



35. Slovenski knjižni sejem

Knjiga bo naslednjih sto let še vedno osnovna dejavnost založb

20

- 12 **Največji izziv je ugotoviti, kako umetna inteligenca pride do rešitev**
Intervju z Emily Mansfield
- 24 **Če verjamemo, da lahko s papirjem nadomestimo tržne mehanizme, smo že propadli**
Posvet Poslovanje z nepremičninami
- 50 **Izgledi za gospodarstvo relativno dobri**
Napovedi



ZAUPAJTE
SVOJ TOVOR
STROKOVNJAKOM

PRAVA POT DO CILJA

ADRIA KOMBI d.o.o.
Nacionalna družba za kombinirani promet

Tivolska c. 50, 1000 Ljubljana, Slovenija
T: 01/ 2345 280, F: 01/ 2345 290
infor@adriakombi.si



- prevozi zabojnikov, zamenljivih tovarišč, polprikolic, tovornjakov po železnici
- storitve na ključ
- od vrat do vrat

Bilanca stanja in pogled naprej

Ob zaključku leta ocenjujemo doseženo in usmerjamo pogled v prihodnost. Navajeni visokih stopenj gospodarske rasti v preteklih petih letih se kar težko sprijaznimo z manj kot 3-odstotno rastjo, še posebej, ker se je poraba ves čas ravnala po optimističnih napovedih. Gospodarska rast ne more vztrajati, če se pojavi tako močna ohladitev, kot se je pri naših glavnih zunanjetrgovinskih partnerjih letos. Razen če bi se zgodil kvalitativni preskok, prodor novih podjetij v novih tržnih nišah, kar pa se, kot vemo, ni zgodilo. Čas za to je več kot ugoden, žal pa ne vse okoliščine, ki vplivajo na razvoj.

Na Vrhu slovenskega gospodarstva v novembru smo še posebej opozorili na premajhen delež, ki ga namenjamo za razvoj in raziskave. Tudi z nastopom direktorja Kemijskega inštituta smo pokazali, da imamo v Sloveniji izvrsten potencial v znanosti, vendar pa hkrati množico sistemskih ovir, ki preprečuje pretok znanja med raziskovanjem in trgom.

Na predstavitvi Pogleda 2020, ki ga je pripravilo naše stanovsko Združenje Manager, je profesor Mramor aktualno (ekonomsko) politiko označil kot strel v koleno, saj smo ne le zamudili izjemno ugodno obdobje za nekatere nujne reforme, temveč sprejeli vrsto ukrepov, ki bodo konkurenčnost gospodarstva le še poslabšali. A na istem srečanju je profesor Bole dokazal, da je gospodarstvo bistveno bolj odporno proti morebitnemu povečevanju trenj na globalnem trgu, kot je bilo v obdobju pred izbruhom finančne krize. In tudi bolj trdno, kot je gospodarstvo v povprečju v evro območju.

Na Vrhu gospodarstva smo skupaj s predstavniki institucij znanja in ministrstev podpisali posebno Izjavo za Slovenijo 5.0. Gre za koncept, ki zasleduje logiko japonskega razvojnega modela Society 5.0, moderne družbe, kjer bodo najsodobnejše tehnologije skupaj z usmerjenim družbenim razvojem pripeljale do okoljske vzdržnosti in socialnega

blagostanja. Kot mi vidimo Slovenijo 5.0, pa ne gre le za postavljanje ambicioznih in plemenitih ciljev nekam v prihodnost, čeprav je več kot nujno, da tudi te cilje imamo. In v Strategiji razvoja Slovenije 2030 so nadvse kompetentno razdelani. Vendar pa je za nas pomembno, da bomo zmogli postaviti lestvico našega napredovanja in doseganja razvojnih ciljev po letih. Da bomo sposobni vsako leto posebej ugotoviti, koliko smo se približali končnemu cilju – npr. dodani vrednosti na zaposlenega, deležu obnovljivih virov, številu doktorjev znanosti v gospodarstvu, čakalnim dobam na operativne posege ipd. Ker, kako naj osvojimo vrh gore v zastavljenem času drugače kot tako, da se ves čas spopadamo z vsem, kar nam stoji na poti proti vrhu.

Za doseganje skupnih ciljev je zelo pomembno zaupanje. Čeprav je splošno, ocenjujem da tudi prevladujoče mnenje, da v Sloveniji ni zaupanja, ne v institucije ne v gospodarstvo, pa ankete javnega mnenja in strokovne analize tega ne potrjujejo. Slovenci smo med bolj zadovoljnimi v Evropski uniji in tudi v prihodnost Evropske unije in gospodarsko prihodnost verjame bistveno večji del našega prebivalstva, kot pa predstavljajo negativno nastrojeni. Res je, da je izgradnja zaupanja dolgotrajen proces in da se lahko zelo hitro poruši. Vendar pa je za pogled naprej, za načrtovanje prihodnjih sprememb zelo pomembno, da vse skupaj poteka na osnovi zaupanja. Visoka gospodarska rast, investicije, nova delovna mesta, v zadnjih letih tudi nadpovprečno visoka rast plač – višja od produktivnosti, analitiki pa jo napovedujejo tudi za prihodnji dve leti, so dosežki, ki dovoljujejo zadovoljstvo in, kar je še pomembneje, omogočajo smelejše spremembe, navkljub cagavi politični praksi. So kapital, ki omogoča razvoj, vendar tudi kapital, ki bo, če ga ne bomo pametno uporabili, predstavljal le velik strošek, zaradi katerega nas bo lahko bolela glava. **gg**

Za načrtovanje prihodnjih sprememb je zelo pomembno, da vse skupaj poteka na osnovi zaupanja. Visoka gospodarska rast, investicije, nova delovna mesta, v zadnjih letih tudi nadpovprečno visoka rast plač, so dosežki, ki dovoljujejo zadovoljstvo in omogočajo smelejše spremembe.

Samo Hribar Milič
odgovorni urednik



Foto: Barbara Reya

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



Odgovorni urednik:

Samo Hribar Milič

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

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

Uredništvo:

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

Trženje oglasnega prostora:

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

Tisk:

Present, d. o. o.

Datum natisa: 20. 12. 2019

Distribucija: Pošta Slovenije

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

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

Poštnina za tujino se zaračuna posebej.

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

ISSN 13183672

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

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na
rastlinski osnovi.

Fotografija na naslovnici: Arhiv SKS



Vemo, kam in po kakšni poti gremo

6

14. Vrh slovenskega gospodarstva

Uvodnik

Bilanca stanja in pogled naprej

3

Vrh gospodarstva

Vemo, kam in po kakšni poti gremo

6

Go Digital

Kitajski in ZDA smo lahko konkurenčni le, če delujemo skupaj kot Evropa

10

Intervju

Največji izziv jeugotoviti, kako umetna inteligenca pride do rešitev

12

Knjiga nam očitno ni vrednota, v katero bi bili pripravljeni nekaj investirati!

16

Knjižni sejem

Knjiga bo naslednjih sto let še vedno osnovna dejavnost založb

20

Kolumna

Je inoviranje za industrijo res seksi?

23

Nepremičnine

Če verjamemo, da lahko s papirjem nadomestimo tržne mehanizme,
smo že propadli

24

Certifikat

Za izdelavo plastenk porabimo trikrat več vode, kot je iz nje popijemo

27

Logistika

Po novem letu prihaja do sprememb

29

Na kaj paziti, ko izbirate pnevmatike

33

Električna vozila na pohodu

36

Celotna transportna veriga, povezana v enoten in neprekinjen proces

41

Top 50 družb v dejavnosti transporta, 2018

43

GG Plus

Svet v 2020 v znamenju morebitnih sprememb pri politiki ZDA

49

Izgledi za slovensko gospodarstvo relativno dobri

50

Podjetja ostajajo zmerno optimistična

52

Najboljša storitev za primerno ceno

53

Delavce morajo vzgojiti ali iskati v tujini

54

Investicije na infrastrukturi nihajo iz ene skrajnosti v drugo

55

Avtomobilska industrija se bo intenzivno prestrukturirala

56

Nujno je razvijati nove izdelke, ki temeljijo na lastnih rešitvah

57

V spletnih trgovinah več B2C kot B2B prodaje

58

Številne investicije v trgovine

59

Vajeništvo

Z najavo mest za vajence začnite že zdaj

60

CERN

Neizkoriščene priložnosti za posle v Ženevi

62



Knjiga nam očitno ni vrednota, v katero bi bili pripravljeni nekaj investirati!

intervju z Mihom Kovačem

16



CERN

62



Gorenjska regija

71



SRIP KoG

Treba je zagotoviti prostor za uresničevanje razvoja človeških virov 64

23. Dan slovenskega papirništva

Papirništvo: med krožnim, bio in digitalnim 65

Sledenje

Sledljivost zagotavlja varnost 66

Dan delodajalcev

Skupaj do sodobnega plačnega modela 68

Gorenjska regija

Naslednje desetletje bo turbulentno in zahtevno 71

Zaposleni močno vplivajo na uspeh podjetja 76

Poleti 2021 bo odprt nov terminal na Brniku 79

Gorenjska še več stavi na kulinarično ponudbo 80

Gorenjska je prepoznala vrednost družbeno koristnih inovacij 84

Top 100 podjetij v gorenjski regiji, 2018 86

gg svetovalec

Izzivi nadzora nad oddaljenimi trgi 88

Kaj je dobro vedeti, ko vstopate v predhodni postopek 89

Osnova za obračun dodatkov po novem 90

Menedžer kot vizionar, strateg in junak 91

CEMP 93

Stališča/Napovednik 95

Novice 98

V LETU 2020
VAM GZS ŽELI
VELIKO SREČE
IN USPEHOV!

Vemo, kam in po kakšni poti gremo

Letošnji Vrh slovenskega gospodarstva, ki ga je GZS organizirala že štirinajstič, je bil v znamenju dobrih gospodarskih rezultatov in pozivov, da izzive, ki ostajajo, socialni partnerji lahko rešijo le skupaj.

Darja Kocbek, foto: Barbara Reya

Slovenijo 5.0 podpisniki vidijo kot uspešno, na znanju in visoki dodani vrednosti slonečo družbo, ki uporablja umetno inteligenco in najsodobnejše znanstvene dosežke za nadaljnji družbeni in gospodarski razvoj.

Gospodarsko ministrstvo napoveduje še odločnejše ukrepe v smeri večanja gospodarske in finančne moči podjetij, večje produktivnosti in konkurenčnosti globalno usmerjenih podjetij.

»V zadnjih letih gospodarstvo v Sloveniji dosega zelo dobre rezultate. Gospodarska rast, ki je višja od evropskega povprečja, visok izvoz, rast domačih in tujih investicij, rast dodane vrednosti, zaposlenosti, polne knjige naročil upravičeno zbuja ponos in samozavest. V desetletju smo se iz enega največjih evropskih bolnikov prelevili v eno najuspešnejših evropskih gospodarstev,« je na 14. Vrh slovenskega gospodarstva dejal predsednik GZS Boštjan Gorjup. Slogan letošnjega vrha, ki je bil v 20. novembra v Ljubljani, je bil Slovenija gre naprej.

Na vrhu so Boštjan Gorjup, minister za izobraževanje, znanost in šport prof. dr. Jernej Pikalo, minister za gospodarski razvoj in tehnologijo Zdravko Počivalšek, rektor Univerze v Ljubljani prof. dr. Igor Papič in direktor Kemijskega inštituta prof. dr. Gregor Anderluh podpisali Izjavo Slovenija 5.0. Podpisniki so z izjavo izrazili podporo skupnemu, partnerskemu delovanju pri prihodnjem razvoju Slovenije. Slovenijo 5.0 vidijo kot uspešno, na znanju in visoki dodani vrednosti slonečo družbo, kjer ustvarjalno uporabljamo umetno inteligenco in najsodobnejše znanstvene dosežke za nadaljnji družbeni in gospodarski razvoj.

Zaveze za prehod do družbe trajnostnega razvoja

Zavezali so se, da bodo vsak na svojem področju izvajali ukrepe, ki bodo popeljali do družbe trajnostnega razvoja, to je Slovenija 5.0. V gospodarstvu nameravajo povečati vlaganja v razvoj in inovativnost, v posodobitve procesov ter skrb za okolje. Politika namerava omogočiti dolgoročno izdatna vlaganja v znanost, raziskave in razvoj ter s transparentnim delovanjem in čim manj birokratskih zapletov omogočati raziskovalnim inštitucijam in podjetjem učinkovitejše poslovanje

in prenos znanja. Znanost pa namerava krepiti tako bazična raziskovanja kot povezovanje z gospodarstvom pri aplikativnem raziskovanju in skrbeti za razvoj kadrov, ki bodo nosilci prihodnjega razvoja Slovenije.

Izjemno hiter razvoj znanosti, industrija 4.0, umetna inteligenca, predstavljajo izzive in priložnosti za razvoj Slovenije. Socialni partnerji jih lahko rešijo le skupaj, zato GZS vlaga veliko naporov v oblikovanje sprejemljivega in tudi ambicioznega socialnega sporazuma. »Zavedamo se svoje odgovornosti pri uresničevanju zastavljenih ciljev, ki bodo zagotovili dostojno življenje vseh generacij,« je Boštjan Gorjup pojasnil udeležencem vrha.

Za gospodarski razvoj je na voljo 887 milijonov evrov

Za sodelovanje se je zavzel tudi Zdravko Počivalšek in poudaril pomen vlaganj v raziskave, razvoj in inovacije, kadrovske vire ter prepoznavnost blagovnih znamk. Zato na ministrstvu zagotavljajo ugodne finančne vire za podjetja v vseh fazah razvoja, za krepitev mednarodne konkurenčnosti, razvoj podjetništva ter mala in srednja podjetja, za povečanje vlaganj v raziskave, razvoj in inovacije.

Minister je v prihodnje obljubil še odločnejše ukrepe v smeri večanja gospodarske in finančne moči podjetij in s tem večje produktivnosti in konkurenčnosti globalno usmerjenih podjetij, ki ustvarjajo visoko dodano vrednost na zaposlenega. Zavzemali se bodo za ustrezno višino sredstev na področju raziskav, razvoja in inovativnosti, krepili digitalizacijo in digitalno transformacijo podjetij ter spodbujali internacionalizacijo, pa tudi tiste domače in tuje investicije, ki sledijo trajnostni naravnosti



in odgovornosti. V obdobju 2014-2020 je gospodarsko ministrstvo za izvajanje ukrepov za podporo gospodarskemu razvoju že namenilo oziroma bo še namenilo 887 milijonov evrov.

Šarec obljublja prijazne ukrepe za gospodarstvo

Za predsednika vlade Marjana Šarca so srečanja z gospodarstveniki dokaz, da vlada želi sodelovati in uresničevati slogan Slovenija gre naprej. Zanj država ni nekaj, kar jemlje in ne daje, ampak smo država vsi. Del države je tudi gospodarstvo. Pomembna sta tako gospodarstvo kot javni sektor. Z besedami »razumeti moramo drug drugega,« je zavrnil očitke, da politika ne razume gospodarstva.

»Vsi moramo prispevati delež k tej državi, vsi se moramo truditi na vseh področjih, da drug drugemu lajšamo delo in vsakdanje življenje,« je predsednik vlade sporočil udeležencem vrha. Samo sodelovanje po njegovih besedah prinese uspeh. Če bomo imeli dobro delujoče gospodarstvo, nam bo uspelo ohraniti višjo gospodarsko rast od evropskega povprečja, bomo slogan Slovenija gre naprej lahko tudi uresničevali. Vlada bo nadaljevala z ukrepi, ki bodo gospodarstvu prijazni, je še obljubil Šarec.

Dvig transferjev za 400 milijonov evrov

Generalna direktorica GZS Sonja Šmuc je poudarila, da se Slovenija lahko pohvali z visoko stopnjo varnosti, odlično geografsko lego, kadri, saj ima 25 odstotkov populacije terciarno izobrazbo, kar je med najvišjimi deleži tako v Evropi kot na svetu. Zaskrbljujoče pa je odhajanje izobraženega kadra iz Slovenije. Spomnila je, da so bili letos narejeni pomembni koraki za razbremenitev dela, a »pričakujemo še močnejše«.

Opozorila je na posledice, ki jih bo povzročil sprejeti zakon o minimalni plači, pa tudi na rastoče socialne izdatke. Transferji gospodinjstvom in posameznikom so se v zadnjem letu povečali za 400 milijonov evrov, v zadnjih petih letih pa kar za 1 milijardo evrov. Pri vrednosti vlaganj smo še vedno pod dolgoletnim povprečjem ter pod povprečjem EU. Po doseženem dnu v letu 2015 (pri 18 odstotkih BDP) se investicije spet povečujejo. Čas za investiranje je dober, saj je zadolženost podjetij nizka, kar pomeni, da so kreditno sposobna in imajo na računih denar, je dejala Sonja Šmuc.

Rezerve vidi tudi pri vlaganjih v raziskave in razvoj. Slovenija je po indeksu digitalnega gospodarstva pod povprečjem EU, kar šibi našo prihodnjo rast produktivnosti. Pri inovativnosti smo padli iz skupine močnih

Izglasovani ukrepi

1. Uvedba raziskovalnih vavčerjev in podpora zaposlovanju mladih raziskovalcev v podjetjih
2. Izdelava Karierne platforme za dolgoročno načrtovanje kompetenc prihodnosti v podjetju in družbi
3. Sprejem ciljev in strategije povečanja ugleda blagovne znamke Made in Slovenia
4. Načrtna in sledljiva debirokratizacija države - »poenostavljamo za vas«

inovatorov v skupino zmernih inovatorov. Cilj mora biti, da se spet prebijemo med bolj inovativne države. Za uspešen napredek Slovenije so ključnega pomena ukrepi na področju raziskav, razvoja in inovativnosti, vodenja ljudi in razvoja kadrov ter ugleda in blagovne znamke. Poleg tega so potrebne tudi spremembe pri umeščanju objektov v prostor, ravnanju z odpadki, na področju infrastrukture in energetskega prehoda.

Generalna direktorica GZS se je zavzela še za večjo spodbudo dualnemu izobraževanju, saj je pomembno okrepiti spretnosti tudi pri srednjem tehničnem kadru. Za uspešen razvoj namreč potrebujemo celotno paleto kadrovskega potenciala. Potrebujemo in zahtevamo učinkovit javni sektor ter učinkovito korporativno upravljanje, ki mu bomo lahko zaupali.

Potrebujemo uvedbo raziskovalnih vavčerjev

GZS je pred Vrhom slovenskega gospodarstva pripravila anketo o 18 predlogih ukrepov na področjih raziskav in razvoja ter inovativnosti, vodenja ljudi in razvoja kadrov ter ugleda in blagovnih znamk, saj so tam po njeni oceni nujno potrebne spremembe in premiki. Gospodarstveniki so o teh predlogih glasovali, lahko pa so predlagali tudi dodatne ukrepe.

Udeleženci so kot najpomembnejši ukrep na področju raziskav in razvoja ter inovativnosti izglasovali uvedbo raziskovalnih vavčerjev in podporo zaposlovanju mladih raziskovalcev v podjetjih. Na področju vodenja ljudi in razvoja kadrov je največ udeležencev vrha glasovalo za izdelavo Karierne platforme za dolgoročno načrtovanje kompetenc prihodnosti v podjetju in družbi. Na področju ugleda in blagovne znamke pa je dobil največ glasov predlog o opredelitvi ciljev strategije povečanja ugleda blagovne znamke Made in Slovenia.

Med predlogi, ki so jih dodali udeleženci vrha, je največ glasov dobil predlog za načrtno in sledljivo debirokratizacijo države - »poenostavljamo za vas«.

Če bomo imeli dobro delujoče gospodarstvo, nam bo uspelo ohraniti višjo gospodarsko rast od evropskega povprečja in bomo slogan Slovenija gre naprej lahko tudi uresničevali, je poudaril premier Marjan Šarec.

Čas za investiranje je dober, saj je zadolženost podjetij nizka, kar pomeni, da so kreditno sposobna in imajo na računih denar, je dejala Sonja Šmuc.

»Z letošnjim vrhom gospodarstva sporočamo našim članom in širni javnosti, da vemo, kam in po kakšni poti gremo in da tudi zmoremo prispevati levji delež k našemu razvoju,« je poudaril Boštjan Gorjup, predsednik GZS.



Z ukrepi do družbe trajnostnega razvoja – Slovenija 5.0

Predsednik GZS Boštjan Gorjup poudarja, da razvoj sam od sebe ne bo pripeljal do uresničitve ambicioznih načrtov. Potrebni so ukrepi, ki bodo popeljali do Slovenije 5.0.

1. Kateri so glavni cilji Slovenija 5.0?

Ključni cilj Slovenije 5.0 je uporabiti dosežke znanosti in tehnološkega razvoja za reševanje problemov človeštva pri prehrani, zdravju, izobraževanju, bivanju, mobilnosti, ohranjanju okolja in socialni vključenosti. Vstopamo v vse hitrejši razvoj znanosti, prihaja obdobje industrije 4.0, umetna inteligenca predstavlja izzive in priložnosti za razvoj povsod, tudi v Sloveniji. Zavedamo se svoje odgovornosti pri doseganju zastavljenih razvojnih ciljev, ki bodo zagotovili dostojno življenje za vse generacije. Že pred dvema letoma smo na vrhu gospodarstva sprejeli cilj, da do leta 2025 ustvarimo 60.000 evrov dodane vrednosti in 50 milijard izvoza. Verjamemo, da zmoremo povezati gospodarstvo, znanost in politiko v koalicijo za trajnostni razvoj. Družbo 5.0, kot jo med drugim definirajo na Japonskem, ki bo uporabila tehnološki napredek za razvoj kvalitete našega življenja, vidimo kot uresničitev naših sanj, da bomo postali ena najrazvitejših držav na svetu. Zavedamo se, da razvoj sam od sebe ne bo pripeljal do uresničitve ambicioznih načrtov, zato bomo vsak

na svojem področju izvajali ukrepe, ki nas bodo popeljali do družbe trajnostnega razvoja, do Slovenije 5.0.

2. Zakaj je nujno, da Slovenija sledi ciljem, zastavljenim v izjavi o Sloveniji 5.0?

V Sloveniji si pogosto zastavimo cilje. Imamo številne strategije, ki na papirju prinašajo cilje, ki jih običajno vsi sprejememo. Za Slovenijo 5.0, ki za nas predstavlja družbo trajnostnega razvoja, ki bo prinesla kakovostno življenje za vse, pa je pomembno, da bomo vsako leto spremljali, kako se približujemo zastavljenim ciljem. Vsak izmed podpisnikov bo poročal in spremljal uresničevanje etapnih ciljev do Slovenije 5.0. Kot vemo, smo izjavo za Slovenijo 5.0 podpisali zbornica, Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport RS ter Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo RS, od institucij znanja pa Univerza v Ljubljani in Kemijski inštitut.

3. Kaj Slovenija 5.0 prinaša gospodarstvu?

Najprej jasno zavezo k doseganju družbe trajnostnega razvoja – ne le maksimiranje dobička, temveč skrb za socialno in okoljsko prihodnost Slovenije. S postavitvijo dolgoročnih ciljev bomo pripravili tudi letne oz. etapne cilje, ki bodo vplivali tudi posredno na pogoje poslovanja – npr. ravnanje z odpadki, digitalizacija, izgradnja infrastrukture, e-mobilnost, izobraževanje,

Kako digitalne rešitve vključiti v tradicionalno industrijo

Izvršni direktor za zunanjo trgovino v Združenju nemških gospodarskih zbornic (DIHT) Volker Treier je v posnetem prispevku spregovoril o ključnih izzivih nemškega gospodarstva in kako se Nemčija nanje pripravlja. Poleg negotovosti, ki izhajajo iz trgovinskih vojn, carin, sankcij, počasne in šibke investicijske dejavnosti, se Nemčija sooča s strukturnimi izzivi. Kljub še vedno dobro delujoči avtomobilski industriji je izziv, kako se transformirati v smeri večje e-mobilnosti.

Na področju digitalizacije Volker Treier ocenjuje, da zadovoljivo stanje razvoja še ni doseženo, kar velja tako za Nemčijo kot za večji del Evrope. Vprašanje je predvsem, kako digitalne rešitve vključiti v tradicionalno industrijo. Izpostavil je nujnost skupnih evropskih pristopov na področju digitalizacije, raziskav, razvoja in inovacij v smeri nadaljnega razvoja gospodarstev, pa tudi pri reševanju konfliktov. Skupni evropski pristop po njegovih besedah omogoča suverenost pri odločanju, ki je sama ne more zagotoviti ne Nemčija ne Slovenija.

Okrepiti je treba prisotnost v visokotehnoloških panogah

Kako se pripravljajo gazele v naši soseščini na prihodnost, je udeležencem vrha prikazal partner v podjetju A.T. Kearney Branko Žibret. Pojasnil je, da je 5.0 oznaka za peto industrijsko revolucijo. Danes 65 odstotkov poklicev, ki jih bo opravljala generacija današnjih otrok, še ne poznamo. Slovenska podjetja dokazujejo, da lahko dosegajo nadpovprečne stopnje rasti prihodkov in dobičkov/vrednosti na mednarodnih trgih v katerikoli panogi. Moramo pa okrepiti prisotnost v vseh visokotehnoloških panogah in v njih povečati število hitro rastočih podjetij. Po Žibretovih podatkih je vsaj 170 slovenskih podjetij, ki imajo več kot 10 milijonov evrov prometa na leto, v zadnjih letih doseglo nadpovprečne stopnje rasti. Težava je, da nobeno slovensko podjetje ni doseglo hitre rasti v panogi visokih tehnologij, ki so ključne za mednarodni razvoj.

Gregor Anderluh je izpostavil, da je treba zgraditi najrazvitejšo infrastrukturo v centrih znanja, če bomo hoteli pridobiti vrhunske kadre iz Slovenije ali tujine.

Po Žibretovih podatkih je vsaj 170 slovenskih podjetij, ki imajo več kot 10 milijonov evrov prometa na leto, v zadnjih letih doseglo nadpovprečne stopnje rasti.

Česar ne zmore človek, to lahko stori znamka, pravi strokovnjak za blagovne znamke Andrej Pompe



internacionalizacija. Na vsakem od teh področij bomo analizirali dosežke, ovire in priložnosti ter sprejemali ukrepe za uresničevanje. Slovenija 5.0 ne bo neka za desetletje vnaprej postavljena agenda, temveč način načrtnega uveljavljanja sprememb.

4. Kaj Slovenija najprej potrebuje?

Celotna Slovenija, gospodarstvo pa še posebej, potrebuje stabilnost in predvidljivost sistema, pogojev poslovanja. To nikakor ne pomeni, da ne potrebujemo sprememb, nasprotno, na ključnih podsistemih potrebujemo hitre, vendar pametne spremembe, pa naj gre za področje zdravja ali pa učinkovitosti javnega sektorja. Posebej pa izpostavljamo prepočasno rast naše produktivnosti, ki jo merimo z dodano vrednostjo. Ciljev, ki smo si jih zadali, ne moremo doseči, če ne bomo povečali vlaganj v razvoj in raziskave na vseh področjih – tako v gospodarstvu kot v javnem sektorju.

5. Za koliko bo moralo gospodarstvo povečati vlaganja v razvoj in inovativnost?

V naslednjih letih bi morali priti na 3 % BDP, od tega 1 % javnih sredstev in dva zasebnih sredstev. Vendar je to le prva, nujna stopnica, da ne bomo zaostajali za drugimi državami, ki tudi sprejemajo jasne zaveze, s katerimi bodo pospešili razvoj in inovativnost.

6. Kateri so nujni ukrepi za boljše povezanost gospodarstva in znanosti?

Res je, da je povezanosti premalo, čeprav ni točna ocena, da te povezave ni. Vrsta institucij znanja odlično sodeluje z gospodarstvom, kar pri tem moti, je dejstvo, da raziskovalci v javnem sektorju niso sistemsko spodbujeni k temu sodelovanju. Že s sistemom financiranja in napredovanja v znanosti bi morali spodbujati znanstvenike k partnerskemu sodelovanju z gospodarstvom. Mi predlagamo tudi, da bi se sicer javna sredstva za raziskave in razvoj močno povečala, vendar pa bi se večji delež teh sredstev namenil za aplikativne raziskave, kar seveda po vzoru tujih držav lahko tudi sistemsko zagotovimo. Priložnosti vidimo tudi pri t.i. raziskovalnem vavčerju, kjer bi del stroškov postopka razvoja za podjetja izvedle raziskovalne organizacije, pa z zaposlovanjem mladih doktorandov v gospodarstvu in nenazadnje tudi statusno pravni temelji organiziranosti institucij znanja so prej ovira kot vzpodbuda pospeševanju podjetniškega preboja iz znanosti v gospodarstvo.

7. Kdaj pričakujete, da bodo vidni prvi rezultati tega, k čemur ste se podpisniki zavezali?

Mi že sedaj spremljamo, analiziramo gospodarska gibanja, v sodelovanju z drugimi institucijami pa nameravamo sredi leta organizirati posebno srečanje, kjer bo vsak predstavil svoje ocene, poglede in predloge, kako naprej.

Zavzel se je za ponovno vzpostavitev tehnološke agencije (TIA) ter za dobro sodelovanje med institucijami znanja, znanostjo in gospodarstvom, za kar so potrebni pravi mehanizmi, kot so na primer vavčerji in mladi raziskovalci za gospodarstvo.

Kako mobilizirati sodelavce v zmagovite time, je na primeru Atlantic Grupe predstavila Nataša Bazjak Cristini. Najboljši kadri, ko jih iščejo, so zanje tisti, ki se vklopijo v njihove time. »Kot menedžerji morate vaše zaposlene slišati, videti. Povejte jim, da so vam pomembni in jih vprašajte, kaj jih motivira, da bodo ostali pri vas tudi v prihodnje,« je svetovala. »Za vsak rezultat so vedno zaslužni zaposleni, zato se splača vlagati v njih, da bo njihova izkušnja v vašem podjetju kar se da prijetna.«

Česar ne zmore človek, to lahko stori znamka, pravi strokovnjak za blagovne znamke Andrej Pompe iz Brand Business School. Na začetku je vedno le označba. Šele, ko ljudje razumejo, kaj prinaša, se začne rojevati znamka. Dotaknil se je tudi Slovenije kot znamke in opozoril na uporabo različne ikonografije naše države. Ta raznolikost ne sodi v proces ustvarjanja močne državne znamke. gg

Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem Vrha slovenskega gospodarstva 2019

Generalni pokrovitelj



Zlata partnerja



Zlati pokrovitelj



Srebrni pokrovitelj



Bronasti pokrovitelji



50 mrd izvoza pred 2025

Pred dvema letoma je bil na vrhu gospodarstva sprejet cilj, do leta 2025 ustvariti 60.000 evrov dodane vrednosti na zaposlenega in 50 milijard evrov izvoza. Slednje bo slovensko gospodarstvo doseglo že v letu 2021, je udeležencem povedala Sonja Šmuc.

Kitajski in ZDA smo lahko konkurenčni le, če delujemo skupaj kot Evropa

Umetna inteligenca že deluje v vseh porah družbe – spreminja gospodarstvo, družbo in industrijo. Ob tem pri nekaterih zbuja strah pred izgubo delovnih mest, a večina strokovnjakov miri, da bo delovnih mest zaradi uporabe UI najbrž celo še več, le da bodo ta drugačna.

Besedilo in foto: Nina Šprohar

»Podatki so gorivo za umetno inteligenco, zato jih mora biti čim več,« meni Miha Krišelj, direktor Direktorata za informacijsko družbo in informatiko, MJU



»Imamo vse podatke, moramo jih le še 'odkleniti', da jih lahko povežemo in ustvarimo velike mreže podatkov za umetno inteligenco, kjer se bo lahko učila.«

Eric Badique, svetovalec za umetno inteligenco EK

Na letošnji konferenci Go Digital, ki je 19. novembra potekala na Brdu pri Kranju in sta jo organizirali Združenje za informatiko in telekomunikacije pri Gospodarski zbornici Slovenije in Strateško razvojno-inovacijsko partnerstvo (SRIP) v sodelovanju z Ministrstvom za gospodarstvo, razvoj in tehnologijo RS (MGRT), so glavni poudarki vključevali predvsem moč in razvoj umetne inteligence v gospodarstvu, družbi in industriji ter področje velikih podatkov, predvsem pa možnost implementacije vsega naštetega v Sloveniji in Evropi. A vsaka država posebej težko konkurira gigantom, kot sta ZDA in Kitajska, zato bi bilo pametno, da se povežemo in zavzamemo skupen pristop ter določimo skupne cilje.

Podatki so gorivo za umetno inteligenco

Slovenija ima sicer, po mnenju Emily Mansfield, glavne ekonomistke za Evropo v podjetju The Economist Intelligence Unit, dovolj predispozicij za vpeljavo umetne inteligence, saj ima precej visoko izobraženih strokovnjakov, ki bi lahko pri tem odigrali ključno vlogo. »Obenem pa je Slovenija zaradi svoje majhnosti tudi zelo primerna za izvajanje pilotnih študij,« je za Glas gospodarstva še dodala Mansfieldova. Miha Krišelj, direktor Direktorata za informacijsko družbo in informatiko, Ministrstvo RS za javno upravo, pa je poudaril, da so podatki v novodobnem času zamenjali nafto. »Podatki so gorivo za umetno inteligenco, zato jih mora biti čim več,« je pojasnil in dodal, da bo potrebnega še več dialoga, da ugotovimo, kje bo Slovenija našla svoje mesto na področju umetne inteligence. A Simona Knežević Vernon, predstavnica Digital Innovation Hub Slovenia, meni, da podjetja v Sloveniji še ne razumejo popolnoma, kako se digitalizirati. »Predvsem tista majhna in srednje velika podjetja,« je izpostavila.

Povezave znotraj EU so ključne

Eric Badique, svetovalec za umetno inteligenco v Evropski komisiji (EK), je prepričan, da umetna inteligenca s seboj prinaša veliko novih priložnosti na različnih področjih, nanjo pa lahko gledamo na različne načine. »Po eni strani lahko predstavlja velik korak naprej za našo industrijo in gospodarstvo, spreminja se tudi način, kako zbiramo in obdelujemo podatke, da jih lahko potem UI uporabi za rešitve na področju bodisi energetike, gasilstva, zaščite gozdov, torej, možnosti je veliko,« je povedal za Glas gospodarstva in dodal, da je obenem jasno, da trenutno poteka tudi velika globalna dirka, v kateri države skušajo čim hitreje razviti umetno inteligenco in izkoristiti prednosti, ki jih ponuja. Pa lahko EU drži korak z vodilnimi? »Mislim, da lahko, naše sporočilo je, da imamo v rokah veliko adutov, imamo odlične raziskovalce, ki delujejo na univerzah in drugih raziskovalnih centrih, imamo napredno tehnologijo, smo tudi med vodilnimi na področju robotike, poleg tega pa razpolagamo z ogromnimi količinami podatkov, ker imamo močne družbene sisteme na področju zdravstvenega varstva, na področju socialne varnosti ... Torej imamo vse podatke, moramo jih le še 'odkleniti', da jih lahko povežemo in ustvarimo velike mreže podatkov za umetno inteligenco, kjer se bo lahko učila,« je pojasnil. Po njegovem mnenju EU lahko tekmuje z vodilnimi, a ne kot vsaka država posebej, ker smo vsak posebej premajhni – izjemno konkurenčni pa smo lahko, če se povežemo. »Zato skušamo organizirati skupen pristop, kjer bi sodelovale vse države EU in kjer bi vse investirale skupaj v iste projekte,« je še dodal.

»Z umetno inteligenco

bomo lahko izkoristili svoj potencial«

Z razvojem umetne inteligence se bo spremenilo tudi kadrovsko področje, so se strinjali govorci. »Če hočemo napraviti naslednji korak, moramo vedeti,

kakšna bodo nova delovna mesta,« je opozoril Igor Zorko, direktor ZZI in podpredsednik GZS za malo gospodarstvo, in dodal, da bodo izginili predvsem poklici, za katere ni potrebno imeti posebne izobrazbe, kot so recimo v proizvodnji. »Ljudje smo sposobni za veliko več kot navadno 'štancanje', z umetno inteligenco bomo lahko polno izkoristili svoj potencial,« je poudaril. Jernej Tovšak, generalni direktor Direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo na MGRT, pa je izrazil prepričanje, da so vnosi digitalnih tehnologij, glede na stanje na trgu dela, nujni. »To je priložnost za nove poklice. Podatki kažejo, da v EU manjka milijon programerjev. Mi ne tekmuje s Nemčijo. Mi tekmuje s Kitajsko, ZDA,« je tudi sam poudaril nujnost povezovanja znotraj EU.

Igor Milojević, direktor za tehnološki razvoj pri Huawei CEE&Nordics, pa je dejal, da se strah pred izgubo delovnih mest ne pojavlja le v povezavi z umetno inteligenco, temveč tudi z avtomatizacijo. »A umetna inteligenca lahko marsikje tudi pomaga uslužbencem, ne le, da jim jemlje službe. V zdravstvu je denimo vedno več pacientov, tako da bi jim bila umetna inteligenca v veliko pomoč, še vedno pa bi potrebovali vse zaposlene,« je dodal. Pomembno vprašanje v povezavi z UI je tudi, ali je treba postaviti jasne meje, do kje bomo razvoj dovolili. Zorko recimo meni, da bi morali delovati po principu »learning by doing«, torej najprej poskusiti, šele potem regulirati. »To nas drugače omejuje, da bi prinesli družbi nekaj dobrega,« verjame. Z njim se je strinjal tudi Krišelj, ki nasprotuje temu, da se »regulira tisto, v čimer zaostajamo, namesto da bi investirali in ujeli konkurenco«.

V Kolektorju želijo vse glavne delovne procese podpreti z umetno inteligenco

Da sodelovanje in povezovanje prinaša odlične rezultate, opazajo tudi v Kolektorju. Njihovo portfeljsko start-up podjetje Qlector je za potrebe podjetja razvilo platformo Qlector LEAP, ki jo v Kolektorju KFH že uporabljajo, z njo pa regulirajo zaloge in časovne roke. Valter Leban, član uprave koncerna Kolektor, je dejal, da je cilj podjetja vse glavne procese podpreti z umetno inteligenco. »Veliko stavimo na to karto, saj verjamemo, da je prav to tista tehnologija, ki omogoča multiplikativni učinek,« je poudaril za Glas gospodarstva. Kako pa gleda na morebitne negativne posledice uporabe UI? »Jaz sem že po naravi tiste vrste človek, ki vidi kozarec kot napol poln, ne kot napol prazen. Če bi ga videl kot napol praznega, pa je v prvi vrsti prisoten strah pred zlorabami, predvsem z vidika vdiranja v informacijske sisteme,« je pojasnil Leban, a dodal, da je umetna inteligenca obenem tudi najboljša obramba proti takšnim vdorom – zato se ji je res težko izogniti, če želimo napredovati.

Leban tudi meni, da je strah pred izgubo delovnih mest povsem odveč. »Vsak napredek namreč odpira nova delovna mesta. Je že res, da bo v vmesnem času treba narediti transformacijo delovnih mest, ampak za to tudi prihajajo nove generacije,« je dejal Leban, ki meni, da bo njim že precej lažje »posvojiti« UI. »Že jaz in moj oče sva si zelo različna – on je začel in končal

kot kovač, jaz pa sem začel kot strojnik in bom najbrž končal kot nekaj drugega. Vseživljenjsko izobraževanje je pomembno, družba je zdaj bolj pripravljena na nove tehnologije, je bolj prilagodljiva,« verjame Leban. Opozoril pa je, da je »nujno treba delati multidisciplinarno«. Namreč, »na eni strani je tu uporabnik, ki ve, kaj rabi, a ne ve, kako bi to rešil – na drugi strani pa je tu nekdo, ki tehnologijo pozna, pa ne ve, kam bi jo dal«. Leban je prepričan, da ko se to dvoje združi, nastane nekaj dobrega.

»Tisti, ki bodo zdaj zaostali, na trgu ne bodo več konkurenčni«

Kako pa so se uvajanja umetne inteligence lotili v banki NLB? Franc Bračun, pomočnik uprave in »Chief Data Officer« pri NLB, je razložil, da so najprej iskali takšne rešitve, ki so bile implementabilne tudi v drugih državah, kjer ima banka svoje poslovalnice. »10 let po veliki krizi so pritiski na banke večji, želimo pa si izboljšati izkušnje strank, da bodo zadovoljne s poslovanjem, nujna je tudi večja produktivnost in bolj inteligentni interni procesi,« je pojasnil, zakaj banke umetno inteligenco sploh potrebujejo in opozoril, da »tisti, ki bodo zdaj zaostali, na trgu ne bodo več konkurenčni«. Poudaril je tudi vlogo, ki jo imajo podatki – ne le sami po sebi, temveč je pomembno tudi, kako povezljivi so z drugimi podatki. »Umetna inteligenca je popularna prav zaradi velikih podatkov, zmogljive tehnologije izračunavanja in nizkih stroškov pomnilniških kapacitet,« je dodal. In kako so se lotili vpeljave umetne inteligence v svoje delovne procese? »Našli smo zunanega sodelavca, podjetje, ki je naše ljudi začelo učiti, kako uvajati modele za strojno učenje. Takrat smo opredelili, kako bomo zbirali podatke, kako jih bomo hranili, kako bomo z njimi čim bolj upravljali. Usposobili smo ljudi, ki so začeli razvijati modele strojnega učenja v sodelovanju z zunanjim podjetjem, opredelili smo, kako ustvarjati poslovno vrednost ter ugotovili, kje vse lahko umetna inteligenca pomaga,« je še pojasnil Bračun. gg

»Podatki kažejo, da v EU manjka milijon programerjev. Mi ne tekmuje s Nemčijo. Mi tekmuje s Kitajsko, ZDA.«

Jernej Tovšak, generalni direktor Direktorata za internacionalizacijo, podjetništvo in tehnologijo, MGRT



»Vsak napredek odpira nova delovna mesta. Je že res, da bo v vmesnem času treba narediti transformacijo delovnih mest, ampak za to tudi prihajajo nove generacije.«

Valter Leban, član uprave koncerna Kolektor





Največji izziv je ugotoviti, kako umetna inteligenca pride do rešitev

Nina Šprohar, foto: Barbara Reya

Emily Mansfield, glavna ekonomistka za Evropo v podjetju The Economist Intelligence Unit, se zaenkrat še ne boji, da bi nas umetna inteligenca lahko ogrozila. »Naloge umetne inteligence so morda res precej široko zastavljene, toda niso še zmožne človeške prefinjenosti,« pojasni. Mlada znanstvenica znotraj podjetja sicer vodi raziskovalno ekipo, ki zagotavlja objavo visokokakovostnih analiz, s katerimi skušajo predstaviti razvoj in uporabo umetne inteligence v družbi, industriji in ekonomiji.

Kaj sploh je umetna inteligenca (UI) v resnici? Kakšna je razlika med UI in zapletenimi algoritmi? Zdi se mi, da sta ta izraza velikokrat uporabljena v medijih, a ne vedno v pravem kontekstu.

Imate prav, izraz UI se res zelo široko uporablja. Lahko imamo torej zelo preprost algoritem, ki UI sploh ne uporablja, lahko pa imamo takšnega, ki jo. Vsak algoritem je le zapis računalniškega programa. Obstaja tudi nekakšna hierarhija izrazov, s tem da je najpogostejše uporabljen izraz v resnici avtomatizacija, ki zajema kakršnokoli programsko ali strojno opremo (kot je denimo robot), ki lahko opravi nalogo ali postopek brez človekove pomoči. Umetna inteligenca pa je podmnžica avtomatizacije in je v bistvu vsak računalniški program, ki posnema človeško vedenje ali človeško inteligenco. To je lahko bodisi vizualna percepcija, prepoznavanje govora, prevajanje besedil

bodisi kakršnokoli sprejemanje odločitev. Vsi ti elementi, kot sta recimo obdelava naravnega jezika ali strojno učenje, so različne vrste UI.

Kako pa bi opredelili strojno učenje?

Strojno učenje je nekakšna programska oprema, ki je malo bolj inteligentna od povprečnega dela programske opreme. Namesto, da ji damo pravila in zaporedje nalog, za katere želimo, da jih opravi, ji preprosto damo dovolj veliko količino podatkov. Programska oprema nato pregleda vzorce in določi pravila zase.

Ali iz tega izhaja, da več podatkov kot damo programu, bolj bo ta zmogljiv?

Da, bolje se uči, kako neka stvar deluje in kaj mora storiti, da čim hitreje pride do končnega rezultata. Vzemimo kot primer DeepMindov AlphaGo

Umetna inteligenca je podmnžica avtomatizacije in je v bistvu vsak računalniški program, ki posnema človeško vedenje ali človeško inteligenco.

(računalniški program, ki igra namizno igro Go, op. a.), ki mu je uspelo premagati enega najboljših profesionalnih igralcev na svetu. Če pomislimo, da je v igri Go možnih več potez, kot je atomov v vesolju, potem si lahko predstavljamo, kako hvalevreden je ta dosežek. Program zmoro tako dobro igrati, ker pregleda vse podatke in ugotovi, katera poteza je najboljša možna v danem trenutku igre.

Je to torej primer t. i. globokega učenja?

Da, to je eden izmed bolj znanih primerov. Globoko učenje je še eden izmed izrazov v hierarhiji UI. V resnici je podmnožica strojnega učenja in obravnava globoke večslojne nevronske mreže. Tako nekatere globoke nevronske mreže dosegajo in celo presegajo zmogljivost človeškega razmišljanja, kot smo lahko videli v primeru igre Go.

Veliko se govori tudi o UI na družbenih omrežjih, predvsem v povezavi z oglasi. Vendar pa opažamo, da UI (še) ni zmožna celovite presoje – recimo v primeru oglasa za redno pregledovanje dojk, da lahko hitro zaznamo morebiten tumor, kjer se UI striktno drži pravila glede cenzure in dojko zakrije, četudi v principu fotografija ni mišljena kot vulgarna, temveč ima izobraževalen namen.

Menim, da to je in bo zelo pomembno vprašanje, saj je dejstvo, da so ti programi na nek način zelo izolirani, ker je programska oprema dobila točno določeno nalogo in to nalogo sicer tudi opravi, ni pa zmožna zavedati se koncepta, kot se ga zmoremo ljudje. UI manjka presoja, je pa resda zelo težko sprogramirati program, ki bi bil zmožen sam presoditi, kaj ni vulgarno, in narediti izjemo v takšnih primerih.

Kakšne so še prednosti in kakšne slabosti UI na družbenih omrežjih?

Trenutno je na voljo ogromno podatkov o ljudeh, ti podatki pa imajo ogromno moč. Kakor pravijo v današnjih časih: »Če nič ne plačujete za izdelek, potem ste izdelek vi.« In mislim, da to Facebook tudi počne - vse naše podatke prodajajo oglaševalcem. S tem modelom verjetno ne bi smeli biti tako zadovoljni, kot smo. Poleg tega lahko na socialnih omrežjih zasledimo veliko dezinformacij, lažnih novic, problematične so tudi t. i. tovarne trollov. Videli smo že, kaj se je zgodilo na volitvah v ZDA in ko bo globoko učenje postalo še bolj izpopolnjeno, bo težav zaradi dezinformacij in namernih lažnih kampanj še več, bodisi v primeru ene države proti drugi bodisi znotraj države s strani hekerjev. Vsekakor torej obstaja več načinov, kako zlorabiti UI v slabe namene, prav tako je več možnosti, kako lahko UI postane nenamerno problematična.

Kako pa pride do tega, da UI postane »nenamerno problematična«?

UI lahko denimo dobi napačne ali poškodovane podatke, lahko pride do napak v kodi, ali pa je UI pristranska, ker odseva pristranskost ljudi, ki jo razvijajo. To se je v nekaj eksperimentih že pokazalo, ko so ljudje mislili, da so ustvarili preprost, nepristranski

program, ki naj bi se učil iz besed na internetu, a kmalu ugotovimo, da so recimo rasno pristranski. UI se včasih lahko tudi preprosto zmoti.

Tudi Kitajska se je zapletla že v nekaj tožb zaradi UI. Če gledamo iz globalne perspektive, sodeč po poročanju medijev »dirka« za razvoj UI poteka predvsem med Kitajsko in ZDA. Kje stoji Evropska unija (EU)?

Države EU delujejo na drugih področjih specializacije, kot je na primer industrija. Gotovo sta ZDA in Kitajska na nekaterih področjih zelo napredni, a tudi EU premore veliko inovativnosti, kar se vidi recimo na področju pametnih mest. V Evropi deluje tudi veliko centrov, kjer strokovnjaki razvijajo napredno tehnologijo. A ker imajo v ZDA precej bolj »ohlapno« zakonodajo, je povsem možno, da se rešitve, nastale v Evropi, implementirajo v Silicijski dolini. Sicer pa je dilema še vedno veliko, predvsem etičnih, saj lahko hitro pride do zlorab. Mislim, da bi morale države uporabo UI regulirati in jasno postaviti meje, da se jih ne prekorači. Ne gre namreč le za vprašanje, kaj lahko počnejo z našimi podatki, temveč tudi, kdo je odgovoren, če se samovozno vozilo zaleti in podobno.

Je tovrstnih moralnih dilem še več? Recimo v smislu svobode govora, nadzora, cenzure, zasebnosti?

Na žalost da. Eden od brezplačnih časopisov, ki ga naša obveščevalna enota izdaja enkrat letno, se imenuje Indeks demokracije. Eden od kazalnikov, na

Globoko učenje je podmnožica strojnega učenja in obravnava globoke večslojne nevronske mreže.

Mislim, da bi morale države uporabo UI regulirati in jasno postaviti meje, da se jih ne prekorači.



Ni nujno, da so zaradi UI ogrožena le tista delovna mesta, kjer so ljudje manj kvalificirani.

katerega smo pozorni, je tudi svoboda govora. In res smo zaznali precej oviranja svobode govora, saj imajo države veliko težav pri spoprijemanju s sovražnimi in celo nasilnimi komentarji na družbenih omrežjih, predvsem pri tistih, ki prihajajo iz drugih držav, morda celo iz t. i. tovarn trolov. Eden izmed strokovnjakov na tem področju je denimo predlagal, da bi morali s takšnimi kršitelji ravnati enako kot z vsemi drugimi vpadi v sistem. Če recimo nekdo vdre v vaše energetsko omrežje, bi morali biti sposobni izvesti sankcije proti njim. Tako naj bi veljalo tudi za socialne medije. Pomembna je tudi varnost podatkov in zasebnost na spletu. Če samo pomislimo – koliko vaših zdravstvenih podatkov bi si želeli predati določenim podjetjem? Kaj pa, če nas lahko glede na podatke izsledijo?



Bi pa zagotovo takšni podatki koristili zdravstvenim zavarovalnicam ...

Seveda, oni bi bili navdušeni! (smeh) Ampak, bi bili tudi vi?

Najbrž ne tako zelo ... Je to torej še vedno nekako sivo področje?

Da, še vedno se razvija, ne vemo še, kako odgovoriti na vsa vprašanja. To je novo področje, za katerega bodo morale skrbeti vlade. Glavno vprašanje je, koliko prosto dostopnih podatkov imamo. Več kot jih imamo, lažje se bo UI učila, a hkrati lahko dopustimo več zlorab.

Kje pa so prednosti uporabe UI v industriji? Jih je na tem področju več kot slabosti?

Mislim, da je uporaba UI ključna v vseh vejah industrije, predvsem z vidika povečanja produktivnosti. Če lahko z uporabo algoritma nekaj storimo hitreje in bolj natančno, kot če bi isto delo opravil človek, zakaj tega ne bi storili? Bolj kot bodo podjetja to tehnologijo uporabljala, več se jih bo pridružilo. V nekaterih primerih je pač UI boljša od človeka.

Lahko podate kakšen primer, kaj vse zmore?

Pozitiven primer je denimo UI v Indiji, s katero zaznavajo prve znake slabovidnosti in slepote zaradi sladkorne bolezni. UI tako pregleda fotografije ljudi in natančno zazna, kdo je potrjen bolezen. To olajša delo zdravnikov, ki so morali prej pregledati vsako fotografijo, zdaj pa lahko s pomočjo UI to ugotovi medicinska sestra.

V tem primeru bi bilo ogroženo delovno mesto zdravnika, ne medicinske sestre ...

Da, ni nujno, da so ogrožena le tista delovna mesta, kjer so ljudje manj kvalificirani. Seveda nekatera so, predvsem tista v proizvodnji, recimo, a ni vedno tako. Največji strah na področju industrije je, da bo UI prevzela vsa naša dela. A eno je prevzem, drugo pa dopolnjevanje – UI je lahko tudi dodatek, pomoč ljudem pri njihovih opravilih.

Kateri scenarij je, po vašem mnenju, bolj verjeten?

Jaz menim, da bomo videli obojega po malo. Ena izmed raziskav, ki smo jo izvedli, obravnava tudi različne scenarije javnih politik in kako te odsevajo v vpeljavi UI v delovno sfero. Opazili smo, da se, če vlada dejansko dejavno vlaga v izobraževanje, ureditev, v regulacijo podatkovnih baz, pojavlja več dopolnjevanja in sodelovanja med ljudmi in UI na delovnih mestih. Po drugi strani pa tiste vlade, ki ne naredijo ničesar in preprosto pustijo dogodkom prosto pot, omogočajo, da UI ljudem prevzame delovna mesta. Seveda ne želimo, da bi veliko ljudi ostalo brez dela, zato je pametno, da vodilni ukrepajo. Ne le v smislu podatkovne politike in izobraževanja, temveč morda tudi na področju socialnega varstva. Sistem bi moral postati bolj prilagodljiv, da bi lahko sledil potrebam današnjega časa.

Kje vse pa lahko UI uporabljamo v industriji?

Primerov je res veliko. Lani smo opravili raziskavo, v kateri smo vprašali 400 menedžerjev iz osmih različnih držav, kako uporabljajo UI in kakšne so priložnosti, ki jih ponuja. Slišali smo najrazličnejše primere uporabe

v različnih sektorjih. Tako na primer približno polovica tistih iz sektorja finančnih storitev uporablja virtualno asistentko oziroma asistenta (klepetalnice, ki uporabljajo obdelavo naravnega jezika za pogovor s strankami – lahko preverijo stanje, pomagajo pri plačilu ipd., op. a.). To zaposlenim omogoči več časa, da se lahko spopadejo z bolj zapletenimi stvarmi, kar povečuje produktivnost. Na področju proizvodnje prevladuje predvsem robotika, ki sicer ni nujno UI, ter napovedna analitika, ki nam pove, kdaj moramo servisirati določen stroj, koliko je obrabljen, kako pogosto ga moramo vzdrževati. S tovrstno optimizacijo ni potrebno biti pozoren le na en del opreme, temveč imamo nadzor nad celotno proizvodno linijo ali pa celo nad celotnim obratom. Tudi v sektorju maloprodaje uporabljajo UI. Ameriško podjetje z oblačili tako denimo uporablja UI za prilagojena priporočila ljudem – najeli so znanstveno skupino, ki so jo v večini sestavljali astrofiziki, in razvili UI.

Kaj pa imajo astrofiziki skupnega z modo?

Astrofiziki so vajeni preučevanja ogromnega števila fotografij nočnega neba in uporabe programske opreme, da ugotovijo, katere so skupne značilnosti in kakšne so razlike. Njihova naloga je bila v tem primeru zelo podobna, le da so zvezde zamenjala oblačila. Razvili so tudi aplikacijo, podobno Tinderju, v kateri s potegom v desno določimo, da nam je oblačilo všeč, če potegnemo po ekranu v levo, pa nam ni. Iz takšnih podatkov ter iz zgodovine nakupov lahko nato ugotovijo vaš osebni slog ter vam pošljejo škatle z oblačili, ki vam bodo bila najbrž všeč. Primerov je še na stotine, UI se dejansko uporablja že skoraj v vseh sektorjih.

Kako pa je s prometom?

V Veliki Britaniji imamo denimo pametne avtoceste, ki s pomočjo avtomatiziranih senzorjev presodijo, kako poteka promet. Na avtocesti je tako velika tabla, ki določa omejitev hitrosti – ta se avtomatsko spremeni na podlagi podatkov, ki jih zbira UI. Lahko odpre tudi dodaten vozní pas, če je potrebno. Še en primer je recimo konvoj tovornjakov. V tovornjake lahko montiramo nekakšen polavtomatski sistem vožnje, tako da lahko po avtocesti pelje konvoj polducata tovornjakov, ki so vsi povezani glede na njihov vozní sistem. Tako lahko ves čas ostanejo na povsem enaki razdalji, kar pomeni, da se lahko vozijo bližje drug drugemu, ker vedo, kaj bodo počeli in vozijo bolj gladko, ne zavirajo toliko, zato porabijo manj goriva. Vprašanje pa je, kaj to pomeni za voznike. Če bi vsi ostali brez dela, bi bilo stanje res problematično, ker delo sicer ne zahteva visoke izobrazbe, je pa dokaj dobro plačano, ker delajo tudi ponoči, morajo biti zelo pozorni ipd. A v resnici je ta način vožnje enostaven le na avtocesti, kjer je vse avtomatizirano, prvi in zadnji kilometri vožnje, torej pred in po tem, ko pridejo na avtocesto, pa so precej bolj zapleteni. Ceste so ožje, precej bolj nepredvidljive, lahko so prisotni tudi pešci, kolesarji ipd. Torej možen scenarij je, da bi vozniki tovornjake vozili do avtoceste in nazaj, na avtocesti pa krmilo prevzame UI.



Kaj še lahko pričakujemo v prihodnosti? UI navdihuje filmsko industrijo že dolgo. Je možno, da bomo v prihodnosti videli tudi bolj razvite robote, denimo kot v filmu *Ex Machina*?

Torej, v *Ex Machina* robotka manipulira s svojim ustvarjalcem in na koncu pobegne ... Ne, mislim, da nismo še tam. (smeh) Kar nam je doslej uspelo, je ustvariti robote ali programsko opremo, ki opravlja skrbno določene naloge. Te naloge so morda res precej široko zastavljene, toda niso še zmožne tolikšne prefinjenosti. Največji izziv je človeška interakcija, ki jo je izredno težko avtomatizirati, sledi tudi empatija, presojanje, ekipno delo ... Četudi nekateri roboti zgledajo strašljivo podobni ljudem, kot denimo na Japonskem, kjer pomagajo osebju v bolnišnicah, so v resnici še daleč od tega, da jih ne bi mogli ločiti od ljudi. Prav tako trenutno ni mogoče, da bi se UI izognila vašim navodilom in obrnila proti vam. Glavna težava, s katero se strokovnjaki trenutno ukvarjajo, je predvsem preglednost – algoritmi so namreč zasnovani tako, da sprejmejo podatke in navodila ter dajo rezultat, ne morejo pa povedati, kako so do rezultata prišli. V New Yorku recimo v zdravstvu uporabljajo algoritem, imenovan Deep Patient (globoki bolnik, op. a.), ki je sposoben prepoznati zgodnjo fazo shizofrenije, kar zdravniki zelo težko napovedo. A algoritem nam ne more povedati, kako to počne, zato ne vemo, na kaj je med podatki najbolj pozoren. To razlago pa potrebujemo, če želimo pridobiti zaupanje javnosti. ^{gg}

Največji izziv UI je človeška interakcija, ki jo je izredno težko avtomatizirati, sledi tudi empatija, presojanje, ekipno delo ...

Algoritmi so zasnovani tako, da sprejmejo podatke in navodila ter dajo rezultat, ne morejo pa povedati, kako so do rezultata prišli.

A close-up portrait of Andreja Šalamun, a middle-aged man with a shaved head and glasses, resting his chin on his hand in a thoughtful pose. He is wearing a dark grey jacket over a light blue patterned shirt. The background is a plain, light-colored wall.

Knjiga nam očitno ni vrednota, v katero bi bili pripravljene nekaj investirati!

Andreja Šalamun, foto: Barbara Reya

Kljub številnim reformam v zadnjih dveh desetletjih in trudu, da bi zanimanje za knjige med Slovenci povečali, rezultati nacionalne raziskave o slovenskih bralnih navadah Knjiga in bralci VI kažejo, da več kot polovica Slovencev na leto ne prebere niti ene knjige. Profesor na Filozofski fakulteti UL dr. Miha Kovač je prepričan, da bi morala knjiga postati pomembna vrednota, nekaj, kar nam omogoča, da bolje mislimo in se lažje vživljamo v druge ljudi in situacije. »Dokler knjiga ne bo dobila takega statusa, bomo imeli v založništvu vedno težave,« je prepričan.

Če torej želimo imeti čez dvajset let boljše bralno kulturo, moramo ukrepati zdaj, v tem trenutku.

Rezultati nedavne raziskave, pri kateri ste sodelovali, kažejo, da Slovenija ni ravno bralna dežela in da se stanje v zadnjih letih ne izboljšuje. Kako bi torej ocenili trenutno stanje na področju bralne kulture?

Lahko bi rekel – srednja žalost. Kar zadeva bralno pismenost najstnikov in odraslih smo namreč na evropskem povprečju oziroma malo pod njim. Še zlasti je stanje kritično pri odraslih, boljši rezultati pa so pri tistih, ki so trenutno še v izobraževalnih ustanovah. Vendar ne vemo, koliko časa se bo ta učinek obdržal.

Kje so največje težave?

Še zlasti je pereč problem bralne pismenosti odraslih, saj ta kaže, da ima pomemben del odraslih težave z osnovno pismenostjo, zaradi česar so sposobni

opravljati le nezahtevna dela. Več kot imamo takih ljudi v družbi, bolj je ta neučinkovita.

Da se ljudje bralno in pismeno usposobijo, so ključna otroška leta. Takrat lahko naredimo največ. In če zamudimo ta del, se čez dve desetletji zagotovo pojavijo težave v bralni kulturi. Če torej želimo imeti čez dvajset let boljše bralno kulturo, moramo ukrepati zdaj, v tem trenutku. Glede tega sem pesimist, saj slovenski politiki ne znajo misliti dolgoročno, onkraj meja svojega mandata.

Kje smo zgrešili?

Na to vprašanje je težko odgovoriti. Podatek, ki me fascinira, je, da je v slovenski družbi število nebralcev danes enako kot leta 1979. V tem času se je spremenil družbeno političen sistem in bralna ponudba je

postala neprimerno bolj pisana, naredili smo tudi prenovo osnovne, srednje šole in univerzitetnega izobraževanja, za povrh pa imamo bistveno več ljudi vključenih v univerzitetno izobraževanje kot leta 1979. A vse to, tako kažejo podatki, ni glede bralnih navad nič pomagalo.

Kaj to pomeni za trg knjig?

Za založnike to pomeni, da se po velikosti trg ni v vseh teh letih prav nič spremenil. A založniki tu v resnici niso pomembni. Tisto, kar šteje, je, kaj ti podatki pomenijo za stanje duha v družbi. Z drugimi besedami, kriza založništva ni le kriza razmeroma majhne gospodarske panoge, ampak je tudi indikator slabe bralne pismenosti v družbi. Načeloma namreč velja, da imajo to najbolj razvito tisti, ki berejo knjige. Vse reforme, ki smo jih izvedli, pa očitno niso pomagale preseči razdeljenosti v družbi, v kateri bere le polovica. V tem trenutku je ključno, da se tega problema zavemo, da se zavemo njegovih dimenzij in da ga začnemo raziskovati, zato da bomo znali nanj prav odreagirati. To je tudi glavni razlog, zaradi katerega je smiselno delati raziskave o bralnih navadah.

Toda svet danes ni več takšen, kot je bil leta 1979. Spreminja ga tehnologija in vzpon digitalnih medijev.

Drži. Predvsem se je radikalno spremenila medijska krajina. Danes so prevladujoči zasloni mediji, tiskani so postali majhen otok v poplavi zaslonih vsebin. S tega zornega kota je seveda jasno, da se je čas, ki ga ljudje lahko namenijo knjigi, zožil. Tako je »nimam časa« tudi najpogostejši odgovor ljudi na vprašanje, zakaj ne berejo. A ta »nimam časa« pomeni zgolj to, da imajo ljudje druge prioritete, da torej preživijo več časa pred zasloni.

Rad navajam podatke z Norveške – tudi pri njih se pozna vpliv zaslonov, vendar le v smislu, da ljudje manj časa namenijo branju. Še vedno pa berejo in bere jih veliko. Ko so oni leta 1979 izvedli podobno raziskavo, je ta pokazala, da pri njih ne bere 30 odstotkov ljudi (pri nas takrat tako kot danes ni bralo 50 odstotkov), a ko so raziskavo znova izvedli lani, je bilo takih, ki ne berejo, le še 10 odstotkov. Zasloni so odjedli nekaj časa, ki bi bil sicer namenjen knjigi, vendar pa ljudi niso odvrnili od samega branja.

Kakšen je torej recept Norvežanov? S čim so povzročili takšno spremembo?

Ključne so po mojem osebne vrednote, ki so na Norveškem očitno bolj naklonjene branju kot pri nas. Podobno, mimogrede, ni samo na Norveškem, ampak tudi na Nizozemskem, v Estoniji, Izraelu in še marsikje drugje, da ne bom navajal le ene države. Sicer pa je glavna razlika med Slovenijo in Norveško ta, da pri nas otrokom bere 30 odstotkov staršev, medtem ko je na Norveškem takih 80 odstotkov.

Zakaj je branje otrokom tako pomembno?

Ne le zato, ker se na ta način med staršem in otrokom ustvarja posebna vez, ampak predvsem zaradi tega, ker omogoča otroku vstop v svet posebej

strukturiranih stavkov, širjenje besednega zaklada ga uči postavljati sebe v druge svetove, si zamišljati svet z očmi drugih ljudi in podobno. Pomembno je tudi, da otrok vidi, da tudi starši berejo. Če teh vzorcev ni, potem ni temeljev za branje. Pri nas so ti temelji v družbi praktično enaki že štirideset let.

Omenili ste številne reforme, ki smo jih izpeljali v zadnjih dveh desetletjih in s katerimi naj bi spremenili stanje. Takratni otroci so današnji odrasli, ki še vedno premalo berejo. Kaj je šlo narobe? Bi lahko vzroke iskali tudi v šolskem sistemu?

Kaj točno je šlo narobe, si ne drznem reči. Poleg osebnih vrednot lahko vzroke zagotovo iščemo v šolskem sistemu, pa tudi v kulturnem. Bistvena razlika med Slovenijo in Norveško je na primer ta, da se pri njih veliko več knjig kupi v knjigarnah, megamarketih in tudi na spletu, kot pa izposodi v knjižnicah. Imajo izrazito razvito nakupovalno kulturo odnosa do knjig. Takrat, ko daš denar za nekaj, ti kupljeno nekaj pomeni, hkrati pa predstavlja zavezo, da moraš s tem nekaj narediti. Nisem prepričan, da je odnos, da morajo biti knjige brezplačno dostopne, kot je to značilno za Slovenijo, čisto pravi. To je torej problem kulturnega subsistema.

Toda po drugi strani bi brez knjižnic in možnosti izposoje tvegali, da bi še manj ljudi bralo.

Res je. Knjižnice so izjemno pomembne pri ohranjanju bralne kulture. Ampak zanimiva primerjava, katere avtorstvo gre kolegu Samu Ruglju, je, da naj bi se v Sloveniji v povprečju na leto na prebivalca prodalo pet parov čevljev, knjigi pa dve. Če ta podatek drži, potem so ljudje pri nas pripravljeni plačati precej več kot 100 evrov letno za čevlje, medtem ko jim je škoda dati 25 evrov za knjigo. Skratka, knjiga očitno ni

Podatek, ki me fascinira, je, da je v slovenski družbi število nebralcev danes enako kot leta 1979.

Raziskave potrjujejo, da si daljša in bolj zahtevna besedila lažje in bolje zapomnimo, če jih beremo s papirja, kot če jih beremo zaslona.



vrednota, v katero bi bili pripravljeni nekaj investirati, ampak je nekaj, kar je samoumevno, da dobimo v knjižicah zastoj in je tako rekoč stvar naše dobre volje, da to uporabljamo. V okolju s prevladujočimi tržnimi vrednotami to pomeni, da je knjiga tržni predmet brez prave vrednosti. Ne knjižnice ne knjigarne ne založniki tega problema ne znajo preseči, zato, paradokso, tudi sami prispevajo k razvrednotenju knjige. Pa vendar menim, da to ni osrednji problem, ta se je najbrž zgodil v izobraževalnem sistemu.



Morda tudi z izborom knjig, ki jih morajo brati otroci?

Izbor je zelo odvisen od odnosa učitelja. Bralna značka je sama po sebi dober sistem, vendar se mora učitelju, ki je mentor bralne značke, ljubiti to početi. To pomeni, da bere in spremlja, kakšne mladinske knjige so na voljo na trgu, da se udeležuje tečajev, ki jih organizira bralna značka, in da izkorišča vse, kar ima na razpolago. Nekdo, ki je na tekočem z novostmi, ima vse možnosti, da naredi bralno značko privlačno za otroke in da jim na koncu omogoči tudi stik s katerim od avtorjev knjig. So pa med učitelji tudi taki, ki ne berejo in niso na tekočem s tistimi, kar se dogaja v otroški in mladinski književnosti. V takem primeru bralna značka ne deluje. Zelo je torej pomemben odnos učitelja, ki mora biti tudi sam bralec.

Dodaten problem je ta, da smo tudi na univerzah praktično ukinili knjižno branje. Ko sem še sam študiral, globoko v prejšnjem stoletju, smo morali za posamezen izpit prebrati tudi nekaj tisoč strani v knjižni obliki. Danes bi klavarno končal vsak, ki bi predpisal toliko literature, študira pa se iz poglavij, člankov in zapiskov. Te navade potem bodoči učitelji odnesejo s fakultete na šole in jih tam prenašajo na otroke.

Imajo danes mladi raje elektronske knjige? Kako uspešne so te v Sloveniji in svetu?

V zadnjih letih raba elektronskih knjig v svetu že upada, raste pa trg zvočnih knjig. Toda ta se bolj zažira v trge drugih elektronskih medijev, saj del tistih, ki uporabljajo zvočne knjige, v resnici niso bralci – niso torej migrirali v svet poslušalcev stran od knjig, ampak so prišli vanj od drugod. V Sloveniji tega ni, ker je zaenkrat vzpostavitev trga zvočnih knjig predraga. Imamo pa relativno dobro delujoč knjižnični sistem izposoje elektronskih knjig, ki je, za razliko od podobnih sistemov v tujini, brezplačen. Zanimanje za njega raste, čeprav je ponudba še majhna. Smo pa s tem pomembno zmanjšali veselje do piratskega dostopanja do knjižnih vsebin.

Lahko pričakujemo, da bodo elektronske knjige kdaj povsem nadomestile tiskane?

Pred približno tremi leti so naredili zelo obsežno raziskavo s po tisoč udeleženci v več državah, ki je pokazala, da če človeku ponudite možnost, ali bo bral elektronsko ali tiskano knjigo ob enakih pogojih dostopa, se jih 99 odstotkov odloči za tiskano, ne glede na starost.

Povečano zanimanje za elektronske knjige je bilo povezano z bistveno nižjimi cenami tovrstnih knjig, hkrati pa se je zgodil še en zanimiv fenomen – v digitalni obliki se običajno berejo zelo lahkotne vsebine, ostale so bolj privlačne na papirju. Tudi za mlajšo generacijo.

Zakaj?

Raziskave potrjujejo, da si daljša in bolj zahtevna besedila lažje in bolje zapomnimo, če jih beremo s papirja, kot če jih beremo z zaslona. Zakaj, ne vemo, ker gre za relativno novo spoznanje. To potrjujejo tudi statistike založnikov, ki kažejo, da ljudje tisto, kar je zahtevno, raje preberejo na papirju.

Zanimivo je, da to ni vezano na generacijo. Šibkost razumevanja zahtevnih besedil z zaslona se z leti celo povečuje, kar pomeni, da sedanje mlade generacije slabše razumejo besedila, kadar jih berejo z zaslona, kot tiste izpred desetih, petnajstih let. Kar pomeni, da bodo tudi tako imenovani milenijci za zahtevna besedila potrebovali papir.

Lahko dogodki, kot je knjižni sejem, vplivajo na bralno kulturo Slovencev? Lahko z njimi kaj spremenimo?

Seveda lahko, ker imajo vsi ti pomembni socialno družabni dogodki pozitivne rezultate. Knjižni sejem na primer vidim kot veliko manifestacijo knjig – kažejo nam, da obstajajo, da so med nami. Sejem ni le velika knjigarna, ampak je prerasel v veliko več. Škoda, da podobne prireditve ni tudi v Mariboru in Kopru.

Ne le bralna kultura, tudi stanje v slovenskem založništvu ni ravno rožnato. Zadnja gospodarska kriza je prihodke panoge praktično prepolovila, pred vrati naj bi bila nova kriza. Kaj lahko pričakujemo?

To je najbrž bolj vprašanje za osebo z vedeževalskimi spretnostmi (smeh). V zadnjih letih opažamo, da se

Ugotavljali so, kakšno izobrazbo imajo najbolj uspešni direktorji in ugotovili, da jih ima presenetljivo veliko humanistično, seveda nadgrajeno s poslovnimi znanji.

je zmanjšalo število založb, ki izdajajo zahtevnejša knjižna dela, uspešnejše pa so založbe, ki so zavezane k bolj lahkotnemu branju. Če se bodo sedanji trendi nadaljevali, bo v naslednjih letih trg vsak dan malo manjši in še bolj prežet z lahkotnimi besedili. Menim, da bi morali začeti obračati trende pri bralnih navadah in hkrati poskusiti spremeniti določene stvari znotraj panoge. Ključno pa je, da bi morali na drugačen način pozicionirati knjigo v družbi. Knjiga bi morala biti prepoznana kot vrednota, kot nekaj, kar nam omogoča, da bolje mislimo, da se lažje vživljamo in kot nekaj, kar pomeni korak k boljšemu življenju. Zanimiva je raziskava, ki jo je naredil LinkedIn. Ugotavljali so, kakšno izobrazbo imajo najbolj uspešni direktorji in ugotovili, da jih ima presenetljivo veliko humanistično, seveda nadgrajeno s poslovnimi znanji.

Zakaj so humanistično izobraženi menedžerji tako uspešni?

Ena od predpostavk je, da mora znati dober menedžer misliti kreativno, zunaj okvirov, skratka, da zna nekonvencionalno iskati poslovne rešitve, hkrati pa mora znati svoje sodelavce poslušati in slišati, ter jih prepričati, da delujejo v smeri, ki je za podjetje dobra. Vse to pa so sposobnosti, ki jih človek pridobi skozi branje. Kajti ko berem, vedno preizprašujem samega sebe, ko berem leposlovje, se učim vživljanja v kožo drugih in mišljenja z možgani drugih – vse to je neke vrste trening, ki mi lahko pomaga v vsakdanjem življenju. S tem nočem reči, da je branje nekakšen magični trik, ki nam avtomatično prinaša uspešnost, v slogu hopla, jutri preberem Ano Karenino, pojutrišnjem pa že uspešno vodim Krko. Tako to ne gre. Vsak dober menedžer mora imeti ogromno poslovnega znanja in izkušenj, ki jih dobi tudi tako, da občasno pade na nos in se uči iz svojih napak. Vendar se bodo tisti, ki imajo humanistične temelje, iz takih padcev lahko naučili več in se hitreje pobrali kot tisti, ki razmišljajo zgolj skozi številke. To je prednost humanistično izobraženih menedžerjev.

Kako vidite vlogo države na tem področju? Bi se morala vpletati v založništvo in v spodbujanje bralne kulture?

Gre za vprašanje, na katerega je težko racionalno odgovoriti. Na neki ravni sem zelo liberalno usmerjen – imamo pač trg in če ljudje nečesa nočejo, potem je nesmiselno, da se s tem nekdo ukvarja. A v Sloveniji je problem, da imamo zaradi majhnega števila govorcev slovenščine majhen knjižni trg. Danes se večina dohodka v založništvu generira iz prodaje uspešnic – prodaja ene knjige na primer pokrije 30 drugih, ki se slabše ali pa se sploh ne prodajajo. Razlika med našim in nemškim trgom je, da je v Sloveniji knjiga uspešnica, če jo kupi 2.000 ljudi, v Nemčiji pa 200.000. Celo na Norveškem, kjer živi 5,5 milijona ljudi, se uspešnice prodajo tudi v 150.000 izvodih naklade, medtem ko se pri nas v zadnjih 10 letih po moji oceni nobena knjiga ni prebila čez 25.000 izvodov prodaje. Zato so tukaj regulacijski mehanizmi nujni, vprašanje pa je, kateri so optimalni. Knjižnična mreža je zagotovo

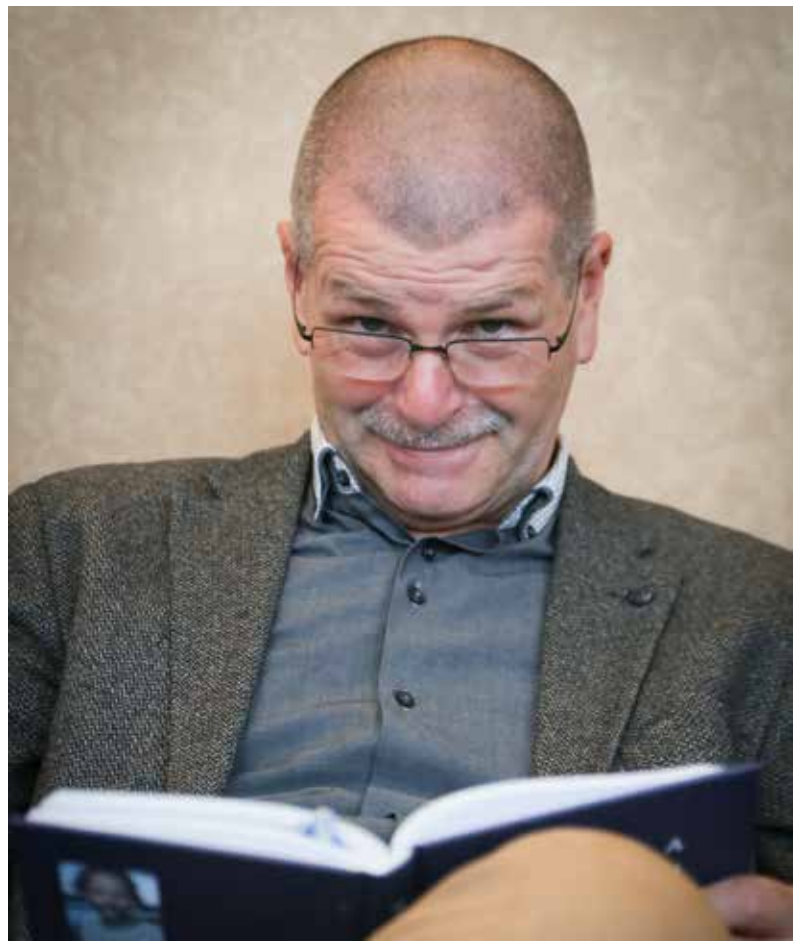
pomembna. Na drugi strani pa imamo sistem subvencij, pri katerem tvegamo, da tisti, ki dobijo subvencijo, naredijo knjigo, potem pa jim je vseeno, kaj se z njo zgodi. Morda bi morali raje razmisliti, kako podpirati prodajo knjig – lahko bi na primer država za vsako prodano knjigo določenega tipa založbi primaknila še nekaj evrov.

V enem od intervjujev ste dejali, da ogromno knjig izide tako rekoč za nikogar. Zakaj je tako in kako bi to presegli?

Težava je v tem, da nikoli ne veš, ali bo knjiga uspešnica ali ne, zato založniki pač izdajo veliko knjig. To, da je veliko knjig neuspešnih, je pač neizogibna usoda založništva. Vendar pa pogoj za uspeh ni zgolj kakovostno in zanimivo besedilo. Vprašanje, ki pa je relativno novo v založništvu, je, kakšno je razmerje med avtorjem in založnikom. Pred dvema desetletjema je na primer založba izdala knjigo, nato pa s pomočjo svojega oddelka za odnose z javnostmi poskrbela, da se je avtor čim večkrat pojavil v medijih in v javnosti. Danes prevladujejo spletni mediji in avtor mora tam sam poskrbeti za svojo vidnost, saj tega ne more nihče narediti namesto njega. Bolj kot nekdo sebe uspešno spremeni v blagovno znamko, bolj uspešno se prodaja. Čeprav nekatere avtorje ob taki dikciji grabi groza, je to realnost sveta, v katerem živimo. Gre za povsem nove prodajne prijeme.

Eden največjih marketinških izzivov v založništvu bo ugotoviti, kako vzpostaviti pozitivno sodelovanje med založbami in avtorji pri trženju knjig. To bo ključ uspešnosti avtorjev in založb. [gg](#)

Bolj kot nekdo sebe uspešno spremeni v blagovno znamko, bolj uspešno se prodaja. Čeprav nekatere avtorje ob taki dikciji grabi groza, je to realnost sveta, v katerem živimo.



Knjiga bo naslednjih sto let še vedno osnovna dejavnost založb

Približno 30.000 obiskovalcev letošnjega knjižnega sejma dokazuje, da je zanimanje za knjige med Slovenci še vedno veliko, pa čeprav raziskave kažejo, da jih bere vse manj.

Andreja Šalamun, foto: arhiv SKS

Ob 35. obletnici knjižnega sejma je izšla posebna knjiga, in sicer fotomonografija obiskovalcev knjižnega sejma.



»Marsikdo čaka na ta sejem, da si nakupi knjig, pa še čas sejma je odlično izbran. Poznam ljudi, ki si tu nakupijo knjig za 500, 600 evrov,« pravi Zdravko Kafol.

»V Cankarjevem domu ni bilo prostega niti kvadratnega metra, ki bi ga lahko oddali razstavljalcem. Nekaj smo jih morali celo zavrniti,« pove Zdravko Kafol, predsednik upravnega odbora sejma in direktor Zbornice knjižnih založnikov in knjigotržcev na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS). Pravi, da je bilo prizorišče sejma zapolnjeno do zadnjega kotička in da bi brez težav oddali še okoli 300 kvadratnih metrov razstavnih prostorov, če bi bili ti na voljo.

Tako pa je na jubilejnem 35. Slovenskem knjižnem sejmu, ki je potekal od 26. novembra do 1. decembra v ljubljanskem Cankarjevem domu, razstavljalo največje možno število razstavljalcev – nekaj več kot 90, v teh dneh pa se je na šestih odrih zvrstilo več kot 300 spremljevalnih dogodkov, v katerih je sodelovalo več kot tisoč ljudi.

Čeprav so vsebinski sklopi sejma ostali enaki, so obiskovalcem tudi letos ponudili nekaj novega – na primer razširjen mednarodni del sejma. K sodelovanju so namreč povabili devet evropskih držav, ki imajo v Sloveniji svoje kulturne centre in kulturne atašeje, ki so gostovale s svojimi avtorji, kritiki, založniki. »Letos mineva 200 let od smrti Valentina Vodnika, prav Vodnik in njegovo razsvetljenje, ki pomeni začetek moderne Evrope, pa sta bila osnovna tema sejma. Zato so bile evropske države naša logična izbira,« pravi Kafol. Vsako leto ima sejem tudi posebnega gosta – mesto. Letos je ta čast zaradi stoletnice priključitve Prekmurja k matični domovini pripadla Murski Soboti.

Pritegniti želijo tudi ljubitelje filozofije

»Vsebinska novost je bil tudi dan filozofije. S takšnimi potezami skušamo sejem narediti privlačen tudi za publiko, za katero doslej ni bil zanimiv,« pojasni Kafol. Doda, da je letošnji sejem prvič uvedel tudi sejmsko poslanico, s katero so pozvali Slovence k večjemu zanimanju za knjige. Kafol napoveduje, da se bo sejem poslej vsako leto odzval na nek aktualni dogodek v družbi in založniški panogi, saj da želi biti »aktualen in družbeno odgovoren«.

Ob 35. obletnici Slovenskega knjižnega sejma je izšla tudi posebna knjiga, in sicer fotomonografija obiskovalcev knjižnega sejma. Na fotografijah so posamezniki, v rokah pa držijo tablo, na kateri je napisan naslov njihove namišljene knjige. Kot pove Kafol, je avtor knjige fotograf Bojan Breclj, Žare Kerin pa jo je oblikoval. »Gre za edinstven dogodek v svetu in na to knjigo smo zelo ponosni, ker kaže, kako zelo cenimo svoje obiskovalce,« pojasni sogovornik.

Sodelujejo lahko vsi, ki niso kazensko preganjani

Povsem brez zapletov tudi letos ni šlo. »Nekatere organizacije in posamezniki se včasih ne strinjajo z izborom določenega dogodka ali osebe, zato vršijo pritisk na organizatorje. Letos smo bili deležni pritiskov, da bi s programa umaknili Romana Vodeba. A sejem ima odločno in jasno stališče – dokler neka oseba ni kazensko preganjana in njena dela niso prepovedana – to pa je naloga represivnih



organov –, potem lahko ta oseba na sejmu sodeluje,« pojasni Kafol.

Tudi letos je bil obisk sejma takšen, kot so pričakovali. Ogledalo si ga je okoli 30.000 obiskovalcev, od tega približno 7.000 mladih, večje število obiskovalcev pa na tej lokaciji praktično ni možno. »V določenih trenutkih se je bilo po Cankarjevem domu zelo težko premikati, kar znova dokazuje, da lokacija za takšen sejem ni primerna. Cankarjev dom namreč ni razstavišče, ampak kulturna ustanova. In čeprav se vsakih nekaj let začnemo resno pogovarjati o selitvi na Gospodarsko razstavišče, vedno ugotovimo, da ta iz različnih razlogov – finančnih, vsebinskih, simbolnih in drugih, ne bi bila primerna in ostajamo v Cankarjevem domu,« pojasni Kafol. Doda, da je poleg tega težko spreminjati dogodek s tako dolgo tradicijo, ki je utečen in prepoznan.

Prodajo od 40 do 50 tisoč knjig

Kafol pove, da so zadovoljni ne le z obiskom, ampak tudi s prodajo. »Na sejmu se proda od 40 do 50 tisoč knjig, saj je to najstarejša in najpomembnejša knjižna prireditel,« pove in doda, da je sejem pomemben zlasti za majhne založbe, ki imajo omejen dostop do knjigarn in svojih del ne morejo predstaviti publiki. »To je edini prostor, kjer lahko vsaka založba povsem enakovredno predstavi svoja dela. Sejem prikazuje produkcijo slovenskih založb na drugačen način,« pove Kafol.

Sejem torej ni namenjen razprodaji knjig, ampak predvsem predstavitvi celotne panoge. »Za nekatere, zlasti manjše založbe, je izjemno pomemben – nekatere popeterijo ali celo podeseterijo sredstva, ki so jih vložile v predstavitev na sejmu,« pove Kafol in doda, da promet, ki ga založbe ustvarijo na sejmu, v zadnjih letih raste. »Marsikdo čaka na ta sejem, da si nakupi knjig, pa še čas sejma je odlično izbran. Poznam ljudi, ki si tu nakupijo knjig za 500, 600 evrov,« pravi sogovornik.

Leta 2022 nas čaka Frankfurt

Kot pove Kafol, se bo Slovenija leta 2022 predstavila na frankfurtskem, leta 2021 pa bo gostja na otroškem in mladinskem bolonjskem knjižnem sejmu. »Država bo v frankfurtski sejem vložila štiri ali pet milijonov evrov, skupaj z založništvom pa se bodo predstavile tudi druge panoge – na primer turizem in kulinarika,« pravi Kafol. Doda, da vsak takšen dogodek pomeni,

Med Slovenci vse manj bralcev

Na knjižnem sejmu so predstavili tudi rezultate nacionalne raziskave o slovenskih bralnih navadah Knjiga in bralci VI. Kot so poudarili, je stanje zaskrbljujoče. Več kot polovica prebivalcev Slovenije namreč v letu dni ne prebere niti ene knjige, upada pa tudi število intenzivnih bralcev. Tako je v zadnjih petih letih, odkar je bila narejena zadnja raziskava, število nebralcev naraslo za štiri odstotke, za nekaj odstotkov pa je padlo število bralcev v vseh kategorijah. Tako na primer zgolj šest odstotkov anketirancev prebere več kot 20 knjig letno, medtem ko je bilo v zadnji raziskavi leta 2014 takih devet odstotkov. Zanimivo pa je, da je z osem na 12 odstotkov naraslo število tistih, ki so se sicer označili za bralce, a priznali, da v zadnjem letu niso prebrali nobene knjige. Tisti, ki še berejo, si knjige večinoma izposodijo v knjižnici.

Slaba bralna kultura se odraža tudi v zanimanju za nakup knjig – število tistih, ki v letu dni ne kupijo niti ene knjige, se je od leta 2014, ko je bila narejena zadnja raziskava, zvišalo za štiri odstotke in zdaj znaša 53 odstotkov. Za tri odstotke se je znižalo število tistih, ki na leto kupijo od šest do deset knjig, za dva odstotka pa se je povečalo število tistih, ki kupijo eno ali dve knjigi na leto. Tudi število kupcev e-knjig je še vedno zelo nizko. V zadnjem letu so na primer te knjige kupili štirje odstotki anketirancev.

da knjige dobijo pozornost javnosti in to je tisto, kar potrebujejo. »Pa čeprav je jasno, da se bo knjiga kot medij obdržala,« pravi Kafol. »Direktorji velikih založb trdijo, da je njihov »core business« še vedno tiskana knjiga, medtem ko na področju e-knjige in ostalih novosti že zaznavajo upadanje. V naslednjih 100 letih bo knjiga še vedno glavni posel založb, seveda pa bo obstajala v sobivanju z e-knjigo in drugimi novostmi, ki šele prihajajo,« napove Kafol.

Kakšno pa je stanje v slovenskem založništvu? Od leta 2008 se je panoga praktično razpolovila – »z okoli 120 milijonov evrov prometa na lanskem 60 milijonov evrov, kar predstavlja zgolj dve tisočinki slovenskega BDP-ja. »Panoga je še vedno v krizi, promet še vedno rahlo pada. Zato pa smo dobili darilo – 5 % DDV,« pravi Kafol. Z novim letom namreč Slovenija uvaja posebno znižano stopnjo DDV-ja v vrednosti petih odstotkov, ki bo veljala za dobave knjig, časopisov in periodičnih publikacij na fizičnih nosilcih. »Po obsegu pomenimo zelo malo, a vsebinsko in simbolno imamo izredno velik pomen,« poudarja Kafol. [gg](#)

Prizorišče sejma je bilo zapolnjeno do zadnjega kotička. Ogledalo si ga je okoli 30.000 obiskovalcev, od tega približno 7.000 mladih.

Z novim letom Slovenija uvaja posebno znižano stopnjo DDV, ki bo veljala za dobave knjig, časopisov in periodičnih publikacij na fizičnih nosilcih.



Postajajo hrbtenica javnega potniškega prometa

V družbi SŽ - potniški promet načrtujejo, da bodo do leta 2030 povečali število prepeljanih potnikov na 21 milijonov letno. Kot poudarja direktorica, mag. Darja Kocjan, je njihov strateški cilj postati nosilni steber integriranega javnega potniškega prometa. Zato že tečejo številne aktivnosti in projekti, ki bodo javni potniški promet – kot okolju najbolj prijazen način prevoza – še bolj približali vsakodnevnim potrebam potnikov.

Projekti celovite digitalizacije, ki že potekajo, bodo podjetje umestili ob bok sodobnim in tehnološko naprednim železniškim operaterjem. Tako so denimo že uvedli spletno in mobilno prodajo vozovnic v notranjem prometu, v prvi polovici leta 2020 pa bo predvidoma že na voljo tudi spletna in mobilna prodaja vozovnic v mednarodnem prometu. Na 32 potniških vlakih (Siemens Desiro – 29 in Pendolino ICS) so že vzpostavili brezplačni Wi-fi dostop do interneta.

Celovita prenova voznega parka do leta 2025

V letu 2020 bo po besedah Darje Kocjan po slovenskih tirih zapeljalo prvih deset novih sodobnih potniških vlakov, do konca leta 2022 pa bo skupaj dobavljenih 52 sodobnih vlakov švicarskega proizvajalca Stadler. Gre za 21 enonadstropnih in 10 dvonadstropnih električnih vlakov ter 21 enonadstropnih dizelskih vlakov. Celotna naložba bo vredna 320 milijonov evrov brez DDV. Celovito prenovalo potniškega voznega parka v SŽ - potniški promet načrtujejo do leta 2025.

Skrb za tokove do vlaka

»Vzpostavljamo tudi mrežo P&R vozlišč in sistema parkirišč, načrtujemo tudi uvedbo sistema storitev 'car sharinga', ki bo temeljil na najemu električnih avtomobilov in bo v prvi vrsti namenjen uporabnikom naših storitev. Že prihodnje leto načrtujemo postavitev prvih sodobnih kartomato, v prihodnjih letih



»Le s celovito in uporabniku prijazno storitvijo prevoza smo lahko konkurenčni avtomobilu,« poudarja mag. Darja Kocjan, direktorica družbe SŽ - potniški promet.

pa bomo na večjih železniških postajah postavili skupaj 156 kartomato,« razlaga Darja Kocjan.

Posodobitev infrastrukture

V zadnjih letih že tudi potekajo posodobitve železniške infrastrukture. Med največjimi projekti je nadgradnja železniške proge Zidani Most–Celje, ki bo predvidoma končana v letu 2020, ter nadgradnja železniškega odseka Maribor–Šentilj. Nova železniška povezava med Divača in Koprnikom bi tudi za potniški promet nudila nadaljnje možnosti razvoja.

Vozijo tudi na progah v tujini

Družba SŽ - potniški promet je prisotna tudi v čezmejnem (regijskem) prometu. V sodelovanju s tujimi železniškimi prevozniki izvajajo prevoze potnikov na Hrvaško (Zagreb, Reka-Opatija in Pulj), v Avstrijo (Dunaj, Gradec, Beljak, Salzburg), v Italijo (Opčine Villa Opicina), na Madžarsko (Budimpešta), v Srbijo (Beograd), v Nemčijo (Frankfurt in München) ter v Švico (Zürich),

nenehno pa iščejo nove možnosti za krepitev svoje prisotnosti na tujem trgu. V strukturi njihovih prihodkov mednarodni promet trenutno pomeni okoli 17 odstotkov.

Odločno v tekmo z avtomobilom

Pogoj za širitev ponudbe prevozov v potniškem prometu je posodobitev železniške infrastrukture, ki jo izvaja Ministrstvo za infrastrukturo. »Posodobljena infrastruktura, novi sodobni vlaki in vozni red, prilagojen uporabnikom, je pravi recept za konkurenčnost železniškega potniškega prometa. Zelo pomembna je tudi usklajevanje oziroma harmonizacija voznih redov vseh ponudnikov prevozov z upoštevanjem železniškega prometa kot hrbtenice javnega potniškega prometa v Sloveniji. Le s celovito in uporabniku prijazno storitvijo prevoza smo lahko konkurenčni avtomobilu,« poudarja Darja Kocjan.

Je inoviranje za industrijo res seksi?

Zagotovo. To se mi osebno potrjuje vsak dan v praksi. Pred približno tremi leti se mi je ponudila življenjska priložnost, da sodelujem na področju, ki je izven moje cone udobja, kjer je 90 % stvari neznanih in le 10 % znanih, kjer je treba vse šele razviti.

Govorim o drzni potezi Kolektorja, da začne sodelovati s startup podjetji pri razvoju rešitev za pametne tovarne. Kolektorjeva drznost se po moje kaže predvsem v tem, da kot korporacija s to potezo stopa iz svojih okvirjev zrelih panog, razvija čisto nove modele razvoja in nenazadnje nove poslovne modele. Skratka, slovensko podjetje iz Idrije, ki je sicer globalno, ampak v resnici srednje veliko podjetje oz. mid cap po evropski klasifikaciji, se poskuša pozicionirati kot ponudnik rešitev za pametne tovarne. Sliši se kot znanstvenofantastični scenarij, dejstvo pa je, da je za vsako takšno zgodbo veliko truda, potu in težkega garanja. Predvsem pa veliko dela z ljudmi, sodelovanja in povezovanja.

Že kar nekaj časa spremljam dogajanje na področju koncepta odprtega inoviranja. Zadnji dve leti se v Sloveniji pojavlja »hype« okrog sodelovanja z agilnimi in dinamičnimi startupi. Korporativni pospeševalniki rastejo kot gobe po dežju in poskušajo vnesti svež veter v urejene, procesno usmerjene korporacije, ki jih je nekdo prepričal, da se morajo regenerirati in transformirati s »svežo krvjo«. Šele pred kratkim so se pojavile študije, da tovrstni pospeševalniki niso zgolj zgodbe o uspehu. Razlogov za to je seveda več.

Ko se korporacija odloči za povezovanje s startupi, mora imeti res jasno strategijo, kako se bo tega lotila. Pomanjkanje strategije je razlog številka ena, zakaj sodelovanje ni uspešno in se večinoma konča na ravni promocije in dvigovanja ugleda korporativne blagovne znamke. Vsi partnerji pri odprtem inoviranju morajo že na začetku sodelovanja uskladiti svoje interese, vrednote in pričakovanja. Gre za tematiko, ki se je običajno izogibamo v začetnem navdušenju, a lahko pokaže ostre zobe v poznejših fazah. Razmisliti

je treba tudi o vprašanju intelektualne lastnine, ki je rezultat sodelovanja pri razvoju – kdo jo bo komercializiral na mednarodnih trgih, kdo jo bo prodajal in v kakšnem deležu se bo delil zaslužek.

Korporacije smo običajno navajene stabilnosti, strukturiranosti in tega ne najdemo v startupih, s katerimi sodelujemo. Razumevanje tega je za sodelovanje ključno, saj smo se nenazadnje ravno zaradi njihovega spretnega »selotejp inženiringa«, hitrosti pri razvoju, vitkosti odločili za sodelovanje. Vsak od partnerjev pri odprtem inoviranju prinaša določene prednosti na mizo in ključ do uspeha je, da se vsak zaveda svojih slabosti in gradi zgodbo na svojih prednostih.

Ko se s startupi pogovarjam kot predstavnica korporativnega sklada, se jim oči zasvetijo, ko omenim, da ima korporacija ultimativni peskovnik, poligon za testiranje rešitev, ki omogoča izredno hitre razvojne cikle in iteracije. Da ima korporacija prepoznavno blagovno znamko, s katero jim lahko odpre marsikatera vrata na trgu, ki bi zanje sicer ostala trdno zaprta.

Osebno me zelo veseli, da sem v središču tega povezovanja, ker, roko na srce, je Slovenija premajhna za vrtičkarstvo. Ne delujemo na lokalnem trgu, naša najuspešnejša podjetja, mala in velika, so izvozniki. Pomembno je sodelovanje in povezovanje ter premagovanje ozkoglednosti. In seveda so pomembni dogodki, ki omogočajo to povezovanje, kot sta recimo Future 4.0, Go Digital in podobni.

Na koncu pa v resnici tekmujejo le sami s sabo, z doseganjem in preseganjem svojih meja, z izstopanjem iz cone udobja. Pred tremi leti so mi rekli, da ne bomo uspeli narediti preboja, ker je industrija konzervativna, zastarela in umazana, ker startupi ne bodo hoteli sodelovati z nami, ker smo samo slovensko podjetje, ki nima milijardnega proračuna za najboljše kadre. Danes sem bolj kot kdaj koli prepričana, da ravno Kolektor s svojim zgledom lahko pokaže, da temu ni tako, in da je inoviranje v industriji še kako seksi! gg

Vsi partnerji pri odprtem inoviranju morajo že na začetku sodelovanja uskladiti svoje interese, vrednote in pričakovanja. Gre za tematiko, ki se je običajno izogibamo v začetnem navdušenju, a lahko pokaže ostre zobe v poznejših fazah.

Mateja Lavrič
Kolektor Ventures



Foto: Kolektor

Če verjamemo, da lahko s papirjem nadomestimo tržne mehanizme, smo že propadli

Cilj novega stanovanjskega zakona je zagotoviti 10 tisoč novih stanovanj, a na Zbornici za poslovanje z nepremičninami opozarjajo, da je ta cilj, glede na predlagane spremembe v osnutku zakona, nemogoč. Ker je povpraševanja veliko, ponudbe pa malo, se s težavami soočajo vsa večja mesta po Sloveniji, ki mladim ne morejo zagotoviti strehe nad glavo.

Besedilo in foto: Nina Šprohar

»Potrebujemo register stanovanj in ne razumem, zakaj zakon tega ne določa. Zavedati se je treba tudi, da stanovanje ni samo fizična, temveč tudi socialna stvar,« je poudaril Tomaž Banovec (ZDUS).

Na posvetu Poslovanje z nepremičninami, ki je potekal 7. in 8. novembra v Portorožu, je iztočnico za pogovor v prvi vrsti prispeval nov osnutek stanovanjskega zakona, ki po mnenju nekaterih govorcev predstavlja neživljenjsko in cenovno regulacijo v panogi, poleg tega pa ne prinaša orodij za uresničevanje cilja zagotovitve dodatnih 10 tisoč najemnih stanovanj. Predstavnikom Ministrstva za okolje in prostor RS (MOP) so udeleženci že na posvetu predstavili svoje pomisleke in možne rešitve, kasneje pa so po posvetu Portorož po Portorožu, ki je potekal 27. novembra v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije (GZS), še v pisni obliki podali svoje pripombe in v dopisu argumentirali svoje pomisleke k zakonu.

Starejši živijo sami v (pre)velikih stanovanjih, mladi pa si želijo večje fleksibilnosti

Tomaž Banovec iz Zveze društev upokojencev Slovenije je na posvetu Poslovanje z nepremičninami opozoril, da je pri stanovanjski politiki potrebno

obravnavati tudi demografski vidik in nastanitev ter pogoje bivanja skupin, starejših od 65 let. »Lani je bilo namreč od 115.900 stanovanj, kjer so živeli starejši od 65 let, kar 74.800 takšnih, v katerih je živela samo po ena oseba,« je opozoril. Prerazporeditev takšnih stanovanj bi po njegovem pripomogla k doseganju cilja 10 tisoč novih stanovanj. A je Banovec dodal, da bo za to potrebno spremeniti tako navade kot prioritete. »Poleg tega potrebujemo register stanovanj in ne razumem, zakaj zakon tega ne določa. Zavedati se je treba tudi, da stanovanje ni samo fizična, temveč tudi socialna stvar,« je še poudaril.

Kaj pa o osnutku novega stanovanjskega zakona menijo mladi? Anja Fortuna, predstavnica Mladinskega sveta Slovenije, je poudarila, da je zakon premalo fleksibilen, saj bi moral mladim dovoljevati, da ob službi zamenjajo stanovanje. Eden od kriterijev za pridobitev stanovanja je namreč tudi, da mora imeti prosilec za stanovanje stalno prebivališče v občini, kjer se stanovanje nahaja, je pojasnila. »Poleg tega vsi govorimo le o mestih in pozabljamo, da je velik del Slovenije podeželje,« je dejala. Izpostavila je, da so mladi vselej na različnih položajih – nekateri so še študenti, drugi so pravkar dobili službo, tretji so že redno zaposleni in si ustvarjajo družino. »Marsikdo si tudi želi lastniškega stanovanja, ne želi biti celo življenje podnajemnik,« je še opozorila.

Stanovanjski sklad ne more biti porok za stanovanjska posojila

Direktorja Stanovanjskega sklada RS Črtomirja Remca je zmotil predvsem tisti del zakona, ki se nanaša na poročstva za stanovanjska posojila in druge ukrepe, ki zahtevajo finančno osnovo. Te bi bilo po njegovem bolje uvrstiti v poseben zakon. Podobno kot Banovec priložnost za zagotovitev stanovanj Remec vidi v temu, da se »starejše, ki sami živijo v



ZUN: »Spremembe se bodo odrazile v dodatnih stroških in ovirah ter zapletenosti poslovanja«

V Združenju upravnikov nepremičnin (ZUN) so ugotovili, da osnutek ni bil pripravljen po izhodiščih za novi stanovanjski zakon, ki jih je na podlagi naročila MOP izdelala strokovna skupina pod vodstvom dr. Mihe Juharta, prav tako pripravljalci »niso uporabili stališč in izkušenj iz prakse, s katerimi razpolagajo člani združenja«. Zato se sprašujejo, čigave pobude so bile sploh upoštevane pri pripravi osnutka zakona. Predlagane spremembe namreč po njihovem mnenju niso ustrezno obrazložene in tudi »ne zasledujejo zatrjevanih ciljev, h katerim naj bi bile naravnane«. In kako se bodo po njihovem odrazile posledice sprememb? »Zgolj v dodatnih stroških za etažne lastnike, dodatnih ovirah pri odločanju že o poslih rednega upravljanja in nasploh neutemeljeni zapletenosti poslovanja v povezavi s tem, nikakor pa ne bodo zagotavljale doseganja ciljev po večji varnosti in transparentnosti poslovanja,« so prepričani.

Poleg tega v osnutku zakona ni ustreznih pojasnil, kako bodo na novo vzpostavljene obveznosti upravnikov pri upravljanju z množico fiduciarnih računov odpravile tveganja v povezavi z vodenjem sredstev rezervnega sklada stavb ali plačevanjem računov dobaviteljev z zbranimi sredstvi etažnih lastnikov. »Niti nikjer ni zaznati, da bi se pripravljalci ukvarjali s presojo stroškovnih vidikov predlaganih sprememb v odnosu do upravnikov in etažnih lastnikov,«

so dodali. Zmotilo jih je tudi vsiljevanje največ 5-letnega mandata, ki po njihovem »predstavlja omejevanje pogodbene svobode med upravnikom in etažnimi lastniki, ki lahko na podlagi zdaj veljavne zakonodaje o menjavi upravnika odločajo kadarkoli z večino več kot 50 odstotkov etažnih lastnikov po solastniških deležih«. S tem bi posegli v že obstoječe pravice etažnih lastnikov in otežili zamenjavo upravnika.

»Ukrep vodi v kaos povsem nepotrebnega množičnega ukvarjanja z 'zaupnicami' upravniku in s tem povezanimi stroški, namesto z ukvarjanjem s tem, za kar so etažni lastniki upravnika pooblastili, torej za obratovanje in vzdrževanje stavbe,« so pojasnili svoje stališče in opozorili, da »osnutek daje vtis, da je bil pripravljen zgolj v zasledovanju interesov manjšine lastnikov«. Sporna je tudi določba glede prepovedi zalaganja plačil s strani upravnikov za opravljene dobave za etažne lastnike kot njene stranke. »Ta predstavlja grob in povsem neutemeljen poseg v pogodbeno svobodo kot tudi v svobodno gospodarsko pobudo,« so dodali. Predlagali so, da ministrstvo opravi temeljito strokovno razpravo, sicer bodo »predlagane rešitve neusklajene in ne bodo prispevale k ureditvi razmer na stanovanjskem področju«, ter dodali, da so vsi člani v razpravi pripravljeni sodelovati.

Priložnost za zagotovitev stanovanj Črtomir Remec, direktor Stanovanjskega sklada RS, vidi v tem, da se starejše, ki sami živijo v velikih stanovanjih, prepriča, da jim lahko ponudimo oskrbovana stanovanja.

velikih stanovanjih, prepriča, da jim lahko ponudimo oskrbovana stanovanja«. Dodal je tudi, da bi v vsaki soseski morala biti vsaj dva bloka s 30 oskrbovanimi stanovanji za starejše. Remec je povedal, da so med drugim z razvojno banko Sveta Evrope (CEB) podpisali posojilno pogodbo v vrednosti 50 milijonov evrov za projekt, v katerem bo pridobljeno več kot 800 novih najemnih stanovanj v Ljubljani in Mariboru. Poudaril pa je, da Stanovanjski sklad RS za doseganje ciljev stanovanjske politike nima na voljo stalnih in sistemskih virov financiranja ter zadostnih kadrov. »Tudi predlog zakona jih ne predvideva, čeprav širi polje delovanja sklada na financiranje novih in dodatnih ukrepov, kar pa ni ustrezno za doseganje cilja 10 tisoč novih najemnih stanovanj v Sloveniji,« je menil Remec. Tudi Sašo Rink iz Javnega stanovanjskega sklada Mestne občine Ljubljana (JSS MOL) je opazil, da je povpraševanja v zadnjem času zelo veliko, ponudbe pa malo.

»Zakon ne more nadomestiti tržnih mehanizmov«

Franci Gerbec iz Slovenskega nepremičninskega združenja FIABCI Slovenija je izrazil svoj dvom v politični voluntarizem. »Z zakonom ni mogoče nadomestiti tržnih mehanizmov,« je opozoril in dodal, da je treba povečati ponudbo, ne pa regulirati cene. Poleg tega je osnutku očital preveč improvizacij in, podobno kot pred njim Remec, odsotnost finančnega kritja v zvezi s poroštvo Stanovanjskega sklada RS. »Če že v zakonu uvedemo tovrstne intervencije, je treba to storiti tako, kot se spodobi, ter ob tem upoštevati

ekonomske zakonitosti. Če verjamemo, da lahko s papirjem nadomestimo tržne mehanizme, smo že propadli,« verjame Gerbec. Kaj pa je po njegovem rešitev? »Zakon o pospeševanju stanovanjske gradnje. Z eno alinejo v tem zakonu se ne da rešiti ničesar, pripraviti je treba zakon, ki bo na ta vprašanja celovito odgovoril,« je poudaril in opozoril, da naj iz Bruslja posnemamo dobre prakse, slabih ne potrebujemo.

Na MOP priznavajo, da je osnutek pomanjkljiv

Alen Červ iz Direktorata za prostor, graditev in stanovanja na MOP se je strinjal, da »moramo imeti merljive cilje«, a obenem poudaril, da se podatki o najemninah ne skladajo z realnostjo. Strinjal se je tudi z očitki, da je zakon pomanjkljiv. »V nekaterih točkah smo načela in poglede navedli, nismo pa jih pripeljali do tiste točke, kjer bi jih lahko izpeljali, kot recimo na področju poroštva,« je dejal. Dodal je, da si sicer želijo spodbujati najem, a da razumejo, da si nekateri želijo tudi prebivati v lastnem stanovanju – v tem primeru bi po njegovem poroštva predstavljala dobro rešitev. »Razumemo pa, da sklad ne more biti porok,« je dodal. Razložil je tudi, da je regulacija cen najemnin bolj kurativa kot kaj drugega. »Želimo si, da ta korak sploh ne bi bil potreben,« je poudaril.

S povezovanjem podatkovnih baz bi ugotovili, katera stanovanja so res prazna

Davčni svetovalec Dušan Jeraj iz družbe Taxgroup pa je opozoril, da ni nujno, da so stanovanja, ki jih statistika beleži kot prazna, zares prazna. »Potrebovali

Treba je povečati ponudbo, ne pa regulirati cene.

Dodatni ukrep za spodbujanje oddajanja nepremičnin v stanovanjske namene bi lahko bilo tudi znižanje davčnih bremen za lastnike.

ZSS: »Zagotovitev sistemskega vira financiranja stanovanjskega gospodarstva je nujna«

V Združenju stanovanjskih skladov (ZSS) ministrstvu v prvi fazi očitajo, do so v osnutku zakona številne pomanjkljivosti in neusklajene rešitve, med katerimi nekatere posegajo v pravni položaj različnih skupin prebivalstva, zato pričakujejo »izjemno zahteven in dolg zakonodajni postopek«, kar pa članom ZSS, ki se trenutno soočajo z »izjemnimi težavami pri zagotavljanju cenovno dostopnih stanovanj za državljane«, še dodatno otežuje delo. V dopisu predlagajo tudi, da se tiste določbe, ki se nanašajo na upravljanje večstanovanjskih stavb, izločijo iz stanovanjskega zakona. Po njihovem bi se morale urediti v posebnem predpisu, saj da imajo »z vsebino stanovanjskega zakona zelo malo skupnega«.

Še eno kompleksno vprašanje, ki so ga izpostavili, je razvrstitev nepremičnin. »V stroki namreč prevladuje stališče, da jih ne moremo deliti glede na namen, za katerega jih namenja lastnik, ampak bi morali namesto tega deliti najemna razmerja,« so zatrili. Pri tem vprašanju bi morali po njihovem sodelovati tudi drugi deležniki, »še posebej pa predstavniki ministrstva«. Posebej so še izpostavili, da je za izpolnitev cilja zagotavljanja dodatnih 10 tisoč stanovanjskih enot kot tudi dolgoročno ureditev področja stanovanjske preskrbe državljanov nujna zagotovitev sistemskega vira financiranja stanovanjskega gospodarstva. »V odsotnosti slednjega je cilj povečevanja fonda (javnih) najemnih stanovanj iluzoren, tako kot tudi ukrepi spodbujanja zadruške gradnje in zagotavljanje dostojne stanovanjske politike,« so prepričani na ZSS.

bi več inšpektorjev, poleg tega bi bilo smiselno tudi povezovanje baz podatkov – denimo podatkov upravnikov stanovanj ter podatkov dobaviteljev elektrike in vode,« je predlagal, saj bi na tak način lahko hitro ugotovili, če so stanovanja v resnici prazna ali pa v njih živijo neprijavljeni prebivalci. Po njegovem bi pomagalo tudi preventivno ukrepanje in spodbujanje davčne kulture s hitrimi preventivnimi pregledi in kontrolami. »Ko posameznik vidi, da ga nekdo nadzira, je bolj pazljiv,« verjame. Kot dodaten ukrep za spodbujanje oddajanja nepremičnin v stanovanjske namene vidi tudi znižanje davčnih bremen za lastnike.

MOP k pripravi osnutka ni povabil stroke

Konec prejšnjega meseca so v Združenju stanovanjskih skladov (ZSS) in v Združenju upravnikov nepremičnin (ZUN) – oboji delujejo v okviru Zbornice za upravljanje z nepremičninami na GZS – zavzeli lastna stališča do osnutka zakona in jih naslovili na MOP. Izrazili so tudi razočaranje, da MOP k pripravi osnutka zakona k sodelovanju ni povabil stroke. *gg*

ZBIRANJE PONUDB ZA NAJEM

Poslovni prostori v centru Ljubljane

Lokacija: **Dalmatinova ulica 2, Ljubljana**Leto izgradnje: **1973**Energetska informacija: **103 kWh/m²a:**Neto tlorisna površina: **3.443 m²**

- pisarne v 3. nadstropju: **970 m²**
- trgovski prostori v pritličju: **786 m²**
- prostori v podhodu Ajdovščina: **1.687 m²**

Izkoristite priložnost najema poslovnih prostorov v strogem centru Ljubljane na Dalmatinovi ulici 2. Oddamo celotno 3 nadstropje z 844 m² velikim open space prostorom in lastnimi toaletnimi prostori. V pritličju in medetaži je na voljo izločbeni trgovski lokal z dvema vhodoma, glavnim iz Dalmatinove ulice in stranskim s ploščadi Ajdovščina. Trgovsko-storitveni prostor v podhodu Ajdovščina pa ima ločen vhod iz podhoda. Prostori so z dvigali in notranjim stopniščem povezani z ostalimi nadstropjih v objektu.

Poslovni prostori so neopremljeni ter se lahko popolnoma prilagodijo željam in potrebam najemnika.

HETA ASSET RESOLUTION



Nepremičnina se nahaja v strogem centru mesta, tik ob Slovenski cesti, v neposredni bližini sodišča, večih vladnih in finančnih institucij ter nedaleč stran od živahne Čopove ulice. V neposredni bližini je avtobusno postajališče Ajdovščina, najbližja javna parkirna hiša Trdinova pa je oddaljena 200 metrov.

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

Za izdelavo plastenk porabimo trikrat več vode, kot je iz nje popijemo

Letos je certifikat Voda iz pipe, ki ga podeljuje Zbornica komunalnega gospodarstva, prejelo 21 organizacij, ki so se zavezale k prenehanju uporabe predpakirane vode in k spodbujanju pitja vode iz pipe.

Nina Šprohar

»V Sloveniji imamo povsem zdravo in kakovostno vodo iz pipe, ki jo zagotavljajo naša komunalna podjetja,« pravi direktor GZS - Zbornice komunalnega gospodarstva Sebastijan Zupanc. Certifikat Voda iz pipe lahko pridobijo vse družbeno odgovorne organizacije, od javnih in zasebnih podjetij do združenj in nevladnih organizacij, izobraževalnih in kulturnih ustanov ter vseh drugih organizacij, ki si prizadevajo za skrb za zaposlene in okolje ter s tem ukrepom zmanjšajo porabo plastike ter spodbujajo pitje vode iz pipe. Letos so certifikat podelili drugo leto zapored, in sicer 5. novembra 2019 v prostorih Gospodarske zbornice Slovenije (GZS).

Pitje vode iz pipe je zdravo in okolju prijaznejše

»Slovenija ima številne vodne vire ter se po količini in kakovosti vode uvršča v sam evropski vrh,« pravi

Zupanc. Kljub temu pa je predpakirana voda še vedno precej široko v uporabi, bodisi v plastenkah bodisi v kakšni drugi embalaži. Škoda je torej, da z odpadno embalažo bremenimo okolje in hkrati onesnažujemo taisto vodo, ki je trenutno najbolj zdrava in okoljsko nesporna izbira. Kaj torej prejemniki certifikata z njim dokazujejo? »Da v svojih prostorih in na dogodkih, ki jih organizirajo, ponujajo pitno vodo iz pipe in k njenemu pitju spodbujajo tudi zaposlene, partnerje in ostale deležnike,« pojasni Zupanc in doda, da poleg tega širijo zavedanje, da je pitje pitne vode iz pipe bolj zdravo in okolju prijaznejše kot poseganje po predpakirani vodi, doprinašajo k zmanjševanju količine odpadkov in ogljičnega odtisa ter prispevajo k zdravju in dobrobiti zaposlenih. Kdo vse je torej pristopil k iniciativi? »V prvi fazi sta pobudo podprla Ministrstvo za okolje in prostor RS ter Ministrstvo za zdravje RS, v nadaljevanju pa so k pridobitvi certifikata pristopila tako zasebna kot javna podjetja, šole, banke, restavracije, občine in druge organizacije,« našteje Zupanc. Po njegovem mnenju je visoka stopnja zanimanja indikator, da se »skrb za okolje dotika prav vsakega izmed nas in da lahko prav vsaka organizacija prispeva k višjemu zavedanju o odgovornosti vsakega posameznika do ohranjanja naravnih virov, zmanjševanja količine odpadkov, spodbujanja dobrih praks in postavljanja pozitivnega zgleda za naše zanamce«.

ETA Cerkno vodo iz pipe ponuja tudi poslovnim partnerjem

Kako konkretno pa so se vpeljevale pitja vode iz pipe lotili v organizacijah? V podjetju ETA Cerkno so recimo skušali zgled ponuditi tudi ostalim partnerjem: »Zavedamo se pomena odgovornosti do okolja, zato smo z veseljem pristopili k akciji Zbornice komunalnega gospodarstva. Dostop do vode omogočamo zaposlenim v proizvodnih prostorih, v pisarnah in v menzi, vodo iz pipe ponujamo tudi na vseh sestankih s poslovnimi partnerji in internih kolegijih. Pri uvajanju



Foto: arhiv GZS

»Slovenija ima številne vodne vire ter se po količini in kakovosti vode uvršča v sam evropski vrh,« pravi direktor Zbornice komunalnega gospodarstva Sebastijan Zupanc.

V podjetju ETA Cerkno vodo iz pipe ponujajo tudi na vseh sestankih s poslovnimi partnerji in internih kolegijih.



Foto: Depositphotos

nismo imeli težav, saj se vsi v podjetju zavedamo, da je voda iz pipe v Cerknem pitna in neoporečna,« so pojasnili.

Vodo iz pipe pije tudi najmlajša populacija

Navade so spremenili tudi v Osnovni šoli (OŠ) Toma Brejca v Kamniku. »Pri nas smo se v okviru skupnega pedagoškega sestanka dogovorili, da bomo v letošnjem letu ukinili dobavo plastenk z vodo za dni dejavnosti. Učence smo na prvi šolski dan obvestili o tem sklepu in jih prosili, da si na dneve dejavnosti sami prinesejo pijačo oz. da prinesejo bidone in si jih v šoli napolnijo z vodo,« je začetke opisala Mojca Janžekovič iz OŠ Toma Brejca. V preteklih letih so namreč opazili, da jim plastenke z vodo na dnevih dejavnosti ostajajo, kar pomeni, da učenci vode sploh niso vzeli, saj so s sabo prinesli drugo pijačo. Letos so vodo prav zato zamenjali s sadjem, nad čimer so bili otroci navdušeni, pravi Janžekovičeva in doda, da so se hitro navadili na spremembo. »Poleg tega v okviru izbirnih vsebin s starejšimi učenci pripravljamo tudi delavnico o proizvodnji in recikliranju plastenk ter o porabi pitne vode v Sloveniji v primerjavi s svetom. Delavnice bodo učenci v okviru razrednih ur predstavili vsem udeležencem naše šole in na ta način razložili, zakaj je pomembno, da pijemo vodo iz pipe in ne iz plastenk,« doda sogovornica. »V pomoč so nam tudi pitniki, ki so nameščeni na hodnikih vsakega nadstropja ter na šolskem igrišču, učitelji pa imamo v zbornici na voljo steklene kozarce. Ugotovili smo, da nas večina na sestankih ali med odmori pije vodo iz pipe, ali pa imamo s sabo svoje bidone oz. stekleničke,« zaključuje Janžekovičeva.

Predpakirana voda nikakor ni bolj kontrolirana od vode iz pipe

Razlogi, zakaj ljudje še posegajo po predpakirani vodi, so po mnenju Zupanca različni. »Eden od njih

se zagotovo skriva v praktičnosti predpakirane vode, saj jo je mogoče kupiti v vsaki trgovini in je v primeru plastične embalaže zaradi majhne teže tudi enostavna za prenašanje in distribucijo. Vendar na ta način prispevamo k ogromnim količinam odpadne embalaže, ki močno obremenjuje naše okolje. Temu se da enostavno ogniti z uporabo bidonov in kozarcev, kar je pri posameznikih stvar navade na podoben način, kot smo se pri nakupih v trgovinah namesto plastičnih vrečk za enkratno uporabo navadili uporabljati trajnostne vrečke za večkratno uporabo,« pojasni Zupanc. Drugi razlog za razširjenost uživanja predpakirane vode pa po njegovem morda izvira iz zmotnega prepričanja, da je predpakirana voda bolj kontrolirana kot voda iz pipe in zaradi tega tudi bolj zdrava.

»To seveda ne drži, saj je voda iz javnih vodovodov pod neprestanim nadzorom in je praviloma bolj sveža in zdrava kot predpakirana voda, za katero niti ne vemo, pod kakšnimi pogoji je bila skladiščena,« zatrdi predsednik Zbornice komunalnega gospodarstva in pojasni, da voda v vodovodnem sistemu ne stoji, ni izpostavljena sončnim žarkom in se ne pregreva, ker so vodovodne cevi vkopane in voda na tak način ohranja nižjo temperaturo. »V prid pitju vode iz pipe govorijo tudi številna druga dejstva. Po nekaterih podatkih naj bi predpakirana voda do 100-krat bolj onesnaževala okolje kot voda iz pipe, za litrsko plastenko pa naj bi se v povprečju porabilo četrta litra nafte in kar tri litre čiste pitne vode. Za izdelavo plastenk torej porabimo trikrat več vode, kolikor je iz nje popijemo. Nenazadnje velja poudariti tudi cenovni aspekt, saj je voda iz pipe 500- do 1000-krat cenejša kot ustekleničena voda in je tako cenovno mnogo bolj dostopna. Zakaj bi torej zapravljali denar, energijo in naravne vire za nekaj, kar priteče skoraj zastoj iz pipe v našem lastnem domu,« se sprašuje Zupanc. gg

Prepričanje, da je predpakirana voda bolj kontrolirana kot voda iz pipe in zaradi tega tudi bolj zdrava, je zmotno, poudarja Sebastijan Zupanc.

Za litrsko plastenko naj bi se v povprečju porabilo četrta litra nafte in kar tri litre čiste pitne vode.



Foto: Krkart

Po novem letu prihaja do sprememb

S 1. januarjem 2020 se na področju carinskih postopkov obetajo spremembe. Ob tem še naprej ostaja veliko neznank, povezanih z britanskim izstopom iz Evropske unije.

Barbara Perko

Finančna uprava RS opozarja na dve spremembi, povezani s carinskim postopkom, ki stopata v veljavo 1. januarja 2020. Po novem se bo pri uvozu za knjige, časopise in periodične publikacije obračunaval in plačeval DDV po posebni nižji 5-odstotni stopnji.

»Pri postopkih hkratne sprostitev v prosti promet in domačo uporabo blaga, ki je oproščeno plačila DDV pri dobavi v drugo državo članico - postopek 42 in carinskih postopkih ponovnega uvoza s hkratno

sprostitvijo v prosti promet in v domačo uporabo za blago, ki je oproščeno DDV v okviru dobave v drugo državo članico - postopek 63, bo treba s 1. januarjem 2020 v carinsko deklaracijo dodatno vpisovati podatek o davčni osnovi, kot je določena v 38. členu ZDDV-1 (do sedaj tega podatka ni bilo treba navesti),« opozarja finančna uprava.

Finančna uprava RS na svoji spletni strani tekoče objavlja informacije, povezane z izstopom Združenega kraljestva iz Evropske unije in carinskimi postopki.

FINING D.O.O. | Ferrarska 17, SI-6000 Koper, Slovenija | T +386 5 630 3100 | E fining@fining.si | www.fining.si



• Carinsko posredovanje

- uvoz
- izvoz
- tranzit
- poenostavljeni postopki (predcarinjenje in carinjenje 24/7)
- poročanje o carinskem statusu tovora, asistiranje pri inšpekcijskih pregledih
- "fiskalno" uvozno carinjenje za podjetja iz drugih držav članic Evropske skupnosti
- poročila Instrastat

• Davčno zastopanje

- poročanje FURS

• Pristaniška logistika

- zagotavljanje vhodne in izhodne

- pristaniške dokumentacije za zabožnike (kontejnarje), tovornjake, vlake, ladje
- priskrbovanje potrdil o pričvrščevanju in kakovosti tovora
- organiziranje polnjenja in praznjenja zabožnikov
- priprava transportnih listin
- poročilo o zalozah, stanju tovora in svetovanje
- naročanje zabožnikov
- priprava tovora za transport
- koordiniranje projektnih tovorov
- posredovanje pri oskrbi ladij
- pregled tovora
- ostale storitve povezane s tovorom



pristaniški špediterji
in carinski posredniki



**Do prehoda iz
obstoječega
uvoznega sistema
SIAIS1 na novi
SIAIS2 bo prišlo
marca.**

Neznanka, po imenu brexit

Največja neznanka ostaja brexit. V logistiki bo največ težav povzročal zaradi mejnih kontrol pri izstopu iz EU in vstopu v EU. »Francoska in britanska administracija zagotavljata, da bosta zagotovili zadostno število uslužbencev (carina, policija, veterinarski in fitosani-tarni inšpektorji) za nemoteno in tekoče prehajanje meje. Kljub temu lahko v začetku pričakujemo zastoje. Kasneje se bodo razmere, po pričakovanju, normalizirale,« pravi Čedomir Bojanić iz podjetja Fining.

Če bo do 31. januarja 2020 sklenjen sporazum o izstopu, bo v veljavi prehodno obdobje. »V prehodnem obdobju bo predvidoma Združeno kraljestvo še naprej spoštovalo pravila enotnega trga in carinske unije. To pomeni, da bo do konca prehodnega obdobja še naprej obstajal prost pretok blaga in storitev,« pojasnjuje finančna uprava.

Drugače bo, če dogovor ne bo dosežen in ne bo prišlo do novega podaljšanja, saj bo Združeno kraljestvo postalo tretja država. Pravila EU se namreč za Združeno kraljestvo ne bodo več uporabljala. »Blago, vneseno na carinsko območje EU iz Združenega kraljestva ali izneseno iz carinskega območja EU v Združeno kraljestvo, bo predmet carinskega nadzora, carinske kontrole ter ustreznih dajatev, povezanih z uvozom,« razlagajo na finančni upravi.

Marca prehod na nov uvozni sistem

Prehodno obdobje za popolno prenovo elektronskih sistemov, ki se uporabljajo med carino (FURS) in vložniki carinskih deklaracij, se je iz predvidenega končnega datuma, 31. december 2020, podaljšalo do najdlje 31. december 2025. Prvo področje, ki bo temeljilo na novem podatkovnem modelu, bo avtomatizirani uvozni sistem SIAIS2. »Dokumentacija zajema popis poslovnih procesov in izmenjavo elektronskih sporočil, katalog sporočil in sheme elektronskih sporočil (XSD, XML). Praktično govorimo o popolnoma novih poljih uvozne carinske deklaracije,« pojasnjuje Jože Podlogar iz podjetja Trinet.

Do prehoda iz obstoječega uvoznega sistema SIAIS1 na novi SIAIS2 bo prišlo marca. »Vložniki uvoznih carinskih deklaracij bodo morali upoštevati nova poslovna pravila, ki se bodo uporabljala znotraj posameznega poslovnega procesa, ki ga bo izvajal sistem SIAIS2. Večja prenova bo potrebna v tistih gospodarskih družbah, ki imajo izdelavo carinske dokumentacije avtomatizirano preko integracije SIAIS z informacijskim sistemom podjetja (ERP). »Poslovni sistemi se morajo pravočasno pripraviti na izzive, ki jih prinašajo novi nabori podatkov,« opozarja Podlogar. ^{gg}



www.trinet.si

VODILNI PONUDNIK APLIKACIJ NA PODROČJU AVTOMATIZACIJE CARINSKEGA POSLOVANJA IN LOGISTIKE NA SLOVENSKEM TRGU.



PROGRAMSKI PAKET CARINA

Izdelava carinskih dokumentov in njihovi elektronski izmenjavi s Carinskim informacijskim sistemom.



PROGRAMSKI PAKET TRANSPORTNI DOKUMENTI

Transportni dokumenti za vse vrste transporta: cestni, letalski in železniški.



PROGRAMSKI PAKET ORGANIZACIJA TRANSPORTA

Moduli za organizacijo transporta in vodenje transportnih dokumentov.



PROGRAMSKI PAKET LUŠKO POSLOVANJE

Moduli za delo na območju Luke Koper: luško poslovanje ter prihodni ladijski in blagovni manifesti.



PROGRAMSKI PAKET FINANCE

Izdelava vseh vrst finančnih dokumentov, vodenju blagajne ter pregledu pozicijske razlike.



STORITVE

Ekipe naših strokovnjakov vam zagotavlja svetovanje pri postopku izbire naših programskih paketov ter odlično uporabniško podporo pri njihovi uporabi.



Prihranite gorivo. Znižajte svoje stroške.

Linija pnevmatik **Conti EcoPlus** vam pomaga prihraniti litre, ne samo kapljic. Kotalni upor teh pnevmatik, namenjenim prevozom na dolge razdalje, je dodelan do popolnosti in omogoča izjemno znižanje porabe goriva. Ti visoko zmogljivi varčevalci goriva so najboljša izbira za vaš proračun. Pnevmatike v izbranih dimenzijah nosijo oznako A ali B za porabo goriva in kot takšne ustrezajo pogojem za pridobitev sredstev Eko sklada.



Profesionalna
v porabi goriva

Stavijo na kakovost in visoko usposobljen kader

Prometni center Blisk že skoraj 30 let obstoječim in bodočim nepoklicnim in poklicnim voznikom nudi kakovostna izobraževanja in usposabljanja na področju cestnega prometa.

Sprva je podjetje delovalo samo kot šola vožnje. S pridobljenimi novimi znanji in izkušnjami pa so k prvotni dejavnosti dodali še vrsto usposabljanj za poklicne voznike.

Nova znanja in nadgradnja obstoječih

Danes Prometni Center Blisk, d. o. o. nudi bodočim in že obstoječim voznikom šolo vožnjo za vse kategorije in na drugi strani voznike izobražuje in usposablja v cestnem prometu. Čez vsa leta delovanja so postali sodoben izobraževalni center, ki zavzeto stremi h kakovosti na področju izobraževanja in nudenju podpore voznikom. Želijo jim ponuditi nova znanja in nadgradnjo že obstoječega.

Usposabljanja v sodelovanju s transportnimi podjetji kandidatov

»Zavedamo se, da je delo voznika težko in zelo obremenilno, zato poskušamo čim boljše sodelovati s transportnimi podjetji, v katerih so naši kandidati zaposleni. Tako voznikom ne nudimo usposabljanj zgolj



na našem sedežu v Ljubljani, ampak tudi v drugih krajih po Sloveniji, in sicer v Kopru, Postojni in v Novem mestu. Na željo naših strank pa organiziramo predavanja tudi na drugih krajih, kjer po navadi ne izvajamo usposabljanj redno vsak mesec,« pravijo v Prometnem centru Blisk.

Visoko usposobljeni predavatelji

Svojim strankam nudijo predavanja s strokovno zelo usposobljenimi predavatelji in njihovo izvedbo v modernih poslovnih prostorih. Čim več želijo biti v stiku tudi s samimi vozniki, saj lahko le tako dobijo dovolj povratnih informacij,



kako še dodatno izboljšati izvajanje njihovih storitev. Vizija podjetja je usmerjena k cilju, da njihove storitve vedno predstavljajo sinonim za kakovost in visoko usposobljen kader.

Usposabljanja, ki jih nudijo v Prometnem centru Blisk

1. Usposabljanja s področja šole vožnje – teoretična in praktična usposabljanja za vse kategorije motornih vozil
2. Usposabljanja za poklicne voznike:
 - usposabljanje za pridobitev temeljne kvalifikacije voznik/ca v cestnem prometu – Pridobitev 'Kode 95',
 - usposabljanje za podaljšanje temeljne kvalifikacije voznik/ca v cestnem prometu – Podaljšanje 'Kode 95',
 - Usposabljanje za prevoz nevarnega blaga (ADR) – Pridobitev in/ali podaljšanje ADR.



Prometni center Blisk
Gorazdova 20, 1000 Ljubljana

Telefon: 01/320-52-20

Elektronski naslovi: info@blisk-as.si /
koda95@blisk-as.si / adr@blisk-as.si /
obnovitevkode95@blisk-as.si

Na kaj paziti, ko izbirate pnevmatike

Pri izbiri pravih pnevmatik je treba upoštevati več dejavnikov. Za določene pnevmatike so na voljo tudi nepovratna sredstva.

Barbara Perko

Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad je 22. novembra objavil javni poziv za dodeljevanje nepovratnih sredstev za naložbe v pnevmatike višjega energijskega razreda pri tovornih vozilih, katerih največja dovoljena masa presega 7,5 t, priklopna vozila in avtobuse. S pozivom želijo spodbuditi uporabo varčnih pnevmatik z boljšim izkoristkom goriva, kar prispeva k učinkovitejši rabi energije, zmanjšanju emisij CO₂, večji varnosti in gospodarnosti tovornih vozil.

Višina nepovratne finančne spodbude bo znašala 35 evrov za posamezno pnevmatiko, ki bo kupljena in nameščena od vključno 1. 1. 2019 dalje do porabe sredstev. Pogoji za pridobitev nepovratne finančne spodbude je veljavna licenca za izvajanje prevoza potnikov in blaga za registrirane dejavnosti v cestnem, tovornem in potniškem prometu.

Izbrati je treba glede na način vožnje

»Continentalove pnevmatike, ki ustrezajo pogojem razpisa, ki jih je objavil Eko sklad, izhajajo iz naslednjih linij: Conti Hybrid, Conti LightPro, Conti EcoPlus, Conti EfficientPro in Conti Coach. Izpostaviti velja najbolj pogoste dimenzije 385/65 R22,5 in 385/55 R22,5 iz linije Conti Hybrid ter 315/70 R22,5 in 315/80 R22,5 iz linije Conti EcoPlus,« našteje Rok Klemenc iz Continental Adria pnevmatike.

Od potreb lastnikov flot je odvisno, katere pnevmatike izbrati. »Za tiste, ki želijo privarčevati pri gorivu, priporočamo linijo Conti EcoPlus, spet drugim, ki želijo ogromno prevoženih kilometrov, priporočamo linijo Conti Hybrid,« poda primera Klemenc. »Znotraj znamke Continental je še ogromno ostalih linij pnevmatik, ki se prilagodijo zahtevam vozil in voznim lastnostim. Npr. za vozila, ki prevažajo različne industrijske tekočine, priporočamo Conti LightPro, ker zagotavljajo pametno zmanjšanje teže na območju tekalne plasti in telesa pnevmatike, kar pomeni manjšo težo pnevmatike in večjo polnilno težo cisterne. Pri avtobusih je pomembno, za kakšen prevoz gre. Za mestni prevoz potnikov priporočamo Conti Urban, za primestni je najboljša opcija Conti Cityplus, za turistične prevoze na dolge razdalje pa Conti Coach.«

Pnevmatike je treba izbrati glede na način vožnje vozila, na katerega bodo pnevmatike montirane, saj ima vsak tip pnevmatike posebne karakteristike. »Seveda pa je najpomembneje, da se odločimo za nakup kvalitetnih pnevmatik,« poudarja Klemenc.

Upoštevati je treba vrsto dejavnikov

»Prevoznikom ponujamo širok nabor pnevmatik blagovnih znamk Goodyear, Dunlop, Fulda in Sava za vodilno, pogonsko os ter prikolico, ki zagotavljajo nizek kotalni upor, kar za končnega uporabnika pomeni nižjo porabo goriva in zmanjšanje izpustov CO₂,« pravijo v Goodyearu.

Priporočajo pnevmatike Goodyear Fuelmax Performance za vodilno in pogonsko os, Fuelmax T za prikolice ter najnovejši seriji pnevmatik Goodyear Kmax Gen-2 in Goodyear Fuelmax Gen-2. Glavni prednosti novih serij za vozne parke, ki opravljajo medregionalne prevoze in prevoze na velike razdalje, sta prevoženi kilometri in izkoristek goriva. Novi seriji pnevmatik omogočata višjo raven oprijema skozi svojo celotno življenjsko dobo in v vseh

Z uporabo pnevmatik višjega energijskega razreda je po ocenah poraba goriva nižja za okoli 6 %, pravijo na Eko skladu.

Pnevmatike je treba izbrati glede na način vožnje vozila, na katerega bodo pnevmatike montirane, saj ima vsak tip pnevmatike posebne karakteristike.



Foto: Continental



vremenskih razmerah ter sta obenem kos različnim obremenitvam.

»Lastniki vozil se morajo vprašati, kaj jim je pri pnevmatiki bolj pomembno – je to večji prihranek pri gorivu, ali pa jim je bolj pomembno, da pnevmatike naredijo čim več kilometrov. Določiti je treba tudi, za kakšne vrste prevozov se bodo vozila uporabljala – bomo z vozilom opravljali prevoze oseb (kjer je pomembno tudi npr. kako tiha je pnevmatika, saj se na ta način poveča udobje potnikov in voznika med potovanjem), blaga ali prevoze v gradbeništvu; na kakšne vrste cestah se bo vozilo pretežno vozilo – na avtocestah, medregionalnih ali regionalnih cestah, cestah v mestih ali neurtjenih cestiščih,« dejavnike, ki vplivajo na izbiro pnevmatike, naštejejo pri Goodyearu

Pomembno je tudi, ali se bodo prevozi opravljali v državah, kjer je v zimskem času predpisana obvezna uporaba zimskih pnevmatik. Veliko prevoznikov zanima tudi, ali pnevmatike vključujejo tehnologijo identifikacije z radijskimi frekvencami (RFID čip), ki omogoča možnost povezave s pametnimi sistemi za upravljanje in sledenje v oblaku, s tem pa časovno in stroškovno učinkovitejše upravljanje pretoka pnevmatik, bolj neprekinjeno delovanje vozil in dodatno zaščito pred krajo. gg

Foto: Goodyear



POMURSKO SREDIŠČE ZA PRETOVOR IN SKLADIŠČENJE

Podjetja v skupini Murska transport d. o. o. so na skupni lokaciji v Pomurju in širše prisotna že več kot 30 let.

Podjetje Frbejzar skrbi v skupini podjetij za logistiko, skladiščenje in razvoz pošilk doma v Pomurju, bližnji okolici (Avstrija, Hrvaška in Madžarska) in preostali Sloveniji. Murska transport opravlja prevoze po tujini Avstriji, južni Nemčiji, Madžarski, Sloveniji in Avstriji.

Distribucijski center ter novo sodobno regalno skladišče ima kapaciteto 1200 palet v visokih regalih in dodatnih 500 m² talnih površin. Skladišče je opremljeno z najnovejšo skladiščno tehniko.



Storitve centra zajemajo:

- pretovarjanje,
- kratkoročno - dolgoročno skladiščenje,
- enostavna dela na blagu,
- prepakiranje in sortiranje blaga,
- distribucija skladiščenega blaga po Pomurju, Sloveniji in bližnji okolici,
- usluge z viličarji.

Kombinirani prevozi za konkurenčnost gospodarstva in čisto okolje

SŽ-Tovorni promet v sodelovanju z drugimi družbami skupine Slovenske železnice zagotavlja zanesljive in konkurenčne prevozne ter logistične rešitve po meri kupcev. Pomemben del ponudbe SŽ-Tovornega prometa so kombinirani prevozi, pri katerih se blago prevaža v isti nakladalni enoti ali cestnem vozilu, s kombinacijo dveh ali več načinov prevoza, brez prelaganja samega tovora ob menjavi načina prevoza. Takšen način transporta zagotavlja večjo varnost blaga, manjše stroške embalaže, znižuje stroške in čas transporta ter omogoča boljšo izkoriščenost in univerzalnost tehničnih sredstev.

SŽ-Tovorni promet na področju kombiniranih transportov ponuja celovite logistične storitve, ki zajemajo ne le zanesljiv transport pošilk samo po železnici, temveč tudi dostavo do končnega uporabnika ter opravljanje carinskih postopkov. Največji delež kombiniranih prevozov SŽ-Tovornega prometa pomenijo prevozi kontejnerjev. Gre za tehnično in ekonomsko najboljšo rešitev in prevozi po železnici so danes najpogostejše uporabljena tehnika kontejnerskega prometa. V Sloveniji ti prevozi iz leta v leto naraščajo. Prevozi kontejnerjev tako pomenijo že več kot četrtino vsega tovarnega prometa Slovenskih železnic. Svoje storitve v kombiniranem v družbi podpirajo z mrežo železniških terminalov, ki jih upravljajo v Ljubljani, v Celju in v Mariboru. Vsi terminali imajo dnevne direktne vlakovne povezave z Luko Koper in z večjimi trgovinskih partnericami Slovenije, kot so Nemčija, Avstrija, Madžarska, Slovaška, Češka in Hrvaška.

Kontejnerski prevozi imajo številne prednosti. Prevoz blaga poteka od proizvajalca do prejemnika v kontejnerju, kjer je možnost poškodb izdelkov minimalna. Zaradi poenostavitve rokovanja z blagom, ki je potrebno samo pri njegovem nakladanju in razkladanju, se zviša varnost.



Konstrukcija kontejnerjev omogoča njihovo hitro polnjenje in praznjenje, kar pospeši procese in skrajša čas, ki ga pošiljka potrebuje za dostavo do končnega prejemnika. Obenem se, zlasti ob uporabi palet, zmanjšajo začetno-končni stroški, saj ni potrebno posamezno pakiranje blaga.

Evropska agencija za okolje ocenjuje, da eksterni stroški transporta, kot so stroški nesreč, onesnaževanja ozračja, hrup, degradacija okolja ter posledice klimatskih sprememb in prometnih zastojev, dosegajo kar 8 odstotkov bruto domačega proizvoda. Cestni promet predstavlja kar 92 odstotkov eksternih stroškov. Prevozi po železnici so do okolja bistveno bolj prijazni kot cestni prevozi. Pri enakem obsegu prometa železnica v okolje izpusti kar 30-krat manj toksičnih snovi kot cestno tovorno vozilo. Poleg tega je kontejnerski transport bistveno varnejši od cestnega transporta. V primerjavi s cesto je izraba prostora na železnici veliko bolj učinkovita, sistem kombiniranega transporta pa na določenih razdaljah

lahko pomembno zmanjša promet tovarnjakov, kar znatno zmanjša obremenitev s hrupom v naseljih.

V družbi SŽ-Tovorni promet s svojimi partnerji razvijajo nove produkte tako za kompletne vlake kot za prevoze posameznih vagonov in s kontejnerskimi prevozi povezujejo ključne trge in prometne koridore v širši regiji. Dober primer takšnega razvoja je vlak Sava Express, ki ponuja zanesljive železniške prevoze v klasičnem in kombiniranem prometu od vrat do vrat med Ljubljano in Beogradom, z navezavo na tranzitne prevoze skozi Slovenijo za trge Avstrije, Italije, Nemčije in Češke. Vse, ki potrebujejo kakovostne in celovite storitve, vabijo, da se seznanijo z naborom njihovih storitev in se prepričajo, da so zanesljiv, učinkovit in lojalni poslovni partner.



Foto Renault Slovenija

Električna vozila na pohodu

Povpraševanje po električnih vozilih je čedalje večje, na drugi strani je tudi ponudba čedalje bolj pestra, tako v segmentu osebnih kot tovornih vozil.

Barbara Perko

Z januarjem 2020 se začne prodaja povsem novega ZOE z baterijo 52 kWh in dosegom do 390 km po WLTP.

»Renault je bila prva avtomobilska znamka, ki se je odločila razvijati širšemu krogu ljudi dostopna električna vozila,« poudarijo pri Renault Slovenija. Danes na slovenskem trgu ponujajo tri električna vozila. Renault Twizy je inovativen štirikolesnik, katerega motor je plod slovenskega znanja. Twizy 45 omogoča vožnjo brez izpita za avto, saj ima moč omejeno na 4 kW (5KM), hitrost pa na 45 km/h. V močnejši izvedbi ima Twizy 13 kW (17 KM) ter največjo hitrost 80 km/h. Z enim polnjenjem lahko prevozi od 50 do 100 kilometrov, odvisno od vremenskih razmer in načina vožnje. Twizy je dvosedežnik, kjer potnik sedi za voznikom, različica Cargo pa ima prostor za sopotnika predelan v tovorni prostor.

Zastavonoša električne mobilnosti znamke Renault je ZOE, prvi avtomobil, ki je bil kot izključno

električen razvit od same zasnove naprej. Ponaša se s pomembno tehnološko novostjo: polnilnikom Caméléon, ki se zna prilagajati številnim polnilnicam in jih s tem izkoristi v največji možni meri. Akumulator modela ZOE Z.E. 40 lahko shrani za 41 kWh uporabne energije, kar v realnem vsakdanjem prometu omogoča do 300 km vožnje. Z januarjem 2020 pa se začne prodaja povsem novega ZOE z baterijo 52 kWh in dosegom do 390 km po WLTP.

Renault ima rešitev tudi za podjetnike in obrtnike. Renault Kangoo Z.E. je električni dostavnik, ki lahko zahvaljujoč 33 kWh velikemu akumulatorju z enim polnjenjem prevozi do 200 km, odvisno od vremenskih vplivov ter načina vožnje. Kangoo Z.E. ponuja številne karoserijske in opremske različice, prilagojene specifičnim potrebam uporabnikov. Ima od

3,0 do 4,6 kubičnega metra velik tovorni prostor in največjo nosilnost 650 kg.

»Še vedno je delež električnih vozil v primerjavi s klasičnimi v Sloveniji zelo majhen. Najbolj prodajan med naštetimi je ZOE (letos do konca novembra prodanih 77 vozil). Hibridnih vozil trenutno še ne ponujamo, bomo pa v letu 2020 začeli prodajati hibridni Clio ter priključna hibrida Captur in Megane,« napovedujejo v Renault Slovenija.

Do 2028 blizu 70 novih električnih modelov

Za zdaj manjši, a hitro rastoč del ponudbe Porsche Slovenija predstavljajo električna in hibridna vozila. »Trenutno imamo na voljo električna vozila Volkswagen e-Up!, Volkswagen e-Golf, Škoda Citigo e iV in Audi e-tron ter priključne hibride Volkswagen Golf GTE, Volkswagen Passat GTE in Škoda Superb iV,« naštejejo. Za kupce najbolj zanimivi električni modeli šele prihajajo na trg. »V naslednjih letih v skupini Volkswagen, kamor sodijo Volkswagen osebna in gospodarska vozila, Audi, SEAT, Škoda in Porsche, če naštejemo le največje, napovedujejo kar blizu 70 novih električnih modelov do leta 2028,« pravijo.

Kupci se največ odločajo za električna vozila, saj so nekateri modeli cenovno izjemno ugodni, zanje je višja subvencija Eko Sklada ter veliko nižja boniteta za uporabo službenega avtomobila (le 0,3 namesto 1,5 odstotka). »Tako Volkswagen e-Up! kot Škoda Citigo e iV je zdaj moč kupiti za deset do dvanajst tisoč evrov (odvisno od opreme, po odšteti subvenciji Eko Sklada, ki trenutno znaša 7.500 evrov), zato sta bila hitro začasno razprodana. Tudi e-Golf je cenovno povsem primerljiv oziroma ob odšteti subvenciji celo cenovno ugodnejši od primerljivega dizelskega Golfa,« pojasnijo.

V prihodnje bo na ceste prišlo več električnih modelov. Kupcem so že predstavili Volkswagen ID.3. Pred koncem naslednjega leta bodo predstavili še Volkswagnov električni križanec ID.Crozz, Audijeva e-tron Sportback ter e-tron GT, Seatov družinski el-Born ter Škodin električni križanec, ki bo podoben konceptni Škodi Vision iV. Priključnim hibridom se bodo pridružili še Škoda Octavia iV, priključno-hibridna različica Seat Leona ter priključno-hibridne različice Audijev A6, A7 in A8.

Električna tudi dostavna vozila in tovornjaki

Električna vozila in vozila na druge alternativne pogone niso prisotna le v segmentu osebnih vozil. Pri Scanii se lahko pohvalijo, da so »prvi v transportni industriji ponudili serijsko rešitev vtičnega hibrida (Plug-In Hybrid), ki je namenjen predvsem mestni distribuciji. V transportni industriji lahko pričakujemo več težkih vozil na alternativna goriva in električni pogon, ki bo v prihodnosti prevzel glavno vlogo pri oblikovanju trajnostnega transporta,« so prepričani.

Pri Volvu se aktivnosti odvijajo v smeri priprave maloserijske proizvodnje električnih tovornjakov za dostavo in komunalno uporabo. Kot odgovor na težave sodobnega transporta so pri Volvu zagnali projekt Vera. Vera je avtonomno električno vozilo, ki

Konec leta 2018 je bilo v Sloveniji 328 polnilnic za vozila na električni pogon v javni rabi (od tega 31 hitrih e-polnilnic z močjo 43-50 kW na avtocestnem omrežju), 1 polnilno mesto za vodik, 115 polnilnih mest za utekočinjen naftni plin (UNP), 4 polnilnice za stisnjen zemeljski plin (SZP), 2 polnilnici za utekočinjen zemeljski plin (UZP).

ga nadzirajo iz nadzornega centra in je zelo primerno za uporabo v velikih skladiščih in pristaniščih.

Električna vozila ponuja tudi DAF. »Trenutno sta v uporabi dva modela električnih tovornjakov DAF LF Electric in CF Electric, ki vsebujeta inovativno Cumminsovo tehnologijo elektromotorjev z močjo do 340 KS,« pravijo v podjetju Cordia. Proizvedli so tudi hibridni model CF, ki vsebuje 10,8-litrski dizelski motor paccar MX11 in električni motor z močjo 175 KS. Hibridni model zagotavlja popolnoma električno vožnjo do 100 kilometrov. Vozila se še testirajo v komunalnih in trgovskih verigah, pojasnjujejo.

Mercedes že testira predserijske izvedenke eActrosa. Gre za električno izvedenko Actros šasije z nadgradnjo namenjeno predvsem za distribucijo v večjih urbanih naseljih. Po nekaterih evropskih mestih že vozijo prvi serijski avtobusi eCitaro, katerih redna dobava kupcem se je začela konec lanskega leta.

Na trgu tudi drugi alternativni pogoni

Na slovenskih cestah je vse več tudi plinskih tovornih vozil. Mercedes je letos poleg že uveljavljenega modela Eonic NTG razširil paletu vozil s pogonom na stisnjen zemeljski plin (CNG) z vozili Actros NTG, ki so namenjena predvsem za urbana področja in lokalno distribucijo. Pri Volvu pravijo, da trenutno izgleda še najbolj realističen pogon klasičnega motorja z notranjim izgorevanjem na zemeljski plin, komprimiran CNG ali ohlajen utekočinjen LNG.

Tudi Scania Slovenija ponujajo plinska vozila tudi za daljinske prevoze. Trend nakazuje na porast vozil na LNG (utekočinjen zemeljski plin - UZP), HVO (hidrogenirano rastlinsko olje - HRO) in CNG (stisnjen zemeljski plin - SZP), ki v okolju pustijo manjši ogljični odtis. Seveda pa je predpogoj kakovostno infrastrukturno omrežje in razpoložljivost bencinskih črpalk ter ukrepov držav, ki spodbujajo in podpirajo nabavo vozil za alternativno delovanje. ^{gg}

Boniteta za uporabo službenega avtomobila je za električna vozila veliko nižja (le 0,3 namesto 1,5 odstotka).

V transportni industriji lahko pričakujemo več težkih vozil na alternativna goriva in električni pogon.

Vrhunski viličarji za celotno oskrbovalno verigo

Viličarji japonskega proizvajalca Toyota, ki so najbolj prodajani viličarji na svetu, so tehnološko dovršeni, odlikujejo se po svoji varnosti, kakovostni izdelavi, učinkovitosti in zanesljivosti.

V Sloveniji viličarje blagovne znamke Toyota zastopa Gorenje GTI, hčerinska družba Gorenja, ki je na trgu prisotna že več kot 25 let. Po besedah Francija Zamrnika, direktorja prodaje, viličarji na motorni pogon uporabljajo Toyotine motorje, ki so znani po svoji zanesljivosti, trajnosti, ekonomičnosti in prilagojeni industrijski uporabi ter izpolnjujejo najstrožje tehnične in okoljske zahteve. Odlikujejo jih tudi nizki stroški vzdrževanja, visoka učinkovitost in stopnja varnosti za uporabnike in udeležence v logističnih procesih. Z izjemo viličarjev na motorni pogon z nosilnostjo nad 4 tone, je celotna paleta Toyotinih viličarjev proizvedena v Evropi, na Švedskem, v Italiji in Franciji. Ker varnosti pri Toyoti posvečajo zelo veliko pozornost, njihovi viličarji združujejo raznovrstne varnostne sisteme, kot denimo SAS-sistem aktivne stabilnosti, ki je lasten samo Toyoti in je že vključen v osnovni konfiguraciji stroja.

Prodajo, dajo v najem, servisirajo

»Naša ponudba zajema prodajo viličarjev in vlečnih vozil, kratkoročne in dolgoročne najeme ter servis. Strankam nudimo celovite logistične rešitve, ki jim omogočajo racionalnejšo in učinkovitejšo rabo viličarjev ob nižjih stroških in večji varnosti. Nudimo tudi celovito vzdrževanje obstoječe flote naročnika ne glede na blagovno znamko in letnik viličarjev, kakor tudi rešitve na področju upravljanja in nadziranja flote viličarjev,« razlaga Zamrnik.

Številka ena v prodaji

Kakovost Toyota viličarjev se potrjuje tudi s tem, da je v svetovnem merilu številko ena po številu prodanih



viličarjev. V svoji prodajni paleti Toyota združuje celovito ponudbo viličarjev, ki so potrebni v logističnem procesu: od osnovnega ročnega paletnega viličarja, preko ponudbe vseh vrst skladiščnih viličarjev, do celovite ponudbe čelnih viličarjev z motorji na notranje izogrevanje in električni pogon. V svojimi ponudbi združuje tudi zelo široko paleto vlečnih vozil, tako na električni kot na motorni pogon, ki jih danes zasledimo v logistiki 'vitke' proizvodnje. Krona celotne ponudbe predstavljajo avtomatski viličarji, ki v svet logistike vstopajo skozi velika vrata.

Baterija z dolgim rokom delovanja in trajanja

Litij-lonska tehnologija ima pred klasičnimi svinčnimi baterijami številne prednosti, omogoča več izmensko delo brez menjave baterij. Za Li Ion baterije, ki poganjajo Toyotine viličarje, ni potrebna klasična polnilnica, pri polnjenju se ne sproščajo nevarni plini, so lažje od klasičnih baterij, njihova življenjska doba je bistvo daljša od klasične oziroma je več kot deset let.



Generalni zastopnik:

Gorenje GTI, d. o. o.
Partizanska cesta 12, Velenje
Tel.: 03 899 11 76
www.gorenje-gti.si
vilicarji@gorenje.com

gorenje

Prava rešitev za vaše zbirne pošiljke

- Najbolj razvejano cestno omrežje v Evropi.
- Dnevne odpreme v vsa gospodarska središča.
- Premium storitve in časovno opredeljene možnosti dostav.
- Zanesljivo in hitro.

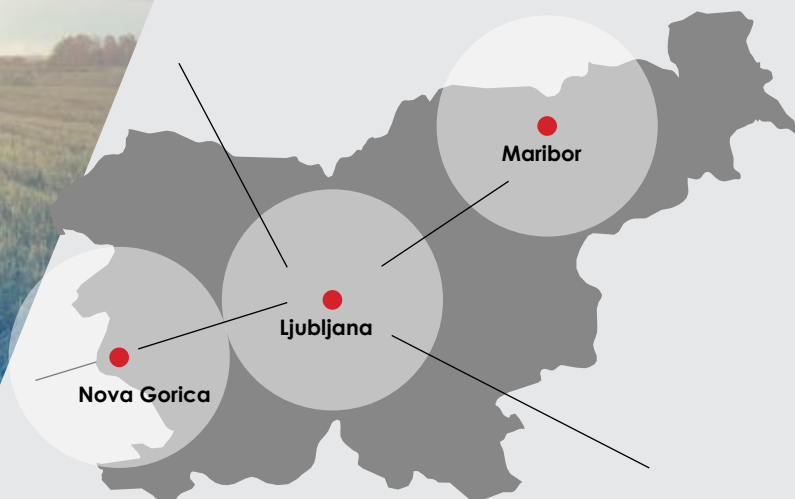




041 735 521
www.joco.si

**Prilagodljivost,
kakovost,
konkurenčnost, varnost
in zanesljivost!**

Optimalna geografska razvejanost
logističnih centrov jamči hitro, kakovostno
in zanesljivo opravljanje storitev.



**TRAKTORJI SOLIS
PREVOZI
RENT A CAR
SKLADIŠČENJE**

**HITRA DOSTAVA POŠILJK
OD VRAT DO VRAT**

080 10 66
www.szexpress.si

SŽ EXPRESS d.o.o.

Prevozništvo Joco, d. o. o. je bilo ustanovljeno leta 1997 kot Jože Pivec, s. p. Leta 2011 se je podjetje preoblikovalo v družbo z omejeno odgovornostjo. Zdaj podjetje zaposluje več kot 50 ljudi, v lasti ima več kot 100 vozil. Poleg glavne dejavnosti podjetja, ki je prevoz blaga po Sloveniji in Evropi, se podjetje ukvarja tudi z izposajo vozil, skladiščenjem blaga, nudenjem najema hladilnice, prodajo kmetijske mehanizacije znamke Solis in Casselli, servisom vozil na terenu in barom.

Z letošnjim letom pa smo naredili velik korak, saj smo kupili del Slovenskih železnic - SŽ EXPRESS, D. O. O.

Ponujamo do okolja, prijazen, kakovosten in cenovno konkurenčen prevoz paletnih pošiljk od vrat do vrat po vsej Sloveniji v 24 urah in zelo konkurenčno distribucijo mednarodnih pošiljk v Slovenijo ali iz nje v vse države EU in druge evropske države.

Prizadevamo si izboljšati kakovost transportnih storitev, saj nam je prioriteta zadovoljstvo obstoječih in novih strank. Pripeljemo vam vse, od enega deagrama do 23 ton.

Za vas – kolektiv podjetja SŽ EXPRESS, D. O. O., Tržaška cesta 23G, 2000 Maribor.



Foto: Depositphotos

Celotna transportna veriga, povezana v enoten in neprekinjen proces

Transport, ki je primeren za vse blago in omogoča racionalizacijo procesa za pošiljatelja, prejemnika in prevoznika.

Barbara Perko

Kontejnerski transport je primeren za vse blago, ki se ga lahko naloži v razne tipe ladijskih kontejnerjev. »Poznamo 20' ali 40' (čevlji) kontejnerje v različnih izvedbah, Referrer (RF), Flat Rack (FF), High Cube (HC), Open Top (OT), Side Door (SD), Insulated (IN), Dry-Van (DV), Double Door (DD) in druge,« naštejejo v podjetju Schenker. Kontejnerski prevozi so se začeli razvijati v 50. letih, zagon pa dobili v 60. letih prejšnjega stoletja. Danes je velik del transporta opravljen s kontejnerji.

»Uvedba kontejnerjev v ladijski transport je omogočila hitrejši transport blaga z različnimi oblikami transporta – ladijski, cestni, železniški. Celotna transportna veriga je z uvedbo kontejnerja postala povezana v enoten in neprekinjen proces. Bistvena je torej racionalizacija transporta za vse deležnike – pošiljatelja, prejemnika in prevoznika,« poudarjajo v DB Schenkerju.

Kaj vse je treba upoštevati?

Od količine in nujnosti dostave blaga je odvisno, za katero obliko kontejnerskega prevoza se je smiselno odločiti. Upoštevati pa je treba tudi relacijo, na kateri bo blago potovalo. V podjetju DB Schenker zbirni kontejnerski prevoz priporočajo za manjše pošiljke do približno 6-8 cbm (lahko tudi več). »Pri odločitvi ali zbirnik ali manjši 20' kontejner je treba pretehtati vse v odvisnosti od relacije, veličine pošiljke ... V nekaterih primerih, v skladu s potrebami stranke v podjetju DB Schenker nudimo tudi kombinacijo ladijskega zbirnega transporta in letalskega – 'DBSCHENKERSkybridge'. S kombiniranjem rešitev za zračni transport tovora in pomorske transporte tovorov lahko naročniku nudimo pravo ravnovesje med stroški in časom, s čimer zagotovimo prilagodljivost naročnikove dobavne verige,« pojasnjujejo.

Od količine in nujnosti dostave blaga je odvisno, za katero obliko kontejnerskega prevoza se je smiselno odločiti.

Število zbirnih ladijskih pošiljk se iz leta v leto večja, opažajo pri DB Schenkerju.

Na 260 destinacij tedensko

Število zbirnih ladijskih pošiljk se iz leta v leto večja, opažajo pri DB Schenkerju. »DB Schenker trenutno prek ladijskih zbirnikov prepelje več kot 2 milijona kubičnih metrov tovora na globalni ravni. DB Schenker globalno zbirniške kontejnerske usluge (LCL – less than container load oz. manj tovora kot za zabojnik) nudi oz. odpremlja na do 260 destinacij tedensko,« ponazorijo s številkami.

Varno in maksimalno optimizirano

Glavne prednosti zbirnega kontejnerskega prevoza so ugodna cena, varna in maksimalno optimizirana transportna pot pošiljk od vrat do vrat. DB Schenker nudi produkt 'DB SCHENKERcombine', ki je sestavni del njihove ponudbe oskrbe in storitev pomorskega transporta. S pomočjo LCL tudi najmanjše pošiljke dosežejo svoj cilj na zanesljiv, prilagodljiv in učinkovit način.

Na vprašanje, katere storitve vse zajema zbirni kontejnerski prevoz, odgovarjajo, da pri določanju storitev pomembno vlogo igra pariteta. »Vsekakor pa zbirni kontejnerski prevoz zajema vse aktivnosti v procesu 'door to door' (od vrat do vrat, op. a.) – torej neprekinjeno povezavo vseh aktivnosti v transport blaga, od prevzema pošiljke pri pošiljatelju, izvoznega carinjenja, konsolidacije zbirniškega kontejnerja, luških in ladijskih storitev na odpremni strani, do uvoznega carinjenja, sprostitve blaga v prost promet in dostave naročniku na uvozni strani,« naštejejo. gg

www.transport-jerman.com

ZANESLJIVA STORITEV | VELIK VOZNI PARK | CELOVITA PONUDBA

Smo skupina dveh podjetij JERMAN TRANSPORT d.o.o. in LOGISTIKA JERMAN ML d.o.o. z več kot štiridesetletno tradicijo in izkušnjami na področju mednarodnih tovornih prevozov. Naš vojni park predstavlja prek 80 vozil znamke MERCEDES in DAF ekološkega razreda EEV in EURO 6. Vsa naša vozila imajo vgrajen GPS sistem, prek katerega stranka lahko vsak trenutek nadzira, kje se pošiljka nahaja. Področje prevozov, ki jih opravljamo predstavlja večinoma zahodna Evropa, predvsem Francija, Nemčija, Italija, Belgija, Avstrija, Švica in Nizozemska. Posebej smo specializirani za prevoze zbirniških in delnih pošiljk v Francijo, Nemčijo in Belgijo ter prevoze kolutne pločevine s prirejenimi vo-zili (COIL MULDE). Del vozil je opremljen tudi za prevoze ADR pošiljk, ter prevoze papirja z JOLO-DA SISTEMOM, del vozil pa sestavljajo razširljive polprikolice za prevoze tovorov širine do 2,55 cm.

Odlikuje nas: hiter odzivni čas, točnost, prilagodljivost ter sodelavci s strokovnim znanjem.

JERMAN TRANSPORT d.o.o.,
Zapoge 40, 1217 Vodice

LOGISTIKA JERMAN ML d.o.o.,
Zapoge 40a, 1217 Vodice

T: 00386 1 83 23 585
E: jernej@transport-jerman.com

Top 50 družb v dejavnosti transporta, 2018

Družbe, 2018	Št. zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje, EUR	Indeks 18/17	Dodana vrednost, EUR	Indeks 18/17
1 DARS d.d.	1.191	465.605.859	105,3	438.324.176	106,5
2 POŠTA SLOVENIJE d.o.o.	5.371	230.154.411	104,0	158.965.442	106,0
3 LUKA KOPER, d.d.	1.021	222.980.389	107,8	153.696.709	132,2
4 SŽ-Tovorni promet, d.o.o.	1.206	177.989.866	97,8	67.507.903	105,2
5 INTEREUROPA d.d.	566	111.890.255	107,6	28.952.454	110,4
6 GLOVIS EUROPE GmbH, Podružnica Koper	15	87.932.929	110,6	8.112.463	113,9
7 BTC d.d.	450	69.589.008	104,5	30.367.955	107,2
8 NOMAGO d.o.o.	598	47.557.955	230,0	30.617.036	229,8
9 SCHENKER d.d.	140	45.748.156	100,3	9.960.689	96,8
10 DSV Transport d.o.o.	151	45.172.936	109,2	6.511.816	97,1
11 cargo-partner d.o.o.	91	39.008.627	115,7	4.531.814	110,1
12 ADRIA KOMBI d.o.o., Ljubljana	13	38.392.606	96,8	3.380.230	101,1
13 T.P.G. LOGISTIKA d.o.o.	61	38.257.792	96,1	3.567.564	101,4
14 AGROCORN d.o.o.	24	36.238.392	117,6	1.484.520	110,9
15 SŽ-Potniški promet, d.o.o.	565	36.195.687	96,4	42.364.705	91,9
16 Kuehne + Nagel d.o.o.	109	33.593.566	116,0	2.214.413	64,0
17 EUROTEK Trebnje, d.o.o.	188	31.762.007	112,7	5.646.443	58,6
18 LPP d.o.o.	875	30.418.117	103,1	24.636.511	80,2
19 DHL GLOBAL FORWARDING, d. o. o.	62	27.602.768	105,5	3.645.740	122,4
20 FRIKUS d.o.o.	156	25.687.446	120,6	6.167.298	118,5
21 TRANSPORT FINEC d.o.o.	187	25.425.488	132,8	9.992.855	120,7
22 T.L.Sirk d.o.o.	153	24.747.894	124,2	6.728.197	111,7
23 FERSPED, d.o.o.	60	23.114.154	125,4	3.704.999	135,8
24 MILŠPED d.o.o.	110	22.001.981	162,5	3.663.993	127,0
25 GEFCO d.o.o.	26	21.457.654	103,3	1.569.943	121,4
26 PETRANS d.o.o.	122	21.041.093	100,7	4.133.398	95,7
27 SIMTRO ENERGIJA d.o.o.	19	20.866.533	152,6	997.412	114,3
28 KOBAL TRANSPORTI d.o.o.	374	20.635.717	107,4	10.047.164	106,3
29 DHL Ekspres (Slovenija), d.o.o.	119	19.861.863	111,2	5.045.177	125,1
30 JURČIČ & CO., d.o.o.	174	19.359.961	106,1	6.834.947	102,1
31 TNT Express Worldwide, d.o.o.	92	17.863.148	121,7	3.139.997	137,8

BTC

Logistični center

Vaš partner pri zagotavljanju odličnosti logističnih storitev na področju izdelkov vsakdanje rabe (FMCG).

www.btc.si/logisticni-center



32	PLOJ d.o.o.	138	17.338.278	119,7	6.738.927	112,2
33	PETEK TRANSPORT, d.o.o., Ribnica	136	17.304.502	103,4	4.686.883	97,1
34	INTERLINE d.o.o.	4	16.680.082	164,0	597.527	152,8
35	SIGR d.o.o.	19	16.413.313	112,9	854.342	144,1
36	ŠPEDICIJA GOJA d.o.o.	104	16.169.491	115,1	3.740.425	108,0
37	GATIS d.o.o. Šempeter pri Gorici	44	15.716.984	107,0	2.697.815	122,4
38	HOEDLMAYR d.o.o.	130	15.697.683	142,0	2.885.456	120,2
39	GEBRUDER WEISS d.o.o.	67	15.628.369	114,5	2.526.869	104,8
40	IZBERI d.o.o.	19	15.368.368	106,4	457.678	78,8
41	FMS LOGISTIKA d.o.o.	16	15.155.817	72,1	870.085	91,7
42	GLOBAL SISTEM d.o.o.	124	14.816.901	105,5	4.874.554	100,2
43	GENERAL LOGISTICS SYSTEMS d.o.o.	62	14.781.446	128,6	3.095.356	125,4
44	BOXLINE UCL d.o.o.	26	14.653.974	115,1	1.131.237	123,2
45	Prevozníštvo Daniel Fijavž d.o.o.	116	14.382.778	162,6	4.853.343	151,7
46	MB PETRIČ, d.o.o.	118	14.206.989	94,4	4.186.822	105,7
47	CAT LOGISTIC, d.o.o.	55	14.118.253	109,9	4.250.261	94,0
48	KO-TRANS d.o.o.	119	13.791.933	107,9	4.904.563	105,8
49	DRAGON MARITIME d.o.o.	17	13.661.053	111,7	1.357.986	81,2
50	BRUS d.o.o.	122	13.584.770	102,5	5.406.141	90,3

Opomba: Upoštevanih 50 največjih družb po čistih prihodkih od prodaje na podlagi nekonsolidiranih finančnih izkazov za leto 2018 v dejavnosti transporta.



Cestni tovorni promet

Družbe, 2018	Št. zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje, EUR	Indeks 18/17	Dodana vrednost, EUR	Indeks 18/17
1 EUROTEK Trebnje, d.o.o.	188	31.762.007	112,7	5.646.443	58,6
2 FRIKUS d.o.o.	156	25.687.446	120,6	6.167.298	118,5
3 TRANSPORT FINEC d.o.o.	187	25.425.488	132,8	9.992.855	120,7
4 T.L.Sirk d.o.o.	153	24.747.894	124,2	6.728.197	111,7
5 MILŠPED d.o.o.	110	22.001.981	162,5	3.663.993	127,0
6 GEFCO d.o.o.	26	21.457.654	103,3	1.569.943	121,4
7 PETRANS d.o.o.	122	21.041.093	100,7	4.133.398	95,7
8 KOBAL TRANSPORTI d.o.o.	374	20.635.717	107,4	10.047.164	106,3
9 JURČIČ & CO., d.o.o.	174	19.359.961	106,1	6.834.947	102,1
10 TNT Express Worldwide, d.o.o.	92	17.863.148	121,7	3.139.997	137,8
11 PLOJ d.o.o.	138	17.338.278	119,7	6.738.927	112,2
12 PETEK TRANSPORT, d.o.o., Ribnica	136	17.304.502	103,4	4.686.883	97,1
13 INTERLINE d.o.o.	4	16.680.082	164,0	597.527	152,8
14 SIGR d.o.o.	19	16.413.313	112,9	854.342	144,1
15 ŠPEDIČIJA GOJA d.o.o.	104	16.169.491	115,1	3.740.425	108,0
16 GATIS d.o.o. Šempeter pri Gorici	44	15.716.984	107,0	2.697.815	122,4
17 HOEDLMAYR d.o.o.	130	15.697.683	142,0	2.885.456	120,2
18 GLOBAL SISTEM d.o.o.	124	14.816.901	105,5	4.874.554	100,2
19 Prevoznitvo Daniel Fijavž d.o.o.	116	14.382.778	162,6	4.853.343	151,7
20 MB PETRIČ, d.o.o.	118	14.206.989	94,4	4.186.822	105,7

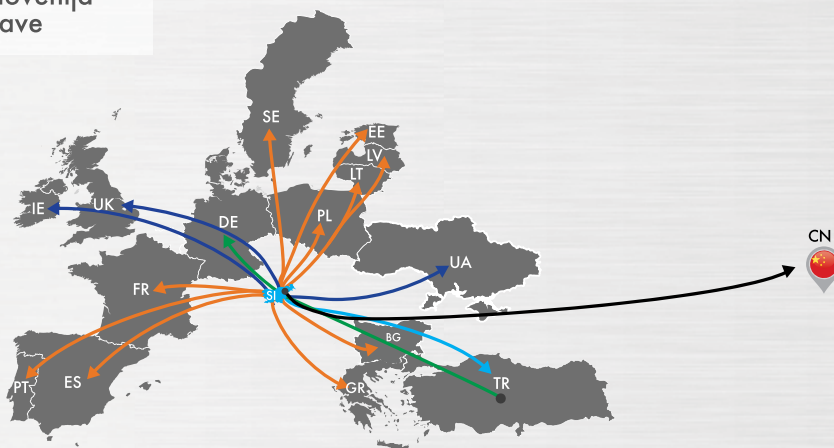
Opomba: upoštevane največje družbe po čistih prihodkih od prodaje v dejavnosti SKD 49.4.

Vir vseh lestvic: Bisnode Gvin, Ajpes



Leading Brand in Turkey, becoming a
Leading Brand in Europe.

Ekol Slovenija
povezave



- ekspres zbirne odpreme
- dnevne odpreme, polni in delni nakladi ter zbirne odpreme
- tedenske zbirne odpreme
- večkrat tedenske direktne zbirne odpreme

Ostale storitve:

skladiščenje, manipulacija blaga s carinskim blagom, zastopanje v carinskih postopkih, "cross dock", optimizacija logističnih procesov.

slovenia@ekol.com
www.ekol.com

»Smo korak naprej; mi vemo, kaj stranke potrebujejo«

Smelo trditev v naslovu Rok Kobal, direktor podjetja Europacific, mednarodnega logističnega podjetja za organiziranje cestnega pomorskega in zračnega prevoza, pojasni tako, da pove, da se svoje stranke oziroma naročnike njihovih storitev trudijo prehiteti v vedenju, kaj potrebujejo.

»Smo korak pred njihovo potrebo, pogosto se zgodi, da stranka ne ve natančno, kaj potrebuje, v našem podjetju pa smo skozi skoraj dvajsetletno prakso razvili vso potrebno paleto celovitih storitev na področju mednarodne logistike v cestnem, pomorskem in zračnem prometu. Smo specialisti za izredne prevoze, največ za potrebe industrije zabavne elektronike in avtomobilske industrije. Tukaj so potrebe strank zahtevnejše, zato pridejo v ospredje naše kompetence, ki jih naročniki znajo ceniti. Zato so pripravljeni plačati več, kar je tako zanje kot za nas dodana vrednost.«

Prisotni na vseh koncih sveta

Podjetje Europacific iz Kopra je bilo ustanovljeno leta 2003, njihova dejavnost pa so celovite logistične storitve: od prevoza in carinjenja do skladiščenja in distribucije blaga domačim ali naročnikom v drugih državah. Delujejo po vsem svetu. »V naši skupini je tako prevozno kot skladiščno podjetje, osredotočeni smo na tradicionalno logistično-špeditersko dejavnost. Smo zelo odzivni in prilagodljivi – korespondenca med naročniki in Europacificom se praviloma zgodi v roku nekaj minut – 24 ur na dan, ne glede na to, na katerem koncu sveta je naročnik. S tem strankam damo vedeti, da je njihov predmet prevzet, v obdelavi v pravih rokah,« še pove direktor logističnega podjetja, ki mu nobeno geografsko področje na svetu ni tuje.

Največ delajo na prevozih med Evropo ter Daljnim in Bližnjim vzhodom. Europacific je član vseh pomembnih logističnih združenj, kar jim omogoča, da imajo partnerje praktično na vsakem kotičku našega planeta. Lastna podjetja imajo v osrednji EU, na Slovaškem, Madžarskem, Hrvaškem in v Srbiji. Sestrsko podjetje deluje v Singapurju, pod njegovo okrilje pa spada tudi veliki indijski trg. »V Indijo smo zadnjih nekaj let investirali veliko svojega časa in sredstev, sadovi tega pa se že kažejo,« zadovoljno pove prvi mož Europacifica.

Uspešni letos in ambiciozni za prihajajoče leto

V preteklih dveh letih so se v Europacificu intenzivneje posvetili optimizaciji delovnih procesov, svoje zaposlene dodatno izobrazili za zahtevne naloge, s



»Zastavice našega podjetja nameravamo na zemljevidu zasaditi še v Trst in Benetke,« pravi Rok Kobal, direktor podjetja Europacific.

katerimi so pripomogli k optimizaciji poslovnih procesov ter s tem konkurenčnosti in uspešnim nastopom na trgih po vsem svetu.

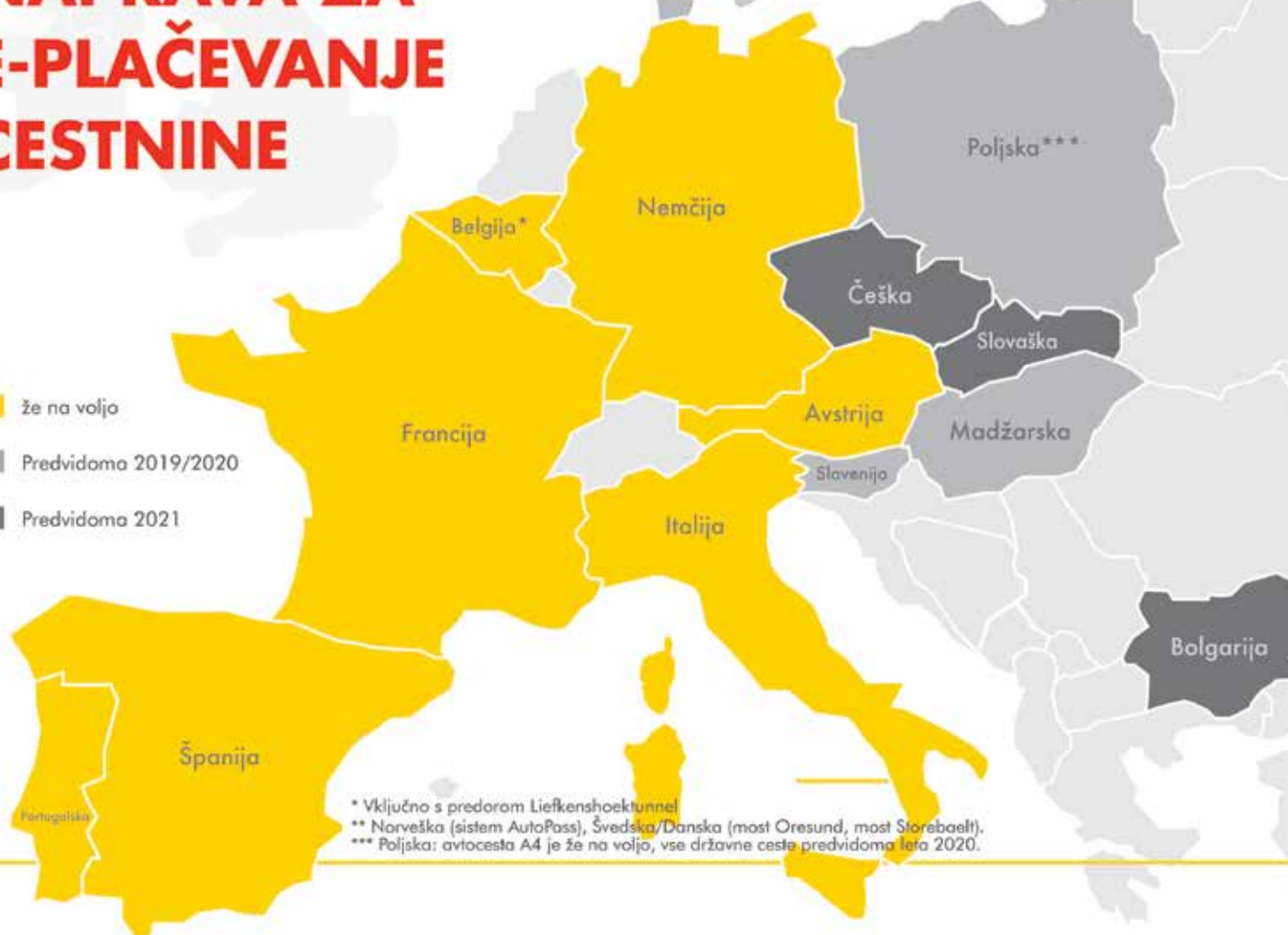
Kot še pove direktor Kobal, so velik del svojega kapitala reinvestirali v donosne portfelje svojih podjetij in reorganizirali nekaj manj pomembnih oddelkov. V zadnjem četrletju letošnjega leta so videli, da so bile njihove odločitve pravilne, kar jim zagotavlja dobre temelje za delo v prihodnjem letu.

»V prvi polovici leta se bomo držali dosedanjih usmeritev poslovanja, v drugem delu leta pa ni izključeno, da bomo z izbranim partnerjem investirali v povečanje skladiščne dejavnosti. V tej dejavnosti namreč vidimo velik potencial, tovor skozi skladiščenje dobi cenovno konkurenčno prednost pred direktnimi kontejnerskimi dostavami. Z nižjimi cenami bomo lahko še širili naše poslovanje; cilj je, da zastavice našega podjetja na zemljevidu lahko zasadimo še v Trst in Benetke,« se v naslednje poslovno leto zazre direktor koprskega Europacifica.

EETS ENA CESTNINSKA NAPRAVA ZA E-PLAČEVANJE CESTNINE



- že na voljo
- Predvidoma 2019/2020
- Predvidoma 2021



* Vključno s predorom Liefkenshoektunnel

** Norveška (sistem AutoPass), Švedska/Danska (most Oresund, most Storebaelt).

*** Poljska: avtocesta A4 je že na voljo, vse državne ceste predvidoma leta 2020.

Vaše prednosti:

- Ena naprava – brezskrbno po Evropi
- Samodejne posodobitve, ko se pridruži več držav
- Ena aplikacija za urejanje podatkov - Fleet HUB
- Ena platforma za popuste in vračila DDV



PRIDOBITE SVOJO POSEBNO PONUDBO ZDAJ!

Stopite v stik s svojim skrbnikom ali našimi strokovnjaki preko e-pošte RoadServicesSpecialist-SI@shell.com, ki bodo za vas pripravili posebno ponudbo!

Več informacij: www.shell.si/eets



SHELL FLEET SOLUTIONS
TOGETHER ANYTHING IS POSSIBLE

Celovit študij logistike na Fakulteti za logistiko

Na Fakulteti za logistiko Univerze v Mariboru, ki je v centru Celja, izvajamo mednarodno akreditirane programe in smo edini v Sloveniji, ki smo specializirani za celovit študij logistike. Ob zaključku študija so diplomanti opremljeni z najsodobnejšim znanjem in kompetencami, ki jih zahteva dinamični trg dela in so tudi visoko iskan kader doma in v tujini.

PROMO Naraščajoča digitalizacija in novi tehnološki koncepti spreminjajo logistično dejavnost in upravljanje oskrbovalnih verig. Spreminja se dojemanje koncepta

trajnosti, transformirajo se tudi mesta in vasi, ki postajajo vedno bolj pametna. Na fakulteti smo bili pobudniki za nastanek Centra za pametna mesta in skupnosti na Univerzi v Mariboru, ki ga zdaj tudi uspešno vodimo. Center je pomemben akter v povezovanju gospodarstva, raziskovalnih organizacij, mestnih in občinskih skupnosti ter ostalih deležnikov, ki so usmerjeni v razvoj in aplikacijo visokotehnoloških rešitev za pametna mesta in skupnosti.

Kljub obsežni mehanizaciji in avtomatizaciji pa je za uspešno vodenje

logistike potreben kompetenten človek. Na fakulteti smo se zavezali k izobraževanju kompetentnih logistov, ki bodo tudi jutri s pomočjo managerskih tehnik znali optimizirati logistične sisteme in procese in bodo posledično doprinesli k učinkovitosti ter konkurenčnosti podjetij. To dosegamo z razvojem laboratorijev, ki jih nadgrajujemo z novo opremo. Razvoj logistike pa nas sili k nenehnemu prilagajanju in vpeljava novih študijskih vsebin, za kar je potrebno poglobljeno sodelovanje z gospodarstvom in ustvarjanje novega znanja naših pedagogov in raziskovalcev.



Logistika
je prava izira!

Špela Kovše
študentka



Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko

CELOVIT ŠTUDIJ LOGISTIKE

univerzitetni in visokošolski strokovni študij

Celje in

Ljubljana

FL.UM.SI

Svet v 2020 v znamenju morebitnih sprememb pri politiki ZDA

Novembrske volitve

lahko prinesejo zasuk v ključnih usmeritvah

Leto 2020 bo za svet pomembno, ker bodo ameriške predsedniške volitve v novembru 2020 pokazale, do katere mere se bo spreminjala ameriška usmeritev pri boju za uravnoteženje trgovinske menjave ter podpori obnovljivim virom. Ponovna izvolitev Trumpa bi verjetno pomenila vztrajanje ZDA pri fosilnih virih in manj spodbudno okolje za tehnologije, povezane s proizvodnjo obnovljive energije. Na drugi strani bi zmaga demokratskega predstavnika verjetno vodila do zdravstvene reforme in dviga davka na dobiček družb. Malo je sicer verjetno, da se bo sprememba pri ideologiji odrazila v velikem zasuku pri trgovinskih vojnah, saj bodo ZDA vztrajale pri bitki s Kitajsko na področju liberalizacije finančne panoge ter zaščite intelektualne lastnine. Več bo torej poudarka na uskladitvi regulatorne obravnave med različnimi trgi, manj pa na neposrednih carinah na izdelke. V 2020 naj bi 16 velikih azijskih gospodarstev podpisalo sporazum o gospodarskem sodelovanju (RCEP), pri čemer obstaja velika verjetnost, da se jim pridruži Kitajska. To bo vplivalo na precej drugačno oblikovanje vrednostnih verig v Aziji in bo imelo pomembne dolgoročne učinke na svetovno gospodarstvo.

Brexit in zelena EK glavni temi v Evropi

V Evropi je brexit do sedaj vplival na nenavadno gibanje trgovinskih tokov (povezano z rastjo in padcem zalog proizvodov v Združenem kraljestvu), zmanjšanje investicij v EU-28 in splošno slabše razpoloženje potrošnikov v Združenem kraljestvu. Naslednji datum za podpis izstopnega sporazuma je 31. januar 2020, vendar tudi podpis in prehodno obdobje verjetno ne bosta minila brez napetosti. Nova Evropska komisija bi si lahko

zastavila še ambicioznejše cilje pri doseganju cilja znižanja izpustov CO₂, kjer pa bo enotnost na preizkušnji, saj sta dve veliki članici (Nemčija in Poljska) pri tem bolj izpostavljeni kot druge.

Svetovni trg vozil navzgor, pri gospodarskih padec verjetnejši

Svetovni avtomobilski sektor se bo po naši oceni v 2020 okrepil (+1,7 %), vendar bo beležil padec pri industrijskih vozilih, predvsem zaradi manjše rasti trgovinskih tokov blaga in manjše potrebe po nakupu novih vozil. Na Kitajskem, največjem avtomobilskem trgu, se bo rast po dveh zaporednih letih padcev okrepila na okoli 4-5 %. Ameriški trg bo verjetno šibkejši, padec pri osebnih vozilih bo med 2 in 4 %, pri gospodarskih vozilih pa okoli 3-4 %. Zelo velik učinek na dinamiko vsakega avtomobilskega trga podaja tudi država z usmerjanjem potrošnikov glede spodbud pri nabavi električnih vozil, vgradnji domačih hitrih električnih polnilnic ter prepovedmi vstopov vozil z dizelskim pogonom v ožja mestna jedra. Te ukrepe je na ravni posameznih držav zelo težko predvideti, verjetno pa jih bo več v prihodnosti.

Trgovina vse bolj on-line

Rast v svetovni trgovini na drobno se bo upočasnila zaradi manjšega povpraševanja po luksuznih izdelkih zaradi nemirov v Hong Kongu in rasti on-line trgovine, ki se še vedno krepi ter znižuje bruto maržo v dejavnosti. V sektorju telekomunikacij bodo investicije v optiko in 5G tehnologijo ključne za rast novih naročnikov. Število naročnikov na mobilne pakete bo globalno zraslo za 3 %, tistih z dostopom do hitrega interneta kar za 6 %. V dejavnosti sicer vlada napetost, ker so kitajske družbe vse bolj dominantne pri zagotavljanju ustrezne infrastrukture. [gg](#)

**Prosti trgovinski
dogovor v Aziji
pomemben za regijo**

**Globalni trg vozil
z rastjo**

**Investicije v 5G ključne
za telekomunikacijska
podjetja**

Izgledi za slovensko gospodarstvo relativno dobri

Manj optimizma v predelovalnih dejavnostih in transportu, več pri potrošnikih in gradbeništvu.

Bojan Ivanc, Analitika GZS

Rast zaposlovanja predvsem v gradbeništvu in storitvah.

Gospodarski obeti v Sloveniji se v zadnjem letu slabšajo, kar je povezano predvsem z ohlajanjem dinamike v mednarodnem okolju in šibkejšimi investicijami v poslovne zgradbe in transportno opremo. Tudi trendi v potrošnji tujih turistov v Sloveniji ne sledijo gibanju prenočitve, kar pomeni, da se rast turističnega izkupička umirja. Ob tem imamo na drugi strani še vedno velik nabor podatkov, ki govorijo v prid trošenju gospodinjstev, ki vendarle predstavljajo glavnino BDP (55 %). Kljub nižanju števila prodanih osebnih vozil (-3 %) se realna rast prodaje motornih vozil ohranja pri 4 %, kar je posledica višje povprečne prodajne cene vozil. Rast cen stanovanjskih nepremičnin ostaja prisotna, kar bo ob njihovi višini spodbudilo stanovanjsko gradnjo še nekaj četrletij, saj se število prebivalcev zaradi priseljevanja približuje 2,1 milijona, nominalna rast plač naj bi v 2020 ostala pri 5 %. Nizke obresti prav tako spodbujajo tak način varčevanja, ki je prebivalstvu tradicionalno zelo blizu. Varčevanje sicer v obdobju nizkih obrestnih mer tudi posredno ne prispeva veliko h gospodarski rasti, saj pomeni le prenos potrošnje v poznejše obdobje.

Upočasnitev prizanesla novim članicam EU

Pri Analitiki GZS ohranjamo oceno letne rasti BDP za leto 2019 pri 2,9 %, kljub temu, da je povprečna v zadnjih treh četrletjih znašala 2,7 %. Pri tem se je ocena rasti BDP za celotno predhodno leto znižala za pol odstotne točke, kar pomeni, da je bila kasnejša rast nižja od prve objave. Po naših izkušnjah na podlagi dolgoletne časovne vrste se ti odmiki sicer uravnatežijo, kar pomeni, da bi morale biti poznejše prve objave BDP kasneje popravljene navzgor. Mnenja smo, da so se kljub temu znatno povečala tveganja za doseganje nižje gospodarske rasti v 2019. Srednjeevropsko regijo hitro rastočih držav je zajelo upočasnjevanje gospodarske rasti v 3. četrletju, vendar so znižanja manjša, ker se je moč domačega povpraševanja okrepila bolj, kot je bilo predvideno. K temu je prispevala tudi razlika pri padcu avtomobilske verige, ki je bila pretežno prisotna v Nemčiji, manj pa v drugih državah v okolici, kjer so stroški proizvodnje v povprečju nižji. V Nemčiji tudi sestavljajo veliko vozil za globalni trg, medtem ko so v drugih srednjeevropskih državah z izdelki pretežno prisotni na evropskem trgu.

Stagnacija industrijske proizvodnje predvsem zaradi segmenta materialov in avtomobilske verige.

2020 bo leto potrošnikov in gradbenikov

Za naslednje leto ocenjujemo, da bo gospodarska rast na podobni ravni (2,7 %), k čemur bodo navsezadnje prispevali tudi 4 delovni dnevi več v 2020. Sezonska prilagojena rast pa se bo tako upočasnila za okoli pol odstotne točke. Rast zasebne potrošnje se bo upočasnila na okoli 2,8 %, kar bo posledica podobno visoke rasti povprečne plače (okoli 5 % nominalno) in nižje rasti novega zaposlovanja (+0,5 %). Nekateri ukrepi na področju socialnih transferjev (starševska nadomestila, uskladitev pokojnine, dvojno delo upokojujencev ipd.) in pri razbremenitvi dohodnine bodo dodatno prispevali k višjemu razpoložljivemu dohodku gospodinjstev, ki pa se po naši oceni ne bo povsem prelil v tekočo potrošnjo, predvsem zaradi znatnega padca v razpoloženju potrošnikov, ki smo mu priča zadnjega pol leta in ki napoveduje previdnejše odločitve potrošnikov pri nakupu vozil in drugih potrošnih dobrin večjih vrednosti. Menimo, da se to razpoloženje ne bo preslikalo tudi na trg nepremičnin, ki ga prebivalstvo vidi kot del svojega varčevanja, namenjenega pretežno mlajšemu rodu. Pri tem ne smemo zanemariti druge motivacije za rast cen v urbanih središčih: turizma (Airbnb) ter zastojev, s katerimi se soočajo dnevni migranti, kar dodatno dviguje zanimanje ljudi za nakup nepremičnine v mestih.

Po naši oceni bo število registriranih delovno aktivnih v 2020 preseglo 900 tisoč, anketno število zaposlenih (vključuje pomagajoče delovne člane, študente in druge oblike dela, kjer prispevki za socialno varnost običajno niso obračunani) pa bo preseglo 1,05 milijona ljudi. Ob tem se bo rast priseljevanja nekoliko umirila (konec 2019 naj bi število prebivalcev preseglo 2,1 milijona), vendar je potrebna za zaposlitev kadrovskih potreb v gradbeništvu, industriji ter tudi osnovni socialni oskrbi.

Spremenila se bo tudi struktura zaposlovanja, saj bo manj delovnih mest v industriji (segment materialov in deloma avtomobilska veriga), medtem ko bo zaposlovanje v gradbeništvu in storitvenih dejavnostih še raslo. Industrijska proizvodnja se po naši oceni v 2020 ne bo krepila, predvsem zaradi padca novih naročil, ki je bilo najizrazitejše v dejavnosti kovin, nekovin ter delu avtomobilske verige. Segment visokotehnološkega izvoza, ki sedaj predstavlja okoli 12 % celotne industrijske proizvodnje, se bo še naprej

močno krepil ter obsegal predvsem generično farmacevtsko industrijo in elektroindustrijo.

Investicije z več poudarka na zgradbah, manj na strojih

Po naši oceni naj bi rast investicij v osnovna sredstva ostala nadpovprečna (5,5 % realno), vendar naj bi bil fokus investicij drugačen. Manj bo investicij v transportno opremo (težki tovornjaki, vlačilci) ter druge stroje (avtomatizacija), kar je povezano z upočasnjevanjem industrijske proizvodnje ter signali ključnih kupcev iz tujine, da se del dolgoročnih poslov ne obnovi ali obnovi za krajšo ročnost. Ciklične dejavnosti v industriji, kot sta avtomobilska industrija in strojogradnja, bodo beležile celo padec investicij, kar je povezano tudi s previdnostjo ključnih kupcev, ki se soočajo tako z večjim padcem prodanih vozil na Kitajskem kot manjšim v Evropi ter prehodom na nove tehnološke platforme, ki so povezane z električnimi vozili in hibridi. Neciklične dejavnosti bodo svojo investicijsko aktivnost ohranile, saj se bodo na eni strani soočile z višjim stroškom dela pri delovnih mestih z nižjo dodano vrednostjo ter na drugi s povpraševanjem po izdelkih, ki je relativno odporno na slabšanje razpoložanja potrošnikov pri nabavi.

Stanovanjska gradnja se bo pri zmerni rasti nepremičnin še naprej krepila, saj je povpraševanje še vedno precej večje od ponudbe, aktualne cene pa omogočajo profitabilno izvedbo projektov za vse vključene izvajalce. Pri nestanovanjski gradnji se bodo vlaganja v storitveni dejavnosti (logistika, telekomunikacije) ohranila, medtem ko bo pri industrijskih objektih obseg del verjetno nižji kot v 2019. Gradnja inženirskih objektov (ceste, mostovi,

predori, krožišča) bo še naprej naraščala, predvsem zaradi večjega črpanja sredstev ob zaključku evropske perspektive (podobno kot v 2013). Kot celota bo vrednost gradbenih del po naši oceni v 2020 narasla za okoli 9 %, kar bo nekoliko manj kot v 2019 (11 %).

Tveganja za slovensko gospodarstvo

Tveganja pri naši napovedi so povezana predvsem s trendi v svetovni prodaji vozil na ključnih svetovnih trgih (Kitajska, ZDA, Evropa), upočasnjevanjem rasti v ZDA (EU-28 je okrepila rast izvoza blaga v prvih osmih mesecih 2019 kar za 10 % medletno), političnim napredkom pri brexitu (ta negotovost dodatno ustvarja previdnost pri investicijah v EU-28), kot tudi drugimi geopolitičnimi dogodki, ki so pomembni za slovensko industrijo in potrošnike in imajo lahko posredno vpliv na višje cene energentov (predvsem nafte in plina) ali drugih ključnih surovin v predelovalni dejavnosti, kjer ima Slovenija skoraj 100 % uvozno odvisnost. [gg](#)

Napoved Consensus Economics in Analitike GZS za Slovenijo

BDP	2019	2020
Consensus Economics	2,8 %	2,6%
Analitika GZS	2,9 %	2,7%

Vir: Consensus Economics in Analitika GZS, december 2019

Rast plač, višanje socialnih izdatkov in rast zaposlovanja bodo prispevali k rasti domače potrošnje.

Analitika
GZS



PROIZVODNI PROGRAM

PREHRANA ŽIVALI

Rešitve za posamezne težave, ki nastajajo pri sodobni reji živali.

IZDELKI IZ BIOMASE

Izdelki iz biomase za uporabo v specifičnih vejah industrije.

ENOLOGIJA

Ekstrakti tanina za žlahtenje vin in žganih pijač

TEKSTIL IN USNJE

Za ustvarjanje edinstvenih lastnosti usnja in tekstila.



Tanin Sevnica d.d. Hermanova cesta 1, 8290 Sevnica, Slovenija, www.tanin.si

Vesel božič in uspešno 2020!



Nižja blagovna menjava pod vplivom mednarodnega ohlajanja

Višja rast uvoza pred izvozom blaga se odraža v zmanjšanju zunanjetrgovinskega presežka pri blagu

Priprava: Analitika GZS

Rast mednarodne menjave blaga med Slovenijo in tujino se bo v 2020 umirila. Po naši oceni lahko pričakujemo 3 % rast izvoza in 3,6 % rast uvoza. Nižja rast je povezana z umirjanjem izvoznih naročil, povečano negotovostjo v mednarodnem okolju in poslabšanjem pričakovanj podjetij. V prvih devetih mesecih 2019 se je rast izvoza blaga okrepila na 9,6 % (do avgusta še 8,9 %), uvoza pa za 11,8 % (do avgusta še 11,3 %). K

rasti blagovne menjave so najbolj prispevali farmacevtski izdelki, ki sicer pretežno ne predstavljajo izdelkov, ki so narejeni v Sloveniji, sledijo nafta in električna energija. Višja rast uvoza od izvoza blaga se odraža v zmanjšanju zunanjetrgovinskega presežka. Presežek v trgovini s storitvami je bil večji kot leto prej, ker se je izvoz - zlasti gradbenih storitev - povečal hitreje kot uvoz.

Podjetja ostajajo zmerno optimistična

Kljub ohlajanju, ki ga opažajo, podjetja izvajajo številne ukrepe za izboljšanje poslovanja.

Darja Kocbek

Preoblikovanje družbe že daje pozitivne rezultate, pravijo v Gorenju.

»Vsekakor opažamo ohlajenje gospodarstva. Slednje še posebej drži za podjetja, ki so izvozno naravnana na naše tradicionalne trge, Nemčijo in Italijo. Vse od leta 2017 naprej upada tudi število izdanih gradbenih dovoljenj, kar dolgoročno za gradbeništvo ne pomeni nič dobrega. Kljub temu pa ostajamo zmerno optimistični za naslednje leto in upamo, da bo ta nihanja in ohlajanje uravnotežila tudi država z infrastrukturnimi projekti,« pravi Kristian Ravnič, član uprave družbe Pomgrad.

Močan lasten razvoj prinaša uspeh

»Področje farmacije je v primerjavi z drugimi panogami morda nekoliko specifično. Dejstvo je, da je farmacevtska dejavnost, tudi generična, izjemno konkurenčna. Deluje v okolju, ki se spreminja tako v geografskem smislu kot na indikacijskih področjih zdravljenja, pa tudi na področju novih tehnologij. Kot kažejo napovedi, bo poraba generičnih zdravil vse večja, tako na razvitih kot manj razvitih trgih,« so nam povedali v službi za odnose z javnostmi v Krki. Razlogi za to so po njihovih besedah med drugim rast števila prebivalcev, staranje pa tudi višji standard in večja dostopnost zdravil. Pričakovana srednjeročna rast generičnih trgov do leta 2022 je 4,8-odstotna. »V Krki se zavedamo, da bomo uspešni le z močnim lastnim razvojem, s katerim zagotavljamo nove izdelke, fleksibilno proizvodnjo in učinkovito marketinško-prodajno mrežo,« so še pristavili.

V 2020 pričakujejo preobrat

»V zadnjem letu smo in še bomo izvajali številne ukrepe za izboljšanje poslovanja, hkrati tudi preoblikujemo družbo, kar že daje pozitivne rezultate, zato v letu 2020 pričakujemo preobrat v poslovanju, ustvariti moramo dobiček,« je povedal glavni direktor Gorenja Lan Lin. V 2020 načrtujejo obsežna vlaganja v razvoj novih izdelkov, kot tudi v posodobitve v proizvodnji. »Še naprej si bomo prizadevali za izboljšanje učinkovitosti, kar je glavni pogoj tako za uspešnost in dobičkonosnost podjetja kot za nadaljnje naložbe, med njimi je tudi nova tovarna TV aparatov v Velenju,« še pristavlja Lan Lin. **gg**



Manj prenočitev Italijanov in več Nemcev

V 2020 lahko pričakujemo krepitev turističnih prihodov, a večji izziv ostaja povečanje potrošnje tujih turistov v Sloveniji. V prvih desetih mesecih 2019 se je najbolj povečalo število prenočitev nemških gostov (za 13,2 odstotka) in gostov iz Češke (za

20,1 odstotka), medtem ko je bilo manj gostov iz Izraela (-14,8 odstotka), Nizozemske (-4,1 odstotka), Italije (-2,2 odstotka) in Združenega kraljestva (-4,4 odstotka).

V hotelih je letos prenočilo za

0,8 %
manj turistov.

Pripravila: Analitika GZS

Najboljša storitev za primerno ceno

Ponudniki turističnih storitev bi morali stremeti k privabljanju bolj zahtevnih gostov, obenem pa jih poskušati zadržati dlje časa ter tudi izven sezone.

Darja Kocbek

»Potrošnja tujih turistov v Sloveniji se bo dvignila, ko bomo vsi ponudniki začeli slediti strategiji butičnosti. Takrat bodo k nam začeli prihajati bolj zahtevni in bolj premožni gostje, ki posledično tudi več trošijo. Da se to udejanji, pa moramo v prvi vrsti zagotoviti storitve, ki upravičujejo višje cene,« pravi predsednik upravnega odbora Postojnske jame Marjan Batagelj. Vila Planinka je po njegovih besedah vzorčen primer hotela, kjer so s celostno ponudbo od nastanitve do kulinarike in doživetja, potrošnjo turistov dvignili

nad slovensko povprečje. »V ta koncept verjamemo, zato ga bomo nadgrajevali tako v Vili Planinka kot tudi na drugih destinacijah, s katerimi upravljamo. V Postojnski jami že vse od prevzema – pred devetimi leti – sledimo svoji filozofiji poslovanja. Ta je, da za primerno ceno ponujamo najboljšo storitev – od prodaje kavice pa vse do ponudbe hotelske nastanitve,« še pravi Batagelj.

Cilj zadržati turiste dlje časa

Povečanje potrošnje turistov je eden od strateških ciljev Turizma Ljubljana, kjer pravijo, da ga dosežajo s sledenjem ostalim ciljem: desezonalizacijo in posledično večanjem števila nočitev zunaj toplejših mesecev, decentralizacijo in podaljšanjem dobe bivanja. V Ljubljani ponujajo tako imenovani mestni turizem, sestavljen iz prostočasnega in poslovnega turizma, za katerega je značilno, da se odvija celo leto in posledično nima sezone. »Z ustvarjanjem in promocijo vsebin in ponudbe v Ljubljani in osrednjeslovenski regiji si prizadevamo goste zadržati na destinaciji dlje časa, kar pa ne pomeni, da so ves čas v mestnem jedru,« so nam pojasnili v Turizmu Ljubljana. Goste nagovarjajo, da v Ljubljani sicer prenočijo, dneve pa naj preživijo zunaj mesta – hodijo na izlete v regijo, s čimer sprostijo mestno jedro in ga pustijo prijetnejšega za bivanje meščanov, obenem pa ustvarjajo prihodek tudi drugim občinam. gg



Foto: Barbara Reya

»Za primerno ceno ponujamo najboljšo storitev – od prodaje kavice pa vse do ponudbe hotelske nastanitve,« svojo filozofijo poslovanja pojasnjuje Marjan Batagelj.



Foto: Depositphotos

Število delovno aktivnih prebivalcev je bilo v prvih osmih mesecih 2019 višje za 3 %.

Priprava: Analitika GZS

Predelovalne dejavnosti največ zaposlovale, vse pa tuje delavce

Rast števila novih zaposlenih se bo v 2019 umirila na 2,7 %, tako zaradi demografskih trendov, umiranja gospodarske rasti kot pomanjkanja ustreznih delavcev. Število zaposlenih se je po močnejši rasti v 2. četrtletju v poletnih mesecih umirilo. Predvsem se je v prvem četrtletju letos ter julija in avgusta zmanjšalo število zaposlenih državljanov Slovenije, za skoraj enako število pa se je povečalo število tujih

državljanov. Število delovno aktivnih prebivalcev je bilo v prvih 8 mesecih 2019 višje za 3 % (slabih 25.300). Med njimi je bilo slabih 8 tisoč več državljanov RS in dobrih 17 tisoč več tujih državljanov. V prvih 10 mesecih 2019 je bilo veljavnih 35 tisoč delovnih dovoljenj za tujce (35 % več kot lani ta čas) – največ v gradbeništvu (35 %), predelovalnih dejavnostih (29 %) ter prometu in skladiščenju (19 %).

Delavce morajo vzgojiti ali iskati v tujini

Za nekatera delovna mesta bodo delodajalci še naprej iskali kader v tujini, več bo moralo biti tudi povezovanja z izobraževalnimi ustanovami.

Darja Kocbek

Za deficitarna delovna mesta bodo delodajalci v tujini še vedno iskali kvalificiran in predvsem izkušen kader.

Trend zaposlovanja tujcev bo v 2020 zagotovo upadel oziroma bo manj intenziven, sploh če se bo nadaljevalo ohlajanje gospodarstva, pravi Danijel Okilj, vodja mednarodne mobilnosti v družbi Adecco. Upada pa po njegovih besedah ne gre pričakovati pri poklicih, ki so še vedno deficitarni. To so predvsem kuhar, natakar, varilec, orodjar, zidar, voznik tovornega vozila. Za ta delovna mesta bodo delodajalci v tujini še vedno iskali kvalificiran in predvsem izkušen kader. »Že sedaj se nekatere bolnišnice in zdravstveni domovi odločajo za iskanje kadra v tujini (predvsem zdravnikov specialistov) in verjamemo, da se bo ta trend samo še okrepil,« je še dodal Okilj.

Za hitrejšo izdajo delovnih dovoljenj

Direktor direktcije človeških virov v družbi Revoz Anton Zvonko Kink je na posvetu v organizaciji Urada za makroekonomske analize in razvoj (Umar) v Ljubljani dejal, da so morali poiskati delavce v tujini, čeprav so si jih najprej prizadevali najti doma. Enako je povedala vodja kadrovske službe v družbi Knauf Insulation Saša Cvetko. Zaradi preprek, ki so zlasti neznanje jezika, stanovanjska problematika in predsodki v lokalnem okolju, so se v podjetju morali precej prilagoditi, da so tuje delavce lahko uspešno vključili, je še pojasnila. Kink je razložil, da so v Revozu večino težav rešili s potrpežljivostjo in sodelovanjem. Oba si želita pospešitev postopkov za izdajo delovnih dovoljenj.

»Kakovosten kader moraš sam vzgojiti«

»Ker trenutno vsi po vrsti ugotavljamo, da če želiš imeti kakovosten kader, ga moraš sam vzgojiti, smo se povezali z ustreznimi izobraževalnimi ustanovami in obenem ustanovili tudi lastno Akademijo Pomgrad,« pravi Kristian Ravnič, član uprave podjetja Pomgrad. Z njo so želeli še bolj sistematično in strokovno delati na področju izobraževanja in pridobivanja dodatnih kompetenc zaposlenih na vseh ravneh, tako pri usposabljanju v neposredni proizvodnji, kakor tudi na drugih delovnih mestih. »Mladim nudimo možnost štipendiranja in opravljanja obveznih praks in študentskega dela. Možnost opravljanja delovnih praks nudimo tudi študentom v okviru projekta Erasmus,« je pristavil. gg



Foto: Depositphotos

Gradbeništvo z nižjo aktivnostjo predvsem pri poslovni gradnji

Dodana vrednost v gradbeništvu je v prvem polletju 2019 porasla za dobrih 11 %, vrednost opravljenih gradbenih del pa je v prvih devetih mesecih porasla za 6,2 %. Dinamika opravljenih gradbenih del se je v tretjem četrtletju močneje znižala. Septembra je gradbeništvo beležilo celo medletni upad vrednosti gradbenih del (-8,1 %). Višja rast je v prvih devetih mesecih zaznana pri gradnji stavb (13,4 %), pri

poslovni gradnji se je približala lanskemu nivoju (+0,8 %). Gradbeništvo je v prvih osmih mesecih 2019 zaposlovalo za desetino več ljudi oz. slabih 6 tisoč več kot lani ta čas. Oktobra pa je bilo v gradbeništvu veljavnih za 34,5 % več delovnih dovoljenj za tujce. Vrednost sklenjenih novih pogodb v prvih devetih mesecih 2019 je bila višja za 6,6 %, od tega pri stavbah za 18,1 %. Pri gradnji inženirskih objektov je bila nižja za 4,6 %.

Stanovanjska gradnja pred fazo večje rasti.

Pripravila: Analitika GZS

Investicije na infrastrukturi nihajo iz ene skrajnosti v drugo

Oviro za gradnjo predstavlja tudi nov Gradbeni zakon, ki je v primerjavi s prejšnjim rigidnejši, bolj zapleten in dolgotrajen.

Darja Kocbek

»Glavni projekti za našo družbo v letu 2020 bodo gradnja trgovine Ikea, stanovanj za državni stanovanjski sklad na Brdu v Ljubljani, nadaljevanje hotelsko stanovanjskega kompleksa Šumi, garažne hiše Koper in nadaljevanje del na železnici. Prav tako se bomo prijavi na projekte tretje razvojne osi in drugega tira,« nam je pojasnil Martin Gosenca, predsednik uprave družbe CGP.

Ovira za gradnjo na področju visokih gradenj je po njegovih besedah nov Gradbeni zakon, ki je v primerjavi s prejšnjim rigidnejši, bolj zapleten in bolj dolgotrajen za naročnika. Na področju nizkih gradenj pa je problem pomanjkanje zlatega pravila in drsnega investicijskega plana, saj investicije na infrastrukturi med leti izredno nihajo iz ene skrajnosti, ko primanjkuje delavcev za izvedbo, do druge skrajnosti, ko je projektov premalo, kar naj bi se zgodilo prihodnje leto, nam je še pojasnil Gosenca.

Zaskrbljeni zaradi zamud

Kristian Ravnič, član uprave podjetja Pomgrad, razlaga, da v leto 2020 vstopajo dobro zasedeni, saj so bili komercialno uspešni. »Skrbi pa nas pozen pričetek izvajanja že pridobljenih in podpisanih projektov. Čeprav do zamud pri izvajanju prihaja izključno na strani naročnikov, ti pričakujejo, da bomo te izgube nadoknadili s hitrejšim izvajanjem, kar pa je seveda povezano s stroški,« opozarja.

Cilj priti med pet največjih podjetij

V Stillesu so si med večjimi načrti za prihodnje leto zastavili cilj povečati obseg poslovnih prihodkov s posli v Nemčiji, Avstriji in drugih državah EU, pa tudi v Švici in Gruziji. »Naše glavno vodilo za prihodnjih pet

let je uvrstitev med pet največjih podjetij na področju hotelskega notranjega opremljanja v srednjeevropski regiji,« pravi predsednik uprave Rok Barbič. Stilles investitorju po njegovih besedah nudi celovit proces podpore, kjer lahko po dogovoru pripravi konceptno zasnovo dizajna z vizualizacijami, generalne rešitve v smislu razporeditve posameznega prostora, pripravi popise (t. i. BOQ), oceno stroškov in izvedbo »value inženiring« s ciljem optimizacije stroškov ter grob terminski načrt. **gg**

Na področju nizkih gradenj je problem pomanjkanje zlatega pravila in drsnega investicijskega plana.



Foto: Depositphotos

V 2020 pol manjša rast industrijske proizvodnje kot v 2019

**Do septembra 2019
nad 6 %
rast proizvodnje
netrajnih
proizvodov za
široko porabo in
proizvodov za
investicije.**

Priprava: Analitika GZS

Po zadnjih ocenah Consensus Economics naj bi se industrijska proizvodnja v Sloveniji okrepila tudi v letu 2020 (2,6 %), a manj kot v 2019 (4 %). Slovenska industrijska proizvodnja je bila v prvih devetih mesecih višja za 3,2 %. Po jesenski oceni Analitike GZS rasti v 2020 ne bo. Po vrsti tehnološke zahtevnosti se relativno predvsem krepi proizvodnja visoko tehnološko zahtevnih proizvodov (+9,9 %), kamor

spada proizvodnja farmacevtskih ter računalniških in elektronskih izdelkov. Nekoliko nižjo rast beležita srednje in nizko tehnološka proizvodnja (+3,8 % in 2,8 %). Najnižjo rast beležijo srednje visoko tehnološko zahtevne dejavnosti (+0,9 %). Izkoriščenost proizvodnih zmogljivosti podjetij je bila v oktobru 2019 83,3-odstotna, nekoliko manj kot v juliju 2019, a nad dolgoletnim povprečjem.

Avtomobilska industrija se bo intenzivno prestrukturirala

V avtomobilski in jeklarski industriji čutijo ohlajanje, v farmacevtski pa vse večjo rast povpraševanja.

Nina Šprohar

Prihodnost je elektrifikacija

V LTH Castings opažajo, da se v zadnjem obdobju trg umirja, kar čutijo v zmanjšanju naročil, hkrati pa se avtomobilska industrija intenzivno prestrukturira. Upad naročil na določenih segmentih je večji, ponekod manjši, nekeje pa imajo celo povečana naročila. »V letošnjem letu imamo rekorden obseg pridobljenih novih projektov z velikim poudarkom na novih konceptih pogonov. V prihodnjem letu pričakujemo manjši in prehodni upad v poslovanju, kasneje pa spet rast,« napovedujejo. V letošnjem letu so pridobili pomembna nova naročila na področju elektrifikacije vozil, področju, v katerem bodo tudi v prihodnje intenzivno vlagali v razvoj in pridobivanje poslov, saj je to po njihovem prihodnost avtomobilske industrije. Zaloge načrtujejo glede na dogovorjene posle in jih prilagajajo dinamično proizvodnje. Rast stroškov, ki vključujejo tudi minimalno plačo, pa kontrolirajo s stalnim spremljanjem dogajanja na trgu in prilagajanjem poslovanja ter s skrbnim načrtovanjem stroškov, še dodajo.

»Če se bodo razmere v letu dni izboljšale, drastični ukrepi ne bodo potrebni«

V družbi SIJ Acroni so na ohlajanje v jeklarski industriji dobro pripravljeni. »Če se bodo razmere v letu dni izboljšale, drastični ukrepi ne bodo potrebni. Če bo prišlo do dalj časa trajajočih in še bolj neugodnih razmer, pa bomo to reševali z zniževanjem stroškov,« napovedujejo. Tehnologija in zelo raznolik obseg programov jim omogočajo sprejemanje tudi različnih manjših naročil, s čimer bodo premostili to obdobje. Poleg tega so kapitalsko stabilni in imajo vse pogoje,

da krizo prebrodijo brez hujših posledic. Sledili bodo internemu načrtu strateškega razvoja, ki, kot pravijo, do leta 2021 ne predvideva večjih strukturnih sprememb. »Naši največji izzivi so zelo podobni izzivom drugih družb v panogi, ki največjo skrb posvečajo dvigu učinkovitosti in produktivnosti,« zaključijo v SIJ Acroni.

Poraba generičnih zdravil bo vse večja

V farmacevtski industriji povpraševanje, v nasprotju z avtomobilsko in jeklarsko, raste. »Kot kažejo napovedi, bo poraba generičnih zdravil vse večja, tako na razvitih kot na manj razvitih trgih,« pravijo v Krki. Razlogi za povečano povpraševanje so po njihovem med drugim rast števila prebivalcev in staranje, pa tudi višji standard ter lažja dostopnost do zdravil. »Pričakovana srednjeročna rast generičnih trgov do leta 2022 je 4,8 odstotka. Večajo se predvsem potrebe po zdravilih, povezanih z boleznimi sodobnega življenja – z boleznimi srca in žilja, osrednjega živčevja, onkološkimi obolenji in sladkorno boleznijo, vse bolj pa se kaže tudi potreba po protibolečinskih zdravilih,« pojasnjujejo. V letu 2020 tako glede na naročila načrtujejo še večjo prodajo, in sicer v višini 1 milijarde 520 milijonov evrov. **gg**

**V Krki v 2020
načrtujejo
1 milijardo
520 milijonov
evrov prodaje.**

Za investicije v proizvode intelektualne lastnine v zadnjem letu 1,4 mrd EUR

Intelektualna lastnina je ključen element razvoja in konkurenčne prednosti in pokazatelj, koliko podjetja namenijo za razvoj boljših proizvodov z višjimi maržami. Delež investicij v proizvode intelektualne lastnine je v 2018 znašal 15 %. V zadnjih 10 letih so se investicije v opremo in stroje realno zmanjšale v povprečju na leto za 0,9 %. Investicije v proizvode intelektualne lastnine so se realno povečale v

povprečju letno za 1,2 %. V zadnjih 3 letih se investicije v proizvode v intelektualno lastnino krepijo nekoliko počasneje (8,7 % v 2017, 6,4 % v 2018 in 5 % v 2019). Za investicije v raziskave in razvoj v državi namenimo okoli 700 mio EUR, investicije v računalniško opremo in podatkovne baze pa so se v zadnjih desetih letih povečale za 60 % na 560 mio EUR (2018).

Za investicije v proizvode intelektualne lastnine v zadnjih 10 letih za tretjino več, realno za 13 %.

Priprava: Analitika GZS

Nujno je razvijati nove izdelke, ki temeljijo na lastnih rešitvah

Razvojne aktivnosti morajo biti nenehno usmerjene v generiranje inovacij, saj le tako lahko podjetja vzpostavijo bistveno prednost pred konkurenco.

Darja Kocbek

»Dolgoročna rast je odvisna predvsem od stalnega povečevanja ponudbe, zato je nujno, da vsako leto razvijemo več novih izdelkov, ki temeljijo na lastnih razvojno-raziskovalnih rešitvah. Prav zato v razvoj in raziskave vlagamo približno 10 odstotkov vrednosti letne prodaje. Trenutno je v teku 170 razvojnih projektov,« so nam pojasnili v službi za odnose z javnostjo v Krki. V razvojni strategiji so opredelili, da bodo tudi v prihodnje razvijali inovativna generična zdravila in vstopali na nova terapevtska področja. Vertikalno integrirani poslovni model jim omogoča boljše prilagajanje in višjo stopnjo inovativnosti. Tako lahko razvijajo zdravila v farmacevtskih oblikah in jakostih, ki še niso na voljo, in upoštevajo razlike med trgi, hkrati pa bolnikom omogočajo primernejše zdravljenje. Ko so lani izšla nova evropska priporočila, ki so kot prvo izbiro zdravljenja hipertenzije uvedla kombinirane tablete, je Krka imela na trgu že 80 različnih kombiniranih zdravil, so še dodali.

Inovativna tehnologija je prednost pred konkurenco

Družbi Hidria je inovativna tehnologija Hidria Bond, s katero izdelujejo rotorje in satorje za pogonske elektromotorje, ki jih bosta v svoja električna in hibridna vozila vgrajevala BMW in Daimler-Mercedes, omogočila sklenitev poslov za zagotavljanje uspešne rasti, navajajo v podjetju. Prepričani so, da s tem vzpostavljajo bistveno prednost pred konkurenco. BMW in Daimler-Mercedes nameravata začeti nove satorje in rotorje pogonskih elektromotorjev, proizvedene po metodi Hidria Bond, v svoja nova hibridna

in električna vozila vgrajevati v letu 2021. Dogovori pa sežejo do vključno leta 2030.

Usmerjeni v generiranje inovacij

»Nenehno izvajamo razvojne aktivnosti, usmerjene v generiranje inovacij. Lansko leto smo za strateško pomemben projekt razvili površinsko obdelavo lesa z učinkom patinirane medenine, za katero smo prejeli priznanje Gospodarske zbornice Slovenije za inovacijo. Ta obdelava se lahko aplicira na različne materiale,« pravi Rok Barbič, predsednik uprave podjetja Stilles. [gg](#)

Inovativna tehnologija Hidria Bond je Hidrii omogočila sklenitev poslov za zagotavljanje uspešne rasti.



Foto: Depositphotos

Povezljivost Slovenije pod evropskim povprečjem

**Tehnološke
posodobitve
povečujejo spletno
prodajo.**

Pripravila: Analitika GZS

Slovenija je po indeksu digitalnega gospodarstva in družbe (DESI 2019) uvrščena na 16. mesto med državami EU-28, kar je mesto bolje kot v 2018. Višje od povprečja EU je na področju povezljivosti in digitalnih javnih storitev. Napredek je dosegla pri uporabi internetnih storitev in integraciji digitalnih tehnologij. Na isti ravni je ostala na področju človeškega kapitala, kjer je izgubila eno mesto. Povečuje se prodaja prek

spleta, kjer je že 56 % oseb, starih med 16-74 let, opravilo več kot 1 nakup v 2019 (51 % v 2018). V 2018 je s spletno prodajo ustvarilo prihodek 21 % podjetij z vsaj 10 zaposlenimi, medtem ko je imelo spletno stran kar 83 % podjetij. Podjetja v dejavnosti trgovina na drobno, razen z motornimi vozili, so s spletno prodajo ustvarila za okoli 222 mio EUR prihodka, od tega 84 % s spletno prodajo fizičnim osebam.

V spletnih trgovinah več B2C kot B2B prodaje

Nove spletne trgovine odpirajo tudi podjetja, ki tako nadgrajujejo svojo ponudbo v fizičnih poslovalnicah, a le redka za spletno B2B prodajo.

Nina Šprohar

Mimovrste cilja tudi na poslovne uporabnike

Prodaja v spletni trgovini Mimovrste iz leta v leto konstantno raste za več kot 20 odstotkov, njihova spletna trgovina pa je namenjena tudi poslovnim uporabnikom in javnim ustanovam. »Ti lahko izbirajo med široko in ugodno ponudbo na spletni strani, v primeru večjih količin, razpisov in drugih posebnih ponudb pa jim z veseljem pripravimo ponudbo po meri,« pravijo v podjetju.

»Analitika je lahko odlično vodilo pri poslovanju«

Tudi v podjetju Ceneje zaznavajo okrog 30-odstotno rast na letni ravni. »V obdobju od leta 2015 do 2019 je ta rast znašala kar 173 odstotkov, v letošnjem prvem polletju pa je že dosegla skoraj 40-odstotno rast,« poudarijo. Menijo, da je analitika lahko odlično vodilo pri poslovanju vsakega podjetja, če je le pravilno predstavljena. »Trenutno je na voljo kar nekaj uporabnih CRM orodij, ki omogočajo dober pregled nad podatki, med drugim tudi Brand Performance Insight, ključno orodje prodaje in marketinga, ki smo ga razvili v podjetju,« pojasnijo. Pri razvoju so upoštevali vse pomembne elemente: povpraševanje, cene, učinkovitost in nakupno vedenje. Kako pa je v segmentu B2B prodaje po spletu? »Obstaja nekaj platform, ki so namenjene B2B, vendar je sodelovanje na njih skoraj vedno vezano na obvezujoče pogodbe o poslovanju. Tak primer so recimo podjetja, ki uvažajo računalniško opremo in postavljajo dodatne specifične pogoje za udeležbo v nakupnem procesu,« še razložijo.

Prednost spletne trgovine je pestra izbira

Spletna prodaja Alpine na letni ravni predstavlja slabih 10 odstotkov maloprodaje, a se »glede na podatke o prodaji na mesečni ravni spletna trgovina uvršča med prvih najboljših 5 trgovin izmed skupno 48.« Iz leta v leto opažajo večje povpraševanje po nakupu prek spleta in hkrati konstantno rast spletne prodaje. Na spletu so zaznali boljše možnosti za prodajo in trženje izdelkov po meri in željah strank. Nakup obutve postaja vse bolj premišljen, kar se odraža tudi na spletu. »Beležimo namreč zelo dolgo obdobje odločanja za nakup, pri čemer uporabnik išče informacije v spletni trgovini, na družbenih omrežjih, preverja popuste, akcije ipd. Poleg tega opažamo, da se pri nakupu obutve preko spleta ta dopolnjuje z obiskom prodajalne. Stranke namreč v prodajalni obutev pomerijo, potem pa želene velikost in barvo naročijo preko spleta,« še dodajo.

Prodaja se spreminja glede na sezono

V Medexu opažajo, da se prodaja prek spleta spreminja glede na sezono. »Za prehranska dopolnila, ki krepijo imunski sistem, je glavna sezona od oktobra do februarja, septembra in zgodaj spomladi so v ospredju prehranska dopolnila za lepoto, skozi celo leto pa prehrana in prehranska dopolnila, ki pomagajo pri različnih športnih aktivnostih,« pravijo. Prodaja v spletni trgovini, ki so jo ustanovili pred slabimi tremi leti, konstantno raste. V 2018 (obdobje februar-oktober) je prodaja prek spleta glede na isto obdobje v 2017 zrasla za 73 odstotkov, letos pa v primerjavi z istim obdobjem v 2018 še za 15 odstotkov. **gg**

»Obstaja nekaj platform, ki so namenjene B2B, vendar je sodelovanje na njih skoraj vedno vezano na obvezujoče pogodbe o poslovanju,« pojasnjujejo v podjetju Ceneje.

Trošenje gospodinjstev glavni dejavnik rasti BDP v 2020

Po raziskavi IFO se svetovna gospodarska klima še naprej ohlaja. Na svetovni ravni pričakujejo opazno manjšo rast trgovine z blagom, šibkejšo zasebno potrošnjo in znižanje obsega naložb. Oktobrski indeks nabavnih menedžerjev (Markit) v območju evra se je nekoliko zvišal (s 50,1 v septembru na 50,2), pri čemer je bilo izboljšanje beležiti tako pri storitvah (51,8) kot v proizvodnji (46,2). Za 2020 konsenz

neodvisnih institucij ocenjuje, da bo slovenska rast BDP 2,7 %, nekoliko manj od predhodnih napovedi. Ključen razlog so negotova pričakovanja o prihodnjem gibanju izvoza, ki naj bi predelovalno dejavnost spodbudila k selektivnemu investiranju v stroje in opremo in rast stanovanjskih investicij (realno 6 % v naslednjih 2 letih). Rast investicij v stroje in opremo naj bi bila precej nižja (2,1 % letno).

Aktualna napoved gospodarske rasti v 2020 za Slovenijo kaže rast, še enkrat višjo od povprečja EU.

Pripravila: Analitika GZS

Številne investicije v trgovine

Trgovci sledijo trendom tako pri izdelkih, ki jih ponujajo, kot tudi v primeru ustvarjanja moderne nakupovalne izkušnje.

Darja Kocbek

V družbi SPAR Slovenija pojasnjujejo, da ves čas sledijo novim trendom in v svojih trgovinah kupcem ponujajo moderno nakupovalno izkušnjo. V skladu s tem bodo v prihodnjem letu še razširili ponudbo bio izdelkov in izdelkov, ki potrošnikom olajšajo hiter življenjski tempo (to so na primer izdelki SPAR To Go), nadaljevali pa bodo tudi z vpeljavo hitrih blagajn. Dodatno za 2020 načrtujejo številne investicije v trgovine, med drugim zaključek gradnje Interspara v nakupovalnem središču Aleja v ljubljanski Šiški.

»Velik poudarek dajemo trajnostnemu ravnanju in energetske učinkovitosti rabi energije, zato bomo v naših trgovinah nadaljevali z uvedbo hladilnikov in zamrzovalnikov zaprtega tipa, vpeljavo razsvetljave z LED tehnologijo in implementacijo sistemov, ki za svoje delovanje ne uporabljajo klasičnih energentov,« so nam še pojasnili v SPAR Slovenija.

Nadaljujejo s širitvijo

»Leto 2019 lahko povzamemo kot nadpovprečno uspešno. S poslovnimi rezultati smo zadovoljni in veseli nas, da nam je od našega vstopa na slovenski trg leta 2005 uspelo z diskontnim poslovnim modelom prepričati vedno večje število slovenskih kupcev. Leto so zaznamovale širitve obstoječih trgovin, s čimer smo kupcem omogočili še preglednejše in prijetnejše nakupovanje. Odprli smo dve novi trgovini - tako nas kupci lahko najdejo že na 86 lokacijah po Sloveniji, z otvoritvami pa bomo nadaljevali tudi v letu 2020,« so nam pojasnili v Hoferju. Kot novost izpostavljajo možnost spletnih nakupov prek nove HOFER dostave. V spletni trgovini lahko kupci sedaj kupijo izbran nabor predvsem tehničnih izdelkov, izdelkov za dom, belo tehniko ipd.

V Hoferju obljublajo, da bodo v svojo ponudbo izdelkov vključevali več svežih in lokalnih izdelkov ter upoštevali tudi specifične želje različnih prehrabnih skupin. Pri tem bodo še naprej posebno pozornost namenjali zmanjšanju porabe plastike in skrbi za okolje.

»Mercator bo načrt za leto 2020 po finančnem koledarju objavil sredi decembra, zato o načrtovanih naložbah prej ne moremo govoriti,« pa so nam pojasnili v Mercatorju. gg

SPAR Slovenija v 2020 načrtuje zaključek gradnje Interspara v ljubljanski Šiški, odprtje novih poslovalnic napoveduje tudi Hofer.





Foto: Polona Ponikvar

Z najavo mest za vajence začnite že zdaj

Delodajalci in vajenci so zadovoljni z vajeniškim sistemom, kar dokazuje tudi spodbudno število registriranih vajeniških pogodb. Od januarja do decembra 2019 je GZS na novo verificirala 93 podjetij, ki bodo omogočila več kot 530 novih učnih mest za dijake ter vajence.

Ana Žemva Novak, Služba za razvoj kadrov in izobraževanje

Prva generacija vajencev je med marcem in junijem 2019 opravljala vmesne preizkuse.

Leto 2019 je bilo na področju vajeništva polno aktivnosti. Že v začetku leta smo predstavniki GZS sodelovali na kariernem sejmu Informativa in informativnih dnevih za bodoče dijake/vajence ter njihove starše na šolah, kjer smo predstavljali različne programe. K sodelovanju smo povabili tudi

predstavnike podjetij, tako da so mladi in njihovi starši prejeli informacije o perspektivnih poklicih iz prve roke.

Februarja smo na GZS pripravili usposabljanje za mentorje in nadzornike na vmesnih preizkusih. Prva generacija vajencev je namreč v tem letu že opravljala vmesni preizkus. Na usposabljanju so mentorji in nadzorniki dobili ustrezna znanja in gradiva za izvajanje vmesnih preizkusov. Vajenci so vmesne preizkuse opravljali med marcem in junijem 2019, najprej na Gorenjskem, nato v jugovzhodni regiji, pomurski, obalno-kraški in osrednjeslovenski regiji. Nadzorniki so ocenili, da podjetja vajencem zagotavljajo kakovostna učna mesta in da so mentorji v podjetjih v dveh letih vajence ustrezno usposobili. Vajenci so se na vmesni preizkus uspešno pripravili ter pokazali znanje in veščine, ki so jih pridobili v podjetju.

Aprila se je na GZS odvil dogodek Festival vajeništva, na katerem je bilo več kot 200 udeležencev. Na dogodku, ki je na nacionalni ravni promoviral poklice in vajeništvo, smo povezali vse akterje, vključene v vajeništvo - predstavnike podjetij, šol in vajence. V sklopu promocije vajeništva smo skupaj z našimi vajenci posneli video (Vaja dela mojstra, Vajen'c bo mojster,



foto: Kofart

mojster bo kralj), skupaj z raperjem Trkajem pa še video »Znanje za lajfe«, ki ima več kot 39.000 ogledov.

Od aprila do septembra smo predstavniki GZS obiskali 10 srednjih šol, vključenih v vajeniški sistem, kjer smo se srečali s starši in bodočimi vajenci/dijaki in jim podali čim več informacij v zvezi s kariernim odločanjem. K sodelovanju smo povabili tudi predstavnike podjetij, ki so z zanimivo predstavitvijo podjetja staršem in mladim olajšali odločitev, v katerem podjetju bi želeli opravljati vajeniški del oz. praktično usposabljanje z delom.

Mladi so poklice spoznavali tudi prek potujoče razstave, ki vsak teden gostuje na eni od osnovnih šol. Pripravljena je pod skupno blagovno znamko – grem se učiti, kar hočem bit. Razstava je skoraj že za leto dni vnaprej rezervirana s strani šol, ki bi jo želele gostiti.

Poklice so v realnem okolju mladi spoznali tudi na vseslovenskem dogodku Dan odprtih vrat slovenskega gospodarstva, kjer je več kot 130 podjetij po Sloveniji že četrtič odprlo svoja vrata in mladim ter njihovim staršem predstavilo zanimive, a malo manj poznane poklice. Mladi so lahko spoznavali procese in naravo dela v podjetju ter se pogovarjali z zaposlenimi, ki opravljajo določene poklice.

Podjetja, ne pozabite najaviti učnih mest za prihodnje šolsko leto (2020/2021)

V mesecu decembru smo že začeli zbirati najave učnih mest za šolsko leto 2020/2021. Gre za napoved, koliko vajencev in dijakov bi bila podjetja pripravljena sprejeti na usposabljanje v prihodnjem šolskem letu. Vsa podjetja vabimo, da nam oddate svoje najave, da se bodo vajenci že pred vpisi lahko odločili, v katerih podjetjih bi želeli opravljati praktično usposabljanje z delom, ter se s predstavniki podjetij že lahko začeli dogovarjati glede sodelovanja.

Več kot 10.000 svetovanj podjetjem

GZS pri izvajanju vajeništva tesno sodeluje s podjetji, tako z mentorji, s kadrovskimi službami kot tudi z vodstvi podjetja. Naše glavno poslanstvo je podjetjem nuditi pomoč in podporo tam, kjer jo najbolj potrebujejo. V letu 2019 smo opravili več kot 10.000 svetovanj podjetjem (osebno, po elektronski pošti in telefonu). Vprašanja so se nanašala tako na organizacijske zadeve, pravno formalne, finančne, izvedbene.

Center za poslovno usposabljanje pri GZS je tudi v tem letu za bodoče mentorje organiziral devet izvedb pedagoškega andragoškega usposabljanja za mentorje, ki se ga je udeležilo skupno 176 bodočih mentorjev.

Od januarja do decembra 2019 smo na novo verificirali 93 podjetij, ki bodo omogočila več kot 530 novih učnih mest za dijake ter vajence. Vsa podjetja smo obiskali na njihovih lokacijah in pregledali, ali izpolnjujejo vse materialne in kadrovske pogoje, da dijake in vajence lahko sprejemajo na praktično usposabljanje z delom in vajeništvo.



Foto: Denis Bozovičar, LTH Castings d.o.o.

Delodajalci in vajenci so z vajeništvom zadovoljni

Veseli smo, da naša prizadevanja, ki jih vlagamo v uvajanje vajeniškega sistema, že kažejo pozitivne povratne informacije. V letu 2019 je Center RS za poklicno izobraževanje izdal tiskano obliko prvega evalvacijskega poročila, kjer je zapisano, da so delodajalci z vajeništvom zelo zadovoljni in si ga želijo. Podjetja so v veliki meri zadovoljna z vajenci, sama oživitve vajeništva pa jih je razveselila. (Prvo evalvacijsko poročilo o poskusnem izvajanju vajeništva; Podjetja pozdravljajo vajeništvo, Ljubljana 2019, str. 81).

Enako kot delodajalci so tudi vajenci zadovoljni z usposabljanjem v podjetju in z načinom izvajanja vajeništva. V intervjujih so povedali, da so se za vajeništvo odločili predvsem zato, ker so pričakovali dobro praktično usposobljenost, plačilo za svoje delo ter zaposlitev po koncu šolanja. Zelo spodbuden je podatek, da bi skoraj 92 % vajencev ponovno izbralo isti program in vajeniško obliko izobraževanja (prav tam, str. 81).

Dočakali že tretjo generacijo vajencev

V šolskem letu 2019/2020 je v vajeniško obliko izobraževanja vstopila že tretja generacija vajencev. V prvi letnik je pri Gospodarski zbornici Slovenije na novo registriranih 142 vajeniških pogodb, le-te pa še vedno prihajajo. Opažamo pa tudi trend, da se je nekaj dijakov že v času šolanja odločilo, da šolsko obliko izobraževanja zamenjajo za vajeniški način, ki jim omogoča več praktičnega usposabljanja z delom. Največ vajencev je v šolskem letu 2019/2020 izbralo program oblikovalec kovin – orodjar, sledijo pa mehatroniki operaterji, mizarji, elektrikarji, strojni mehaniki, steklarji, program gastronomske in hotelske storitve, slikopleskar-črkoslikar, papirničar in klepar krovec. Skupno je GZS registrirala že 331 vajeniških pogodb, kar je glede na to, da vajeništvo izvajajo le nekatere šole spodbudna številka. gg

Več informacij:

Za vaša vprašanja smo vam na voljo:

Ana Žemva Novak (ana.zemva.novak@gzs.si, 01 58 98 531)

Petra Sternad (petra.sternad@gzs.si, 01 58 98 202)

Mladi so poklice spoznavali tudi preko potujoče razstave, ki vsak teden gostuje na eni od osnovnih šol.

Od januarja do decembra 2019 smo na novo verificirali 93 podjetij, ki bodo omogočila več kot 530 novih učnih mest za dijake ter vajence.

Skoraj 92 % vajencev bi ponovno izbralo isti program in vajeniško obliko izobraževanja.

Neizkoriščene priložnosti za posle v Ženevi

Slovenska poslovna javnost še vedno ni dovolj informirana o priložnostih, ki jih ponuja CERN.

Vanja Bele, GZS - Center za mednarodno poslovanje

Evropski center za jedrske raziskave (CERN) s sedežem v Ženevi ponuja tri načine sodelovanja:

1. dobave splošnega blaga in storitev, potrebnih za delovanje velike ustanove;
2. dobave visokotehnoloških produktov in storitev, potrebnih za delovanje in nadgradnjo laboratorijev;
3. nadgradnjo znanja in sodelovanje pri raziskavah za znanstvenike in raziskovalce.

S CERN-om sicer Slovenci že sodelujemo na poslovnem in znanstvenem področju, a dejstvo je, da slovenska poslovna javnost še vedno ni dovolj informirana o priložnostih, ki jih CERN ponuja. Zato smo Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šolstvo RS (MIZŠ), SPIRIT Slovenija, javna agencija in Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) pripravili Dneve slovenske industrije v CERN-u in povabili podjetja k udeležbi.

Predstavilo se je 25 podjetij

Po intenzivnih pripravah se je 9. in 10. oktobra 2019 v CERN-u predstavilo 25 slovenskih podjetij. Njihove rešitve in ponudbe so bile oblikovane in posredovane pristojnim osebam v CERN že nekaj mesecev pred samim obiskom. Tako so gostitelji imeli čas pregledati profile podjetij in njihove ponudbe ter se odločiti za srečanje z udeleženci na individualnih sestankih. V dveh dneh se jih je odvilo skoraj 100, brez dodatnega angažiranja podjetij med samo pripravo pa bi jih bilo veliko manj.

V nadaljevanju predstavljamo dve uspešni zgodbi.

Prejeli že prva naročila

Podjetje ŽUST-AL iz Žirov se ukvarja s CNC obdelavo kovin in varjenjem. »V začetku oktobra smo se udeležili predstavitve slovenske industrije v CERN-u. Že v procesu priprave in oddaje naše ponudbe smo prejeli precej interesa za skupne sestanke s predstavniki CERN-a. Nanje smo se dobro pripravili, sogovorniki so nas lepo sprejeli in bili zadovoljni s potekom pogovorov,« je pojasnila Tara Brus, prokuristka v podjetju ŽUST-AL. »Pohvalili so našo kvaliteto, povabili so nas na ogled njihove delavnice s CNC stroji, varilnice in merilnice, konec novembra pa so nas obiskali tudi v Žireh z namenom poglobitve sodelovanja. Prejeli in dobavili smo že prvo naročilo, pogovorom med njihovim obiskom pa je sledilo že naslednje naročilo.«

Kot je poudarila Tara Brus, je poslovanje s CERN-om za njih zelo pomembna referenca. »Slovenskim menedžerjem priporočam, da vsaj preverijo možnosti sodelovanja s CERN-om, saj priložnosti obstajajo, potrebno je le verjeti v svoje podjetje in sodelavce.«

Deset dni po obisku že izbrani kot potencialni dobavitelji

Glavna dejavnost podjetja Nanocut je razvoj in proizvodnja industrijskih LED svetilk. »Obisk v CERN-u je bil zelo dobro organiziran s strani Ministrstva za izobraževanje, znanost in šport RS, agencije SPIRIT Slovenija in Gospodarske zbornice Slovenije. Da smo imeli dogovorjene sestanke, se je bilo potrebno pred obiskom registrirati v CERN bazo in navezati stik z oddelkom, ki je odgovoren za nabavo radiacijsko odpornih LED svetilk. Imeli smo srečo, da je problematika nabave takšnih svetilk trenutno prioriteta v CERN-u, tako da so bili pogovori izredno podrobni,« je povedal Igor Hrovatič, direktor razvoja v podjetju Nanocut. »V roku 10 dni po obisku smo že bili izbrani kot potencialni dobavitelj in že dobili povpraševanje za prvo vzorčno količino naših LED svetilk. Potrebno je poudariti, da lahko ponudbo oddajo samo povabljeni. Običajno iz baze izberejo dve do tri podjetja, ki pa morajo oddati svojo najboljšo ponudbo, saj pozneje



Foto: Jasmina Gladek

»Slovenskim menedžerjem priporočam, da vsaj preverijo možnosti sodelovanja s CERN-om, saj priložnosti obstajajo, potrebno je le verjeti v svoje podjetje in sodelavce,« svetuje Tara Brus, ŽUST-AL.



Foto: Vanja Bele

cene ni mogoče korigirati. Menim, da je to zelo dober sistem izbire najbolj ugodnega ponudnika.«

Hrovatič podjetjem priporoča, da »v prvem koraku proučijo delovanje CERN-a in uredijo vse formalnosti registracije v njihovi bazi potencialnih dobaviteljev. Glede na produkt podjetja je potrebno najti specifičen oddelek, ki se ukvarja s tehniko, ki jo podjetje izdeluje, navezati stik ter začeti s komunikacijo. Za pridobitev posla je treba imeti zelo dober izdelek po najboljši ceni, saj je CERN institucija, s katero bi vsako podjetje rado sodelovalo in tega se CERN-ovi nabavniki dobro zavedajo«.

Kam se lahko podjetje obrne za dodatne informacije in pomoč glede sodelovanja s CERN-om?

Na GZS se zavedamo, da gre za pomembno priložnost, hkrati pa tudi za zelo kompleksno institucijo, ki terja malo več angažiranosti za razumevanje pravega pristopa. Velikokrat je interese za sodelovanje smiselno obravnavati skupinsko, tako zaradi večje učinkovitosti kot tudi strokovnosti. V ta namen se je znotraj Združenja za informatiko in telekomunikacije pri GZS (ZIT) ustanovila sekcija ScienceTech ([https://](https://www.gzs.si/sciencetech)



Foto: Nanocut d.o.o.

www.gzs.si/sciencetech), kjer so vam na voljo za dodatne informacije oz. lahko neposredno kontaktirate predstavnika Slovenije na sedežu v Ženevi (Samo Tuma, Slovenian Industry Liaison Officer (ILO), CERN (Geneva), room 510/R-014, samo.tuma@cern.ch). gg

Igor Hrovatič opozarja, da morajo podjetja oddati svojo najboljšo ponudbo, saj pozneje cene ni mogoče korigirati.

Srečno 2020

ebmpapst

the engineer's choice

**Želimo vam prijeten
in miren božič
ter veselja, zdravja
in poslovnih
uspehov
v novem letu.**



Risba, ki krasi božično novoletno čestitko, izvira iz Nemčije in je zmagovalna risba natečaja otrok zaposlenih v skupini ebm-papst.

Sredstva, namenjena za poslovna darila, bomo letos donirali lokalnim dobrodelnim organizacijam.

Treba je zagotoviti prostor za uresničevanje razvoja človeških virov

Ključna prednost podjetja so kadri, zato je razvoj človeških virov nujen, pri tem pa je potrebna podpora vodstva.

Ines Gergorić, GZS OE Služba za razvoj kadrov in izobraževanje

Z usposobljenimi, zavzetimi zaposlenimi, ki živijo vrednote podjetja, to lahko sledi svoji viziji, krepi svojo pozicijo in je pripravljeno na preboj na trgu.

Z aktivnostmi razvoja človeških virov omogočamo prenos dobrih praks in implementacijo rezultatov v podjetja.

Razvoj človeških virov je v ospredju v evropskih in nacionalnih strategij. Če se pogovarjamo o novih tehnologijah, spremembah na trgu, se hkrati pogovarjamo tudi o kompetencah. Ključna prednost podjetja so kadri – kompetentni, zavzeti zaposleni, ki so pripravljeni soočati se s prihajajočimi izzivi.

Razvoj kompetenc zajema tako izobraževalni sistem kot podjetja. Od vseh se pričakuje vseživljenjsko učenje in razvoj kompetenc glede na razvoj družbe in tehnologij. Podjetja se zavedajo pomena usposobljenih zaposlenih za prihodnje izzive, institucije znanja pa razumejo, da je treba posodabljaliti izobraževalne programe.

Kompetenčni modeli so v funkciji podpore podjetjem in omogočajo dopolnitev obstoječih kadrovskega procesov in sistemov, kot so na primer iskanje in selekcija kadra, razvoj karier zaposlenih in izvajanje rednih letnih razgovorov, ugotavljanje potenciala zaposlenih, oblikovanje sistemov ocenjevanja uspešnosti, izobraževanja, mentorstva, nasledstev, nagrajevanja in napredovanja.

S strateško načrtovanimi aktivnostmi in procesi ter ustrezno oblikovanimi sistemi vplivamo na organizacijsko energijo, klimo in kulturo, znamko delodajalca in učinkovitost oz. uspešnost podjetja. Z usposobljenimi, zavzetimi zaposlenimi, ki živijo vrednote podjetja, to lahko sledi svoji viziji, krepi svojo pozicijo in je pripravljeno na preboj na trgu. Za udejanjanje teh procesov v podjetju je ključnega pomena podpora vodstva, ki zagotavlja prostor za uresničevanje razvoja človeških virov.

Razvoj, ki temelji na treh stebrih

V okviru SRIP Mreže za prehod v krožno gospodarstvo (SRIP KoG) Štajerska gospodarska zbornica skupaj z Gospodarsko zbornico Slovenije vodi razvoj človeških virov po metodi Karierne platforme, ki temelji na treh stebrih: napovedovanju potreb po kompetencah, razvoju profesionalnih karier ter usposabljanju in izobraževanju.

V sodelovanju z institucijami znanja iz Univerze v Mariboru, Univerze v Ljubljani in Kemijskega inštituta ter podjetji, člani SRIP KoG, smo napovedali potrebe po kompetencah za fokusna področja SRIP KoG: Trajnostna energija, Biomasa in alternativne surovine, Sekundarne surovine, Funkcionalni materiali, Procesi in tehnologije ter Krožni poslovni modeli.

Z aktivnostmi razvoja človeških virov omogočamo prenos dobrih praks in implementacijo rezultatov v podjetja ter prispevamo h krepitvi vloge kadrovske službe v podjetju kot strateškega partnerja pri zagotavljanju učinkovitega razvoja človeških virov.

Na podlagi ugotovitev napovedanih potreb po kompetencah oblikujemo pobude za pripravo novih in/ali dopolnitev obstoječih poklicnih standardov, izobraževalnih programov na celotni vertikali izobraževanja, pobud za Nacionalne poklicne kvalifikacije in dodatne kvalifikacije. S tem je sklenjena povratna zanka, ki jo omogoča proaktiven in trajnostni model zagotavljanja in upravljanja potrebnih človeških virov, ki je hitro odziven in prilagodljiv na spremembe. **gg**



Papirništvo: med krožnim, bio in digitalnim

Papirna industrija se spreminja, prilagaja in razvija skladno z aktualnimi in na dolgi rok edino okoljsko sprejemljivimi usmeritvami.

Petra Prebil Bašin, Združenje papirne in papirno predelovalne industrije

V času, v katerem živimo, se tradicionalna papirna industrija preoblikuje in spreminja v sodobno industrijo prihodnosti, ki deluje po načelu krožnega gospodarjenja, je bio-osnovana ter izkorišča digitalno transformacijo v svoj prid razvoja in večje učinkovitosti. O tem so udeleženci govorili na 23. Dnevu slovenskega papirništva in 46. Mednarodnem letnem simpoziju DITP 20. in 21. novembra v Postojni.

Papirna industrija se dobro zaveda omejenosti naravnih surovin in problematike fosilnih goriv, zato uporablja naravne in obnovljive surovine, zapira snovne in energetske krogotoke ter postaja čedalje bolj energetsko in snovno učinkovita.

Težava ostajajo kadri

Glavni izzivi panoge so inovacije, investicije in predvsem kadri. Žal je zanimanje za panogo med mladimi zaradi različnih okoliščin zamrlo. Ena izmed teh je tudi odsotnost primerne formalnega izobraževanja med leti 2000 in 2018. Leta 2014 je pod okriljem Kompetenčnega centra za razvoj kadrov v papirni industriji zaživela »Papirniška šola«, obujen je bil tudi sistem vajeništva, zato je od 2018 v srednje šole spet vpeljan poklic papirničarja.

Eden odgovorov na izziv na področju kadrov je uvoz kadrov iz tujine, zato je sodelovanje med državami na področju izmenjave kadrov nujno. Trendi na področju kadrov in izobraževanja nakazujejo spremembe, ki poudarjajo družbo znanj in kompetenc. V prihodnje bodo tradicionalna strokovna znanja bistvena, poleg njih pa še kompetence na mnogih drugih področjih in mehke veščine. Industrija bo morala sama poskrbeti za izobraževanja, motivacijo in še aktivnejšo promocijo med mladimi.

Žejni vzpodbud, ne polen doma

Papirna dejavnost je predvsem v segmentu proizvodnje papirja zelo izvozno usmerjena in skrb za mednarodno konkurenčnost je odločilnega pomena. Papirno predelovalni del panoge je bolj vezan na domačo predelovalno industrijo. Gre za tradicionalni panogi, ki se morata odzivati na vse izzive okolja. Tako je jasno, da se bo tudi v prihodnje pritisk na stroške iz

naslova varstva okolja, blaženja posledic podnebnih sprememb in energije zviševal, vendar želijo podjetja v teh dejavnostih vsaj enakovreden položaj, kot ga imajo njihovi kolegi v drugih državah članicah EU. Projekti izboljševanja učinkovitosti na vseh področjih delovanja so investicija v prihodnost, česar se podjetja zavedajo.

V zadnjem času se zadeve v Sloveniji izjemno zapletajo na področju odpadkov. Izvozna odvisnost na področju odpadkov ima svojo ceno, poleg tega pa nam tuji partnerji zapirajo vrata in podjetja ostajajo brez alternativ, kam z odpadnimi blati, mulji in pepeli. Zato bi bilo nujno potrebno v Sloveniji vzpostaviti sistemsko ravnanje tako z nevarnimi kot nenevarnimi odpadki, ki bo v duhu krožnega gospodarjenja, da poskrbimo in koristno predelamo in uporabimo te materiale doma. Ministrstvo za okolje in prostor tako pozivamo k takojšnji akciji na tem področju.

Predvsem pa kot industrijska dejavnost želimo več posluha in vzpodbud na strani države, ki se po naši oceni premalo zaveda dobrobiti industrije v obliki ustvarjene dodane vrednosti, števila zaposlitev, izvoza ter nenazadnje plačanih davkov.

Okoljski cilji bodo narekovali razvoj

Bio materiali imajo velik pomen in v krožnem gospodarstvu so del rešitve za prihodnost, ker so obnovljivi, rastoči, večkrat uporabni in reciklabilni. V prihodnosti bodo okoljski in podnebni cilji narekovali tempo razvoja. Digitalna tehnologija je del odgovora na vprašanje, kako izboljšati naš vpliv na okolje. Najbolj učinkovita je, ko ne potrebujemo posebnih znanj, da jo lahko uporabljamo. Pomembna je tudi digitalizacija poslovnih procesov in komunikacije, ki lahko prinese veliko prihrankov v panogi. [gg](#)

V slovenski papirni in papirno predelovalni industriji je zaposlenih okrog 4.200 ljudi.

Bio materiali imajo velik pomen in v krožnem gospodarstvu so del rešitve za prihodnost, ker so obnovljivi, rastoči, večkrat uporabni in reciklabilni.

Sledljivost zagotavlja varnost

Uporaba standardov in njihove »dobre sledi« v logistiki, industriji in trgovini je bila tema letošnjega dneva GS1 Slovenija.

Darja Kocbek, foto: Barbara Reya

Če v preskrbovalnih verigah zagotovimo vse pogoje za sledljivost, zagotovimo varnost.

»Puščamo dobre sledi«, je bil slogan letošnjega jubilejnega 10. dneva GS1 Slovenija, novembra v prostorih GZS. Zdenka Konda, direktorica GS1 Slovenija, je v uvodnem nagovoru dejala, da je sledljivost izrednega pomena za vse gospodarske sektorje. »Samo predstavljam si, da nihče ne bi vedel, kod in kam potujejo izdelki po svetu, banke ne bi vedele, kje se gibljejo njihove pošiljke gotovine, zdravniki ne bi vedeli, katera zdravila je pacient že zaužil. Zato v neodvisni in nepridobitni organizaciji GS1 Slovenija vedno znova poudarjamo, da je treba posebno pozornost nameniti označevanju prodajnih enot, kakovostnim podatkom ter sledljivosti,« je pojasnila.

Če v preskrbovalnih verigah zagotovimo vse pogoje za sledljivost, zagotovimo varnost. Gre za varnost vseh, ki so vključeni v prodajne verige – od pridelovalcev, proizvajalcev, distributerjev, trgovcev in na koncu potrošnikov. To je seveda najbolj očitno pri prehranskih izdelkih, saj so lahko posledice, če pride do kontaminacije živil, tudi katastrofalne, je opozorila Zdenka Konda.

Njene besede je potrdil varuh odnosov v verigi preskrbe s hrano Igor Hrovatič. Poudaril je, da morata sledljivost in označevanje v prehranski verigi dobiti večjo težo. »Sledljivost mora postati sistemski ukrep, kajti zgolj kot kurativni ukrep ne zadošča,« je dejal.

Aljaž Kovač, produktni vodja za logistične rešitve v Intereuropi, se je osredotočil na oskrbovalne verige.

»Sledljivost surovine oziroma končnih izdelkov v vseh gospodarskih panogah postaja čedalje bolj pomembna,« je razložil. Pri sledenju sta po njegovih podatkih trenutno najnaprednejši živilska in farmacevtska industrija, ker ju je v to prisilila zakonodaja. Sledljivost postaja vse pomembnejša tudi v podjetjih, ki si želijo zagotoviti boljši nadzor nad proizvodnimi in logističnimi sistemi.

Sledljivost omogoča nadzor nad stroški

Podjetja morajo po Kovačevih besedah vpeljati sisteme za sledenje tudi zato, da si zagotovijo boljši nadzor nad stroški, boljšo odzivnost, zmanjšanje napak in s tem reklamacij ter sledljivost posameznega izdelka skozi celotno oskrbovalno verigo prek posebne kode, imenovane zaporedna koda zabojnika (SSCC). »Če pa želimo izkoristiti prednosti omenjene kode, je potrebno v proces vključiti tudi računalniško izmenjavo podatkov med vsemi akterji v oskrbovalni verigi,« je še pojasnil.

Dragan Marić, regionalni vodja transporta v Sportini Bled, je predstavil sledenje pošiljk (Track&Trace). Ob trenutnem tempu življenja in kupcih, ki zahtevajo, da morajo biti izdelki na prodajni polici točno takrat, ko si to zaželi, si po njegovih besedah ni več mogoče zamisliti, da bi podjetje, ki ne obvladuje svojih logističnih tokov in nima vpogleda v sledljivost in trenutne statuse svojih pošiljk, sploh lahko poslovalo. To, da kupec izdelek dobi, ko si zamisli, ni dovolj. Izdelek mora biti tudi natanko tisti, ki ga je naročil.

V Sportini uporabljajo program Sledenje pošiljk v povezavi s centralnim informacijskim sistemom ERP, ki vsem zaposlenim, dobaviteljem in kupcem omogoča pravilno odločanje in hkrati povečuje tudi konkurenčno prednost podjetja. »Optimizacija dela oskrbovalne verige v podjetju je zelo odvisna od kakovostnih in pravočasnih informacij o fizičnem toku pošiljk,« je pojasnil Marić.

Sledljivost zahtevajo kupci

Marjan Kralj, direktor družbe Kvint, ki je predstavil primer dobre prakse v podjetjih skupine Kovis, pravi, da podjetja v večini primerov uvajajo sistem za sledljivost, ker to zahtevajo kupci. »Za ta zahteven projekt se sama odločijo redko in ga brez ustrezne

Podjetja morajo po besedah Aljaža Kovača vpeljati sisteme za sledenje tudi zato, da si zagotovijo boljši nadzor nad stroški, boljšo odzivnost, zmanjšanje napak in s tem reklamacij.



informacijske podpore ne morejo uresničiti,« je povedal. Ob tem je tudi priznal, da imajo od njega tudi koristi, saj omogoča vitko proizvodnjo, korake v smeri digitalizacije in industrije 4.0. »Sledljivost je stranski produkt teh trendov, zato je za sodobna podjetja, ki so konkurenčna na globalnem trgu, samoumevno, da jo vzpostavijo. Zanje to ni strošek, ampak investicija,« pravi Kralj.

Včasih Tabriz, danes Amazon

O razlikah med spletnimi trgovinami in spletnimi tržnicami sta predavali strokovnjakinji iz GS1 Združeno kraljestvo Monica Bird in Lorna Leaver. Monica Bird je najprej pojasnila, da je danes Amazon, kar je bil včasih bazar v iranskem Tabrizu. To je prostor, kjer kupci lahko dobijo vse, kar potrebujejo. Spletne tržnice so platforme, ki nimajo v lasti blaga, ampak s pomočjo računalniških algoritmov povezujejo ponudnike in kupce, zato mednje lahko štejemo tudi Facebook, Uber, Airbnb in vse bolj Google.

Po oceni Monice Bird in Lorne Leaver bo do leta 2022 prek spletnih tržnic izvedenih že 70 odstotkov vseh spletnih transakcij. Brez podatkov to ne bo mogoče. »Poskrbite, da bodo vaši podatki o izdelkih popolni in natančni, saj bodo na ta način vaš digitalni prodajni asistent,« sta povedali.

Prava koda za kavo je le ena

To, da kupci lahko najdejo, primerjajo in kupijo proizvod, ki ga želijo oziroma pričakujejo, omogoča globalna trgovinska številka izdelka (GTIN), ki jo proizvajalcem za vsak njihov izdelek na podlagi mednarodnih standardov dodeli organizacija GS1. Ob tem sta britanski strokovnjakinji opozorili tudi na goljufije, zato se velja obrniti neposredno na organizacijo GS1, sicer se lahko zgodi, da ima kava enako številko GTIN kot orožje.

Zdaj je številka GTIN, ki je na embalaži izdelka odtisnjena v obliki črtne kode, še potrebna. Zdenka Konda je prepričana, da bo še nekaj časa tako, seveda pa v organizaciji GS1 sproti spremljajo razvoj na področju digitalizacije in umetne inteligence, ki bo v



prihodnosti znala brez črtne kode med seboj ločevati posamezne izdelke. »Vemo, kaj se nakazuje, vendar bo tak ali drugačen informacijski sistem tudi v prihodnje ostal,« je dejala.

Spletnih tržnic je vse več, trgovin manj

V EU po zadnjih podatkih deluje okrog 7.000 spletnih tržnic in njihovo število še raste. Andraž Gavez, predsednik Društva spletnih trgovcev, je prepričan, da bo njihovo število še raslo, pri spletnih trgovinah pa smo priča že enakemu trendu kot pri klasičnih trgovinah. Tako kot so v preteklosti trgovski centri izrinili s trga majhne trgovine, se danes združujejo spletne trgovine.

Da podatkov ni težko zbrati, težko jih je urediti, je v svojem predavanju prek spleta dejal Renaud de Barbuat, glavni operativni direktor GS1 AISBL. Učinkovito urejanje podatkov je še posebej pomembno v e-trgovini, kjer je na voljo neprimerno več izdelkov kot v klasični trgovini. Podatkov o njih človek ne zmore več upravljati, zato potrebuje vse več pomoči avtomatizacije in umetne inteligence. Temu pa mora s svojimi standardi slediti tudi organizacija GS1. GS1 Slovenija je neodvisna in nepridobitna organizacija na področju mednarodnih standardov GS1 za identifikacijo in elektronsko izmenjavo podatkov v Sloveniji. [gg](#)

Po oceni Monice Bird in Lorne Leaver bo do leta 2022 prek spletnih tržnic izvedenih že 70 odstotkov vseh spletnih transakcij.



Skupaj do sodobnega plačnega modela

Na posvetu Dan delodajalcev o tem, kakšna so možna izhodišča za prilagoditev in posodobitev plačnih modelov v dejavnostih in pri delodajalcih.

Metka Penko Natlačen, vodja projekta Krepitev kompetenc v procesu kolektivnega dogovarjanja

Urejanje minimalne plače ima legitimen namen preprečevanja revščine zaposlenih, a bo imelo znatne posledice za sisteme plač in nagrajevanja v podjetjih v Sloveniji, je menil prof. dr. Robert Kaše, EF v Ljubljani.

V nastali situaciji je vloga kolektivnih pogodb, da vzpostavljajo plačni sistem na ravni dejavnosti in pri delodajalcu skladno z zakonom in novimi razmerji.

Gospodarska zbornica Slovenije je že peto leto zapored organizirala posvet Dan delodajalcev, posvečen aktualnim temam s področja delovnega in socialnega prava. Posvet je bil drugi v okviru bipartitnega projekta Krepitev kompetenc socialnih partnerjev v kolektivnem dogovarjanju 2017-2021. Tema letošnjega posveta, ki se ga je udeležilo skoraj 200 slušateljev, je bila »Skupaj do sodobnega plačnega modela«.

Posvet je bil namenjen prevetritvi pravnih, ekonomskih, psiholoških in drugih aspektov ureditve plače in iskanju »pravega« plačnega modela za delavca in delodajalca. Namenjen je bil prikazu možnih izhodišč za prilagoditev in posodobitev plačnih modelov v dejavnostih in pri delodajalcih, s katerim je mogoče uravnovesiti možne nezaželene učinke novele Zakona o minimalni plači in spodbuditi motivacijsko plačilo za opravljeno delo.

Nov plačni model mora biti transparenten

Generalna direktorica GZS Sonja Šmuc je poudarila, da je GZS odgovorna delodajalska organizacija, ki stremi k doseganju dolgoročnih ciljev med delavci in delodajalci, tudi v tako odgovornih temah, kot je nov plačni model, ki predstavlja pomemben element relacije med delavcem in delodajalcem in mora zato biti transparenten, sodoben in mednarodno bolj primerljiv.

Izvršni direktor GZS Mitja Gorenšek in predsednik KSS Pergam Jakob Počivavšek sta se strinjala, da nam je novela Zakona o minimalni plači skozi novo

definicijo plače ponudila možnost pristopa k drugačnemu, sodobnemu plačnemu modelu.

Plačna uravnilovka je visoka

Po besedah glavnega ekonomista pri Analitiki GZS Bojana Ivanca visoko razmerje med minimalno in povprečno plačo v Sloveniji pomeni, da je plačna uravnilovka visoka. V letu 2018 je bruto minimalna plača znašala 54 % povprečne, s čimer se je Slovenija uvrščala na 1. mesto med 21 državami EU. Prav tako beležimo podatek o enem najnižjih deležev revščine zaposlenih v primerjavi z EU-28.

Prof. dr. Robert Kaše z Ekonomske fakultete v Ljubljani je menil, da ima urejanje minimalne plače legitimen namen preprečevanja revščine zaposlenih, a bo imelo znatne posledice za sisteme plač in nagrajevanja v podjetjih v Sloveniji. Poudaril je, da nova opredelitev minimalne plače ne rešuje temeljnega problema obstoja nizkih plač. Sledilo bo obdobje prilagajanja, ki bo bolj uspešno, če ga bo spremljal konstruktiven dialog.

Dr. Etelka Korpič-Horvat, nekdanja računsko sodnica in ustavna sodnica, je ugotovila, da z novelo zakona zakonodajalec spreminja pravno naravo dosedanje ureditve o minimalni plači – doslej je to bila minimalna plača, od 1. januarja 2020 pa je to vsebinsko (najnižja) osnovna plača. Menila je, da taka opredelitev ni v prid jasnosti in določnosti pojmov tega zakona.

Plačne anomalije in napetosti med socialnimi partnerji

Matic Kadliček, psiholog in kadrovik, je menil, da se z dvigom minimalne plače ob višjem doplačilu do minimalne plače obeta zaostretnost socialnega stresa ter čustev dvoma, zavisti in mestoma tudi ogorčenja. Dobro sodelovanje med delavcem in delodajalcem bo še naprej vključevalo tudi nederarne spodbude, kot so pohvale, delegiranje odgovornosti in skrb za drug drugega.

Zastoj v socialnopartnerskem koordiniranju plačne politike v gospodarstvu je preusmeril sindikate in



Za kvaliteten pogajalski proces

Kot posebno publikacijo posveta je urednica Metka Penko Natlačen predstavila drugi snopič iz zbirke istega projekta Pogajalske veščine za uspešno kolektivno dogovarjanje, letos z naslovom Kako s komunikacijo soustvariti kvaliteten pogajalski proces. Domači in vabljeni strokovnjaki v njej predstavijo pomembnost pogajalskega procesa kot sodelovalnega, tvornega, spoštljivega, etičnega in dolgoročno ciljno usmerjenega.

levico v politiko dvigovanja minimalne plače, je opozoril prof. dr. Gorazd Kovačič s Filozofske fakultete. S tem se je okrepila marginalizacija tarifnih prilog kolektivnih pogodb. Oboje skupaj povzroča plačne anomalije na trgu dela, zlasti kompresijo, in napetosti med socialnimi partnerji ter med skupinami zaposlenih. To stanje pospešuje beg možganov. Težave je mogoče premostiti s prenovo centralne koordinacije plačnega sistema.

Pravne podlage morajo biti skladne in zakonite

Metka Penko Natlačen, vodja projekta in namestnica direktorja Pravne službe GZS, je navedla, da ni naloga kolektivnega dogovarjanja, da popravlja napake zakonodaje. Vse pravne podlage za določanje plačila za delo morajo biti med sabo skladne in zakonite in zagotavljati pravno varnost zaposlenih. V nastali situaciji pa je vloga kolektivnih pogodb, da vzpostavljajo plačni sistem na ravni dejavnosti in pri delodajalcu skladno z zakonom in novimi razmerji.

Cvetka Furlan, ekonomistka v Pravni službi GZS, je navedla, da ni namen spremembe plačnega sistema v dejavnosti ali v podjetju prikrajšati zaposlene pri prejemkih in jim odvzeti tisto, kar jim novi Zakon o minimalni plači prinaša. Predlog prenove plačnega sistema predvideva le spremembo strukture plače, a na tak način, da se zaradi vključevanja dodatkov

v (najnižje) osnovne plače izniči ali vsaj bistveno zmanjša doplačilo do minimalne plače, kar ima tudi psihološko pozitiven učinek na zaposlene.

Udeleženci so posvet pospremili z zaključki, da so bile koristne strokovne osvetlitve problematike, da pa bo potrebno dolgoročne rešitve iskati skozi tvoren socialni dialog. [gg](#)

Vse prezentacije strokovnjakov so objavljene v obliki kratkega referata v reviji Delodajalska praksa, ki so jo prejeli udeleženci kot gradivo posveta.



Foto: Aleksander Domitrica



Srednjo Evropo povezujemo z morjem

So med petimi najbolj razvitimi občinami v Sloveniji

Občina Cerklje na Gorenjskem je s preudarno razvojno politiko in posluhom za potrebe občanov zgradila privlačno poslovno, turistično in bivalno okolje.

Občina Cerklje na Gorenjskem se je od osamosvojitve, ko je bila po razvitosti na repu med slovenskimi občinami, do danes zavihtela med pet najboljših. Lani jo je revija *Moje finance* razglasila za občino, v kateri se v Sloveniji najbolj živi. Omenjeno je plod načrtnega vlaganja v infrastrukturo, kar je omogočilo razvoj obrti in podjetništva. Za njeno gospodarstvo pa sta najbolj pomembna brniško letališče in zimskošportno središče RTC Krvavec.

Poslovne cone kot gonilo razvoja

Gospodarsko jedro občine so štiri poslovne cone v neposredni bližini letališča. »V desetih letih je Občina Cerklje na Gorenjskem za razvoj vseh poslovnih con na območju Brnika vložila skoraj pet milijonov evrov, prek komunalnih prispevkov pa se nam je do zdaj vrnilo 1,6 milijona,« razlaga Franc Čebulj, ki je njen župan že šestindvajseto leto. Letališče in poslovne cone prinašajo poslovne priložnosti in omogočajo dolgoročne prihodke občini in ustvarjajo delovna mesta.

Gradnja krvavškega vodovoda in zdravstvenega doma

Največji projekt, ki ga imajo trenutno na mizi, je gradnja krvavškega vodovoda, kjer je njihov delež 43 odstotkov, pri čemer je 25 odstotkov namenjenih za celotno letališko območje. Celotna naložba bo vredna približno 13 milijonov evrov. Potegujejo se za evropska sredstva, niso pa še dobili potrjene vloge s strani Ministrstva za okolje. Gradnjo nameravajo začeti prihodnje leto.

»Za Cerklje bo največja pridobitev zdravstveni dom, ki smo ga začeli graditi lani in ga bomo dokončali februarja. V njem bodo delovali dva splošna zdravnik, pediater, zobozdravnik, fizioterapevt in pljučni zdravnik. V okviru zdravstvenega doma bo poslovala tudi lekarna,« pravi Franc Čebulj.

Letos za naložbe dvanajst milijonov

Letos so za naložbe namenili 12 milijonov evrov. Te zajemajo gradnjo cestne infrastrukture, kanalizacije, plinovodnega omrežja, vodne infrastrukture, pločnikov, javne razsvetljave, gradnjo zdravstvenega doma in športnih zmogljivosti – šotor na nogometnem centru. V



»Smo brez posojil, denar imamo, kar je sad dobrega gospodarjenja, varčevanja v občinski upravi, obvladovanja številnih projektov in poštenosti,« razlaga Franc Čebulj, župan Občine Cerklje na Gorenjskem.

prihodnje bodo za turistične namene zgradili kolesarske poti in tudi obvoznico mimo letališča. Kupiti želijo tudi Hribarjevo hišo, ki je zaščiten kot kulturni spomenik državnega pomena in ki je v lasti Gorenjske banke.

Postavili so tudi dobre osnove za digitalno poslovanje, saj so na celotnem območju vzpostavili kakovostno internetno povezavo.

Gradnja kanalizacije s Krvavca v dolino

V prihodnosti bo največji projekt gradnja kanalizacije s Krvavca v dolino. Bo zelo zahtevna, saj bo treba pridobiti približno 500 služnostnih pravic za prehod prek zasebnih zemljišč. Kanalizacijo bodo morali speljati prek zaščitene vodne območja. »Gradili jo bomo, da bomo s Krvavca, ki se urbanistično in turistično vedno bolj razvija, spravili fekalije, da ne bodo onesnaževale vodnih virov. Gre za šest virov, iz katerih se napaja vsa občina, tudi brniško letališče in še 30 tisoč prebivalcev v drugih občinah,« poudarja sogovornik. Načrtujejo, da bi gradbeno dovoljenje pridobili v letu 2021. Hkrati pripravljajo tudi projekte v vasi Štefanja Gora.

Stečaj Adrie Airways bo na Občino Cerklje na Gorenjskem vplival posredno, in sicer na napolnjenost prenočitvenih zmogljivosti; predvsem bo manj gostov z Balkana.



Foto: SIJ Acroni

Naslednje desetletje bo turbulentno in zahtevno

Iz strahu pred ponovitvijo krize leta 2008 so podjetja postala bolj previdna, premišljena in prilagodljiva, kar opažajo tudi na Gorenjskem, kjer so podjetja v veliki meri izvozno naravnana. Velike spremembe se obetajo predvsem na področju avtomobilske industrije, kar bo posledično vplivalo tudi na (skoraj) vse ostalo gospodarstvo.

Nina Šprohar

Splošni pregled

Gospodarske družbe v gorenjski regiji so bile v preteklem letu uspešne, povečale so obseg poslovanja in poslovno leto zaključile z neto čistim dobičkom. »Po pokritju vseh odhodkov in davka od dobička so izkazale neto čisti dobiček v višini 324 milijonov evrov, 3,8 odstotka manj kot leto prej. S tem rezultatom so se uvrstile na 3. mesto v državi (leto prej na 4. mesto). Največji delež ustvarjenega neto čistega dobička so ugotovile družbe s področja predelovalne dejavnosti (53,5 odstotka),« so povedali v Regionalni zbornici Gorenjske. 45.873 zaposlenih (2.845 več kakor leta 2017) je ustvarilo 7.212 milijonov evrov prihodkov, 9 odstotkov več kakor leta 2017. »Enako stopnjo rasti so beležili izvozni prihodki. Gorenjske družbe so tako

kot v letu 2017 tudi v letu 2018 z izvoznimi prihodki dosegle 47,5 % vseh prihodkov. Po doseženih prihodkih na tujem trgu se Gorenjska uvršča na 5. mesto v Sloveniji,« so še pojasnili.

Uspešnih podjetniških zgodb je na Gorenjskem veliko

Branko Žerdoner, glavni direktor SIJ Acroni, pravi, da je na Gorenjskem na področju gospodarstva čutiti stabilnost. »Tu so doma številne uspešne družbe, katerih uspeh temelji na dragocenem domačem znanju, ki so si ga mnoge med njimi pridobile skozi dolgoletno tradicijo ter si z vrhunskimi izdelki ali storitvami zagotovile vidno mesto na svetovnih trgih. Med njimi velja omeniti družbe Domel, Niro Steel,



Foto: SIJ Acroni

»Nedavno smo dobili največji hranilnik električne energije v Evropi vodilnega proizvajalca Tesla, ki ga je družba Ngen postavila na področju družbe SIJ Acroni,« pravi Branko Žerdoner, glavni direktor SIJ Acroni.



Foto: Domel

Damatech, VIGO, KOV, pa tudi SPG Sol plin Gorenjska, TPJ ...» našteje in doda, da so na Gorenjskem doma tudi številne odmevne zgodbe o uspehu, za katerimi stojijo posamezniki z jasno vizijo. »Nedavno smo dobili največji hranilnik električne energije v Evropi vodilnega proizvajalca Tesla, ki ga je družba Ngen postavila na področju družbe SIJ Acroni,« izpostavi eno izmed takšnih uspešnih zgodb.

V podjetju LTH Castings opažajo, da je trenutno stanje gospodarstva na njihovem območju podobno stanju v celotni državi – tudi pri njih so pogoji za uspešno poslovanje in razvoj izpolnjeni. Veseli jih, da gorenjska regija precejšnjemu delu prebivalstva zagotavlja kakovostna delovna mesta. Ker se zavedajo pomena podjetij v okolju, kjer delujejo, želijo še naprej prispevati k njegovemu razvoju. »S sredstvi, ki jih namenjamo za izobraževanje, šport in druge aktivnosti, prispevamo tudi k večanju kakovosti bivanja ter razvoju tam, kjer delujejo naši zaposleni in njihove družine, mladi, bodoči kadri ter lokalni poslovni partnerji,« verjamejo.

Zadovoljni so tudi v Iskratelu, kjer poudarijo, da je napredek v poslovanju družb v regiji res spodbudna novica. V podjetju Lotrič Merošlovje se strinjajo, da je gorenjska regija gospodarsko izjemno močna. »Veliko število zdravih večjih in manjših podjetij ter obrtnikov in samostojnih podjetnikov se kaže tudi v izjemno nizki stopnji brezposelnosti,« pripomnijo.

Negativne posledice carin

V Domelu opažajo umirjanje rasti gospodarstva, kar se odraža v nižjih naročilih, bolj konservativnih napovedih in večjih pritiskih na znižanja prodajnih cen. »Nemčija je za Domel najpomembnejši trg, zato spremljamo predvsem tamkajšnje gibanje gospodarstva. Prav tako čutimo posledice ameriških carin za kitajske izdelke, saj imamo na Kitajskem podjetje, kjer proizvajamo elektromotorje, ki so vgrajeni v aparate, namenjene ameriškemu trgu. Negotovost glede nadaljnjih sprememb carin je velika in vnaša negotovost v poslovanje,« so zaskrbljeni v Domelu.

Podobno opažajo v podjetju Polycom, kjer trdijo, da je bilo upad naročil na področju avtomobilске industrije moč zaznati že od sredine lanskega leta, ostale industrije pa so ta upad zaznale vsaj pol leta kasneje. Kljub temu stanje gospodarstva na Gorenjskem ocenjujejo kot solidno. »Podjetja so postala previdnejša, bolj odzivna in prilagodljiva, to jih je naučila zadnja kriza. Na Gorenjskem je veliko izvoznikov in vsi intenzivno spremljamo napovedi trendov tudi zunaj okvirov naših meja in zunaj EU,« še dodajo v Polycomu.

Zmanjšanja obsega poslovanja se bojijo tudi v podjetju Atotech, saj stanje v avtomobilski industriji pomembno vpliva na njihovo dejavnost. »Če bodo napovedi držale, bomo morali nadomestiti izpad na naših drugih programih,« pravijo. Vseeno pa v letošnjem letu beležijo rahlo rast, prav tako trenutne napovedi zaenkrat kažejo, da bodo ostali na istem nivoju.

Napovedi po rahlem zmanjšanju naročil so opazili v podjetju Tinex, kjer v poslovni klimi prav tako zaznava predvsem več previdnosti. Upad rasti so pred približno pol leta opazili tudi v podjetju Mali-E-Tiko. »Pozna se manjša kriza v avtomobilski industriji, kar pa posledično veržno vpliva tudi na ostalo gospodarstvo. Na splošno pa se je na območju Tržiča stanje bistveno izboljšalo v primerjavi z nekaj leti nazaj. Že sama bližina avtoceste in meje z Avstrijo odpira boljše možnosti za sodelovanje s kupci in partnerji iz Avstrije in Nemčije,« pravijo.

Ključni izzivi

Zahteve po trajnostni mobilnosti

Izzivi v regiji so podobni kot v prejšnjih letih. V podjetju M Sora se soočajo predvsem s cenovnimi pritiski, zato morajo stalno iskati rezerve in izboljševati poslovanje zaradi hude in stalne konkurence v dejavnosti. Letos poleti so zaznali pomanjkanje naročil, a pravijo, da se je zdaj stanje že izboljšalo. »Kot da bi se nizka sezona v naši branži iz zime preselila v poletje,« pripomnijo.

V LTH Castings se soočajo s procesi prestrukturiranja avtomobilске industrije. »Temu se sproti prilagajamo predvsem pri naročilih, saj je na določenih segmentih upad naročil večji, ponekod manjši, neke pa imamo povečana naročila. V letošnjem letu imamo ponovno rekorden obseg pridobljenih novih projektov z velikim poudarkom na novih konceptih pogonov,« pravijo v podjetju. Obeta se transformacija avtomobilске industrije, vključno z e-mobilnostjo. »Zato nenehno krepimo tudi razvojno področje, zaposlujeemo najboljše strokovnjake in nadgrajujemo proizvodne kapacitete z novimi stroji in tehnologijo,« še pravijo.

Da so spremembe na področju mobilnosti neobhodne, opažajo tudi v podjetju Polycom. »Pojavljajo se nove platforme, vključno s pojavom avtonomnih vozil, spreminjajo se navade potrošnikov, koncentracija prebivalstva v mestih se večja, nujna je uvedba ukrepov trajnostne mobilnosti, vse to pa zahteva prilagoditve in transformacijo sektorja. Ocenjujemo, da bo naslednje desetletje turbulentno in zahtevno. Na vse navedene spremembe bo treba poiskati odgovore,«

Spremembe na področju mobilnosti so neobhodne, opažajo v podjetju Polycom, pri čemer izpostavljajo nujnost uvedbe ukrepov trajnostne mobilnosti.

V tehnološkem smislu sta ključna trenda, ki bosta vplivala na poslovanje, virtualizacija in digitalizacija, pravijo v Iskratelu.

pravijo v podjetju. Poslovanje v letošnjem letu je po njihovih ocenah dobro, glede na napovedi bodo za nekaj odstotkov celo presegli prodajo lanskega leta.

V Domelu so lani zaključili z investicijo v novo tovarno v Škofji Loki, kjer so podvojili kapacitete za proizvodnjo komponent elektromotorjev, v letošnjem letu pa nadaljujejo z investicijami v novo proizvodno opremo za elektromotorje električnih vozil. »Rast v prihodnjih letih temelji na novih projektih, s katerimi bodisi vstopamo na nove trge z novimi izdelki bodisi nadomeščamo starejše izdelke,« pravijo.

Ključna trenda na tehnološkem področju sta virtualizacija in digitalizacija

Ohlajanje čutijo tudi v podjetju SIJ Acroni, a Žerdoner pravi, da so se nanj dobro pripravili ter imajo za premostitev tega obdobja nekaj prednosti, med katerimi izpostavi predvsem tehnologijo in zelo raznolik obseg programov, ki jim omogočata, da lahko sprejemajo tudi različna manjša naročila. »V SIJ Acroniju imamo sprejet načrt strateškega razvoja, ki do leta 2021 ne predvideva večjih strukturnih sprememb, naši največji izzivi pa so zelo podobni izzivom drugih družb v panogi, ki največjo skrb posvečajo dvigu učinkovitosti in produktivnosti,« doda.

Skupina Iskratel, ki posluje na globalnem trgu, opaža zaostrene geopolitične in trgovinske odnose med svetovnimi velesilami. »Tu so tudi napovedi gospodarskega ohlajanja in večjih finančnih rizikov, v tehnološkem smislu pa sta ključna trenda, ki bosta tudi v prihodnje vplivala na naše poslovanje, virtualizacija in digitalizacija. Na vse te izzive v Iskratelju odgovarjamo tako s prilagoditvijo portfelja produktov in rešitev kot z digitalno transformacijo samega podjetja,« pojasnjujejo.

Tudi manjša gorenjska podjetja širijo svoje kapacitete

V podjetju Lotrič Meroslovje se zaradi konstantne rasti soočajo s pomanjkanjem prostora, a je v matičnem podjetju v Selcih zaradi povečanja priobalnega pasu s strani Direkcije RS za vode širitev poslovnih prostorov omejena. V dodatne prostore v Železnikih, ki so trenutno v fazi energetske sanacije, se bodo predvidoma selili spomladi 2020.

Podjetje Mali-E-Tiko se trenutno sooča z izzivi, kot so optimizacija delovnih in poslovnih procesov znotraj podjetja in navzven ter s cenami na trgu zaradi krize v avtomobilski industriji. »Tako se podjetja, ki so dobavitelji produktov oz. storitev v avtomobilski panogi, lotevajo 'dumpinga' cen tudi v sorodnih panogah, ker si s tem zagotovijo delo. To pa seveda ni ugodno za podjetja, ki smo prisotna v kovinsko predelovalni panogi, saj se moramo boriti za cene in naročila celo pri dolgoletnih partnerjih. Težave imamo tudi s samim prostorom okrog podjetja, saj ga je premalo za širitev, čeprav imamo možnost povečanja proizvodnje in pridobitve večje količine dela od velikih in priznanih podjetij v Nemčiji in Avstriji,« pravijo v podjetju.

Zadnji uspehi in načrti za naprej

M Sora se širi v Jugovzhodno Evropo

V podjetju M Sora so konec 2019 odprli novo podjetje za prodajo repromateriala za proizvodnjo stavbnega pohištva na Hrvaškem, ki je tako postalo njihovo četrto podjetje v tej dejavnosti v tujini. Ker imajo v Sloveniji največji tržni delež v tej dejavnosti, priložnosti za rast iščejo v tujini. Uspešni so že na Kosovu, v Albaniji in Severni Makedoniji. Letos bodo prihodki spet rekordni, dobiček pa bo nekje na lanskem nivoju. V prihodnje pričakujejo umirjeno rast, manjšo kot letos. Še naprej stavijo na razvoj tako izdelkov kot poslovanja in organizacije. »Pripravljamo se na posodobitev informacijskega sistema in nadaljujemo z digitalizacijo na vseh področjih. Sodelujemo v SRIP Pametne stavbe in dom z lesno verigo, kjer si obetamo nove razvojne projekte. Večjih investicij ne planiramo, računamo pa še naprej zmanjševati našo že tako nizko zadolženost in se pripraviti na težje čase, ki prihajajo,« napovedujejo v M Sori.

Novost: največja in najsodobnejša orodjarna v Sloveniji

V LTH Castings so letos zaključili investicijo v visokotehnološko orodjarno na Trati, ki je danes največja in najsodobnejša v Sloveniji. Za investicijo so se odločili zaradi razvoja proizvodnje na tehnološko najvišjo raven in zaradi večanja obsega poslovanja. Celotna investicija je vredna več kot 50 milijonov evrov, skupno pa so v zadnjih desetih letih v stroje, opremo in prostore vložili 280 milijonov evrov, od tega samo v zadnjih treh letih 134 milijonov evrov. »Poleg tega smo letos pridobili pomembna nova naročila na področju elektrifikacije vozil, med katerimi je tudi največji posamični projekt e-pogonskega sklopa doslej, ki ga izvajamo za uglednega proizvajalca avtomobilov v vrednosti okrog 20 milijonov evrov letno. Še naprej nameravamo intenzivno vlagati v razvoj in pridobivanje poslov na tem področju, ki je prihodnost avtomobilске industrije,« pravijo v LTH.

M Sora nove priložnosti za rast išče v tujini. Uspešni so že na Kosovu, v Albaniji in Makedoniji.

V LTH Castings so zaključili investicijo v visokotehnološko orodjarno na Trati. Celotna investicija je vredna več kot 50 milijonov evrov.



Foto: LTH Castings



Foto: Iskratel

SIJ Acroni končuje intenzivni naložbeni cikel

V podjetju SIJ Acroni so ponosni na letošnje povečanje količinske in vrednostne prodaje, prav tako so izboljšali učinkovitost proizvodnje, trdijo. »V preteklih letih smo veliko vlagali v razvoj in uspešno izvedli številne izboljšave, s katerimi smo dvignili raven avtomatiziranosti tehnoloških procesov in zanesljivosti naprav. Po intenzivnem naložbenem ciklu zdaj izvajamo manjše naložbene projekte, kot podaljšek večjih naložb iz preteklih let, namenjenih optimizaciji proizvodnje, ter projekte za ohranjanje zmogljivosti strojnega parka,« razloži glavni direktor, Branko Žerdoner. Poleti so uspešno izvedli posodobitev valjavskega ogrodka za hladno valjanje pločevine v vrednosti 2,1 milijona evrov, s čimer so dosegli »pomemben napredek pri izdelavi zahtevnejših elektro pločevin in izpolnili pričakovanja najzahtevnejših kupcev«.

Iskratel bo prvi partner pri postavitvi omrežja 5G

V Iskratelu letos načrtujejo okrog 110 milijonov evrov prometa, v letu 2020 pa dodatno rast prihodkov v primerjavi z letošnjim letom. Poleg krepitve položaja na tradicionalnih trgih nameravajo intenzivneje vstopiti na trge EU. Na področju jedrnih omrežij partnerjem ponujajo digitalno komunikacijsko izkušnjo, pri kateri ima pomembno vlogo omrežje pete generacije 5G. »V Iskratelu smo na to revolucionarno tehnologijo pripravljeni in bomo prvi partner pri postavitvi tega omrežja v Sloveniji. Trenutno že sodelujemo v razvojnih projektih 5G v Ruski federaciji. Skupaj s partnerjem zagotavljamo najbolj napredno komunikacijsko tehnologijo v segmentu zasebnih omrežij LTE (pLTE) in 5G za operaterje, vladne organizacije in industrijske panoge,« pravijo. Verjamejo, da bo omrežje 5G v smislu množične in komercialne rabe odigralo najpomembnejšo vlogo prav pri digitalni preobrazbi industrije.

Podjetje Lotrič Meroslovje širi obseg poslovanja. Letos so se skupini pridružila tri nova hčerinska podjetja, med drugim tudi podjetje s sedežem v Nemčiji.

Nove tehnološke rešitve za pametna mesta

V segmentu javne varnosti je Iskratel že uspešno realiziral projekte za sistem 112 in danes zagotavlja klic v sili več kot 40 milijonom prebivalcev v Rusiji in državah nekdanje Sovjetske zveze. V Sloveniji

so uspešno realizirali funkcionalnost rešitve eCall, poleg tega razvijajo novo generacijo sistema NG112, ki bo omogočal naprednejše komuniciranje v sili, in so v zaključni fazi evropske raziskovalne naloge 5G Varnost, ki se osredotoča na zanesljive 5G komunikacijske rešitve za deležnike s področja javne varnosti, zaščite in reševanja (PPDR - Public Protection and Disaster Relief). V Rusiji zaključujejo tri večje projekte v segmentu rešitev za varna oz. pametna mesta. Na podlagi tehnologije IoT zagotavljajo platformo za upravljanje velike količine podatkov v energetiki ter odzivanje na izredne dogodke (IRM-R) v železniškem transportu.

Na področju širokopasovnega dostopa razvijajo univerzalna, učinkovita in hitra optična omrežja. Z uvajanjem virtualizacije na vsa področja bodo operaterjem lahko ponudili revolucionarno optično rešitev nove generacije, ki jim pušča popolno svobodo pri izbiri gradnikov. »Gre za t. i. virtualizirani dostop, ki bo omogočil hiter, standarden, predvsem pa cenovno učinkovit poslovni model,« obljublja. »V novembru smo pridobili certifikat EN ISO 13485, s čimer se nam odpirajo vrata na področje proizvodnje komponent za medicinske pripomočke. Na slednjem bomo ponudili storitve opremljanja tiskanih vezij in integracije končnih izdelkov,« še pravijo.

Najti je treba nove modele in se prilagajati potrošnikom

V Merkurju se zavedajo, da bo prihodnje leto v veliki meri odvisno tudi od zunanjih dejavnikov, predvsem ob že napovedanem ohlajanju gospodarske rasti, vendar pa, kot pravi generalni direktor Blaž Pesjak, ostajajo tudi v prihodnje ambiciozni in verjamejo v še eno dobro leto. »Med trgovci v Sloveniji izstopamo z najhitrejšo povprečno rastjo dobička v zadnjih petih letih,« izpostavi Pesjak. Trend dobrih poslovnih rezultatov zadnjih petih let so uspešno prelili tudi v leto, ki se posavlja – še vedno dosegajo 5-odstotno rast prodaje in 2-odstotno rast operativne dobičkonosnosti, sklenili so 25-letne najemne pogodbe za 15 od njihovih 23 Merkurjevih centrov. Uspešno so zagnali nov marketinški koncept, podprt s sloganom »Vse urejeno«, s kampanjo, ki so jo začeli oktobra, nadaljujejo tudi pri pospeševanju nove letne prodaje. Prodajo pospešujejo na različne načine: iščejo nove modele, sledijo trendom in se prilagajajo potrošnikom. »Tako smo odprli tudi "online only" distribucijski center ter nadaljevali z optimizacijo logističnih procesov s podporo novih tehnologij,« pojasni sogovornik. Dejavnosti so tudi na lokalni ravni ter pomagajo različnim klubom. »Smo že tradicionalni sponzor Teka za Kranj, sodelovali smo tudi na progi kot Merkurjeva ekipa in tekli, prav tako smo podprli kolesarsko dirko po Kranju in Pokal Vitranc,« našteje Pesjak.

Vlaganja omogočajo nove posle

V Domelu so najbolj ponosni, da so z elektromotorji z visokimi energijskimi izkoristki prodrli na trg hladilnih sistemov za podatkovne centre, kjer se je prepoznavnost njihove blagovne znamke močno okrepila, zato načrtujejo rast in dodatne investicije s ciljem povečati tržni delež na področju prezračevalne in hladilne tehnike. Z novimi nominacijami krepijo svojo vlogo v avtomobilski industriji z inovativnimi rešitvami za električne črpalke, kompresorje in pogone.

V Polycom so trenutno v fazi dogovorov in uvrščanja v portfelj dobaviteljev novega potencialnega kupca.

»Veseli nas že dejstvo, da so nas obiskali in nam odprli vrata. Zdaj je na naši strani, da izpeljemo naloge, ki jih je še treba narediti do nominacije,« so prepričani.

Za podjetje Lotrič Meroslovje največji uspeh predstavlja stalna rast ter širitev obsega poslovanja.

»V obdobju dobrega leta dni so se skupini pridružila tri nova hčerinska podjetja – PSM merilni sistemi d.o.o. s sedežem v Ljubljani, Mikro Medica d.o.o. s sedežem v Puconcih ter LOTRIC Metrology GmbH s sedežem v mestu Traunstein v bližini Münchna,« naštejejo in dodajo, da so usmerjeni v vse večjo internacionalizacijo skupine. gg



Foto: Tinex

DOMEL

Trajnostne inovativne rešitve

Domel je vodilno razvojno in proizvodno podjetje naprednih elektromotorskih sistemov in laboratorijske opreme. Naše motorje najdete vgrajene v najvišjem cenovnem razredu gospodinskih aparatov, v avtomobilih, v komercialnih in industrijskih aplikacijah ali kot končne aparate v laboratorijih. Vsi Domelovi proizvodi so rezultat lastnega razvoja in tehnologije.



Glavne prednosti naših proizvodov so:

visok izkoristek, nizek hrup in zanesljivost.

Zaposleni močno vplivajo na uspeh podjetja

Stopnja nezaposlenosti je na Gorenjskem nizka, zato podjetja tekmujejo med seboj po kakovosti delovnih pogojev in ponudbi drugih bonitet, da privabijo čim boljše kadre.

Nina Šprohar

Pri iskanju in izboru pravih kadrov je po izkušnjah podjetja M Sora danes potrebno nekoliko več časa in potrpežljivosti.

Konec julija 2019 je bilo na Gorenjskem registriranih 4.559 brezposelnih oseb, manj od povprečja v Sloveniji. »Največji problem predstavlja slaba struktura brezposelnih oseb, ker je med njimi kar 44 odstotkov starejših in težje zaposljivih,« so dejali na Regionalni zbornici Gorenjske. Delodajalci so ZRSZ Območni službi Kranj v obdobju od januarja do julija 2019 sicer sporočili 7.105 prostih delovnih mest. Ker je kadrovska vrzel v gospodarstvu vse večja, na Regionalni zbornici Gorenjske podpirajo programe za tehnične poklice in vajeništvo. Gorenjska regija je s Šolskima centroma Kranj in Škofja Loka tako pridobila 6 novih vajeniških programov (oblikovalec kovin – orodjar, mizar, slikopleskar, zidar, električar in strojni mehanik), kar je največ med vsemi regijami.

M Sora: »Dobre kadre je pač treba 'ukrasti' ali jih pridobiti od drugod.«

V podjetju M Sora se zavedajo, da je v dobrih časih težje pridobiti dobre kadre. »Na našem področju je brezposelnost zelo majhna, zato je dobre kadre pač treba 'ukrasti' drugim ali jih pridobiti od drugod,« pravijo. A v zadnjem času vseeno opažajo, da je na njihove razpise vse več prijav. »To kaže na to, da se splošne razmere v gospodarstvu počasi slabšajo. Po drugi strani pa smo s svojim razvojem, rastjo in korektnim odnosom do sodelavcev dobili tudi večji ugled med iskalci zaposlitve. Pri iskanju in izboru pravih kadrov je danes pač potrebno nekoliko več časa in potrpežljivosti,« sklenejo.

Domel: »Kadrovsko politiko gradimo na močni štipendijski shemi.«

V Domelu imajo trenutno pokrito večino kadrovskih potreb, odprto imajo le delovno mesto CNC operaterja. »Stanje na trgu dela se počasi umirja in stabilizira. Sicer pa v Domelu dolgoročno kadrovsko politiko gradimo na močni štipendijski shemi, s katero zagotavljamo mlade izobražene kadre za prihodnje kadrovske potrebe,« dodajo.

Polycom: »Usklajevanje generacij na delovnih mestih bo velik izziv.«

Tudi v Polycomu imajo trenutno odprtih le malo delovnih mest. »Po lanskoletnem velikem povpraševanju po delovni sili so se zadeve letos umirile, kar je verjetno posledica nižjih naročil in ohlajanja gospodarske rasti. Ocenjujemo pa, da je še vedno največ potreb po tehničnem kadru,« pravijo. Zavedajo se, da se trg dela spreminja. »Pojavljajo se mladi kadri, ki zahtevajo drugačne pristope kot starejše generacije delavcev. Mislimo, da bo usklajevanje generacij na delovnih mestih v prihodnje eden večjih izzivov,« še pravijo.

Mali-E-Tiko: »Zanesljiv, lojalen in usposobljen kader mora biti cilj vsakega podjetja.«

Na drugačne prioritete mladih opozarjajo tudi v podjetju Mali-E-Tiko, kjer starostno skupino mladih do 25 let spremljajo že nekaj let. »Težava je predvsem v njihovi pripravljenosti za delo, ki je na zelo nizkem nivoju, kot tudi sama odgovornost ter disciplina. Te vrednote so pomembne za kasneje v življenju, pa jih je žal opaziti pri zelo majhnem številu mladih,« poudarijo v podjetju. A sicer pravijo, da načeloma težav s pomanjkanjem delovne sile nimajo. Menijo, da so se že pred časom pozicionirali kot podjetje, ki daje svojim zaposlenim plače, ki so »med najboljšimi v območju ter v celotni regiji« - s tem pa pridobijo zanesljiv in usposobljen kader, ki je tudi lojalen, »kar pa je oziroma mora biti cilj vsakega podjetja«.

Atotech: »Vpliv zaposlenih na uspeh podjetja je izjemno širok.«

Podjetje Atotech kot enega med najpomembnejšimi izzivi izpostavi prav razvoj kadrov, saj so zaposleni eden najpomembnejših dejavnikov, ki pripomorejo k uspehu podjetja. »Uspeh ni samo finančen, kakor najprej pomislimo. Menimo, da je vpliv zaposlenih na uspeh podjetja širši. Seveda so od finančnih rezultatov odvisne investicije in razvoj, vendar se ne prvo ne drugo ne more uresničiti, če ni lojalnih in pripadnih zaposlenih,« verjamejo, zato menijo, da je sodelavce treba za uspeh pri delu pohvaliti, obenem pa je

V Polycomu kot enega večjih izzivov v prihodnje vidijo usklajevanje generacij na delovnih mestih.

Sodelavce je treba za uspeh pri delu pohvaliti, obenem pa postaviti jasne cilje, da gredo na naprej po pravi poti, so prepričani v Atotechu.

njujo postaviti jasne cilje, da gredo načrti naprej po pravi poti.

Lotrič Meroslovje: »Stalno skrbimo za zdravje in dobro počutje zaposlenih.«

V letu 2019 so v podjetju LOTRIČ Meroslovje zaposlili 11 novih sodelavk in sodelavcev, leto prej 20. »Številke na prvi pogled morda niso tako visoke, a upoštevati je treba, da je bilo konec leta 2017 na matični lokaciji v Selcih zaposlenih 62 sodelavk in sodelavcev,« opominjo. Večjih težav z iskanjem primerne kadra nimajo. »Zahvala gre stalni skrbi za zdravje in dobro počutje nas vseh. Jasno nam je, da je podjetje lahko uspešno toliko, kot so uspešne naše sodelavke in sodelavci. Zato se v podjetju na dnevni ravni trudimo za ohranjanje dobre delovne klime ter osebni razvoj zaposlenih,« pojasnjujejo.

LTH Castings: »Iščemo predvsem visoko strokovno tehnične kadre.«

V LTH Castings sistematično investirajo v razvoj, zaradi česar je v zadnjih letih prisotna rast zaposlovanja. »Še naprej pričakujemo povečane potrebe po zaposlovanju predvsem visoko strokovnih tehničnih kadrov, dinamiko zaposlovanja v proizvodnji pa bomo še naprej prilagajali potrebam pri naročilih, razvoju poslovanja in razmeram na trgu,« obljubljajo

v podjetju. Velik pomen dajejo tudi vlaganju v znanje mladih. Letos so tako dokončali investicijo v učni center v LTH Castings na Trati, kjer se izvaja praktično izobraževanje za tehnične poklice. V razvoj centra so v zadnjih treh letih vložili več kot 100 tisoč evrov.

Iskratel: »Tudi v prihodnjem letu načrtujemo dodatne zaposlitve.«

V skupini Iskratel je zaposlenih 900 ljudi, od tega več kot 500 v Kranju, dodatne zaposlitve pa načrtujejo tudi v prihodnjem letu. »Iščemo strokovnjake s področij računalništva, elektrotehnike, pa tudi fizike in matematike z domenskimi znanji s področja digitalnih komunikacij, dostopovne tehnologije, virtualizacije, transporta, energetike in javne varnosti. Za zagotavljanje storitev elektronske proizvodnje za različne industrije pa bomo zaposlovali tudi delavce v proizvodnji,« dodajo. V Iskratelu imajo lasten kompetenčni model, ki zaposlenim zagotavlja načrten razvoj in hitro ter zabavno učenje skozi t. i. wake up meeting (jutranja informativno-izobraževalna srečanja). Glede na strateške usmeritve in cilje razvijajo učinkovite sisteme denarnega in nedenarnega nagrajevanja. Od vstopa zaposlenega v podjetje skrbijo za učinkovit »on-boarding« ter nenehno izboljšujejo sisteme nagrajevanja. Načrtno razvijajo blagovno znamko delodajalca in poudarjajo edinstveno vrednost zaposlitve v Iskratel. [gg](#)

V Iskratelu imajo lasten kompetenčni model, ki zaposlenim zagotavlja načrten razvoj in hitro ter zabavno učenje.



Profesionalni kovinski izdelki že od leta 1988

Za potrebe elektronskega in avtomobilskega sektorja podjetje MALI-E-TIKO ponuja širok nabor izdelkov in storitev na področju izdelave elementov in sestavnih delov iz pločevine, vključno z deli za težke stroje in opremo, kar zahteva strokovno znanje s področja predelave in obdelave kovin.

Podjetje MALI-E-TIKO iz Tržiča ima certifikat ISO 9001-2015. Skladno z zahtevami tega certifikata izdeluje sestavne dele zlasti za elektronsko opremo in avtomobilsko industrijo ter tudi elemente za gospodarska vozila in gradbeno opremo.

Elektronika

Poleg širokega nabora sestavnih elementov za avtomobilsko industrijo podjetje izdeluje tudi pokrove in ohišja za elektroniko, različna po naročilu izdelana hladilna rebra iz aluminija in zlitine ter ohišja za elektronsko opremo in ojačevalce.

MALI-E-TIKO projektira elemente z najbolj zapleteno zasnovo, izdelane z večosnimi CNC-stroji za rezkanje.

Oprema za zahtevno uporabo

MALI-E-TIKO izdeluje elemente in dele za cestna vozila, gradbeno opremo in težke stroje, sestavne dele za profesionalne likalne sisteme in rešitve za ogrevanje, cestne in druge znake iz nerjavnega jekla ter širok nabor kovinskih omaric in sistemov za shranjevanje.

Storitve kovinske obdelave podjetja MALI-E-TIKO vključujejo rezkanje in struženje ter tudi varjenje vseh vrst materialov (varjenje TIG, MIG in MAG). Podjetje zaposluje certificirane evropske inženirje varjenja ter ima certifikata EN ISO 3834-2 in EN 1090-2. Izvajalci podjetja MALI-E-TIKO poleg peskanja zagotavljajo še zaščito površin (galvaniziran premaz), anodično oksidacijo, kromatiranje ter prašno in mokro barvanje. Dodatne storitve zajemajo graviranje (vključno z laserskim graviranjem) in sitotisk.

Razvoj izdelkov

Pri razvijanju izdelkov podjetje sodeluje s strankami, za oblikovanje pa uporablja 3D-tehnologijo (PTC Creo, AutoCAD) ter tudi najsodobnejšo programsko opremo za CNC-programiranje. Poleg številnih drugih storitev MALI-E-TIKO zagotavlja tudi lasersko rezanje jekla, nerjavnega jekla in aluminija ter CNC-vrtanje in ukrivljanje materialov s sodobnimi CNC-stroji (Trumpf, Gasparini in LVD).

Partnerji v Nemčiji, Avstriji in Italiji

MALI-E-TIKO svoje izdelke dostavlja partnerjem v Nemčiji, Avstriji in Italiji. Glavno tržišče podjetja je Nemčija, kjer med partnerje sodijo tudi podjetja ANNAX GmbH, BOMAG GmbH in Veit GmbH. V Avstriji MALI-E-TIKO sodeluje s podjetjema Swarco Futurit GmbH in Palfinger AG, v Italiji pa s podjetjem CAEN S.p.A. Po zaslugi številnih slovenskih partnerjev je proizvede podjetja MALI-E-TIKO mogoče najti na številnih koncih sveta, med drugim tudi na Bližnjem in Daljnem vzhodu, v Južni Ameriki, Združenem kraljestvu, Hongkongu ter na Japonskem.

MALI-E-TIKO sodeluje s podjetji, ki so vodilna na svojih področjih. Poleg tega s partnerji sodelujejo pri njihovih tekočih in prihodnjih projektih ter si tako izmenjujejo izkušnje in strokovno inženirsko znanje.

Krojijo svetovni vrh strojev za razrez lesa



Mebor je globalni tehnološki vodja pri horizontalnih žagah, tudi pri ostalih žagarskih strojih se lahko kosajo z največjimi svetovnimi igralci.

Družinsko podjetje Mebor iz Železnikov, ki ga vodi družina Mesec, je hitro rastoče podjetje, v letu 2018 so pridobili laskavi naslov Zlata gazela. Izdelujejo stroje za razrez lesa. Od manjših žag, ki se uporabljajo predvsem na kmetijah, do kompletnih linij za večje žagarske obrate. Po besedah Simona Mesca, vodje prodaje, so njihov glavni izdelek horizontalne žage, kjer lahko režejo različne lesove različnih premerov.

Lasten razvoj in proizvodnja na enem mestu

Stroje razvijajo in izdelujejo sami. Pri horizontalnih žagah so globalni tehnološki vodja. K njihovi tehnološki odličnosti je v preteklosti veliko prispeval tudi lastni žagarski obrat, ki je v njihovem okrilju deloval petnajst let. V njem so lahko rešitve sproti preverjali. Danes pa razvoj temelji na bogatih preteklih izkušnjah in znanju, nenehnih izboljšavah in sledenju potrebam na trgu.

Žage izdelujejo po naročilu, pri čemer sledijo potrebam vsake stranke in s široko paleto strojev poiščejo rešitev za vsakega kupca. Ti dobijo celovite rešitve na enem mestu.

Številne konkurenčne prednosti

Mebor je v svoji 37-letni zgodovini (njegov začetnik je bil kot obrtnik Boris Mesec), od česar kot podjetje deluje 28 let, razvil številne konkurenčne prednosti. Poleg inovativnosti in prilagodljivosti Simon Mesec izpostavlja močno konstrukcijo njihovih žag, zaradi česar so vzdržljive in delujejo zanesljivo. Zelo napredni so na področju avtomatizacije, s čimer svojim strankam omogočajo znižanje stroškov in zagotavljajo večje hitrosti razreza. Dosegajo tudi dobro razmerje med



kakovostjo in ceno. Večino sestavnih delov izdelajo sami, s čimer zagotovijo njihovo kakovost in večjo prilagodljivost.

K njihovemu poslovnemu uspehu prispevajo tudi kakovostne storitve po prodaji. Na večini trgov imajo tudi servisne ekipe, saj sta montaža in servis v njihovi dejavnosti ključna. Da so lahko zelo odzivni, komponente, ki se pri obratovanju strojev najprej obrabijo (verige, ležaji), kupujejo, in sicer standardnih dimenzij, da jih lahko v primeru dotrajanosti ali okvar hitro zamenjajo. Rezervne dele, ki jih izdelajo sami, imajo vedno na zalogi. »Če stroj stoji, je izguba za stranko velika, zato se trudimo, da smo pri servisu in rezervnih delih zelo odzivni. Obenem svoje kupce izobrazimo v upravljanju strojev in vzdrževanju, da zaradi neznanja ne bi prihajalo do težav. Tudi s kakovostjo naših izdelkov in sestavnih delov se trudimo, da je vzdrževanja čim manj,« poudarja Simon Mesec.

Cilj: prodajati povsod, kjer raste les

V Meborju so si kot dolgoročni cilj zadali, da bodo svoje izdelke prodajali povsod,



kjer rastejo drevesa. Danes jih v 57 državah, največ v Evropi, kjer ustvarijo 60 odstotkov izvoza. Z izvozom pa ustvarijo 90 odstotkov prihodkov. Redno zaposlujejo 70 ljudi, skupaj z zunanji sodelavci jih je v njihovem okrilju 100. Letos bodo predvidoma ustvarili 17 milijonov evrov prihodkov.

V letu 2020 dve večji naročili

V prihajajočem letu imajo v načrtu izpolniti dve večji naročili za žagalne linije na principu krožnih žag za večje zmogljivosti. Še naprej pa bodo veliko vlagali v razvoj novih izdelkov in izboljševanje obstoječih.

Poleti 2021 bo odprt nov terminal na Brniku

Poleg nove cestne in železniške infrastrukture na Gorenjskem pričakujejo tudi širitve na našem največjem letališču na Brniku, kjer bodo zmogljivost povečali s sedanjih 500 na 1.250 potnikov na uro.

Nina Šprohar

Brnik je za logistična podjetja izredno privlačen

Dela na novem terminalu so stekla letos junija, takoj po podpisu 17,3 milijona evrov vredne pogodbe z gradbenim podjetjem GIC Gradnje. Novi potniški terminal, ki jih bo sicer skupno stal dobrih 21 milijonov evrov, naj bi odpravljala ozka grla, ki se pojavljajo zlasti v poletni sezoni in koničnih urah, ter izboljšal standard za potnike, uporabnike in zaposlene. Z razširitvijo bo terminal pridobil 10.000 m² novih površin, novi del pa bo s povezovalnim hodnikom funkcionalno povezan z obstoječimi površinami in bo predvidoma dan v uporabo do poletja 2021, pravijo v podjetju Fraport. Zmogljivost bodo z njim povečali s sedanjih 500 na 1.250 potnikov na uro.

Brnik je doslej privabil že veliko logističnih podjetij. Že januarja 2008 je tam nov terminal odprl DHL, konec lanskega leta pa je svoja vrata odprlo še farmacevtsko skladišče podjetja Kuehne + Nagel, največje Novartisovo skladišče v Evropi, ki obsega kar 90.000 m² in nudi skoraj 40.000 m² skladiščnih površin. Tudi podjetje cargo-partner je okolič Ljubljanskega letališča prepoznalo kot izjemno ugodno za posel, njihov novi »iLogistični center« ima več kot 25.000 m² skupne skladiščne površine, kar ga uvršča med največje skladiščne komplekse v državi.

Nadgradnja predora Karavanke

Na področju železniške infrastrukture je na območju Gorenjske v drugi polovici prihodnjega leta predviden začetek varnostno-tehnične nadgradnje železniškega predora Karavanke. »Projekt je financiran s strani obeh držav, Avstrije in Slovenije. Pridobljena so EU sredstva iz Instrumenta za povezovanje Evrope za prvi del celovitega projekta za izdelavo investicijske in projektne dokumentacije,« pravijo na Ministrstvu za infrastrukturo RS (MzI). Konec letošnjega leta pa je predvidena tudi objava javnega naročila za nadgradnjo železniške proge Ljubljana–Jesenice–državna meja na odseku Kranj–Podnart in Podnart–Lesce–Bled.

Obeta se veliko gradenj, ki bodo izboljšale cestno infrastrukturo

Na področju cestne infrastrukture se bo največ gradilo v občinah Radovljica in Kranj, precej je tudi načrtovanih projektov, ki so vezani na dve različni občini. V letošnjem letu pa bodo na MzI zaključili z ureditvijo odseka Bohinjska Bistrica–Polje, z rekonstrukcijo ceste v Tamar (zaključena gradnja kolesarske poti ter nadhoda za tekače), ter z gradnjo ceste Sorica–Podrož na treh odsekih.

Med prihajajočimi projekti velja izpostaviti obvoznico Bled (jug), odsek ceste skozi naselje Ribčev Laz, ki bo zaključen v 2020, v gradnji pa je tudi odsek skozi naselje Stara Fužina, ki bo prav tako zaključen v 2020. Prihodnje leto bodo zaključena dela na odseku skozi naselje Bohinjska Češnjica, v zaključevanju so tudi dela na odseku Hrušica–Javornik skozi Jesenice ter rekonstrukcija križišča Tupaliče v občini Preddivor. Letos je bila v Kranju zaključena gradnja križišča Primskovo ter gradnja križišča Bitnje na cesti Kranj–Škofja Loka. V 2020 je predvidena gradnja na odseku Hotemaže–Britof, če bo pridobljeno pravnomočno gradbeno dovoljenje. [gg](#)

Z razširitvijo bo terminal na Brniku pridobil 10.000 m² novih površin. Nov terminal bo predvidoma dan v uporabo do poletja 2021.

V drugi polovici prihodnjega leta je predviden začetek varnostno-tehnične nadgradnje železniškega predora Karavanke.



Foto: Fraport



Foto: Depositphotos

Gorenjska še več stavi na kulinarično ponudbo

Na Gorenjskem zadnje leto beležijo odlične rezultate, tako pri prihodih kot pri prenočitvah, novi projekti, kot je denimo Kulinarično popotovanje – Okusi Gorenjske, pa še dodajajo vrednost in privabljajo tudi tiste najbolj petične goste.

Nina Šprohar

Turistična zveza Slovenije je na letošnjem osrednjem turističnem dogodku v Sloveniji, Dnevih slovenskega turizma, nekaj priznanj podelila tudi na Gorenjsko. Med drugim sta se v okviru tekmovanja Moja dežela – lepa in gostoljubna 2019 pozlatila vaški trg v Ratečah

in Kranjska Gora. Slednja je že drugo leto zapored postala tudi »Naj turistični kraj« v Sloveniji. Bronasto priznanje v kategoriji »Naj izletniški kraj« pa je letos prejela Mojstrana.

Kranjska Gora se pripravlja na velike zimske dogodke

Kranjska Gora slovi predvsem po naravnih lepotah in prav te so, poleg organiziranih športnih prireditev, najbolj obiskane. »Mednje spadajo predvsem jezero Jasna, Zelenci, Planica, slap Peričnik in dolina Vrata s Triglavom in pa prelaz Vršič,« našteje Elizabeta Skumavc iz Turizma Kranjska Gora. »Goste privabljamo v kraje, kjer si gore podajajo roke, kjer živijo Triglavske pravljice, kjer se nahaja dolina svetovnih prvenstev, kjer lahko najdemo Kekčevo deželo in kjer se avantura prične,« opiše. Lani so ustvarili približno 800 tisoč nočitev, opažajo pa trend rasti. Pripravljajo se na pomembne dogodke, med drugim na Spartan Race, Planico, Kraljico Veselico, Goni Pony, Ledeno trofejo, Pokal Vitranc ... Pravkar so tudi prejeli priznanje Slovenia Green Destination GOLD. »V duhu tega priznanja bomo še naprej stremeli k trajnostnemu in



vir: Arhiv Turizem Kranjska Gora, foto Jošt Gantar

odgovornemu turizmu. Trudili se bomo za zmanjševanje sezonskosti s projektom Kranjska Gora 365, ki smo ga pričeli lani in je postal del našega delovanja in vizije. Kranjska Gora je prostor za doživetja, aktivnosti in uživanje 365 dni v letu,« poudarjajo v Turizmu Kranjska Gora.

Radovljica dopolnjuje ponudbo sosednjih destinacij

»Gorenjska ima res bogato naravno in kulturno dediščino, to jo dela privlačno tako za domače kot tuje goste,« verjame Nataša Mikelj iz Turizma in kulture Radovljica – Radol'ca. A obenem doda, da bo turistična ponudba v regiji in nasploh v Sloveniji res kakovostna šele takrat, ko se bodo destinacije medsebojno ustrezno dopolnjevale. »Vsaka ima določene edinstvene značilnosti in vsaka potrebuje povezovanje zato, da turistu pomaga poiskati še tisto nekaj druge, česar sama ne zmore ponuditi,« pojasni. Radovljica je po njenem lahko komplemen tar na destinacija turistično močnejšim občinam v okolici, kot so recimo Bled, Bohinj in Kranjska Gora, saj ima »izredno kakovostno kulinarično ponudbo, predvsem pa številne turistične znamenitosti, ki so neodvisne od vremena«. Tako lahko turisti, ki pridejo v sosednje občine predvsem uživati v naravi, v primeru slabega vremena preživijo dan v Radovljici pod streho v številnih muzejih, meni Mikljeva. Glavne prednosti Radovljice so dostopnost, bližina turističnih zanimivosti, dobre prometne povezave, poleg tega je tudi odlično izhodišče za odkrivanje širše okolice. Turizem gradijo na osnovi tradicije: Avsenikove glasbe, čebelarstva, lectarstva, kovaštva, lončarstva, izdelovanja čokolade ... »Radol'ca ima vsaj tri znamenitosti, ki jih tujci velikokrat prepoznavajo prej kot našo državo – Avsenike, Elan in baziliko Marije Pomagaj na Brezjah. Ko tej ponudbi dodamo še mestno jedro Radovljice, ki postaja vedno bolj prepoznavna kot prestolnica čebelarstva in čokolade in ki preseneti s pristnostjo arhitekture in pestrostjo muzejev, ter trško jedro



vir: Arhiv TD Doye-Mojstrana, foto Gregor Kolter

Krope, je zgodba skoraj popolna,« je prepričana sogovornica. Slovijo tudi po kulinariki, med drugim organizirajo mesec okusov Radol'ce. »Tako se naša zgodba združevanja ter povezovanja v ponudbi odraža kot pestra in raznolika, v ospredje pa postavlja gosta, ki ga zanima naša kultura, tradicija, prebivalci, navade in naš način življenja. Prav to nas razlikuje od masovnih turističnih destinacij,« verjame Mikljeva, ki doda, da je zanimanje veliko, a imajo pred seboj še veliko izzivov. Cilj je povezati ponudnike nastanitev, gostince, dobavitelje, kmete in obrtnike v destinaciji in regiji.

Kulinarično popotovanje povezuje turizem, gostinstvo in lokalne pridelovalce hrane

Projekt Kulinarično popotovanje predstavlja nadgradnjo turističnega produkta Kulinarika Gorenjske, v okviru katerega je bila v preteklosti že razvita Strategija gastronomije Gorenjske in promocijski katalog – Okusi Gorenjske s predstavitvijo reprezentativnih jedi in z njimi povezanih dogodkov. Kako bo projekt potekal? »Naše aktivnosti bodo usmerjene v inovativno pripravo reprezentativnih jedi kulinarične ponudbe na inovativen način in z uporabo kvalitetno pridelane lokalne hrane. V začetni fazi priprave projekta smo se različni deležniki na Gorenjskem strinjali, da bi dobro prakso razvoja kulinaričnega produkta Okusi Radol'ce razširili na širše območje Gorenjske in tako se je začela razvijati ideja o skupnem projektu na območju Lokalne akcijske skupine Gorenjska košarica,« pojasni Mateja Korošec iz BSC, Poslovno podpornega centra Kranj, ki je le eden izmed partnerjev (sodelujejo namreč tudi Kmetijsko gozdarska zbornica Slovenije – Kmetijsko gozdarski zavod Kranj, Turizem Bohinj, Zavod za turizem in kulturo Kranj, Zavod za turizem Preddvor, Občina Jesenice in Gospodarska zbornica Slovenije – Regionalna zbornica Gorenjska).

Tradicionalni pristopi na sodoben način

Z Gorenjsko košarico želijo poudariti pomembnost skrajšanja distribucijskih verig hrane, saj to povečuje kvaliteto uporabljenih sestavin za pripravo jedi

V Kranjski Gori se s projektom Kranjska Gora 365 trudijo zmanjšati sezonskost.

Radol'ca ima vsaj tri znamenitosti, ki jih tujci velikokrat prepoznavajo prej kot našo državo – Avsenike, Elan in baziliko Marije Pomagaj na Brezjah.



Foto: Depositphotos



vir: Arhiv Turizem Kranjska Gora, foto Bogomir Košir

Projekt Kulinarčno popotovanje bo usmerjen v inovativno pripravo reprezentativnih jedi kulinarčne ponudbe na inovativen način in z uporabo kvalitetno pridelane lokalne hrane.

tako, da se oblikujejo mreže pridelovalcev hrane in gostinskih ponudnikov, ki bodo med seboj povezani in zagotavljali ustrezno kvaliteto. Izdelane jedi bodo temeljile na narodnih jedeh iz lokalnih živil, ki vključujejo tradicionalne pristope s sodobnimi prijemi. »Vse naštetu skupaj pa bo temeljilo na vzporedni kulinarčni zgodbi in tradiciji vključenih krajev,« razloži Koroščeva, ki doda, da bo prav ta inovativna nota lahko dopolnila ostalo turistično ponudbo in

»ciljnemu gostu, ki zahteva visoko dodano vrednost, pričarala nepozabne okuse Gorenjske«. Zaključili so popis vseh gostinskih ponudnikov in lokalnih pridelovalcev hrane na območju občin Kranj, Jesenice, Bohinj, Tržič, Preddvor in Jezersko. »Na podlagi izdelane analize smo pripravili standarde kvalitete za pridelovalce hrane in gostinske ponudnike ter izbrali tiste, ki dosegajo ustrezno kakovost ponudbe. Podjetje Šola okusov – Vivi je od septembra do sredine novembra opravila 15 ocen gostinskih ponudnikov s komentarji glede postrežbe, kvalitete jedi, opisom kulinarčnega doživetja, kaj je tisto, kar navduši, kje so pomanjkljivosti in podobna priporočila,« našteje sogovornica. Prihodnje leto bodo začeli s postopkom medsebojnega mreženja lokalnih pridelovalcev hrane in gostinskih ponudnikov. Večina gostiln, ki dosegajo standarde kakovosti gostinske ponudbe, že ima svoje lokalne dobavitelje. Izvedli bodo tudi usposabljanja lokalnih pridelovalcev hrane na teme, kot so denimo pridelava alternativnih poljščin, zelenjadnic in sadja, dvig kakovosti pridelkov in izdelkov, preverjanje kakovosti lokalnih izdelkov, trženje in marketing. Organizirali bodo tudi kulinarčne dogodke na Jesenicah, v Preddvoru in Bohinju ter izdelali promocijske materiale z rezultati projekta, še obljubi sogovornica. **gg**

KOVINAR-GRADNJE ST
d.o.o.

Telefon: 04 581 07 00
Telefaks: 04 581 07 58
Spodnji Plavž 26, 4270 Jesenice
E-mail: info@kogradnje.si
www.kogradnje.si

Kovinar - Gradnje ST, d.o.o. je renomirana gradbena družba, ki že več kot 20 let izvaja gradnjo vseh vrst stavb in inženirskih objektov. Družba deluje po strategiji izvajalskega inženiringa, kar pomeni, da projekte izvaja s svojim visoko strokovnim in izkušenim kadrom na vseh področjih izvedbe projekta, po potrebi pa v izvedbo vključuje preizkušene in zanesljive partnerje. Večji del storitev izvaja z lastnim strojnimi parkom gradbene mehanizacije, ki ga stalno posodablja. Na sedežu družbe sta locirani mehanična delavnica in skladiščno proizvodni objekt v katerih se izvaja izdelava manjših betonskih izdelkov, armature in popravilo mehanizacije.

V zadnjih letih so velik del realizacije predstavljali večji infrastrukturni objekti, kjer je potrebno znanje in velika mera sodelovanja z lokalnimi skupnostmi in prebivalci. Z uspešnimi zaključki je podjetje dokazalo, da zna izvajati tudi te vrste del. V tem času je gradilo tudi stanovanjske, nestanovanjske ter proizvodno - poslovne objekte. Gradnja slednjih trenutno predstavlja velik del realizacije in s tem dokazuje zaupanje velikih poslovnih naročnikov.



Vrtec Kamnitnik



25/10/2019



Dozidava ZD Radovljica



Galerija Sora



Občina Naklo



Poslovni objekt Frapak

Visoka strokovnost. Visoka kakovost.

Gumeno tehnični izdelki in pnevmatike za uporabo v gradbeništvu, tiskarstvu, energetiki, pri zaščiti okolja in reševanju, recikliranju, v avtomobilski in prehrambni industriji, industriji bele tehnike, kmetijstvu in rudarstvu, industriji obnovljivih virov energije.

Z njimi prisotni že v 100 državah po svetu.

www.savatech.eu • www.trelleborg.com



Gorenjska je prepoznala vrednost družbeno koristnih inovacij

Inovatorji iz gorenjske regije s sodelovanjem z inštitucijami znanja in s spodbujanjem inovativnosti znotraj podjetij že leta prejemaajo najvišja priznanja na nacionalni ravni.

Nina Šprohar

Velikih, inovativno naravnanih podjetij je v regiji precej, GZS - Regionalna zbornica Gorenjska namreč močno spodbuja razvoj inovativnosti in že 17 let nagradjuje najboljše inovacije, ki dosegajo najvišja priznanja tudi na nacionalni podelitvi. Letos so na regionalni ravni z zlatom nagradili podjetja Iskratel, Domel in Mediainteractive Franc Dolenc s. p., slednje dve podjetji pa sta zlato prejeli tudi na nacionalni ravni. V zadnjih petih letih so bila z zlatom na nacionalni ravni nagrajena še podjetja Iskraemeco, SIJ Acroni, Iskratel, M Sora in druga.

Za nišne dobavitelje je stalno inoviranje nujno

Aleš Levanič iz podjetja Domel je prepričan, da so inovacije bistvenega pomena za naš obstoj. Po podelitvi priznanj na Dnevu inovativnosti je razložil, da Domel na trgu nastopa kot nišni dobavitelj, zato je stalno inoviranje zanje ena izmed vstopnic na trg. »Smo zelo diverzificirani in imamo 40 odstotkov izdelkov mlajših od treh let. Nekaj inoviranja pri nas poteka načrtno, nekaj pa interno – imamo namreč sistem, kjer lahko vsak zaposleni napiše svoje predloge glede dela, ki se ga dotika,« je dodal in pojasnil še, da podjetje sicer pogosto sodeluje tudi s Fakulteto za elektrotehniko, s Fakulteto za strojništvo ter z Inštitutom Jožefa Stefana. To sodelovanje je po njegovem zelo koristno za obe strani, saj dokazuje, da »gresta gospodarstvo in znanje lahko z roko v roki«.

Sodelovanje gospodarstva in znanosti je po mnenju Aleša Levaniča iz Domela zelo koristno za obe strani.

Tudi za majhna podjetja ni ovir pri inoviranju

Franc Dolenc, ki je skupaj s partnerji razvil okolje za digitalno sodelovanje in izobraževanje na področju množičnih nesreč ter s tem naredil preskok iz obdobja papirja in radijskih postaj v popolno digitalizacijo, je po podelitvi priznal, da so do rešitve prišli precej po naključju. »Slučajno smo srečali znanega slovenskega eksperta s področja množičnih nesreč, ki je že imel izdelano vizijo glede tega, kaj bi rad naredil, mi pa smo ugotovili, da smo z njo zelo komplementarni. Začutili smo, da je to niša, kjer lahko tudi manjše podjetje naredi nekaj takega, česar se večja podjetja morda sploh ne bi lotila,« je opisal začetke. Najbolj pa ga je razveselilo dejstvo, da so tudi tiste inovacije, ki skrbijo za javni interes, v Sloveniji cenjene.



Foto: Mediainteractive



Foto: Domel

Sodelovanje z institucijami znanja prinaša uspehe

Podjetje M Sora je v širši javnosti najbolj poznano po razvoju oken. Letos so za svojo inovacijo FLOWCore na nacionalni ravni prejeli posebno priznanje za razvojno in inovacijsko sodelovanje gospodarstva in institucij znanja, saj so jo razvili v sodelovanju z Biotehniško fakulteto in Fakulteto za gradbeništvo in geodezijo Univerze v Ljubljani. »Razvoj novih izdelkov in izboljševanje naših obstoječih izdelkov sta ključni motor razvoja. Z inovacijo nam je omogočeno izdelovanje lesenih okenskih elementov tudi preko višine 5 metrov in več, s pomočjo dodatno vgrajene jeklene

ojačitve v sredinski pokončnik elementa, kar do sedaj na področju lesenih oken ni bilo mogoče,« so pojasnili v podjetju.



Foto: M. Sora

Inovativnost je vkomponirana v delovne procese

V podjetju Iskratel inovacije spodbujajo z načrtnim razvojem inovativne kulture, ko zaposlenim ponujajo prijetno delovno okolje. Imajo namreč posebne in prilagojene prostore za kreiranje novih zamisli, ki so jih poimenovali »Iskrilnica«, sodelavci se tako spoznavajo z inovacijskimi orodji, inovacije pa v podjetju tudi nagrajujejo. »Ker je inovativnost ena naših ključnih vrednot in kompetenc, jo živimo tako v internem kot v zunanjem okolju, zato imamo tudi več vidnih in nagrajenih inovacij na državni in mednarodni ravni,« verjamejo. [gg](#)

V Iskratelu imajo posebne prostore za kreiranje novih zamisli, ki so jih poimenovali »Iskrilnica«.

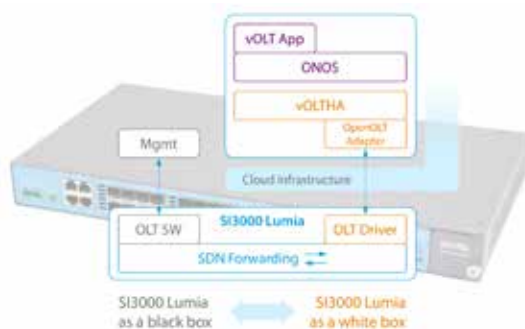


Foto: Iskratel



KO-TRANS D.O.O.

📍 Muretinci 46/b
2272 Gorišnica
☎ 02 743 00 50
📠 02 743 00 57
✉ info@ko-trans.si
🌐 www.ko-trans.si



Smo transportno podjetje, ki se ukvarja z mednarodnimi prevozi po Evropi. Zgodovina podjetja sega v leto 1991. V tem času smo si nabrali veliko izkušenj in referenc in trenutno zagotavljamo zanesljive prevoze z 90 sodobnimi kamioni. Poleg prevozov blaga naše podjetje razpolaga s skladiščem in termo skladiščem, mehanično delavnico za tovorna vozila, avtopralnico za tovorna vozila, lastno črpalko s cisterno za gorivo ter parkiriščem za tovorna vozila. Z izkušenim kadrom nudimo kvalitetne storitve našim obstoječim in novim partnerjem.

Top 100 podjetij v gorenjski regiji, 2018

Rang	Naziv podjetja	Čisti prihodki od prodaje, v 1000 EUR	Indeks 18/17	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih (po del. urah)
1	SIJ ACRONI d.o.o.	431.696	104,80	86,6	1.372
2	LTH Castings d.o.o.	290.984	113,20	99,6	1.816
3	MERKUR trgovina, d.o.o.	231.024	104,50	0,4	1.407
4	GOODYEAR DUNLOP SAVA TIRES d.o.o.	220.263	104,70	81,5	1.538
5	DOMEL, d.o.o.	143.574	107,50	90,3	1.030
6	KNAUF INSULATION, d.o.o., Škofja Loka	127.772	108,90	78,2	395
7	ISKRAEMECO, d.d.	125.997	119,30	96,0	732
8	Trelleborg Slovenija, d.o.o.	113.705	97,70	89,2	822
9	ISKRA MEHANIZMI, d.o.o.	87.898	105,20	89,7	491
10	FILC d.o.o.	85.318	106,00	93,9	341
11	GORENJSKA GRADBENA DRUŽBA d.d.	83.817	159,30	0,0	414
12	ContiTech Slovenija, d.o.o.	79.101	90,50	97,7	353
13	ISKRATEL, d.o.o., Kranj	78.064	119,10	62,8	511
14	JANUS TRADE, d.o.o.	70.071	95,60	3,4	20
15	SPORTINA Bled d.o.o.	68.951	101,50	62,4	396
16	INTERSPORT ISI, d.o.o.	68.815	104,90	28,8	395
17	ELAN, d.o.o.	67.690	101,20	93,7	665
18	Mersteel SSC, d.o.o.	63.699	119,90	12,9	114
19	GG Bled d.o.o.	60.605	126,30	79,5	87
20	AVTOHIŠA VRTAČ, d.o.o. Kranj	51.041	110,20	12,8	72
21	ALPINA, d.o.o.	50.089	107,80	73,3	327
22	Fraport Slovenija, d.o.o.	46.258	111,00	35,7	456
23	DSV Transport d.o.o.	45.173	109,20	49,6	151
24	Poclain Hydraulics d.o.o.	41.769	119,40	93,5	307
25	BOSCH REXROTH d.o.o.	41.726	102,60	99,3	300
26	WORKFORCE d.o.o.	40.948	89,20	0,0	1.187
27	KVIBO, d.o.o.	40.073	112,40	2,0	161
28	KZPS, d.o.o.	39.523	104,10	97,6	227
29	SIBO G. d.o.o.	36.896	107,50	90,9	215
30	CABLEX-T d.o.o.	36.478	102,20	83,9	326
31	KOVINAR, d.o.o., Jesenice	35.895	119,10	35,2	54
32	POLYCOM Škofja Loka d.o.o.	35.829	114,80	76,7	258
33	NIKO, d.o.o., Železniki	35.736	106,30	90,6	273
34	OPEKA, d.o.o.	34.623	159,10	42,1	40
35	ELEKTRO GORENJSKA, d.d.	33.835	102,90	0,0	276
36	Kuehne + Nagel d.o.o.	33.594	116,00	32,1	109
37	ATOTECH SLOVENIJA d.d.	32.024	102,00	91,4	71
38	ARC-Kranj, d.o.o.	29.315	70,10	9,0	66
39	SUMIDA SLOVENIJA, d.o.o.	28.982	102,20	99,8	339
40	LIP BLED, d.o.o.	28.962	100,00	66,8	201
41	M SORA d.d.	28.864	108,10	18,5	189
42	DHL GLOBAL FORWARDING, d. o. o.	27.603	105,50	44,7	62
43	ASP d.o.o.	27.495	114,20	3,0	38
44	DIFA d.o.o.	27.437	111,20	99,5	201
45	Loške mesnine d.o.o.	24.632	106,70	12,7	96
46	ADRIA TEHNIKA, d.o.o.	24.137	102,70	74,5	242
47	LIP Bohinj, d.o.o.	22.823	110,40	86,2	215
48	MESARSTVO OBLAK d.o.o.	21.825	113,40	12,9	75
49	KMS, d.o.o.	21.246	108,90	10,2	9
50	AGROMEHANIKA, d.d.	20.493	100,50	53,6	144
51	SVP AVIO d.o.o.	20.392	-	76,2	124
52	KOMUNALA KRANJ d.o.o.	20.270	103,20	0,0	203

Rang	Naziv podjetja	Čisti prihodki od prodaje, v 1000 EUR	Indeks 18/17	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Št. zaposlenih (po del. urah)
53	DOM TRADE d.o.o., Žabnica	19.378	108,50	0,2	72
54	JURČIČ & CO., d.o.o.	19.360	106,10	57,2	174
55	TINEX, d.o.o.	18.125	118,00	37,8	54
56	EGP d.d.	17.201	106,10	36,7	180
57	EXOTERM-IT d.o.o., Kranj	17.155	96,80	41,9	40
58	INTEGRAL AVTO d.o.o. Jesenice	17.060	113,60	23,9	48
59	MONSUN, d.o.o.	16.996	89,80	26,5	33
60	SAXONIA - FRANKE, d.o.o.	16.743	114,50	99,6	90
61	INTERLINE d.o.o.	16.680	164,00	97,8	4
62	SIGR d.o.o.	16.413	112,90	78,1	19
63	SIJ ELEKTRODE JESENICE d.o.o.	16.179	113,20	78,6	169
64	LANDIS+GYR d.o.o.	16.110	127,10	45,6	4
65	HSH CHEMIE d.o.o.	15.789	140,00	21,5	14
66	NIMROD d.o.o.	15.641	103,00	87,1	58
67	ISKRA ISD - LIVARNA d.o.o.	15.349	109,90	87,3	220
68	IKA, Žiri, d.o.o.	15.257	103,90	1,6	23
69	SOLINAIR d.o.o.	15.189	129,50	90,6	52
70	EUROCOM, d.o.o., Kranj	15.189	99,10	40,8	59
71	EUROSOL, d.o.o., Jesenice	14.831	114,30	94,3	45
72	KOMTEKS d.o.o.	14.523	96,20	5,0	15
73	BAKRA d.o.o. Kranj	14.516	159,30	90,1	5
74	TOM TAILOR Lesce d.o.o.	14.358	77,70	29,7	94
75	KOVINAR - GRADNJE ST, d.o.o.	14.331	120,10	0,0	47
76	MEBOR d.o.o.	14.321	121,80	86,5	51
77	MARMOR HOTAVLJE, d.o.o.	13.737	116,10	86,3	126
78	ETIKETA, d.d.	13.683	105,70	63,7	210
79	Arriva Alpetour d.o.o.	13.382	103,90	0,2	312
80	LPKF d.o.o.	12.878	87,60	99,4	90
81	DOMPLAN, d.d.	12.816	109,10	0,0	90
82	UPS Adria (S) Ekspres d.o.o.	12.697	84,30	12,2	43
83	BIZJAK ALEKSANDER d.o.o.	12.650	121,00	0,0	124
84	AVR GROUP d.o.o.	12.563	-	100,0	0
85	ISKRA ISD - STRUGARSTVO d.o.o.	12.412	111,50	40,9	117
86	HIT Alpine d.o.o.	12.320	101,20	0,0	188
87	ISKRA ISD - PLAST d.o.o.	11.836	68,20	60,1	125
88	EURO PLUS d.o.o.	11.640	119,20	98,3	86
89	RODEX d.o.o.	11.529	98,90	97,4	110
90	non ferrum Kranj d.o.o.	11.316	109,20	98,9	13
91	ROLNET d.o.o.	11.178	111,40	36,2	19
92	ALPLES, d.d., Železniki	11.109	97,30	20,0	149
93	ALPMETAL & CO, d.o.o., Selca	10.930	120,70	98,0	100
94	GARNOL, d.o.o.	10.695	110,10	0,0	110
95	FORBIZ d.o.o.	10.691	133,30	44,7	81
96	ELAN INVENTA, d.o.o.	10.599	95,80	73,5	24
97	SIJ SUZ d.o.o.	10.529	114,60	14,5	114
98	SPG - SOL PLIN GORENJSKA d.o.o.	10.514	113,40	39,6	18
99	JEKO, d.o.o.	10.497	91,60	0,0	128
99	INTEC TIV d.o.o.	10.250	106,20	69,1	90

Opomba: Upoštevanih je 100 največjih družb, ki imajo sedež v gorenjski regiji, po kriteriju čistih prihodkih od prodaje na podlagi nekonsolidiranih in nerevidiranih finančnih izkazov za leto 2018.

Vir: Bisnode Gvin, Ajpes



Foto: Zare Modlic

Izzivi nadzora nad oddaljenimi trgi

Misli globalno, deluj lokalno.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

Izziv za poslovodstvo: Smo storitveno naravnano industrijsko podjetje, ki se sooča s težavami pri komunikaciji z oddaljenimi naročniki na segmentu B2B. Težave imamo tako zaradi kulturnih razlik kot zaradi nepoznavanja lokalnega jezika, kar naše komercialiste in kasneje tudi službo podpornih storitev naredi manj učinkovite od lokalnih zastopnikov in poznavalcev trga. Na drugi strani je raven zadovoljstva pri obstoječih strankah zelo visoka. Kako lahko najbolj učinkovito premostimo to prvo oviro?

Vse velike multinacionalke se vedejo po principu, da so lahko globalno uspešne le toliko, kolikor dopuščajo, da se prilagodijo lokalnim tržnim posebnostim. Na vseh večjih trgih imajo svoje lastne predstavnike, ki so poistoveteni z globalnimi usmeritvami koncerna, vendar tudi dobro poznajo lokalno okolje, običaje, jezik in dobro razumejo povezave med odločevalci. Svojo storitev ali blago tudi prilagodijo, če sta velikost in potencial trga velika ter če ta strošek ni večji od dodatnega prihodka, ki ga na ta način lahko pridobijo. To je sicer opisan idealni scenarij, vendar je običajna praksa »naredi in preizkusi«, kar seveda pomeni del tveganja neuspeha, ki ga večje podjetje precej lažje prenese kot manjše.

Z lokalno prisotnostjo poskrbite tudi za ustrezno uskladitev interesov z lokalnim predstavnikom.

Ključna sta izobraževanje in mehanizem stimulacije prodaje

Osnovni dve možnosti za vas sta torej lokalna prisotnost, kar je verjetno povezano z določenimi stroški, ali pa oddaljena, kot to velja sedaj, vendar kjer bi bili vaši obstoječi zaposleni deležni dodatnega izobraževanja ali drugih tehničnih pripomočkov za učinkovitejše komuniciranje s ključnimi kupci. Lokalna prisotnost na daljavo vam omogoča učinkovitejši proces izobraževanja kot tudi lažji nadzor nad delom zaposlenega, medtem ko mora neposredna lokalna prisotnost nuditi mehanizme, ki vašega predstavnika poveže z vašimi denarnimi tokovi na dolgi rok. V tem primeru bi lahko v lokalno okolje poslali koga od obstoječih zaposlenih, ki že ima vzpostavljene stike s ključnimi kupci, ali pa bi se povezali s posredniki, ki bi vam nudili svojo storitev proti plačilu. Zadnji so v praksi lahko tudi bolj fleksibilni oziroma je breme fiksnega stroška za vas nižje kot v primeru, da se vaš zaposleni v novem lokalnem okolju ne znajde najbolje. Prav tako je tveganje veliko v primeru, da se mu zgodi katera od življenjskih situacij, ki bi omejila njegovo delovno aktivnost.

Velikost trga nareka pristop

Od velikosti posameznega trga in tudi posameznega posla je tudi odvisno, do katere mere je treba uporabiti vse pristope: oddaljeno podporo ter lokalno delovno silo pri novih stikih s potencialnimi kupci. Elementi fleksibilnega variabilnega nagrajevanja kot tudi izobraževanje teh ljudi na daljavo so v tem primeru zelo pomembni. Z outsourcingom storitve zastopanja na trgu je treba zagotoviti tudi stopnjo deljenja informacij s to osebo, ki ne sme biti povsem enaka kot to velja za osebo, ki je v podjetju lokalno zaposlena. V primeru zelo kompleksne storitve je lokalno podporo na najvišji ravni precej težko zagotoviti, kar pomeni, da se morajo zaposleni podati na poslovno pot do ključnih kupcev ter nuditi podporo lokalno. Smiselno je tudi, da pristopite k tekočemu merjenju zadovoljstva pri vaših ključnih kupcih na objektiven način, da boste lažje spremljali raven podpore kupcem. **gg**



Foto: Depositphotos

Kaj je dobro vedeti, ko vstopate v predhodni postopek

Čemu se izogniti, ko vlagate zahtevek za preverjanje, ali je potrebna presoja vplivov na okolje.

Antonija Božič Cerar, GZS - Služba za varstvo okolja



Foto: Zare Modic

Investitorji, ki za realizacijo investicije potrebujejo sklep, ali je zanjo potrebno izvesti presojo vplivov na okolje in pridobiti okoljevarstveno soglasje, morajo vložiti zahtevek za preverjanje, ali je za določen poseg, ki ga nameravajo izvesti, treba izvesti presojo vplivov na okolje. Ker se večina investorjev s temi postopki ne srečuje vsak dan, je Agencija RS za okolje (Arso) pripravila dodatne napotke v pomoč zavezanecem, ki oddajajo zahteve.

Kako sprožimo postopek?

Vsebinska vloga je predpisana, pri čemer je obrazec vloge objavljen na spletni strani agencije z navodili za vložitev vloge. Agencija je pred kratkim posodobila objavljeno elektronsko verzijo obrazca za začetek postopka, ker nameravajo v prihodnosti vzpostaviti sistem za vlaganje vlog z digitalnim potrdilom in podpisom, ki jih potrebuje več vlagateljev.

Kdaj je treba obrazcu priložiti dodatno dokumentacijo?

Poleg izpolnjenega obrazca morajo investitorji priložiti dodatno dokumentacijo, ki pa je odvisna od tega, za kakšno vrsto posega gre.

Če je za izvedbo nameravanega posega v okolje treba pridobiti gradbeno dovoljenje, mora nosilec posega v okolje k zahtevi za začetek predhodnega postopka priložiti skico z označeno lokacijo nameravanega posega najmanj v merilu 1:25.000.

Kadar gre za poseg v okolje, ki se izvaja po predpisih, ki urejajo kmetijska zemljišča, nosilec posega v okolje zahtevi za začetek predhodnega postopka priloži grafično prilogo, vrisano v zemljiškokatastrskem prikazu oziroma načrtu v merilu 1:2.500 ali 1:5.000 z razvidnimi mejami parcel in parcelnimi številkami. Nosilec lahko predloži tudi predpisana soglasja ali dovoljenja pristojnih organov, če se predlaga uvedba melioracije na območju varovanj in omejitev po posebnih predpisih.

Če gre za poseg v okolje, ki se izvaja po predpisih, ki urejajo rudarstvo, mora nosilec posega v okolje k zahtevi za začetek predhodnega postopka priložiti:

- rudarski projekt za pridobitev dovoljenja za raziskovanje v skladu s predpisi, ki urejajo rudarstvo, če gre za raziskovanje mineralnih surovin, ali
- rudarski projekt za pridobitev koncesije za izkoriščanje, s katerim se načrtuje izkoriščanje mineralnih surovin kot poseg v prostor.

Na spletni strani ARSO/varstvo okolja/presoja vplivov na okolje/predhodni postopek:

- je v rubriki »Opis predhodnega postopka« opisan sam postopek,
- je v rubriki »Shematski prikaz predhodnega postopka« shematsko predstavljen potek postopka,
- je zakonsko predpisan Obrazec zahteve za začetek predhodnega postopka,
- so Navodila za izpolnjevanje obrazca zahteve, ki so bila novelirana, upoštevajoč največkrat ugotovljene pomanjkljivosti prejetih zahtev,
- so posredovani predlogi po spremembi Uredbe PVO, pripravil in posredoval se bo še predlog sprememb in dopolnitev Obrazca zahteve za začetek predhodnega postopka.



V primeru, da gre za poseg v okolje, ki se izvaja po predpisih, ki urejajo umeščanje prostorskih ureditev državnega pomena v prostor, mora nosilec posega v okolje k zahtevi za začetek predhodnega postopka priložiti pobudo ali študijo variant s predlogom.

Poleg navedenega mora investitor priložiti tudi pooblastilo, če namesto njega vlaga vlogo njegov pooblaščenec, kot tudi vsa morebitna druga dokazila (npr. navedbe št. izdanih soglasij, dovoljenj itd.), pomembna za odločitve v upravni zadevi.

Pred oddajo še zadnjič preverite vlogo z vidika seznama objavljenih najpogostejših pomanjkljivosti. Agencija RS za okolje je objavila seznam najpogostejših pomanjkljivosti, ki jih zaznavajo v oddanih vlogah tako z vidika formalnih kot tudi vsebinskih vidikov. [gg](#)

Poleg izpolnjenega obrazca morajo investitorji priložiti dodatno dokumentacijo, ki pa je odvisna od tega, za kakšno vrsto posega gre.

Priporočila vlagateljem:

- ne vlagajte več zahtev za začetek predhodnega postopka za več manjših posegov na isti lokaciji;
- kadar gre za kohezijske projekte, ne glede na to, da je predvidena pridobitev več parcialnih gradbenih dovoljenj, vložite samo eno zahtevo za predhodni postopek;
- pripravite čim bolj popolno vlogo in sledite zgoraj navedenim priporočilom;
- predstavite samo relevantne podatke, ki se navezujejo na nameravani poseg, ter predstavite resnično in popolno dejansko stanje.



Foto: Zare Modlic

Osnova za obračun dodatkov po novem

Po 1. januarju 2020 se bodo dodatki obračunavali od osnove, ki jo predstavlja osnovna plača delavca po pogodbi o zaposlitvi.

Metka Penko Natlačen, Pravna služba GZS



svetovalec

Po definiciji Zakona o minimalni plači je minimalna plača znesek plačila za poln delovni čas. Če polni delovni čas traja 168, 174 ali 184 ur, pripada delavcem enak znesek minimalne plače.

Sorazmernost pride v poštev, ko delajo manj od polnega delovnega časa.

To izhaja iz diktije Zakona o minimalni plači (v nadaljevanju ZMinP, Uradni list RS, št. 13/10, 92/15 in 83/18); zadnje spremembe ZMinP-B z dne 24. 12. 2018). 2. člen navaja:

- Delavka oziroma delavec (v nadaljevanju besedila: delavec), ki pri delodajalcu v Republiki Sloveniji dela poln delovni čas, ima pravico do plačila za opravljeno delo najmanj v višini minimalne plače, določene v skladu s tem zakonom.
- Minimalna plača je mesečna plača za delo, opravljeno v polnem delovnem času.
- Delavec, ki dela krajši delovni čas, ima pravico do sorazmernega dela minimalne plače.

Po 1. januarju 2020 se bodo dodatki obračunavali od osnove, ki jo predstavlja osnovna plača delavca po pogodbi o zaposlitvi, doplačalo se bo doplačilo do minimalne plače v breme delodajalca, nato pa se bodo priračunali dodatki na znesek 940 evrov, torej novo minimalno plačo.

Enako velja v primeru, ko delodajalca ne zavezuje nobena kolektivna pogodba dejavnosti.

Minimalna plača ni osnovna plača že po samem ZMinP. Lahko pa postane, če delavec in delodajalec podpišeta tak aneks k pogodbi o zaposlitvi. Iz samega ZMinP pa to neposredno ne izhaja. [gg](#)

Minimalna plača ni osnovna plača že po samem ZMinP. Lahko pa postane, če delavec in delodajalec podpišeta tak aneks k pogodbi o zaposlitvi.



Foto: Depositphotos

Menedžer kot vizionar, strateg in junak

Pri vodenju podjetja je zelo pomembno, da se zavedamo svojih virov, zato je ključno, da spoznavanje širine nezavednih vsebin začnemo pri sebi.

Urška Ajdišek



Foto: Jean Kanoyev

Se vam je kdaj zgodilo, da ste imeli pred sestankom v glavi izrisan potek tega sestanka, ko pa ste se ga udeležili, se je odvil popolnoma drugače, kot ste pričakovali? Ne samo, da so sodelavci odreagirali drugače kot običajno, celo sami sebe ste presenetili, kako vas je nekaj spravilo s tira! Niste si mislili, da vas lahko karkoli v poslovnem svetu tako vznemiri, da sami sebe komaj prepoznate.

Takšni razpleti so pogosti. Po pojmovanju najpomembnejših psihoanalitikov našega časa (Freud, Jung) le 5 do 10 % sebe in svojega delovanja zares poznamo, ostalo je nezavedno. Pri vodenju podjetja je zelo pomembno, da se zavedamo svojih virov, zato je ključno, da spoznavanje širine nezavednih vsebin začnemo pri sebi. Poznavanje vsebin nezavednega nam omogoča razumevanje svojega delovanja v določenem okolju ob določenih ljudeh in želene spremembe.

Jungovska analitična psihologija se pri tem naslanja na naše notranje psihološke vzvode, ki jih imenujemo arhetipi. Arhetipi v našem nezavednem povzročajo, da nas nekaj naravnost kliče po našem delovanju, ob drugih vsebinah pa smo povsem ravnodušni. Če torej znamo prepoznavati silnice v sebi, ki nas nagovarjajo, jih lahko uporabljamo na različnih dotle neraziskanih življenjskih področjih kot adute za naš uspeh. Po drugi strani pa nas učijo, zakaj nas vedno iste stvari v življenju izzivajo, nam ne gredo dobro od rok, ali zakaj ob srečanju z njimi bolj izbruhnemo kot sicer. Z njihovo pomočjo lahko svojo burno reakcijo bolje razumemo in eventualno drugače odreagiramo.

Stvari, ki delajo uspešnega vodilnega

Uspešen vodilni je v prvi vrsti dober vizionar, dober strateg in nenazadnje tudi junak.

1. Za dobrega vodjo je v prvi vrsti ključno, da začuti vizijo, ki je prava izključno zanj in za njegovo podjetje. Jasna vizija mu omogoča stalno napredovanje v začrtano smer, ki je unikatna. Pri zasnovi vizije so pomembni občutki, strast in energija, ki jo v sebi nosimo ob tej zasnovi. Če je prava, nas bo nezavedno spodbujala in usmerjala. Če je napačna, prav tako.
2. Drugo pomembno področje vsakega menedžerja je dobro zastavljena strategija. Učinkovita strategija nam omogoča pretvorbo te vizije v konkretne cilje in njihovo implementacijo. Le-ta pa bo dobro zastavljena:

- a. če bomo dobro poznali sebe kot celoto,
 - b. svoje slepe pege in
 - c. nezavedne vire svoje moči v vlogi vodje ter
 - d. vire, ki jih imamo na voljo v svojih zaposlenih.
- Kot je nekoč izjavil ameriški politik Dwight Eisenhower, »Vodenje je umetnost, pripraviti nekoga, da naredi to, kar potrebujemo, ker sam tako hoče«. Bolje, kot poznamo zaposlene, lažje jim pomagamo, da svoje osebne cilje uvidijo in uresničujejo po možnosti hkrati skozi vizijo podjetja. Cilji, ki si jih v svoji strategiji zastavimo, morajo ustrezati virom, ki jih imamo na voljo. Uporabe tega znanja v praksi se bomo priučili skozi primere.
3. Ko vse to postavimo, je naša naloga zapustiti svojo cono udobja ustaljenih načel delovanja in se podati na pot sprememb – na pot junaka. Junak v nas nam omogoča, da premagamo cono udobja v obstoječih okoliščinah in se s spretnimi in inovativnimi pristopi podamo na pot preskakovanja različnih ovir, dokler se ne prebijemo do izjemnega uspeha podjetja in na koncu svoja znanja prenašamo na svoje zaposlene in naslednike. Se sliši preprosto, kajne?

Ste pripravljeni drugače pogledati nase in na svoje izzive? Si upate z nami prestopiti prag svoje cone udobja in se podati na dogodivščino? Se vidimo! gg

Le 5 do 10 % sebe in svojega delovanja zares poznamo, ostalo je nezavedno.

Seminar na GZS

Vodja kot strateg, vizionar in junak
14. februar 2020



Foto: Depositphotos

Unikatna notranja vrata in pohištvena oprema



Mizarsko podjetje KAMPO izdeluje visokokakovostna notranja vrata in pohištveno opremo, ki so prilagojeni tehnološkim in oblikovnim zahtevam naročnikov.

Ljubljansko mizarsko podjetje KAMPO, d. o. o., se ukvarja z izdelavo notranjih vrat in pohištvene opreme po naročilu. »Naši izdelki so projektni, izdelani za znanega naročnika in prilagojeni njegovim tehnološkim in oblikovnim zahtevam. Kljub temu smo se odločili za pridobivanje atestov za posamezne skupine izdelkov z atestiranimi lastnostmi, kot so notranja vrata za posebne namene, ognje-odporna vrata in zvočno izolativna vrata,« razlaga direktor Marko Kajzer.

Kakovostni izdelki in kadri

Vse izdelke izdelujejo na tehnološko najsodobnejših strojih, kar jim zagotavlja kakovost in učinkovitost. Prav zato niso poceni, saj ne iščejo najcenejših rešitev na račun kakovosti, ampak se trudijo izdelati kakovostno oblikovan in trajen izdelek.

Za izdelavo takšnih izdelkov potrebujejo tudi kakovostne kadre, ki jih v glavnem vzgajajo sami. »V širši družini smo prepoznavni kot dober zaposlovalec, saj imamo v ekipi kar nekaj družinskih članov. Tudi mlajša generacija si želi dela v našem podjetju. Trenutno imamo študente na študijskih smereh, ki bodo podjetje dvignili na višjo raven poslovanja; oblikujemo namreč lasten arhitekturni biro,« pravi Marko Kajzer.

Inovativni od samega začetka

Sogovornik poudarja, da je pri tradicionalni dejavnosti, kot je mizarstvo, tradicija zelo pomembna. »Sam izhajam iz mizarske družine, saj korenine našega podjetja segajo v leto 1961. Tudi takrat je bilo pomembno, da nisi kopiral ostalih stanovskih kolegov, ampak si bil inovativen in si sledil razvoju stroke tako z obiskovanjem strokovnih sejmov, kjer se je predstavljala napredna tehnologija, kakor tudi strokovnih izobraževanj,« poudarja Kajzer.

Za KAMPO je pomembno, da izdelujejo izdelke, ki na trgu predstavljajo tržno nišo, oziroma so boljši, kakovostnejši in trajnejši od konkurence. Njihov pomemben izdelek so ognje-odporna vrata. Pri izdelavi ognje-odpornih vrat KAMPO EI30 & KAMPO EI30S se lahko prilagajajo zahtevam naročnika tako po velikosti vrat, detajlih in finalni obdelavi. To jim daje konkurenčno prednost. Takšna vrata se vgrajujejo v poslovne, stanovanjske in turistične objekte. Za KAMPO je izdelava takšnih vrat večkrat priložnost, da naročniku ponudijo tudi pohištveno opremo v enakih obdelavah in detajlih, kot so vrata.

Izvedejo kompletni interier

»Naše reference dokazujejo, da smo sposobni izvesti kompletni interier različnih prostorov. Vrata tako predstavljajo 40 % naših izdelkov, pohištvena oprema pa 60 %. Naša tehnološka prednost je tudi obvladovanje vseh faz obdelave pri izdelavi masivnih, furniranih ali laminiranih

elementov pohištva in vrat. To nam omogoča nadzorovano kakovost in časovno učinkovitost izdelave,« poudarja Marko Kajzer. In dodaja, da zaradi zadovoljnih kupcev z optimizmom zrejo v prihodnost.

Reference mizarskega podjetja KAMPO

Turistični in gostinski objekti

- RILKI BALANCE HOTEL, Bled (prej hotel GOLF Bled)
- GRAND HOTEL BERNARDIN, Portorož
- PLANINSKI DOM SAVICA, Bohinj
- Lokal & trgovina E- VINO d.o.o., Ljubljana in Rateče pri Škofji Loki
- Boutique hotel ATLANTIDA, Rogaška Slatina
- Graščina Lipica v Lipici
- Grad PODSREDA
- Gostilna GROF, Vransko
- ANKARAN Depandanse, Ankaran
- GRAND HOTEL UNION, Ljubljana

Poslovno-proizvodni objekti:

- FILC, d. d., Škofja Loka-1. In 2. Faza
- ISKRA ZAŠČITE, d. o. o., Ljubljana
- PORSCHE SLOVENIJA, d. o. o.
- Diagnostični center BLED
- NEK Krško
- OMEGA AIR, d. o. o.
- Trgovina, muzej ELAN, d. o. o.
- Nogometna zveza Slovenije, Brdo pri Kranju

Mednarodni kotichek

Predstavljamo aktivnosti in informacije Centra za mednarodno poslovanje (CEMP) na GZS



KAJ PRIPRAVLJAMO?

januar	Delavnica	EXPEDIRE delavnica	Vanja Bele
30. januar	Sprejem	Sprejem udeležencev GDT in veleposlanikov/konzulov	CEMP
27.-31. januar	GDT	Nemčija: sektorska delegacija ZITEX	Vanja Bele
februar	GDT	Srbija: skupno zasedanje vlad	Matej Rogelj
februar	Srečanje	Srečanje Slovensko-ruskega poslovnega sveta	Anže Gospeti
februar	Seminar	Brazilijska: poslovne priložnosti za slovenska podjetja	Ines Čigoja
februar	Poslovni zajtrk	Poslovne priložnosti za slovenska podjetja v Pakistanu	Nataša Turk

KAJ SMO IZVEDLI?

Seul: Slovenska transportno logistična delegacija nadaljuje skupinsko promocijo Slovenije kot logistične platforme za SE in JVE

Gospodarska zbornica Slovenije - Združenje za promet in Javna agencija SPIRIT Slovenija nadaljujeta s promocijo Slovenije kot logistične platforme za srednjo in jugovzhodno Evropo v Aziji, tokrat v Južni Koreji. Osemnajstčlanska delegacija slovenskih gospodarstvenikov je v okviru poslovne konference in individualnih srečanj predstavila celovite transportno logistične rešitve za korejska podjetja, ki poslujejo s srednjo in jugovzhodno Evropo.

Več informacij: Nataša Turk, T: 01 5898 152, E: natasa.turk@gzs.si

Izhodna vladno gospodarska delegacija v Vietnam

Ob drugem zasedanju slovensko vietnamske medvladne komisije za gospodarsko sodelovanje, ki je potekalo v Hanoju 7. in 8. novembra 2019, smo v sodelovanju z Ministrstvom za gospodarski razvoj in tehnologijo RS in Javno agencijo SPIRIT Slovenija, organizirali izhodno delegacijo

slovenskih gospodarstvenikov v Vietnam. Delegacije se je udeležilo deset podjetij iz različnih sektorjev.

Več informacij: Matej Rogelj, T: 01 5898 159, E: matej.rogelj@gzs.si

Slovenska podjetja so se tudi letos srečala z italijanskimi agenti v Milanu

Letošnjega srečanja Forum Agenti Milano so se udeležili predstavniki osmih slovenskih podjetij, kar je nekoliko manj kot v preteklih letih. Kljub nekoliko manjšemu obisku z italijanske strani pa so tudi tokrat v Milanu naša podjetja pridobila kar nekaj novih poslovnih kontaktov (ne samo italijanskih), ki bodo morda pripeljali tudi do konkretnih poslov. Podjetja, ki morda razmišljajo, kako vstopiti na italijanski trg in se tokratnega dogodka niso udeležila,



Foto: arhiv CEMP

POSLOVNA POVPRASEVANJA

PP 40/ Država povpraševanja: Izrael

Poslovni interes: Izraelsko podjetje išče proizvajalca hrane in pijače. Dejavnost: Proizvodnja živil.

PP 41/ Država povpraševanja: Tanzanija

Poslovni interes: Podjetje iz Tanzanije, ki deluje v več kot desetih državah centralne in vzhodne Afrike, išče sodelovanje s slovenskimi podjetji iz sledečih področij dela: energetika, rudarstvo, komunalna infrastruktura, elektroenergetske rešitve, oprema za zemeljsko oskrbo letal in logistiko.

Dejavnost: Energetika, rudarstvo.

PP 42/ Država povpraševanja: Črna gora

Poslovni interes: Vodovod in kanalizacija Podgorica objavlja razpis za posredovanje ponudb za širitev kanalizacijskega omrežja, čistilne naprave za odpadno vodo, naprave

za čiščenje in obdelavo blata ter za napravo za sežiganje blata.

PP 43/ Država povpraševanja: Izrael

Poslovni interes: Izraelsko podjetje objavlja razpis za posredovanje ponudb za dobavo fittingov. Dejavnost: Proizvodnja cevi, votlih profilov in fittingov.

PP 44/ Država povpraševanja: Italija

Poslovni interes: Italijansko podjetje išče proizvajalca kovinskih niti (filamentov) in tanke žice iz različnih materialov.

Dejavnost: Proizvodnja kovin.

V primeru vašega interesa po posameznem navedenem povpraševanju le-tega sporočite na elektronski naslov: anze.gospeti@gzs.si. Pripisite številko povpraševanja, ime vašega podjetja in matično številko ter vaš elektronski naslov, na katerega vam bomo poslali kontaktne podatke povpraševalca.

pa že sedaj vabimo, da se nam pridružijo čez leto dni.

Več informacij: Marko Jare, T: 01 5898 158, E: marko.jare@gzs.si

Krepitev internacionalizacije je strateška nujnost

Na Gospodarski zbornici Slovenije je 28. novembra 2019 potekala okrogla miza Krepitev internacionalizacije je strateška nujnost v organizaciji Francosko-slovenskega poslovnega kluba, Gospodarske zbornice Slovenije, Javne agencije SPIRIT Slovenija in Veleposlaništva Francije v Sloveniji. Srečanje, ki se ga je udeležilo 60 predstavnikov podjetij in inštitucij, je vodil Igor E. Bergant.

Več informacij: Mojca Osojnik, T: 01 5898 101, E: mojca.osojnik@gzs.si



Foto: arhiv CEMP



Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 30 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 57 % višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 28 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

excellent-sme.gzs.si

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

Prejemniki certifikata Excellent SME Slovenija po 1. septembru 2019

E.P.S. inženiring d.o.o.	PR, šport in trgovina, d.o.o.	Projekt.si d.o.o.
Sumand d.o.o.	Prochrom-Comp d.o.o.	Jp.Montage d.o.o.
Eventus, Novo Mesto, d.o.o.	Studio Matevlič d.o.o.	Tutor Team d.o.o.
INEL, industrijska elektronika, d.o.o.	Konem Color, Ozeljan d.o.o.	Inter Mineral d.o.o.
Palma, d.o.o., Celje	Pako d.o.o.	Karnion d.o.o.
Inpro d.o.o. Novo Mesto	Metalkom Stroji, rezervni deli d.o.o.	Avbreht, Zajc in Partnerji o.p, d.o.o.
Kovintrade d.d. Celje	Vibor d.o.o.	Zastor zastopanje in posredništvo, d.o.o.
Kata oprema in design d.o.o.	Academia d.o.o.	Debria d.o.o.
Vemar d.o.o.	Pe - Ti Konto, d.o.o.	Plasta d.o.o.
Dentacom d.o.o.	Bial, d.o.o.	Altel PCB d.o.o.
Helios Kemostik, d.o.o.	Bintegra, d.o.o.	Wilo Adriatic d.o.o.
Komunala Trbovlje, d.o.o.	Domo, d.o.o.	Medicinsko termalni center Fontana, zdravstvo in rekreacija, d.o.o.
Sana, računovodske storitve in davčno svetovanje, d.o.o.	S-TMM sistemi d.o.o.	Avtoprevoznništvo Jože Prosenjak s.p.
Tehrol d.o.o.	Nebula d.o.o.	Strojništvo Holc d.o.o.
Aluvar d.o.o.	Tehnocom d.o.o.	Senčila Medle d.o.o.
Šiško Steklarstvo d.o.o.	Obrtno podjetniški servis Koper d.o.o.	

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!

GZS POZIVA K OBLIKOVANJU ZAKONITIH REŠITEV NA RAVNI DEJAVNOSTI

Strateški svet GZS za kolektivno dogovarjanje kot posvetovalni organ UO GZS za bipartitni socialni dialog je 19. septembra 2019 oblikoval nabor aktivnosti v povezavi z ublažitvijo učinkov uveljavitve Zakona o minimalni plači po 1. 1. 2020. Gre za shemo priporočenih aktivnosti na nacionalni, dejavnostni in podjetniški ravni. Izhodišče strateškega sveta je bilo, da je treba spremembe oblikovati kot pravne podlage v obliki sprememb in dopolnitev kolektivne pogodbe dejavnosti, kar pomeni usklajevanje med delodajalskimi organizacijami in sindikati. Pristojnost za avtonomno urejanje kolektivnih delovnih razmerij je izključno v rokah dogovora med predstavniki delodajalskih in sindikalnih organizacij.

»Podjetja so se namreč znašla v zelo zahtevni situaciji in če bi v celoti sledila razmerjem, ki jih prinaša sprememba Zakona o minimalni plači skozi celotno tarifno lestvico, bi se lahko masa plač v podjetjih dvignila za 50 do 60 odstotkov. Če se izvede le delna prilagoditev, pa govorimo o 15- do 20-odstotnem dvigu mase plač,« poudarja generalna direktorica GZS Sonja Šmuc.

Podjetjem GZS predlaga, da se zvišajo najnižje osnovne plače po posameznih tarifnih razredih v kolektivnih pogodbah. Dodatke, ki so tipični za neko skupino del, bi vnesli v najnižjo osnovno plačo tega razreda, podobno tudi dodatek za delovno dobo, saj zakon to dovoljuje, če je to dovoljeno v kolektivni pogodbi. Ostale vsebine bi bile odvisno od dogovora na ravni dejavnosti.

Končne spremembe morajo urejati delodajalci sami, seveda pa jih je treba izvesti zakonito, z zakonitimi spremembami pravih podlag, v zakonitih postopkih na podjetniški bipartitni ravni in s primernim prehodnim obdobjem, pa tudi z varnostno klavzulo, da delavci po novem ne prejmejo manj, kot so prejeli doslej.

Uveljavitev Zakona o minimalni plači je priložnost za novo, sodobno in kakovostno ureditev plačnih vsebin kolektivnih pogodb dejavnosti kot podlag za pogodbe o zaposlitvi.

Spremljajte
stališča in
komentarje GZS
o aktualnih
tematikah.

**DOGODKI GZS**

8. januar Ljubljana, Dravograd 9. januar Velenje 23. januar Zagorje ob Savi	Seminar: Davčni obračun in letno poročilo za leto 2019 Na seminarju bomo osvežili izhodišča za pripravo letnega poročila majhnih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, osrednji del seminarja pa bo namenjen podrobnejšemu pregledu pravil za pripravo davčnega obračuna davka od dohodkov pravnih oseb.
16. januar Celje, Krško	Davčni obračun in letno poročilo za leto 2019 Na seminarju bomo osvežili izhodišča za pripravo letnega poročila majhnih gospodarskih družb in samostojnih podjetnikov, osrednji del seminarja pa bo namenjen podrobnejšemu pregledu pravil za pripravo davčnega obračuna davka od dohodkov pravnih oseb.
21. januar Nova Gorica	Seminar: Napotki pred izdelavo letnega poročila in davčne bilance 2019 Na seminarju bomo preverili, ali ste pravilno evidentirali poslovne dogodke, upoštevali in uveljavljali davčne olajšave, se seznanili z aktualnimi pojasnili s strani FURS-a, predstavili bistvene novosti po 1. januarju 2020 in mnogo več.
23. januar Ljubljana	Letni posvet članov Zbornice elektronske in elektroindustrije Celodnevni dogodek za člane Zbornice elektronske in elektroindustrije in goste.
23. januar Celje	Brezplačna delavnica »Nastop« z gledališkim režiserjem Samom M. Strelcem Če želite spoznati razliko med »dobrim« in »boljšim« nastopom, vas vabimo na izkustveno delavnico. Ker bo zelo praktična, boste svoje konkretno komuniciranje lahko takoj korigirali.

Koledar
dogodkov
GZS



Vrhunski ponudnik elektro materiala in rešitev na področju razsvetljave



Družinsko podjetje Eventus iz Novega mesta, kjer deluje že druga generacija, se je v skoraj treh desetletjih poslovanja razvilo v največjega slovenskega ponudnika elektro materiala.

Maloprodajni salon in uprava podjetja sta v Novem mestu, njihovim partnerjem pa so v podporo veleprodajna skladišča tudi v Ljubljani, Celju in Mariboru. Elektro material prodajajo izvajalcem elektro instalacij, servisnim službam, proizvodnim podjetjem, maloprodajnim trgovinam, javnim podjetjem ter seveda končnim kupcem. Investitorjem, projektantom in arhitektom pa nudijo strokovno podporo ter pomoč pri pripravi projektov.

Pri svojem delu v Eventusu stavijo na tehnološko in poslovno odličnost ter visoko kakovost, kar dokazujejo s certifikatom ISO 9001:2008, zlato boniteto odličnosti AAA in certifikatom SME Excellent. Dokaz o uspešnem poslovanju 65-tih zaposlenih je tudi 22,3 milijona evrov skupnih prihodkov, ki so jih ustvarili v lanskem letu.

Zastopanje svetovno uveljavljenih blagovnih znamk

Največ prihodkov ustvarijo s prodajo kablov in vodnikov. Svoj položaj na trgu utrjujejo z zastopanjem kvalitetnih, svetovno uveljavljenih blagovnih znamk kot so Prysmian, Draka Comteq, NKT, La Triveneta Cavi in ostali. »S prodajnim programom na področju kablov pokrivamo tako potrebe inštalaterjev kot tudi zahtevnejših kupcev s področja industrije

ali distribucije. Na redni zalogi imamo nizko-napetostne inštalacijske in energetske vodnike ter gumijaste, kontrolne, podatkovne, telefonske, optične in srednje-napetostne kable ter tudi brezhalogenske in ognjevarne kable. Ponujamo kable v trši in v fleksibilni izvedbi. Naši izdelki popolnoma ustrezajo tako zahtevam Evropske nizkonapetostne direktive kot tudi Evropski gradbeni zakonodaji,« poudarjajo v Eventusu.

Celovite rešitve pri razsvetljavi

Naslednje prodajno področje je razsvetljava. Pri tem v Eventusu poskrbijo za celovito rešitev kakovostne ergonomske razsvetljave s sodelovanjem projektantov, arhitektov in izvajalcev, s širokim naborom svetovno priznanih proizvajalcev na področju zunanje, notranje in zasilne razsvetljave. Zagotavljajo tudi svetovanje, izdelavo simulacij, energetskih izračunov in pripravo projektov.

Pri notranji razsvetljavi pokrivajo celotni spekter za profesionalne potrebe (poslovni prostori, skladišča, proizvodnje, trgovine ...), kot tudi za privatne objekte, kjer je potrebno ustvariti prijeten ambience in upoštevati želje uporabnikov. Na področju zunanje razsvetljave in osvetlitve športnih objektov ter odprtih logističnih prostorov sodelujejo s svetovno priznanim proizvajalcem uličnih svetilk in svetlobnih stebrov N.C.M..

Ponujajo tudi ostali elektro inštalacijski material, ki je potreben za celostno izvedbo elektro inštalacij na objektu.

Konkurenčne prednosti Eventusa

- so največji slovenski ponudnik elektro materiala in najboljše poznajo navade in potrebe domačega trga;
- štiri skladišča po Sloveniji, iz katerih lahko vsakodnevno zadovoljijo potrebe kupcev;
- zaradi širine ponudbe lahko kupcem zagotovijo ves elektro material na enem mestu;
- ker v večini sodelujejo neposredno s proizvajalci, lahko sestavijo konkurenčne ponudbe;
- kakovost za primerno ceno in
- zelo močna tehnična podpora.



Stavijo na kakovost in ljudi

V Eventusu želijo svojo prihodnost še naprej graditi s strokovno usposobljenim kadrom. Sledili bodo novostim in jih pravočasno ponujali trgu, širili asortiman ter zagotavljali kakovostno podporo kupcem.

EVENTUS, Novo mesto, d.o.o.

Registri | Uradne objave | Letna poročila | SPOT točka
Statistike | Bonitetne ocene | Finančni podatki | Pobot | LEI



ZAUPAJTE URADNEMU VIRU PODATKOV



Obvladajte poslovna tveganja učinkovito.

S spletnim orodjem **Fi=Po Finančni pomočnik** boste odslej imeli ažurne podatke o poslovnih subjektih na enem mestu, o vseh spremembah pa boste tudi obveščeni.



Poenostavite poravnavanje obveznosti.

Z **ePobot** AJPES bo poravnavanje vaših obveznosti hitro in varno, vaša izterjava pa stroškovno in delovno učinkovitejša.



Dokažite svojo odličnost in kreditno sposobnost.

Dokazujte svojo poslovno odličnost pri sklepanju poslov z uporabo bonitetne ocene **S.BON** AJPES izdelane z uradnimi podatki in po mednarodno primerljivi metodologiji.



Pridobite zaupanja vredno mednarodno poslovno identiteto.

LEI (Legal Entity Identifier) koda omogoča večjo mednarodno prepoznavnost in tako olajša poslovanje s tujino. Pridobite ali obnovite jo lahko pri AJPES.



ZDRUŽENJE SLOVENSКИH PIVOVARN POSTALO DEL GZS-ZBORNICE KMETIJSKIH IN ŽIVILSKIH PODJETIJ

Združenje slovenskih pivovarn je postalo del največje panožne asociacije - Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij pri Gospodarski zbornici Slovenije. Ustanovna seja Združenja slovenskih pivovarn je povezala v okviru nove organiziranosti 21 predstavnikov različnih pivovarskih podjetij. V upravni odbor Združenja slovenskih pivovarn pri ZKŽP so bili izvoljeni Jernej Smolnikar iz Pivovarne Laško Union kot predsednik, za podpredsednika pa Andrej Sluga, Reservoir dogs kot predstavnik novodobnih malih pivovarn in Albin Hozjan, Over Mura pivovarna, kot predstavnik gostinskih malih pivovarn. Sekretarka Združenja ostaja Alenka Lesjak. Združenje bo tudi v prihodnje stremelo k povezovanju in iskanju najboljših partnerjev za sodelovanje pri razvoju, zdravem odnosu do družbe in okolja.

Predsednik Smolnikar je izpostavil pomen krepitve sodelovanja med pivovarji v Sloveniji kot tudi povezovanje in sodelovanje z evropskimi pivovarnami ter sodelovanje z odločevalci pri snovanju sprememb zakonodaje, ki vpliva na poslovanje pivovarn. Prepričan je, da je za prihodnost pivovarstva treba zasledovati smerice trajnostnega razvoja, zato bo Združenje pospeševalo razvoj dobrih praks na tem področju, spodbujali bodo še več izmenjave znanj med pivovarji in znanstvenimi institucijami.



Foto: Kraitart

DOBRA LETINA IN VISOKA KAKOVOST

22. novembra je na Gospodarski zbornici Slovenije v organizaciji Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij potekala Žitna konferenca 2019, letno srečanje deležnikov slovenskega žitnega sektorja, ki so se ga udeležila kmetijska podjetja, proizvajalci krmil, mlinarska in pekarska podjetja, kmetijske zadruge, semenarske hiše, predstavniki pristojnih ministrstev ter druge z žitnim sektorjem povezane institucije. Konferenco je otvorila ministrica za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano dr. Aleksandra Pivec, zbrane pa sta nagovorila tudi predsednica Sekcije proizvajalcev krmil pri GZS-ZKŽP Brigita Vindiš Zelenko iz podjetja Perutnina Ptuj ter predsednik Sekcije za mlinarstvo pri GZS-ZKŽP Matija Majcenovič iz podjetja Mlinotest.

Predstavniki ministrstva so zbranim predstavili stanje na trgu z žiti. Domača poraba se v zadnjih letih povečuje in je lani znašala 879.000 ton. Z žiti pa žal nismo samooskrbni. Pšenice pridelamo 40 %, ječmena 69 %, koruze pa 86,7 %. Letošnji pridelek je znašal 138.856 ton, kar je 15 % več kot lani. Povečal se je tudi povprečni hektarski pridelek. Znašal je 5,2 t/ha in je bil tako 18 % višji od lanskoletnega in 8 % višji od povprečja zadnjih desetih let.



Foto: Kraitart

Na okrogli mizi z naslovom »Poraženci in zmagovalci žetve 2019« so o letošnji letini in aktualnem stanju v žitnem sektorju razpravljali predsednik Sekcije za pekarstvo pri GZS-ZKŽP in direktor podjetja Žito Janez Bojc, predsednik Združenja kmetijskih podjetij in direktor podjetja Panvita kmetijstvo Branko Virag, direktor sponzorskega podjetja Žitne konference 2019 RWA Slovenija Simon Grmovšek ter predsednik Sindikata kmetov Slovenije Franc Kūčan. Zaključili so, da je bila letošnja letina dobra, na kar ni vplivalo zgolj ugodno vreme, temveč tudi dobro sodelovanje deležnikov žitne verige. Odkupne cene so bile namreč višje, donos na hektar boljši, kakovost pa na zelo visoki ravni. Kot naslednji izziv so si deležniki zastavili vstop v nacionalno shemo Izbrana kakovost Slovenija za žitni sektor.

Razpravo je zaokrožilo predavanje prof. dr. Aleša Kuharja, ki je zbranim predstavil stanje in izzive v slovenski žitni verigi. Seznanil jih je z zaskrbljujočim stanjem produktivnosti slovenskega kmetijstva. Slovensko kmetijstvo ni le ena najmanj produktivnih, temveč se uvršča na zadnje mesto po produktivnosti kmetijstva v Evropski uniji. Prepričan je, da tega ne bo rešila niti Izbrana kakovost Slovenije. Dr. Kuhar je poudaril še, da maloprodajne cene kruha ne določata mlinar ali pek, temveč trgovci, zato je nujno, da se v slovensko žitno verigo vključijo tudi trgovci, ki imajo pri nas tudi največji vpliv na nakupne odločitve potrošnikov.

Tjaša Gorjanc in Nina Barbara Križnik

USPEŠEN DAN ODPRTIH VRAT SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

Več kot 120 slovenskih podjetij je 28. novembra odprlo svoja vrata in obiskovalcem predstavilo delovne procese, naravo in pogoje dela ter različne poklice v realnem okolju. Obiskalo jih je več kot 1.800 udeležencev – šolske mladine in njihovih staršev, srednješolcev, študentov in iskalcev zaposlitve, ki si želijo novih izzivov. Podjetja so odprla svoja vrata v popoldanskem času. Obiski so potekali neformalno in sproščeno, obiskovalci pa so imeli priložnost neposredno pridobiti potrebne informacije o tem, kje bi želeli nadaljevati izobraževanje in se zaposlovati.

Ob tej priložnosti bi se želeli zahvaliti tudi vsem sodelujočim, ki so prispevali k skupni akciji, s katero smo želeli prikazati priložnosti, ki jih slovensko okolje ponuja predvsem mladim na področju kariernega razvoja in izobraževanja.



Foto: Andrej Brvar



SLOVENIJA JE LEPA DEŽELA

Vse njene lepote s seboj prinašajo tudi veliko odgovornost, da jih uživamo na način, ki omogoča trajnostni razvoj nam in našim zanamcem. Zato ni vseeno, kako načrtujemo, gradimo in vzdržujemo prometnice, ki nas povezujejo. Zgrajena avtocestna infrastruktura bo v našem prostoru ostala še dolgo časa, z namenom zbliževanja ljudi in skrajševanja razdalj med nami. Načrtujemo nove poti za prihodnost in skrbimo, da bodo ceste varne in pretočne ne le danes, ampak tudi jutri.



MERKUR

VSE UREJENO.