še vedno pod nivojem iz 2007-2010. V zadnjih treh lanskih četrletjih so se rahlo zvišale cene rabljenih stanovanj (za 3,9 %), najbolj v Ljubljani (za 6,8 %). Število prodaj je bilo lani podobno tistemu iz predkriznega obdobja. V naslednjem letu in pol lahko pričakujemo dodatno sprostitev stanovanj s strani DUTB in drugih nepremičninskih projektnih podjetij, zato cena novih stanovanj ne bo močno rasla.

Za 8% so zrasle cene stanovanj v zadnjih treh četrletjih 2015.

Pripravila: Analitika GZS

Nakupov malo več, cene malo višje

Sprostitev stanovanj s strani slabe banke bo vplivala na trg, a kratkoročno. Vseeno so stanovanja tista, ki se bodo dražila, cene hiš pa bodo padale.

Nina Oštrbenk

Trend večjega števila transakcij in višjih cen stanovanj se bo tudi do konca leta nadaljeval, vendar drastičnih skokov kljub relativno ugodnim cenam nepremičnin in nizkim obrestnim meram ne bo, se strinja večina sogovornikov z nepremičninskega trga. Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin, meni, da le stanovanja lahko pridobijo na ceni, hiše in zemljišča pa ne, in sicer zato, ker na trgu ni novih stanovanj.

»Kolikor vem, v Mariboru v zadnjem času niso izdali niti enega gradbenega dovoljenja za gradnjo soseske s 30 ali več stanovanji. Ker na zalogi ni več niti nepremičnin iz naslednjih naložb ali stečajev, bi bilo logično, da se bodo stanovanja podražila, a bomo videli,« meni Sauli.

Matija Košir, vodja obalne agencije Re/max, dodaja, da so cene lani dosegle dno, a ker ponudbe novih kakovostnih stanovanj ni na voljo, na nepremičninskem trgu večjih sprememb ne bo. Pravi, da se nekateri, ki se ukvarjajo z nepremičninskim poslom na Obali, še vedno vračajo v leto 2007, čeprav so kupci zdaj veliko bolj racionalni: »V Izoli so napumpali ceno kvadratnega metra na 3.300 evrov, kar je neumno.«

Frano Toš, direktor nepremičninske hiše Interdom, opozarja, da je treba trg nehati primerjati z obdobjem okoli leta 2007, ki je bilo zaradi enkratnega spleta okoliščin z vseh vidikov rekordno. Jože Poplatnik iz Domarta pa dodaja, da je dogajanje na trgu predvsem odvisno od finančne kondicije države: »Zdaj sem glede tega zelo skeptičen in v naslednjih petih letih ne pričakujem sprememb. Nepremičninski trg bo rasel le, če bo rasel BDP, če bo manj brezposelnih, če bodo plače manj obremenjene, itd.«

Stare hiše dolgoročno nezanimive?

Cene hiš se bodo po mnenju večine še naprej nižale, tudi zato, ker trg ponuja nove, starih pa je tako ali tako veliko. Ogromen, 66-odstotni skok števila transakcij z rabljenimi družinskimi hišami nihče od sogovornikov ne vidi kot trend. »Pri nas je trg tako majhen, da lahko deset nakupov statistiko obrne na glavo. Sam kot edini dolgoročni trend vidim le tega, da velike hiše iz 70. in 80. let prejšnjega stoletja nimajo in ne bodo imele svojih kupcev,« pravi Toš.

Čakajoč na Celovške dvore

Kako bodo na trg vplivala stanovanja, ki jih je prevzela Družba za upravljanje terjatev bank (DUTB), je odvisno predvsem od pogojev oz. cen, po katerih jih bo prodajala. »Če bodo cene tako nizke, da bodo privabile cenovno najbolj občutljive kupce, bo šlo, sicer bodo imeli na primer s prodajo stanovanj v Celovških dvorih velike težave,« meni Toš. Poplatnik pa dodaja, da bodo v tistem trenutku, ko bodo ta stanovanja prišla na trg, nanj vplivala: »Če je na trgu več cenejših stanovanj, druga prodaja zamre, a ko bo to mimo, se bo stanje spet normaliziralo.« ^{gg}



Foto: Depositphotos

»Ko bo DUTB sprostil stanovanja na trg, bo to nanj vplivalo, saj če je na trgu več cenejših stanovanj, druga prodaja zamre. A ko bo to mimo, se bo stanje spet normaliziralo.«

Jože Poplatnik, Domart

Za 66 % se je lani povečalo število transakcij z rabljenimi družinskimi hišami, kar je največ, odkar statistika to spremlja.

**Število dovoljenj
za gradnjo
stanovanjskih
stavb medletno
še za
27 %
nižje.**

Na dolgoročno oživitev in dvig cene nepremičninskega stanovanjskega trga bo vplivala tudi vse manjša ponudba, saj je število gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanjskih stavb ter stanovanj na najnižjem nivoju vse od leta 2008.

Lani je bilo glede na predkrizno leto za 68 odstotkov manj gradbenih dovoljenj za gradnjo stanovanj v stavbah, ter za 6 odstotkov manj gradbenih dovoljenj za stavbe (med katerimi je bilo veliko povečanje predvsem nestanovanjskih stavb). Trend upada

gradbenih dovoljenj se nadaljuje tudi v prvem četrtletju letos, kjer se je število dovoljenj za novo gradnjo in povečavo stanovanjskih stavb medletno še zmanjšalo za 27 odstotkov, število dovoljenj za gradnjo stanovanj je upadlo za 31 odstotkov. Nizek nivo gradnje kažejo tudi podatki gradbenih del, kjer je vrednost opravljenih gradbenih del na stavbah v prvem četrtletju letos glede na prvo četrtletje 2015 upadla za 7 odstotkov, glede na leto 2010 pa je nižja za 64 odstotkov.

Priprava: Analitika GZS

Novih stanovanj bo manj, ponudba pa selektivna

Eden od razlogov, da je tako malo gradbenih projektov, so zapleteni in dolgotrajni postopki za pridobitev dovoljenj. Na pristojnem ministrstvu napovedujejo skrajšanje postopkov.

Nina Oštrbenk



Foto: osebni arhiv

»Težava je v tem, da je zdajšnja prodajna cena stanovanj nizka, na drugi strani pa so ovire v upravnih postopkih tako visoke, da investitorji niso dovolj motivirani.«

Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin

V Ljubljani so pred kratkim začeli graditi stanovanjski soseski Belle vie in Osmica. V prvi ob Tivoliju bo na voljo 195 stanovanj, v drugi na Brodu 32. Frano Toš, direktor Interdoma pravi, da se leti 2004 in 2005, ko je na trg prišlo po 1.500 stanovanj na leto, ne bosta ponovili. Tudi zaradi bank, ki so zdaj bolj rezervirane do nepremičninskih poslov, zato morajo investitorji sami zagotoviti večino kapitala.

Kupci imajo drugačne potrebe

»Nova ponudba na trgu bo, a bo selektivna,« dodaja Toš. Razlog so tudi kupci: »Zdaj imajo drugačne potrebe in nekaj, kar je bilo še leta 2007 zadovoljivo, trenutno ni več sprejemljivo. Zdaj sta pomembni energetska učinkovitost, ki zagotavlja nižje stroške vzdrževanja, in funkcionalnost stanovanj.«

Rafko Napast, ki je zasnoval Osmico, je prepričan, da bodo stanovanja – prva bodo vseljiva že naslednje leto – brez težav prodali: »Stavimo na dobro lokacijo in dovršeno arhitekturo. V družbi namreč še vedno obstajajo ljudje, ki sta jim pomembna dovršenost in kakovost bivanja.« Povprečna cena kvadratnega metra bo 2.700 evrov.

Stanovanja v soseski Belle vie, kjer bo kvadratni meter v povprečju stal 2.100 evrov brez DDV, so po Toševem mnenju cenovno relativno ugodna: »V prihodnosti pa takih projektov, ko so investitorji dobili zemljišče in komunalno opremljenost po tako nizki ceni (investitor Kolektor Koling je projekt odkupil od DUTB; op. a.), ne bo več, zato bo tudi ponudba novih stanovanj omejena.«

Premalo motivirani investitorji

V Mariboru, kot kaže, novih stanovanj vsaj še nekaj časa ne bo, saj ni bilo izdano nobeno gradbeno dovoljenje za sosesko s 30 ali več stanovanji, pravi Daniel Sauli, direktor Atriuma nepremičnin: »Težava je v zdajšnji nizki prodajni ceni stanovanj in ovirah v upravnih postopkih, ki so tako visoke, da investitorji niso dovolj motivirani, da bi se spuščali v vse te težave za toliko nižjo dodano vrednost kot pred leti.«

Ministrstvo napoveduje krajše postopke

Toš za manjše število projektov krivi tudi zapletene in dolgotrajne upravne postopke: »Pri nas se le na spremembe občinskega podrobnega prostorskega načrta čaka tri leta. Tega ni nikjer drugje! Pridobivanje gradbenega dovoljenja bi bilo treba bistveno poenostaviti in skrajšati. Vse, kar se naredi na računalniku, je treba še vedno tiskati in odnesti v fizični obliki na občino ali upravno enoto, sprememba pa ni na vidiku, ker je ministrica za okolje in prostor že od prej vpeta v birokratizacijo.«

Na ministrstvu za okolje spremembe zakonodaje predvidoma pripravljajo za jesen. Če jih bo državni zbor potrdil, bi lahko začele veljati v začetku 2017. Napovedujejo skrajšani postopek izdaje gradbenega dovoljenja (na en mesec), integrirane postopke in s tem odpravo podvajanja postopkov, uvajanje principa vse na enem mestu in uvajanje e-graditve oz. elektronsko poslovanje ter večjo pravno varnost za investitorje. **gg**

**68 % manj
gradbenih
dovoljenj
za gradnjo
stanovanj v
stavbah so izdali
lani v primerjavi
s predkriznim
letom.**

Prostor za rast investicij nakazuje podatek, da delež investicij v opremo in stroje v BDP v prvem četrtletju letos zaostaja za prvim četrtletjem 2008 za 2,3 odstotne točke. Pri investicijah v transportno opremo, ki močno rastejo že drugo leto zapored, zaostajamo za 0,9 odstotne točke, v investicijah v drugo opremo in stroje pa za 1,5 odstotne točke. Podjetja po anketah kažejo na precejšnjo sposobnost lastnega financiranja investicijskih projektov zaradi visoke ravni

zadržanih dobičkov iz zadnjih let. Tudi pričakovana rast izvoza in tujega povpraševanja predstavlja ob visoki izkoriščenosti proizvodnih zmogljivosti (v 2. čet. letos 83,3 %; lani: 78,6 %) signal, da bodo izvozno usmerjena podjetja še bolj povečala investicijsko aktivnost. V letošnjem prvem četrtletju so med investicijami v stroje in opremo najbolj izstopale kovinske konstrukcije in investicije v transportno opremo.

Izkoriščenost kapacitet nad 80 % v slovenski industriji obeta več investicij podjetij v opremo in stroje.

Pripravila: Analitika GZS

Ne le lastniške investicije, tudi lizing se krepi

Rast povpraševanja po lizing storitvah naj bi se, ob nespremenjenih gospodarsko-političnih razmerah, nadaljevala tudi v prihodnje. Prebuja se trg poslovnih nepremičnin.

Barbara Perko

V Summit Leasing beležijo skoraj 60-odstotni porast vrednosti financiranja, kar delno pripisujejo rahlemu okrevanju potrošnje in relativno ugodni gospodarski rasti, delno pa umiku nekaterih lizing hiš s trga. Pričakujejo, da se bo trend rasti financiranja nadaljeval tudi v prihodnje, ob predpostavki, da v gospodarsko – političnem okolju ne bo prišlo do kakšnih večjih sprememb. »Največji delež dejavnosti slovenskih lizing hiš je še vedno vezan na financiranje vozil,« pravijo.

Nadaljevanje trenda do konca leta in prihodnje leto ob enaki predpostavki pričakujejo tudi v NLB Leasing. Lani so beležili 30-odstotno rast prodaje in financiranja tovornih vozil v primerjavi z letom 2014, podoben trend pa se nadaljuje tudi v letošnjem letu.

Rast povpraševanja v drugi polovici leta in v prihodnje pričakujejo tudi v BKS-leasing. Trenutno beležijo največ zanimanja za investicije, namenjene posodabljanju osnovnih sredstev. »Opažamo, da so pri tem stranke (glede na situacijo pred krizo) bolj preudarne in kupujejo tudi malo rabljene predmete, ki so cenovno dostopnejši od novih,« pravijo. Prebuja pa se tudi na nepremičninskem področju. »Trg poslovnih nepremičnin se je, v primerjavi s prejšnjimi leti, v zadnjem letu ponovno začel prebujati in lahko rečemo, da je v porastu.«

Lizing še vedno najbolj priljubljen

V NLB Leasing pojasnjujejo, da je tovrstno financiranje osnovnih sredstev še vedno najbolj priljubljen način financiranja. Razloga vidijo v zavarovanju financiranja s predmetom samim in zaradi odnosa

med vsemi deležniki, ki temelji na medsebojni komunikaciji in poznavanju trga med udeleženci.

»Pri financiranju podjetniških naložb v stroje in opremo so lizing hiše praviloma pripravljene sprejemati nekoliko večja plačilna tveganja kot banke. Razlog je preprost: če se karkoli zalomi pri odplačevanju bančnega kredita, lahko banka uveljavlja le klasične oblike zavarovanja, največkrat hipoteke in menice, pri čemer so ti postopki dolgotrajni,« pravijo v Summit Leasing in dodajajo, da lahko lizing hiša v skrajnem primeru stroj odvzame in se poplaca z izkupičkom od prodaje. Lizing hiše so na osnovi presoje tržnega potenciala financirane opreme, višine pologa in morebiti tudi garancije povratnega odkupa s strani dobavitelja, »pripravljene prevzeti tveganja, ki jih banke enostavno ne morejo in smejo.«

Najem cenejši kot nakup

Pri Summit Leasing opažajo, da je vse bolj priljubljen operativni lizing, ko gre za naložbe v vozne parke. »Ne gre za financiranje naložb, ampak za najem vozil. Glavna prednost je, da to ne obremenjuje bilance stanja in da podjetja iz tega naslova ne izkazujejo dolgoročnih obveznosti,« poudarjajo. »Mnogokrat si podjetja izračunajo, da je najem na koncu cenejši kot nakup. Zato tudi ne preseneča, da imajo mnoga mednarodna podjetja tudi v Sloveniji interno pravilo, da je nakup ali finančni lizing vozil 'prepovedan'«. gg

»Trg nepremičnin se je začel prebujati in je v porastu,« pravijo v BKS-leasing.



Foto: Depositphotos

60-odstotni porast vrednosti financiranja beležijo v Summit Leasing.

41.124
evrov je lani
znašala dodana
vrednost na
zaposlenega v
gospodarskih
družbah.

Priprava: Analitika GZS

V kolikor se bo nadaljeval trenutni trend rasti plač, predvsem v javnem sektorju, lahko v letošnjem letu pričakujemo višje rasti plač od produktivnosti. Dodana vrednost na zaposlenega je v gospodarskih družbah v letu 2015 znašala 41.124 EUR, kar je bilo nominalno za 2 odstotka več kot v letu 2014. Povprečna mesečna bruto plača na zaposlenega je bila višja za 1 odstotek. Tako je v 2015 rast plač v zasebnem sektorju zaostajala za rastjo produktivnosti. V 1. četrtletju 2016 je bila povprečna mesečna bruto plača nominalno višja za 2,3 odstotka. Zvišala se

je tako v zasebnem sektorju, za 2,1 odstotka, kot v javnem, za 2,8 odstotka, od tega v sektorju države za 4,1 odstotka. Plače v sektorju države so višje predvsem zaradi dogovorov o plačah v javnem sektorju in sprostitev ZUJF-a. V javnem sektorju lahko do konca leta še pričakujemo porast plač zaradi postopnih sprostitvev ukrepov na področju plač. Tudi v zasebnem sektorju pričakujemo rast plač v izvozno usmerjenih dejavnostih, ki so v letu 2015 dobro poslovale ter imajo veliko naročil tudi v tekočem.

Državne plače ušle z vajeti

V podjetjih rast plač ni odvisna le od povečanja produktivnosti, ampak, prilagojeno glede na posamezno podjetje, tudi od drugih dejavnikov.

Manca Borko Grimšič, Data d. o. o.

**Krkini sodelavci
vsake pol leta dobijo
izplačano poslovno
uspešnost.**

**V ELESu lahko
direktor za izjemne
dosežke odobri
izjemno nagrado.**

V farmacevtski družbi Roche d. o. o. so pojasnili, da je rast plač pri njih odvisna od zahtev skupine, nagrajevanje zaposlenih v skupini pa je odvisno od različnih dejavnikov: »Poleg rasti prodaje in ustrezne rasti stroškov, tudi od gibanja plač v Sloveniji na primerljivih delovnih mestih ter od uspešnosti posameznega zaposlenega in produktivnosti celotne skupine Roche.«

Kakšna mora biti dodana vrednost na zaposlenega, da se plače pri njih povišajo, ne razkrivajo, saj, kot pojasnjujejo, poročanje v Skupini Roche temelji na mednarodnih standardih računovodskega poročanja in znotraj tega na podlagi računovodskih usmeritev skupine, ki pa »kazalnika dodana vrednost na zaposlenega in fazi planiranja kot tudi v fazi poročanja ne uporablja«.

V Krki pričakujejo skromno rast plač

»V Krki d. d. je rast plač pogojena s poslovno uspešnostjo podjetja,« so svojo politiko rasti plač strnili v novomeški Krki. V minulem letu je bila pri njih rast plač skromna, saj so bile razmere na globalnem trgu zahtevne, kar je vplivalo na poslovanje skupine

ter na dodano vrednost na zaposlenega, ki je bila nekoliko nižja kot leto prej. Za letos pričakujejo, da bo dodana vrednost na zaposlenega na ravni iz leta 2015.

»Rast plač v obvladujoči družbi je sicer skladna s sprejeto podjetniško kolektivno pogodbo in je bila glede na omenjene razmere v zadnjih letih majhna. Povečanje plač v Krki ni v neposredni povezavi le z dodano vrednostjo na zaposlenega; glede na izide poslovanja Krka namreč izplačuje poslovno uspešnost vsem sodelavcem vsake pol leta,« so še dodali. Izplačilo poslovne uspešnosti, ki tudi vpliva na višino prejemkov zaposlenih, pa je odvisno od doseganja zastavljenih poslovnih ciljev.

Izjemne dosežke lahko nagradijo individualno

V javnem podjetju ELES d. o. o. so lani dosegli pet odstotno rast dodane vrednosti na zaposlenega, letos pričakujejo podobno, vendar pa je rast plač pri njih odvisna od dejavnikov, ki so določeni s panožno in podjetniško kolektivno pogodbo. Za pol odstotka se plače zvišujejo zaradi zviševanja povprečne dobe zaposlitve (dodatka na delovno dobo), višajo se tudi zaradi rednih letnih napredovanj v okviru istega delovnega mesta ali napredovanj na višje vrednotena delovna mesta.

Kako bodo rasle plače – v skladu z inflacijo –, pa je predvideno tudi v sporazumu s Sindikatom delavcev energetike. V ELESu dodajajo, da se ne glede na poslovno uspešnost ta zaradi specifične dejavnosti in reguliranja poslovnega izida ne kaže prek vsakoletnih rezultatov v izkazih poslovnih izidov in zato »plače rastejo zaradi prehodno opisanih dejavnikov«. Kljub vsemu pa lahko izjemne dosežke nagrajujejo tudi individualno, z izjemno nagrado, ki jo odobri direktor družbe. **gg**



Foto: Depositphotos

Zadnji kitajski podatki o gospodarstvu so dobri, kar je dalo moč surovinam ter oslabilo dolar. Države, proizvajalke surovin, so nekoliko lažje zadihale. Dolar se je gibal med 1,1 in 1,15 za 1 EUR. V prvem četrtletju je realna gospodarska rast znašala 6,7 odstotka. Cene novih domov so se v marcu medletno povišale za 3 odstotke, kar je bilo najhitreje od sredine leta 2014. Tudi industrijska proizvodnja je poskočila, s 5,4 odstotka v prvih dveh mesecih na 6,8 odstotka v marcu. Analitiki iz Goldman Sachs so razkrili analizo trga posojil v senci (shadow banking), kjer navajajo, da Kitajci zgolj potiskajo težave v

prihodnost, saj vsa posojila niso pravilno upoštevana pri regulatorju. Število novih posojil je bilo v prvem četrtletju medletno višje kar za 42 odstotkov, kar je največ v zadnjih treh letih. Med težkimi izzivi, s katerimi naj bi se Kitajci slej ali prej morali soočiti, so znižanje dolga v finančnem sistemu, razbitje domačih monopolov in znižanje presežnih kapacitet v industriji. Nekatere tuje multinacionalke so javno povedale, da je Kitajska povečala stopnjo protekcionizma na domačem trgu v zadnjem letu, kar je logična poteza zaradi fokusa na rast domače potrošnje.

6,8 %
rast industrije
na Kitajskem v
marcu.

Pripravila: Analitika GZS

Kitajska: ciljati je treba na zasebno potrošnjo

Na vzhodu nič novega. Intenzivno reševanje prevelikih proizvodnih zmogljivosti Kitajske le še dodatno zateguje gordijski vozec dolga.

Maja Kalan

V zadnjih letih se je kitajska gospodarska rast upočasnila s skoraj 14 odstotkov v najboljših letih na 6,7 odstotka, kolikor znaša sedaj. »Ob odsotnosti spodbud bi zagotovo nadaljevala s padanjem. Vendar pa je Kitajska zaradi dejstva, da je gospodarsko rast zadnjega desetletja generirala predvsem z rastjo zadolževanja in da ima vsaka enota dolga padajočo mejno koristnost, stisnjena v kot, kar se tiče možnosti za spodbujanje gospodarske aktivnosti,« pojasnjuje Peter Jenčič, vodja oddelka delniškega upravljanja pri Alta skladih d.d. Podobnega mnenja so pri NLB skladih, kjer ocenjujejo, da se bo kitajska rast letos ustavila malo nad 6 odstotki.

Začarani krog proizvodnih zmogljivosti

Kot pojasnjuje Matej Mazi, samostojni upravitelj premoženja pri NLB skladih, je država v zadnjih mesecih večkrat razrahljala kreditne pogoje v, vsaj posredno, državnih bankah in hkrati naročila državnim podjetjem, da se zadolžijo in pridobljeni dolžniški kapital investirajo v dodatne proizvodne zmogljivosti. Slabost takšnih ukrepov je vse nižja produktivnost kitajskih državnih podjetij, ki z dodatnim investiranjem povečujejo že tako presežne zmogljivosti.

»Zaradi obsežnih investicij v lastno infrastrukturo po začetku finančno-gospodarske krize pred devetimi leti, je tokrat cilj pridobiti čim več projektov na tujem. Gre za t.i. gospodarsko diplomacijo. V Sloveniji smo se z lobiranjem kitajskih gospodarsko-političnih predstavnikov srečali pri pobudi o gradnji drugega tira,« pravi Jenčič.

Transformacija gospodarstva kot priložnost

Na mikro ravni Jenčič izpostavlja nadaljevanje procesa digitalizacije Kitajske. »Za uspeh na Kitajskem je ključna kombinacija digitalne in fizične prisotnosti – tako imenovana online to offline strategija (O2O). Prodajanje neposredno kitajskim potrošnikom je zelo zahtevno. To so spoznale tudi na Kitajskem pri sotesni restavracije s hitro prehrano. Že prej omenjen koncept O2O jim odžira goste, poleg tega pa se po zadnjih anketah preferenca potrošnika do hrane v KFC, Pizza Hutu in McDonald'su na škodo teh podjetij nekoliko spreminja. Zanimivo je, da imata tako KFC kot tudi McDonald's svojo platformo za naročanje hrane, ki pa sta v primerjavi s platformo družbe Meituan povsem neuspešni,« še izpostavlja Jenčič.

Glede na lanski 8-odstotni dvig plač in 6,9-odstotno porast zasebne potrošnje ter skokovito rast uvoza zdravil, mesa, kozmetike ter mlečnih izdelkov, imajo slovenska podjetja precej priložnosti v panogah, katerih poslovanje je odvisno od potrošnika, ter storitvenih panogah. »Bolj tvegano pa bo poslovanje z državnimi podjetji, ki bodo zaradi vse višje zadolženosti vse težje poravnala tekoče obveznosti do financerjev in dobaviteljev, in podjetji iz tistih sektorjev, kjer so že danes presežne kapacitete – močno denimo izstopa jeklarska industrija,« zaključuje Mazi iz NLB skladov. ^{gg}

700 milijard
dolarjev naj bi Kitajska v naslednjih
treh letih namenila za izgradnjo domače
infrastrukture.

6,5 %
gospodarsko rast
si želi kitajsko
politično vodstvo
za leti 2016 in
2017.



Foto: Depositphotos

619.000
prodanih domov
aprila je največ
v zadnjih osmih
letih.

Zadnji, nekoliko šibkejši podatki s trga dela v ZDA so precej znižali verjetnost dviga FED-ove obrestne mere v juniju in juliju. Stopnja brezposelnosti je sicer upadla na 4,7 %, kar je najnižje po letu 2007, vendar je število novih delovnih mest le malo naraslo. Vseeno so drugi podatki o gibanjih v ameriškem gospodarstvu dobri. V maju je presenetila revizija ameriške gospodarske rasti v prvem četrtletju leta. Rast bruto domačega proizvoda (BDP), prevedenega na letno raven, je tako namesto prej ocenjenih 0,5 odstotka

glede na preteklo četrtletje znašala 0,8 odstotka, kar je sicer vse prej kot odlično, a vseeno opazno bolje od prvotnih ocen. Veter v hrbet rasti BDP bi v drugem četrtletju lahko predstavljal nepremičninski trg. V aprilu je namreč prodaja novih domov znatno pozitivno presenetila. Prodanih je bilo namreč kar 619 tisoč domov (analitiki so denimo pričakovali le 523 tisoč), kar je najvišja raven v zadnjih osmih letih.

Priprava: Analitika GZS

ZDA: povratek na zgodovinske ravni

Rast ameriškega nepremičninskega trga je posledica rasti celotnega gospodarstva, ki ga poganja povečano domače povpraševanje.

Samo Kranjec

Rast prodaje novih hiš v ZDA prek rasti osebnega dohodka gospodinjstev napoveduje bolj živahno gospodarsko dejavnost ZDA.

Ameriški nepremičninski trg je zelo živahen, zabeležena aprilska prodaja novozgrajenih domov je nad pričakovanji. Kako to vpliva na svetovno gospodarstvo?

Okrevanje ameriškega nepremičninskega trga odraža okrevanje celotnega ameriškega gospodarstva, odgovarjajo v Banki Slovenije. Rast prodaje novozgrajenih domov je namreč posledica rasti hipotekarnih posojil, ki prek rasti osebnega dohodka gospodinjstev napovedujejo bolj živahno gospodarsko dejavnost v ZDA v bližnji prihodnosti.

Okrevanje ameriškega gospodarstva – in seveda dinamika nepremičninskega trga – pa imata za gospodarsko rast v svetu izreden pomen. Analitiki ocenjujejo, da se ameriški nepremičninski trg normalizira in vrača na zgodovinske povprečne ravni.

Ameriška rast na nas malo vpliva

Dogajanje na ameriškem nepremičninskem trgu na slovensko gospodarstvo in nepremičninski trg nima neposrednega vpliva, prav tako tudi ne na večino sosednjih držav. Še več, praktično zanemarljiv je tudi vpliv med trgi posameznih držav. Medtem ko smo bili v Sloveniji priča poku nepremičninskega balona, so se v Avstriji cene nepremičnin vztrajno povečevale. Po drugi strani pa se je padanje cen nepremičnin v Sloveniji v zadnjem času zaustavilo, medtem ko se v Italiji nadaljuje.

Odvisni od sebe in od izvoznih trgov

Slovenski nepremičninski trg je bolj odvisen od gospodarskega in finančnega dogajanja v sami Sloveniji, razlagajo na Banki Slovenije. Slovensko gospodarstvo pa je v zadnjih letih najbolj odvisno od gospodarskih rezultatov naših največjih trgovinskih partneric, kjer izstopa Nemčija. Prav tako se v zadnjem letu povečuje zasebna domača poraba, ki bi skupaj z nizkimi obrestnimi merami za nepremičninska posojila lahko dodatno prispevala k oživitvi slovenskega nepremičninskega trga. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Kapitalske trge je presenetila namera nemške kemične družbe Bayer, da bi prevzela ameriškega konkurenta Monsanto. S tem je Bayer odgovoril na zadnji val konsolidacij v tej panogi. Pred kratkim sta se namreč združili družbi DuPont in Dow Chemical, Syngento pa je, potem ko je ta odbila poskus prevzema s strani Monsanto, prevzel kitajski konkurent China National Chemical Corporation. Prevzemna ponudba naj bi presegala 55 milijard evrov. Ponuje-

na cena je za 37 odstotkov višja od tiste, ki je bila na borzi pred govoricami o prevzemu. V tem primeru bi bil to tudi največji prevzem kateregakoli nemškega podjetja in bi tudi za korporacijo, kot je Bayer, predstavljal precejšen zalogaj. Morebitna združitev bi pomenila, da bi imelo skupno podjetje 30-odstotni delež pri semenih in 24-odstotni pri kemičnih izdelkih.

Možen nastanek kemičnega giganta, ki bi obvladoval

30 % prodanih semen.

Pripravila: Analitika GZS

Velikani se združujejo, našim ostajajo niše

Tudi če se Bayer in Monsanto dogovorita za združitev, je vprašanje, če bodo regulatorji trga odobrili nastanek takšnega velikan.

Samo Kranjec

Duhove na svetovnem agrarno-kemijskem trgu v zadnjem času buri napovedani nakup ameriškega Monsanto s strani nemškega Bayerja. Branko Železnik, upravljaev sklado v družbi Numerica Partners, pravi, da bi bila združitev omenjenih velikanov le še ena v nizu konsolidacij agro-kemijske industrije. Pred časom smo bili priča še dvema velikima združitvama DuPonta in Dow Chemicala ter Syngente in kitajskega kemijskega giganta ChemChina.

Združevanja so odraz šibkega stanja svetovnega kmetijstva, ki iz leta v leto dosega nižje prodajne marže pri domala vseh kmetijskih kulturah. Združitve obljublajo sinergijske učinke podjetij, nižje proizvodne stroške in posledično nižje cene njihovih izdelkov. To je za akterje oziroma kmetijska gospodarstva, s stroškovnega vidika, vsekakor dobro, razlaga Železnik.

Bodo regulatorji trga preprečili združitev?

Agrarni ekonomist Aleš Kuhar dvomi, da bi regulatorji trga dovolili nastanek tovrstnega globalnega velikan. Združeno podjetje bi obvladovalo slabo tretjino trga s semeni in slabo četrtino trga fitofarmacevtskih sredstev. »Zadeva Bayer - Monsanto je preprosto prevelika, da bi šla skozi,« poudarja Kuhar. Prav tako je v tej luči pod vprašajem prevzem Syngente s strani ChemChina. Predvsem na ameriškem trgu so pričakovani veliki zadržki regulatorjev, še pravi Kuhar.

Podjetja iz naše kemijske in farmacevtske industrije združitev Bayerja in Monsanto niso želela komentirati. Odzvali so se le v Krki, kjer so povedali, da morebitna združitev korporacij Bayer in Monsan-

to na nacionalne in globalni trg zdravil, kar je zdaj osnovna dejavnost korporacije Bayer, bistveno ne bo vplivala, bo pa posegla na področje proizvodnje semen in kemikalij, ki se uporabljajo v proizvodnji hrane. Ker Krka na tem področju ni dejavna, združitev v ničemer ne bo vplivala na njihovo poslovanje.

V lovu za hektarskimi donosi

Branko Železnik je o obravnavani problematiki razmišljal širše in dodal, da je ekonomist Thomas Malthus v svoji teoriji o načelih populacije z začetka 19. stoletja napovedal, da rasti svetovnega prebivalstva proizvodnja hrane v prihodnje ne bo uspela slediti, kar bi privedlo do svetovne lakote in izumrtja človeštva. Malthus v svoji teoriji ni mogel upoštevati hektarskih donosov, ki jih danes kmetijstva beležijo predvsem na račun gensko spremenjenih poljščin, umetnih gnojil, pesticidov, insekticidov, herbicidov in ostalih strupenih fito-farmacevtskih substanc. »Paradoksalno, a ravno zastrupljanje okolja nas za zdaj uspe nahraniti,« razlaga Železnik.

Slovenska kmetijska gospodarstva, zaradi svoje majhnosti, ne uspejo dosegati zadostne stopnje ekonomije obsega in konkurirati masovni proizvodnji svetovnega kmetijstva. »V prihodnje je zato pričakovati, da bo slovensko kmetijstvo, seveda ob pametni kmetijski politiki države, nastopalo kot nišni igralec in proizvajalo zdravo ekološko pridelano hrano višje dodane vrednosti,« razmišlja Branko Železnik. **gg**

»Zadeva Bayer - Monsanto je preprosto prevelika, da bi šla skozi,« je prepričan agrarni ekonomist Aleš Kuhar.



Foto: Bojan Puhek, tsmedia.

»Združevanja velikanov so odraz šibkega stanja svetovnega kmetijstva, ki dosega nižje prodajne marže.«

Branko Železnik, upravljaev sklado v družbi Numerica Partners.

Po dobri lanski letini tudi letos dobri obeti

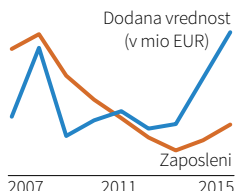
Uspešno poslovanje družb v letu 2015 prinaša dobre obete za tekoče leto. Pričakovanja storitvenih podjetij so najvišja v zadnjih sedmih letih.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Dodana vrednost na zaposlenega pri 41 tisoč EUR, 2 % več kot v 2014.

Brez odpisov bi slovensko gospodarstvo povečalo dobičkonosnost kapitala s 4,6 % na 10 %.

Rastoč trend v zadnjih dveh letih



Vir: KAPOS GZS, podatki Ajpes

V 2016 več priložnosti za zasebno zdravstvo, gostinstvo, trgovino.

Obeti za tekoče leto dobri

Optimizem predelovalnih dejavnosti je po aktualnih podatkih do maja 2016 na nekoliko nižji ravni kot lani, a še vedno višje od dolgoročne vrednosti. Pričakovanja pri storitvenih podjetjih so se dvignila na najvišji nivo v zadnjih 7 letih. Poslovanje naj bi okrepila tudi trgovina s trajnimi dobrinami in trgovina z motornimi vozili.

Pri gradbeništvu bodo pod pritiskom družbe, ki so bile do sedaj usmerjene na lokalne naročnike, vezano na evropske projekte, saj bo teh v letošnjem letu za 800 mio EUR manj zaradi izteka zadnje perspektive. Podjetja so pozitivno naravnana glede novih investicij, zato ocenjujemo, da naj bi se zasebne investicije precej povečale, tako zaradi izboljšane strukture bilanc kot veliko prostih denarnih sredstev in nizkih obrestnih mer. Zaradi krčenja pravic v javnem zdravstvu naj bi se dejavnost zdravstva in socialnega varstva še krepila, dober izkupiček lahko pričakuje tudi gostinstvo zaradi pozitivnih pričakovanj v turizmu, saj Slovenija velja za varno državo.

Odprava nekaterih ukrepov (ZUJF) pri socialnih transferjih in plačah javnih uslužbencev naj bi dvignila maso plač v javnem sektorju za okoli 5 %, pričakovati je tudi zmerno rast plač v zasebnem sektorju. To bo ključen vzvod krepitve domačega povpraševanja in s tem domačega storitvenega sektorja.

Rast prodaje, predvsem zaradi velike rasti izvoza

Prihodki od prodaje gospodarskih družb so se lani povečali za 2,9 %, zaradi polodstotne deflacije, prve v zgodovini Slovenije, realno za 3,4 %. Prihodki na domačem trgu so predstavljali 61,5 % vseh in se niso spremenili glede na leto 2014, medtem ko so se prihodki od prodaje na tujem trgu povečali kar za 7,7 %.

Delež prodaje na tujih trgih je v zadnjih 9 letih porasel s 30,5 % na 38,4 %. Stroški blaga, materiala in storitev, ki so predstavljali 78 % prodaje, so se povečali za 2,8 %. Druga pomembnejša stroškovna postavka so stroški dela, ki so predstavljali 14 % prodaje, in so se povečali za 3,7 %.

Odpisi posledica stečajev in prisilnih poravnjav

Odpisi vrednosti so porasli za 5 % (6 % prodaje), od tega amortizacija za 1,9 %. Prevrednotenja osnovnih in obratnih sredstev so se povečala kar za 13 % na najvišjo vrednost v zadnjih 9 letih in so tako bila kar za 70 % višja kot v 2007. To je odraz porasta in nadaljevanja insolvenčnih postopkov (prisilne poravnave in stečaji ...).

Kako velik pomen imajo ti elementi na končni izkaz uspeha, priča podatek, da so bila ta prevrednotenja kar za 37 % višja od neto dobička gospodarskih družb. Dobičkonosnost kapitala bi brez njih narasla s 4,3 % na skoraj 10 %. Zaradi relativno dolgih insolvenčnih postopkov pričakujemo, da bo vrednost te postavke nekoliko nad predkrizno še leto ali dve, a ocenjujemo, da je dosegla svoj vrh v 2015.

Dobičkonosnost kapitala (ROE) je v letu 2008 znašala 4,64 %. Neto marža je bila lani na podobno visoki ravni (2,1 %), obračanje sredstev (prodaja/aktiva) se je izboljšalo z 0,8 v 2008 na 0,9, medtem ko je zadolženost (aktiva/kapital) padla z 2,8 na 2,3.

Rast dodane vrednosti nad rastjo zaposlenih

Dodana vrednost je lani porasla za 4,8 % na najvišjo vrednost po letu 2010. Tu je treba upoštevati specifične spremembe v dejavnosti, saj je npr. dejavnost trgovanja z električno energijo pomembno vplivala na višjo prodajo, medtem ko je dodana vrednost pri poslih trgovanja relativno nizka, kar znižuje delež dodane vrednosti v prodaji.

Število zaposlenih (merjeno v delovnih urah) je drugo leto zapored poraslo manj kot dodana vrednost (1,7 % v 2014 in 2,8 % v 2015). Posledično se je dodana vrednost na zaposlenega povečala za 2 % na 41 tisoč EUR, kar je manj kot v 2014 (+3,4 %). Znotraj 19 SKD dejavnosti, kjer so poslovale gospodarske družbe, se je dodana vrednost povečala v 14-ih, in sicer najbolj v poslovanju z nepremičninami (+25 %), drugih raznovrstnih poslovnih dejavnosti (+11 %) in zdravstvu ter socialnem varstvu (+8,6). Spremembe so predvsem posledica izboljšanja na trgu nepremičnin in staranja prebivalstva, ki vse več uporablja storitve zasebnega zdravstva. [gg](#)

Fokus GZS

Vmesno poročilo o dosežkih, aktivnostih in razvoju produktov Gospodarske zbornice Slovenije (januar–junij 2016)

TOP DOSEŽEK

250 mio evrov letnega prihranka iz naslova zahtev po vodenju bolj odgovorne javno-finančne politike

TOP DOGODEK

5. Vrh malega gospodarstva 15. junija s prek 200 udeleženci.

TOP PRODUKT

Agenda malega gospodarstva 2016: 12 predlogov ključnih ukrepov za izboljšanje poslovnega okolja za malo gospodarstvo.

DOSEŽKI

PRAVNA DRŽAVA

Odprava časovne omejitve veljavnosti okoljevarstvenih dovoljenj.

Hitreje do posodobljenega okoljevarstvenega dovoljenja.

BOLJŠE POSLOVNO OKOLJE

250 mio evrov

letnega prihranka iz naslova zahtev po vodenju bolj odgovorne javno-finančne politike.

14 mio evrov

prihrankov iz naslova oprostitve dajatve zaradi zgorevanja goriva in ukinitve dajatve na F-pline.

Preprečitev 8 mio evrov

dodatnih stroškov zaradi umika predloga sprememb Stanovanjskega zakona.

4 mio evrov

manj trošarin za podjetja z veliko porabo (>10.000 MWh) električne energije.

Za 33% nižja

konična tarifa za jeklarsko industrijo, kar omogoča večjo fleksibilnost proizvodnje.



Omejeno trajanje bančne garancije za odpravo napak v gradbeništvu



Ohranitev odgovornosti za izdelavo ocene nevarnih odpadkov na strani imetnika nevarnih odpadkov.

50-odstotni bonus

za člane ZRS pri zavarovalnih programih poklicne odgovornosti.

Vsaj 100.000 evrov

dodatnih prihodkov, ker ocenjevanje vrednosti nepremičnin ostane pri pooblaščenih ocenjevalcih.

Za 60.000 evrov nižji stroški zemljišč v Novi Gorici iz naslova NUSZ.

ODLOČNA PODPORA IZVOZU



2,1 mio evrov
sredstev za internacionalizacijo slovenskega
gospodarstva v 2016.



Odprtje veleposlaništva v Iranu v letošnjem letu,
kar naj bi prineslo **20 mio evrov novih poslov** za
slovenske izvoznike.

RAZVOJNI ZAGON

200 mio evrov
novih posojil za podjetja z nahrbtniki.

Dodatnih 6 mio evrov
za investicije v Pomurju.

Preprečitev dodatnega davčnega
bremena v višini 8,5 mio evrov zaradi
ohranitve davčnih olajšav za raziskave,
razvoj in investicije .

600.000 evrov
za design menedžment za pilotno
nadaljevanje projekta KOCles 2.0 v letih
2016 in 2017.



Sofinanciranje promocijskih aktivnosti
za podporo oživitvi mestnih središč.

3 dodatni oddelki
- za programe mizar, orodjar in strojni
tehniki na Gorenjskem za šolsko leto
2016/17 .

VPLIV NA ZAKONODAJO TER SOCIALNI DIALOG

SODELOVALI SMO NA:

53 odborih
in delovnih skupinah ministrstev ter
vladnih svetih

11 sejah
Ekonomsko socialnega sveta.



VLOŽILI SMO:

amandmaje k
5 zakonom

pripombe in predloge
na
40 predpisov



PRIPRAVILI SMO:

131 stališč,
komentarjev in izjav za javnost.

NOVO NA STRATEŠKI RAVNI:

Čezsektorska strateška skupina
predstavnikov nove generacije
podjetnikov **Podjetniška Slovenija**.

Agenda malega gospodarstva 2016:
12 predlogov ključnih ukrepov za
izboljšanje poslovnega okolja za malo
gospodarstvo.

Deklaracija TNI: predlogi Foruma tujih
investitorjev v Sloveniji Vladi RS za bolj-
še poslovno in investicijsko okolje.

DOGODKI



INFORMIRANJE ČLANOV



- Več kot **7.650** nasvetov članom
- 600** pravnih mnenj in pravnih svetovanj članom
- 4** redna in **1** posebna številka Glasa gospodarstva
- 25** × Poslovni tednik
- 25** × Napovedujemo - Dogodki Centra za mednarodno poslovanje
- 13** × Utrip gospodarstva
- 12** × Zakonodajni kompas
- 6** × angleški bilten Slovenia Business Link
- e-bilteni in tiskane informacije panog in regij
- 150** video reportaž za TV.GZS

INTERNACIONALIZACIJA



- 14** izhodnih delegacij
- 10** vhodnih delegacij
- 2** Poslovna zajtrka na GZS
- 3** Poslovnih stiki na GZS
- 5** Sredinih GZS mreženj
- 33** drugih dogodkov s področja internacionalizacije

NAGRADE IN PRIZNANJA

Februar	Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij je 16. podelila zlata priznanja za doseženo odlično kakovost kruha, pekovskega in finega pekovskega peciva, testenin in svežih slaščic v letu 2016.
Marec	48. Podelitev Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke. Podelitev pokalov 1. natečaja Mavrični pokal zdravja.
April	Podjetniško trgovska zbornica je v okviru 3. konference MSP podelila priznanje Pomladni veter za izjemne dosežke na področju spodbujanja podjetništva ter priznanje Pomladni veter – »Varnost in zdravje je naša skupna skrb in zaveza«.
Maj/junij	Podelitev priznanj za najboljše inovacije v 10 regijah.
Junij	Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij je razglasila rezultate tekmovanja študentov na področju razvoja novih inovativnih živilskih proizvodov - Ecotrophelia Slovenija 2016. Podelitev pokalov 2. natečaja Mavrični pokal zdravja. Združenje za informatiko in telekomunikacije in Zavod e-Oblak (EuroCloud Slovenija) sta že 6. podelila nagrade EuroCloud Award za najboljše storitve v oblaku.
Januar-junij	Podelitev Potrdil o opravljanju dejavnosti v skladu s Standardom izvajalcev računovodskih storitev 110 računovodskim servisom

JAVNE LISTINE

600 ATA zvezkov za
začasni izvoz blaga v tujino.

7.000 potrdil o
nepreferencialnem poreklu
blaga za izvoz blaga.

300 licenc za prevoze
blaga in potnikov za domače
in mednarodne prevoze,
3.000 izvodov licenc za
vozila, **3.000** potrdil za
voznike nedržavljanke EU in
200 za taksi prevoze.

6.000 dovolilnic za
mednarodni prevoz blaga
domačim prevoznikom,
vključno s CEMT
dovolilnicami.

NOVI PRODUKTI

DIGITALNI

Utrip gospodarstva:
glasilo za poslance in druge
ključne odločevalce.

okoljskeE-novice:
e-mesečnik
Varstva okolja GZS.

Moj veliki posel:
digitalno izvajanje splošnih
administrativnih storitev,
namenjeno članom PTZ.

Program za **preverjanje in
vizualizacijo eRačunov.**

DOGODKI

Vrh podjetij v tuji lasti:
vrh v organizaciji Foruma tujih investitorjev pri GZS.

Poslovna akademija GZS: praktična usposabljanja
in izobraževanja s področja pomembnih sprememb
zakonodaje, delovnih razmerij, komercialne ...

PUBLIKACIJE

**Kodeks upravljanja
za nejavne družbe.**

GG Plus: Glas gospodarstva s
poudarjenimi analitičnimi vsebinami.

Fokusni komentar: finančno analitični
komentar Analitike GZS.

Brošura ZRS **Kdaj in kako zamenjati
izvajalca računovodskih storitev?**

Brošura ZRS **Kdo pa vam vodi poslovne
knjige?**

Analiza absentizma
v kovinski industriji.

Katalog članov Združenja kovinske
industrije 2016 za partnerje iz tujine.

**Analiza turističnega prometa Slovenije
v letu 2015.**

**Analiza finančnih kazalnikov
poslovanja izbranih sektorjev
gostinstva in turizma 2011-2015.**

**Analiza pomena dejavnosti kampov za
razvoj slovenskega turizma.**

DRUGO

Kampanja »Pošlji mi pismo«: zavzemanje za pravice
potrošnikov do izbire, kako želijo biti obveščeni.

Točka E-VEM na Pomurski gospodarski zbornici.

Akcijska serija potovanj z vlakom

Ker je pomembno, kaj počnemo tudi na poti do cilja, vam predstavljamo šest izletov z vlakom, ki ponujajo obilo priložnosti za potepe in raziskovanje. Na vlaku se spletajo zgodbe in nova poznanstva, utrjujejo se prijateljstva, premikanje pa menda celo sproži kreativnost in dobro razpoloženje.

1. Doživite pogostitev v restavracijskem vagonu, se peljite **mimo Blatnega jezera**, Veszprema, **v Budimpešto**, mesto ob bregovih Donave, polno mostov in tradicionalnih madžarskih gostiln – čard, **že od 19 evrov naprej**.
2. Morda vas bolj navdušuje vonj morja in boste izbrali **jadransko Nico – Opatijo**, ki vedno znova preseneti s svojo svetovljansko dušo. Potujete lahko z do 30-odstotnim popustom – mladi v skupini 6 ali več potnikov pa s kar 70-odstotnim popustom. Lahko se zapeljete še nekaj postaj dlje, do **Reke**. Enosmerna vozovnica iz Ljubljane vas bo stala le **9 evrov**.
3. Izberite izlet do **Zagreba** in se do hrvaške prestolnice zapeljite za le **9 evrov**. Med Ljubljano in Zagrebom vozijo kar štirje direktni vlaki na dan. Sprehodite se po starem mestnem jedru, ali pa si oglejte živalski vrt, ki je skoraj v središču mesta. Lahko pa nadaljujete pot tudi do živahnega **Beograda**. Nizkocenovna vozovnica iz Ljubljane stane le **25 evrov**.
4. Zleknite se v kupe, si v **Gradcu** privoščite potep in kavo s smetano ter nadaljujte potovanje do **Dunaja**. Iz Ljubljane **že od 29 evrov naprej**.
5. Z nočnim vlakom skočite iz Ljubljane do **Züricha že za 29 evrov!** Švicarska prestolnica ponuja veliko privlačnega – če vas zamika, pa si lahko kupite tudi pravo švicarsko uro.
6. Za tiste, ki vas zanima pustolovščina po Sloveniji, priporočamo **pot z muzejskim vlakom**, ki vozi med Celjem in Podčetrtkom vsako soboto do konca

septembra. Z vozovnico za vlak lahko na cilju uveljavljate številne popuste. Med drugim tudi do 50-odstotno cenejše kopanje v Termah Olimia.



Več namigov za potovanja najdete na spletnem naslovu www.slo-zeleznice.si, si, na plačljivi telefonski številki 1999 ali na vseh večjih železniških postajah.

PROMO

JAVNO OBVESTILO ZA IMETNIKE REGISTRSKIH RAČUNOV PRI KDD



KDD - Centralna klirinško depotna družba d.d. imetnike vrednostnih papirjev, ki jih še vedno imate na registrskih računih pri KDD, obvešča, da bodo registrski računi v skladu z novim Zakonom o nematerializiranih vrednostnih papirjih (v veljavo je stopil 23. oktobra 2015) ukinjeni.

Rok za ukinitve registrskih računov pravnih oseb se izteče 30. septembra 2016, za ukinitve registrskih računov posameznikov pa 1. januarja 2017.

Vsi, ki imate vrednostne papirje še vedno na registrskih računih pri KDD, morate do izteka roka poskrbeti za pravočasen prenos teh vrednostnih papirjev na račun, odprt pri članu KDD. Zakon hkrati dopušča možnost, da vrednostne papirje opustite. V kolikor do izteka roka vrednostnih papirjev ne boste prenesli ali opustili, jih bo KDD prenesla na račun pristojnega sodišča.

Imetniki registrskih računov boste s strani KDD predvidoma **septembra 2016** prejeli **aktualen izpis stanja vrednostnih papirjev na vašem registrskem računu**. Hkrati vam bomo pisno posredovali tudi **podrobnejše informacije o nastalih spremembah ter možnostih ukrepanja**. Dejanja, ki bodo na strani KDD nastala zaradi ukinitve registrskih računov, bomo za vas izvedli brezplačno.

Več o ukinitvi registrskih računov lahko preberete na www.kdd.si.

Telefon: 01 307 35 00

E-pošta: info@kdd.si

Jedrske elektrarne delujejo po višjih varnostnih standardih

Samo Kranjec

Zaostritev standardov po jedrski nesreči v Fukušimi se je že udeležilo v varnostnih izboljšavah v elektrarnah in večji odgovornosti vodilnih.

Področje proizvodnje električne energije zaznamuje predvsem obilje poceni elektrike, večinoma iz subvencioniranih obnovljivih virov. »Zato je elektrika iz termoelektarn in nukleark, pogosto tudi iz hidroelektarn tako poceni, da se ne splača vlagati v nove proizvodne zmogljivosti,« pravi Leon Cizelj, vodja odseka za reaktorsko tehniko na Institutu Jožef Stefan.

Dodatni varnostni standardi uveljavljeni

Na področju jedrske energije je obdobje po Fukušimi po mnenju sogovornika več ali manj končano. V nekaterih jedrskih elektrarnah, tudi v Krškem, so opravili dobršen del varnostnih izboljšav. Nedavno so tudi na Japonskem prvič po potresu v letu 2011 uradno potrdili podaljšanje življenjske dobe dveh reaktorjev v Takahami v provinci Fukui na severni obali otoka Honšu iz 40 na 60 let.

Letos je tudi mednarodna agencija za jedrsko energijo obdobje po Fukušimi zaključila s popravki nekaterih osnovnih varnostnih standardov. Sogovornik še razloži, da so bistveno bolj jasno opre-

delili odgovornost vodilnih v podjetjih in upravnih organih za jedrsko varnost ter nedvoumno določili tudi nepogrešljivo vlogo raziskav in visokošolskega izobraževanja na področju jedrske varnosti.

Majhno zanimanje za študij jedrske tehnike

V NEK se ravno zaključuje zamenjava generacij. »Moram reči, da proces zamenjave generacij v NEK ni kaj dosti vplival na zanimanje študentov za edini študij jedrske tehnike v Sloveniji, ki ga v sodelovanju z Institutom Jožef Stefan izvaja Fakulteta za matematiko in fiziko Univerze v Ljubljani. Predpostavljam, da so kadre dobili na z gospodarsko krizo obogatenem trgu dela, tudi v bližnjem

V SKUPINI GEN ZAGOTAVLJAMO ZANESLJIVO OSKRBO Z ELEKTRIČNO ENERGIJO IZ NIZKOOGGLJIČNIH VIROV ENERGIJE: JEDRSKE IN VODNE ENERGIJE.



Zanesljiva oskrba z električno energijo po konkurenčni ceni

Nuklearna elektrarna Krško (NEK) je največji proizvodni objekt v skupini GEN:

- ▶ zanesljivo pokriva osnovno pasovno obremenitev v dnevnem diagramu rabe električne energije,
- ▶ proizvodnja 5.370 GWh oz. 41 % vse v Sloveniji proizvedene električne energije.

Savske elektrarne Ljubljana (SEL) in Hidroelektrarne na spodnji Savi (HESS) sta verigi velikih hidroelektarn skupine GEN na reki Savi:

- ▶ proizvodnja električne energije v hidroelektarnah je odvisna od naravnih danosti ter inženirskega znanja in usposobljenosti,
- ▶ skupna proizvodnja 428 GWh električne energije v 2015.

01 industrija

- ▶ v slovenski industriji porabimo največ energije v predelovalnih dejavnostih, od tega **več kot 50 % za proizvodnjo kovin in nekovinskih izdelkov ter papirja.**

02 gospodinjstva

- ▶ skoraj 80 % energije porabimo za ogrevanje prostorov in vode,
- ▶ prehod na **udobnejše, učinkovitejše in čistejše ogrevalne tehnologije** (predvsem s pomočjo toplotnih črpalk) bo povečal rabo električne energije.

javni sektor 03

- ▶ kar 84 % pristojnih v prostorih javne uprave razmišlja o tem, **kako bi s povečanjem učinkovitosti rabe energije znižali stroške zanjo.**

promet 04

- ▶ 97 % energentov za pogon vozil (avtomobilov, tovornjakov, avtobusov in drugih prevoznih sredstev) na slovenskih cestah danes predstavljajo **uvoženi naftni proizvodi,**
- ▶ izziv prehoda Slovenije v **nizkoogljično družbo: elektrifikacija prometa.**

www.gen-energija.si

Zagreb, in jih usposobili v lastnem programu usposabljanja,« razmišlja Cizelj.

Podobne razmere vladajo tudi v ostalih evropskih državah. Večina univerz z jedrskim programom se je namreč v letu 2003 povezala v Združenje ENEN (European Nuclear Education Network), ki mu v letu 2016 predseduje ravno Leon Cizelj. »Podoben odnos japonske industrije do raziskav in izobraževanja je zagotovo prispeval k razvoju nesreče v Fukušimi in je tudi sprožil že omejene spremembe v standardih Mednarodne agencije za atomsko energijo,« pravi.

Število študentov na magistrskem študiju jedrske tehnike se je po Fukušimi rahlo povečalo in se je ustalilo pri približno petih študentih na letno. »Dobro je, da praktično vsi najdejo delo v raziskavah. Še bolje pa bi bilo, če bi jih več našlo pot tudi v industrijo in upravne organe,« razmišlja sogovornik.

Obvezne raziskave in izobraževanje

Jedrske države so zavezane k raziskavam in izobraževanju na področju jedrske varnosti. To jim nalaga Konvencija o jedrski varnosti mednarodne agencije za jedrsko energijo, članicam Evropske skupnosti, pa tudi pogodba EURATOM in Direktiva o jedrski varnosti. Pri tem je ključno financiranje, ki mora biti trajno, predvidljivo in neodvisno od proizvajalcev elektrike iz jedrske energije. Financiranje na osnovi davkoplačevalskega denarja je najboljši način, so pa po svetu uveljavljeni tudi drugačni modeli. Finci denimo so z zakonom naložili proizvajalcem jedrske elektrike vplačevanje v sklad za raziskave jedrske varnosti.

Ko govori o raziskavah, Leon Cizelj pravi, da so v Sloveniji vse raziskave financirane projektno, torej kratkoročno za obdobje od treh do šestih let. Prav tako pri razpisih za raziskovalne projektne ne poznamo vsebinskih prioritet, ampak projekte izbiramo po kakovosti izvajalcev in drznosti zamisli.

Zato opozarja, da lahko raziskovalce na posameznih področjih, tudi na področju jedrske varnosti, zelo hitro izgubimo.

Odlaganje radioaktivnih odpadkov je primerjalno poceni

V zvezi z odlaganjem jedrskih odpadkov Leon Cizelj pravi, da bo 60 let obratovanja jedrske elektrarne Krško vsakemu Slovencu prineslo približno deciliter visokoradioaktivnih odpadkov in okoli 30 litrov nizko in srednje radioaktivnih odpadkov. Stroški za razgradnjo elektrarne in skladiščenje odpadkov so že zajeti v ceni električne energije in znašajo dobre tri evre na megavatno uro. Toliko namreč Gen energija vplačuje v Sklad za razgradnjo NEK. »Če ta strošek primerjamo s subvencijami v obnovljive vire, ki neredko presegajo 100 evrov na megavatno uro, uvidimo, da je odlaganje radioaktivnih odpadkov primerjalno gledano poceni,« poudarja Leon Cizelj.

Subvencije preusmerimo v raziskave

Kot eno od rešitev zagate, da je zaradi (pre)nizke cene elektrike nemogoče vlagati v gradnjo elektrarn, Leon Cizelj predlaga ukinitve vseh subvencij za proizvodnjo elektrike in upoštevanje stroškov za celoten življenjski cikel vseh virov energije. Pravi, da, če že danes plačujemo razgradnjo in odlaganje odpadkov iz jedrskih elektrarn, bi bilo namreč prav, da bi že danes plačevali tudi razgradnjo in odlaganje denimo sončnih panelov.

Subvencije pa bi bilo zelo smiselno preusmeriti v raziskave. To bi bil jasen signal, da potrebujemo razvoj novih energetske tehnologije. Subvencije za proizvodnjo namreč ne krepijo razvoja novih tehnologij, ampak uveljavljanje že razvitih na trgu.



»Lahko rečemo, da se je obdobje po Fukušimi zaključilo,« pravi Leon Cizelj, vodja odseka za reaktorsko tehniko na Institutu Jožef Stefan.

Za subvencije veliko več kot za raziskave

V letu 2015 smo v Sloveniji za subvencionirano proizvodnjo elektrike plačali dobrih 147 milijonov evrov oziroma skoraj 75 evrov na prebivalca. V letu 2015 smo za raziskave na vseh področjih plačali 135 milijonov evrov oziroma 68 evrov na prebivalca. Za raziskave v energetiki je šlo manj kot 1,5 evra na prebivalca, za raziskave jedrske varnosti pa manj kot 70 centov na prebivalca.



QTECHNA,

Institut za zagotavljanje
in kontrolo kakovosti d.o.o.
Cvetkova ulica 27,
1000 Ljubljana, Slovenija
Telefon: 01 42 04 390
Faks: 01 42 04 383
info@qtechna.si

www.qtechna.si

Q Techna je ena od vodilnih slovenskih družb na področju:

- zagotavljanja kakovosti,
- kontrole kakovosti,
- izobraževanja in
- certificiranja,

na objektih nuklearne in konvencionalne energetike, farmacije, infrastrukture ter na ostalih zahtevnih tehnologijah.



Slovenija potrebuje še eno jedrsko elektrarno

Samo Kranjec

Zagotavljala bi dodaten poceni energetski vir, kar bi krepilo konkurenčnost gospodarstva, njena gradnja bi dajala delo podjetjem in strokovnjakom.

Trem poznavalcem področja izrabe jedrske energije smo zastavili vprašanje, ali Slovenija potrebuje še eno jedrsko elektrarno. Njihovo mnenje je pritrdilno, zapisali smo tudi njihove argumente.

Večja konkurenčnost gospodarstva

Stane Rožman, predsednik uprave NEK: »Slovenija potrebuje dolgoročno energetsko strategijo, ki bo opredelila smer razvoja energetske oskrbe in omogočila izvedbo prednostnih energetskih projektov za zagotavljanje sprejemljive cene električne energije – tako za konkurenčnost gospodarstva kot za gospodinjstva – ter zagotovila

energetsko neodvisnost države in okoljsko primernost v skladu zavezami pariškega podnebne sporazuma.

Na podlagi desetletij zanesljivega in stabilnega obratovanja Nuklearne elektrarne Krško, ki zagotavlja pomemben delež nizkoogljične električne energije ter sooblikuje stabilnost elektroenergetskega sistema in prispeva k sprejemljivosti cen električne energije, je moj odgovor, da. Slovenija potrebuje JEK 2. Izgradnja nove jedrske elektrarne bi bil eden od strateških projektov Slovenije, ki bi sprožil številne multiplikativne učinke – od razvoja kadrov in industrije do zaposlovanja in izvoza električne energije.«

Edini razvit nizkoogljični vir

Martin Novšak, generalni direktor Gen energije: »Jedrska elektrarna v Krškem danes predstavlja



elmont
KRŠKO

Po poti odličnosti

STROKOVNOST

KAKOVOST

ZANESLJIVOST





tretjino celotne proizvodnje električne energije v Sloveniji in že več kot tri desetletja gospodarstvu, javnemu sektorju in gospodinjstvom zagotavlja zanesljivo oskrbo z nizkoogljeno in cenovno ugodno električno energijo. V tem obdobju se je zanesljivost oskrbe z električno energijo v Sloveniji izjemno okrepila in ni več prihajalo do razpadov elektroenergetskega sistema.

Dolgoročna uporaba jedrske energije z izgradnjo JEK 2 ohranja in nadgrajuje temelje trajnostnega razvoja gospodarstva ter omogoča dvig življenjske ravni v Sloveniji. V tem smislu odločitev za izgradnjo JEK 2 vsekakor pomeni izbiro optimalne poti v boljšo gospodarsko prihodnost. Upo-

števajoč sedanje gospodarske razmere bi izgradnja JEK 2 s konkurenčno in stabilno ceno električne energije močno vplivala na celotno nacionalno gospodarstvo. Poleg tega prinaša priložnost za sodelovanje slovenskih podjetij v vseh razvojnih stopnjah projekta, pa tudi priložnost za vzpostavljane dolgoročnih poslovnih povezav na mednarodnih trgih v vodilnih tehnoloških panogah z visoko dodano vrednostjo.

V okoljskem smislu jedrska energija zagotavlja stabilen nizkoogljivi vir energije v vseh vremenskih pogojih, z optimalnim izkoristkom prostora in varovanjem narave – jedrsko energijo je denimo tudi OECD prepoznal kot edini že danes razvit in razpoložljiv vir zadostnih količin energije, ki lahko v kratkem roku nadomesti ogljive vire. V družbenem smislu pa pomeni izgradnja JEK 2 pomemben preboj v neodvisnost na področju zanesljive oskrbe z električno energijo z uporabo najboljših, najsodobnejših in varnih tehnologij.

Z izgradnjo dodatne enote jedrske elektrarne lahko Slovenija uresniči pomemben del načrtane poti, ki vodi v smeri nizkoogljive družbe, hkrati pa zagotovi konkurenčno ceno proizvedene energije, ki bo

pripomogla k povečanju konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in k znižanju stroškov za električno energijo.»

V boju proti podnebnim spremembam

Leon Cizelj, vodja odseka za reaktorsko tehniko na Institutu Jožef Stefan: »To je vprašanje za slovenske energetske stratege. Moje že večkrat javno izraženo mnenje je, da sodi jedrska energija med najbolj obilne in stabilne vire, ki imajo hkrati najmanjši vpliv na okolje in zdravje ljudi. Kot pravi Robert Stone, režiser filma Pandorina obljuba, se ne moreš hkrati boriti proti podnebnim spremembam in jedrski energiji.«



Ustrezna pripravljenost – znak odgovorne družbe

Občina Krško



Verjetnost, da bi se med obratovanjem Nuklearne elektrarne Krško zgodila jedrska nesreča z radiološkimi vplivi na okolje, je zelo majhna. Kljub temu ima Občina Krško izdelan in usklajen načrt zaščite in reševanja za tovrsten primer. Zavedamo se, da je ustrezna pripravljenost znak odgovorne in premišljene družbe, zato načrt preverjamo na raznih usposabljanjih in vajah ter ga nadgrajujemo in izboljšujemo v skladu z novimi ugotovitvami.

Preventivna delitev kalijevega jodida – Zadnja večja sprememba v načrtovanju zaščitnih ukrepov je bila, da smo skupaj s pristojnimi državnimi in regijskimi institucijami začeli s preventivno delitvijo tablet kalijevega jodida za prebivalce v pasu deset kilometrov okoli Nuklearne elektrarne Krško. Dodatno so zagotovljene tablete kalijevega jodida za vse vzgojno-varstvene ustanove ter večja podjetja in organizacije v tem pasu.

Osveščanje najmlajših o zaščitnih ukrepih – Postopoma smo ponovno prisotni v vzgojno-izobraževalnem sistemu tako, da načrte zaščite in reševanja v šolah in vrtcih skupaj v sodelovanju z otroki in učenci preverimo, in tako na najbolj primeren praktičen način začnemo z osveščanjem najmlajše populacije z zaščitnimi ukrepi. S periodičnimi objavami o možnosti prevzema tablet kalijevega jodida v lekarnah občane vedno znova spodbujamo k razmišljanju o

izvajanju osebne in vzajemne zaščite. Ob izvajanju državne vaje na tematiko pa vsa gospodinjstva v občini prejmejo zbiranko z informacijami o zaščitnih ukrepih.

Redno posodabljanje načrtov zaščite in reševanja

Zavedamo se, da bi v primeru malo verjetne nesreče potrebovali pomoč tako regije kot države, zato imamo vzpostavljeno hierarhično poveljevanje in odločanja ter obveznega medsebojnega posvetovanja med vsemi izvajalci v sistemu zaščite in reševanja. Vse skozi iščemo boljše in izvedljive možnosti, ki bi olajšale morebitno izvajanje zaščitnih ukrepov tako prebivalcem kot tudi intervencijskim enotam na terenu. S tem namenom redno posodabljammo načrte zaščite in reševanja, pridobivamo nova znanja in utrjujemo že preverjene dobre prakse.



PROMO

Vzdrževanje mora biti opravljeno brez napak

Samo Kranjec



»Vsako delo morajo stoodstotno preveriti službe za zagotavljanje kakovosti,« pravi Franjo Boh, vodja projektov v družbi Elmont.

V jedrskem objektu ne sme iti nič narobe, zato je vzdrževanje preventivno, izvajajo pa ga visoko usposobljeni kadri z vrhunsko opremo.

»V jedrskih elektrarnah, tudi v NEK, je v celoti uveljavljeno preventivno vzdrževanje. To pomeni, da ne čakamo na okvaro opreme, ampak z rednimi preverjanji in analiziranjem izkušenj iz lastnega in tujih objektov opremo zamenjamo preden odpove,« razlaga Leon Cizelj, vodja odseka za reaktorsko tehniko na Institutu Jožef Stefan.

Proces je zelo dodelan, uspešnost pa dokazuje tudi izjemno velika razpoložljivost jedrskih elektrarn, ki v svetovnem merilu v povprečju dosega med 80 in 90 odstotki. Z drugimi besedami, večina jedrskih elektrarn lahko več kot 80 odstotkov časa obratuje na polni moči, ob tem pa skoraj ni nepredvidenih zaustavitev, ki bi jih povzročile okvare opreme. Tudi NEK v zadnjem desetletju ali dveh obratuje skoraj brez nepredvidenih zaustavitev.

Stabilno obratovanje in maksimalna varnost

Franjo Boh, vodja projektov v družbi Elmont, pravi, da je na vsakem energetskega objektu cilj stabilno obratovanje, v jedrskem objektu pa je dodana še zahteva po maksimalni varnosti. Vsako delo morajo stoodstotno preveriti službe za zagotavljanje kakovosti, pri čemer napak in odstopanj ne sme biti.

Izobraževanje in izkušnje

Boh pravi, da se strokovnjaki, ki izvajajo dela na jedrskem objektu, izobražujejo in utrjujejo svoje znanje. Pomembne pa so izkušnje, ki si jih delavci pridobijo z deli na specifični opremi v remontih, ki so vsakih 18 mesecev, kar ta proces upočasnjuje. Sistemi, na katerih se dela izvajajo, so konservativni, preverjeni in trpežni, oprema in instrumenti, ki se pri tem uporabljajo, pa so vrhunskih znamk zelo visoke kakovosti in zanesljivi, za njihovo uporabo je potrebno veliko znanja.

Remonti na 18 mesecev

Jedrska elektrarna v Krškem se nenehno posodablja v okviru programa varnostne in tehnološke nadgradnje, pri posodobitvah pa sodelujejo tudi na Katedri za energetska strojništvo ljubljanske fakultete za strojništvo. Z numeričnimi izračuni lahko projektantom dajo potrebne podatke za tehnološke posodobitve.

Glavnina njihovega dela je vezana na redne remonte, ki potekajo vsakih 18 mesecev, pri čemer se obratovanje elektrarne prekine za mesec dni. Pri tem se poleg zamenjave goriva opravi vrsta rednih vzdrževalnih in nadgradnih del. Po besedah vodje katedre, Mihaela Sekavčnika nastopajo kot pooblaščenči neodvisni izvedenci in nadzirajo, ali so posodobitve izvedene v skladu z zahtevnimi strokovnimi standardi in dobro tehniško prakso, ali je pri posodobitvah prišlo do težav, in ali so bile odkrite dodatne poškodbe ali pomanjkljivosti. »To se beleži in ustrezno ukrepa,« pravi Sekavčnik.

Spremljanje in odpravljanje poškodb

Če gre za večja odstopanja, je treba že v času remonta dodatno razširiti obseg vzdrževalnih del, manjše poškodbe se zabeležijo, potrebni ukrepi in popravila pa načrtujejo v naslednjem krogu vzdrževanja. V času delovanja jedrske elektrarne njeno delo spremljajo strokovnjaki v NEK; zunanjim izvajalcem pa posredujejo informacije, ki jih bodo potrebovali pri remontu.

Laboratorij za termoeenergetiko, ki deluje v okviru Katedre za energetska strojništvo, je zadolžen za nadzor nad remontnimi deli sekundarnega dela postrojenja - parne turbine, kondenzatorja, kondenzatnih črpalk, regenerativnih grelnikov, glavne napajalne črpalke in nekaterih komponent uparjalnika. Za vsak del je že v času njegove življenjske dobe predviden program rednega vzdrževanja, med posameznim remontom pa pregledajo le določene skupine delov. Pri tem preverijo vse dele na napravah, ki se vrtijo, s penetrantskimi testi ugotavljajo, ali je prišlo do površinskih razpok. Zelo natančno spremljajo tudi črpalke, ki pri rednem delu elektrarne ne sodelujejo, so pa ključnega pomena pri varni ustavitvi elektrarne ali pri ustavitvah za odvod zaostale toplote pri jedrskih reakcijah.

Za svoje delo mora Katedra za energetska strojništvo pridobiti vsa potrebna dovoljenja pri Upravi za jedrsko varnost, ki skrbno nadzira vse postopke v zvezi z jedrsko elektrarno. Vsakih pet let morajo pridobiti pooblastilo, da lahko z NEK strokovno sodelujejo.



»Če pri meritvah ugotovimo večja odstopanja, je treba že v času remonta dodatno razširiti obseg vzdrževalnih del, manjše poškodbe, ki ne vplivajo na varnost in zanesljivost obratovanja, pa se zabeležijo,« pravi Mihael Sekavčnik, predstojnik Katedre za energetska strojništvo ljubljanske fakultete za strojništvo.

Pomemben proizvajalec nizkoogljične električne energije

Tudi lani je Nuklearna elektrarna Krško (NEK) zagotovila pomemben delež – 41 odstotkov – v Sloveniji proizvedene električne energije. Ob gospodarnem poslovanju so družbenikoma dobavili 5,37 milijarde kilovatnih ur električne energije, kar je za 40 milijonov kilovatnih ur več, kot je bilo načrtovano. Z zanesljivim obratovanjem je sooblikovala stabilnost elektroenergetskega sistema ter z nizko proizvodno ceno prispevala k dostopnosti električne energije za prebivalstvo in konkurenčnosti gospodarstva.

Visoko raven jedrske varnosti, ki je prioriteta NEK, dosegajo s stalnim razvojem varnostne kulture zaposlenih in vestnim ter doslednim ravnanjem na delovnem mestu, kot so neodvisno preverjanje ter samokritična presoja doseženega.

Stalna tehnološka nadgradnja

K varnosti obratovanja in visoki obratovalni učinkovitosti veliko prispevajo tudi posodobitve opreme in delovnih procesov ter uvajanje najboljših praks na podlagi primerjav z najboljšimi objekti v svetu. Tehnološke posodobitve uvajajo na podlagi lastnih obratovalnih izkušenj in priporočil mednarodnih strokovnih organizacij, dobaviteljev opreme in upravnih zahtev. S posodobitvami iz Programa nadgradnje varnosti pa bodo v prihodnjih letih zagotovili dodatno odpornost elektrarne na izredne naravne in druge malo verjetne dogodke, kot so ekstremen potres, poplava, padec komercialnega letala ipd. Program, ki obsega izgradnjo dodatnih varnostnih sistemov za zagotavljanje hlajenja sredice v reaktorju in uvedbo suhega skladiščenja izrabljenega jedrskega goriva, upošteva sodobne mednarodne varnostne standarde in preverjene tehnološke rešitve.

Skrben odnos do okolja in nizkoogljičnost

Skrb za varovanje okolja je vključena v vse delovne procese, kar dokazuje tudi vsakoletna presoja skladnosti delo-



Premišljene naložbe v varnost in razpoložljivost zagotavljajo konkurenčnost in dolgoročnost obratovanja NEK

vanja z okoljskim standardom. Rezultati obsežnega programa meritev, ki ga izvajajo NEK in pooblaščenice institucije, potrjujejo, da vrednost sevalnih vplivov NEK na prebivalstvo v neposredni okolici elektrarne tudi lani ni dosegla niti odstotka naravnega ozadja, ki ga povzročata radioaktivnost v zemlji in sevanje iz vesolja.

Jedrske elektrarne odlikuje tudi nizkoogljičnost. Kot kažejo rezultati študije Medvladnega panela za podnebne spremembe, so izpusti CO₂ iz jedrskih elektrarn enaki ali nižji kot pri vetrnih, sončnih ali hidroelektrarnah. Okoljski primernosti dajejo posebno težo v okviru pariškega podnebnega sporazuma sprejete zaveze, ki jih bo treba upoštevati tudi pri oblikovanju dolgoročne energetske strategije Slovenije.

Usposobljenost in visoka varnostna kultura zaposlenih

Za zanesljivo in varno obratovanje NEK je pomembno, da procese ter varnostne standarde in varnostno kulturo – kot vedenjski model zaposlenih v jedrski industriji – razumejo vsi zaposleni in zunanji izvajalci. Zato v NEK skrbijo za dolgoročno načrtovanje, pravočasno zaposlovanje in sistematičen razvoj zaposlenih. Skrben izbor in stalno usposabljanje zaposlenih ter kadrovska stabilnost se odražajo v veliki zalogi znanja in veščin ter visoki kompetentnosti organizacije. Visoko raven jedrske varnosti in vzornost delovnih procesov v NEK prepoznajo tudi mednarodne organizacije v svojih pregledih.



Vlaganje v kadre in opremo za varno delovanje NEK

Elektroinštitut Milan Vidmar (EIMV) je v delovanje NEK vpet že od načrtovanja elektrarne naprej. Od izgradnje NEK sodelovanje poteka v dveh delih: sodelovanje med rednim obratovanjem (gorivni 18-mesečni cikel) in sodelovanje v času redne zaustavitve elektrarne, ko se menja gorivo, opravlja posodobitve opreme in izvaja redna vzdrževalna dela.

EIMV med rednim obratovanjem NEK izdeluje študije, ekspertize in strokovna mnenja s področja delovanja, vodenja in zaščite elektroenergetskih sistemov in posameznih visokonapetostnih (VN) naprav ter svetuje pri določanju parametrov in ob prevzemu VN naprav. Med rednim obratovanjem potekajo tudi intenzivne priprave na naslednji remont, ki vključuje zamenjavo goriva, posodobitve in zamenjave opreme in redna vzdrževalna dela.

Med zaustavitvijo elektrarne, ki običajno traja 35 dni EIMV opravlja še številne druge aktivnosti, kot so preizkušanja VN naprav in sistemov, meritve vpliva elektroenergetskih naprav na okolje, fizikalno-kemijsko diagnostiko transformatorjev ter nadzor nad kakovostjo in delovanjem elektroenergetskih sistemov in naprav.

EIMV z drugimi pooblaščenimi organizacijami za NEK izdelava tudi Zbirno strokovno oceno remontnih del, posegov in preizkusov med zaustavitvijo NEK. To je dokument, ki na podlagi strokovnih ocen pooblaščenih organizacij ter analiz opravljenih preizkusov pove, če so bila remontna dela in menjava goriva opravljena v skladu z veljavno zakonodajo, odobrenimi postopki in dobro inženirsko prakso. Vse to s stališča jedrske varnosti omogoča obratovanje sistemov v skladu s projektnimi zahtevami in tehničnimi specifikacijami NEK.

Ključni so kadri in oprema

Za kakovostno in učinkovito delo v NEK EIMV potrebuje visoko izobražene strokovnjake. Strokovnjaki EIMV so v preteklosti

EIMV je aktivno sodeloval že pri načrtovanju in gradnji

Elektroinštitut Milan Vidmar (EIMV) je bil že pri izgradnji Nuklearne elektrarne Krško (NEK) leta 1973 vključen v številne aktivnosti kot del investicijske skupine, ki sta jo imenovala investitorja - Savske elektrarne in Elektroprivreda. Pred izgradnjo NEK je bila podpisana pogodba s podjetjem Westinghouse iz ZDA, glavnim dobaviteljem opreme, gradnjo pa je koordiniral Power System Project Division (PSPD).

Pri projektiranju elektrarne so v gradbenem delu in na področju električne energije sodelovale projektantske skupine iz Ljubljane in Zagreba. Za gradbeni del je bila v sodelovanju z Westinghouseom zadolžena Hidroelektra iz Zagreba, za del, povezan z električno energijo, pa slovenski Inženirski biro elektroprojekt (IBE), ki je zasnoval

stikališče (t. i. Balance of Plant). Za projektiranje nuklearnega dela, vključno s kompletno lastno rabo NEK, je bilo zadolženo podjetje Westinghouse.

Ob projektiranju je bilo treba spoštovati Zakon o graditvi objektov (ZGO) in upoštevati udi vse ostale tehnične predpise in obvezne standarde, ki jih je bilo treba prilagoditi za evropske razmere. Ob tem je EIMV zagotovil, da bodo ob gradnji in zagonskih preizkusih upoštevane vse zahteve domače zakonodaje. Ker pa je bilo treba tehnično in zakonsko spremljati gradbeni, strojni, elektro in tudi nuklearni del projekta, je EIMV angažiral še druge, tudi mednarodne inštitute, kot pomoč pri zagotavljanju kakovosti (QA): Inštitut za metalne konstrukcije (IMK), Institut građevinarstva, Institut za elektroprivredo (IE), Inštitut Jožef Stefan (IJS) in Institut Ruđer Bošković.

pridobili številne izkušnje, te pa so se stalno prenašale na mlajše generacije, ki si specialistična znanja pridobivajo tudi na podiplomskem študiju doma ali v tujini. Večina sodelavcev, ki sodeluje pri projektih v NEK, opravi tudi dvomesečni tečaj iz osnov tehnologije jedrskih elektrarn na Institutu Jožef Stefan (IJS).

Zgolj znanje ni dovolj. Za uspešno delo je ključna tudi odlična merilna oprema, ki je zaradi posebnih merilnih metod redka in posledično tudi draga. Ker je večina vgrajene opreme v NEK načrtovana in izdelana v ZDA, se kadri EIMV izobražujejo tudi pri proizvajalcih, s svojimi prispevki pa so dejavni še v številnih domačih in tujih organizacijah, kot so FORATOM, ENS, SJF, DJS, IEEE in CIGRE.

Ohranjanje statusa vodilne inženirske in znanstveno-raziskovalne organizacije na področju elektroenergetike in splošne energetike zahteva obsežna vlaganja

v izobraževanje kadrov in nakup drage merilne opreme. Na EIMV se zavedajo, da je to edina in prava pot k ohranjanju konkurenčnosti na trgu, ki pa je iz leta v leto bolj zahteven, kar se pogosto kaže s stalnim pritiskom zniževanja cen in nelojalno konkurenco. Vendar pa se je EIMV uspel prilagoditi na vse omenjene izzive, saj se na inštitutu zavedajo, da je prav kakovostna storitev tisto, kar omogoča varno in zanesljivo obratovanje edine slovenske nuklearke.



ELEKTROINŠTITUT MILAN VIDMAR

V delovanje NEK vpeti že od samega začetka

Katedra za energetska strojništvo strokovno sodeluje z vsemi energetske objekti - elektrarnami slovenskega elektroenergetskega sistema že od njegovega začetka naprej, tudi z našo edino jedrsko elektrarno NEK

V področje jedrske energije je močno vključena tudi Katedra za energetska strojništvo na ljubljanski Fakulteti za strojništvo. »S pomočjo našega laboratorija za termoelektroenergetiko pokrivamo vse termoelektroenergetske objekte, kamor sodijo termoelektarne vseh tipov, tudi jedrska elektrarna NEK,« pravi Mihael Sekavčnik, predstojnik katedre. Klasična termoelektarna in jedrska elektrarna se najpomembneje razlikujeta le v generatorju toplote – pri prvi je to parni kotel, pri drugi pa jedrski reaktor. Sekundarni del, ki ga strokovno pokrivajo, pa je pri obeh elektrarnah zelo podoben. Glavni sestavni deli sekundarnega sistema se s časom bistveno ne spreminjajo, temveč le izpopolnjujejo, saj gre za razvite – zrele tehnologije.

Varnost in vzdrževanje sistema

Strokovno sodelovanje Fakultete za strojništvo z elektrarnami, tudi z jedrsko elektrarno NEK, se dotika vrednotenja obratovanja, nadzora vzdrževalnih posegov ter načrtovanja posodobitev in nadgradnje tehnoloških komponent in sistemov.

Da lahko svoje delo kompetentno opravljajo, morajo biti seznanjeni z najnovejšimi izsledki na področju obratovanja jedrskih elektrarn. Zato se povezujejo v različna mednarodna združenja, ki to strokovno pokrivajo. Jedrska elektrarna v Krškem komercialno obratuje 32 let in pol, zato jo je treba nenehno posodabljanjati, vzdrževati in nadzorovati njeno delovanje.

»Pri posodobitvi posameznih komponent je treba njihovo delovanje dobro preračunati, izvesti študije izvedljivosti, načrtovati izvedbo in jo opraviti ter preveriti učinke prenove, pri čemer imamo na Katedri za energetska strojništvo znanje in kompetence, da pri tem sodelujemo,« pravi Sekavčnik.



»Ker smo tekoče vpeti v razvoj termoelektarn povsod po svetu, lahko tudi pri jedrski elektrarni hitro najdemo strokovne rešitve za težave,« pravi Mihael Sekavčnik, s katedre za energetska strojništvo na ljubljanski Fakulteti za strojništvo.

Posodobitve načrtujejo po skrbno načrtovanem časovnem načrtu, ki ga določajo postopki NEK. Po izvedbi naredijo poročilo, ki naročniku služi kot osnova za ukrepanje na samem objektu, za Katedro za energetska strojništvo pa je to referenca neprecenljive vrednosti. »Razpisi za posodobitve so javni in take reference so nam v pomoč pri pridobivanju novih projektov,« pravi sogovornik. Pri delu se morajo stalno dokazovati, saj so dobro opravljeni projekti vstopnica za naslednje projekte. »Prostora za napake ni,« še dodaja Sekavčnik.

Rešitve na ključ

Ko v NEK naletijo na težavo pri obratovanju objekta, ki presega njihovo znanje, zahtevajo od zunanje ponudnike vrhunsko in zanesljivo rešitev. Na Katedri za energetska strojništvo jim pri tem lahko nudijo znanje in ustrezne rešitve, saj imajo strokovne izkušnje s sodelovanjem s termoelektarnami v Sloveniji in v tujini, ki

Primarni, sekundarni in terciarni sistem jedrske elektrarne

Pri tlačnovodni jedrski elektrarni ločimo primarni in sekundarni sistem. Primarnega sestavljajo jedrski reaktor, tlačnika, uparjalnika in obtočne jedrske črpalke. Sekundarnega pa parne turbine in generator, kondenzator, kondenzatne črpalke, regenerativni grelniki ter glavna napajalna črpalke in uparjalnik. Terciarni povezuje jedrsko elektrarno z okolico in je sestavljen iz glavnih hladilnih črpalk, kondenzatorja in hladilnih stolpov.

se pri obratovanju soočajo s podobnimi težavami in imajo vpogled tudi v rešitve. »To so naše konkurenčne prednosti, saj nismo dejavni le pri jedrskih elektrarnah, temveč se dnevno soočamo z reševanjem izzivov tudi v klasičnih termoelektarnah, ki imajo zelo sorodne dele,« poudarja Sekavčnik.

Širijo se tudi na druga področja

NUMIP se je v 20 letih poslovanja razvil v vodilno slovensko in mednarodno prepoznano podjetje v jedrski energetiki, ki svoje znanje in izkušnje vedno bolj širi tudi v druga gospodarska področja. Pogovarjali smo se z direktorjem družbe, mag. Miroslavom Iličem.

Kaj je ključno za uspešno poslovanje v tej zahtevni branži?

Na prvi pogled so to običajne zadeve, ki veljajo tudi v drugih branžah. Zanesljivost, strokovnost, kakovost, dobro razumevanje problemov/izzivov kupca, vzpostavitev dolgoročnih partnerskih odnosov, spoštovanje postopkov in seveda konkurenčnost ponudbe, ki pa v tej branži dobijo dodatno dimenzijo in sicer vidik jedrske varnosti. Zato je ob vseh teh dejavnikih ključnega pomena visoka raven varnostne kulture. Za marsikoga to predstavlja visok prag za vstop v branžo in dodaten napor pri uvajanju novih dobaviteljev, ki imajo pri izvajanju naših storitev pomembno vlogo. Še zlasti razumevanje in upoštevanje pogojev dela v območju ionizirajočega sevanja.

Kakšne storitve izvajate v jedrskih elektrarnah in kakšna je vaša vloga pri doseganju odličnih rezultatov NEK?

V grobem lahko večino teh storitev razdelimo v tri skupine. V prvi je izvajanje rednih remontnih aktivnosti predvsem na primarni strani – reaktor, črpalke, ventili, obešala, HVAC ipd. Drugi pomemben segment so modifikacije, pri katerih gre za zamenjave posameznih tehnoloških sklopov ali komponent z novimi. Pri tovrstnih projektih se obseg naših storitev razlikuje in poteka od zgolj posameznih faz do celovite izvedbe in od projektiranja do prodaje. Razen tega v NEK na nekaterih področjih izvajamo tekoča vzdrževalna dela med obratovanjem. Odlični rezultati NEK so tudi za nas najboljša referenca, saj z izvajanjem svojih storitev prispevamo svoj delež k zanesljivemu in varnemu obratovanju. Hkrati z ukrepi za zniževanje stroškov prispevamo



»Do zdaj smo sodelovali na remontnih storitvah na več kot 60 reaktorjev v Evropi in ZDA, kar je približno 15 % vseh komercialnih jedrskih reaktorjev na svetu.« Tako pravi direktor družbe NUMIP, mag. Miroslav Ilič.

k prizadevanjem NEK pri prilagajanju zahtevnim razmeram na trgu v pogojih nizke cene električne energije na borzah.

Že več kot 10 let izvajate storitve tudi na jedrskih elektrarnah v tujini. Kje in v kakšnem obsegu?

Do zdaj smo sodelovali na remontnih storitvah na več kot 60 enotah JE v Evropi in ZDA, kar je približno 15 % vseh komercialnih jedrskih reaktorjev na svetu. Obseg dela na tujih jedrskih elektrarnah, izraženo v deležu prihodkov od prodaje, smo v zadnjih dveh letih močno povečali z nekaj odstotkov na 31,2 % v letu 2015.

V kakšni meri je mogoče dobre prakse, s katerimi se srečujete pri svojem delu, ali jih sami razvijate, prenašati med različnimi okolji? Ali so te prenosljive tudi na druga področja vašega delovanja, na primer storitve v farmacevtski industriji?

To je vsekakor smiselno in je del našega poslanstva. Na nek način smo ambasadorji

dobrih praks, saj sodelujemo na elektrarnah različnih dobaviteljev, različnih tehnologij (PWR, BWR) in na različnih celiinah. Pred nekaj leti smo s svojim znanjem vstopili tudi v farmacevtsko industrijo. Na začetku je bil razkorak v zahtevah po obvladovanju sistema vodenja med obema industrijama večji, zdaj je čedalje manjši. Tudi zato, ker v farmaciji prihajamo na bolj zahtevne tehnološke sisteme in bolj kontrolirana območja, v katerih izvajamo storitve.

Kakšen je pomen inovativnosti, nenehnih izboljšav in razvoja kadrov pri vašem poslovanju?

Velik. Intenzivno delamo tudi na tem področju. Zato smo bili toliko bolj ponosni na Srebrno priznanje za inovacijo GZS v letu 2015 za tehnološko rešitev, ki nam je omogočila uspešno izvedbo zahtevne storitve na jedrski elektrarni v Romuniji. Na tem področju smo si zastavili visoke cilje.

Kaj pomeni situacija na energetskem trgu, zamiki izgradnje novih jedrskih elektrarn in predčasno zapiranje obstoječih za podjetja, kot je NUMIP?

Trenutne razmere v jedrski energetiki niso rožnate. To je hkrati nevarnost, kar se tiče sedanjih obsegov storitev, hkrati pa priložnost za vstop v nove segmente, kjer bi bili lahko bolj konkurenčni od sedanjih ponudnikov in so kupci prisiljeni v iskanje novih. Po drugi strani je to dodatna spodbuda za bolj odločen vstop v zahtevne projekte v farmaciji in tudi v druge industrije.

Kje še vidite možnosti za razvoj podjetja?

Priložnost za rast vidim predvsem na tujih trgih. Zato poskušamo delati povezovalno in spodbuditi tudi druga podjetja za sodelovanje pri uveljavitvi v tujini. Imamo odlična izhodišča za to, da smo lahko bolj ambiciozni in si upamo več.



ARS 2000 - avtomatski regalni skladiščni sistem

Podjetje INEA, d. o. o. ponuja majhna do srednje velika avtomatska regalna skladišča za hranjenje izdelkov, ki morajo biti skladiščeni pri nizkih temperaturah (do -25 stopinj Celzija), hranjenje izdelkov na majhnem prostoru in hranjenje izdelkov v zabojih E2/E3.

Prva skladišča so namenjena predvsem proizvajalcem zmrznjene hrane, mlečnih in podobnih izdelkov in so izvedena kot avtomatsko regalno skladišče z regalnim transporterjem v glavnem hodniku in rangirnim vozičkom z vilicami, ki lahko samostojno zapelje v bočne hodnike do ustreznega regalnega mesta. Takšen pristop omogoča dostop do vsake palete v vsakem trenutku z enim regalnim transporterjem in rangirnim vozičkom ter zagotavlja za prehransko panogo pomembno načelo FIFO (prvi noter, prvi ven).

Posebna izvedba je skladišče z rangirnim vozičkom brez vilic, kjer v hodniku zlagamo paleto do palete. Ker se hodnik polni s paletami istega izdelka do konca, sistem FIFO ni zagotovljen, zato praznjenje poteka v celoti, saj tako zagotovimo, da ne založimo starejšega izdelka z novejšim. Prednost takega skladišča je velika izkoriščenost skladiščnega prostora.

Skladišča za hranjenje izdelkov v zabojih E2/E3 so namenjena proizvajalcem mesnih in drugih izdelkov, ki se hranijo v zabojih te dimenzije. Posebnost so velike horizontalne in vertikalne hitrosti (4,5 m/s) ter pospeški (3 m/s²) in kapaciteta do 300 zabojev/uro. Ta skladišča so izvedena s pomočjo regalnega transporterja s krmiljem s servo motorji. Ta na dvizni ploščadi nosi transporter ali vilice za prevzem/predajo zabojev iz/v skladišče. Izvedba teh skladišč lahko zagotavlja načelo FIFO ali prvi noter - zadnji ven (pretočni regali). Skupaj s partnerjem NIEROS, d.o.o. je bilo nekaj takšnih skladišč izvedenih v Rusiji.

Več nivojev delovanje ARS 2000

Avtomatska regalna skladišča so zasnovana na več nivojih:



- Na prvem nivoju so avtomatski transporterji, motorji, senzorji, čitalniki črtnih kod in druga oprema, s katero upravnik skladišča zagotavlja avtomatski sprejem, hrambo in izdajo blaga. Na tem nivoju regalnega skladišča je tudi premeščanje palet v skladišču. Najpomembnejše naloge na tem nivoju opravlja ART (avtomatski regalni transporter) z inteligentnimi senzorji, povezanimi v omrežje Profibus. Sistem je nadgrajen s sodobnim algoritmom krmiljenja ART, kar zagotavlja avtomatsko izvajanje vseh potrebnih gibov za vnos in izdajo palet ter njihovo premeščanje. Mehko delovanje dosežejo z zveznim spreminjanjem hitrosti, ki je odvisna od trenutnih položajev, končne lokacije blaga in trenutne obremenitve. Algoritem ima vgrajene podsklope za zaznavanje ovir in javljanje ob izpadu ključnih komponent krmilja v centralnem nadzornem sistemu (CNS).
- Drugi nivo je skladiščni sistem WMS (warehouse management system), ki je nameščen na centralnem strežniku,

upravljanje pa poteka iz odjemalcev, kot so namizni in prenosni računalniki. Na tem nivoju je prikazana shema skladišča z oštevilčenimi regalnimi mesti, prikaz zasedenih in prostih regalov in preprost pregled vsebine regalov ter položaji ART, njegovi podsklopi in izpis trenutne faze delovanja. Na tem nivoju se prikažejo obvestila o morebitnem zastoju in njegovem vzroku, prikazujejo in beležijo se alarmna stanja ter izvajajo natančni algoritmi sprejema in izdaje blaga. Na drugem nivoju se vodi celotna Microsoft SQL podatkovna baza skladišča, ki je tudi osnova za izpis različnih poročil, izdelujejo se tudi naročila za avtomatsko izdajo blaga.

- Tretji nivo je povezava med WMS in ERP – poslovnim informacijskim sistemom naročnika. V njem se zbirajo in obdelujejo naročila kupcev, ki se prenesejo v WMS, kjer jih skladiščnik pregleda, ustrezno popravi in preda v izvajanje. Ko je naročilo izvedeno, se podatki o izdanih količinah prenesejo nazaj v ERP, kjer se izpiše dobavnica naročila.

REFERENCE:

- ŽITO, pekarstvo in testeninarstvo, d.o.o.
- DELAMARIS d.d., Proizvodnja konzerv
- MIP d.d., mesna industrija primorske
- PEKARNA PEČJAK d.o.o., Proizvodnja zamrznjenih izdelkov in testenin
- Don Don d.o.o., Proizvodnja zmrznjenih izdelkov in kruha
- BONNEVIT FEINBACKEREI GmbH, Innsbruck, Avstrija
- Sochi Rusija, mesna industrija
- Krasnodar Rusija, mesna industrija
- Olimpija Rusija, mesna industrija
- SPK Gagarin Rusija, mesna industrija



Z osebnimi podatki ravnajte previdno

Najpogostejše kršitve s področja varstva osebnih podatkov so povezane z elektronsko pošto zaposlenih, telefonskimi klici in neutemeljenim sledenjem zaposlenim.

Polona Fink Ružič, Prava služba GZS



svetovalec

Delavec mora biti vnaprej opozorjen, kdaj in v kakšnih primerih mu delodajalec lahko sledi z GPS napravami, mobilnimi telefoni, ipd.

1. Vpogledi v elektronsko pošto zaposlenih in nadzor nad rabo interneta

Delodajalec ima pravico izvrševati pravice, ki izhajajo iz lastninske pravice, hkrati pa mora varovati zasebnost delavca. Če delavec o možnostih takšnega posega ni bil vnaprej obveščen, bo imel delodajalec težave z obrazložitvijo posega v službeno elektronsko pošto zaposlenega.

Nujen je dogovor med delodajalcem in zaposlenim o načinu uporabe službene elektronske pošte in o pogojih, pod katerimi lahko delodajalec vpogleda v njo. Priporočljivo je sestaviti pisni dogovor z vnaprejšnjimi pravili.

Kljub dogovoru mora biti poseg v komunikacijsko zasebnost utemeljen za konkreten primer preiskovanja domnevnih kršitev delavca in v skladu z načelom sorazmernosti, ki pomaga pretehtati, katera pravica je v dani situaciji močnejša od druge.

2. Neutemeljen nadzor nad telefonskimi klici zaposlenih

Delodajalci se morajo načela o zbiranju zgolj nujnih osebnih podatkov držati tudi pri nadzoru zaposlenih. Informacijski pooblaščenec opozarja, da delodajalec ne sme prosto, prek t. i. razčlenjenega računa, preverjati, koga je zaposleni klical. Zaposleni mora imeti možnost pojasniti, koliko je bilo službenih in koliko zasebnih klicev. Pred tem je treba določiti delavčev limit porabe na konkretni telefonski številki. Najlažje je, če delodajalec določi vsoto, do katere lahko zaposleni telefonira (enako velja tudi v primerih, ko zaposleni uporablja službeni mobilnik za zasebno uporabo), presežek pa plača zaposleni.

3. Neutemeljeno sledenje zaposlenim z GPS napravami, mobilnimi telefoni, ipd.

Delodajalec ima lahko legitimne razloge za sledenje vozilom iz svojega voznega parka, pri čemer pa je treba presojati način uporabe navedene tehnologije z vidika varstva osebnih podatkov, zlasti če je možna uporaba vozila tudi v zasebne namene in izven delovnega časa.

Tudi v tem primeru velja, da mora biti delavec vnaprej opozorjen, kdaj in v kakšnih primerih delodajalec lahko takšen nadzor izvaja. Praviloma je uporaba službenih vozil predpisana v notranjem aktu organizacije, kjer mora biti uporaba kakršnekoli tehnologije za sledenje vozilom natančno oprede-

ljena. Z aktom morajo biti seznanjeni vsi oz. vsaj delavci, ki imajo pravico do uporabe službenih vozil. Podatki se lahko uporabljajo le za vnaprejšnjo jasno določene namene oz. primere.

Pri uporabi tehnologije GPS obstaja možnost, da pri delodajalcu nastaja evidenca osebnih podatkov, ki je varovana z ZVOP-1. Postavljata se vprašanji, kdaj in pod katerimi pogoji sme delodajalec vzpostaviti tovrstne evidence in za kakšen namen.

Ker ne gre za evidence, izrecno navedene v zakonodaji, mora delodajalec natančno izkazati, zakaj podatke potrebuje. Če tega ne izkaže, jih od delavca ne sme zahtevati ali pridobivati od drugih.

Kdaj je uvedba tehnologije GPS nujno potrebna, se presoja od primera do primera. Predvsem je treba presoditi sam namen, ki ga zasleduje delodajalec. Ta mora biti resen, utemeljen ter podprt z dovolj dokazi. Zgolj pavšalno navajanje, zakaj je uvedba nujno potrebna, ni dovolj. Delodajalec mora ugotoviti tudi, ali bi isti namen lahko dosegel z ukrepi, ki manj posegajo v zasebnost, svobodo gibanja in dostojanstvo delavcev.

Tovrstna tehnologija se ne bi smela uporabljati samo zaradi enostavnega načina uporabe ali zaradi preprečevanja zlorabe uporabe službenih vozil. Potrebni bi bili dokazi, da se dogaja takšna zloraba in da to predstavlja problem, ki ga ni moč rešiti drugače. gg

*Povzeto s spletnih strani in gradiv Informacijskega pooblaščenca.



Foto: Depositphotos

Pravni portal
GZS



Pet nepisanih »zakonov« na tujih trgih

Pri poslovanju z vašimi poslovnimi partnerji v tujini se pozanimajte o medkulturnih razlikah in navadah poslovanja.

Anja Ilić, GZS - Center za mednarodno poslovanje



Foto: Bojan Štepančič

Pred samo odločitvijo za vstop na določen trg se je treba dobro spoznati s kulturo in filozofijo poslovanja, predvsem, če gre za oddaljene trge. Vsak trg ima svoje specifične, navade poslovanja in t. i. nepisana pravila, ki jim je treba slediti. Mnogo mednarodnih poslov ne propade zaradi finančnih ali tehničnih vzrokov, ampak zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.

1. Na Kitajskem se izogibajte zavijanju daril v belo ali črno barvo

Kitajski trg še dandanes temelji na tako imenovanem Guanxi-ju, ki pomeni prijateljstvo oziroma koncept kitajske družbe. Obdarovanje je pogosta praksa med poslovnimi partnerji, kjer pa darila ne smejo biti predraga in običajno je najbolje, da so lokalnega značaja, torej nekaj iz Slovenije. Kitajci imajo radi darilno embalažo v temno rdeči, zlati ali modri barvi.

2. V Rusiji bodite vztrajni, predvsem pa ni dogovora brez pogodbe

Rusija ima dolgo zgodovino totalitarizma, kar je prispevalo tudi k specifičnemu odnosu do življenja v Rusiji. Številni Rusi se le težko privajajo zahodnim »vrednotam« individualizma in maksimiranja dobička. Rusi so navadno dobri pogajalci, so neposredni in jasni. Poslovna pogajanja so dolga, zato morate biti potrpežljivi. A zapomnite si, noben dogovor ni končan, dokler se ne podpiše pogodba.

3. Poglavitno vodilo Turčije so družina in dobri prijatelji

Vodilo poslovnih odnosov so tradicionalne turške vrednote – družina in dobri prijatelji. V komunikaciji so prisotna čustva, od posameznika se pri pogajanjih za ceno pričakuje vztrajnost, delovna etika je globoko vsajena, a hkrati je odnos do časa »fleksibilen«. Osebni prostor sogovornika je precej ožji kot pri nas. Če boste naredili korak nazaj, bo morda to razumljeno narobe. Velik vtis boste naredili, če boste znali vsaj nekaj osnovnih turških izrazov.

4. Pozdravljanje v JAR se razlikuje glede na etično pripadnost

V JAR obstaja več načinov pozdravljanja, ti pa so odvisni od etične dediščine osebe, ki pozdravlja. S tujci se večina Južnoafričanov ob pozdravu nasmeja

rokuje in hkrati osebo gleda v oči. Nekatere ženske se ne rokujejo in samo narahlo pokimajo z glavo, tako da je najbolje počakati, da ženska sama ponudi roko v pozdrav.

5. Princip odprte pisarne v arabskem svetu

V poslovni svet arabskega sveta se je prenesel princip odprte hiše, ki pomeni neprestano prihajanje in odhajanje gostov. To pomeni, da lahko med sestankom v pisarno neprestano vstopajo osebe, ki niso bile predvidene na sestanku. Tako pride do hkratnega pogovora med popolnoma različnimi sogovorniki. Seveda med arabskimi državami obstaja veliko podobnosti in nekaj razlik, ki so predvsem posledica geografske lege, ekonomskega in političnega sistema ter zgodovinskega ozadja.

Da bi vam olajšali poslovanje s tujimi partnerji, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS izdali že šest poslovnih priročnikov »Kako poslovati na ...« trgov Kitajske, Indije, Rusije, Turčije, Južnoafriške republike in Bližnjega vzhoda. [gg](#)



svetovalec

Mnogo mednarodnih poslov propade zaradi neuspešnega načina komuniciranja oziroma napačnega razumevanja tujih poslovnih navad.



Poslovne publikacije





Preverite, kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju

Prenovljen standard ISO 14001:2015. Najučinkovitejše orodje za obvladovanje okoljskih vplivov organizacij.

Antonija Božič Cerar, GZS - Služba za varstvo okolja



svetovalec

Standard ISO 14001 se ne osredotoča na posamična okoljska vprašanja, ampak nudi organizacijam navodila, kako prepoznati in obvladovati svoje vplive na okolje.

Marsikatero podjetje se ne zaveda, da njihovo poslovanje sosedje spremlja z neodobravanjem, saj so prepričani, da poslujejo popolnoma skladno z okoljsko zakonodajo.

e-katalog
podjetij z
okoljskimi
priznanji



V letu 2015 je standard ISO 14001, ki daje navodila za vzpostavitev sistemov za obvladovanje okoljskih vplivov v različnih organizacijah, doživel že drugo revizijo. Standard se ne osredotoča na posamična okoljska vprašanja, ampak nudi organizacijam navodila, kako prepoznati in obvladovati svoje vplive na okolje.

Po drugi reviziji med drugim podaja večji pomen bolj celovitemu pogledu na okolje skozi življenjski cikel proizvoda. Če je bil dosednji standard naravnani predvsem na obvladovanje tveganj, nova različica opozarja tudi na okoljske priložnosti in trajnostni pristop, ki poleg okoljskih prepozna tudi gospodarske in družbene vidike poslovanja.

Dvajset let izkušenj pri izvajanju sistemov ravnanja z okoljem po navodilih ISO 14001 kažejo, da je standard imel predvsem vpliv na proizvodna podjetja, z ugodnimi spremembami zlasti na operativnem nivoju, ki se izražajo z zmanjšanimi okoljskimi tveganji, manjšimi emisijami, nižji porabi energije in surovin ter manjši količini odpadkov.

Namig manjšim podjetjem: obvladujte okoljska tveganja

Manjša podjetja imajo običajno manj kadrovskih in finančnih sredstev na voljo, da bi implementirala zahteve različnih standardov sistemov vodenja, kot je med drugim tudi standard ISO 14001.

Vendar morajo tudi manjša podjetja razumeti morebitna okoljska tveganja ter obveznosti vezana na svoje delovanje ter obvladovati okoljske vidike poslovanja, kot so cene surovin, stroški energije in stroški ravnanja z odpadki. Teh vplivov ni mogoče obvladovati brez njihovega spremljanja in vrednotenja.

Okolje je tema, ki je lahko iztočnica za komunikacijo in izboljšanje odnosov z bližnjimi sosedi in lokalno skupnostjo. Marsikatero podjetje se morda sploh ne zaveda, da njihovo poslovanje sosedje spremlja z neodobravanjem, saj so prepričani, da poslujejo popolnoma skladno z okoljsko zakonodajo. Vendar skladnost z zakonodajo včasih ni dovolj za dobre odnose s sosedi.

Neprijetne vonjave in ravni hrupa sta statistično najbolj pogosta okoljska vidika dejavnosti podjetja, ki jih omenjajo sosedje v svojih pritožbah, naj so opravičene ali ne. Za neprijetne vonjave pri nas ne obstajajo predpisi, in izmerjene ravni hrupa na

območju naprave morda ponoči ne presegajo dovoljene vrednosti.

Prav zaradi teh dveh vidikov poslovanja boste morda v prihodnosti naleteli na težave in odpor pri sosedih ob pridobivanju soglasij in dovoljenj za razširitev in razvoj proizvodnje.

Ključno: kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju?

Standard govori o zadostni dokumentaciji, ki dokazuje, da postopki tečejo, kot so bili načrtovani oziroma predvideni. Dokazovanje skladnosti z okoljsko zakonodajo je, z upoštevanjem zahtev standarda ali brez tega, neizogibno povezano z večjo količino dokumentacije, ki jo je treba sistematično zbirati in shranjevati. Okoljski podatki imajo poseben status, saj so javni in morajo podjetja poročila z rezultati opravljenih monitoringov (odpadne vode, emisije v zrak, odpadki, hrup ...) redno posredovati pristojnim organom (pri nas je to največkrat Agencija RS za okolje) ali predložiti okoljskemu inšpektorju.

Standard ISO 14001 ni usmerjen v posamezne okoljske probleme. Podjetju ponuja navodila za sistemsko obvladovanje svojih okoljskih vplivov v okviru sistema vodenja. Slednjega imajo v takšni ali drugačni obliki tudi srednja in mala podjetja, tako da je smiselno preveriti, kdaj bi večji poudarek okolju koristil poslovanju. Služba za varstvo okolja GZS vodi javno dostopen e-katalog podjetij z okoljskimi priznanji ter tako skrbi za njihovo dodatno promocijo. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Zaposliti strokovnjaka ali storitev kupiti na trgu?

Sami vzgojite mlad interdisciplinaren kader z znanjem financ, prava in veseljem pri delu v vaši dejavnosti. Po manko informacij na trg storitev.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



Foto: Tadej Kreft

Izziv za poslovodstvo: Že pri različnih odločitvah, povezanih z načrtovanjem denarnih tokov, so se naše projekcije izkazale za preveč nedodelane in preveč optimistične. Posledično smo imeli težave z upniki pri prošnjah za dodatni obratni kapital. Kljub izgrajenemu skladišču nam je zmanjkalo sredstev za nabavo zalog, težave imamo tudi zaradi obljub dobaviteljev. Drug primer je bil ponesrečen vstop na italijanski trg, kjer nismo bili dovolj pozorni na lokalno regulativo, zaradi česar smo plačali visoko kazen. Tako zdaj razmišljamo o zaposlitvi analitika-finančnika ter izkušenega pravnika, vendar je zahtevana plača za ta dva profila zelo visoka in bi zaradi naše majhnosti (20 zaposlenih) težko upravičila svojo dodano vrednost.



Foto: Depositphotos

Dobra ocena izziva pomeni skoraj pol rešitve. Iz zapisanega je vidno, da je šlo za dva primera poslovnega nedodelanega pristopa, kar vas je stalo poslovnega zaupanja pri dobaviteljih, upnikih ter tudi denarne kazni zaradi pomanjkljive priprave pri vstopu na trg. Skupen imenovalec težav je, da vam občasno primanjkuje strokovne podpore pri ključnih odločitvah, ki so z vidika podjetja dolgoročno koristne. Kljub temu zaradi odsotnosti strokovnega pogleda utrpíte finančno škodo, kar se lahko kdaj v bodoče ob hujšem spletu okoliščin celo odrazi v neprijetnem scenariju: insolvenčnem postopku.

Izbirate med dvema možnostma

Za rešitev vaših bodočih izzivov imate več možnosti, od katerih ima vsaka nekaj prednosti in koristi. Pri izbiri morate upoštevati, da ste po velikosti majhno podjetje, ter s tem morda niste prva izbira za potencialne kandidate s teh področij dela.

V osnovi imate dve možnosti: pridobiti takšnega zaposlenega na trgu dela ali pa storitev pridobiti na trgu proti plačilu, odvisno od posamezne potrebe. Velike družbe imajo v praksi zaposlene takšne profile, kot se tudi poslužujejo plačljivih storitev na trgu, v kolikor zaposleni pri njih nimajo določenih znanj.

V vašem primeru je raven splošnih znanj in morda tudi specifičnega znanja o vaši dejavnosti zelo pomembna, zato večjega števila specifičnih kadrov ni smiselno zaposlovati. Kot precej boljša ideja se ponuja angažiranje talentiranega začetnika, finančnika ali pravnika oziroma še bolje, posameznika s kombinacijo obeh znanj. Zgodnji stik s podjetjem bo povečal njegovo zvestobo, prav tako pa se je kot takšen pripravljen dodatno usposablja na področju delovanja vašega podjetja.

Najbolj drag je poceni nasvet

Kvalitetnega nasveta morda od njega v začetnih letih še ne morete pričakovati, zato vam plačilo zahtevnega strokovnega nasveta na trgu ne uide. Plačilo za zahteven strokovni nasvet običajno ni majhno, zato je zelo pomembno, da dobro definirate, kaj točno hočete ter dopustite zadosten čas ponudniku, da vam pridobi ustrezen odgovor. Pri tem je potrebno, da predhodno pridobite njihove reference na področju, saj se boste lahko le na ta način prepričali, da so kompetentni na področju, kjer iščete to informacijo. Preverite tudi, če imajo v podjetju zavarovano odgovornost zaposlenih, saj ste na ta način bolj zaščiteni v primeru neprimerne informacije oziroma škodljivega nasveta. Smiselno je tudi, da poiščete vsaj dve do tri ponudbe specialistov na zadevnem področju, ob iskanju periodične pomoči pa si izpogajajte komercialni popust.

Pri težkih odločitvah upoštevajte vse stroške

Pomembno je tudi, da pri določenih poslovnih dogodkih, kot so vstop na nov trg, upoštevate te stroške kot del začetnih stroškov, ki jih morate utrpeti kot vložek za dobro premišljen vstop na trg. To vas bo morda nekoliko omejilo pri rasti, vsekakor pa bo vaš poslovni model precej bolj varen in zanesljiv. Ključno vodilo naj torej bo, da začnete z vzgojo mladega interdisciplinarnega kadra z znanjem financ, prava in veseljem pri delu v vaši dejavnosti. Manko specifičnih informacij pa poiščite na trgu strokovnih storitev, pri čemer se jasno zavedajte, kaj iščete. gg



svetovalec

Vaš cilj naj bo vzgoja mladega interdisciplinarnega kadra z znanjem financ, prava in veseljem do dela v vaši dejavnosti.

Analitika
GZS





Za uspeh se je treba pogledati v ogledalo

Z modelom sedmih stopenj zavedanja lahko v podjetju izvedemo reorganizacijo, ki vodi do dolgoročnega uspeha.

Teja Breznik Alfirev



svetovalec

Najuspešnejše organizacije obvladujejo zadovoljevanje tako nižjih kot višjih potreb zaposlenih in delujejo iz celotnega spektra zavedanja organizacije.

Bistveno manj kot poslovne metrike (dobiček, tržni delež, kakovost, zadovoljstvo strank, zavzetost zaposlenih, ipd.) so poznane vzorčne metrike, ki vplivajo na elemente uspešnosti organizacij. Z njihovo pomočjo lahko proaktivno in sistematično razvijamo interno okolje, ki bo samodejno in spontano skrbelo, da bodo zgornji pokazatelji uspešnosti doseženi.

So najbolj skriti dejavniki, kako uspešna bo neka organizacija in na kako dolg rok. Pokažejo koliko energije se porabi za neproduktivno in neučinkovito vedenje ter koliko potenciala se v organizaciji izgubi zaradi nefunkcionalnosti.

Katera vse so škodljiva vedenja

Najbolj tipične nefunkcionalnosti, ki jih organizacije razvijejo skozi čas, so:

- počasnost sprejemanja odločitev,
- iskanje statusa in moči,
- želja po ugajanju,
- kaos kot posledica ad-hoc spreminjanja odločitev ali nejasnosti ciljev,
- manipulacija in izkoriščanje zaposlenih,
- osredotočenost le na kratkoročne rezultate,
- aroganca, pohlep, ne sprejemanje odgovornosti in obtoževanja, ko gre nekaj narobe,
- ustvarjanje notranjih vrtilčkov in notranje tekmovalnosti, ...

Kakšno škodo povzročajo?

Vsa ta so lahko običajna v organizacijah, vendar niti slučajno niso normalna, predvsem pa delajo izjemno škodo, saj služijo le interesom posameznikov in vodijo proč od skupnih ciljev. Nefunkcionalnosti najprej vplivajo na zavzetost zaposlenih. Od zaposlenih se pričakuje, da na delovnih mestih vklopijo sebe v celoti, svojo iznajdljivost, kreativnost, sposobnost hitrega določanja, srčnost in strast.

Kako se pogledati v ogledalo?

Organizacije morajo za dolgoročen uspeh vedeti, kaj jih motivira in kaj demotivira, kaj je njihovo poslanstvo in kaj so njihove vrednote. Ko se ekipa poistoveti s tem in ko so zaposlenim dane možnosti, da delujejo v skladu s tem, pridobi organizacija visoko notranjo povezanost in s tem visok nivo zaupanja ter strast zaposlenih za doseganje skupnih ciljev in s tem visoko zavzetost.

Da bi to dvoje lahko sistematično razvijali, je treba narediti posnetek stanja. Priznati si vse dobre in manj dobre strani delovanja v naši organizaciji ter se zavezati spremembi. Najprej predvsem pripravljenosti opustiti že preživela lastna prepričanja in osvojiti nova.

Eno najbolj učinkovitih orodij za posnetek stanja je Barrettov model 7 stopenj zavedanja organizacij, ki poseže v najgloblje motivacijske faktorje zaposlenih ter omogoča poglobljen dialog glede pravih vzrokov, kaj deluje in kaj ne deluje v organizaciji ter zakaj. Posnetek stanja je osnova za kreiranje novih, učinkovitejših in bolj izpolnjujočih načinov dela ter odpravo nefunkcionalnosti v organizaciji. Omogoča pravo transformacijo organizacij na nov nivo zavedanja in delovanja.



Barrettov model 7 nivojev organizacijskega zavedanja

Model pove, na kateri stopnji razvoja je posameznik ali skupina ter katere so tiste potrebe, ki jih želita zadovoljiti. Vsaka stopnja se osredotoča na točno določene potrebe skupine, ki so osnovna motivacijska sila pri ljudeh.

Najuspešnejše organizacije obvladujejo zadovoljevanje tako nižjih kot višjih potreb zaposlenih in delujejo iz celotnega spektra zavedanja organizacije. Tako ustvarjajo zaupanje, se znajdejo v kompleksnem okolju ter so se sposobne učinkovito odzvati na vse situacije.

Ko razumemo, iz katere stopnje zavedanja deluje organizacija, dobimo odlično izhodišče za vzpostavitev dialoga med zaposlenimi in vodstvom z namenom oblikovanja novih načinov sodelovanja in smeri razvoja organizacij. gg

Kreativnost
in vodenje



Kako privarčevati 6 milijonov evrov

Toliko, po oceni GZS, letno delodajalce in ZZZS stanejo mišično-kostna obolenja. Projekt promocije zdravja na delovnem mestu ponuja rešitve.

Jože Renar, Valentina Kuzma, GZS - Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala



Foto: osebni arhiv

Po podatkih Nacionalnega inštituta za javno zdravje (NIJZ) je odsotnost zaradi bolniškega staleža med skoraj 52.000 gradbenimi delavci v gradbeni dejavnosti v letu 2014 znašala približno 135 tisoč delovnih dni. Povprečna odsotnost zaposlenega v gradbeni dejavnosti znaša 14,5 delovnega dne, kar je dobra dva dneva več od slovenskega povprečja. Od tega je tri dni odsotnosti posledica mišično-kostnih obolenj, med katerimi izstopajo bolečine v hrbtu.

Slednje so delodajalce in ZZZS, po oceni GZS, stale 6 milijonov evrov, povzročale zastoje in zahteve reorganizacijo v procesu dela. Delavcem se je poslabšala sposobnost za delo in znižala kakovost življenja. Dobrih 2.000 primerov obolenj hrbtenice (dorzalgije) letno v zadnjih štirih letih je alarm, ki je običajno nasprotne strani v socialnem dialogu tokrat združil v skupni akciji na terenu.

Cilj: Opuščanje slabih navad

Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM) pri GZS in Sindikat delavcev gradbenih dejavnosti pri ZSSS sta v sodelovanju z Zbornico varnosti in zdravja pri delu od spomladi 2016 navedla deset družb in skoraj 300 zaposlenih v okviru projekta Promocija preventivnih ravnanj za manj mišično-kostnih obolenj med gradbenimi delavci. Projekt je sofinanciran s strani ZZZS in se osredotoča na aktivnosti promocije zdravja na delovnem mestu in preventivna ravnanja za manj bolniških odsotnosti iz naslova mišično-kostnih obolenj.

Cilj projekta je bil z aktivnostmi neposredno na terenu v družbah spodbuditi zaposlene v gradbenih dejavnostih, da začnejo postopoma spreminjati ali opuščati škodljive navade, kot so izogibanje zdravemu gibanju, nepravilno dvigovanje bremen, ipd. ter začeti zavestno uporabljati doslej slabo poznane mišične skupine - stabilizatorje hrbta, izboljšati svojo držo in se naučiti pravilnega trebušnega dihanja.

Teorijo nadgradili s prakso

Na dvanajstih dnevnikih delavnicah po Sloveniji smo s številskimi, primeri in dobrimi praksami za zmanjševanje mišično-kostnih obolenj uspešno nagovorili in v veliki večini tudi prepričali zaposlene, da morajo za zdravje skrbeti in s svojim vsakodnevnim delovanjem preprečevati možnost nastanka mišično-kostnih obolenj.

Predstavnica NIJZ je udeležencem predstavila fizioterapevtske vaje za ravnotežje, krepitev mišic, razgibavanje, moč in raztezanje. Vsi udeleženci so prejeli informativna gradiva (plakati, zgibanke, CD-ji, ...) o zdravem življenjskem slogu, preprečevanju debelosti in opuščanju slabih razvad. Pod strokovnim vodstvom so izvajali vaje za hrbet in zaužili zdrav obrok ter se seznanili z možnostmi različnih preventivnih brezplačnih pregledov in gibalnih aktivnosti v bližini njihove družbe. Vsak udeleženec je prejel mini beležko Spremljam svoje zdravje, v katero beleži svoje aktivnosti za bolj zdravo življenje za manj mišično-kostnih obolenj. Osem tednov morajo spremljati bolečine v različnih delih telesa-skeleta in jih sporočiti strokovni ekipi s terenskega obiska. Udeleženci bodo za spremljanje svojega zdravja in spremembe v življenjskem slogu tudi nagrajeni.

Analiza opravljenega projekta bo predstavljena na zaključni konferenci, ki bo 19. oktobra 2016 na GZS v Ljubljani, kjer bomo sprejeli tudi načrte aktivnosti preventivnih ravnanj v gradbenih dejavnostih v bodoče. gg



svetovalec

Zdravljenje mišično-kostnih obolenj v povprečju traja 40 koledarskih dni, statistike pa kažejo, da se to iz leta v leto podaljšuje.

Več o projektu



Naša največja gradbena družba, SGP Pomgrad, bo odslej pred jutranjim začetkom dela uvedla vaje za razgibavanje in ravnotežje.

TBP kraljuje v niši bovden potegov

Na področju bovden potegov je lenarški TBP strateški in razvojni dobavitelj največjih avtomobilskih koncernov v Evropi.

Lenarški TBP je največji evropski proizvajalec in dobavitelj bovden potegov za avtomobilsko industrijo. Na tem področju je strateški in razvojni dobavitelj največjih avtomobilskih koncernov v Evropi. Skupno pa svoje izdelke dobavlja več kot 50 prizanim avtomobilskim proizvajalcem in sistemskim dobaviteljem po celem svetu.

Razvijajo in izdelujejo tudi izdelke iz plastičnih mas in merilce nivoja olja. Pomemben del njihove proizvodnje so tudi prostorsko krivljene cevi.

Prestopili meje Evrope

V TBP je trenutno zaposlenih 745 ljudi, lani pa je družba ustvarila 54,4 milijona evrov prihodkov. Z izvozom ustvarijo 98 odstotkov vseh prihodkov. Z globalizacijo trga so prestopili meje Evrope in se usmerili tudi na trge Rusije, Kitajske, Združenih držav Amerike, Mehike in Brazilije.

»Konkurenčne prednosti gradimo na hitrem odzivanju na kupčeve zahteve in spremembe, na intenzivnem razvoju, visoki ravni kakovosti in zanesljivosti izdelanih komponent in na odličnih sodelavcih,« pravi Stanislav Loncner, direktor TBP.

Prestižni priznanji

Stalno nadgrajevanje kakovosti je na prestižni podelitvi nagrad VW Group Award 2016 v Berlinu prepoznal tudi koncern Volkswagen, ki je med številnimi dobavitelji TBP nominiral kot enega izmed najboljših v skupini. Za dobro poslovno sodelovanje jim je sistemski dobavitelj BROSE podelil tudi priznanje 'Key supplier 2016'.

»Biti izbran v skupino najboljših dobaviteljev je plod trdega in načrtnega dela, z jasno izraženo željo – biti vsak dan boljši. Vizija podjetja, začrtana pred leti, je usmerjena v globalizacijo blagovne znamke, uvajanje velikoserijske celične proizvodnje, sledenje novim in učinkovitejšim organizacijskim oblikam



»Z intenzivnim vlaganjem v razvoj in racionalizacijo proizvodnje je podjetje doseglo visoko kakovost, konkurenčne cene in razvilo uspešen marketing,« razlaga Stanislav Loncner, direktor TBP.

ter uvajanju najnovejših materialov in visokih tehnologij, ki vključujejo tudi skrb za okolje. Visoka kakovost, prilagodljivost in zanesljivo partnerstvo so zagotovo naše prednosti, ki nam bodo tudi v prihodnje zagotavljale uspešno rast,« razlaga Loncner.

Zagotavljajo celovite rešitve

TBP svojim poslovnim partnerjem ponuja celovite rešitve, od razvoja izdelka, prek testiranja do serijske izdelave izdelkov in na koncu logistike. S svojim razvojnim oddelkom so s kupci v nenehnem stiku in že od samega začetka dejavno sodelujejo pri razvoju komponent. V sodobnem laboratoriju simulirajo okoljske vplive na izdelek in na ta način predvidijo obnašanje v celotnem življenjskem ciklu izdelka.

Ker pri kakovosti uporabljenih materialov ne sprejemajo kompromisov, intenzivno vlagajo v razvoj procesne opreme in prek avtomatizacije procesov proizvodnje zagotavljajo konkurenčne prodajne cene.

Čim bliže kupcem

V Mehiki imajo hčerinsko podjetje TBP SA de CV, blizu nove Audijeve tovarne v

San Jose Chiapa, za katero proizvajajo bovden potege projekta Q5. Za mehiško tovarno jim je uspelo pridobiti še dva pomembna projekta iz koncerna VW, ki naj bi po načrtih v letu 2018 na leto ustvarila 7,4 milijona dolarjev prihodkov s približno 150 zaposlenimi v proizvodnji.

Ostajajo vpeti v avtomobilsko industrijo

TBP bo tudi v prihodnosti ostal močno vezan na avtomobilsko industrijo, kjer želijo še okrepiti svojo globalno prisotnost z novimi proizvodnimi lokacijami za primerljiv izdelek, kot ga poznajo danes. Pričakujejo, da v naslednjih petih letih na tehničnem področju bovdenov še ne bo takšnih revolucionarnih sprememb, ki bi pomenile zmanjševanje obstoječega proizvodnega programa.



Cilj: jeseni na kitajski trg

»Članstvo v GZS vidimo predvsem kot certifikat zaupanja, kar pa najbolj spoštujejo ravno podjetja v tujini, kamor se širimo,« meni Igor Panjan.

Katarina Klepec

Od propadle do cvetoče ideje

Igor Panjan, direktor podjetja Smart Product Agency (SmartPA, d. o. o.), pripoveduje zgodbo podjetja s slabim začetkom in uspešnim nadaljevanjem. Leta 2012 so začeli z zamisljo, da bodo hotelirjem pomagali pri optimizaciji poslovnih procesov s pomočjo aplikacije za vodenje hotelskega poslovanja.

»Seveda smo kot vsako mlado podjetje naredili napako: menili smo, da bomo pač sprogramirali aplikacijo, stranke pa bodo prišle kar same od sebe. Po kakšnih dveh letih, ko nam je zmanjkalo denarja, smo se odločili, da preden zamrznemo projekt, izpeljemo prodajne aktivnosti še na ameriškem trgu,« pripoveduje Panjan. To pa je pomenilo, da je dneve in tedne iskal poslovne kontakte »na roke«. Ob tem se je porodila misel, ali se ne bi dalo takega iskanja avtomatizirati.

»Čez kakšen mesec sem o iskanju strank predaval na Tehnološkem parku v Ljubljani in omenil to našo novo rešitev, ki še sploh ni imela imena. Do nas je pristopilo pet podjetij z željo, da bi takoj kupili takšno rešitev – in tako se je rodil Datafy.it,« pove Panjan.



Dostavijo ime in priimek

»Pri nas naročniki dobijo poslovni kontakt do osebe z imenom in priimkom, službenim elektronskim naslovom ter telefonom podjetja. V odvisnosti od industrije lahko naročniki pridobijo od nekaj 100 pa vse do nekaj 1.000 poslovnih kontaktov,« pojasnjuje Panjan in poudarja, da je njihova največja prednost ravno v tem, da strankam posredujejo konkretne informacije do osebe, ki odloča v podjetju: »Kljub temu, da

delujemo na trgu B2B, se prodaja vedno dogaja med dvema osebamama z imenom in priimkom.«

Datafy.it nudi pet različnih storitev. S pomočjo iskalnika poslovnih kontaktov lahko naročniki sami poiščejo ključne osebe v nekem podjetju – na voljo so podatki za več kot 200 držav. Druga storitev so namenske baze: naročniki sporočijo, kakšne podatke iščejo, v podjetju jim na osnovi tega sestavijo bazo kontaktov in jim jo pošljejo. Nudijo tudi plemenitenje podatkov: v tem primeru jim naročnik dostavi bazo podatkov, sami pa jo oplemenitijo z novimi kontakti. Storitve Datafy.it Prospecting pa naročnikom omogoča, da se v njihovem imenu pri SmartPA dogovorijo za poslovne sestanke. »Prodaja je enostavna, kar manjka, je malo discipline pri izvajanju aktivnosti,« je prepričan direktor podjetja, zato za naročnike nudijo tudi prodajna izobraževanja, kjer jih naučijo prodajnih procesov in discipline.

Pomagali bodo prodajati Kitajcem

Storitve Datafy.it so začeli tržiti januarja lani, trenutno sodelujejo že z več kot 200 podjetji s celega sveta. Med največjimi strankami so Microsoft, NLB, Iskratel, MeritDirect, Bureau Van Dijk, itd.

Jeseni pričakujejo investicijo v višini 250.000 evrov, ob pomoči katere se želijo razširiti na kitajski trg. »Kitajska je svetovno proizvodno podjetje, ki pa ne zna prodajati na zahod. Tukaj vidimo enkratno priložnost za nas,« pojasnjuje Panjan.

Članstvo kot certifikat zaupanja

Članstvo v GZS vidijo kot popotnico ob preobrazbi iz zagonskega podjetja v mlado zrelo podjetje. Za podjetje predstavlja vstopnico na tuje trge. »Članstvo v GZS vidimo predvsem kot certifikat zaupanja, kar pa najbolj spoštujejo ravno podjetja v tujini, kamor se širimo,« meni Panjan. Drugo prednost članstva vidijo v tem, da je GZS zelo aktivna pri organizaciji dogodkov za mreženje. Poskušajo se udeležiti praktično vsakega dogodka, saj to za njih predstavlja učinkovit način za pridobivanje partnerjev in strank. [gg](#)

V enem letu se je ekipa SmartPA povečala s pet na 11 ljudi. Jeseni načrtujejo še najmanj tri zaposlitve na področju prodaje, razvoja in obdelave podatkov.

»Naša vizija je, da je Datafy.it prodajnik, ki ga ni treba zaposliti v vsakem podjetju na svetu, ki se sprašuje, kje je naslednja stranka.«

Igor Panjan

Članski center
GZS



Prometna varnost v turistični sezoni

V poletnih mesecih se promet na naših cestah nekoliko spremeni, poveča se gostota prometa, posebej v smeri turističnih krajev. Pogosto se odpravljamo na daljše poti, v času dopustov smo bolj sproščeni, se zabavamo in vse te razmere drugače vplivajo na našo varnost.

Večina Slovencev se po raziskavah javnega mnenja odpravlja na dopust z avtomobilom, zato je nujno, da svojo pot dobro načrtujemo in poskrbimo za ustreznost našega vozila.

Pred potjo

Preden se odpravimo na pot, preverimo vse potrebne dokumente, če odhajamo v tujino, pa preverimo še, katera potrdila potrebujemo in si shranimo pomembne klicne številke. Vozilo mora biti pred potjo tehnično ustrezno, zato pravočasno poskrbimo zanj in morda opravimo preventivni pregled v mehanični delavnici.

Poskrbimo tudi za ustrezno in varno nalaganje prtljage v vozilu ter pri uporabi strešnih in drugih prtljažnikov za prevoz koles in druge prtljage. Večje in težje predmete vedno namestimo na dno, za zadnjo klopjo, tako da se ne morejo premikati, manjše in lažje kose pa razporedimo na vrh. Strešnih prtljažnikov ne smemo obremeniti nad predpisano težo, saj lahko tako zmanjšamo stabilnost vozila. Preveriti moramo tudi ustreznost tlaka v pnevmatikah, saj bo avto dodatno obtežen, in jih po potrebi dodatno napolniti (v povprečju dodatno za okrog 0,2 bara). Preverimo tudi stanje prikolice, če jo uporabljamo, delovanje zadnjih luči in stanje pnevmatik. Ne pozabimo tudi, da so omejitve hitrosti za vozila s prikolico nižje (na AC 100 km/h, na drugih cestah 80 ali 70 km/h).

Na poti

Na pot se odpravimo vedno spočiti in ne pod časovnim pritiskom, tako da

Napotki za večjo varnost

V času poletnih mesecev moramo kot udeleženci v prometu posebej skrbno ravnati glede nekaterih dejavnikov tveganja, zato vam predstavljamo nekaj napotkov:

- Neprilagojena hitrost je eden glavnih dejavnikov tveganja, saj se nam zdi, da smo poleti bolj sproščeni, večkrat vozimo v okviru zabave ali prostega časa in posledično manj spoštujemo predpise. Prav tako nam veliko drugih dejavnikov odvrača pozornost, kar je lahko usodno v kombinaciji z večjo hitrostjo. Ob zgostitvah in zastojih v prometu smo nestrpni in posledično vozimo prehitro in nevarneje.
- Utrujenost pri daljših in monotoničnih vožnjah v večji vročini povzroči počasnejše delovanje telesa, zmanjša se tudi naša pozornost. Zato je pomembno, da imamo s seboj na poti dovolj brezalkoholne pijače, se večkrat ustavimo in naredimo kratke odmore. Za daljše poti pa načrtujemo daljši počitek ali menjavo voznika.
- Alkohol in druge droge so poleti pogostejše prisotni, predvsem zaradi večje količine zabav. Če smo pod vplivom alkohola ali drog, nikakor ne smemo sesti za volan ali v promet, ampak poskrbimo za varen prihod domov ali na cilj.
- Uporaba samozaščitnih sredstev, kot so varnostni pasovi pri vseh voznikih in potnikih v vozilih, uporaba otroških varnostnih sedežev za otroke, nujna uporaba zaščitne čelade pri motoristih in kolesarjih ter odsevnikov pri pešcih.
- Motoristi in kolesarji poskrbite tudi za svojo vidnost in prepoznavnost in uporabljajte luči, odsevne jopiče in drugo zaščitno opremo.
- Za večje ugodje in boljše zbrano med vožnjo pa poskrbimo tudi s primernim hlajenjem v vozilu; na pot se odpravimo v času manjše vročine in manjše gostote prometa, saj bomo tako manj nestrpni, bolj pozorni in tako tudi bolj varni.

nas morebitne neljube situacije ne bodo presenetile, obenem pa bomo tako vozili bolj mirno ter z ustrezno in varno hitrostjo. Ker je poleti gostota prometa lahko zelo povečana, je nujno, da upoštevamo ustrezno varnostno razdaljo do vozila pred seboj. Preverimo tudi stanje na cestah, in če je možno, izberemo traso in čas, ko je najmanj prometa. Vnaprej načrtujemo tudi pot do zelenega cilja, kar nam poleg klasičnih zemljevidov omogočajo navigacijske naprave in aplikacije za mobilne naprave, ki nas usmerjajo in opozarjajo o stanju prometa.



JAVNA AGENCIJA
REPUBLIKE SLOVENIJE
ZA VARNOST PROMETA

Priporočamo v branje

Izbor poslovnih knjig knjižarne Konzorcij

Bojana Zarnik in Emil Mlinar

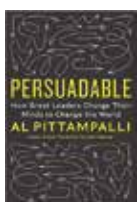


Sam Wilkin

Wealth Secrets of the 1%: The Truth About Money, Markets and Multi-Millionaires
Hodder & Stoughton

Skrivnosti najbogatejših

Avtor trdi, da so najbogatejši našli način, kako obogateti in kako bogastvo obdržati. Odkrili so način, kako obvladovati trg. V knjigi so razloženi ekonomski principi, s pomočjo katerih so redki izbranci skozi stoletja in na različnih celinah uspeli sanjsko obogateti.

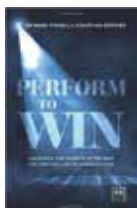


Al Pittampalli

Persuadable: How Great Leaders Change Their Minds to Change the World
Harper Collins Publishers

Spreminjanje mnenja

Če so v preteklosti vodje spremenili mnenje, so drugi pri njih to dojemali kot šibkost. Temu ni več tako. V času izjemno hitrih sprememb so uspešni vodje spredvideli, da je lahko pripravljenost na spreminjanje mnenja konkurenčna prednost. Danes so ponižnost, nedoslednost in odprtost močno orodje vodij. V knjigi avtor pokaže, kako to spremembo doseči.

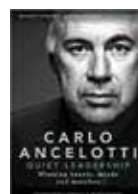


Dr. Mark Powell & Jonathan Gifford

Perform to Win: unlocking the secrets of the arts for personal and business success
LID Publishing

Izvedba za zmago

Knjiga govori o moči preoblikovanja, ki jo organizacijam in vodjem ponuja umetnost. Z njeno pomočjo lahko odkrivamo sebe, druge in svet okoli nas. Tehnike in pristopi, ki so značilni za umetnost, lahko vodjem pomagajo, da se osredotočijo na ljudi in njihovo izvedbo in s tem presežejo procesno in sistemsko razmišljanje, ki so ga osvojili v času šolanja in usposabljanja. Na ta način bodo lahko golo tehnično odličnost nadgradili v nekaj izjemnega.



Carlo Ancelotti

Quiet Leadership: Winning Hearts, Minds and Matches
Penguin Random House

Tiho voditeljstvo

Carlo Ancelotti sodi med največje menedžerje vseh časov, kar dokazuje pet osvojenih naslovov Lige prvakov. S svojim mirnim načinom vodenja si je pridobil zvestobo igralcev, kot so David Beckham, Zlatan Ibrahimović in Cristiano Ronaldo. V pričujoči knjigi Ancelotti predstavi svojo menedžersko kariero – svoje metode, mentorje, napake in zmagoslavja – in nas popelje v nogometno slačilnico, da spoznamo osebnosti, izzive in odločitve, ki so ga oblikovali. Pri tem smo deležni bleščečih spominov ter redkega vpogleda v skrivnosti voditeljstva.



Douglas Rushkoff

Throwing Rocks at the Google Bus: How Growth Became the Enemy of Prosperity
Penguin Random House

Metanje kamnov v Googlov avtobus

Hitra rast podjetij, kot sta Facebook in Uber, ne prinaša blagostanja vsem. Ko so protestniki metali kamenje v avtobus z zaposlenimi Googlovimi delavci, niso merili v pravo tarčo. Danes pravi konflikt ni med nezaposlenimi in digitalno elito, ali med 99 odstotki prebivalcev in odstotkom najbogatejših. Tornado tehnoloških izboljšav je spodnesel nadzor nad ekonomskim sistemom, posledice pa trpi celotno človeštvo. Čas je, da ekonomija spet služi ljudem. [gg](#)

30 let logistične odličnosti



Podjetje Branko Kolenc, s. p. se pojavlja tudi kot investitor na trgu nepremičnin, saj je v Bregu pri Polzeli zgradil zaselek 21 individualnih družinskih hiš pod imenom 'Savinski log', v gradnji pa je še zaselek individualnih hiš 'Pondorski log'.

Ko je Branko Kolenc leta 1986 kupil svoj prvi mali kamion, se je zanj začel nov izziv in možnost razvoja posla v prevozniški panogi, kjer je prve prevoze opravljal za celjsko trgovsko podjetje Merx. Leta 1988 je mali kamion zamenjal za velikega in se podal v špedicijske vode, predvsem v prevoze blaga iz Slovenije v nekdanje jugoslovanske republike, predvsem Srbijo. Leto kasneje je njegova flota že štela tri kamione in voznike.

Razpad Jugoslavije je bil velik šok za slovenske podjetnike, vendar je Kolenc svoje poslovanje hitro preusmeril proti zahodni Evropi oziroma EU, kjer njegovo podjetje še danes ustvari največ prevozov navadnega in hladilniškega blaga, za to pa uporabljajo sodoben in ekološki vozni park vlačilcev in hladilnikov za zmrznjeno blago znamk Volvo in MAN, ki vsi ustrezajo standardom EEV in EURO6. S sodobnim ekološkim voznim parkom, velikimi kamioni – vlačilci in hladilniki za zmrznjeno blago – prevažajo blago, predvsem v in iz Avstrije, Nemčije, Italije, Belgije, Nizozemske, Francije, Slovenije in Hrvaške.

Od leta 2006 pa se je dejavnost podjetja še dodatno razvijala v smeri logističnih storitev, transporta, skladiščenja in pretovora blaga iz celotne EU, ekskluzivno za Grčijo.

Razvoj spodbudnih investicij

V podjetju so morali slediti hitremu razvoju in sodobnim trendom, zato so leta 2006 zgra-

dili nov transportno-logistični objekt. S tem so izboljšali pogoje poslovanja in stopili korak pred konkurenco, ki je trenutno prisotna ne področju logistike. Na površini velikost 5000 m² so zgradili poslovno-tehnični objekt z velikim manipulacijskih parkiriščem za tovorna vozila, skladiščem, pralnico in interno bencinsko črpalko. V objektu so še avtomehanična delavnica, skladiščni prostori, pisarne in dnevni bar z letnim vrtom.

Podjetje Branko Kolenc, s. p. je družinsko podjetje. Poleg Branka so v podjetju zaposleni še žena, trije sinovi in snahi, skupaj pa podjetje šteje že 26 zaposlenih; letos pa bodo obeležili že 30-letnico delovanja. Prav družinska pripadnost podjetju je njihova glavna konkurenčna prednost, poleg tega pa podjetje odlikujejo fleksibilnost, zanesljivost, točnost, odzivnost do poslovnih partnerjev, kakovost opravljene storitve, hitra prilagoditev trgu, izobraževanje zaposlenih in sodobna posodobitev transportne in logistične opreme. Podjetje je že leta 2012 pridobilo certifikat Excellent, v letu 2015 pa certifikat SQ za kakovost.

Ob tem v podjetju kot strateške cilje v ospredje postavljajo še nadaljnji razvoj in nadgradnjo logistike, špedicije in skladiščenja z vsemi stranskimi dejavnostmi. V prihodnosti si želijo še povečati skladiščne kapacitete tudi za zamrznjeno in hitro pokvarljivo blago, dodatno razviti IT tehnologije in seveda redno posodabljanje transportno in logistično opremo za avtonomna vozila.



DOSEGLI SMO

**Višji rejtingi prinesli
četrť milijarde evrov
na leto.**

**4 mio EUR prihranka pri
trošarinah za električno
energijo za porabnike z
letno porabo > 10.000 MWh**

**Na Gorenjskem več
kadrov po potrebah
gospodarstva.**

NISMO NA DNU

Gospodarstvo še nikoli ni bilo v taki kondiciji, kot je trenutno. Še nikoli ni dosegalo toliko izvoza, tolikšne dodane vrednosti, bilo tako malo zadolženo, imelo toliko naročil. Res je BDP še manjši kot leta 2008, ampak če od bilance leta 2008 odštejemo prispevek vseh, ki so propadli, če upoštevamo, da se je v vmesnem obdobju gospodarstvo razdolžilo za 12 milijard evrov, potem je jasno, da je gospodarstvo – tista podjetja, ki so ostala – bistveno uspešnejše kot leta 2008.

Seveda ne kaže idealizirati trenutnih razmer. Podjetja učinkovito izkoriščajo ugodne globalne razmere. Rezultate dosegajo predvsem zato, ker se zanašajo le sama nase.

Slovenija nujno potrebuje nova delovna mesta. Nujno potrebuje gospodarsko rast. Po starem zgolj s trgov in odzivanjem na globalne razmere, brez aktivne razvojne in socialne politike, rasti ne bo. Potrebne so spremembe. Reforme. Vemo, katere, vemo, zakaj, predlagali smo tudi konkretne ukrepe.

Žal, če za koga, potem velja za Slovenijo pred časom izrečena izjava predsednika Evropske centralne banke Maria Draghija: »Veliko razumljivih političnih razlogov je za odlašanje s strukturnimi reformami, zelo malo ekonomskih. Strošek prepoznanih reform pa je preprosto prevelik, da bi si ga lahko privoščili.« In ne le strošek, tudi nevarnosti. Ker Slovenija nikakor ni na dnu.

Kolumna generalnega direktorja GZS Sama Hribarja Miliča je v celoti izšla v Sobotni prilogi Dela 18. junija 2016.

PODJETJA SO ŽE PLAČALA ZA DAVČNO PRESTRUKTURIRANJE

Podjetja so v zadnjem letu in pol iz naslova dodatnih obremenitev nekaterih oblik dela v javne blagajne prispevala dodatnih 150 milijonov evrov. Nikdar pa ni bila izpolnjena zahteva, da se ob tem plače iz rednega delovnega razmerja in gospodarstvo razbremenijo. Z omenjenimi 150 milijoni evrov bi lahko plačali 6.000 osebam povprečno letno bruto bruto plačo, vključno z regresom, malico in prevozom. Za večino gospodarstva bi višji davek od dohodka pravnih oseb pomenil dodatno breme. Vlada pa se z javnimi uslužbenci uradno še vedno pogaja o njihovi zahtevi za več kot 300 milijonski dvig plač!

To pomeni, da želi vlada razbremenitev nekaterih plač pokriti z dodatno obremenitvijo večine podjetij, namesto da bi zmanjšala javno porabo, ki je v Sloveniji po primerljivih Eurostatovih podatkih precej previsoka. Ključni argument finančnega ministrstva naj bi bila javnofinančna stabilnost, vendar je pri tem zamočalo, da je naša javna poraba že sedaj za več kot 600 milijonov evrov višja, kot bi bila, če bi bila na povprečju javne porabe članic EU. Ob vseh neekonomičnih ravnanjih z javnimi sredstvi je zahteva gospodarstva po ustreznem znižanju javne porabe kot viru za razbremenitev plač več kot upravičena.

Glas gospodarstva, malih in srednjih podjetij, obrtnikov in podjetnikov, velikih družb je proti predlogu davčnega prestrukturiranja. Na 5. Vrhu malega gospodarstva je kar 71 odstotkov glasujočih med štirimi predlogi ukrepov, ki bi izboljšalo poslovno okolje za mala in srednja podjetja, kot največjo prioriteto potrdilo davčno reformo.

BREXIT IN SLOVENIJA: MANJ IZVOZA IN MANJ TURISTOV

Tesen izid referendum je presenetil finančne trge, saj so vsi pričakovali, da se bodo Britanci odločili ostati v EU. Izid je pretresel trge in povzročil kolaps funta, padec delnic, dvig stroškov zadolževanja periferne Evrope in napovedano znižanje bonitetne ocene Velike Britanije. Finančni trgi trenutno odražajo strah pred posledicami referendum na porast evroskepticizma v vsej Evropi ter uvedbo ukrepov, ki bi omejili prost pretok blaga, kapitala in delovne sile med EU in Veliko Britanijo. Vpliv bo zelo odvisen od komunikacije britanskih in evropskih politikov. V kolikor bo neznank v roku naslednjih 3 mesecev veliko, se lahko zgodi, da pride do močnega porasta blagovne menjave med Združenim kraljestvom in EU, manj poslovnih investicij v EU in Združenem kraljestvu in upada optimizma potrošnikov v EU nasploh. Slovenija bo utrpela udarec zaradi nekoliko manjše rasti povpraševanja na glavnih izvoznih trgih, manjša kupna moč britanskih turistov naj bi znižala turistični izkupiček za okoli 20 mio EUR.

Spremljajte
stališča in
komentarji GZS
o aktualnih
tematikah.



Vestno, strokovno in transparentno

Stanovanjsko podjetje, d. o. o. Ravne na Koroškem opravlja širok spekter dejavnosti, osnovna pa je gospodarjenje in upravljanje nepremičnin in z njimi povezanih poslovnih dejavnosti. Podjetje večino objektov upravlja v Koroški in gornji Gorenjski, sledijo pa optimistično zastavljenemu cilju iz leta 2013, da osnovno dejavnost prenesejo še v druge regije, predvsem Štajersko in v Ljubljano.

Lani so zato odprli tudi pisarno v Ljubljani, kot je dejal direktor podjetja Benjamin Jakičič, pa na trgu storitev iščejo tudi druge tržne niše in poslovne priložnosti, ki so blizu osnovne dejavnosti in znanja 29 zaposlenih; ti so v letu 2015 ustvarili malce več kot dva milijona evrov prihodkov.

Lastnikom objektov poleg upravljanja nudijo tudi izvedbo vseh potrebnih vzdrževalnih posegov na stavbah – s to dejavnostjo ustvarijo večji del svojega prihodka. Z visoko usposobljeno in izkušeno ekipo izvajajo tudi ocenjevanje nepremičnin, posredovanje pri njihovem prometu, gradbeni nadzor in računovodske storitve, ob tem pa ohranjajo dobre odnose s svojimi strankami.

»Zavedamo se, da so dobri odnosi in povezave z vsemi deležniki v našem poslovnem delovanju ključ do nadaljnjega uspešnega razvoja našega poslovanja. Uporabnikom naših storitev želimo ponuditi celovito upravljanje za njihovo nepremičninsko lastnino ter jim zagotoviti pomoč in strokovno svetovanje pri zmanjševanju stroškov vzdrževanja njihove nepremičnine oziroma finančnih in pravnih zadevah. Za etažne lastnike in stanovalcem po vsej državi nameravamo postati najboljši partner in pripomoči, da bodo kakovostno prebivali v stanovanjski enoti ali stavbi, s katero upravljamo,« je dejal Jakičič.

Dejavnost je precej neurejena

Kot pravi Jakičič, bo treba na področju upravljanja nepremičnin narediti še marsikaj: »Področje upravljanja večstanovanjskih objektov pravno urejajo številni predpisi, ki bi jih bilo smiselno združiti v poseben predpis. Predvsem bi rad poudaril, da bi bilo nujno potrebno spremeniti 48. člen SZ-1, kjer bi morali v prvem odstavku nadomestiti besedo osem z besedo štiri. Tako bi se prvi odstavek glasil: Če ima večstanovanjska stavba več kot dva lastnika in več kot štiri posamezne dele, morajo etažni lastniki določiti upravnika.«

Kaj nudite svojim uporabnikom, in kako jih prepričate v odločitev za vas? Na čem gradite vaše konkurenčne prednosti?

Stanovanjsko podjetje, d. o. o. gradi svoje konkurenčne prednosti na temelju poštenega in transparentnega poslovanja in to so v podjetju posebej opredelili v letnem programu dela. Direktor Benjamin Jakičič je izpostavil ključne točke programa:

- Partnersko sodelovanje z vsemi deležniki, pristojnimi organi in ustanovami na vseh ravneh.
- Zaposlenim omogočiti izobraževanje z namenom dviga ravni znanja, prenosa dobrih praks in posledično dviga ravni storitev na trgu.
- Smo najboljši partner etažnim lastnikom, ki prevzema skrb, svetuje in pomaga pri celovitem spektru zagotavljanja kakovostnega in optimalnega bivanja v stavbi oziroma v stanovanjski enoti. Postajamo upravnik, ki resnično zagotavlja celovito in strokovno storitev.

Krepitev prepoznavnosti in vloge Stanovanjskega podjetja, d. o. o. v gospodarskem in širšem okolju.

Te aktivnosti podjetja so ocena potreb poslovnega okolja in pobud zaposlenih, izkušenj in dobrih poslovnih praks. Poleg tega izvedba teh usmeritev pomeni izgradnjo Stanovanjskega podjetja, d. o. o. v kompetentno gospodarsko institucijo za upravljanje nepremičnin in z njimi povezanih dejavnosti v širšem družbenem okolju.

»Etažne lastnike in uporabnike naših storitev želimo ne le prepričati, naj nam zaupajo svojo nepremičnino v upravljanje, ampak želimo njihovo zaupanje opravičiti z vestnim, strokovnim in transparentnim delom. Z našim strokovnim in naprednim ter konkurenčnim upravljanjem stanovanjskih enot se želimo približati uporabnikom, lastnikom in najemnikom,« je dodal direktor podjetja.





Foto: Anja Ilc

BODOČE PODJETNICE V NOvem MESTU PREJELE CERTIFIKATE

Sedemnajst bodočih podjetnic s področja Dolenjske, Bele Krajine in Posavja je ob zaključku prvega niza podjetniških usposabljanj za brezposelne ženske s terciarno izobrazbo Podjetnost je ženskega spola v Novem mestu predstavilo svoje poslovne zamisli in prevzelo certifikat o usposabljanju, ki omogoča tudi pridobitev subvencije za samozaposlitev v višini 5.000 evrov. Organizirale so poseben »poslovni frušt« in na dogodek povabile tudi druge poslušalce, da bi na ta način pridobile tudi donacijo v podporo začetku njihovega poslovanja. Želijo si namreč zbrati nekaj denarja za vstop v coworking prostor v Podbrezniku.

Certifikat jim je podelila predstavnica Javne agencije SPIRIT Slovenija Mojca Skalar Komljanc. Vodja izobraževanja Marta Turk (GZS Zbornica osrednjeslovenske regije, Mreža MEMA) pa je vse prihodnje podjetnice povabila, da se pridružijo skupnosti slovenskih podjetnih žensk, ki deluje v okviru projekta Network MEMA (Mreža Mema). Sodelujoče bodo še naslednjih šest mesecev deležne mentorske pomoči, dodatnih izobraževalnih vsebin. Pri hitrejšem vstopu v poslovni svet in skupnem nastopu na sejnih pa bo sodelovala tudi Gospodarska zbornica Slovenije.

DESET RAZLOGOV ZA INVESTIRANJE V BELORUSIJO

Slovenski in beloruski gospodarstveniki so se na srečanju, ki sta ga organizirala Gospodarska zbornica Slovenije in Javna Agencija SPIRIT Slovenija, seznanili s poslovnimi priložnostmi v obeh državah. Podpisan je bil sporazum o sodelovanju med Štajersko gospodarsko zbornico in Gospodarsko zbornico Vitebsk. Ante Milevoj, direktor Centra za mednarodno poslovanje na GZS, je spregovoril o poslovnih priložnostih v Sloveniji. Izpostavil je farmacevtsko in kemično industrijo, proizvodnjo avtomobilskih komponent, energetiko ter papirno predelovalno industrijo.

Namestnik direktorja beloruske Nacionalne agencije za investicije in privatizacijo Mikhail Dashuk je med desetimi razlogi za investiranje v Belorusijo izpostavil visoko konkurenčen informacijsko tehnološki sektor, izobražene strokovnjake, kar šest prostih ekonomskih con, stalno izboljševanje poslovnega okolja in ratingov, velik industrijski potencial ter dobro razvit logistični sistem.

KOSOVO PONUJA PRILOŽNOSTI V VEČ SEKTORJIH

V organizaciji Gospodarske zbornice Slovenije, Javne Agencije SPIRIT Slovenija ter EAC Slovenski poslovni klub Priština se je 100 slovenskih in kosovskih gospodarstvenikov in predstavnikov institucij srečalo na poslovnem forumu ob uradnem obisku predsednika Republike Kosovo Hashima Thacija. Martin Novšak, podpredsednik GZS, je izpostavil interes slovenskega gospodarstva, da se poveča kupna moč prebivalstva Kosova skozi razvojne projekte, s prenosom znanja in investicijami, kar bi okrepilo kosovsko poslovno infrastrukturo in posledično povečalo poslovanje podjetij, zaposlenost ter dohodek prebivalstva. Slovenija je po podatkih iz 2014 tretja po neposrednih investicijah v kosovsko gospodarstvo. Po besedah predsednika GZS Kosova Safeta Gërxhaliuja so njihove prioritete EU, nadaljnji razvoj gospodarstva, izobraževanje ter varovanje okolja. Slovenske poslovneže je povabil k poslovanju in investiranju v kosovsko gospodarstvo.

Slovenski predsednik Borut Pahor je Kosovu svetoval, naj nadaljuje z urejanjem bilateralnih in drugih vprašanj v svojem sosedstvu ter skuša spodbuditi reforme doma, zato da postane čim bolj razvito, transparentno gospodarstvo, da je pravna država, da čim bolj odseva reference, ki kvalificirajo Kosovo za bodočo članico EU in Nato. Ob tem pa naj se izogne napakam, ki jih je storila Slovenija.

Predsednik Republike Kosovo Hashim Thaçi je napovedal nadaljevanje političnih in gospodarskih reform. Priložnosti za sodelovanje s Slovenijo vidi na področju infrastrukture, energetike, rudarstva, informacijske tehnologije, turizma in drugih sektorjev.

DOGODKI GZS

14. julij GZS	Interaktivno srečanje: Vietnam Pogovor o poslovnih priložnostih in izkušnjah ter načrtih slovenskih podjetij na vietnamskem trgu z veleposlanikom Socialistične republike Vietnam z Dunaja, Nj. Eksc. Vu Viet Anhom. Udeležba na dogodku je namenjena članom GZS in je brezplačna.
14. julij GZS	7. redna seja UO GZS Glavni gost bo minister Boris Koprivnikar, ki bo predstavil smernice za javno naročanje, SME test, že izvedene aktivnosti na podlagi funkcijske analize javne uprave, in podal odziv na predloge za boljši javno upravo za malo gospodarstvo iz Agende malega gospodarstva 2016.
30. avgust GZS	3. Dan delodajalcev Na letošnji konferenci se boste delodajalci seznanili z ZDR-1 s stališča prakse, iskanju njegovih izboljšav z vašega stališča ter pogled in predlogi morebitnih sprememb ZDR-1 ter spremljajoče zakonodaje.
30. avgust Maribor	Delavnica uvajanje modela mentorstva v podjetjih za zmanjševanje delovnih nezgod Namen delavnice je predstaviti praktični primer uvedbe modela mentorstva v podjetju ter koristi sistematičnega usposabljanja zaposlenih, predvsem z vidika zmanjševanja delovnih nezgod in bolniške odsotnosti. Delavnico pripravlja Štajerska gospodarska zbornica.
9. september Velenje	17. Srečanje nepremičninskih organizacij Habit upravljanje nepremičnin d. o. o., v sodelovanju z GZS-ZPN, Sindikatom komunale, varovanja in prometa z nepremičninami pripravlja 17. srečanje nepremičninskih organizacij, ki bo potekalo v Velenju.
12. september GZS	3. Podelitev Mavričnih pokalov zdravja Nagrajeni bodo primeri dobre prakse pri promociji zdravja na delovnem mestu, ki bodo tudi predstavljeni širši javnosti. V sklopu dogodka bo organizirana delavnica Notranje komunikacije, ki jo bo vodila Sanela Banović, dr. med.
15. september Maribor	Fenomenalni sejemski nastop, ki postane magnet za kupce – coaching delavnica Vrhunska triurna delavnica za maksimalno šest do osem udeležencev, ki so aktivno udeleženi v sejemskih aktivnostih priprave in izvedbe.
20. – 23. september ZAR	Vladno gospodarska delegacija v Združene arabske emirate Delegacija ob uradnem obisku ministra Zdravka Počivalška na slovenskem poslovnem in investicijskem forumu ter slovenskem večeru Feel Slovenia v Dubaju. Namenjena je slovenskim podjetjem s področij informacijsko komunikacijske tehnologije, energetike, elektro industrije, notranje opreme in oblikovanja, prehranske industrije in turizma.
21. september Brdo pri Kranju	Dan inovativnosti 2016 Podeljena bodo nacionalna priznanja za najboljše inovacije letošnjega leta. Priznanja podeljuje GZS v partnerstvu z MGRT in SPIRIT.

Koledar dogodkov GZS



IZOBRAŽEVANJA NA GZS

Kako vodim sebe, tim in organizacijo? - ponovitev

31. avgust

Trojček iz cikla Kreativnost in vodenje je namenjen vodjem in posameznikom na vseh ravneh, ki ste pripravljeni in željni spreminjati sebe in svojo okolico v družbo z višjo dodano vrednostjo.

Spletna stran, telefonski klici ali družbeni mediji? Kaj v prodaji danes zares deluje?

16. september

Prodajni trojček. Kaj danes deluje: spletne strani, telefonski klici, družbeni mediji, kaj povsem drugega? Vse, če znamo pravilno uporabiti in nič, če tega ne znamo. Če želite izvedeti, kako nam našeto lahko pomaga pri uspešni prodaji, se nam pridružite.

Izobraževanje GZS



“Nogomet se lahko požvižga na olimpijske igre.”

V Sloveniji se še ne zavedamo razsežnosti nogometnega biznisa, medtem ko v lokalih na Švedskem ni več prenosov nogometnih tekem, ker si ti ne morejo privoščiti plačila pravic, pravi športni poznavalec.

Nina Oštrbenk

»Svetovno nogometno prvenstvo je absolutno večji dogodek in še večji biznis,« je o primerjavi z olimpijskimi igrami povedal Andrej Miljković, novinar Ekipe24. Drugače meni komentator Televizije Slovenija Andrej Stare, za katerega so olimpijske igre še vedno največji športni dogodek: »V 16 dneh se na igrah zvrsti 27 športov, medtem ko je nogomet le en šport, čeprav najpopularnejši. Je pa res, da se okoli nogometa vrti dosti več denarja. Sicer ne vem, kateri dogodek več prinese gospodarstvu, a če bi imel možnost, bi sam raje organiziral svetovno prvenstvo v nogometu.«

Največ se stavi na nogomet

Tudi za Športno loterijo je nogometno prvenstvo veliko večji biznis kot olimpijskih iger. »Če primerjam, imamo na nogomet nekajkrat več stav, tudi če je le evropsko prvenstvo,« pojasnjuje Metoda Praprotnik, svetovalka direktorja Športne loterije, ki razloga za to ne pozna. Doda, da nogometu po številu stav sledijo tenis, košarka in hokej. Stareta toliko stav na nogomet ne preseneča: »Po vsem svetu največ stavijo na nogomet, le v ZDA, kjer so popularnejši drugi športi, kot sta ameriški nogomet in košarka, je verjetno drugače, povsod drugod pa je nogomet šport številka ena.«

Tudi pri gledanosti se tehnica nagiba na stran nogometa, čeprav je po pojasnilih športnega uredništva Televizije Slovenija težko primerjati gledanost letošnjega evropskega nogometnega prvenstva z olimpijskimi igrami, ker je prvo v Franciji in so prenos tekem po slovenskem času popoldne in zvečer, na igrah v Riu pa bo veliko tekmovalj pozno ponoči po našem času, ponovitve pa zaradi urnika tekmovalj le dopoldne. Zato napovedujejo: »Glede na pretekle izkušnje je verjetno, da bo nogomet v povprečju bolje gledan kot olimpijske igre. Pričakujemo pa lahko, da bodo imela višjo gledanost tista olimpijska tekmovanja, ki bodo na sporedu pozno popoldne, med 18. in 24. uro, ostala pa manjša, razen v primeru, ko se bodo slovenski športniki borili za olimpijske medalje.«



Foto: Depositphotos

Organizatorji pričakujejo, da bodo olimpijske igre ustvarile dobiček.

Nogomet se lahko požvižga na olimpijske igre

Miljković pravi, da olimpijske igre ohranjajo mediji kot »simpatičen dogodek« z dolgo tradicijo, na katerem se predstavijo športi, ki sicer niso v ospredju in na naslovnica časopisov. Meni celo, da olimpijske igre brez medijske podpore ne bi preživele, čeprav ponujajo možnosti številnim športnikom in čeprav pišejo posebne, včasih zelo ganljive zgodbe. »Pri nogometu pa je tako, da so mu mediji pomagali k popularnosti, zdaj pa je tako zrasel, da mediji bolj potrebujejo nogomet kot nogomet medije. Za televizijske pravice se plačujejo neverjetni zneski, tako da je to postal pravi biznis. Pri nas v Sloveniji se njegove razsežnosti še niti ne zavedamo, ker lahko nogomet spremljamo v vsakem lokalu. Ko sem bil maja na Švedskem, pa ni bilo lokala, v katerem bi lahko gledal finale nogometne Lige prvakov. Za navadne lokale je namreč postalo predrago, da bi plačali pravice za to. Podobno je tudi v Franciji,« velikost nogometnega biznisa opisuje Miljković.

Ti ekstremi bodo v prihodnje šli še dlje, čeprav je, kot pravi, že zdaj tako, da se lahko »nogomet

1 milijarda ljudi oziroma vsak sedmi človek na svetu si je ogledal finale svetovnega prvenstva v nogometu v Braziliji pred dvema letoma.



Foto: Ekipa24

»Nogomet se lahko požižga na olimpijske igre, medtem ko na drugi strani olimpijske igre nogomet potrebujejo.«

Andrej Miljković, novinar Ekipa24



Foto: Sašo Despot, Mediaspeed.net

»V 16 dneh se na igrah zvrsti 27 športov, medtem ko je nogomet le en šport, čeprav najpopularnejši.«

Andrej Stare, novinar RTV Slovenija

»Organizacija OI se še vedno spleča, ker bodo vedno imele televizijsko pozornost, nikoli pa ne bodo tak posel kot nogomet,« meni Miljković.

požižga na olimpijske igre, medtem ko na drugi strani olimpijske igre potrebujejo nogomet. Tega se zavedajo tudi v Mednarodnem olimpijskem komiteju, zato tudi spreminjajo pravila, da bi lahko na olimpijskem nogometnem turnirju nastopili najboljši nogometaši (zdaj namreč velja pravilo, da lahko v eni reprezentanci nastopijo le trije nogometaši nad 23 let; op. a.).«

Nogometni navijači delajo biznis

Olimpijske igre bodo vedno imele televizijsko pozornost, meni Miljković, in zato se organizacija iger »še vedno spleča, vendar pa to nikoli ne bo tak biznis kot nogomet. Olimpijske igre nagovarjajo široko javnost, kot so babice in sosedje, ki niso vsakdanji športni navdušenci, saj ne kupujejo dresov, šalov, vstopnic in podobnega. Nogomet pa nagovarja prav športne navdušence, ki bodo vse to kupili, stavili, odšli na tekmo – med prvenstvi smo priča pravim migracijam navijačev -, spili pivo ali več njih. S tem pa nogomet

spreminjajo v še večji biznis.« S tem se strinja tudi Stare, ki pravi, da je nogomet najdražji šport na svetu, saj so televizijske pravice ogromen strošek, poleg tega pa so nogometni privrženci dosti večji zapravljivci, kot so obiskovalci olimpijskih iger.

Ker so televizijske pravice tako drage, se tudi pokrovitelji »tepejo« za svoj kolač na nogometnih prvenstvih, dodajata sogovornika. »Svetovno prvenstvo v nogometu je največ, kar lahko šport ponudi. Svet ne more brez nogometa, zato praktično ni odmora, še za božič in novo leto so nogometne tekme, pa tudi med poletjem. Na drugi strani pa ljudje brez težav štiri leta čakajo na olimpijske igre, če odmisli mo zimske, ki več kot pol sveta sploh ne zanimajo,« dodaja novinar Ekipa24.

Več deset milijonov letno za olimpijske igre

Kljub temu, da se tehničar po njegovem mnenju močno nagiba na stran nogometa, pričakuje, da bodo olimpijske igre ostale velik športni dogodek tudi zaradi pokroviteljev, ki za ohranjanje olimpijskega duha namenjajo visoke zneske – nekateri po več deset milijonov na leto. »Olimpijske igre v Rio zato ne bodo razočaranje za prireditelje, obiskovalce in gledalce, pa tudi prihodkov bo dovolj,« meni Miljković, Stare pa kot prednost olimpijskih iger izpostavlja, da so vsi športni dogodki skoncentrirani v enem mestu, medtem ko so bila prizorišča na svetovnem nogometnem prvenstvu v Braziliji pred dvema letoma oddaljena tudi po 3.500 kilometrov.

Številke sicer govorijo o podobno velikih dogodkih. Stroški za organizacijo svetovnega prvenstva v nogometu leta 2014 v Braziliji so bili 11,6 milijarde dolarjev, za olimpijske igre v Londonu leta 2012 pa 10,4 milijarde. Prvi dogodek si je ogledalo 3,2 milijarde gledalcev (finale na primer milijarda), olimpijske igre 2012 pa 3,6 milijarde. Velika razlika je bila v številu turistov, saj so jih v Braziliji našteali milijon, v Londonu pa pol manj. **gg**



Foto: Depositphotos

Nogometni navijači kupujejo drese, šale in podobne rekvizite, kar tudi dela posel iz športa.



Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 19 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 3,7 krat višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 13,4 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

excellent-sme.gzs.si

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

Prejemniki certifikata Excellent SME Slovenija po 31.5.2016

ACADEMIA USPEHA II. MAG. IRENA DEŽELAK s.p.	KACIN JOŽICA S.P. METALIKA KARMEN, d.o.o., Lukovica	NATURA SEALING d.o.o.	TAX-FIN-LEX d.o.o.
AL PONTE, d.o.o., Ljubljana	KARSIA, Dutovlje, d.o.o.	N-OKNO, NIKO MIKLAVC, S.P.	TehMed d.o.o.
ALFOM d.o.o.	KMS MALERIČ d.o.o.	NUCLEUS PLUS d.o.o.	TELEING d.o.o.
ALOJZ RAK S.P.	KMZ Zalar Miran s.p.	ORO MET d.o.o.	TELMOS d.o.o.
ALPIS d.o.o.	KOMPAS TELEKOMUNIKACIJE d.o.o.	OVEN SET d.o.o.	TGL d.o.o.
AMBIT d.o.o.	KOMUNALA d.o.o. Sevnica	PAL INŽENIRING d.o.o.	TIRALMONT d.o.o.
APOLLO PLUS d.o.o.	KONITEX d.o.o.	PATENTNA PISARNA d.o.o.	TOPOLAR ROMAN ZAJC S.P.
BEMA TRADE d.o.o.	KOVING - Bizjak Marjan s.p.	PETERKA BOJAN S.P.	TOVARNA OLJA GEA d.d.
BENYTRADE d.o.o.	KREMENITI d.o.o.	POSLOVNE STORITVE VANJA PUŠNIK s.p.	TRANSAGENT, d.o.o., Koper
BONAJO d.o.o.	KUPLAST MATEJKA KUMAR S.P.	PREDIKAT d.o.o.	TRANSPORT FRANGEŽ d.o.o.
BONOPAN d.o.o.	LEPLAST d.o.o.	PRONET, Kranj d.o.o.	TRGOFON d.o.o.
BRANKO KOLENC S.P.	LINFIS d.o.o., Ljubljana	RAČUNOVODSKI SERVIS PRINA d.o.o.	TRGOPREVOZ d.o.o.
COFACE SLOVENIJA d.o.o.	LMM PROFESIONAL d.o.o.	RAFAEL d.o.o., Sevnica	Trias d.o.o.
EDINPEX d.o.o. Koper	LUMINET JANEZ HUDRAP S.P.	RAZVOJ d.o.o. Braslovče	TSGE d.o.o.
EDIT d.o.o.	MAKI d.o.o. Koper	REGAL d.o.o.	TSM d.o.o.
ELMARKT d.o.o.	MARKELJ & Co. d.o.o.	Rodex d.o.o.	TT TRANS d.o.o.
EURO - VRT PTUJ d.o.o.	Matjaž Kavnik s.p.	ROLETARSTVO BAYER d.o.o.	UNICENTER d.o.o.
FORM TEHNIK d.o.o.	MEDILINE d.o.o.	SETRANS d.o.o.	VAR d.o.o.
GEOTECH d.o.o.	MERZELJ GOJZNIKAR JERICA s.p.	SILVECO, Grosuplje, d.o.o.	VINAKOPER, d.o.o. Koper
GOMLINE d.o.o.	MIEL d.o.o.	SLP d.o.o. Ljubljana	VIRNEK d.o.o.
GORA d.o.o., Ljubljana	MIHA d.o.o.	SMART INDUSTRIES d.o.o.	VIRS d.o.o.
GRAFO LIT d.o.o. Žalec	MIHALIČ IN PARTNER d.n.o.	SMARTIS d.o.o.	VOBO d.o.o.
ILPE, DEJAN ILIČ S.P.	MIHEVC TRANSPORT, d.o.o.	SOVA družba za ekonomske, organizacijske in knjigovodske storitve d.o.o.	VRISK MARTIN S.P.
INES d.o.o.	MOS Servis d.o.o.	STEKLARSTVO Željko Stoiljković s.p.	XLAB d.o.o.
INSTEEL d.o.o.	MPH d.o.o.	ŠTRUCELJ BRANKA s.p.	ZAVAROVALNA HIŠA LUIČ, zavarovalno zastopanje d.o.o.
JANEZ MARIJA IRNER S.P.	N&N, Peter Nakov, s.p.		ZAVOLOVŠEK MATEVŽ S.P.
JUVI DOMŽALE d. o. o.			ZELEN IN PARTNERJI d.o.o.
K2A d.o.o.			

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!

KD MM, sklad denarnega trga – EUR

Plačujete ležarino za svoj denar na banki?

Obstaja alternativa.

Želite ohraniti likvidnost in varnost svojega denarja?

KD MM je sklad denarnega trga, ki je aktivno upravljan in vlaga v nabor naložb, med katerimi so bančni depoziti ter državni in podjetniški instrumenti denarnega trga. Sklad se po tveganosti uvršča med vzajemne sklade z najnižjim tveganjem.

KD MM je primerna alternativa kratkoročnim bančnim produktom.

**PRVI IN NAJVEČJI SLOVENSKI SKLAD
DENARNEGA TRGA.**

**NAJ SKLAD ZADNJIH PET LET V KATEGORIJI
DENARNI – EVRO PO IZBORU REVIE MOJE
FINANCE.**

**SKLAD UPRAVLJA PRIMOŽ CENCELJ,
NAJBOLJŠI SLOVENSKI UPRAVLJAVEC
LETA 2013 IN 2015.**

Dodatno so vaša sredstva visoko likvidna in so vam na voljo v največ petih delovnih dneh. Sklad je namenjen tako fizičnim kot pravnim osebam, ki si želijo visoko stopnjo varnosti in likvidnosti naložb.

Pristop k skladu je enostaven in brezplačen.

Sklad upravlja družba KD Skladi, d. o. o., po izboru revije Moje finance naj družba za upravljanje v letih 2013 in 2015 z največ prejetimi nagradami za odličnost v upravljanju premoženja v Sloveniji.

080 80 24

WWW.KD-SKLADI.SI

 **KD Skladi**
družba za upravljanje, d.o.o.

KD MM, sklad denarnega trga – EUR, je podsklad KD Krovnega sklada, ki ga upravlja KD Skladi, družba za upravljanje, d. o. o., Dunajska cesta 63, Ljubljana. Prospekt z vključenimi pravili upravljanja, dokument s ključnimi podatki za vlagatelje (KIID) ter zadnje objavljeno letno in polletno poročilo v slovenskem jeziku so vlagateljem v tiskani obliki brezplačno na voljo na sedežu družbe in vpisnih mestih, v elektronski obliki pa so objavljeni na spletni strani www.kd-skladi.si, kjer vlagatelj najde tudi druge podatke in informacije o skladu. Pretekla donosnost naložbe v sklad ni pokazatelj njene donosnosti v prihodnosti. Gibanje vrednosti enote premoženja

sklada je v veliki meri odvisno od stanja na kapitalskih trgih. Vrednost enote premoženja lahko raste ali pada, zato so tudi prihodnji donosi lahko višji ali nižji kot v preteklosti. Obstaja verjetnost, da vlagatelj med varčevanjem ne dobi povrnjenih vseh sredstev, ki jih je vložil v sklad. Opozorilo: do 100 % sredstev sklada je lahko naloženih v instrumente denarnega trga enega samega izdajatelja, če gre za državo, lokalno in regionalno skupnost ali mednarodno organizacijo.