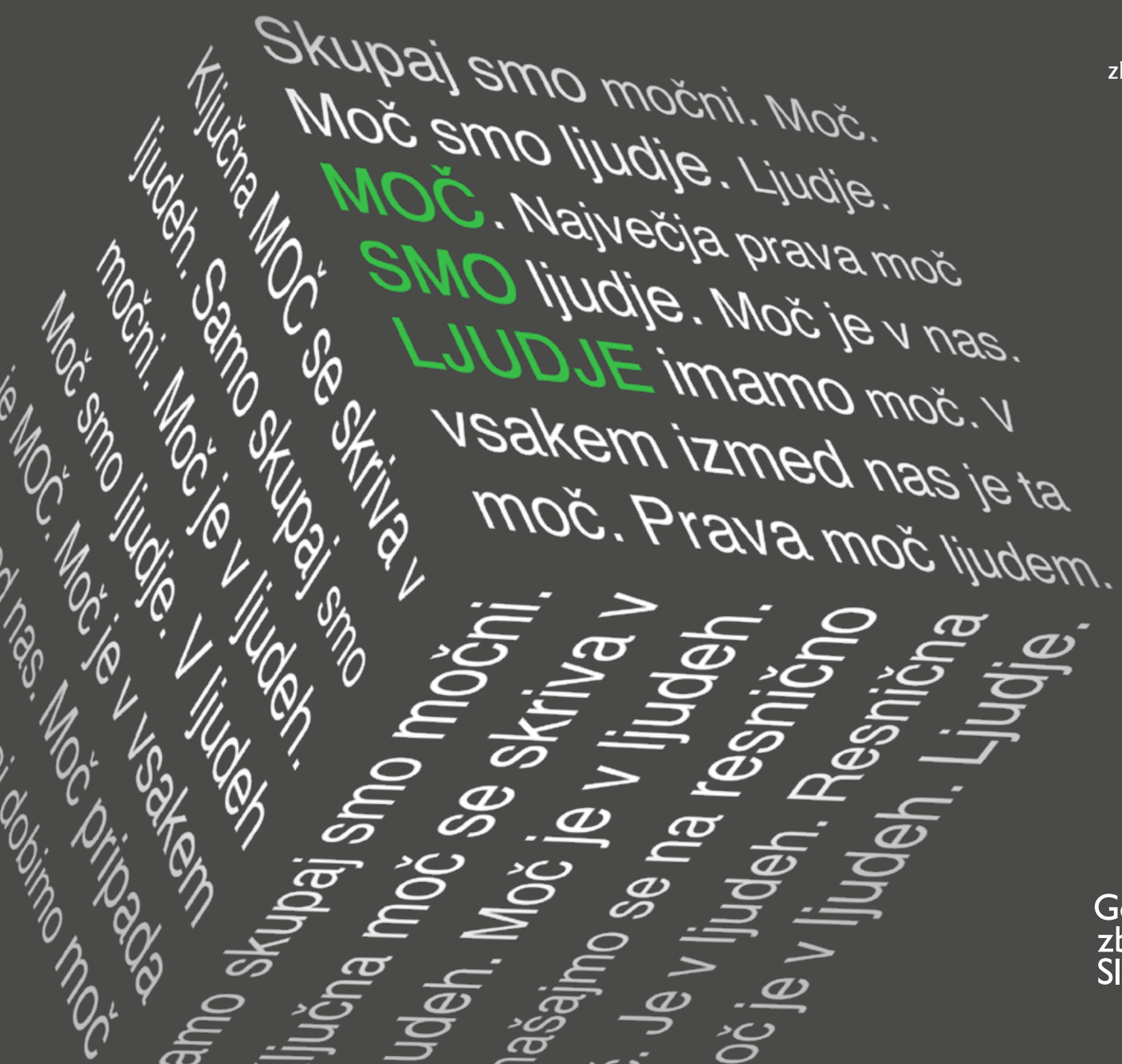
glas gospodarstva

posebna izdaja ob 54. podelitvi Nagrad GZS, junij 2022

Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije



Gospodarska
zbornica
Slovenije

Lek d. d.

Vsak med nami je edinstven.

Sprejemati in spoštovati želimo posebnosti, drugačne sposobnosti in izkušnje vsakogar med nami.

Skozi raznolikost gradimo zavezništva in si prizadevamo za odpravo vseh oblik diskriminacije. Ustvarjamo vključujoče delovno okolje, v katerem smo lahko najboljši in zvesti sami sebi. In še naprej skupaj premikamo meje znanosti ter medicine.

Smo Novartis. Soustvarjamo medicino.

NOVARTIS | Reimagining Medicine

ZVEZA ZA ŠPORT INVALIDOV SLOVENIJE
SLOVENSKI PARALIMPIJSKI KOMITE

Lek farmacevtska družba d. d., Verovškova ulica 57, 1526 Ljubljana, Slovenija, www.lek.si

PAMETNI SISTEMI ZAKLEPANJA OMARIC

Sodobna funkcionalnost, prilagodljivost ter privlačen izgled omaric in prostora.
Najboljša uporabniška izkušnja ter visoka stopnja higiene pri uporabi omaric.
Prihranite čas in prostor, znižajte stroške ter zmanjšajte vpliv na okolje.

Varno shranjevanje osebnih stvari ali prevzem paketov, dokumentov, zdravil, izdelkov, delovne opreme in drugega.
Brezdotično odklepanje in samodejno odpiranje s pristopno kartico, telefonom, pametno uro, PIN kodo, QR kodo idr.
Celovito upravljanje v realnem času s prilagoditvijo načina uporabe omaric (npr. hibridno delo, izmensko delo ipd.).
Za različne vrste omaric v poslovnih, industrijskih, zdravstvenih, izobraževalnih, javnih, turističnih in športnih objektih.

Metra.si

glas gospodarstva

posebna izdaja ob 54. podelitvi Nagrad GZS, junij 2022

Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije

Gospodarska zbornica Slovenije

Uvodnik

Pomembno je, da smo si med seboj v oporo 9

Neustavljiva moč ljudi 11

Nagrada GZS

Nagrade

Izjemne zgodbe o uspehu 15

Letošnji nagrajenci

Igor Kastelic, direktor REM d. o. o., Trebnje:
Vztrajnosti in vizije za uspešen razvoj nam nikoli ni manjkalo 23

Enzo Smrekar, direktor Atlantic Droga Kolinska d.o.o., Ljubljana:
Treba je delovati trajnostno ali pa nekoč ne bomo več delovali 29

Nuša Pavlinjek Slavinec, direktorica Roto Slovenija d.o.o., Murska Sobota:
Ni uspešnega podjetja brez znanja. Ni blaginje brez znanja. 35

Dušan Rauter, direktor Bintegra, d.o.o., Maribor:
Razvoj podjetja v veliki meri odvisen od možnosti, ki jih ima posameznik za osebni razvoj 41

Radovan Bolko, predsednik uprave Kolektor Group d.o.o., Idrija:
Blizu so mi odprto komuniciranje, vztrajnost in borbenost 47

Podelitev nagrad

Čestitka
Ambasadorji Nagrad GZS čestitajo letošnjim nagrajencem 54

Ustvarjalci dogodka
54. podelitev Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke 58

Podeljevalci nagrad
Vztrajno proti cilju 62

Moč smo ljudje

Človeški kapital
Ljudje smo najmočnejši takrat, ko stopimo skupaj 68

Kadri
Zadovoljni delavci so dobri delavci 74

Vrednote
Družbena odgovornost pozitivno vpliva tudi na poslovanje podjetja 82

Vrednote
Dobrodelnost ima veliko posrednih učinkov 88

Vpetost v lokalno okolje
Treba je biti pobudnik, ne čakati na druge 92

Vzgoja naslednika
Predhodnik lahko novemu direktorju veliko pomaga 95

Ugled Nagrad GZS
Klub nagrajencev Gospodarske zbornice Slovenije 100

Kolumna

Moč uporabnikov
Kako ustaviti prehod v digitalni fevdalizem? 104

Zahvala

Foto: Barbara Reya

Izdajatelj:
Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana

Odgovorna urednica:
Ester Fidel

Izvršna urednica:
Ana Vučina Vršnak

Oblikovanje:
Samo Grčman

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

Uredništvo:
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana
01 5898 000
urednistvo@glasgospodarstva.si

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

Tisk:
Present, d. o. o.

Datum natisa:
8. 6. 2022

Revijo 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 izdajatelja 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

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na rastlinski osnovi.

I FEEL SLOVENIA

Krepimo slovensko gospodarstvo

ZELENA. USTVARJALNA. PAMETNA.

reddot winner 2021

ZNANJE ZA USTVARJANJE VREDNOSTI

S ponosom gledamo na raznolike izume naših prednikov, številne inovacije slovenskih strokovnjakov, ki so spremenile svet, visoko sposobnost industrijskega in tehničnega znanja zaposlenih, estetsko dovršenost in mojstrovino ustvarjanja končnih izdelkov ter globoko spoštovanje narave in uporabljenih materialov.

Slovensko gospodarstvo je v svetovnem merilu prepoznano kot izjemno ustvarjalno ter prepriča s tehnološkim in inovacijskim znanjem. Da bi ostalo v enaki ali celo boljši kondiciji, bomo v naslednjih 4 letih na javni agenciji SPIRIT Slovenija namenili 180 mio EUR nepovratnih sredstev za razvojno-inovacijske in pilotno-demonstracijske projekte ter velike investicije za dvig produktivnosti.

Poleg finančnih spodbud ne spreglejte drugih podpornih storitev za krepitev inovacijske aktivnosti, ustvarjanje dodane vrednosti in mednarodne konkurenčnosti slovenskih podjetij. **Spremljajte nas!**

SPIRIT Slovenija, javna agencija www.spiritslovenia.si.
Fotografija: Brabar Studio in Elan d.o.o.

SPIRIT SLOVENIJA

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

skbbanka
otp group

SKB bančnica

Podpiramo poslovne podvige

S pomočjo strokovnih skrbnikov predstavljamo oporo viziji in odločitvam podjetnikov in podjetij.

Podjetnik - inovator

www.skb.si

SKB d.d., Ajdovščina 4, 1000 Ljubljana

UVODNIK

Pomembno je, da smo si med seboj v oporo

Malokatere stvari v življenju so močnejše od med seboj tesno povezanih ljudi: ljudi, ki se zanašajo ne le nase, ampak drug na drugega, imajo podobne ambicije in vrednote ter verjamejo v skupno zgodbo, v skupni cilj. »Skupaj smo močnejši,« pravi znan slovenski pregovor. A tudi, da smo ljudje, skupnost, »tako močni, kot je močan naš najšibkejši člen«. Zato je pomembno, da smo si med seboj v oporo, da smo složni, pripravljeni na sodelovanje, na sprejemanje kompromisov - za dobro nas vseh, za bolj optimistični jutri. Prav to ponazarja tudi rdeča nit letošnje podelitve Nagrad GZS - »**Moč smo ljudje**«.

Odkriti medsebojni odnosi, razumevanje, občutek odgovornosti in solidarnosti so lastnosti, ki vlivajo zaupanje, ki dajejo pogum in zagotavljajo trdno voljo, da v današnjih precej drugačnih razmerah kot še pred dvema letoma vseeno izkoriščamo priložnosti in dosegamo izjemne uspehe.

Take, kot jih rišejo prejemniki najstarejših in najprestižnejših gospodarskih nagrad - gospodarskih oskarjev, ki jih tokrat podeljujemo že 54-ič. Letošnjih pet nagrajencev se tako pridružuje dosedanjim 380 nagrajencem in nagrajenkam, ki so to prestižno nagrado prejeli v preteklih letih.

Zavedajo se, da so njihovi sodelavci največje bogastvo v podjetjih, brez katerih presežkov ne bi ustvarjali. Razumejo pomen sodelovanja in povezovanja, pa tudi stalne razvojne naravnanosti ter družbene in okoljske odgovornosti kot kamenčkov, ki sestavljajo mozaik uspeha. Svojo energijo usmerjajo v iskanje inovativnih rešitev. Le tako lahko dosegajo odlične poslovne rezultate, se soočajo z najrazličnejšimi izzivi in presegajo samega sebe in zastavljene cilje. In jih bodo tudi v prihodnje. Že jutri je namreč nov dan, z novimi izzivi. Večjimi, bolj opaznimi, s katerimi se soočamo vsi, kot so enormne cene energentov, pomanjkanje surovin, negotovosti, povezane z geopolitičnimi razmerami v naši skorajda neposredni soseščini; pa tudi takšnimi, ki so specifični za posamezno podjetje, skupino podjetij ali dejavnost. Ti niso nič manj zahtevni, le morda manj opazni navzven.

A prepričan sem, da se bodo tako nagrajenci kot celotno slovensko gospodarstvo tudi v prihodnje uspešno z izzivi spopadali, preskakovali ovire in dosegali zmage. Predvsem pa, da se bomo vsi zavedali, kako krhka vrednota je mir, ki jo je treba z vsemi močmi zavarovati in zaščiti. Saj »*moč smo ljudje*«. Zato verjamem, da bo tudi tu razum prevladal in nam vsem omogočil, da bomo z zadovoljstvom in optimizmom zrli v prihodnost.

Iskrene čestitke nagrajenki in nagrajencem! ■

Foto: Barbara Reya

Nagrajenci se zavedajo, da so največje bogastvo v podjetjih njihovi sodelavci, brez katerih presežkov ne bi ustvarjali.

Tibor Šimonka
Predsednik GZS

MERCEDES-EQ

ELEKTRIČNA VOZILA MERCEDES-EQ

EQA. Vstopnica v svet električnih vozil Mercedes-EQ. | EQB. Električni sedemsedežnik.
EQC. Družinsko uporaben in dinamičen kot modeli AMG. | EQE. Tri v enem, tehnologija, udobje in športnost.
EQS. Svetovni luksuzni avto leta in najbolj varno električno vozilo na svetu z največjim dosegom.*
EQV. Največji električni enoprostorec pri nas.

Izberite električna vozila Mercedes-EQ, ki vas zanesljivo popeljejo v prihodnost.
Izkoristite tudi finančne olajšave in ugodnosti ob nakupu.
Več na mercedes-benz.si/eq.

Poraba električne energije (kombinirana): 25,0–15,7 kWh/100 km; izpusti CO_2 (kombinirani): 0 g/km.

Poraba električne energije je bila izračunana na podlagi Uredbe 2017/1151/EU. Poraba električne energije je odvisna od konfiguracije vozila.
*Potrjuje organizacije Euro NCAP. www.worldcarawards.com. Do 741 km dosega (WLTP). Naročnik oglasa: Star Import, d.o.o.

UVODNIK

Neustavljiva moč ljudi

Moje zanimanje za odnose med ljudmi in za širšo družbo je botrovalo tudi izbiri študija. V študentskih letih sem tako v okviru izbranih študijskih smeri – sociologija-kadrovski management – pridobival teoretično znanje, prve dragocene izkušnje in spoznanja pa sem vpijal v praksi v raznih oblikah študentskega dela. Ob prvi zaposlitvi v večjem sistemu sem v roke dobil tudi novičnik in interni bilten in na obeh je odseval slogan »... javor ni le les, je veliko več – Javor smo tudi ljudje«. V kolektivu, ki se je takrat ponašal z več kot 50-letno tradicijo in več kot 1000 zaposlenimi, sem ponotranjil sporočilnost te povedi. Vse pridobljeno teoretično znanje mi je seveda koristilo pri delu, a prav vsak dan sem se lahko pri sodelavcih in vodstvu učil, kako pomembne so za uspešnost podjetja temeljne vrednote, kot so zaupanje v ljudi, sodelovanje in medsebojno spoštovanje. Morda se takrat nisem zavedal, kako so me zaznamovali ti odnosi in mi brez velikih besed omogočali ne le strokovno, ampak tudi osebno rast. Zaznamovali so me s spoznanjem, da smo podjetje ljudje. Povezani se lahko podamo na še tako zahtevne vzpone, skupaj lahko premagamo na videz nemogoče ovire. Zato so ljudje največji kapital vsakega podjetja.

Tam, kjer med sodelavci vladajo povezovalna in spodbudna klima, zaupanje, predanost, želja po novih znanjih, kjer vsakdo lahko dobi priložnost za rast, se znajo veseliti skupnih uspehov pa tudi uspehov vsakega posameznika. Takšne ekipe so zmagovalne, skupaj stremijo k zastavljenim ciljem – še več, skupaj ustvarjajo presežke in presegajo meje, podobno kot v športu. V njihovih izdelkih in storitvah se zrcali skupinski značaj. Dobro energijo širijo tudi na druge deležnike v svoji poslovni verigi, prav tako na lokalno in širšo skupnost. V tem je velika, neustavljiva moč ljudi.

Odlika dobrih vodij je v tem, da ob zavedanju neustavljive moči ljudi povezujejo svoje sodelavce, prepoznavajo njihove osebnostne odlike, znanje, kreativnost in jim omogočajo, da razprejo svoja krila. Dobri vodje so motivatorji, ki znajo svoj kolektiv popeljati do presežkov, ki izpisujejo izjemne poslovne in razvojne zgodbe.

Takšne ljudi kot svetel zgled izpostavljamo tudi z nagradami Gospodarske zbornice Slovenije, slovenskimi gospodarskimi oskarji. Z njimi se že 54 let poklanjamo ljudem, ki imajo odličen posluh za vse tone poslovnih priložnosti in izzivov, hkrati pa negujejo popoln posluh za ljudi. Zato so na čelu podjetij, ki s svojimi dosežki pišejo zgodovino slovenskega gospodarstva in prodornosti slovenske družbe.

Tudi letošnja nagrajenka in nagrajenci na svoji poklicni poti izpisujejo spoštovanja vredno zgodbo skupaj s svojimi sodelavci. Iskreno vam čestitam, spoštovana prejemnica in spoštovani prejemniki letošnje Nagrade GZS! Naj vas nagrada navda z dodatnim zagonom pri vodenju ljudi in podjetij. Naj vam globoka sporočilnost slogana »Moč smo ljudje!« vliva pogum in neomajno vero v ljudi tudi takrat, ko vas bodo neprijazne okoliščine postavljale na preizkušnje. ■

Foto: Kraftart

Poklanjamo se ljudem, ki imajo odličen posluh za vse tone poslovnih priložnosti in izzivov, hkrati pa negujejo popoln posluh za ljudi.

Aleš Cantarutti
Generalni direktor GZS

BSP SOUTHPOOL

Razvojni cilji ostajajo enaki

Energetska borza BSP letos kljub trenutnim razmeram nadaljuje uspešno poslovanje. O izzivih, priložnostih in načrtih družbe je spregovoril direktor, Anže Predovnik.

Trgi energentov doživljajo velike pretrese. Kaj se trenutno dogaja na trgu električne energije? Kakšna so vaša pričakovanja za letošnje in prihodnje leto glede na razmere na trgu električne energije in njene cene?

Pretresi na evropskem sprotnem trgu z elektriko so se začeli junija 2021. Za ponazoritev tega navajam rast povprečne cene elektrike na borzi BSP: 20. maja letos je bila povprečna cena elektrike za dan vnaprej na 208,70 EUR/MWh, torej za 195,6 % višja kot pred letom dni, ko je znašala 70,60 EUR/MWh. V tem trenutku je po našem mnenju težko napovedati, kakšno bo gibanje cen do konca letošnjega leta, kaj šele v naslednjem letu. Po mnenju številnih analitikov narodnogospodarskih gibanj je eden najpomembnejših dejavnikov, ki vplivajo na rast cen energentov, geopolitični, povezan z vojno v Ukrajini.

Kako trenutne razmere vplivajo na vas? Ali zavirajo vaš razvoj ali vam prinašajo nove priložnosti?

Nadaljevanje rasti cen elektrike je za vodstvo in vse zaposlene zahtevno z vidika zagotavljanja denarnih sredstev za opravljanje finančne poravnave, nima pa neposrednega vpliva na uresničevanje naših razvojnih ciljev. Zato tudi ne odstopamo od svojih razvojnih načrtov, kar pomeni, da borza BSP nadaljuje večletno uspešno poslovanje.

Kaj pričakujete od nove vlade? Ali v dejstvu, da novi predsednik vlade prihaja iz energetike, vidite možnosti za hitrejši razvoj te dejavnosti?

Borza BSP do zdaj ni občutila menjave vsakokratne vlade oz. posebnih turbulenc, vezanih na politiko vlad. Naše odločitve, ki so bile vezane na odločitve resornega ministrstva, so potekale skladno z ustaljeno proceduro dajanja soglasij in zaradi tega nismo imeli pri uresničevanju svoje kratkoročne in dolgoročne vizije nobenih posebnosti in težav. Zaradi tega upravičeno optimistično pričakujemo nadaljevanje uspešnega sodelovanja s pristojnim ministrstvom oz. vlado v celoti.

Kakšne načrte si zadajate do konca leta in v prihajajočem letu?

Družba BSP uresničuje svoje razvojne in poslovne načrte skladno s svojo vizijo: postati energetska borza, ki bo povezana z borzami v sosednjih državah oziroma regijah. 8. junija bomo z izgradnjo 400 kV daljnovoda med Slovenijo in Madžarsko preko CORE projekta spojili slovensko-madžarski trg z elektriko. S tem bomo zaključili dvanajstletno obdobje uvedb spajanj trgov z elektriko na mejah slovenskega elektroenergetskega sistema in hkrati vzpostavitve enotnega evropskega borznega trga za dan vnaprej na vseh elektroenergetskih mejah v EU.

V čem je dodana vrednost ustanovitve stičišča ADEX in kakšne razvojne potenciale ima?

Na začetku letošnjega leta so se sistemski operater slovenskega elektroenergetskega omrežja ELES (lastnik slovenske borze BSP), sistemski operater srbskega elektroenergetskega omrežja EMS (lastnik srbske borze SEEPEX) in francosko-nemška borza EPEX (največja evropska borza z elektriko) dogovorili za ustanovitev skupne borze ADEX SPOT, ki bo omogočala trgovanje z elektriko na slovenskem in srbskem borznem trgu ter nudila tehnološke storitve za organiziranje trgovanja z elektriko makedonski in črnogorski borzi (MEMO in BELEN).

Mag. Anže Predovnik, direktor družbe BSP Southpool

ADEX SPOT bo nadaljeval opravljanje vseh storitev za svoje člane, ki jih opravljata slovenska in srbska borza, v prihodnjem letu pa nameravamo srbskim tržnim udeležencem ponuditi možnost organiziranega trgovanja z elektriko znotraj dneva na srbskem borznem trgu.

SOUTH POOL

MODRA? ALI SIVA?

Prijetna dilema …
Kot del mednarodne bančne skupine Intesa Sanpaolo smo v stiku z različnimi kulturami in poslovnimi praksami. Tudi zato lahko kakovostno podpiramo vaše poslovanje, vi pa se ukvarjate z drugimi podjetniškimi vprašanji. Ne nazadnje tudi z izbiro obleke.

INTESA SANPAOLO BANK

SKRBIMO ZA VSE, KAR VAM POMENI NAJVEČ.

Bank of INTESA SANPAOLO

YouTube www.intesasanpaolobank.si

Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

NAGRADE

Izjemne zgodbe o uspehu

Osrednja nit podelitve Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke v letu 2022 je »Moč smo ljudje«, kajti ljudje imamo neizmerno moč, kadar ustvarjamo in predvsem držimo skupaj!

Ana Vučina Vršnak, foto: Barbara Reya

V letu 2022 Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke podeljuje 54-ič po vrsti. In z letošnjimi petimi nagrajenci je Nagrado GZS skupaj prejelo 385 posameznikov.

Preteklo leto, ponovno zaznamovano s prav posebnimi okoliščinami, je trg sicer utrdilo, a hkrati njegove pogonske silnice tudi utrudilo s preizkušnjami in izzivi, ki jih kar ne zmanjka. Živimo v časih, ko se je še posebej potrebno zavedati pomena (so)človeka, družbe, posameznikov, ki nas obdajajo ter skupaj z nami, v trdni družbeni mreži, skušajo graditi lepši ter bolj optimistični jutri. Iskreni odnosi, človeška toplina, razumevanje in solidarnost so začimbe, ki nam dajejo moč in pogum, da v drugačnih časih vseeno napredujemo in snujemo izjemne zgodbe o uspehu.

54. podelitev Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke je letos organizirana s fizično prisotnostjo v Cankarjevem domu v Ljubljani, 8. junija 2022, na isti dan bo ob 21. uri predvajana na televizijskem programu TV Slovenija 2.

Nagrada v številkah

Vključno s tokratnimi nagrajenci je Nagrado GZS doslej prejelo **385** posameznikov:

- **355** gospodarstvenikov in
- **30** gospodarstvenic.

Merila za Nagrado GZS

Med merili za presojo upravičenosti do nagrade komisija prednostno upošteva splošne razvojne rezultate, rezultate poslovanja in tržne rezultate. Družba, ki jo predlagani kandidat vodi, mora poslovati z dobičkom zadnjih 5 let, dodana vrednost na zaposlenega mora biti enaka ali višja od panožne.

Še posebej so v ospredju trajnost in stabilnost dosežkov, razvojna vizija in strategija gospodarske družbe ter njeno uresničevanje, poslovna uspešnost in odličnost ter poslovno finančni položaj in rast gospodarske družbe, še zlasti v primerjavi z rezultati drugih družb enake dejavnosti.

Pomembni so tudi rast in konkurenčnost na domačem in tujih trgih, uvajanje in donosnost novih programov, poslovnih modelov, izdelkov in storitev, uvajanje inovacij, dobro upravljanje s človeškimi viri, sodobna organiziranost poslovanja ter družbena odgovornost.

Le izpostavljanje in nagrajevanje dobrih praks in sposobnih posameznikov vodi v napredek

Na čelu Komisije za Nagrade GZS je od junija 2019 **dr. Otmar Zorn, direktor**

Komisija za nagrade Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke

Predsednik: **dr. Otmar Zorn**, nagrajenec GZS za leto 2013

Člani:
- **Boštjan Gaberc**, nagrajenec GZS za leto 2010
- **Andrej Gradišnik**, nagrajenec GZS za leto 2012
- **Petra Melanšek**, nagrajenka GZS za leto 2012
- **Martin Novšak**, nagrajenec GZS za leto 2014
- **dr. Mark Pleško**, nagrajenec GZS za leto 2017
- **Ariana Grobelnik**, direktorica projektov, GZS

Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije

skupine Zorn Plus in nagrajenec GZS za leto 2013. »Že 54-ič v naših vrstah vladata veselje in ponos. Ponovno razglašamo najboljše izmed najboljših, uspešne podjetnike z vizijo, prijazno do okolja in ljudi ob dobrih poslovnih rezultatih. Človek, podjetnik, manager je središče dogajanja in pogoj dolgoročnega uspeha kateregakoli podjetja,« je dejal Zorn.

Ob tem pa opozoril, da smo »Slovenci v gospodarskem smislu izjemni, a vseeno zaprti. Smo pridni, a včasih premalo pogumni ter pošteni, vendar preveč nezaupljivi«. Zato polaga na srce: »Za še večjo uspešnost vztrajajmo na naši poti, na dobrih praksah in črpajmo moč z dobrih odnosov z zaposlenimi in poslovnimi partnerji.«

Diploma, umetniška skulptura Janeza Boljke in vpis na »steno nagrajencev«

Nagrajenci prejmejo diplomo in umetniško skulpturo, ki jo je izdelal akademski kipar Janez Boljka, oblikovalsko zasnovo pa ji je dal Miljenko Licul. Njihovo ime in ime gospodarske družbe se zapiše na »steno nagrajencev« v Domu gospodarstva, v stavbi GZS. Predstavljeni so tudi v e-monografiji Portreti dosežkov v gospodarskem razvoju Slovenije (predstavitev nagrajencev od leta 1969 dalje). GZS podeljuje priznanja vsako leto in to je leto podelitve nagrade, nagrajenci pa prejmejo priznanje za predhodno leto. ■

Več o Nagradi GZS

1. Sevelius H et al. Bioavailability of Naproxen Sodium and Its Relationship to Clinical Analgesic Effects. Br J Clin Pharmacol 1980; 10: 259–63.

Pred uporabo natančno preberite navodilo! O tveganju in neželenih učinkih se posvetujte z zdravnikom ali s farmacevtom.

GP20

YASKAWA

RAZVIT IN IZDELAN V SLOVENIJI

GLAVNE PREDNOSTI

- Vitka in robustna zasnova
- Zasnovan za uporabo v različnih robotskih aplikacijah
- 20 kg nosilnosti
- Velik polmer dosega: 1.802 mm
- Hiter / visoki pospeški in pojemki
- Enostaven zagon, uporaba in vzdrževanje

Controlled by
YRC1000

www.yaskawa.si

NIL, D.O.O.

Spremenjeni načini poslovanja so lažji s pomočjo rešitve Webex

Tehnologija Webex omogoča nemoteno delo in sodelovanje na daljavo, hkrati pa je prijazna do uporabnikov, enostavna za rokovanje in ustreza najvišjim tehnološkim in varnostnim standardom. Primerna je za vsa podjetja, kjer je kakovostna, intuitivna in zelo neposredna ter enostavna video komunikacija za vse zaposlene, zunanje partnerje in stranke nujno potrebna.

V današnjem času je bolj kot dejstvo, od kje delamo, pomembno, kako delamo. Podpora okolja za nove oblike hibridnega dela in z njim kakovostna ter napredna uporabniška izkušnja bo v prihodnosti igrala ključno vlogo. Webex je vodilna rešitev na trgu, ki zagotavlja vzpostavitev tehnološko dovršene, profesionalne izkušnje virtualnih srečanj z možnostjo učinkovitega komuniciranja in produktivnega sodelovanja na daljavo.

Pandemija je praktično v vseh panogah spremenila način dela, ki se mu je morala prilagoditi tudi Slovenija. Tudi v času njenega predsedovanja Svetu EU so številni delovni procesi tekli na daljavo, zato je organizacijski vidik uporabe napredne tehnologije potekal v okviru Ministrstva za javno upravo, pri vzpostavitvi procesov pa jim je pomagalo podjetje NIL. Rešitev, ki so jo ponudili in jo pri svojem delu še danes uporabljajo državni uslužbenci, temelji na tehnologiji Webex.

Rešitev je enostavna za uporabo, hkrati pa ustreza najvišjim tehnološkim in varnostnim standardom. »Uporabnikom smo v času implementacije, torej še pred začetkom predsedovanja, želeli tehnologijo kar najbolj približati, a tako, da je pri svojem delu ne bi občutili. Skušali smo ustvariti izkušnjo, ki je enakovredna, v nekaterih primerih celo boljša kot komunikacija v živo,« pojasni Mihail Guguvčevski iz podjetja NIL in vodilni IT arhitekt na projektu. Doda, da je prava vrednost tehnologij sodelovanja in komuniciranja na daljavo prav v občutku njene odsotnosti v delovnem procesu uporabnika.

Namenjena vsem panogam

S svojim širokim naborom osnovnih in naprednih zmožnosti je rešitev Webex namenjena vsem panogam, kjer je enostavno, intuitivno, prilagodljivo ter hitro sodelovanje na daljavo bistveno za uspešno poslovanje. Primarni poslovni namen rešitve Webex je učinkovita, napredna oddaljena komunikacija v podjetju, med podjetjem in dobavitelji ali partnerji, ter med podjetjem in uporabniki njegovih izdelkov ali storitev. S prilagodljivostjo in naprednimi pristopi Webex rešuje in naslavlja komunikacijske in izzive sodelovanja na daljavo tudi na področju posameznih vertikal, kot so državna uprava, zakonodajna in izvršna oblast, sodstvo, bančništvo, zavarovalništvo, proizvodnja, razvoj in raziskave, šolstvo, znanost, medicina, farmacija, turizem.

Nove inovacije na mesečni ravni

»Gre za najbolj varno storitev komunikacije in sodelovanja na daljavo,« zagotavlja Guguvčevski. »Napredni pristopi in algoritmi varnosti so vgrajeni v zasnovo rešitve in v vsako njeno funkcionalnost, kjer že v osnovi brez dodatnih posegov ponujamo najbolj varno rešitev komunikacije in sodelovanja na daljavo,« pravi. Doda, da je rešitev Webex posebna tudi zaradi nenehnega razvoja. »Cikel razvoja novih inovacij je na mesečni ravni, z

Mihail Guguvčevski, vodilni IT arhitekt na projektu v podjetju NIL

rešitvami, kot so tolmačenje, samodejna pretvorba govora v besedilo podnapisov ali inteligenten zajem slike s samodejnim uokvirjenjem obrazov udeležencev.«

Vabljeni k ogledu predavanja: Rešitve za sodelovanje na daljavo, ki večjim organizacijam omogoča učinkovito delo in komunikacijo: https://www.nil.com/sl/znanje/sodelovanje-na-daljavo-danasnja-realnost-in-vizije-za-prihodnost/

Za dodatne informacije o Webex naprednih tehnologijah nas kontaktirajte na elektronski naslov prodaja@nil.com ali pokličite na telefonsko številko naše pisarne na 01 47 46 500.

NIL part of conscia

telemach

NAJHITREJŠE 5G IN FIKSNO OMREŽJE

telemach.si

Nagrada za najhitrejše fiksno in 5G omrežje v Sloveniji temelji na podlagi analize podatkov Ookla® Speedtest Intelligence® za obdobje 3.–4. četrtletje 2021. Blagovna znamka Ookla® je uporabljena po licenci in z dovoljenjem. Več na www.telemach.si ali https://www.speedtest.net/awards/

Letošnji nagrajenci

Ana Vučina Vršnak, foto: Barbara Reya

Igor Kastelic

Enzo Smrekar

Nuša Pavlinjek Slavinec

Radovan Bolko

Dušan Rauter

Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

Igor Kastelic
direktor REM d. o. o.,
Trebnje

Vztrajnosti in vizije za uspešen razvoj nam nikoli ni manjkalo

»Naša vlaganja v raziskave in razvoj se iz leta v leto povečujejo in lahko rečem, da nam ni žal niti enega vloženega evra. Sodelovanje v razvojnih projektih je prispevalo tudi k večji prepoznavnosti podjetja in utrjevanju položaja na trgu,« pravi Igor Kastelic, ki verjame, da se nam z inovativnostjo in vztrajnostjo, ki jo premoremo v slovenskem gospodarskem prostoru, ni potrebno bati za dobro prihodnost, saj so zgodbe, ki jih lahko spremljamo, zelo navdihujoče in nam dajo tudi dodaten zagon. Po njegovem pa so medsebojni odnosi ključ za dobro delovno okolje in so marsikdaj pomembnejši od finančnih.

Skoraj 20 let vodite podjetje REM. Kako bi opisali svojo rast v tem času? Kako ste se spremenili?

Pred slabimi dvajsetimi leti sem v REM prišel iz večjega živilskega podjetja, kjer sem bil vodja proizvodnje in razvoja. Diplomiral sem namreč na Biotehniški fakulteti na oddelku za živilstvo. Žal so bile takrat razmere na trgu prehranske industrije težke in nevzdržne, kar me je kot 36-letnega inženirja gnalo v spremembo. Nisem si sicer predstavljal, da bom živilsko branžo zamenjal za gradbeno oziroma kovinsko-predelovalno industrijo, še manj, da bi prevzel vodenje podjetja. V podjetju REM, katerega ustanovitelj je moj daljni sorodnik Jože Udovič, sem se zaposlil kot sedemnajsti redno zaposleni, šlo je torej za malo podjetje. Na začetku sem bil v velikih dvomih, da sem obul prevelike čevlje in ne bom kos vodenju podjetja. Danes bi se težko odločil za enako pot, ker bi verjetno ocenil, da je tveganje za neuspeh preveliko. Glede na podpisano pogodbo oziroma zastavljen cilj, da podjetje v letu 2003 prične s proizvodno modularnih enot oziroma objektov, je prišlo do razvoja podjetja, zaposlovali smo nove sodelavce – v enem letu celo 70, postavljali in urejali poslovne procese ter vpeljali nov informacijski sistem. Moram priznati, da so bili to težki časi. Z malo razpoložljivimi sredstvi in malo kadra smo iz meseca v mesec organizirali in razvijali podjetje. Mogoče se vseh tveganj niti nismo dobro zavedali. Vendar nam vztrajnosti in vizije v uspešen razvoj ni nikoli manjkalo. Ves čas smo s sodelavci gradili medsebojno zaupanje ter verjeli v zastavljene cilje in tako je še danes.

Medsebojni odnosi so ključ za dobro delovno okolje in so marsikdaj pomembnejši od finančnih.

Verjamem, da sem se v 20-ih letih zelo spremenil. Še posebej zaradi prehojene poti od mikro do skoraj velikega podjetja. Predvsem ocenjujem, da sem danes pri svojih poslovnih odločitvah bolj previden, kar gre vzporedno z izkušnjami. Med sodelavci pa sem bolj povezovalec in spodbujevalec timskega dela, kar je temelj za nadaljnji razvoj podjetja.

Podjetje je razvojno in inovacijsko zelo aktivno. Vaši proizvodi in storitve so rezultat lastnega razvoja in povezovanja z domačimi in tujimi partnerji in raziskovalno sfero. Kako voditi tovrstno sodelovanja, da so izkupički karseda največji?

Razvojna aktivnost podjetja je bila na začetku zaradi omejenih sredstev postavljena ob stran in ji nismo namenjali večje pozornosti. Verjel pa sem, da ima podjetje REM velike potenciale tudi na področju razvoja. Zato smo pred dobrimi šestimi leti vzpostavili službo razvoja v podjetju in pri Javni agenciji za raziskovalno dejavnost RS registrirali lastno raziskovalno skupino. Od takrat se naša vlaganja v raziskave in razvoj iz leta v leto povečujejo in lahko rečem, da nam ni žal niti enega vloženega evra. Preko razvojnih projektov smo vzpostavili nova sodelovanja in partnerstva z različnimi raziskovalnimi ustanovami, podjetji in drugimi inštitucijami znanja ter okrepili prepoznavnost na domačem in tujem trgu. In kar je še pomembneje, naši kupci nas vedno bolj prepoznavajo kot razvojno podjetje, ki je z novimi produkti in prebojnimi rešitvami na področju modularne gradnje ustvarjalec sprememb in ne samo sledilec na trgu. Razvoj in inovativnost sta področji, ki jima v podjetju namenjamo posebno pozornost. Smo razvojno podjetje, ki spodbuja inovacijsko kulturo kot način delovanja in razmišljanja vseh zaposlenih v podjetju.

Število zaposlenih v zadnjih treh letih se je pri vas dvignilo s 146 na 205, kar predstavlja 40-odstotno rast, ob tem se izboljšuje tudi izobrazbena struktura zaposlenih. Kaj ponujate sodelavcem, da so se v tolikšni meri odločili za delo v vaši družbi?

Medsebojni odnosi so ključ za dobro delovno okolje in so marsikdaj pomembnejši od finančnih. Zato gradimo na prijaznem in spoštljivem odnosu med sodelavci, spodbujanju timskega dela in socialno varnem delovnem okolju. Verjamem, da s tem hkrati dvigujemo tudi poslovni učinek podjetju, kajti pozitivni medsebojni odnosi so pogoj za večjo zavzetost za delo, višjo produktivnost in manjšo nezadovoljstvo sodelavcev.

Anketa evropskega združenja gospodarskih zbornic Eurochambres (EES2022), izvedena med 52.000 podjetji iz 26 držav, je pokazala, da bo največji izziv v letu 2022 poleg cen energentov in surovin tudi pomanjkanje kadrov. Kaj najbolj cenite pri svojih sodelavcih? In kaj najbolj cenite pri dobrih vodilnih kadrih?

Na to lahko odgovorim s tremi vrednotami, ki smo si jih zastavili pri uresničevanju Trajnostne poslovne strategije REM 2020-2024 – spoštljivost, povezanost in strokovnost. Verjamem, da če želimo uspeti na trgu, mora vsak posameznik v podjetju delovati spoštljivo, povezovalno in strokovno pri delu, ki ga upravlja.

Pri konceptu industrije 4.0 je na prvem mestu predvsem pozitivna miselnost in z njo povezana digitalna ozaveščenost.

Glavna dejavnost podjetja REM je proizvodnja zahtevnejših modularnih montažnih objektov. Kdo so vaši ciljni kupci in kaj napovedujete v tem sektorju za v bodoče?

Kljub naši izvozni naravnanosti na ciljanih trgih ne nastopamo direktno do končnih kupcev in investitorjev. Na tujih trgih sodelujemo z inženiring podjetji in njim podobnimi podjetji, ki skrbijo za končne kupce na svojem domačem tržišču. Naš idealni partner se je stalno pripravljen učiti in nadgrajevati svoje znanje o modularnih sistemih gradnje ter posledično z nami rasti in se razvijati. Glede na to, da je modularna gradnja časovno in stroškovno učinkovita, verjamemo, da je razcvet, ki ga doživlja po svetu, šele začetek rasti. Na to nakazujejo tudi signali s trga, kjer ob vedno večjem pomanjkanju kvalificirane delovne sile investitorji stremijo k boljšemu nadzoru kakovosti končnega izdelka, kar pa lahko s sistemom modularne gradnje, ki je do 95 % proizveden v nadzorovanem proizvodnem okolju, zagotovimo. Po opravljenih analizah trga v začetku epidemije covida-19 je ocena, da se bo v naslednjih letih rast z okoli 8-10 % na leto nadaljevala. Verjamemo, da bodo k tej rasti pripomogle tudi državne pobude, kot na primer LHC – Modular Buildings v Veliki Britaniji, ki je namenjena višanju deleža modularne gradnje v državi. Če pa pogledamo še z drugega vidika, je ključ za uspeh modularne gradnje v procesnem nadzoru. To se tudi kaže v trenutnih časih, ko so cene materiala visoke, količine pa so omejene. S procesnimi nadzori, ki jih omogoča modularna gradnja, lahko bolje izkoristimo dani material in s tem nadzorujemo tveganja na nabavnem trgu.

O rdeči niti »Moč smo ljudje«:

Družina mi je sinonim za povezanost, zaupanje in spoštljivost. Enako nas tudi v podjetju s sodelavci vidim kot veliko družino, ki si zaupa, se medsebojno spoštuje in verjame v uspeh, kjer črpa moč za premagovanje številnih ovir in najde zagon za stalen razvoj podjetja. Zato lahko nadgradim citat ameriškega predsednika Franklina D. Roosevelta »Verjemi, da zmoreš in si že na pol poti do cilja.« v misel »Verjemi v ljudi in si že na pol poti do cilja.«

Kaj vključujejo vaši načrti za preusmeritev iz produktnega v storitveno usmerjen trženjski pristop? Je to nekaj, k čemur bi morala stremeti tudi druga podjetja pri nas?

Našo preusmeritev v storitveno trženjski pristop je zelo močno narekoval produkt sam. Pri učinkoviti modularni gradnji, kjer želimo povečati kakovost in zmanjšati čas izgradnje, je zelo pomembna faza načrtovanja projekta. V kolikor je projekt dobro zasnovan in prilagojen modularni gradnji, lahko to občutno pospeši njegovo realizacijo. Zaradi tega se vedno bolj

usmerjamo v celostno storitev, ki jo nudimo našim strankam. Začnemo že s svetovanjem pri arhitekturni zasnovi ter storitev zaključimo z montažo na terenu. Preusmeritev podjetja v storitveno trženjski pristop vidimo predvsem pri povečanju dodane vrednosti produktov. Verjamemo, da predvsem v med-organizacijskem (B2B) poslovnem okolju to doprinese k boljšemu položaju na trgu in dolgotrajnim partnerskim odnosom s kupci na eni ter dobavitelji na drugi strani.

Pot trajnostne transformacije je za podjetje nujna, ker predstavlja uspešno podlago, ki bo sledila zahtevam trajnostnega gradbeništva na svetovnem trgu.

Kaj konkretno za vas pomeni koncept industrije 4.0? Ali so pri tem bolj pomembna vlaganja ali miselnost ali kaj tretjega?
Industrija 4.0 prinaša drugačen način delovanja podjetja in hkrati spremembo v miselnosti zaposlenih, ki rezultira predvsem v optimizaciji proizvodnih procesov s ciljem po večji učinkovitosti. Temu cilju sledimo tudi v REM-u, saj smo v zadnjih treh letih namenili preko 8 mio EUR v nove tehnologije oziroma v avtomatizacijo in smo v fazi digitalizacije proizvodnega procesa. Menim pa, da je tukaj na prvem mestu predvsem pozitivna miselnost in z njo povezana digitalna ozaveščenost. Prepričanje in odločnost vodstvenega kadra na področju udejanjanja tehnoloških sprememb sta bistvenega pomena na poti do digitalne preobrazbe podjetja. Seveda pa ne sme ostati zgolj pri miselnosti, pomembna so vlaganja. Prej ko podjetje prepozna pomen vlaganj na področju industrije 4.0, bolj uspešno bo v prihodnosti.

TIGR4smart (Trajnostno in inovativno gradbeništvo za pametne stavbe), FlexModNZEB (Fleksibilni modularni skoraj ničenergijski objekt), MOSaIC (MOdular Soundproof and Intelligent Comfort), WOOLF (Les in leseni izdelki v življenjski dobi), EQProofModul (Potresno odporna modularna enota) so le nekateri evropski projekti, v katerih sodelujete. Kaj so pomenili za razvoj podjetja?
Izmenjava najnovejših spoznanj in neposreden prenos znanja v prakso ter snovanje novih idej, ki so se materializirale v novih ali bistveno izboljšanih proizvodih, so pospešile razvoj in rast podjetja ter pozitivno vplivale tudi na višjo dodano vednost. Sodelovanje v razvojnih projektih je prispevalo tudi k večji prepoznavnosti podjetja in utrjevanju položaja na trgu. Seveda je pri razvojnih projektih za nas pomembna tudi finančna spodbuda, saj le-ta omogoča pospešitev razvojnih aktivnosti in hitrejši preboj na trg ter doseganje pomembne konkurenčne prednosti.

Hkrati smo z razvojnimi projekti postali tudi bolj zaželen delodajalec, predvsem pri višje izobraženem kadru.

Veliko pozornosti namenjate okoljskemu odtisu vaših izdelkov. Se vam zdi, da se svet pospešeno usmerja v »zeleno« ali je to zgolj floskula?
Verjamem, da je naša pomembna skrb oziroma celo dolžnost, da delujemo trajnostno,

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:
Konec leta 2012, še v času svetovne gospodarske recesije, smo dobili povpraševanje za gradnjo namestitvenega kampa za 300 oseb na naftnih poljih v bližini Basre na jugu Iraka. Kontaktiral nas je investitor – podjetje Schwob iz ZDA. REM je bil takrat na začetku svoje poti pri zagotavljanju celotne ponudbe za kupce in to je bil največji in prvi projekt, kjer smo lahko izkusili vse korake razvoja projekta – od projektiranja, proizvodnje, logistike do končne montaže na terenu. To je bil v takratnih časih za nas velik zalogaj, prvič smo se preizkusili kot inženiring podjetje. Projekt je bil vreden 3 mio EUR ob takrat, v letu 2013, skupnih prihodkih v višini 14 mio EUR. Sprejeli smo dokaj veliko tveganje, poleg tega je velik izziv predstavljala zaščita pred valutnim tveganjem, saj smo pogodbo podpisali v ameriških dolarjih (USD), ter zavarovanje plačila z bančnim akreditivom, s čimer do tedaj nismo imeli izkušenj. Tudi transport na lokacijo je bil prvi tak izziv za nas: izkusili smo zastoje v luki razkladanja v Iraku, kjer je nekaj tovornih kontejnerjev čakalo na carinski postopek več tednov, kar je vplivalo na stroške stojnin ter potencialne motnje pri montaži. Da ne omenjam, da smo pred podpisom pogodbe potrebovali približno dva meseca usklajevanj z investitorjem tudi v nočnem času zaradi časovne razlike. Kupec je iskal ponudbe tudi pri drugih dobaviteljih in se na koncu odločal med tremi podjetji: italijanskim, turškim in slovenskim. Ko smo končno prišli do podpisa pogodbe, smo jih vprašali, zakaj so se odločili za nas in to kljub temu, da naše proizvodnje nikoli niso videli, obe konkurenčni podjetji pa so v fazi izbora dobavitelja obiskali. To se nam je zdelo nenavadno, saj bi pričakovali obisk, sploh pred podpisom pogodbe za projekt take vrednosti. Odgovorili so, da smo v celotnem procesu pogajanj in priprav pokazali promptno odzivnost na vsa njihova vprašanja, bili smo jim na razpolago ves čas priprav in predlagali smo zanje najbolj ustrezne rešitve ter jim nudili ustrezno podporo. S ponosom lahko povemo, da smo takrat projekt do konca izpeljali brez večjih težav, predvsem pa smo pridobili zelo veliko referenco za nagovarjanje kupcev v prihodnje.

kajti le na ta način bomo vzpostavili okolje, ki bo za nas vse vzdržno. Temu sledimo tudi v našem podjetju, ki povečuje vlaganja v inoviranje trajnostnih izdelkov in rešitev. V podjetju REM smo leta 2020 sprejeli trajnostno strategijo za obdobje 2020–2024 in jo aktivno izvajamo ter uresničujemo zadane naloge. Na osnovi opravljene analize življenjskega cikla (life cycle assessment – LCA) naše modularne enote smo izvedli okoljsko optimizacijo in pridobili okoljsko deklaracijo proizvoda (environmental product declaration – EPD), ki dokazuje trajnostno rabo naravnih virov. Pot trajnostne transformacije je za podjetje nujna, ker predstavlja uspešno podlago, ki bo sledila zahtevam trajnostnega gradbeništva na svetovnem trgu.

Kaj je vaš recept za pospeševanje inovativnosti? In obenem recept za skupno delo zaposlenih?

Ključno je spodbujanje inovacijske kulture v podjetju, saj omogoča zbiranje in razvoj idej v nove izdelke ali storitve, ti pa ustvarjajo dodano vrednost. Inovacijska kultura mora postati način delovanja vseh v podjetju, ker inovativnost ni zgolj stvar ene skupine, ampak se dotika vseh zaposlenih. Zato morajo biti razvojne aktivnosti na vseh ravneh v podjetju nenehno usmerjene v generiranje inovacij, saj lahko le tako podjetje vzpostavi bistveno prednost pred konkurenco na trgu.

Razviti je treba strokoven in samozadosten trg dela, utrditi zaupanja vreden pravni sistem, implementirati sodelujoče, kakovostne in učinkovite javne storitve.

Vaša izgradnja novih poslovno-proizvodnih prostorov je bila prepoznana kot investicija, ki je strateškega pomena za razvoj Slovenije. S čim ste prepričali pristojne?

Investicijski program v proizvodnjo nove generacije fleksibilnih modularnih nizko energetskih objektov smo z izgradnjo novega poslovno-proizvodnega objekta v Industrijski coni Trebnje v letošnjem letu zaključili. Verjamem, da so na Ministrstvu RS za gospodarski razvoj in tehnologijo prepoznali glavni namen investicijskega projekta, ki je vzpostavitev kapacitet za implementacijo naše inovacijske aktivnosti na področju proizvodnje fleksibilnih, nizko energetskih modularnih objektov. Poleg tega projekt vključuje nakup visoko tehnološke opreme, ki bo zagotavljala avtomatizacijo oziroma robotizacijo proizvodnih procesov in s tem boljšo digitalizacijo proizvodnje.

Podatki za leto 2021
Kosmati donos od poslovanja: **45.179.815 EUR**
Dobiček pred obdavčitvijo: **4.571.704 EUR**
Število zaposlenih: **206**
Dodana vrednost na zaposlenega: **59.480 EUR**

Hobi

V prvi vrsti je moj največji hobi šport, ki me spremlja že od otroštva in še danes mu namenjam veliko časa. Kot dijak in srednješolec sem treniral rokomet in košarko v ŠD Slovan iz Kodeljevega v Ljubljani. Kasneje v študentskih letih sem začel hoditi v hribe in plezati lažje slovenske stene, ki sem jih kasneje nadgrajeval z gorami po Evropi, Afriki, Andih, Himalaji, Kavkazu in drugje. Ko sva si z ženo Ano ustvarila družino, sem se navdušil nad smučanjem in svetovno gorništvo nadomestil s turnim smučanjem, v katerem uživam še danes. Z leti so prišle poškodbe, zato sem poleti košarko in tenis zamenjal za kolesarstvo. Poleg športa me zelo zanima narava. Že leta 1986 sem postal lovec Lovskega društva Dobrnič, katerega predsednik sem, in s tem nadaljeval družinsko tradicijo. Sem tudi čebelar in očetu pomagam pri oskrbi njegovega čebelnjaka. Ravno letos sem zaključil z izgradnjo pravega slovenskega čebelnjaka z 10 panji. Rad urejam cvetlični vrt in skrbim za sadovnjak s skoraj 100 sadnimi drevesi. Verjamem, da mi vsi ti hobiji zelo pomagajo pri premagovanju vsakodnevnega stresa in v njih lahko črpam energijo za dinamično delo v podjetju. Zato mi prosti čas izredno veliko pomeni za lastno sprostitev in druženje z družino oziroma prijatelji.

Z inovativnostjo in vztrajnostjo, ki ju premoremo v slovenskem gospodarskem prostoru, se nam ni treba bati za dobro prihodnost, saj so zgodbe, ki jih lahko spremljamo, zelo navdihujoče in nam dajo tudi dodaten zagon.

Kako si predstavljate razvoj države v naslednjih desetletjih? Kakšna bo Slovenija leta 2050 ali 2100?

Zelo težko vprašanje, na katerega je praktično nemogoče pametno odgovoriti. Vsi smo v zadnjem času deležni velikih sprememb, kot so pandemija koronavirusa, vojna v Ukrajini in podobno, kar je močno vplivalo na razvoj svetovnega gospodarstva. Taki krizi se praktično ni mogoče izogniti. Zato ne bom vedeževalec, ki napoveduje našo dolgoročno prihodnost. Kot gospodarstvenik pa v naslednjih desetletjih v Sloveniji pričakujem razvoj stabilnega gospodarskega okolja, kjer bomo podjetja lahko delovala pod konkurenčni pogoji podobno kot v bolj razvitih evropskih državah. Poleg tega je potrebno razviti strokoven in samozadosten trg dela, utrditi zaupanja vreden pravni sistem, implementirati sodelujoče, kakovostne in učinkovite javne storitve. Verjamem pa, da se nam z inovativnostjo in vztrajnostjo, ki jo premoremo v slovenskem gospodarskem prostoru, ni potrebno bati za dobro prihodnost, saj so zgodbe, ki jih lahko spremljamo, zelo navdihujoče in nam dajo tudi dodaten zagon. ■

OBRAZLOŽITEV:

Igor Kastelic je od leta 2003 direktor danes več kot 200-članskega kolektiva iz Trebnjega.

Glavna dejavnost podjetja je proizvodnja zahtevnejših modularnih montažnih objektov na področju Evrope in širše. Specializirani so za projektiranje, izdelavo in montažo zahtevnejših modularnih montažnih objektov in inženiringa. Pretežni del prihodkov (70 %) realizirajo s prodajo različnih tipov bivalnih kontejnerjev ter modularnih montažnih enot oziroma objektov na tujem trgu. Največja izvozna trga sta Nemčija in Avstrija, aktivno so usmerjeni tudi na trga Velike Britanije ter Skandinavije. Načrtujejo preusmeritev iz produktnega v storitveno usmerjen trženjski pristop, podprt z digitalizacijo vseh procesov. So narekovalci trendov v svoji tržni niši zaradi uspešnega razvoja energetske učinkovitosti objektov, požarne in potresne varnosti, zvočnega udobja in okoljskega odtisa.

Čisti prihodki v podjetju v zadnjih treh letih rastejo povprečno po stopnji 3,5 %, ustvarjena dodana vrednost pa se je v tem času povečala za 14 % letno. Glavni namen investicij je zagotoviti dolgoročni razvoj podjetja in z vpeljavo najnovejših tehnologij v proizvodnjo modularnih enot slediti trendom industrije 4.0. Z neprestanimi vlaganji v raziskave in razvoj želijo zagotoviti dolgotrajno konkurenčno pozicijo v svetovnem merilu. Investicija izgradnje novih poslovno-proizvodnih prostorov je bila prepoznana kot investicija, ki je strateškega pomena za razvoj Slovenije. Podjetju REM pa je bila s strani Vlade RS, kot prvemu domačemu podjetju, dodeljena subvencija v višini 2,6 mio EUR. Vrednost, ki je namenjena implementaciji visoko tehnološke proizvodne opreme oz. avtomatizaciji proizvodnega procesa, pa znaša 7,6 mio EUR.

Podjetje je razvojno in inovacijsko zelo aktivno. Proizvodi in storitve podjetja so rezultat lastnega razvoja, kakor tudi intenzivnega povezovanja z domačimi in tujimi partnerji ter raziskovalno sfero. V zadnjih letih se osredotočajo predvsem na razvoj novih rešitev na področju energetske učinkovitosti, zvočne izolativnosti, požarne varnosti in statične zasnove objektov. Razvili so orodje za analizo ogljičnega odtisa modularnih enot, ki je osnova za pridobivanje okoljskih certifikatov, ki bodo pri javnih objektih kmalu obvezni. Podjetje se zaveda tudi svoje družbene odgovornosti, saj podpira številne aktivnosti, ki omogočajo višjo kakovost življenja in razvoj lokalnih iniciativ – od športnih in kulturnih do izobraževalnih.

Razvojni program podjetja predvideva v prihodnje še intenzivnejša vlaganja v razvoj novih oblik montažnih enot s poudarkom na specializaciji izdelave zahtevnih projektov, tako imenovanih visoko tehnoloških modularnih montažnih objektov.

Enzo Smrekar
direktor Atlantic Droga Kolinska d.o.o., Ljubljana

Treba je delovati trajnostno ali pa nekoč ne bomo več delovali

»Vsak posameznik mora ves čas delovati odgovorno in v skrbi za okolje in bodočnost. S trajnostnimi naložbami se stroški proizvodnje povišajo, vendar se na drugi strani ustvarijo tudi prihranki. Četudi so morebiti nesorazmerni, tovrstne investicije ne smejo biti vprašanje pri odločitvi za ali proti trajnostni proizvodnji. Treba je delovati trajnostno ali pa nekoč sploh ne bomo več delovali. O tem ne bi smelo biti dileme,« pravi Enzo Smrekar. Dodaja, da je treba ob vseh investicijah v razvojne projekte družbe, v blagovne znamke in v zaposlene vračati tudi družbi, v kateri delujemo.

Član uprave družbe Atlantic Droga Kolinska ste od leta 2008, direktor družbe pa od leta 2016. Kolinska je nastala daljnega leta 1908, Droga Portorož leta 1964. Kaj so znali predniki tako dobro zastaviti, da podjetje še danes uspešno deluje?

Prepričan sem, da je dobra ideja iskra vsakega uspeha. Znanje, pogum, strast, trdo delo, trma, povezovanje in sodelovanje pa so verjetno najpomembnejši faktorji, ki jo razplamtijo v uspešen podvig. Mislim, da je bilo tako na začetku in tako je tudi danes.

Opravljate tudi funkcijo podpredsednika skupine Atlantic Grupa za delikatesne namaze, Donat in internacionalizacijo. Kako pomembna je za poslovanje in dodano vrednost dobra blagovna znamka?

Dobra blagovna znamka je najpomembnejša, a ne nastane sama od sebe. Blagovno znamko je treba graditi, ji dati vsebino in ji vdihniti karakter, ki komunicira s potrošniki na neki posebni ravni. Vrhunska kakovost izdelkov se za močno blagovno znamko razume sama po sebi. Prav tako dober okus, lična embalaža, dostopnost na prodajnem mestu, prepoznavnost, dobra uporabniška izkušnja, primerna cena. Prav tako je za blagovno znamko oziroma njene porabnike vedno bolj pomembna njena skladnost z izpolnjevanjem trajnostnih zavez in s trendi zdrave prehrane. Na vrhu vsega tega pa je še tisto nekaj več, kar jo s porabniki poveže na čisto iracionalni ravni.

Prepričan sem, da je dobra ideja iskra vsakega uspeha.

Zakaj nima Slovenija več prepoznavnih blagovnih znamk? Bi lahko na področju prehrane ali pa na drugem področju naredili kak preboj s »slovensko blagovno znamko«?

Odgovor na to vprašanje se skriva že v odgovoru na prejšnje vprašanje. Močna blagovna znamka se ne zgodi kar sama od sebe. Ogromno tehnološkega znanja, marketinškega znanja, neštetо raziskav, da spoznamo svojega potrošnika, podpora in zaupanje vodstva podjetja, ogromno dela na različnih področjih in ravneh je potrebnega, da se blagovna znamka zavihti na vrh v zavesti ljudi, in prav tako veliko, da tam tudi ostane. Krovna slovenska blagovna znamka je sicer možna, a bi zaradi velike raznolikosti potencialnega portfelja potrebovala veliko »orkestracije«, da bi dosegla neko konkretno uporabno vrednost.

Vaša družba ustvari na slovenskem trgu okoli dve petini prihodkov, vse ostalo v tujini. Zaznavate kakšne pomembne razlike v preferencah potrošnika v Sloveniji v primerjavi s tujimi trgi?

Vsak trg ima svoje specifike, pa tukaj sploh ne govorim o administrativnih specifikah, zgodovini, kulturi in podnebju. Vsemu temu se v zdravi meri prilagajamo, vendar še vedno ohranjamo esenco naše blagovne znamke nedotaknjeno. Kot je Slovenija geografsko nekje med evropskim vzhodom in zahodom, pa tudi severom in jugom, je tak tudi slovenski potrošnik. Rad ima okusno hrano in jo pogosto povezuje z zabavo in druženjem, hkrati pa se vedno bolj zaveda pomembnosti zdrave prehrane z manjšo vsebnostjo soli in maščob in postaja vedno bolj občutljiv na vpliv, ki ga imajo izdelki določene blagovne znamke na okolje – ves čas, tudi po uporabi, v smislu odpadne embalaže.

Kakšne so pa vaše osebne preference, ko pride do prehranskih izdelkov? Opažate morda, da se z leti želje spreminjajo?

Seveda se želje z leti spreminjajo, predvsem količinsko mlad človek potrebuje več kot kasneje. Sem pa velik gurman, a na način, da raje manj, pa to vrhunsko. Se mi zdi, da sem razvil že prav filigranski

občutek za okuse, njihovo harmonijo in navdušujejo me inovacije na področju kulinarične umetnosti. Zelo rad kuham tudi sam, a kadar se tega lotim, si vzamem res veliko časa že za nabavo pravih sestavin, kaj šele za postopek. Zato se to ne dogaja prav pogosto. Se mi pa zdi, da bo to ena mojih glavnih zaposlitev v tretjem življenjskem obdobju.

Z odločitvijo, da pri Donatu povratne steklene embalaže ne bomo več uporabljali, na letni ravni povprečno prihranimo okoli 1.000.000 litrov pitne vode, okrog 98.000 kWh električne energije in približno 60.000 Nm^3 zemeljskega plina, obremenitev okolja s čistilnimi sredstvi pa smo zmanjšali za okoli 12.000 kg.

Pri investicijah ste pozorni tako na zviševanje produktivnosti, posodobitev proizvodnih kapacitet kot na uvajanje digitalnih orodij in zmanjševanje porabe naravnih virov (elektrika, voda …). Kaj napovedujete glede cen hrane? In tudi glede dostopnosti kakovostnih prehranskih izdelkov?

Včasih bi si človek želel kristalne krogle, drugič pa spet rajši ne. A za napoved, da se bo hrana dražila, predvsem kakovostna, je ne potrebujem. Potrebno bo več iznajdljivosti tako na strani proizvajalcev kot potrošnikov. Verjetno kdaj tudi alternativna izbira. Nočem zveneti distopično, zato pravim, da je nujno slišati in dojeti opozorila znanosti o okoljskih spremembah in demografskih dejstvih in takoj ukrepati – pa ne jaz ne naše podjetje ali naša vlada, gre za potrebno akcijo na ravni prebivalcev našega planeta. Kolikšna je pa verjetnost, da se bo to zgodilo, si lahko samo mislim. Zato je potrebno problematiko zagrabiti tudi z druge strani. Vsak posameznik mora ves čas delovati odgovorno in v skrbi za okolje in bodočnost.

Redno izvajate tehnološke in organizacijske izboljšave, ki se kažejo v zmanjšani porabi energentov in vode, tudi količine odpadkov so se zmanjšale. Kako te naložbe vplivajo na raven cen vaših izdelkov?

Vplivajo. Stroški proizvodnje se z investicijami v pogoje trajnostne proizvodnje povišajo. Na začetku malo bolj, potem malo manj. Vendar se na drugi strani ustvarijo tudi prihranki, ki mogoče niso čisto sorazmerni, a vendarle. Ampak to sploh ne sme biti vprašanje pri odločitvi za ali proti trajnostni proizvodnji. Treba je delovati trajnostno ali pa nekoč sploh ne bomo več delovali. O tem ne bi smelo biti dileme.

O rdeči niti »Moč smo ljudje«:
Nekatere resnice so večne, le v različnih preoblekah jih srečujemo v posameznih obdobjih in okoljih. Znanje, napredek, digitalno transformacijo in uporabo umetne inteligence morajo podpirati tradicionalne vrednote, sicer lahko odletimo v napačno smer. Spoštovanje in zaupanje. Solidarnost in tovarištvo. Poštenje in odgovornost. Občutljivost in skrb za ožjo in širšo skupnost, za družbo in naravo. Pomembna je »kemija« v kolektivu, ki se zgodi, ko smo povezani, slišani, upoštevani in sprejeti. Mi med seboj, mi z našimi kupci in potrošniki, z našimi dobavitelji, z javnostjo. Visoke vrednote se opredmetijo v odličnih izdelkih oziroma storitvah in se vrnejo kot poslovni uspeh, kot dobiček, kot zadovoljstvo. Tako preprosto je to.

Imamo visoko zavzete in motivirane zaposlene. Gojimo podjetniško poslovno kulturo. Zavedamo se, da sta drznost in pogum ključna za plasiranje znanja in ideje. Velikokrat uspe in zamisel prinese korist, včasih pa tudi ne. To ni nič nenavadnega. V življenju je pač tako.

Atlantic Droga Kolinska poroča o svojem trajnostnem napredku od leta 2013 v sklopu poročila Atantic Grupe, ki je pripravljeno po standardih GRI. Kako trajnostna je po vašem mnenju svetovna prehranska industrija?

Kakor kje. V razvitejših državah je ozaveščenost o okoljevarstvenih problemih in iniciativa za njihovo odpravljanje na zelo visoki ravni. Potrošniki izbirajo izdelke tistih proizvajalcev, ki izpolnjujejo trajnostne zaveze. Opazimo lahko, da se skladnost s trajnostnim poslovanjem komunicira tudi na sami ovojnini izdelkov. Na žalost pa se pogosto srečamo tudi s tako imenovanim »greenwashingom«, ko rešitve samo delujejo trajnostno, v resnici pa niso trajnostne. Včasih so potrošniki pri svojih načelih tudi nedosledni, ali pa nimajo dovolj informacij. Kot primer lahko navedem Donat, ki je v začetku lanskega leta v celoti prešel na okolju prijazno plastenko iz 100-odstotne reciklirane plastike, s čimer je bila ukinjena povratna steklena embalaža, ki velja za najbolj ekološko. Vendar, s to menjavo smo emisije CO_2 zmanjšali kar za 90 %. Steklenice, ki se vračajo v proizvodni proces, je treba pred ponovno uporabo temeljito očistiti. Pri tem se porabljajo pitna voda, energija in čistilna sredstva. Z odločitvijo, da povratne steklene embalaže ne bomo več uporabljali, na letni ravni povprečno prihranimo okoli 1.000.000 litrov pitne vode, okrog 98.000 kWh električne energije in približno 60.000 Nm^3 zemeljskega plina, obremenitev okolja s čistilnimi sredstvi pa smo zmanjšali za okoli 12.000 kg. Ker je masa steklenic mnogo večja kot masa za pakiranje iste količine plastenk, smo z ukinitvijo steklenic število prevozov zmanjšali za približno tretjino in tako zmanjšali tudi emisije ogljikovega dioksida, ki so posledica transporta. Ker iz okolja jemljemo že uporabljene plastenke in jih uporabljamo kot surovino za ponovno izdelavo plastenk, smo tudi močno zmanjšali obremenitev okolja s plastiko. Vse to smo morali kar pogosto pojasnjevati novinarjem in potrošnikom.

Ste prejemniki kar nekaj nagrad na področju kadrov, denimo naj zaposlovalec leta, Zlata nit … Kaj je tisto, kar vas pri sodelavcih najbolj navdušuje? In s čim znate navdušiti sami kot vodja?

Naša organizacija je razmeroma plitva, veliko delamo tudi v priložnostno sestavljenih timih iz različnih področij, med seboj se spoštujemo in si zaupamo. Lepo je videti, kako se odprto krešejo ideje, kako vsak dodaja svojo ekspertizo, svojo energijo, svoja čustva k skupnemu cilju. Vsak dan lahko opazujemo tisto, kar nam potem v številkah povedo interna merjenja zadovoljstva zaposlenih. Imamo visoko zavzete in motivirane zaposlene. Gojimo podjetniško poslovno kulturo. Zavedamo se, da sta drznost in pogum ključna za plasiranje znanja in ideje. Velikokrat uspe in zamisel prinese korist, včasih pa tudi ne. To ni nič nenavadnega. V življenju je pač

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:

Ena mojih najbolj odmevnih poslovnih izkušenj je nedvomno Argeta Posoška postrv. Ko sem slišal za težave, v katerih se je zaradi zaprtja gospodarstva v začetku leta 2020 znašla tolminska ribogojnica Faronika, sem dobil idejo, da bi s kreacijo nove recepture Argete in odkupom zalog postrvi lahko konkretno pomagali ribogojnici in hkrati ponudili slovenskim potrošnikom tisto, kar iščejo – lokalni izdelek, z nakupom katerega lahko tudi sami pripomorejo k oživitvi gospodarstva. Za uresničitev svoje iniciative smo potrebovali podobno mislečega strateškega partnerja in povezava z Mercatorjem se mi je zdela logična. Pri projektu smo se srečali s številnimi izzivi, tudi v časovnem smislu, ker je šlo za prehranski izdelek, ki za razvoj terja svoj čas, mi pa tovrstnega izdelka, torej postrvje paštete, do tega projekta nismo imeli v portfelju. Veliko lažje in hitreje je razviti še eno različico kokošje paštete z npr. ajvarjem oz. šparglji, kot pašteto na novi surovinski osnovi. Da ne omenjam, da smo v času petih mesecev, torej od aprila, ko sem ekipi predstavil idejo, pa do lansiranja v septembru, pripravili tudi vse ostalo, kar potrebuje čisto nov izdelek: nove dozice z novo podobo, na katere običajno čakamo dva do tri mesece, domislili smo ime, ga pravno preverili, se vse dogovorili z vpletenimi partnerji, opravili analize izdelka, da smo lahko pripravili ustrezno deklaracijo, si zamislili oglaševalsko kampanjo in zanjo posneli vse komunikacijske materiale … in ne nazadnje, vse to se je dogajalo poleti, v času dopustov. Pravzaprav smo se tega projekta lotili na zelo »start-upovski« oziroma »lean« način, s to razliko, da je bil naš MVP (minimum viable product) že skoraj končni izdelek. Z izjemo Faronike smo se vsi v verigi odpovedali marži.

To je bil prvi projekt pod pobudo #PodpiramoLokalno. Naša družbena odgovornost ni omejena samo na Slovenijo. Tudi na Hrvaškem in v Srbiji smo poiskali partnerja za pomoč lokalnemu gospodarstvu. Na Hrvaškem smo odkupili postrvi iz ribogojnice Gacka v Liki in v Srbiji iz ribogojnice Đokić v Seči Reki pri Kosjeriću. Ključni strateški partnerji so tudi tam bili trgovci (Konzum na Hrvaškem in Mercator-S v Srbiji), ki so novi izdelek Argete iz postrvi ekskluzivno postavili na svoje police ter ga z obveščanjem kupcev in dodatnim spodbujanjem prodaje na prodajnih mestih izdatno podprli.

Dvoma, da nam ne bi uspelo izpeljati projekta, nismo imeli. Namreč, zelo verjamemo v moč naše blagovne znamke, v naše ljudi, pa tudi dejstvo, da vedno izpeljemo vse, kar si zadamo, nam je šlo v prid.

tako. Zaradi takih prepričanj je naša kultura sproščena in vključujoča. Sam sem zahteven in avtentičen vodja, dirigent, ki orkestrira dobro uigran tim vrhunskih sodelavcev. Pri tem ni nobene mistike.

Leto 2020 je postavilo ogledalo marsikateri organizaciji. Načeloma imamo vsi dobre vrednote in kulturo, a prava slika se pokaže šele v zares zahtevnih okoliščinah, kot je bila covid kriza. Da smo v takratnih razmerah prejeli nagrado Zlata nit za najboljšega zaposlovalca, je bilo za nas dvakrat več vredno kot v siceršnjem »navadnem« letu.

Lahko izpostavite primer, ko ste iz resnega izziva izšli kot zmagovalci, saj ste znali stopiti skupaj, saj ste se zavedali, da smo »moč ljudje«?

Leto 2020 je postavilo ogledalo marsikateri organizaciji. Načeloma imamo vsi dobre vrednote in kulturo, a prava slika se pokaže šele v zares zahtevnih okoliščinah, kot je bila covid kriza. Da smo v takratnih razmerah prejeli nagrado Zlata nit za najboljšega zaposlovalca, je bilo za nas dvakrat več vredno kot v siceršnjem »navadnem« letu. Že od začetka smo z enim očesom spremljali dogajanje v sosednji Italiji, ki nam je »preblizu« tako teritorialno kot poslovno zaradi dobaviteljev surovin in embalaže, da bi lahko prezrli njene težave. Zato smo ob izbruhu pandemije lahko zelo hitro prilagodili vse naše planirane aktivnosti in se osredotočili na novonastale razmere s poudarkom na ohranjanju zdravja zaposlenih, poslovanja in delovnih mest. Zaposleni so se odzvali izjemno odgovorno in angažirano. Proizvodni delavci so kljub riziku za svoje zdravje in zdravje svojih družin redno prihajali na delo, uporabljali zaščitno opremo, maske, vizirje, se razkuževali in na vse mogoče in nemogoče načine organizirali prevoze na delo, varstvo otrok, varovanje zdravja. Trgovski zastopniki in pospeševalci, ki niso mogli opravljati svojega običajnega terenskega dela, so se javljali za razvoz in za delo v skladiščih ali proizvodnji. Zaposleni v pisarnah so odprli svoje domove za službene zadeve in delali od doma – delovniki, pomešani z družinskimi obveznostmi, so običajno trajali pozno v večer. Zaposleni v naših laboratorijih so v času pomanjkanja v sterilnem okolju izdelovali maske za svoje kolege v proizvodnji, nabavniki so izbrskali komponente za učinkovita razkužila, vzdrževalci so izdelali doma narejen aparat za razkuževanje prostorov.

Podatki za leto 2021
Skupni prihodki:
187.500.805 EUR
Dobiček pred obdavčitvijo:
30.723.336 EUR
Število zaposlenih: **494**
Dodana vrednost na zaposlenega:
107.900 EUR

Zaposleni so zaupali vodstvu in kriznemu štabu, upoštevali so navodila in pravila in se zavedali svojega poslanstva, da zagotovijo oskrbo prebivalstva in ohranijo likvidno poslovanje podjetja. Znali so ceniti vso pomoč vodstva in strokovnih služb, tako v ukrepih in sredstvih za zaščito zdravja kot tudi finančne nagrade, ki jim jih je še dodatno, poleg predpisanih, dodelil zaposlovalec. Šlo je za šolski primer medsebojnega spoštovanja in zaupanja. Naši zelo dobri poslovni rezultati za tisto in naslednje leto kažejo na to, kako močni smo, ko stopimo skupaj.

Hobi

Umetnost vodenja je, da imaš vselej vpogled v dogajanje, da si ves čas na tekočem, kaj se dogaja, da poskrbiš, da so odločitve pravočasne. Ampak, če poenostavim, to ne pomeni, da 24 ur na dan operativno delam. Potrebujem tudi čas za razmišljanje. Včasih koristi malo distance, da vdihnem, preberem knjigo, se nato vprašam, kaj pomenijo informacije, ki jih prejemam, in kaj moram narediti. Koristno je v življenju najti tudi druge izzive in predvsem – sprostitev. V smučanje me je pripeljala trajnostna naravnanost naše družbe. Bili smo dolgoletni pokrovitelj Smučarske zveze Slovenije, pomagal sem z nasveti, potem vodil zvezo začasno in na koncu postal predsednik v polnem pomenu. Delo opravljam pro bono in sem z doseženim zadovoljen. V veliko veselje mi je tudi članstvo v drugih organizacijah, predvsem pa delo v fundaciji Vitae+, ki sva jo pred tremi leti ustanovila s soprogo Lauro, ki zagotavlja pomoč športnikom ob zaključku športne kariere. Vse to sodi v rubriko – zanimivi drugi izzivi. Pravi pobeg v sprostitev pa je pobeg na vikend ob morju.

V življenju je pomembno imeti ravnotežje. Če preveč nalagaš samo na eno stran čolna, se ta slej ko prej prevrne.

Podjetje, ki ga vodite, je močan sponzor in donator, za to namenjate milijone. Zakaj nekatera podjetja namenjajo za to več sredstev kot druga? Zakaj raje denar za sponzorstvo kot za razvojne projekte družbe?

V življenju je pomembno imeti ravnotežje. Če preveč nalagaš samo na eno stran čolna, se ta slej ko prej prevrne. Ob vseh investicijah v razvojne projekte družbe, v blagovne znamke in v zaposlene, se nam zdi zelo pomembno, da vračamo tudi družbi, v kateri delujemo. Atlantic Grupa je družbeno odgovorno podjetje. Spodbujamo zdrav življenjski slog, tako z svojimi izdelki kot s podpiranjem športa – profesionalnega in rekreativnega. Eden naših pomembnih projektov je tudi interni organiziran sistem delovanja in tekmovanja športnih klubov zaposlenih znotraj Atlantic Grupe. Ponosni pa smo tudi na sodelovanje v projektu Botrstvo v športu pod okriljem Olimpijskega komiteja Slovenije in Zveze prijateljev mladine Ljubljana Moste-Polje. Podpiramo kulturo in z internimi natečaji spodbujamo tudi tovrstno kreativnost naših zaposlenih. Močno pa smo s svojimi donacijami vpeti tudi v solidarno pomoč šibkejšim družbenim skupinam.

Osebno ste prejeli že kar nekaj nagrad. Kaj je tisto, kar človeka vodi do odličnosti na nekem področju? Je to potrpljenje, obilo znanja, sreča?

Verjetno gre za osebno naravnanost. Ta me potem vodi do znanja, me motivira in prikliče tudi tisti prepotrebni nasmeh sreče. ■

OBRAZLOŽITEV:

Enzo Smrekar je član uprave družbe Atlantic Droga Kolinska od leta 2008 ter direktor družbe od leta 2016. Opravlja tudi funkcijo podpredsednika skupine Atlantic Grupe za delikatesne namaze, Donat in internacionalizacijo.

Družba ustvari na slovenskem trgu 38 % prihodkov, sledijo trgi EU, JV Evrope in drugi trgi. Dodana vrednost na zaposlenega znaša dobrih 96.000 EUR (2020) in dosega 5 % povprečno letno rast v zadnjih treh letih. Delež investicij v opredmetena osnovna sredstva v zadnjih treh letih znaša 3,5 % letne prodaje oziroma 5,9 mio EUR, kar podjetje uvršča med vodilne v panogi. Namen investicij je zmanjševanje porabe naravnih virov (elektrika, voda …), zviševanje produktivnosti, posodobitev proizvodnih kapacitet, uvajanje digitalnih orodij in povezljivost posameznih proizvodnih procesov, vse v smislu povečanja proizvodnje, učinkovitosti in konkurenčnosti. Družba pristopa sistematično k obvladovanju svojih vplivov na okolje, z uvajanjem sistemov ravnanja z okoljem ali upravljanja z energijo, ki se kažejo v zmanjšani porabi energentov in vode. Količine odpadkov namenjenih na deponijo so se zmanjšale za 26 %, sežig pa za 22 %.

Podjetje posluje z vizijo navdihniti ljudi, da dodajo okus vsakodnevnim trenutkom, s tem ko ustvarja izdelke, ki jih imajo radi. Razvoj podjetja temelji na vlaganju v osvežitev in nadgradnjo tradicionalnih blagovnih znamk, z ustvarjanjem novih blagovnih znamk, tudi v novih kategorijah in krepitvijo potrošniške izkušnje, tako doma kot na poti (on the go segment). Internacionalizacija je pomembna strateška prednostna naloga, z usmerjenim vlaganjem v manjše število izbranih trgov, prav tako podpora v trženju in prodaji segmenta potrošnje na poti. Podjetje ima registrirano lastno raziskovalno skupino Droga Kolinska s 13 raziskovalci. Velik poudarek je namenjen pomenu vodenja ljudi, uvajajo vodenje mednarodnih dislociranih timov, s poudarkom na komunikaciji in razumevanju kulturnih razlik.

Enzo Smrekar je član predsedstva Mednarodne smučarske zveze FIS, predsednik Smučarske zveze Slovenije in podpredsednik Olimpijskega komiteja Slovenije, član upravnega odbora KK Cedevita Olimpija ter namestnik predsednika nadzornega sveta Športne loterije d.d.

Nuša Pavlinjek Slavinec
direktorica Roto Slovenija d.o.o.,
Murska Sobota

Ni uspešnega podjetja brez znanja. Ni blaginje brez znanja.

»Verjamem, da je za uspeh pomembno, da vedno delaš nove in drugačne stvari. Da imaš jasno vizijo. Kot pri letenju je tudi v podjetništvu pomembno, da si pogumno zastaviš visoke, vendar dosegljive cilje. Poleg elana in uspešnega dela pa je zelo pomembno, da imaš dobrega mentorja in podpornika,« je prepričana Nuša Pavlinjek Slavinec, ki je kot prva ženska v samostojni Sloveniji postala pilotka helikopterja in podvodna potapljačica reševalka. Že v mladosti je bila navdušena nad sodobnimi informacijskimi tehnologijami in se družila v okolju, ki ji je odpiralo obzorja pomena digitalizacije. To je uvajala v vse procese podjetja.

V zadnjih letih ste v Roto Slovenija razvili več inovativnih proizvodov, med katerimi je več nagrajenih s priznanji za inovativnost, tudi z zlatim nacionalnim priznanjem GZS za inovacije 2020. Sedaj je tu še nagrada GZS za izjemne gospodarske dosežke. Vaš recept za uspeh?

Znanje in raziskave so gibalo napredka. Prav inovacije ločijo vodilna podjetja od sledilcev. Inovativno zaznavanje in oblikovanje trendov so ena naših ključnih konkurenčnih prednosti. Da smo visokotehnološko podjetje, z izjemno dinamičnim razvojem, se zahvaljujem bratu Matjažu. Z njim kot tretja generacija družine Pavlinjek vodiva skupino ROTO. Uspeh je posledica jasne vizije in visoko zastavljenih ciljev, pa tudi vrednot. Nadaljevati 70-letno tradicijo našega družinskega podjetja na uspešnih temeljih v tako dinamični industriji je velika priložnost in odgovornost. Imela sem srečo, da so bili ob meni vedno odlični sodelavci in družina, ki me je podpirala. Dosegli smo izjemen obseg poslovanja. Moj oče rad reče, da smo »prva prekmurska multinacionalka«. To smo dosegli, ker še vedno spoštujemo družinske vrednote, ki temeljijo na zanesljivosti in zaupanju. Zelo dobro se zavedamo pomena znanja, zato med sodelavci prepoznavamo talente in jim nudimo ustvarjalno okolje. Ni uspešnega podjetja brez znanja. Ni blaginje brez znanja.

Nadaljevati 70-letno tradicijo našega družinskega podjetja na uspešnih temeljih v tako dinamični industriji je velika priložnost in odgovornost.

Kako pomembne so nagrade? Dajejo dodatni zagon? Ali ste doživeli morebiti tudi zavist?

Nagrajenci GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke smo vsekakor poslovneži, ki smo podjetju posvetili svoje življenje. Vsako nagrado razumem kot potrditev dosedanjega dela in hkrati tudi vzpodbudo za v prihodnje. Prejeta nagrada je rezultat uspešnega dela vseh sodelavcev, znanja, odličnih odnosov s poslovnimi partnerji, predanosti podjetju in zaupanja. Predvsem pa pravih strateških odločitev. Dosežki, ki smo jih ustvarile tri generacije Pavlinjekovih, so mednarodna zgodba o uspehu. Ta zgodba je bila nagrajena v Monacu z nagrado »EY World Family Business Award of Excellence«.

Moj oče rad reče, da smo »prva prekmurska multinacionalka«. To smo dosegli, ker še vedno spoštujemo družinske vrednote, ki temeljijo na zanesljivosti in zaupanju.

Prihajate iz Murske Sobote. Kako spodbudno deluje Prekmurje na podjetniško sceno?

Pomurci imamo odlično geografsko lego, saj smo približno dve uri oddaljeni od štirih prestolnic: Dunaja, Zagreba, Budimpešte in Ljubljane. Vplivi štirih držav so izoblikovali naše narečje, kulinariko, kulturo in značaj. Pomurska ravnica nam daje odprtost in rodovitna tla, zato smo po naravi gostoljubni, odprto misleči in razgledani, pridni in marljivi. Takšni smo tudi podjetniki. Poleg geografskih pogojev imamo dobro prometno infrastrukturo. Vse našteto nudi številne priložnosti za podjetništvo ter omogoča pospešen razvoj turizma in industrije v regiji. Prekmurci smo dobri ljudje. Kamorkoli pridemo, povsod držimo skupaj. To prepoznavajo

tudi številni mladi Pomurci, ki se vračajo nazaj domov, da si ustvarijo kariero in družino v domačem okolju.

V raziskovalni skupini ROTO razvijamo pametne izdelke, ki s samodiagnostiko na podlagi ocenjevanja stanja upravljajo delovanje in izvajajo prediktivno vzdrževanje.

Zaposlili ste številne mlade, ki so trajnostno naravnani in usmerjeni v digitalno poslovanje. Kako ste poskrbeli za dobro uigranost z obstoječo ekipo sodelavcev?
Že v mladosti sem bila navdušena nad sodobnimi informacijskimi tehnologijami in se družila v okolju, ki mi je odpiralo obzorja pomena digitalizacije. Slednjo sem uvajala v vse procese podjetja. Veseli me, da so tem pobudam sledili vsi sodelavci, saj so zaznali prednosti pozitivnih učinkov novih tehnologij. Hkrati v naši mladi ekipi, katere povprečna starost je 34 let, skrbimo za pozitivno klimo z dobrimi pogoji za osebno rast zaposlenih. ROTO je naš drugi dom, kjer nas združujejo iste vrednote.

V svojem portfelju ima ROTO Slovenija preko 2.000 izdelkov z blagovno znamko ROTO. V povprečju razvijete 100 novih lastnih izdelkov na leto, in to z manj kot 100 zaposlenimi. Kakšna je strategija za tem pristopom? Ali so vsi izdelki tudi uspešni na trgu?
V razvojnem oddelku trenutno zaposlujemo kar 9 % vseh zaposlenih. Razvoj novih izdelkov temelji na kakovostnih predhodnih raziskavah posameznih trgov. Te največkrat izvedemo skupaj z distributerji ali pa jih zaznamo, ko vstopamo na nov trg. Najenostavneje je širitev asortimaja znotraj produktnih skupin ali za znanega kupca. Večji izzivi pa so, kadar vstopamo v popolnoma nove tržne segmente in osvajamo povsem druge ciljne skupine. Izdelke tudi prilagajamo in nadgradimo lokalnim zahtevam. Mnogokrat prav zaradi tega razvijemo boljše rešitve, ki jih potem ponudimo tudi ostalim trgom. Po principu eko-dizajna danes razvijamo izdelke tako, da za njihovo proizvodnjo uporabimo čim več recikliranih materialov. Prav tako pa za proizvodnjo obstoječih izdelkov uporabljamo nove inteligentne materiale ali kompozite. Tehnične izdelke nadgrajujemo z različnimi spletnimi aplikacijami in v zadnjem času tudi z umetno inteligenco.

O rdeči niti »Moč smo ljudje«:
Cilj podjetništva je uspešno poslovanje in dobiček. A še večje bogastvo je v tistem, kar si z denarjem ne moreš kupiti. To so prijatelji, med katerimi se ne preštevajo usluge. In sodelavci, s katerimi si zaupamo in ti sledijo. Moč smo ljudje, kadar ostanemo to, kar smo. Ne glede na to, pred kakšne preizkušnje smo postavljeni. Veliki zvezdniki so vse življenje posvetili karieri, a so ostali enostavni in dostopni ljudje. Le taki ljudje so povezovalni, močni in čustveno bogati.

Kako konkretno izdelke nadgrajujete z informacijsko tehnologijo? Kakšni so tu potenciali?
V raziskovalni skupini ROTO razvijamo pametne izdelke, ki s samodiagnostiko na podlagi ocenjevanja stanja upravljajo delovanje in izvajajo prediktivno vzdrževanje. Takšen primer je nova generacija čistilnih naprav, kjer umetno inteligenco uvajamo v procese čiščenja odpadnih voda, saj s senzoriko in strojnim učenjem omogočamo zaznavanje in prilagajanje delovanja v spremenljivem okolju. Tako zagotavljamo aktivni nadzor vseh procesov.

Trudite se, da zmanjšujete količino odpadnega materiala in embalaže. Kako uspešna pa je pri tem po vašem Slovenija kot država?
Mnogi Slovenci smo ponosni na čisto naravo in zelo cenimo našo lepo državo. Zato vzorno zbiramo in razvrščamo odpadke. Na tem področju imamo prav v Pomurju najdaljšo tradicijo v Sloveniji. Prav tako se zavedamo pomena varčevanja s pitno vodo in čiščenja odpadne vode. Ko sem kot potapljačica sodelovala

pri čistilnih akcija slovenskih rek in jezer, se mi je ob kupih odpadkov utrnila misel, da bi jih reciklirali in izdelali smo nove produkte za vodne športe. Kot prvi na svetu smo naredili kajak iz 100-odstotne odpadne embalaže in ga lani premierno predstavili na sejmu v Lyonu. Ponosna sem, da v ROTU opravljamo plemenito poslanstvo, da z izdelki in rešitvami ohranjamo naš planet čist in zelen. Usmeritev Evropske unije – zeleno, digitalno in trajnostno – izkazujemo na vseh ravneh našega poslovanja. ROTO je v svetu vodilen na področju industrializiranih rešitev za upravljanje z vodami, ki podjetjem in posameznikom pomagajo pri samooskrbi z vodo ter zmanjšujejo »vodni odtis«. Razvoj izdelkov temelji na načelih eko-dizajna. Izdelki imajo dolgo življenjsko dobo in so nadgrajeni z inteligentnimi rešitvami. V krožno gospodarstvo vključujemo kupce, saj nam odslužene izdelke vrnejo, da jih recikliramo in iz njih izdelamo nove produkte. Že več kot 70 % izdelkov ROTO vsebuje sekundarne surovine. Izdelki so zelo trpežni in trajni, po končani življenjski dobi pa jih enostavno recikliramo.

Ste članica Upravnega odbora Združenja kemijske industrije v okviru GZS. S katerimi izzivi se slovenska kemijska industrija najbolj spopada in kaj jo najbolj odlikuje?

Z visoko kakovostjo izdelkov slovenski proizvajalci zagotavljamo, da so naši izdelki trajni in do okolja prijazni. Hkrati pa so odpornejši proti obrabi. S poprodajnimi storitvami skrbimo, da izdelke popravimo. Uporabnikom pa dajemo informacije, kako jih znova uporabijo. Ali kako jih po končani življenjski dobi reciklirajo. Prav tako se v konzorcije povezujemo zbiralci plastičnih odpadkov, podjetja za reciklažo in predelovalci plastike, da bi plastične odpadke, ki nastajajo v Sloveniji, tudi v čim večji meri ponovno uporabili kot sekundarno surovino. Vsako leto skupaj s hrvaškimi kolegi organiziramo poslovno konferenco, kjer izpostavimo priložnosti za medsebojno sodelovanje, predstavimo inovacije na področju materialov in tehnologij ter pomen EU smernic za prihodnji razvoj industrije polimerov.

Ko sem kot potapljačica sodelovala pri čistilnih akcija slovenskih rek in jezer, se mi je ob kupih odpadkov utrnila misel, da bi jih reciklirali in izdelali smo nove produkte za vodne športe.

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:

Ob vstopu na afriški trg sem spoznala projektantsko podjetje iz Egipta. Po prvem sestanku na Sinaju so me nenavadno oblečeni gospodje prav začudeno gledali. Čakali so, kdaj pride moški, da se z njim dogovorijo za posel, in ko so doumeli, da se bodo morali pogajati z mano, so kar na hitro želeli zaključiti. Kot evropska poslovna ženska v moškem muslimanskem svetu sem morala pogosto klicati in pošiljati ponudbe, dokler me nekega nedeljskega jutra niso poklicali in naročili tri čistilne naprave, vsako za 100 oseb, za nuklearno elektrarno v Aleksandriji. Tega naročila sem bila izjemno vesela. Čistilne naprave smo izdelali, a preden smo jih naložili v kontejner, so gospodje prišli v Prekmurje na prevzem s kovčkom gotovine. Z računovodkinjo sva jih »posedli« v golfa in vidno prestrašene, če jih bova morda ugrabili, odpeljali na banko. Naslednji dan smo šli na izlet po Sloveniji in po ogledu Postojnske jame so rekli, da je bistveno lepša od njihovih piramid.

Naši odnosi so se zelo zbližali in postali smo dobri prijatelji. Večkrat se skupaj z njimi spomnimo tega dogodka in se iz srca nasmejimo. Danes ROTO uspešno izvaža v 11 afriških držav, naši partnerji pa so se navadili, da čistilne naprave res izdelujejo moški, a pogajati se morajo z ženskami, ki niso »šefice« samo za domačim obzidjem.

Ste zelo diverzificirani. Vaše produkte iz programa voda in gradbeništvo, vrt, kmetijstvo, šport kupujejo najrazličnejši trgovci in izvajalci gradbenih del, tudi investitorji v nove objekte in infrastrukturo. Kako se diverzifikacija dopolnjuje s specializacijo?

V svojem portfelju imamo deset produktnih skupin, ki jih predstavljajo izdelki za čiščenje vode, gradbeništvo, vrt, kmetijstvo, šport in rekreacijo, aquakulturo, navtiko, logistiko, prehrambno, avtomobilsko in drugo industrijo. Prav ta raznolikost produktov zagotavlja skupini ROTO dolgoročno stabilnost in neskončne priložnosti. Matrična organiziranost nam omogoča, da smo kompleksno organizirani po produktnih skupinah in trgih, kjer uspešno sodelujejo specializirane razvojne ekipe, produktni vodje in proizvodna podjetja v skupini ROTO. Te ekipe imajo jasen fokus

in dobro poznajo trg ter njegove trende. Diverzifikacija produktov in panog, v katerih nastopamo, nam dolgoročno zagotavlja varnost, saj se lahko enostavno osredotočimo na donosnejše panoge, kadar so določene panoge v recesiji.

Kadar imaš dober izdelek in dobro ekipo, je meja le nebo.

Vaši glavni izvozni trgi so evropski. Ob tem pa ste uspeli vstopiti denimo na trge Francoske Gvajane in na Madagaskar. Kaj si obetate od novih trgov, četudi majhnih?
Kadar imaš dober izdelek in dobro ekipo, je meja le nebo. Že po končanem študiju na Švedskem sem si zadala, da bomo podjetje internacionalizirali in izdelke ROTO izvažali na vsak kontinent. Takrat je bil to precej ambiciozen cilj, saj smo večino izdelkov prodali na Balkanu. Po naravi sem ambiciozna, odločna, usmerjena k cilju in izjemno naklonjena novostim. V stereotipe nikoli nisem verjela, saj sem kot prva ženska v samostojni Sloveniji postala pilotka helikopterja in podvodna potapljačica reševalka. Morda sem se prav zaradi tega poguma in iznajdljivosti na globalnih trgih precej hitro znašla, v nestabilnem okolju pa vedno odreagirala mirno in konstruktivno. Tako smo danes prisotni v 65 državah in na vseh kontinentih. Svojo zgodbo dobro poznamo, zato jo lahko gradimo in krepimo preko lastnih podjetij, distributerjev in velikih spletnih trgovcev. Vsako leto v vsaj treh novih državah. Izdelke z blagovno znamko ROTO na posameznem trgu certificiramo, personaliziramo, prilagodimo lokalnim zahtevam in nudimo odlično tehnično podporo kupcem. Mednarodno uveljavljeni izdelki ROTO so plod znanja slovenskih strokovnjakov, zato sem ponosno v ime našega podjetja dodala besedo »Slovenija«. Velikost trga je sicer zelo relativna ocena. Ni odvisna le od števila prebivalcev ali njegove površine, ampak prodajnega potenciala, ki ga posamezen izdelek ima. Trg čistilnih naprav je na primer v veliki Nemčiji zalo majhen, saj je komunalna infrastruktura v celoti urejena. Majhni pacifiški otok, kjer odpadne vode še ne čistijo, pa lahko predstavlja sorazmerno velik trg. Vstop na trg je poln izzivov, saj je marsikdaj potrebno potrebe po izdelku ustvariti, ljudi ozaveščati ter izdelati distribucijsko in servisno mrežo. Te investicije se odplačajo na dolgi rok, predvsem, če uspeš ohraniti vodilni položaj na trgu.

Podatki za leto 2021
Skupni prihodki:
14.755.836 EUR
Dobiček pred obdavčitvijo:
722.481 EUR
Število zaposlenih: **90**
Dodana vrednost na zaposlenega:
48.111 EUR

Kakšna pa je po vašem mnenju prednost manjšega podjetja in manjše ekipe pred večjim podjetjem? Kaj je mogoče doseči, če si manjši?
Velikost podjetja je relativna in je zelo odvisna od panoge, v kateri deluje. Od tega, katere procese opravlja samo in katere posreduje naprej podizvajalcem. V podjetju ROTO Slovenija je letos zaposlenih 100, v skupini ROTO pa preko 500 sodelavcev. V slovenskih podjetjih večino poslovnih procesov opravljamo znotraj podjetja, medtem ko v tujini sodelujemo s številnimi podizvajalci. Majhnost in osredotočenost na osnovne procese omogoča specializiranost in večjo fleksibilnost. A tudi ko podjetje raste, je koristno, da smo organizirani v manjše enote, bodisi po produktnih skupinah, trgih ali procesih.

Hobi
V prostem času sem zelo aktivna v adrenalinskih športih: kot pilotka helikopterja in letala, potapljačica in reševalka. Uživam tudi v vožnji motorjev in čolnov. V mladosti sem se ukvarjala tudi z glasbo in umetnostjo. Pogosto sem organizirala lastne razstave. Svojo ustvarjalnost in smisel za estetiko še danes koristno uporabljam, saj z veseljem sodelujem pri oblikovanju izdelkov in promocijskega materiala za podjetje. Najlepše pa je, kadar lahko združim prijetno s koristnim oziroma hobi s službo in na poslovno pot odletim s helikopterjem.

Diverzifikacija produktov in panog, v katerih nastopamo, nam dolgoročno zagotavlja varnost, saj se lahko enostavno osredotočimo na donosnejše panoge, kadar so določene panoge v recesiji.

Kaj bi svetovali mladim, ki ustanavljajo svoje podjetje, da bi se pogumno podali na svojo pot? Kaj je najbolj pomembno?
Poslovno pot sem začela že zelo mlada v družinskem podjetju, ki skupaj več kot 4000 izdelkov proizvaja v osmih tovarnah in izvaža v 65 držav. Izkušnje iz letenja helikopterja in letala mi marsikdaj koristijo tudi pri vodenju, saj vedno gledam gozd in ne posameznega drevesa. Hkrati pa se držim svoje »prave smeri« in dolgoročno gradim na odličnosti. Verjamem, da je za uspeh pomembno, da vedno delaš nove in drugačne stvari. Da imaš jasno vizijo. Kot pri letenju je tudi v podjetništvu pomembno, da si pogumno zastaviš visoke, vendar dosegljive cilje. Poleg elana in uspešnega dela pa je zelo pomembno, da imaš dobrega mentorja in podpornika. ■

OBRAZLOŽITEV:
Nuša Pavlinjek Slavinec je direktorica družb Roto Slovenija d.o.o. in Roto Eco d.o.o. iz Murske Sobote. Vodstvene izkušnje si v družinskem podjetju nabira od leta 2002.

V svojem portfelju ima Roto Slovenija preko 2.000 izdelkov z blagovno znamko Roto. V strukturi prodaje predstavljajo izdelki programa voda in gradbeništvo 35 %, vrt 20 %, kmetijstvo 13 % in šport 8 %. Z inovativnim lastnim razvojem, široko ponudbo, prilagajanjem potrebam kupcev, uporabo tudi recikliranih materialov dosegajo visoko konkurenčnost na trgu. Preko svojih podjetij v tujini, podružnic, predstavništev in distributerjev so prisotni v 65 državah po svetu. Usmeritev družbe je zelena, trajnostna in digitalna proizvodnja, močan spletni marketing in trženje ter komunikacija, prilagojena poslovni kulturi in običajem posameznega trga.

Dodana vrednost se je v zadnjih treh letih povečala za 21,2 % letno, kar jih uvršča med najhitreje rastoče v panogi. Investicije so usmerjene v opremo in laboratorije za razvoj novih materialov; reciklate in biorazgradljive polimere ter kompozite nadomeščajo z originalnimi, kar je stroškovno učinkovito in pomembno za krožno gospodarstvo. Stremijo k trajnostnemu načrtovanju izdelkov in zmanjševanju količine odpadkov.

Podjetje je razvojno in inovacijsko zelo aktivno. Nove produkte strateško razvijajo z lastnim znanjem in sredstvi ter v sodelovanju s strateškimi partnerji in raziskovalnimi organizacijami. V zadnjih letih so razvili več inovativnih proizvodov, med katerimi je več nagrajenih s priznanji za inovativnost, tudi z nacionalnim priznanjem GZS za inovacije. Redno spremljajo tveganja na področju okoljske politike in si zastavljajo kratkoročne in dolgoročne cilje, ki pripomorejo k vsakoletnemu napredovanju podjetja v smeri varovanja okolja. Z izbiro pravilne tehnologije in obvladovanjem proizvodnje zagotavljajo zmanjševanje količine odpadnega materiala in embalaže.

Podjetje se je v zadnjih treh letih zelo pomladilo, saj so zaposlili mnogo mladih in inovativnih sodelavcev. Nova generacija zaposlenih v Rotu je trajnostno naravnana, usmerjena v digitalno poslovanje, kar je tudi usklajeno z vizijo in strategijo poslovanja.

Družbeno odgovornost podjetja potrjujejo pozitivni odnosi z lokalno javnostjo, saj Roto zagotavlja sponzorsko in donatorsko podporo številnim športnim, kulturnim, izobraževalnim, humanitarnim in okoljskim projektom v lokalnem okolju.

Dušan Rauter
direktor Bintegra, d.o.o., Maribor

Razvoj podjetja je v veliki meri odvisen od možnosti, ki jih ima posameznik za osebni razvoj

»Zaposleni so naš največji kapital ter bogastvo, iskreni odnosi, človeška toplina, razumevanje in solidarnost med njimi pa pogoj za napredek. Prišel sem tudi do spoznanja o izjemni pomembnosti usklajevanja poslovnega, osebnega in družinskega življenja,« poudarja Dušan Rauter. Za več strokovnjakov na področju informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) bi mlade že v vrtcu in osnovni šoli pritegnil z zanimivimi pristopi.

Izziv v vašem podjetju je reševanje zapletenih problemov s sodelovanjem strastnih in inovativnih ljudi. Kje dobite »ta prave« ljudi, sploh v panogi IT?

Pridobiti prave ljudi v naši panogi je bil vedno izziv, zadnja leta pa je to največji. Poznanstva iz pretekle kariere so mi nedvomno pomagala, da sem pridobil marsikaterega zaposlenega. V podjetju se zelo trudimo, da bi pridobili zanimive projekte, ki bi bili izziv za zaposlene. Sledimo novim tehnologijam, tudi v partnerstvu z uveljavljenimi svetovnimi dobavitelji IT platform, da imajo zaposleni možnost učenja in osebne rasti. Prišel sem tudi do spoznanja o izjemni pomembnosti usklajevanja poslovnega, osebnega in družinskega življenja. Le zaposleni, ki je zadovoljen s celotnim spektrom svojega življenja, je uspešen zaposleni, ki bo lahko veliko prispeval podjetju in ne bo pregorel. Tako imamo pri nas že zelo dolgo fleksibilni delovni čas in delo od doma na željo zaposlenega. Zaposlenim omogočamo, da v primeru osebnih razlogov, kot je skrb za bolnega doma, prilagodijo svoje delo in delovni čas dejanski družinski situaciji. Skrbimo tudi za to, da imajo zaposleni sodobna delovna sredstva, kot so najsodobnejši računalniki, ekrani in vsa pripadajoča oprema, pa tudi, da delamo v lepih in prijetnih delovnih prostorih.

Kako pristopate k zapletenim problemom? Kako ste razrešili do sedaj najtežji problem v svojem življenju?

Pri zapletenih problemih je moj cilj, da nikoli ne reagiram na »prvo žogo«, ampak si vzamem čas za razmislek. To je sicer težje, kadar so v igri čustva. Naučil sem se, da se »nobena juha ne poje tako vroča, kot se skuha«. Pri pomembnih izzivih z dolgoročnimi posledicami se držim načela, da si vzamem vsaj en dan za premislek. V tem času se tudi čustva ohladijo. Pomaga tudi daljši tek ali vzpon na Pohorje, ki leži v neposredni bližini mojega doma. Med fizično aktivnostjo, ko so možgani prekrvavljeni in se je tudi lažje osredotočiti, se mi je ponudila že marsikatera rešitev. Kot enega večjih poslovnih problemov morebiti izpostavim dogodek, ki se je zgodil pred leti. Gre za večje slovensko podjetje, s katerim sodelujemo, in smo ravno začeli nove skupne projekte. Skladno z načrti in skupnim dogovorom smo zaposlili nove strokovnjake, da bi bili kos obilici novih nalog. Potem pa je nekega lepega dne namesto pogodbe o sklenjenem poslu prišlo elektronsko sporočilo, da so se združili v grozd s podjetjem v Srbiji in naj nemudoma ustavimo vse tekoče projekte. Namesto predvidene ekspanzije rasti smo se soočili s popolnim mrkom poslovanja, ki je trajalo skoraj pol leta, in nujno smo morali preusmeriti kompletne ekipe in pridobiti nove posle drugje. Ob tem so v grozdu težili še k zamenjavi slovenskih dobaviteljev s srbskimi. Slovenci smo nekako narod, ki ne ščitimo svojih dobaviteljev tako, kot to počno v nekaterih deželah, kjer delamo, na primer v Srbiji ali Avstriji. Zelo veliko energije sem takrat potrošil za lobiranje in razširjanje zavedanja, da smo zelo kakovostni dobavitelj. Na koncu mi je sicer uspelo, vendar so se kot stranski produkt napora pojavile težave z želodcem. Še danes pa s tem podjetjem na obojestransko zadovoljstvo veliko sodelujemo.

Zagovarjam uvedbo temeljnih vsebin računalništva in informatike v vse programe izobraževanja ter hkratno razvijanje zavedanja vzajemnega vpliva med tehnologijo in družbo.

Želite biti med tremi najbolj prepoznavnimi dobavitelji IT rešitev v Sloveniji. Kaj vas odlikuje, da boste svojo vizijo lahko udejanjili? Kje pa še vidite pomanjkljivosti?

Smo nišni igralci na trgu IKT storitev in kot taki specializirani za dve glavni področji. Prvo je področje integracij poslovnih in tehničnih sistemov, drugo pa področje

kompleksnejših (enterprise) rešitev na ključ. Na področju integracij imamo verjetno najbolj izkušeno ekipo v Sloveniji. Naši inženirji se z integracijami sistemov velikih podjetij ukvarjajo že od leta 2006 in so peljali uspešne projekte za stranke, kot so v telekomunikacijah A1 Telekom Austria, T-Mobile, Vodafone Irska, A1 Slovenija, Telemach, Vipnet Hrvaška, Mtel Bolgarija in v energetiki pri nas Agencija za energijo ter ELES. 12 let sodelujemo z vodilnim proizvajalcem platforme za integracije sistemov TIBCO, zadnja tri leta tudi s podjetjem Red Hat. Za manjše projekte uspešno uporabljamo odprtokodne rešitve Apache projektov, s katerimi lahko hitro vzpostavimo arhitekturo storitev in mikrostoritev. Na področju aplikacij in rešitev na ključ smo izvedli že veliko uspešnih projektov: na A1 Slovenija so naše rešitve na primer nova A1 Nakupovalnica, spletni portal podjetja A1 in rešitev A1 Mobilni marketing, v podjetju Telemach smo implementirali B2B samooskrbni portal za poslovne stranke podjetja, v Telekomu Slovenija uporabljajo našo rešitev Bihub za upravljanje in nadzor pisne komunikacije s strankami preko elektronske pošte in družbenih omrežij. V Agenciji za energijo smo implementirali portal podjetja, del intraneta, portal eMonitor in rešitev Remit, v kateri se morajo registrirati in poročati vsi udeleženci energetskega trga v Sloveniji. Na področju digitalne uporabniške izkušnje (DXP) smo edini v Sloveniji partnerji podjetja Liferay, ki razvija platformo za DXP, ki je že 12 let zapored med vodilnimi v Gartnerjevem kvadrantu teh platform. Za prepoznavnost pa seveda ni dovolj le to, da razvijaš kakovostne in uporabne rešitve in si poznan znotraj določenih krogov. Svoje uspehe moraš tudi znati predstaviti javnosti in podjetjem. Zato smo se lani z zunanjim strokovnjakom lotili prenove komunikacijske strategije in izvajamo aktivnosti, da bi povečali našo prepoznavnost v slovenskem okolju.

Pri zapletenih problemih je moj cilj, da nikoli ne reagiram na »prvo žogo«, ampak si vzamem čas za razmislek.

O rdeči niti »Moč smo ljudje«:
Brez sposobnih, izobraženih, inovativnih in samoiniciativnih zaposlenih ni uspešnega podjetja in za IT podjetje to velja še toliko bolj. Zaposleni so naš največji kapital, iskreni odnosi, človeška toplina, razumevanje in solidarnost med njimi pa pogoj za napredek. Kot direktor podjetja Bintegra sem le majhna kocka na vrhu piramide in predstavljam vse zaposlene, ki skupaj gradimo piramido, da bo trdna in bo lahko rasta skozi čas. Razvoj podjetja je v veliki meri odvisen od možnosti, ki jih ima posameznik za osebni razvoj.

Zaposlujete 15 ljudi. Je okolje v Sloveniji naklonjeno malim in srednjim podjetjem (MSP)?
Menim, da je okolje v Sloveniji dovolj naklonjeno MSP. Seveda bi bilo treba debirokratizirati in pospešiti upravne postopke, s katerimi se srečujejo podjetja, ampak to velja generalno za vsa podjetja ne glede na velikost. Obstaja pa težava, ki jo opažam in je povezana s subjektivnim razmišljanjem nekaterih odločevalcev v večjih slovenskih podjetjih. Včasih se zgodi, da sodelujemo na razpisu, kjer smo najboljši, vendar nas še ne poznajo. Na koncu izpademo iz igre, saj nas dojemajo kot večje tveganje, če poslujejo z manjšim podjetjem. Na koncu izberejo večjega dobavitelja z več zaposlenimi, ki pa ima v resnici manj strokovnjakov s področja tehnologij in domen, ki so predmet razpisa. S tega vidika je bolje, če si večje podjetje in s tem vlivaš dodatno zaupanje.

Z vašimi produkti in storitvami želite prispevati k obvladovanju vplivov na okolje z uvajanjem sistemov ravnanja z okoljem ali upravljanja z energijo. Kako »zeleni« smo v Sloveniji po vaši oceni?
Ko potujem po Evropi in videno primerjam s stanjem v Sloveniji, ugotavljam, da se pri nas spremembe uvajajo zelo počasi in z veliko napora in nasprotovanja. Pri nas smo se veliko let prepirali, preden smo uspeli postaviti dve vetrni elektrarni,

pa čeprav jih je na poti od Maribora proti Dunaju ali pa po avtocesti proti Splitu na desetine. Sprašujem se, ali imajo v tujini bolj pametne ptice kot pri nas, ali je težava kje drugje … Drug primer: sodelovali smo pri slovensko-japonskem projektu NEDO, kjer smo pilotsko uvajali procese in tehnologije, ki omogočajo dinamične tarife in aktiven odjem električne energije. Uporabnik je nagrajen, če ne uporablja električne energije takrat, ko je poraba velika, v času tako imenovanih konic – aparate vklopi šele takrat, ko je električne energije v sistemu dovolj. O tem je obveščen vnaprej. In čeprav je tehnološko vse to mogoče izvesti, se pojavlja vprašanje motivacije posameznika, sploh pri današnji strukturi cene porabljene energije. Če sestavljajo velik del cene fiksni stroški, kot je omrežnina in podobno, lahko tako pri določeni spremembi obnašanja prihraniš evro ali dva na mesec, seveda na račun določenega udobja. Ker pa se ljudje težje odločimo za spremembe, dokler tega finančno ne občutimo, večini to doslej ni predstavljalo dovolj velike motivacije. Morda se bo to z višjimi cenami spremenilo.

Kako dojemate boj proti podnebnim spremembam? Gre za realen boj, je to zgolj floskula?

Večina se nas zaveda, da bomo brez sprememb v našem delovanju srednjeročno uničili planet našim zanamcem. Pri uvajanju sprememb in ukrepov pa nas večina drži figo v žepu. Ukrepati moramo hitro in sedaj, tudi na račun zmanjšanja nekaterih ugodnosti, ki jih danes uživamo in brez katerih naše življenje ne bo dosti slabše. Mislim, da bolj kot pametna mesta potrebujemo pametne ljudi.

Izzivov je ogromno, rešitev tudi, le pot do njih je včasih težavna. Mladi denimo danes veliko časa preživijo za napravami, po drugi strani vsi povprašujejo po »računalničarjih«. Kako mladino pravilno in primerno usmeriti v IT?

Mladim je treba skozi igro in inovativne pristope povedati, da gre za področje, na katerem se dogajajo zelo zanimive stvari. Pomembno je, da bi s tem pričeli že

zgodaj v osnovni šoli, v okviru obveznega in ne samo izbirnega predmeta računalništva. Verjetno je potrebno pri osnovnošolcih poiskati stvari, ki jih zanimajo, recimo virtualna realnost, robotika in podobno. Zagovarjam uvedbo temeljnih vsebin računalništva in informatike v vse programe izobraževanja ter hkratno razvijanje zavedanja vzajemnega vpliva med tehnologijo in družbo, za kar bi bilo treba prav tako zagotoviti stalno strokovno usposabljanje vzgojiteljev, učiteljev, ravnateljev. Imam dva sinova in hčerko. Medtem ko hčerke igrice niso nikoli pretirano pritegnile, bi jih oba sinova lahko po ure igrala, če bi jima bilo to dovoljeno. Žena me večkrat vpraša, kaj bi lahko sin koristnega počel na računalniku, tako da sva mu že pokazala programe, kjer lahko sam ustvarja, pa tudi svoj kratek animirani film je že naredil. Naš vodja razvoja ima recimo sina, ki ga že pri petih letih uči osnov programiranja in računalništva, ker ga to zanima.

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:

Pri svojem delu sodelujem z veliko poslovnimi partnerji in pri prvih stikih marsikdo meni, da sem mlajši, kot sem v resnici (letos praznujem 53. rojstni dan). Ljudje pač izkušnje običajno povezujemo s starostjo in marsikdo se zaradi napačne ocene postavi v nekakšen »mentorski« odnos do mene. In kaj naredim? Omenim, da imam 28 let starega sina. Sledi malo tišine, hitrega preračunavanja, kako je to mogoče, in nato klasično vprašanje: »Ja, kdaj si pa že imel otroka?« Ko sogovorniku nevsiljivo povem, da sem starejši od njega, običajno pogovor teče naprej drugače.

Ko ljudje začutijo pomembnost svojega dela, so pripravljeni vanj vložiti mnogo več.

Kakšen je vaš recept za pospeševanje inovativnosti?

Za ustvarjalnost in inovativnost velja, da ju v različnih okoljih spodbujajo različni dejavniki. Bom naštel le nekaj tistih, ki se mi zdijo najpomembnejši. Prvi je izziv. Ko ljudje začutijo pomembnost svojega dela, so pripravljeni vanj vložiti mnogo več. Drugi je svoboda. Podjetja z veliko svobode dovoljujejo ljudem več stikov in izmenjave informacij, diskusijo

o problemih in rešitvah, na podlagi česar načrtujejo izboljšave in sprejemajo odločitve. Zelo pomembna je podpora managementa idejam. Občutek podpore za nove zamisli ustvarja naklonjeno okolje za preizkušanje novih idej. V podjetju, kjer prevladuje visoka raven zaupanja ter vladata odprta in neposredna komunikacija, so ljudje bolj samoiniciativni, odločni ter se ne bojijo kazni ali posmeha v primeru neuspeha. Pomembno je konstruktivno reševanje konfliktov, ki prinaša odprto izražanje idej in mnenj brez nepotrebnih trenj, cinizma in obrekovanj. In nenazadnje, ljudje potrebujemo čas za ideje. Potrebujemo dovolj časa za razmišljanje in razpravo, ki ustvarjajo priložnost za nenačrtovane predloge in spontane ideje.

Kot IT podjetje imate poslovne procese že nekaj časa popolnoma digitalizirane. Uporabljate orodja za avtomatizacijo, kjer je to primerno. Kako ocenjujete stopnjo digitaliziranosti v slovenskih podjetjih in družbi nasploh? Zakaj je to težava sploh pri MSP?
Opažam različno stopnjo digitaliziranosti. Podjetja iz telekomunikacijskega sektorja in energetike, sploh tista v zasebni lasti, imajo zadeve precej dobro urejene. Razlika se opazi tudi pri starosti podjetij: ali gre za staro podjetje, ki je na trgu že dolgo in se je moralo posodobiti, ali pa gre za mlajše podjetje, ki s sabo ni pripeljalo prtljage in je začelo na novo. Opažam pa tudi napačno razumevanje digitalne preobrazbe. Ne gre za digitalizacijo posameznih procesov oziroma pretvarjanje papirnih (analognih)) dokumentov v digitalne informacije, ampak za spremembo v delovanju, organiziranosti, razmišljanju poslovnih procesih in poslovnih modelih. Digitalna preobrazba lahko prinese veliko dobrega, če je usmerjena k uporabniku.

V podjetju, kjer prevladuje visoka raven zaupanja ter vlada odprta in neposredna komunikacija, so ljudje bolj samoiniciativni, odločni ter se ne bojijo kazni ali posmeha v primeru neuspeha.

Za zdaj je vaša družba pretežno usmerjena na domači trg, kdaj bo čas dozorel za nastop v tujini?
Trenutno smo res usmerjeni pretežno na domači trg, na začetku poslovanja pa smo bili veliko bolj usmerjeni na tuje trge. Stranke, sploh v Avstriji, so želele, da inženirji vsakodnevno sedijo na delovnem mestu pri njih, kar ne gre, ko so inženirji že bolj izkušeni in imajo družine. Poleg tega so denimo na Dunaju češki in slovaški inženirji cenejši kot slovenski. V nekem trenutku sem se odločil, da se klasičnega najema delovne sile ne gremo več. Na dolgi rok tako ne gradiš pripadnosti podjetju in ekipam, izgubljaš dobre zaposlene, pa še IP pravice in produkti, ki jih je možno ponovno prodati, se ne akumulirajo v podjetju, ampak s končanim delom ostanejo nekomu drugemu. Poskusili smo tudi v Mehiki in po nekaj letih smo projekt ukinili, ker je bilo težko na daljavo uspešno voditi prodajo v okolju z zelo drugačnimi navadami in značilnostmi. Potem so prišla leta, ko smo imeli obilo dela s strankami v Sloveniji in smo malo zanemarili tujino. Letos pa bomo poskusili obuditi aktivnosti v Avstriji, vendar na nov način, tako da bomo ponujali usposobljene ekipe, ki lahko večino dela opravijo z razvojem na daljavo in ponujali bomo lastne produkte. Mislim, da je

Podatki za leto 2021
Skupni prihodki:
1.292.984 EUR
Dobiček pred obdavčitvijo:
46.305 EUR
Število zaposlenih:: **14**
Dodana vrednost na zaposlenega:
53.430 EUR

Hobi
Mojo osebnost je v veliki meri izoblikoval tudi šport. Ukvarjanje z borilnimi veščinami v najstniških letih me je naučilo biti borec. 28 let sem se ukvarjal z alpinizmom, ki me je naučil reagiranja v težavnih in skrajnih situacijah. Večkrat sem bil na odpravah v Himalaji. Leta 2006 sva bila s prijateljem Damijanom Karničnikom kot prva Mariborčana na vrhu osemtisočaka, 8.211 m visokega Cho Oyu v Tibetu. Povzpel sem se tudi na vrh Aconcague v Argentini, najvišje gore vseh Amerik. Raziskovanje svojih meja in tudi sprostitev od stresa zadnja leta iščem v ultra gorskih (trail) tekih po vsem svetu. Večkrat smo z družino združili naš dopust z mojim tekom na kakem zanimivem koncu sveta. Imam odraslega sina in dva otroka, ki sta še doma. Pri usklajevanju konjičkov, dela in družine mi je v veliko podporo žena Martina. Doma podpira vsaj tri od štirih stebrov hiše, kot radi rečemo.

sedaj s spremembami v poslovanju zaradi korone tudi v Avstriji dozorelo spoznanje, da se lahko razvoj rešitev uspešno opravlja na daljavo, kar mi počnemo brez težav že 15 let.

Opažam napačno razumevanje digitalne preobrazbe. Ne gre za digitalizacijo posameznih procesov, ampak za spremembo v delovanju, organiziranosti, razmišljanju poslovnih procesih in poslovnih modelih.

Kako gledate na tehnološke velikane, kot sta denimo Google in Amazon? Česa se lahko od njih učimo in na kaj bi veljalo biti pozoren?

Google in Amazon sta eni od najbolj prepoznavnih podjetij »disruptorjev« (motilcev), ki so vstopila na trg z novim poslovnim modelom in ga popolnoma spremenila. Gre za zelo agilna podjetja, ki so med prvimi reševala izzive, kot so povečana uporaba hibridnih aplikacij v oblaku, IT okolja v oblaku, potreba po razširitvi sistemov za nove storitve za partnerje in stranke ter povpraševanje po sodobnih aplikacijah. Zaradi tega je integracija podjetja še pomembnejša in zagotavljanje storitev na hitrejši in neprekinjen način še bolj kritično. Če jih opazujem, verjamem, da je najboljši način za reševanje teh novih in hitro naraščajočih izzivov integracija različnih aplikacij in informacijskih sistemov z uporabo principov in strategije agilnega poslovanja, razvoja in integracije. Sposobnost integracije aplikacij in podatkov je ključnega pomena za uresničitev različnih poslovnih ciljev in zagotavljanje konkurenčnih storitev. Nove in vse težje zahteve se postavljajo k starim pristopom, saj digitalne inovacije in motnje postajajo glavni normativ. ■

OBRAZLOŽITEV:

Dušan Rauter je soustanovitelj in direktor družbe od leta 2010. Vizija podjetja je in je vedno bila: zagotoviti podjetjem odlično programsko opremo kadar koli, kjer koli in v kateri koli napravi. Njihov izziv je reševati zapletene probleme s sodelovanjem strastnih in inovativnih ljudi.

Družba Bintegra nudi rešitve poslovne integracije – IT rešitve, ki pomagajo podjetjem povezati njihove poslovne procese (prodaja, skrb za stranke, zaračunavanje, aktiviranje produktov) in aplikacije (portali, sistemi za zaračunavanje, omrežne storitve itd.) z namenom povečanja učinkovitosti, IT fleksibilnosti in pospeševanja uvajanja novih izdelkov na trg. Družba je pretežno usmerjena na domači trg, kjer večino prihodkov ustvari s storitvami v telekomunikacijskem sektorju. Usmerjeni so v razvoj in inoviranje rešitev za svoje uporabnike, primarno z lastnimi razvojnimi sredstvi, saj v podjetju deluje raziskovalna skupina Bintegra s petimi raziskovalci. Cilj je postati eden izmed najbolj prepoznavnih dobaviteljev IT rešitev v Sloveniji na področju razvoja poslovnih integracij sistemov in na področju digitalne preobrazbe z uporabo orodij DXP (Digital Experience Platforms).

Produkti in storitve pripomorejo k obvladovanju vplivov na okolje z uvajanjem sistemov ravnanja z okoljem ali upravljanja z energijo. Razvili so energetsko platformo, ki omogoča sistematičen pristop k nenehnemu izboljševanju energetske učinkovitosti, zmanjševanju emisij ter zniževanju stroškov energije pri uporabnikih. Inovativni produkt Bihub omogoča podjetjem uvajanje učinkovite digitalne podpore za komunikacijo s svojimi strankami, kar jim prinaša rezultate, kot so zmanjšanje odzivnih časov in časov reševanja težav, skupno povečanje količine podpore za stranke, zmanjšanje skupnih stroškov podpore in povečanje zadovoljstva kupcev.

V podjetju prepoznavajo družbeno pomembne programe – zaposlovanje ranljivih skupin in korporativno prostovoljstvo. Velik poudarek je namenjen pomenu kakovosti življenja, ravnotežju med delom in prostim časom ter zagotavljanju delovnih razmer, kjer je mogoče to ravnotežje doseči.

Radovan Bolko
dosedanji predsednik uprave Kolektor Group d.o.o., Idrija

Blizu so mi odprto komuniciranje, vztrajnost in borbenost

Vsi vemo, da si brez inovacij obsojen zgolj na sledenje dobrim in najboljšim, zato je pomembno, da je inovativnost vtkana v vse pore delovanja, med vse sodelavce in predvsem med vse procese,« poudarja Radovan Bolko iz Kolektorja, kjer vsakih nekaj let zamenjajo poslovni model. Najbolj je ponosen na to, da so uspeli izvesti prehod podjetja, ki je proizvajalo komponente, v podjetje, ki proizvaja kompleksne sisteme z visoko dodano vrednostjo.

V Kolektorju ste preživeli celotno svojo kariero, pridružili ste se mu že leta 1981. Kako bi opisali svojo rast v tem času? Kaj vas je motiviralo?

S Kolektorjem sem se povezal leta 1976, ko sem prejel štipendijo za študij strojništva. Kolektor je bil takrat relativno neznano podjetje z eno družino izdelkov in proizvodnjo, ki je zahtevala veliko ročnega dela. Zato si nisem predstavljal, da bo to moj edini delodajalec. Sta me pa že kmalu po zaposlitvi pritegnili dve dejstvi: da je bil Kolektor eno redkih podjetij v nemškem solastništvu, kar mi je omogočalo neposredni dostop do nemškega znanja, nemške tehnične in poslovne kulture ter na drugi strani zanimivo delovno okolje, zelo motivirani sodelavci in že prisotna velika želja po razvoju, rasti in uspehu. V družbi so se stalno odpirali novi izzivi, nova delovna mesta, tako da je bilo jasno, da lahko tudi sam v njej uresničiš svoje želje. Rasteš torej hkrati s podjetjem. Nekaj, kar je značilno tako zame kot za Kolektor, je nedvomno odprta komunikacija, pri čemer je pomembna tudi želja po znanju in napredku. Nikoli se ni skrivalo znanja, v ospredju je bilo neposredno reševanje konfliktov in, kot sem rekel, direktna komunikacija. Omenim naj tudi vrednoti, ki sta mi zelo blizu: vztrajnost in borbenost. Vse, kar sem si kot študent želel, sem lahko dosegel.

Letošnja rdeča nit izbora nagrajencev GZS je ravno »Moč smo ljudje«. Kako povezani ste torej posamezniki znotraj podjetja? Lahko izpostavite kakšen preboj, ki vam je uspel zato, ker ste držali skupaj?

Za Kolektor so bili vedno značilni jasna vizija, ciljna usmerjenost in povezanost zaposlenih oz. pozitivna enotnost. To seveda ne pomeni, da ni bilo veliko različnih idej, razmišljanj, tudi konfliktov, vendar smo na koncu vsi enotno podpirali včasih tudi težke in zahtevne odločitve, ki so bile podlaga za vse sledeče prebojne dogodke. Kolektor, kakršnega poznamo danes, je rezultat takšnega načina dela. Enotnost lahko dosežemo z zgledom, je pa povezana tudi z razvojem in lastništvom podjetja. Zgodaj smo se poenotili, saj smo videli, da če je Kolektor notranje enoten, lahko doseže svoje cilje.

Povezanost ljudi temelji na zaupanju. Kako ga doseči dandanes, ko mladi vsakih nekaj let zamenjajo službo? Ali se lahko tudi ob pogostem menjavanju delovnih mest vzpostavlja močna povezanost med zaposlenimi?

Osnova za zaupanje je občutek varnosti in možnost za osebno rast. Če podjetje deluje stabilno in ob tem še stalno raste, se s tem odpirajo nove lokacije, razvijajo novi programi, nastajajo nova atraktivna delovna mesta in s tem imamo idealno možnost, da vsak motiviran zaposleni najde delo, ki ga želi.

V Kolektorju so se stalno odpirali novi izzivi, nova delovna mesta, tako da je bilo jasno, da lahko tudi sam v njem uresničim svoje želje.

Skupina Kolektor je ena najbolj razvojno in inovacijsko usmerjenih v Sloveniji. Kako vam je uspelo in kakšen nasvet bi dali drugim, ki niso pri tem tako uspešni?

Poleg učinkovite proizvodnje smo vedno stavili na razvoj in inovacije ter na trg oziroma kupce. Vsi vemo, da si brez inovacij obsojen zgolj na sledenje dobrim in najboljšim, zato je pomembno, da je inovativnost vtkana v vse pore delovanja, med vse sodelavce in predvsem med vse procese. To je naloga, ki zahteva neprestano spodbujanje in aktivno sodelovanje. Kolektor je na dobri poti. Vsako leto pripravimo dan inovativnosti in podelimo nagrade najboljšim inovatorjem – posameznikom in skupinam. Osebno sem sponzor inovativni dejavnosti.

Kolektor se lahko pohvali z več nagradami za inovativnost. Kako pa bi sami pri sebi ocenili svojo inovativnost? Kaj se vam

zdi ključno za to, da smo kot ljudje lahko inovativni?
Inovativnost, radovednost, želja po nečem novem, drugačnem so prisotne pri vsakem človeku. Šolski sistem te lastnosti premalo spodbuja, zato je pomembno, da se v podjetjih ustvarja okolje, ki omogoča dostop do informacij, možnost drznega razmišljanja s svojo glavo, dopuščanje napak in na koncu tudi nagrajevanje dosežkov. Moja inovativnost je bila vedno povezana z delovnim mestom in stalnim razmišljanjem, kako nekaj narediti bolje. V zadnjem obdobju je najbolj prišla do izraza pri skupnem iskanju dobrih organizacijskih in poslovnih rešitev. Inovativnost se pri meni odraža na različne načine: bodisi kot konstruiranje specialnih orodij na začetku moje poti, do kasneje idej o povezovanju ekip za razvoj popolnoma novih izdelkov ter tudi konec koncev do prevzemov drugih družb. Vsakih nekaj let zamenjamo poslovni model, saj inovativnost ni povezana le s proizvodnjo, ampak z idejami in kreativnostjo kot tako. Najbolj sem ponosen, da smo izvedli prehod podjetja, ki je proizvajalo komponente, v podjetje, ki proizvaja kompleksne sisteme z visoko dodano vrednostjo.

Vsako leto pripravimo dan inovativnosti in podelimo nagrade najboljšim inovatorjem – posameznikom in skupinam. Osebno sem sponzor inovativni dejavnosti.

Sodelujete v več strateško razvojno-inovacijskih partnerstvih (SRIP-ih). Kako koristni so se pokazali? Ali lahko sodobne družbe sploh uspejo brez tovrstnega sodelovanja?
Omenjena strateška partnerstva in tudi druge oblike povezovanja so izjemno koristne takrat, ko so osnova za to skupne ciljne vsebine in potenciali za izmenjavo znanj in spoznanj. V nasprotnem primeru vse prevečkrat prihaja le do administrativnih združenj, ki »počrpajo« nekaj državnega denarja in nič več od tega. Izpostavil bi SRIP na področju mobilnosti ACS+, ki je lep primer, kako se lahko znotraj SRIP-a aktivno skozi projekte vzpodbuja sodelovanje sorodne industrije in javnih raziskovalnih organizacij.

O rdeči niti »Moč smo ljudje«:
»Moč smo ljudje« je sicer močan slogan, ki pa drži samo, kadar smo ljudje enotni, tolerantni, radovedni in usmerjeni v prihodnost. Dokaz za to je navsezadnje tudi Kolektor, ki je z vsemi zaposlenimi – vedno tudi z izjemno močnim vodstvom – omenjeno postavljal na prvo mesto, torej pred zidove, pred stroje, pred materiale, pred tehnologijo.

Če deluješ samo v lokalnem okolju, nehote razmišljaš lokalno. To je velikokrat potem tudi tvoj dolgoročni domet. Vsako malo večje podjetje mora razmišljati in delovati globalno ali danes vsaj regionalno.

Kaj bi pri povezovanju gospodarstva in raziskovalne sfere spremenili?
Čudežne formule ni. Nadaljevati je treba s sodelovanjem na konkretnih projektih. Gospodarstvo mora krepiti razvojne oddelke in razvojne vsebine in s tem dvigovati absorpcijsko sposobnost za sprejem novega znanja. Raziskovalna sfera pa mora čim več raziskovalnih aktivnosti usmerjati v področja, ki so ali bodo zanimiva za slovensko gospodarstvo. Kolektor sicer z univerzami in Institutom »Jožef Stefan« (IJS) odlično sodeluje, tako da je dobro sodelovanje mogoče. Težave se sicer lahko pojavijo na obeh straneh, a kot gospodarstvenik menim, da se mora gospodarstvo pri tovrstnem sodelovanju posebej potruditi. Včasih tudi ni pripravljeno na tveganja, saj zgolj določeni projekti pripeljejo do tržnih rezultatov. Gospodarstvo je neučakano, raziskovalci po drugi strani pa se včasih poglobijo v stvari, ki jih zanimajo osebno in niso aktualne za industrijo. Se pa stanje na tem področju vsekakor izboljšuje.

Dolgoročni cilj skupine Kolektor je ničelni ogljični odtis. K temu se zavezuje vse več podjetij. Kaj bi odgovorili skeptikom, ki menijo, da podjetja to počnejo zgolj zaradi marketinga in da bi lahko storila še več?
Za veliko podjetij je to še vedno del marketinga, saj so izjave o ničelnem ogljičnem odtisu v prihodnosti, denimo leta 2050, v tem trenutku, torej na kratki rok, zelo neobvezujoče. Kolektor ima že postavljen koncept in akcijski načrt zelene transformacije z jasnimi in merljivimi cilji do leta 2025, 2030 in 2040.

Gospodarstvo mora krepiti razvojne oddelke in razvojne vsebine in s tem dvigovati absorpcijsko sposobnost za sprejem novega znanja.

Ali je za vas Slovenija »zelena« država? Kaj nam še manjka, da bi bili še bolj trajnostno naravnani?
Slovenija je zelo zelena država, kar je dobro. Za večjo trajnostno naravnanost ob ozaveščenosti vsakega prebivalca predstavlja največji izziv oskrba z zeleno energijo in energenti. Tu mora stroka pripraviti realno strategijo, ki jo bo treba čim prej realizirati.

Ali menite, da smo ljudje dovolj modri in bomo dejansko v nekaj desetletjih dosegli bolj trajnostni način življenja in dela? Kaj lahko doprinese vsak izmed nas?
Prav gotovo bomo dosegli bolj trajnostni način življenja in dela. Skrbi nas lahko pravočasnost in zadostnost sprememb. Na eni strani imamo model potrošništva, ki se mu zaenkrat svetovna populacija razen z besedami ni pripravljena odreči – ob tem, da velik del populacije v ta model šele vstopa. Na drugi strani pa imamo znanost in tehnologije, ki iščejo najboljše možne zelene rešitve. Upam, da bo prišlo do točke preloma pravočasno. Brez sprememb življenjskega sloga pri posamezniku ne bo šlo.

Delujete tudi v gradbeništvu, ki zaposluje ogromno ljudi, ponekod je še zelo tradicionalna panoga, drugod že povsem digitalizirana. Kakšno prihodnost ji napovedujete?
Gradbeništvo je res tradicionalna panoga. Velik vpliv na razvoj v gradbeništvu imajo investitorji, ki so praviloma zelo konservativni in zaradi stroškov nenaklonjeni razvoju oziroma uvedbam novosti. Gradbeništvo ima poleg zelenih materialov največ potenciala v digitalizaciji, ki bo omogočala boljše načrtovanje in izrabo objektov.

Vaša skupina deluje kot sistem 49 povezanih družb doma in v tujini. Kakšna je dodana vrednost tako široke mreže s tako raznolikimi sodelavci po svetu? Kaj ste se naučili, česar se ne bi, če bi delovali zgolj v lokalnem okolju?
Če deluješ samo v lokalnem okolju, nehote razmišljaš lokalno. To je velikokrat potem tudi tvoj dolgoročni domet. Vsako malo večje podjetje mora razmišljati in delovati globalno ali danes vsaj regionalno.

Zanimiva izkušnja iz poslovnega sveta:
Zanimiva izkušnja oziroma dogodek, ki se mi je za vedno vtisnil v spomin, je bil prvi obisk v Stuttgartu v Nemčiji po spremembi lastništva. Prej smo namreč bili v nemški lasti. Vodstvu Kolektorja na čelu s Stojanom Petričem je uspel neverjeten podvig, ko smo prevzeli lastništvo nad bivšim matičnim podjetjem in zaposlenimi. Izrazov v očeh bivših nadrejenih, torej Nemcev, ki sebe vidijo kot vodilne v evropski industriji, ne bo mogoče nikoli pozabiti. Še pomembnejši dolgoročni rezultat tega obiska pa je v tem, da brez prevzema lastništva Koncern Kolektor nikoli ne bi bil to, kar je danes – bili bi zgolj podružnica nemškega podjetja. Kolektor je odličen dokaz pomena, ki ga ima za razvoj podjetja odgovorno, strateško usmerjeno domače slovensko lastništvo.

Hobi
Na prvem mestu je šport: kolesarjenje, smučanje, tudi surfanje. Uživam pa tudi na koncertih in potovanjih. Časa za moj hobi je bilo vedno premalo. Z mojim novim statusom obstajajo realne možnosti, da se bo stanje korenito izboljšalo.

Najvišja stopnja je, ko imaš po svetu proizvodne obrate in razvojne ter tržne oddelke, ko dejansko lahko direktno uporabljaš svetovno znanje. Potrebuješ širino. Kupce nagovarjaš po vsem svetu z njihovim načinom razmišljanja. Ali jih lahko dovolj razumeš zgolj z občasnimi srečanji? Ali jih lahko bistveno bolje razumeš in podpiraš, denimo v Nemčiji, če imaš tam lastno podjetje s sodelavci, s katerimi subtilno in natančno dojameš delovanje tega okolja? Prisotni smo recimo v Južni Koreji in tega ne bi bilo brez našega tamkajšnjega podjetja. Določene prakse v Koreji – ali pa iz drugih držav po svetu – lahko tudi preslikaš v prakse v Sloveniji. ■

Podatki za leto 2021
Skupni prihodki:
894.045.000 EUR
Dobiček pred obdavčitvijo:
38.100.000 EUR
Število zaposlenih; : **4.633**
Dodana vrednost na zaposlenega:
50.276 EUR

OBRAZLOŽITEV:
Radovan Bolko je vso svojo poklicno pot posvetil Kolektorju. Začel je kot štipendist, ko je bil Kolektor relativno majhno, manj znano podjetje. Bil je tehnolog, pa konstruktor in razmeroma mlad postal član poslovodstva. Po najrazličnejših vodstvenih in vodilnih funkcijah je postal glavni izvršni direktor in na koncu še predsednik uprave. Za njegovim krmilom je bil zadnjih osem let.

Pod Bolkovim vodstvom je Kolektorju uspelo več kot podvojiti prodajo, s 450 mio EUR leta 2014 na predvideno milijardo evrov prometa v letošnjem letu. Ključna pri uresničevanju tega cilja je bila Kolektorjeva filozofija rasti, ki je vpisana v njegov DNK.

Kolektor je danes mala multinacionalka s sedežem v Sloveniji in široko razvejano mrežo podjetij in podružnic v Evropi, Ameriki in Aziji, ki pod eno streho združuje tri močne neodvisne skupine: Kolektor Mobility, Kolektor Technologies in Kolektor Construction. Njegova družina šteje več kot 5.000 zaposlenih.

Kolektor na tujih trgih ustvari 60 % prihodkov od prodaje. Dodana vrednost je v letu 2020 znašala 225,6 mio EUR in se je v zadnjih treh letih v povprečju povečala za 4,3 odstotka letno. S stabilnim poslovanjem in zdravo strukturo virov financiranja omogočajo ustvarjanje denarnega toka, ki je poleg zdrave mere zadolževanja najpomembnejši vir za investicije. Te v zadnjih treh letih kumulativno znašajo 16 % letne prodaje ali 124 mio EUR. V zadnjem obdobju so v Kolektorju zlasti investirali v razvoj in proizvodnjo sistemov na programih elektronike in pogonov ter hibridnih komponent, programe digitalizacije, gradbeništva in elektroenergetike.

Kolektor se uvršča med najbolj razvojno in inovacijsko usmerjena podjetja v Sloveniji. Njegove razvojne skupine so vključene v mnoge slovenske in tuje razvojno-raziskovalne grozde, sheme in projekte. Kontinuirano rast zagotavljajo z intenzivnim vlaganjem v raziskave, razvoj in inovacije, katerim letno namenijo več kot 4 % ustvarjenih prihodkov. Aktivno sodelujejo tudi z univerzami in inštituti in tudi s tem podpirajo razvoj kadrov, ki so največja vrednost koncerna.

Tri glavne Kolektorjeve prioritete so zelen prehod v brezogljično družbo, nadaljevanje digitalne transformacije in vizija »One Kolektor«, s katerimi bodo uspevali v svetu mobilnosti, gradbeništva, energetike in infrastrukture.

Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije

STELKOM

Alternativno telekomunikacijsko omrežje podjetja Stelkom

Stelkom je ponudnik telekomunikacijskih storitev v Sloveniji in tujini in za razliko od ostalih operaterjev ponuja fizično ločeno omrežje, ki je kot kritični del infrastrukture zgrajeno na elektroenergetskem omrežju. V današnjem digitaliziranem obdobju je neprekinjena povezljivost vitalnega pomena za vsako podjetje, ravno fizično ločeno omrežje pa ponuja visoko razpoložljivost in minimalizira morebitna tveganja izpadov.

Svojim strankam zagotavljamo zanesljivost storitve, visoko razpoložljivost, 24/7 podporo s strani naših IKT inženirjev, z našimi POP točkami v tujini, kot so Dunaj, Milano, Zagreb in Beograd, pa nudimo hitre odzivne čase in nizke zakasnitve. Z vsemi slovenskimi operaterji imamo odlične poslovne odnose. Nekaterim ponujamo izgradnjo baznih postaj, kjer z uporabo obstoječe infrastrukture preprečujemo degradacijo okolja.

S koncem poletja bo vzpostavljena nova povezava

Stelkom si je za leto 2022 zastavil ambiciozen načrt, povezan z vzpostavitvijo lastne mednarodne povezave od Ljubljane, Zagreba ter Beograda do Sofije. Določeni odseki so že v polni funkcionalnosti, drugi se še vzpostavljajo postopno v skladu z načrti, polno delovanje celotne trase pa načrtujemo konec avgusta 2022.

Prednost te povezave je v najkrajši optični trasi iz srednje Evrope na vzhod, nizke zakasnitve (RTD) in možnost uporabe različnih storitev visokih pasovnih širin 200G in več. Stankam bomo omogočili tako imenovani ‚One stop shop' – enostaven nakup storitve preko številnih držav z enim samim ponudnikom. V naslednjih letih nameravamo širiti svoje mednarodno omrežje in tako približati enostavnost aktivacije čezmejnih povezav širšemu krogu predvsem mednarodnih podjetij.

Za varnost podatkov poslovnih subjektov

Stelkom po Sloveniji ponuja številne strežniške oz. sistemske sobe, ki so večstopenjsko povezljive in večinoma opremljene s sodobnimi varnostnimi sistemi za namen neprekinjenega delovanja. Tako so zaščitene s posebnimi protokoli dostopa in nemotenega delovanja tudi v primeru večjih izpadov napajanja ali nepredvidljivih dogodkov iz naslova višje sile.

V prihodnje pričakujemo, da bo povpraševanje po takšni storitvi naraščalo, tudi iz razloga ozaveščenosti manjših podjetji glede nujnosti po neprekinjenem in varnem poslovanju.

Sodelujemo pri vpeljavi novih tehnologij

Med svoje najuspešnejše izvedene projekte zagotovo sodi projekt NEDO, kjer je Stelkom v konzorciju slovenskih in tujih podjetij zadolžen za sistemsko načrtovanje, inštalacijo, delovanje in vzdrževanje telekomunikacijskega omrežja in strežniške infrastrukture. Sodelujemo s številnimi mednarodnimi podjetji na področju uporabe novih tehnologij, kot so: optična senzorika, video analitika, biometrija in zvočna verifikacija. Eden naših najpomembnejših partnerjev je japonsko podjetje NEC, kjer sodelujemo v številnih segmentih. Izvedli smo že nekaj uspešnih projektov optične senzorike (fiber sensing), kjer je možno s pomočjo optičnih vlaken prepoznavati najrazličnejša tveganja, ki jih sicer ni mogoče opaziti.

STELKOM

MSZ-LN - IDEALNA KLIMA

s katero lahko zacvetite v vsej svoji lepoti.

MSZ-LN ima vgrajeno:

- elektrostatični filter za učinkovito zaviranje virusov (tudi SARS-CoV-2), uničevanje bakterij, praha, alergenov in spor plesni.
- inteligentni senzor prisotnosti, ki skenira prostor in prilagaja delovanje glede na prisotnost ljudi v prostoru

MITSUBISHI ELECTRIC
KLIMATSKE NAPRAVE

Uradni distributer:
Vitanest KLIMA CENTER

www.vitanest.si

ČESTITKA

Ambasadorji Nagrad GZS čestitajo letošnjim nagrajencem

Nagrada je rezultat znanja, vztrajnosti, drznosti, iznajdljivosti, prodornosti in preudarnosti. Ko se piše zgodovina, je pomembno omeniti tiste, ki s svojo predanostjo, inovativnostjo in razvojno močjo skrbijo, da se svet premika v pravo smer, v čestitki letošnjim nagrajencem poudarjajo nekdanji prejemniki Nagrade GZS.

Ana Vučina Vršnak, foto Barbara Reya

Tomaž Berginc, ETI Elektroelement:
»Dragi nagrajenci! Dobitniki najvišje nagrade gospodarstva imate pogled usmerjen daleč naprej. Prepoznate izzive, za njih navdušite svoje sodelavce in skupaj z njimi dosegate cilje. Kompleksne gospodarske razmere vam ne predstavljajo problema, ampak dodaten motiv. Iskrene čestitke!«

Peter Kosin, INEA:
»Ko se piše zgodovina, je pomembno omeniti tiste, ki s svojo predanostjo, inovativnostjo in razvojno močjo skrbijo, da se svet premika v pravo smer. Dragi nagrajenci, srčno upam, da vam daje to priznanje zagon za nadaljevanje vaših podjetniških zgodb, ki jih boste uspešno ustvarjali še naprej in kazali pot vsem, ki bodo prišli za vami. Danes si vzemite čas in užijte zaslužene čestitke, jutri pa vam želim le najboljše na vaši poti odličnih podjetnikov in odličnih ljudi.«

Iztok Lipnik in Branko Šeruga, Elrad International
»Pot do uspeha vsekakor ni ne hitra in ne lahka. Za dosego zastavljenih ciljev je zagotovo potrebno veliko motivacije in pozitivne energije, vsestranskega timskega sodelovanja, pogumnih odločitev, pa tudi veliko potrpežljivosti. Vsega tega vam zagotovo ne manjka. Vsem letošnjim nagrajencem iskrene čestitke! Nagrada, ki ste jo zasluženo prejeli, naj vam bo v veselje in ponos ter dobra popotnica za naprej.«

Jasna Dominko Baloh, DOBA Fakulteta
»Spoštovane nagrajenke, spoštovani nagrajenci, iskrene čestitke ob prestižni nagradi Gospodarske zbornice Slovenije v letu 2022! Nagrada je potrditev vašega razvojnega dela, stalne inovativnosti in potrditev, da vaš trud ni neopažen. Tudi v prihodnje bomo znali in zmogli z nenehnim učenjem reševati nove izzive ter iskati boljše rešitve.«

GEN SKUPINA

ODGOVOR NA IZZIVE ENERGETSKE SAMOOSKRBE SLOVENIJE.

gen-energija.si

Marta Kelvišar, Adria Dom
»Spoštovane nagrajenke, cenjeni nagrajenci, nagrada je rezultat znanja, vztrajnosti, drznosti, iznajdljivosti, prodornosti in preudarnosti. Vse to so odlike, zajete v nagrado, ki jo vsako leto podeli GZS, in bo zagotovo tudi pri vas imela posebno mesto na poslovnem piedestalu. Zato vam iskreno čestitam za prejeto nagrado, ki je plod vašega izjemnega in v širšem okolju prepoznavnega dela. Naj vas vodi naprej in navzgor ter vse v vašem delovnem okolju spodbuja k nadaljnjemu napredku v širše dobro.«

Marko Lukić, Lumar IG
»Spoštovani nagrajenci, sedaj, ko ste prejeli to pomembno priznanje za gospodarske in podjetniške dosežke, je vaša odgovornost še večja. Prejeta nagrada potrjuje vaše uspešno dosedanje delo in dejstvo, da s sodelavci delate stvari prav. Dobro pa se je zavedati, da vas vse, kar vas je pripeljalo do sem, ne bo pripeljalo višje. Zato pogumno in odprte glave naprej. Vsem iskrene čestitke in uspešno pot tudi v prihodnje!«

POSLOVNI INFORMACIJSKI PROGRAM **PANTHEON MANUFACTURE**

Program za učinkovito in celovito vodenje proizvodnje

5 stebrov pametne proizvodnje:

1. **Planiranje delovnih tokov**
Povečajte izkoriščenost linije tako, da načrtujete proizvodnjo z realnimi zmogljivostmi in omejitvami.

2. **Upravljanje z materiali**
Integrirajte rešitve za spremljanje materialov in postopkov od surovine do končnega izdelka.

3. **Delovni tokovi za optimizacijo procesov**
Vpeljite rešitve za samodejno optimizacijo procesov.

4. **Spremljanje in analiza**
Optimizirajte svojo proizvodnjo na podlagi podatkov v realnem času.

5. **Integracija v poslovni informacijski sistem**
Povežite vse svoje proizvodne procese in lokacije.

01 252 89 50
prodaja@datalab.si
datalab.si

- **25 let neprecenljivih izkušenj**
- **75.000 uspešnih uporabnikov**
- **12 evropskih držav**

PANTHEON 25 YEARS ANNIVERSARY

PANTHEON® | Manufacture

HRASTNIK1860

STEKLARSKO POSLANSTVO NA POTI K ZELENI TRANSFORMACIJI

V Steklarni Hrastnik smo zavezani k ohranjanju trajnostnega razvoja, ki je hkrati tudi eden najpomembnejših temeljev poslovanja. Proizvodnja najbolj nizkoogljičnih steklenic na svetu vključuje obnovljive vire energije z bistveno nižjimi vplivi na okolje, hkrati pa je brezkompromisna pri zagotavljanju visoke kakovosti stekla.

www.hrastnik1860.com info@hrastnik1860.com

USTVARJALCI DOGODKA

54. podelitev Nagrad GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke

Cankarjev Dom - Linhartova dvorana, 8. junij 2022

Slavnostni govorniki
Borut Pahor, predsednik Republike Slovenije
dr. Otmar Zorn, predsednik Komisije za nagrade GZS
Tibor Šimonka, predsednik GZS

Nastopajoči
Povezovalka Mojca Mavec
Vokalistka Veronika Strnad
Pianist Jaka Pucihar
Plesalci plesnega centra Bolero

Koreograf
Matevž Česen

Glasbeni aranžmaji in produkcija
Rudolf Gas

Oblikovanje projekcij
Andrej Intihar – VJ Rasta

Scenografija
FABulatorij, dogodkovni butik
Anja Rebek
Vesna Hočevar
Sanja Martinec

Režija prieditve
FABulatorij, dogodkovni butik
Anja Rebek
Sanja Martinec

Organizator
Ariana Grobelnik, direktorica projektov, GZS
Ekipa GZS

Zasnova in produkcija dogodka
Ekipa GZS
FABulatorij, dogodkovni butik
Anja Rebek
Vesna Hočevar
Sanja Martinec

eximex

Papirnata brisača - najbolj higieničen način brisanja rok, ko smo zdoma !

Umivanje rok in brisanje s papirnato brisačo znatno zmanjšata širjenje virusnih in bakterijskih okužb, ki se prenašajo z dotikom. Skrbno brisanje rok je del dobre higiene rok.

Tudi narava obožuje papirnate brisače

Papirnate brisače, narejene iz celuloznega tissue papirja **mogoče v celoti reciklirati.**

V povprečju Evropejec porabi 10 kg tissue papirja na leto.

Exim Ex d.o.o.
Letališka 27, 1000 Ljubljana, Slovenija
01 524 04 44 | info@eximex.si
www.eximex.si

Dobra higiena rok zmanjša nevarnost okužbe, **preprečuje nastanek bolezni in odsotnosti z dela**

Ali ste vedeli, da...

- do 80 % različnih nalezljivih bolezni se prenaša s stikom.
- Bolezni in odsotnosti z dela stanejo družbo, delodajalce in zaposlene.
- Bolezni povzročajo tudi precejšnje izostanke iz šole in dnevnega varstva.
- Stroški dobre higiene rok so minimalni v primerjavi s stroški, ki jih povzročajo bolezni.
- Dobra higiena rok pozitivno vpliva na zdravje.
- 50 % manj bakterij bo ostalo na vaših rokah, če jih po umivanju posušite s papirnato brisačo.
- Do 80 % pogostih okužb se prenaša z rokami. Virusi in bakterije se lahko prenašajo s stiskom rok ali z dotikom predmetov, kot so kljuke vrat.
- Tudi računalniška tipkovnica in miška sta gojišče mikrobov.
- Nekateri virusi gripe lahko na gladkih površinah preživijo tudi 72 ur.
- 100 % manj virusnih delcev ostane v zraku, če roke posušite s papirnato brisačo namesto s sušilniki na vroč zrak.

Temeljito umivanje rok, brisanje s papirnato brisačo in nato uporabo dezinfekcijskega sredstva za roke zmanjša nevarnost okužbe do 70%.

UNICREDIT BANK

Kako se zavarovati pred naraščajočimi cenami surovin in dvigom obrestnih mer?

Na trgu je še vedno čutiti precej volatilnosti in pritisk na cene surovin. Analize kažejo, da ne moremo pričakovati večjih popravkov oziroma znižanj cen, bolj verjetna je le še nadaljnja rast, vsaj srednjeročno, predvsem zaradi presežnega povpraševanja. Enako je z obrestnimi merami, saj dolgoročne obrestne mere dosegajo opazno rast že od začetka leta 2022.

Cena surovine se lahko fiksira za poljubno izbrano obdobje

UniCredit Bank je trenutno edina banka v Sloveniji, ki svojim strankam ponuja ščitenje pred blagovnimi tveganji. Storitev je namenjena predvsem podjetjem, ki v svoji proizvodnji uporabljajo surovine, kot so nikelj, baker, cink, aluminij, jeklene armaturne palice oziroma surovine, ki kotirajo in so likvidne na londonski borzi kovin (London Metal Exchange). Poleg teh lahko pri UniCredit Bank sklenete tudi instrumente za ščitenje cene plina (TTF, THE, PSV, VTP), cene elektrike (Phelix – German Power, Pun-Italian Power, Powernext-French Power, Swisssix-Swiss Power) in za določene vrste naftnih energentov. Sklenjen posel je za banko in stranko zavezujoč, kar pomeni, da ni drobnega tiska, v katerem bi lahko odstopili od dogovorjene cene surovine, četudi bi ta, npr., na trgu zrasla za sto odstotkov.

Podjetja s posojili z variabilnimi obrestnimi merami lahko fiksirajo tudi obrestne mere

Finančni trg je poslovnim strankam v preteklih letih ponujal predvsem posojila z ugodnimi fiksnimi obrestnimi merami, vendar se bo zaradi spreminjajočih se tržnih razmer spremenila tudi sestava denarnih sredstev. Banke bodo tako prisiljene v prilagoditev svoje aktive in pasive, posledično pa bodo na trgu znova aktualne ponudbe z variabilno obrestno mero. Podjetja se lahko pred naraščajočimi obrestnimi merami zavarujejo s sklenitvijo instrumentov za ščitenje pred obrestnimi tveganji. Obrestno mero lahko fiksirajo s sklenitvijo IRS posla oziroma s sklenitvijo obrestne kapice, pri kateri si podjetje izbere pogoje in izvršilno obrestno mero, do katere je pripravljeno plačevati maržo in EURIBOR na posojilo. Banka podjetju določi premijo, ki jo podjetje plača za to, da banka krije strošek podjetja, ki bi nastal, če EURIBOR zrasel nad izbrano izvršilno obrestno mero.

Simon Zabukovnik, vodja prodaje zakladniških produktov pravnim osebam pri slovenski UniCredit Bank: »Izkušnje podjetij, ki so za izbrano obdobje fiksirala ceno prihodnjih nabav posamezne surovine, kažejo, da so ta v zadnjem obdobju pri številnih sklenjenih poslih prihranila iz naslova denarne poravnave. S produktom se namreč za določeno prihodnje obdobje fiksira cena surovine, po koncu tega obdobja – mesečno ali periodično – pa se opravi denarna poravnava med fiksno in variabilno ceno na borzi. Če je variabilna cena na borzi višja od fiksne cene, ki je bila določena v okviru storitve, banka to razliko izplača podjetju.«

Preverite možnosti za obvladovanje blagovnih tveganj.
unicreditbank.si/derivativi

UniCredit Bank

Renewables Won't Save Us If The Electric Grid Is Not Ready

by David Blackmon, Senior Contributor

In recent weeks, the media landscape has been awash with stories declaring the beginning of the end of the age of hydrocarbons in America and around the world.

The facts on the ground, however, paint a different story.

As of this year, renewable generation accounted for only 17.5% of the US' energy mix. While Deloitte predicts this number will grow to just shy of 50% by 2050, it would be naïve to assume that fossil fuels won't continue to play a significant role in our lives for the foreseeable future.

The road to the energy system of the future is not a straightforward one and policymakers, utilities and governments have a critical role to play in ensuring we don't run headlong into the obstacles and challenges that a changing energy system will inevitably bring.

When thinking about energy, people tend to focus on production and consumption, missing one critical part of the process: the distribution of energy through the grid. Around the world, transmission system operators, or TSOs, manage our grids, ensuring power is delivered from producers to consumers while balancing supply with demand and ensuring the system remains stable and reliable.

Most of these grids were initially constructed in the early 20th century and were designed for a much simpler world where large, fossil fuel powered plants would deliver power in one direction only to consumers, located in high demand areas, most often cities.

This simple "top-down" approach is no longer fit for purpose when attempting to manage a system with large-scale, intermittent renewable energy generation and growing amounts of distributed energy resources such as rooftop solar panels, small-scale wind turbines, batteries and even electric vehicles that can accumulate excess energy.

These "grid edge" technologies, so-called because of their location within the energy system, are turning traditional consumers into "prosumers", allowing them to sell power back into the grid, and in the process helping system operators to balance supply in a more agile way, while mitigating excess capacity and shortages.

These complex energy flows require significant amounts of innovation and investment in redesigning our grid infrastructure, a crucial point often missed while renewable energy and EV growth grab the headlines.

The challenges of renewable energy generation outrunning the infrastructure that underpins it are already evident, as Germany experienced last year. Despite an exceptionally windy winter in which the country's offshore windfarms generated record levels of output, its grid was unable to deliver large amounts of electricity to the large population centres in the South.

The saturation of excess energy resulted in negative power prices, forcing the grid operator to pay consumers to use excess power and generators in neighbouring countries to curtail energy production to stop the grid from being overwhelmed.

These instances provide a stark warning for many states within the US where policymakers and utilities continue to spur the growth of renewable generation unabated but must also consider the need for parallel investments in grid infrastructure.

Fortunately, around the world many grid operators have begun to anticipate and address these problems, developing innovations that foster smarter, more flexible and efficient grids.

"A noteworthy case in point is the small south-eastern European nation of Slovenia, a country barely the size of Houston, but whose' power grid operator ELES has a reputation for developing smart grid innovations usually the reserve of much larger grids through cross-border cooperation.

ELES' FutureFlow project is a collaboration involving 8 European nations and aims to develop solutions for balancing the electricity system and managing power flows across the European electricity network.

Acutely aware of the grid balancing challenges caused by increased renewable energy penetration, the project has led to the development of a cloud-based trading solution which will enable consumers and "grid-edge" distributed generators to more easily and intuitively sell power into the grid based on demand. As a result, system operators have more flexibility in balancing the grid, helping to counteract the issues of intermittency that renewable generation can create.

As America's renewables commitment grows, solutions like FutureFlow will become increasingly essential. I previously expressed my doubts about California governor Gavin Newsom's hubristic commitment to phasing out internal combustion engines across the state by 2035. For his plan to work, California's grid operator will need to invest significantly in an already stressed grid that can manage the surges and troughs in demand caused by large-scale electric vehicle charging. New predictive technologies and the involvement of grid edge suppliers might help with this massive change.

On a federal level, the US Department of Energy has actively been looking into how the growth of rooftop solar can transform consumers into "prosumers" and the recent acquisition by the UK's Octopus Energy of Silicon Valley start-up Evolve Energy, a retail electric provider that sells power on the wholesale spot market to Texas residential consumers, is evidence of how investors see massive potential in the market here.

As the energy transition continues, the infrastructure that carries energy is just as important as the assets used to produce it. The renewable energy generational goals of many states are admirable, but America needs a grid system that is capable of handling that capacity in order to truly maximize the potential of new technologies coming to market.

A failure to do so will unavoidably lead to negative consequences seen in Germany and elsewhere, putting energy reliability at risk and halting America's transition towards the energy system of the future.

ISGAN AWARDS 2020

- Prva nagrada za odličnost: Projekt NEDO,
- Druga nagrada za odličnost: FutureFlow.

ENERGETSKE NAGRADE 2021

- Prva nagrada za: Projekt Diagnostično analitski center (DAC) ELES v kategoriji Promocijski projekt URE/OVE po izboru bralcev.

PRIZNANJA CIGRE-CIRED 2021

- Priznanje za najodmevnejše referate v sekciji CIGRE: Nagrajeni strokovnjaki družbe: Andrej Semprimožnik, Miha Bečan, Nejc Zima, dr. Uroš Kerin, Ervin Planinc, dr. Blaž Kirn, Tomaž Tomšič, mag. Andrej Matko, Marko Mihorko, Primož Bogataj, mag. Gregor Omahen in Gregor Panjan.
- Priznanje za najodmevnejše referate v sekciji CIRED: Nagrajena strokovnjaka družbe ELES: dr. Marko Kolenc ter mag. Dejan Matvoz.

ELES o nagradah, priznanjih in uspehih le informira in se nadalje vestno usmerja v ohranjanje in doseganje odličnosti na področju elektrogospodarstva, vključno s komuniciranjem. Angažirani smo pri reševanju družbenih in okoljskih problemov, želimo si biti del naprednega in solidarnega okolja, ki z aktivno udeležbo prispeva k družbeno koristnim in odgovornim aktivnostim ter rezultatom, ki nam zagotavljajo stabilen, varen in miren jutri.

ELES

PLAKETA CIGRE 2021

- Nagrada CIGRE za: Izjemne dosežke na strokovnem in tehničnem področju za delovanje v slovenski in mednarodni CIGRE, je prejel mag. Aleš Kregar, izvedenec za pripravo gradenj ELES.

DAVOS COMMUNICATIONS AWARDS 2021

- Prva nagrada za odličnost v korporativnem komuniciranju: Best Corporate Affairs,
- Nominacija: Best Leader in Public Relations Communications (Nicole Rodriquez NRPR Group USA, Claudine Moore C Moore Media USA, Katja Fašink ELES Group SLO),
- Nominacija: Global Communications Overall Achievement.

UtilityWeek

International collaboration on R&D is vital for net-zero challenge

by: DENISE CHEVIN

The fall of in demand for electricity has thrown the spotlight on the need for a flexible grid. For Uroš Salobir, head of innovation at ELES, the Slovenian transmission system operator, this points to the need for international collaboration in grid development

Do you think the drop in energy demand as a result of the pandemic has shone a new light on the importance of investing in a flexible grid?

Yes definitely, the pandemic in many ways has given grid operators a window into the future where a high penetration of renewables and variable demand patterns will be the norm, highlighting the importance of operators' ability to respond accordingly. We are about to witness a green recovery backed by a new wave of investments in renewables, the electrification of transport and the heating sector. Because of the pandemic and its knock-on impacts, we are constantly learning more and are in a better position to estimate daily demand profiles, which will have a large influence on the future of electricity pricing. These developments are encouraging the sector to re-think our priorities when it comes to future proof grid investments.

What are the specific challenges associated with increased renewables penetration into the grid and how can operators overcome those?

Increased intermittency, balancing costs and grid stability are some of the obvious challenges but at the same time we must think about individual energy sources and their respective demands. Operators need to extend their thinking beyond the narrow borders of their networks. Issues apparent in one country or on one grid can often be resolved through cross-border collaboration and by thinking in a holistic way we can resolve many of the common issues before they before they happen. For example, many would think that electricity prices would not be a key concern for operators .

However, if one does not understand daily and seasonal price variations, then it becomes virtually impossible to truly optimise the system. This holistic approach may be also applied to cross-sector orientation. In the end, looking at all the grids, the energy sources that flow through them and the demand for each is just a very complex form of market optimisation.

What makes Slovenia's power network such a good base from which to lead grid demonstration projects?

Slovenia's power network has been playing a key role in Europe for decades, connecting some of the most important Central, Southern and Eastern European power markets by providing a solid, reliable transmission hub. Slovenia's history as a centre of exchange and interconnection (as well its stability compared with some of its neighbouring grids) pushed us to contribute to large international projects like FutureFlow and SINCRO.GRID, where our experience and capabilities can be utilised to help foster developments across the continent.

What were the key findings from your demonstration projects that are applicable to other markets such as the UK?

What we found is that grid architecture is essential. To balance end-users' demand, power grids must be designed with flexibility at their core, and involve everyone in the value chain. In fact, the practical needs of the system are much more important than any of the specific energy sources powering it. This requires an unbiased assessment.

Our projects have also made evident that the transition from the current system to the grid of the future will require coordinated cross-border action with interconnectivity playing a crucial role in decarbonisation. Arguably, this will be the most challenging part in the energy transition and will only be possible through multilateral actions and shared intent.

We are extremely proud to have received the ISGAN Award of Excellence for our flagship NEDO and FutureFlow projects, highlighting their importance in the development of smart grid innovation particularly where it concerns consumer empowerment. NEDO and FutureFlow demonstrate how significant a role consumers can play in making the market more flexible and resilient by offering key ancillary services. In the future, they will be able to monetise their demand flexibility and gain from their electricity bills.

How prepared is the European grid for the race towards net-zero? Can the energy system accommodate an exponential increase in the renewable generation?

The European grid has always supported the ambitious development goals set by European policymakers and member states. The various grid operators throughout the continent continue to work collaboratively to provide the most efficient, cost-effective and reliable way of delivering renewable energy to customers.

In Slovenia, we hope for more coordination and creativity in the way we look at improving the vast, interconnected European system. This is indeed one of the most valuable elements of European economic integration and it is vital in order to unlock the enormous amounts of regionally concentrated renewable power across the Union.

Do you think having a supplier-led smart meter deployment like the UK hinders or supports consumer empowerment when it comes to energy?

It depends on the case and how "smart" the deployment actually is. There have been many examples in Europe of similar projects that were not based on practical considerations, presenting huge challenges once they became operational. On the other hand, there are several effective programs currently running across the continent and even locally within the UK that justify large smart meter deployments.

The evolution of demand-side requirements, around the uptake of electric vehicles, for example, is expected to put increased pressure grids, what is the solution to ensure we have the adequate infrastructure to support these ancillary technologies?

To answer this question, we first need to understand drivers' behaviour. Where are these electric vehicles parked? How long are they staying there?

What is the best location to charge them and are any of these locations close to a strong connection point? These considerations apply to personal cars but also lorries, buses, taxis and (maybe in the near future) autonomous vehicles. To take everything into account, we need employ a practical approach and ensure planning and legislative frameworks can catch up with technology development. And again, price is an essential signal when trying to implement complex grid architecture strategies. Some experts believe that individual battery storage would be an easier solution to this issue but I tend to disagree with their stance.

How important is national government / EU support and international collaboration in fostering research and development in the grid space?

Incredibly important and the challenge is particularly complex, especially in Europe. The sheer number of stakeholders involved requires pan-European solutions and cross-sector collaboration. For this reason, I see national governments and EU institutions as essential catalysts of change. Without them, these structural transformations would never proceed as smoothly.

Slovenia has benefited significantly from the European institutional support and our projects have been operating very efficiently. It's possible that these changes would happen anyway as a result of market developments. However, this option would be significantly more wasteful and would likely have produce redundant investments. Collaboration and planning, on the contrary, help facilitate a leaner transition. By this, I do not mean to support top-heavy, centralist solutions but rather collaborative actions focused on research, innovation and deployment. If this is the route we take, we have reasons to be optimistic about the future.

What do you think are the key priorities for the EU energy system as we focus on a sustainable recovery?

The EU is already focused on boosting a new wave of research and innovation initiatives that are expected to materialize into actionable projects as soon as practically possible. These plans should be conceived as mission-oriented business challenges, with the aim of providing realistic solutions for decarbonisation by 2030.

What is the most game-changing development you see dominating the grid space in the next decade?

I think that the biggest game changer will be cross-sector integration. For optimisation plans to work, we will need to look beyond the grid's borders and embrace the entire energy system and its dynamics. It is an ambitious goal and something to look forward to.

NAGRADA ZA NAJBOLJŠE LETNO POROČILO 2017, 2018, 2019, 2020

- Najboljše letno poročilo med podjetji, ki niso subjekti javnega interesa po ZGD 2017, 2018, 2019, 2020,
- Najboljše letno poročilo v obvladovanju tveganj in korporativnem upravljanju za leto 2018.

NAGRADA ZA DRUŽBENO ODGOVORNE SINERGIJE 2021

- Priznanje za tretje mesto družbene odgovornosti: KREPITEV ENERGETSKE PISMENOSTI - za odgovorno oblikovanje energetske prihodnosti Slovenije.

BALKAN GREEN ENERGY NEWS

ELES secured over EUR 100 million from EU, Japan for development projects

ELES is building its position through development projects, with a strong international component. The Slovenian electricity transmission system operator or TSO obtained more than EUR 100 million from the European Union and Japan for the purpose, Chief Executive Officer Aleksander Mervar revealed in an interview with Balkan Green Energy News. He said the company's responsibility is to help a socially effective transition to a carbon-free future.

The penetration of energy from renewable sources is accelerating throughout the world. What is ELES doing to keep up? What is its task regarding the challenges that arise?

When looking at the integration of renewable sources into the transmission system, we can divide the challenges we face into two distinct areas: the first is to increase the transmission capacity of the existing electricity grid, which will require a further increase in electricity transmission over long distances.

The second is the support to dispersed and micro-electrification, which will require the development of smart grids and will encourage important factor in the stability of electricity networks. The third major direction is the sector coupling – the connection of the electricity, gas, clean energy sources and energy networks, as well as biofuels.

Our job is to, through operational, investment, and development activities, prepare, and accumulate all legislation required our knowledge and enable a socially effective transition to a carbon-free future.

How does ELES, a state-owned firm, navigate between its corporate interests, the pace of upgrades and the government's demands?

In our line of work, we must seek a balance between the expected pace of upgrades and the requirements of the state and other companies, but the most important thing is to listen the professionals and to be open to new ideas. We have been doing it perfect implementations with key stakeholders.

Looking at the company 15 years ago and I have been the CEO since 2012, NOWs time we have been trying to focus on different aspects, but we have not lost time, it is crucial to superpower your own people.

We knew, walking has committed us to implement development projects that require a lot of resources, but with good results from our strategic innovation activities, we gained more focus here, and consequently, we have been able to find the funds and demand everything that was needed at the right moment.

Our cohesion in the field of innovations were also recognized by the European Commission, which in 2017 awarded us with the Project Financial Instrument. So far, we have obtained more than EUR 100 million in funding for our development projects from the European and international bodies.

How will the interconnection projects with Italy and Hungary affect the domestic grid and electricity system?

The interconnection projects are projects eg. or large. Purpose them in the geographical accommodation of renewable energy production and the expected increasing changes in the direction of the flow of electricity. They will also help to reduce the price differences in the cost of the interconnection network for our country. However, it should also be emphasized at this point that the interconnection projects are not the only solution.

At ELES, we also pay close attention to the vulnerability of the network, which is our main asset today when compared to the past when the network was built to last. Therefore, along with our national and international projects, Slovenia has transformed from a critical point into one of the most flexible electricity hubs in Europe.

Will the Sincro.Grid project that you are implementing in Croatia benefit households and electricity consumers?

Yes, smart grid project Sincro.Grid will positively affect Slovenian and Croatian grids and the grids of neighbouring countries. It will generate financial and social benefits, as well as environmental benefits. Sincro.Grid will enable the safe and reliable operation and transmission of large quantities of renewable energy from Southeastern Europe to western countries.

With the Sincro.Grid project we will be strong problems with the operation of the system, the integration of equipment and greater defect probability and a lower level of reliability, with the aim of developing innovative solutions to both Slovenian and Croatian transmission grids.

The Virtual Cross-border Control Centre is completely new idea on a global scale

By implementing the battery storage (15 MW, 10 MWh), we will enable the penetration of the technology into the most demanding environments and the testing of the technology in the real world. Also, with the 20 % power for determining operating limits, we will further increase cross-border energy transmission capacities on existing transmission lines.

A completely new idea on a global scale is the Virtual Cross-Border Control Centre (VCBCC), with TEIAS as our closest collaborator. Similar to the existing VCC and VCC Kernel solutions, VCBCC will enable the exchange of balancing services and cross-border balancing and system support. The following are different SVC / TCR/TSR, HVAL (variable shunt reactors), MSC capacitor, battery storage).

ELES won the ISGAN Award of Excellence for its Smart Grids and Smart Communities Demonstration Project (NEDO) and the FutureFlow research and expert team project. What is next?

At ELES, we operate thoughtfully and systematically, and part of our strategy is to participate in projects that are carefully selected and approved by the supervisory board. These are the ELES Development Strategy until 2030 and the ELES Long-Term Strategic Plan 2020-2050.

Just as the ELES strategic documents have been the common denominator for the projects we have dealt with so far, these documents represent the framework of our future work. The projects we will participate in will be carefully selected, and the external public give us the legislation to carry out the projects we have and for ourselves with excellence in the future as well.

Can you compare the emerging battery technology with conventional power storage in terms of costs and operability? What is the role of batteries and natural gas in your view?

Battery storage is more cost-effective than pumped storage hydropower plants for fast frequency control or even for increasing the inertia of the system

For these purposes, an investment in the BESS is also more economically justified than an investment in the PHE-ACM. The siting of a BESS is significantly easier than with conventional power plants, and the BESS can also be used to perform multiple functions simultaneously, which is welcomed especially in areas where such systems are located at the level of end users.

Capex here are a part in the field of electricity transmission where we are dealing with the PHE-ACM, which is the largest and most active power in frequency. They, too, have various advantages over conventional units such as the BESS, and they are also more economically justified in some cases.

Does hydrogen have a place in relevant technology advancement?

Hydrogen is one of the technologies that we are also looking at in the future, and we are also dealing with it in the ELES Development Strategy. We are also looking at the possibilities of hydrogen in the ELES Long-Term Strategic Plan 2020-2050.

The company and its partners submitted their SLOPOS hydrogen project to the EU's Innovation Fund

We are aware that green gas is a link and an energy source in the transition to a carbon-neutral society, as has been declared by the European Union with the European Green Deal, the EU Hydrogen Strategy and the EU Energy System Integration Strategy. Therefore, additional activities have been planned in connection with the Slovenian Hydrogen Association and the Slovenian Gas Association, which we submitted to the Innovation Fund at the end of October.

The project comprises two energy locations in which renewable electricity and surplus electricity in the system will be converted into hydrogen and then into the form of methane or into synthetic methane. In both locations, green hydrogen and synthetic methane are going to be available for injection into the natural gas transmission system and for the mobility sector and thus guarantee a profit.

Contemporary battery-electricity storage systems (BESS) are not suitable for such operation, since they are significantly more energy-demanding (70-80 % BESS) are mainly countries' operations in the field of electricity transmission and frequency control, as well as for increasing the inertia of the system.

Battery storage is more cost-effective than pumped storage hydropower plants for fast frequency control or even for increasing the inertia of the system

For these purposes, an investment in the BESS is also more economically justified than an investment in the PHE-ACM. The siting of a BESS is significantly easier than with conventional power plants, and the BESS can also be used to perform multiple functions simultaneously, which is welcomed especially in areas where such systems are located at the level of end users.

Capex here are a part in the field of electricity transmission where we are dealing with the PHE-ACM, which is the largest and most active power in frequency. They, too, have various advantages over conventional units such as the BESS, and they are also more economically justified in some cases.

Does hydrogen have a place in relevant technology advancement?

We need to monitor the Sincro.Y platforms we developed as part of the FutureFlow project, which will be connected to the Sincro.Grid platform and will be the regional balancing market platform into a single whole with an integrated optimization function.

Thanks to the FutureFlow project, ELES has learned a lot about flexibility markets in the Mediterranean countries and has created a new, synthetic methane. In both locations, green hydrogen and synthetic methane are going to be available for injection into the natural gas transmission system and for the mobility sector and thus guarantee a profit.

Contemporary battery-electricity storage systems (BESS) are not suitable for such operation, since they are significantly more energy-demanding (70-80 % BESS) are mainly countries' operations in the field of electricity transmission and frequency control, as well as for increasing the inertia of the system.

H2R3 has been implemented for four years now. Did it improve the company's capacity to intervene faster/ cooperate?

Even before the H2R3 project, ELES was involved in international cooperation projects, such as the Central European Energy Network of Transmission System Operators for Electricity (ENTSO-E) alone brings the participation of more than 130 employees in working groups.

Therefore, we already had the basic capacities, and we upgraded them with the H2R3 project, gaining new knowledge and the capacity of a more global cooperation.

The H2R3 project gave the experience of working with a culture that is different from ours, and we have also seen that the cooperation in conjunction we have broadened our view of the internal cooperation and, consequently, also gained the courage to work with the new partners, regardless of their background.

The team is more confident, sees more knowledgeable and each team cooperation opens up several new opportunities.

What are the results of the FutureFlow project?

FutureFlow served us with a range of results, some of which we have already effectively integrated into our daily work and the others we will be integrating during the project. But let us see with the concrete results first.

We need to monitor the Sincro.Y platforms we developed as part of the FutureFlow project, which will be connected to the Sincro.Grid platform and will be the regional balancing market platform into a single whole with an integrated optimization function.

Thanks to the FutureFlow project, ELES has learned a lot about flexibility markets in the Mediterranean countries and has created a new, synthetic methane. In both locations, green hydrogen and synthetic methane are going to be available for injection into the natural gas transmission system and for the mobility sector and thus guarantee a profit.

Contemporary battery-electricity storage systems (BESS) are not suitable for such operation, since they are significantly more energy-demanding (70-80 % BESS) are mainly countries' operations in the field of electricity transmission and frequency control, as well as for increasing the inertia of the system.

Battery storage is more cost-effective than pumped storage hydropower plants for fast frequency control or even for increasing the inertia of the system

For these purposes, an investment in the BESS is also more economically justified than an investment in the PHE-ACM. The siting of a BESS is significantly easier than with conventional power plants, and the BESS can also be used to perform multiple functions simultaneously, which is welcomed especially in areas where such systems are located at the level of end users.

Capex here are a part in the field of electricity transmission where we are dealing with the PHE-ACM, which is the largest and most active power in frequency. They, too, have various advantages over conventional units such as the BESS, and they are also more economically justified in some cases.

Does hydrogen have a place in relevant technology advancement?

We need to monitor the Sincro.Y platforms we developed as part of the FutureFlow project, which will be connected to the Sincro.Grid platform and will be the regional balancing market platform into a single whole with an integrated optimization function.

Thanks to the FutureFlow project, ELES has learned a lot about flexibility markets in the Mediterranean countries and has created a new, synthetic methane. In both locations, green hydrogen and synthetic methane are going to be available for injection into the natural gas transmission system and for the mobility sector and thus guarantee a profit.

Contemporary battery-electricity storage systems (BESS) are not suitable for such operation, since they are significantly more energy-demanding (70-80 % BESS) are mainly countries' operations in the field of electricity transmission and frequency control, as well as for increasing the inertia of the system.

Battery storage is more cost-effective than pumped storage hydropower plants for fast frequency control or even for increasing the inertia of the system

For these purposes, an investment in the BESS is also more economically justified than an investment in the PHE-ACM. The siting of a BESS is significantly easier than with conventional power plants, and the BESS can also be used to perform multiple functions simultaneously, which is welcomed especially in areas where such systems are located at the level of end users.

Capex here are a part in the field of electricity transmission where we are dealing with the PHE-ACM, which is the largest and most active power in frequency. They, too, have various advantages over conventional units such as the BESS, and they are also more economically justified in some cases.

Does hydrogen have a place in relevant technology advancement?

Two years ago, we launched the 10-concept of integral develop ment of infrastructure for mass charging of electric vehicles. We provide crucial services and we operate critical infrastructure. We are also responsible for the safe and reliable operation of the electricity system in Slovenia.

An important role here is played by the uninterrupted operation of the National Control Centre. NCC. It is equipped with the latest technology and is staffed by highly trained employees. The NCC workers are crucial for the uninterrupted operation of the electricity system in Slovenia.

The entire supply of state bills for Slovenia depends on it and due to interconnections, our possible mistakes might affect even the neighbouring countries. We are responsible for the safety of the entire state-owned companies receiving payment of state bills. Nobody likes to see late care of the utility of our employees in NCC.

We strive to the conclusion that we will simultaneously address the challenges of the future and the current challenges. In our efforts, while the role of the heads workers at home, after last weekend we changed the team in the NCC and looked at members before him.

Besides this, we sent local employees to work from home or put them on temporary leave if they considered did not facilitate working from home. We were getting ready for the coronavirus already in the middle of July and we keep updating our measures and guidelines.

Currently, over 60% of our employees work from home. 20% do their jobs at their workplaces, while about 20% are on leave. Regarding NCC, so far we haven't introduced a quarantine because we used to changed the team in the NCC.

The company's products grouped under value in ELES for preserving stability in the system. What was the impact so far and how are you handling the crisis at this stage?

Of course ELES, also believes that its team is a system and is important to receive from cross-border transmission capacities, will suffer a decrease in revenues from cross-border transmission capacities, which is resulting from consequences, especially when it comes to collecting network charges/prices.

PODELJEVALCI NAGRAD

Vztrajno proti cilju

Kombinacija notranje moči, motiviranosti in dobrega vodenja iz ljudi potegne najboljše in daje dobro podlago, na kateri lahko pišemo izjemne zgodbe.

Barbara Perko

Nagrade GZS za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke so podelili posameznikom, ki so vsak na svoj način pokazali, kako pomembna je moč, ki jo v sebi nosimo posamezniki in ki jo prenašamo tudi na ljudi okoli nas. S tem, ko gradimo in delamo na odnosih, ustvarjamo idealne pogoje za ustvarjalno delo, ki prinaša tako želene rezultate.

Z izjemnimi posamezniki, ki so letos podelili gospodarske oskarje, smo se pogovarjali o tem, kako pomembna je moč, ki jo nosimo v sebi ljudje, kako pomembna sta motivacija in dober vodja.

Petra Greiner, ustanoviteljica Zavoda 13, podjetnica

Petra Greiner o tem, kje črpa moč za svoje delo: »Posebna hči, ki je imela diagnozo, zaradi katere so ji napovedali le mesec dni življenja, na koncu smo skupaj preživeli lepih deset let, me je naučila, da se ne smemo ozirati na napovedi drugih, ampak moramo vztrajno gledati proti cilju. Poleg tega pa seveda neizmerno uživati.«

Kot družba se lahko odločimo, da skrbimo za solidarnost in na njej gradimo. »Solidarnost zveni preveč oddaljeno, želim pa si, da bi se zavedali, da imamo vsi okoli sebe ostarelo sosedo, ki ji lahko prinesemo živila iz trgovine ali za njeno mizo poslušamo njene spomine. Mnogi poznamo tudi družine s posebnimi otroki. Ste jih kdaj povabili, da bi se igrali z vašimi otroki?« nas na to, kaj lahko storimo, opominja Petra Greiner.

Foto: Doris Marčač

Solidarnost zveni preveč oddaljeno, želim pa si, da bi se zavedali, da imamo vsi okoli sebe ostarelo sosedo, ki ji lahko prinesemo živila iz trgovine ali za njeno mizo poslušamo njene spomine.

Moč smo ljudje, kar naša sogovornica dobro ve iz lastnih izkušenj. In kje to najbolj opazi? »V povsem vsakdanjem in na videz nepomembnem življenju. Prodajalka v domači trgovini, ki se potrudi, preko poslovodje naroči izdelek, ki ga sicer nimajo v prodaji. Gospa na okencu upravne enote, ki ti ostane v prijaznem spominu, ali učiteljica otroka, ki zna spodbujati tudi in predvsem sočutje med vrstniki.«

Patrik Štefelin, član elitnega kluba najboljših gasilcev na svetu

Patrik Štefelin iz Prostovoljnega gasilskega društva (PGD) Begunje je najboljši mladi gasilec na svetu na svetovnem prvenstvu v Sacramentu (ZDA) v letu 2018 in hkrati najmlajši član Lions Den – elitnega kluba najboljših gasilcev na svetu.

Gasilci dobro vedo, kako pomembno je, da je na čelu ekipe dober vodja. »Dober vodja mora biti pri svojem delu odločen in poslušen do svoje ekipe. Mora imeti vizijo, s katero svojo ekipo popelje do končnega cilja. V kriznih situacijah, ko pride do slabih rezultatov ali forme, mora povezovati ekipo in jo v dani situaciji čim bolj motivirati. Vodja naj pusti vsakemu članu ekipe, da ima možnost do izražanja svojega mnenja,« poudarja Patrik Štefelin.

Dober vodja mora biti pri svojem delu odločen in poslušen do svoje ekipe. Mora imeti vizijo, s katero svojo ekipo popelje do končnega cilja.

»Za motivacijo znotraj ekipe skrbimo s skupnimi treningi in cilji, h katerim stremimo. Na treningu drug drugega spodbujamo in večkrat omenimo cilj, za katerega treniramo. Vedno več se dobivamo tudi izven naše dejavnosti v obliki 'team buildinga',« pove Štefelin. »Menim, da je v večini primerov ob pomanjkanju motivacije potreben le pogovor. Pogosto se namreč pokaže, da oseba, ki čuti

Foto: Jakob Remar

pomanjkanje motivacije, ni edina. Ob pogovoru je potem vse lažje.«

»Osebno motivacijo za delo mi v največji meri daje zadnje tekmovanje sezone, svetovno prvenstvo v ZDA. Poleg tega mi veliko pomeni tudi osebna rast in pripravljenost za potrebe dela in pomoči na intervencijah kot prostovoljni gasilec. Iz leta v leto odkrivam svoje telesne zmožnosti, ki jih zaznavam skozi treninge. Rad bi izpostavil svojo družino in mojo punco, ki mi vedno stojita ob strani, ne glede na to kakšne rezultate dosegam, in me spodbujajta ter motivirata, ko mi je težko.«

Damijan Močnik, skladatelj in dirigent nagrajenih pevskih zborov

Damjan Močnik je letošnji prejemnik nagrade Prešernovega sklada. Kot dirigent pevskih zborov ima veliko izkušenj s tem, kako biti dober vodja. »Pomembno se mi zdi, da je vodja strokovnjak na področju, ki ga vodi. Prizadevati si mora za svojo strokovno rast, se nenehno izobraževati in si razširjati obzorja. Še bolj pomembno je, da zna prisluhniti in slišati vsakega posameznika v skupini, ki jo vodi. Voditi mora z zgledom in vzpodbudo. Svoje sposobnosti, znanje in talente naj da v službo skupnosti, ki jo vodi k odličnosti,« poudarja.

Sam je svoj pristop k vodenju zborov tekom let nadgrajeval na podlagi izkušenj in znanja. »Dobro načrtovana vaja z učinkovito izkoriščenim časom. Skrbno izbran kakovosten koncertni program, ki navdušuje pevce. Vzpodbujanje posameznikov k prevzemanju odgovornosti. Kljub temu, da stoji dirigent pred zborom, zbor ne sme biti čreda, ki brezprizivno uboga. Trudim se, da na vajah in koncertih z načinom dela in dirigentskimi kretnjami vabim k sodelovanju, vzpodbujam glasbenike, da se izkažejo v najboljši luči, da vsem skupaj srca zavibrirajo na isti frekvenci. To pa se lahko zgodi samo v primeru, da se vsi skupaj povežemo v eno. Presežke lahko ustvari samo srčno povezana skupina ljudi,« poudarja Damijan Močnik.

Presežke lahko ustvari samo srčno povezana skupina ljudi.

Eden od pogojev, da pevci lahko postanejo člani njegovega zbora je, da so zelo motivirani. »Motivacija pa se dviga z visoko zastavljenimi cilji in izborom zanimivih projektov, ki jih ustvarjamo sami ali pa pri njih sodelujemo. Z navduševanjem moram poskrbeti, da se pevci poistovetijo s projekti. Kdor hoče druge vneti, mora sam goreti, pravi stara modrost.«

Seveda pa ob tem ne sme pozabiti na lastno motivacijo. Kako skrbi za to? »Razpet sem med številna področja delovanja: od glasbenega ustvarjanja, dirigiranja do poučevanja od gimnazijske do univerzitetne stopnje. Rad imam to raznolikost, ki se v mojem bitju in žitju prepleta in medsebojno oplaja. Najlepše pa je to, da od svojih dijakov, študentov, pevcev in glasbenikov dobim povrnjeno še več, kot jim jaz lahko dam.«

Foto: Janez Eržen

Zoran Zupančič, glavni trener slovenske ženske reprezentance v smučarskih skokih, ki je prejela zlato olimpijsko medaljo

Zoran Zupančič je kot glavni trener slovenske ženske reprezentance v smučarskih skokih v letošnji sezoni osvojil praktično vse, kar se je dalo osvojiti. Zlata olimpijska kolajna na ekipni, mešani ekipni in posamični tekmi na olimpijskih igrah, bronasta olimpijska kolajna na posamični tekmi, zmaga slovenske ekipe v pokalu narodov so le vrh uspehov letošnje sezone.

Na čelu ženske reprezentance je zadnja štiri leta, zato nas je zanimalo, kakšen je torej dober vodja ekipe. »Kot prvo bi izpostavil absolutno spoštovanje do vseh vpletenih. Če hočeš tvoriti močno ekipo, so na prvem mestu najprej skupni cilji in šele nato individualni. Potem je še kopica stvari, ki jih narekuje trg. Če hočeš uspeh, moraš postoriti vse, da premagaš konkurenco. V našem primeru je to najprej dobra telesna priprava, potem tehnična, vse skupaj pa mora biti v skladu s pravili in razvojem opreme. Slednje se neprestano spreminja, zato je potrebno sodelovanje s strokovnjaki izven ekipe.«

V ekipi so pomembni tudi dobri odnosi med člani. »Zadovoljstvo in mir v ekipi je prvi pogoj za dobro delo, šele po tem so delovni pogoji. Za mir in zadovoljstvo je treba delati. Sam razporedim treninge tako, da se natančno ve, za kaj se vaja izvaja. Pristop je potem popolnoma drugačen. Potrebna je pestrost vaj in svežina. Svežino ohranjamo z dobro regeneracijo. Preobremenjevanje ne prinaša uspeha. Če so varovanke spočite, od treninga odnesejo maksimum. Dobri treningi bodisi v telovadnici bodisi na skakalnici vedno dvigujejo motivacijo tudi za tekme,« pojasnjuje Zupančič.

Za žensko smučarsko reprezentanco so izjemna leta, ko so dosegle vse in še več. »Težko bo ponoviti tako dobre sezone, kot

Foto: osebni arhiv

so za nami. Ekipa se spreminja. Za temi dekleti stoji skupina ljudi, ki so pripravljeni narediti vse za njihovo uresničitev ciljev. Da se to doseže, je potrebno obojestransko sodelovanje in spoštovanje. Ko se to doseže, se naloge izvajajo 100 % ali več in navodila za izvedbo postanejo čudežne besede. V športu ne zmanjka ciljev. Če so tekmovalke prave, bodo želele več in več.«

Če hočeš tvoriti močno ekipo, so na prvem mestu skupni cilji in šele nato individualni.

Motivacijo pa mora črpati tudi sam. »V športu sem celo življenje. Sam sem bil uspešen, nisem pa dosegel najvišjega nivoja. Kot trener sem večino časa treniral fante, v zadnjem obdobju dekleta. Za njih je ta šport težji, vlagati morajo več truda. Ob sebi imam ekipo, ki dela, da postane najboljša. Njihova želja se iskri v očeh, sam ob tem ne morem biti ravnodušen in povprečen. Vsaka oseba ima potencial. Zame je vsaka posameznica sposobna doseči vrh in tako jih tudi obravnavam. Po vseh rezultatih v preteklosti smo veseli. Delo je potem lažje. Ponovitev rezultatov pa je vedno težja.«

Dr. Jožko Lango, učitelj

Dr. Jožko Lango, učitelj na Osnovni šoli Majde Vrhovnik, je prejemnik nagrade Republike Slovenije za izjemne dosežke na področju osnovnega šolstva v letu 2021. Dobrega vodjo po njegovem mnenju odlikujejo vizija, notranja motivacija, ki mu ponuja izzive, pomembno pa je tudi znati poslušati, slišati in upoštevati mnenja in ideje ekipe. »Mislim, da danes vodja sam težko uresničuje cilje in ideje, če nima ob sebi konstruktivnega tima, če z njim ne sodeluje, če z njim ni v vzajemnem odnosu. Taki temelji so predpogoj za dobro vodenje skupine in vseh sodelujočih članov. Vsekakor pa je treba spremljati stanje in se prilagajati situacijam, v katerih se ves čas nahajamo. Če se vodja tudi sam ves čas uči in se samoizobražuje, potem bo lahko vzor tudi ostalim.«

Učitelji se morajo redno samoizobraževati, kar je danes ob sodobnih, inovativnih orodjih in tehnologijah izziv. Pomemben je tudi človeški pristop, »pri katerem so učenci osebe, ki jih učitelj s svojim zgledom in delom ves čas vzgaja. Njegovo delo se ne zaključi, ko zapre vrata razreda. Delo običajno prinese tudi domov, v svoj prosti čas. Prav gotovo je poklic učitelja poklicanost oz. delo, pri katerem ni pomembno plačilo. Pri tem delu gre za bistveno več. Učitelj je oseba, ki mora ves čas delovati odgovorno, strokovno in s poudarkom na vrednotah. Ob tem pa mora seveda ostati oseba, ki se zna šaliti, biti učencem pomočnik in vodnik.« Lango dodaja, da je dober učitelj tisti, »ki se za vedno zapiše v srca svojih učencev, tako po učni kot vzgojni plati«.

Foto: osebni arhiv

Pri motivaciji učencev izhaja iz njih samih. »Upoštevam njihova močna področja in jih na ta način spodbujam, da jih gradijo dalje. Uspešne naloge ali določene izdelke uporabim za to, da učence izpostavim pred sošolci in jih lahko na ta način pohvalim. Pri tem imajo posebno mesto raziskovalne naloge, pri katerih se učenci učijo raziskovalnega dela in predstavitve svojega dela drugim. Pogosto so tudi učenci tisti, ki opazijo napredke ali močna področja pri svojih sošolcih. Tako tudi ta njihova mnenja vključujem v stalno nadgradnjo dela. Gotovo pa na ta način odpade klasična oblika ocenjevanja znanja. Tako se usmerjam k formativnemu spremljanju napredka vsakega učenca posebej. Tako lahko opazim njihova močna področja in prispevam k pomembnemu spodbujanju notranjih zmožnosti vsakega posameznika. Pri svojem delu pa izhajam iz življenjskih situacij in upoštevanju tistega, kar je učencem blizu. Da je motivacija res notranja, da izhaja iz učencev samih, je potrebno stalno spremljanje in medpredmetno povezovanje učnih vsebin.«

Dober učitelj je tisti, ki se za vedno zapiše v srca svojih učencev, tako po učni kot vzgojni plati.

Povezovanje med učitelji, tako doma kot v okviru programa Erasmus+, je velika motivacija za delo. »Vesel sem, da se lahko vključujem k različnim projektom, tudi mednarodnim, da na ta način skrbim za stalno strokovno usposabljanje,« pravi Jožko Lango. Največja motivacija za delo pa so učenci, ki znajo vselej pozitivno presenetiti. »Največja motivacija za učiteljevo delo je priznanje, ki ga učitelj dobi od učencev. Ti pa so vedno najbolj spontani, kritični, po drugi strani pa tudi iskreni in spodbujajoči.« ■

Visokokakovostne jezikovne storitve
in celovite informacijske rešitve

Svetovanje → Svetovanje → Svetovanje

Inženiring in avtomatizacija obdelave informacij → Inženiring in av

Informacijske storitve → Informacijske storitve → Inform

Upravljanje sprememb → Upravljanje sprememb → Upravljanje sp

Inženiring vsebin
Pospešitev inovacijskih ciklov proizvodov

Korporativne jezikovne storitve
Dostop do globalnih trgov

Dostava vsebin
Prilagojena uporabniška izkušnja

V podjetju STAR prevajalske storitve d.o.o. Ljubljana nas veseli, da z visokokakovostnimi jezikovnimi storitvami in celovitimi informacijskimi rešitvami že več kot dvajset let uspešno povezujemo vaše vizije in tehnologije s potrebami in pričakovanji vaših strank. Z nami lahko načrtovane cilje vselej in zanesljivo dosegate v predvidenih rokih. Poleg sodelovanja z dolgoletnimi strankami smo vselej pripravljeni sklepati nova partnerstva s podjetji, ki za uspešen nastop na domačem in tujih ciljnih trgih potrebujejo zanesljivega in inovativnega partnerja na področju prevajalskih in drugih jezikovnih storitev.

STAR

Povezujemo vaše vizije, tehnologije in stranke

STAR prevajalske storitve d.o.o. Ljubljana
ljubljana@star-group.net
+386 1 232 10 10
www.star-group.net

JUNGHEINRICH SLOVENIJA

Zavezani trajnostnemu razvoju

Podjetje Jungheinrich Slovenija je že 25 let vodilni ponudnik viličarjev, regalov ter ostale opreme in storitev na področju notranje logistike. V svojem prodajnem programu poleg vseh vrst viličarjev ponuja tudi različne regalne sisteme za opremo skladišč, regalna dvigala, vertikalne zalogovnike, software za upravljanje skladišč WMS in ostalo periferno opremo za notranjo logistiko. Ponuja tudi kratkoročne ali dolgoročne najeme viličarjev ter zagotavlja kompleten servis za vse svoje izdelke in storitve.

Dolga tradicija električnih viličarjev

Koncern Jungheinrich je bil ustanovljen pred skoraj 70 leti v Hamburgu in se je že od samega začetka osredotočal na električno gnane viličarje. Takrat je trgu ponudil revolucionarni Regalni viličar, ki je še dandanes nepogrešljiv v skladiščih s širokimi hodniki. Leta 2011 je Jungheinrich predstavil tudi prvi serijski viličar z litij-ionsko baterijo – EJE 112i, ki je bil osnova za današnjo ponudbo tovrstnih viličarjev. Zaradi integracije baterije v šasijo viličarja in odstranitve t. i. baterijskega prostora so bili viličarji v zadnjem obdobju deležni temeljite preobrazbe oblike in s tem funkcionalnosti. Z novo zasnovo zagotavljajo več varnosti, udobja in okretnosti, so pa tudi bolj trajnostni.

Jungheinrich bo konec maja nastopil na sejmu Logimat v Stuttgartu, kjer bo poleg izdelkov in storitev predstavil tudi svoj pogled na trajnost. Kot ambasador blagovne znamke bo nastopil tudi Nico Rosberg (bivši svetovni prvak v F1), ki je s svojim delovanjem zelo zavezan trajnostnemu razvoju in električni mobilnosti.

Avtomatiko je treba prilagoditi razmeram

Glavna smer pri razvoju viličarjev je vsekakor elektro mobilnost, poleg te pa sta pomembna trenda tudi avtomatizacija in digitalizacija. Pri tem je zanimivo, da imajo regalni viličarji z nameščeno programsko opremo s skladiščno navigacij tudi do 25-% večjo učinkovitost kot enaki viličarji, ki take software podpore ne uporabljajo. Pri Jungheinrichu smo sicer razvili tudi več različic vozil AGV in AMR – avtomatsko vodenih viličarjev, ki se vključijo v sistem notranje logistike naročnika.

Pri popolnoma avtomatiziranih skladiščih je pomembno, da se najprej točno definirajo palete, teže in dimenzije produktov, saj za avtomatske procese potrebujemo kompaktne in uniformne paletne enote. Če je potrebne preveč fleksibilnosti, popolna avtomatika večinoma namreč ni pravi odgovor.

Pri uvajanju novosti ne gre hiteti

Glede na tehnologijo, ki se zdaj razvija v notranji logistiki in glede na digitalizacijo, bo povezljivost omogočala še večjo efektivnost in izrabo prostora ter učinkovitejše procese. Zelo veliko bo izmenjave podatkov, tudi med stroji, ki bodo vedeli, kje so zaloge za proizvodnjo in kako sprožiti določene procese.

Ni pa nujno, da bo vse takoj avtomatiziramo – treba je najti najbolj učinkovite procese in vložiti v opremo, ki bo omogočila optimalno uporabo vseh resursov. Za nas je tako zelo pomembno, da stranke z naložbo povečajo svojo konkurenčnost na področju notranje logistike in dosežejo primeren povratek naložbenih sredstev.

Trg je bil zadnjih nekaj let na račun epidemije precej razgiban, a kljub temu donosen – v letu 2021 je prodaja viličarjev zgodovinsko gledano dosegla najvišje vrednosti. Tudi letos se trg kljub negotovostim dobro razvija, a so se zaradi vojne v Ukrajini dobavni roki za nove viličarje še podaljšali. V zadnjih dveh letih je zato zelo živahno na trgu rabljenih viličarjev.

JUNGHEINRICH

LUNOS
energy-efficient

Specialisti za prezračevanje.
PREZRAČUJEMO **ŽE OD LETA 1959**.

REVOLUCIJA V PREZRAČEVANJU

IR IMAGE

EKO SKLAD
SLOVENSKI OKOLJSKI JAVNI SKLAD

i-Vent

PRODAJNI HIT i-VENT!

Pametna prezračevalna enota **i-Vent** kot novost v decentralnem prezračevanju. Izjemno enostavna za vgradnjo, primerna za vgradnjo v starejše hiše ali stanovanja, kot tudi v novogradnje. Temelji na pretoku zraka v **celotnem bivalnem** območju z enstavnim upravljanjem preko aplikacije, ki je kompatibilna z sistemoma **Android in iOS**. Sistem deluje brez hrupa in škodljivih snovi, kot tudi brez vetra in neugodnih vremenskih vplivov. Prepišna varovala in omejitev volumna zračnega pretoka pa bosta poskrbela, da ne bo prišlo do prepihov.

ODPRAVA ODVEČNE **VLAGE** IN **PLESNI**

VARČEVANJE Z ENERGIJO

PREPROSTO IN **POCENI** VZDRŽEVANJE

VEČ KOT **100.000 SLOVENCEV PRISEGA NA NAŠO SVEŽINO!**

Številke dokazujejo, da so naši prezračevalni sistemi res kakovostni.

Cenovno **ugodno** in izjemno **enostavno** za vgradnjo.

iOS android

www.lunos.si

Vrhunski decentralni prezračevalni sistemi za novogradnje in sanacije

PE Ljubljana **080 73 13**
PE Maribor **080 71 86**

ČLOVEŠKI KAPITAL

Ljudje smo najmočnejši takrat, ko stopimo skupaj

Ko si pomagamo in stojimo ob strani drugemu, smo deležni spoštovanja, prav tako pa s tem spoštujemo drugega. Spoštovanje, zaupanje, pogum, solidarnost ter pozitivna naravnanost naj bodo stalne vrednote in vodilo v medsebojnem sodelovanju na poti k skupnim ciljem. Le z ljudmi in za ljudi lahko ustvarjamo boljši življenjski prostor, pravijo nekdanji nagrajenci GZS.

Ana Vučina Vršnak, foto Barbara Reya

Marta Kelvišar, Adria Dom

»Le z ljudmi in za ljudi lahko ustvarjamo boljši mikro in makro življenjski prostor. Plemenitimo ga z etičnimi vrednotami, prijaznimi dejanji in s skrbjo za prihodnost. Ko v svoje delo kot posamezniki in v organizacijo kot družba vnašamo upanje, pogum, optimizem, empatijo in spoštovanje, se krepi organizacijska klima in povečuje psihološki kapital. Ta, prav ta, pa je odskočna deska za ekonomsko blagostanje in rast. Ko vsemu temu, še posebej v času izjemnih sprememb in izzivov, dodamo še ustvarjalnost in prožnost v mislih in dejanjih, uspeh ne more ostati le želja. Moč smo ljudje; posamezniki z delovnimi navadami, inovativnim razmišljanjem in pogumnimi odločitvami, ki se med seboj povezujemo in sodelujemo. Posamezniki, a vendarle združeni v dragoceno celoto.«

Iztok Lipnik in Branko Šeruga, Elrad International

»Živimo v agilnem svetu, v katerem se dnevno soočamo s hitrimi spremembami. Nenehne nove situacije nam prinašajo stalne izzive in različne preizkušnje. V takšnem dinamičnem okolju smo lahko zmagovalci le ob zavedanju, da smo za napredek in uspehe tista edina in prava moč ljudje, ki res stopimo skupaj. Zaupanje in medsebojno spoštovanje, pogum, solidarnost ter pozitivna naravnanost naj bodo stalne vrednote in vodilo v medsebojnem sodelovanju na poti k skupnim ciljem. Tako naj nas tudi v prihodnje vodi ta misel: Posameznik zmore veliko, skupaj zmoremo vse.«

Peter Kosin, INEA
»Ljudje smo najmočnejši takrat, ko stopimo skupaj, in bolj znaten kot je kolektivni duh, lažje zdržimo in celo prosperiramo skozi težke čase. Odkar pri nas živimo kooperativno lastništvo, za uspeh ni več odgovorna le peščica, ampak vsi. Tako krepimo ne le drug drugega, ampak tudi naše partnerje, stranke in navsezadnje družine in družbo, za katero smo odgovorni. Bolj obsežna kot je skupnost, lažje zdrži skozi težke čase in z večjo močjo ustvarja dobre čase – ne le za nekatere, ampak za vse okoli nas.«

Marko Lukić, Lumar IG
»Čeprav živimo v svetu, kjer imamo občutek, da je vzporedni digitalni svet postal močnejši od našega snovnega, smo ljudje vseeno socialna bitja, ki samo skozi interakcijo z drugimi ljudmi delamo tisto nekaj več. Delamo dodano vrednost, ki nas je pripeljala do sem, kjer smo. Seveda moramo koristiti vse tehnologije, informacije in znanje, ki so nam na voljo, ampak če želimo, da bi tehnologija služila nam, je odgovornost nas menedžerjev, da imamo v prvi vrsti pred očmi ljudi in našo odgovornost do njih.«

DH Financiranje
Podpiramo podjetnost

- financiranje tekočega poslovanja, razvoja ter širitve poslovanja
- krediti z garancijo (SID banka, Slovenski podjetniški sklad)
- odkupi terjatev
- hitri krediti in hitri limiti
- storitvene in plačilne garancije
- leasing vozil in opreme

Delavska Hranilnica
Enostavno prava izbira.

Reader's Digest TRUSTED BRAND 2021 Slovenija
Finance NAGRADA Najugodnejša BANKA 2021 Poslje Moje Banke

Več informacij na **www.dh.si** ali v poslovnih enotah hranilnice.

Jasna Dominko Baloh, DOBA Fakulteta
»Obstaja veliko vrst moči. Resnična moč pa je v nas samih. Ko si pomagamo in stojimo ob strani drug drugemu, smo deležni spoštovanja, prav tako pa s tem spoštujemo drugega. Ta vrsta moči je prava in avtentična. Zdaj, v teh časih, je potrebno, da se zavemo ravno te moči, ki jo nosimo v sebi. Uporabimo jo za nove ideje, nove rešitve za boljši jutri. Skupaj pridobivamo znanja in nove izkušnje – dobre si zapomnimo, iz slabih se učimo. Tako ustvarjamo jutri, ki ga želimo in potrebujemo.«

Tomaž Berginc, ETI Elektroelement
»Moč smo ljudje. Vsak zase in predvsem vsi skupaj. Vsak na svoj način, a vendar vsi v isto smer. Do istega skupnega cilja: odličnih rezultatov in večje blaginje našega naroda.«

Prihodnost je svetlo zelena.
S paketom E3 ZELENI, ki spoštuje vaše navade.
Našo naravo.
2019
AAA
Platinasta odličnost
www.e3.si
080 34 45
Ne izgubljajte energije
energetika
ekologija
ekonomija

KOPA D.D.

Celovita digitalna rešitev za vaše podjetje

Podjetje Kopa že od leta 1978 skrbi za celovito digitalizacijo poslovanja. Svojim strankam ponujamo opremo in svoje lastne rešitve, ki jih uspešno implementiramo s pomočjo svojih izkušenih uvajalcev in svetovalcev. Ob tem smo vešči digitalizacije celotnega Demingovega kroga – vse od načrtovanja, obratovanja, spremljanja in ukrepanja ter seveda do zagotavljanja zanesljive in varne infrastrukture.

S celovito rešitvijo lahko vodstvu podjetja preko BI orodij posredujemo celovite podatke, ki so predpogoj za informirano odločanje, zanesljivo napovedovanje in torej uspešno poslovanje. Podatke, ki jih pridobimo iz ERP, HRM, MES in EAM sistemov, preko najsodobnejših rešitev za vizualizacijo pretvorimo v informacije, ki so jasne in razumljive za vsakega odločevalca.

Specialisti na področju proizvodnje in brezpapirnega poslovanja

Eno od področij, za katero smo v Kopi posebej specializirani, je digitalizacija oziroma digitalna preobrazba podjetij. S preizkušenimi rešitvami in svetovalci, ki razumejo poslovanje, poskrbimo, da strankam zagotovimo natanko takšno rešitev, kot jo potrebujejo za doseganje svojih poslovnih ciljev.

Posebej velja izpostaviti razvoj na področju proizvodnje in brezpapirnega poslovanja, poleg tega pa smo v zadnjih letih svoje dobre prakse izpopolnili tudi z uspešno izvedenimi projekti v okviru Spodbud za digitalno transformacijo MSP (P4D React EU). Svoje dobre prakse prenašamo naprej in ustvarjamo prihodnje avtomatizme na področju digitalizacije.

Pomemben je tudi hkraten razvoj kompetenc

Projekti digitalizacije in partnerstvo v konzorciju za digitalizacijo proizvodnih podjetij nas spodbujajo in pomagajo, da na področju digitalizacije ohranjamo tempo. Nove in izboljšane rešitve, ki bodo nastale z razvojem, bodo še bolj usklajene s potrebami podjetij in njihovim tržnim potencialom. To bo podjetjem omogočilo ne le ostati v koraku s trendi, temveč jih tudi narekovati.

Pomemben del, ki ga vgrajujemo v rešitve, je upoštevanje kompetenc in njihov razvoj. Ne gre več zgolj za ERP in HRM funkcionalnosti, ampak za preplet s kompetencami za uspešno delovanje procesov in poslovno uspešnost. Množice podatkov, ki nastajajo z digitalizacijo, uspešno pretvarjamo v informacije in jih preko POWER BI orodij pripeljemo do odločevalcev. Informacije, ki jih potrebujejo za uspešno vodenje, jim ponudimo v ustrezni grafični obliki, kar omogoča enostavno razumevanje in hitro ukrepanje.

Storitve bodo v prihodnje še bolj uporabniku prijazne

Letos smo že uspešno zaključili projekte v okviru P4D, poleg tega pa smo

Dušan Rus, direktor Kopa d.d.

pridobili nove posle v rastočih podjetjih, kjer je digitalizacija proizvodnje in ostalih procesov ključna za poslovni uspeh. S sodelovanjem v konzorciju in z vrsto razvojnih projektov na področju digitalizacije bomo v prihodnje še povečali svojo prisotnost v rastočih proizvodnih podjetjih. Na področju poslovnega obveščanja in napovedane analitike ter pretvarjanja množice podatkov v koristne informacije pa bomo še naprej delali na celovitem pristopu, ki ga odločevalci potrebujejo.

Stranke lahko od nas pričakujejo še bolj intuitivno analitiko na področju spreminjanja proizvodne in uspešnosti poslovanja (KOPA, ERP UTRIP, EAM in POWER BI), napredne koncepte za razvoj kompetenc v okviru HRM in uporabnikom prijazen dokumentni sistem ODIP.

KOPA

www.kopa.si

170

RADGONSKE GORICE
SINCE 1852

Nepogrešljivi, že 170 let.

info@radgonske-gorice.si
radgonske-gorice.si

Minister za zdravje opozarja: "Prekomerno pitje alkohola škoduje zdravju."

LOKEV S'KRASA

z'dežele

V dobri družbi.

info@celjske-mesnine.si I info@prsutarna-skrasa.si
celjske-mesnine.si I prsutarna-skrasa.si

KADRI

Zadovoljni delavci so dobri delavci

Brez stalnega izobraževanja, dejavnosti, ki skrbijo za dobro klimo v podjetju, in spoštljivih odnosov si je danes težko predstavljati delovno okolje, ki daje podlago za uspešen razvoj podjetja.

Barbara Perko

V obdobju, ko se celotno gospodarstvo sooča s pomanjkanjem kadrov, so pomen dobrega vzdušja znotraj podjetja, skrbi za obstoječe kadre in intenzivno privabljanje novih dobili nove razsežnosti. Nujno je tako stalno izobraževanje zaposlenih, skrb za njihovo dobro počutje, vzpostavljanje sodelovanja z izobraževalnimi ustanovami kot tudi posluževanje možnosti, ki jih gospodarstvu ponujajo programi, kot je vajeništvo.

»Za ohranjanje konkurenčnosti in poslovne uspešnosti je treba nenehno nadgrajevati znanje in veščine vseh zaposlenih. Sodelavci se zato lahko udeležijo različnih internih in eksternih izobraževanj. Nekatere organiziramo sami, pri drugih nam pomagajo različni zunanji izvajalci. Sodelujemo tudi z mnogimi institucijami. Verjamemo v interni prenos znanja, zato spodbujamo medgeneracijsko sodelovanje, izmenjavo znanj in mentorstva,« povedo v **podjetju Hermi**.

Nadgradnja znanja zaposlenih je eden od ciljev, h kateremu stremijo v p**odjetju Saubermacher**. »Izobraževalni segmenti so znotraj našega podjetja zelo različni, saj so ti odvisni od pozicije in dela, ki ga posameznik opravlja. Vsekakor v podjetju Saubermacher Slovenija nenehno stremimo k nadgradnji znanja naših ljudi,« pravijo. Izkoriščajo pa tudi možnost prenosa znanj, ki ga lahko dobijo iz matičnega podjetja. »Imamo veliko internih delavnic, kopico znanja pa prejemamo tudi iz našega matičnega podjetja v Avstriji. Medsebojno izmenjevanje izkušenj in znanja z Avstrijo je za nas izrednega pomena za nadaljnji razvoj in nadgradnjo našega dela.«

Foto: Hermi

Različni strokovnjaki, ki so zaposleni v podjetju Hermi, sodelujejo z izobraževalnimi institucijami in njihovimi zaposlenimi pri snovanju in diktiranju tehnološkega razvoja in inovacij.

»Verjamemo v interni prenos znanja, zato spodbujamo medgeneracijsko sodelovanje, izmenjavo znanj in mentorstva,« povedo v podjetju Hermi.

Ljudje si moramo napredka želeti

V podjetju Hermi je izobraževanje in z njim povezana osebnostna rast in razvoj stalnica in premisa tako na ravni podjetja kot na ravni vsakega posameznika.

»Segmentacija izobraževanja obsega najprej osebnostno nato poklicno izobraževanje. Seveda pod pogojem, da si ljudje napredka in razvoja želimo/želijo in smo/so pripravljeni prispevati svoj čas in energijo. Nujno je izobraževanje glede komuniciranja z zaposlenimi in med njimi, glede razvoja novih izdelkov in storitev, pri proizvodnih procesih in delovnih postopkih, glede prodaje, digitalizacije, na strokovni ravni vsakega zaposlitvenega profila ...,« naštejejo.

Pomembno sodelovanje z izobraževalnimi ustanovami

Vezi, ki se pletejo med izobraževalnimi ustanovami in podjetji, so koristne za vse vpletene in pogosto obrodijo sadove. »Podjetje Saubermacher Slovenija že vrsto let organizira tako imenovano Saubermacherjevo Okoljsko nagrado, ki jo podeljuje skupaj z izbranimi slovenskimi univerzami. Sodelovanje na področju izbora tistih najbolj zaslužnih del je iz leta v leto bolj uspešno, zato smo ponosni in veseli, da se slednje tudi nadgrajuje. Letos bo tako podeljena že 10. Okoljska nagrada, v vseh teh letih pa se je na omenjeni razpis prijavilo preko 100 študentov. Okoljska nagrada nagrajuje najbolj zaslužna diplomska in magistrska dela s področja odpadkov, kemije in varovanja okolja. Dela, ki predstavljajo najbolj izvirne in domiselne rešitve na področju okolja in odpadkov, so izbrana s strani mentorjev in strokovne komisije, zmagovalno delo pa prejme tudi finančno nagrado za trud in domiselne rešitve,« uspešen primer sodelovanja navedejo v podjetju Saubermacher.

Vezi, ki se pletejo med izobraževalnim ustanovami in podjetji, so koristne za vse vpletene in pogosto obrodijo sadove, pravijo v podjetju Saubermacher Slovenija, ki podeljuje t. i. Saubermacherjevo Okoljsko nagrado.

Redno sodelovanje z različnimi izobraževalnimi ustanovami imajo vzpostavljeno tudi v podjetju Hermi. »Na eni strani z njimi sodelujemo prek programa vajeništva, s ponujanjem in omogočanjem upravljanja obvezne prakse, s štipendiranjem in z mentorstvom pri različnih seminarskih in diplomskih nalogah. Redno se kot delodajalec predstavljamo na predstavitvah po šolah; dijake in študente v sklopu šolskih izobraževalnih dni in ekskurzij popeljemo skozi našo proizvodnjo ter jim skušamo podrobneje predstaviti naše delo,« pravijo.

Aktivno sodelujejo tudi na področju razvoja industrijskih panog. Različni strokovnjaki, ki so zaposleni v podjetju, sodelujejo z izobraževalnimi institucijami in njihovimi zaposlenimi pri snovanju in diktiranju tehnološkega razvoja in inovacij. Njihovi zaposleni so večkrat vabljeni predavatelji na različne okrogle mize in konference.

Izzivi, ki jih prinaša vajeništvo

V podjetju Hermi sodelujejo v programu vajeništva, a trenutno nimajo nobenega vajenca. Prednosti programa vidijo v tem, da se mladostniki zelo zgodaj vključijo v

proces praktičnega izobraževanja in na ta način pridobivajo znanja, veščine in spretnosti, ki jih v podjetju potrebujejo. »Program vajeništva je dobro zastavljen, a se v praksi z izvajanjem soočamo z različnimi izzivi. Prvi izziv je zelo omejen izbor ustreznih kandidatov, drugi izziv je število v vajeniški sistem vključenih srednjih poklicnih šol s programi deficitarnih kadrov, ki jih iščemo za delo v dotični panogi. Med mladimi in njihovimi starši, ki konec koncev najbolj vplivajo na izbor srednješolskega izobraževanja, že vrsto let zaznavamo upad zanimanja za poklicne šole, kar se odraža tudi v manjši (z)možnosti izpeljave vajeništva. Pri izpeljavi usposabljanja z delom vajeništva je dodaten izziv tudi organizacija prevoza mladoletnika na in z dela. Pri podjetjih, ki imamo proizvodnjo izven (centra) mest ali celo na podeželju, so javne potniške povezave slabše ali pa jih sploh ni,« izpostavijo najbolj pereče težave.

Pozitivne izkušnje s štipendiranjem

»V podjetju Hermi že vrsto let s kadrovskimi štipendijami in drugimi oblikami, kot so obvezna praksa, občasno delo prek študentskega servisa, sodelovanje pri seminarskih in zaključnih nalogah itd., podpiramo dijake in študente. Kot družinsko in družbeno odgovorno podjetje se zavedamo, kako pomemben je prenos znanja in ustrezna, s prakso podkrepljena poklicna pot. Dijakom in študentom ter posledično tudi njihovim staršem s štipendiranjem olajšamo finančno breme šolanja in spodbujamo zanimanje za različne, velikokrat deficitarne poklice,« pravijo v podjetju Hermi, ki v letošnjem letu štipendira 22 dijakinj/dijakov in študentk/študentov v Sloveniji. Poleg tega štipendirajo tudi v državah, kjer imajo hčerinska podjetja. Letos so podelili tudi tri športne štipendije.

Večinoma iščejo kadre znotraj kovinske ter elektronske- in elektroindustrije. »Podobno kot v drugih podjetjih tudi pri nas primanjkuje deficitarnih kadrov, zato na eni strani spodbujamo zanimanje za tovrstne poklice in na drugi strani s strokovnim znanjem in usmerjenim izobraževanjem pomagamo pri oblikovanju in izobraževanju bodočih strokovnjakov. Trenutno iščemo predvsem tehnologe, razvojnike, CNC-operaterje, strugarje, oblikovalce kovin, viličariste, operaterje polavtomatskih in avtomatskih liniji ter podobne zaposlitvene profile,« naštejejo.

Štipendisti pridobivajo izkušnje že med šolanjem, spoznajo delovne procese in sodelavce, naučijo se upravljati in delati z najsodobnejšo programsko in tehnično opremo, vključujejo se v konkretne projekte ...

Njihove izkušnje s štipendiranjem so v večini primerov dobre. »Štipendisti pridobivajo izkušnje že med šolanjem, spoznajo delovne procese in sodelavce,

TKK MAKE IT EASIER

Pomagamo vam nadgraditi vaše ideje in uresničiti vaše projekte pri gradnji in obnovi.

Kemija prinaša neverjetne lastnosti materialom, ki se uporabljajo v profesionalnih in ljubiteljskih gradbenih projektih. Naj gre za montiranje, tesnjenje, gradnjo ali saniranje, obljubljamo vam enostavnejšo izkušnjo na vsakem koraku.

www.tkk-group.com

naučijo se upravljati in delati z najsodobnejšo programsko in tehnično opremo, vključujejo se v konkretne projekte in razvojne procese ter ključno pripomorejo k razvoju podjetja ter prispevajo k strokovni in osebnostni rasti vseh vpletenih.«

Pozitivna klima je izrednega pomena

»Verjamemo in vemo, da je ustrezna motivacija zaposlenih in ustvarjanje pozitivne klime izrednega pomena, kar velja za celotno našo skupino z matičnim podjetjem Saubermacher AG iz Avstrije na čelu,« pravijo v podjetju Saubermacher, kjer zelo veliko truda in napora vlagajo v zadovoljstvo in nagrajevanje svoje ekipe. Izvajajo številne programe (Saubermacher akademija, projekt Helping hands, Moj vodnik ...) in redno poskrbijo tudi za finančne nagrade ob koncu leta.

»Drugače pa se je treba zavedati, da je podjetje Saubermacher Slovenija primarno izšlo iz družinskih temeljev. Pohvala, lepa beseda in naklonjenost uspehom zaposlenih so tako temelji, ki so nam pomagali doseči, da danes naša družina v Sloveniji šteje več kot 400 sodelavcev,« poudarjajo. »Družina je pravzaprav naše izhodišče. Stopiti izven meja, biti dovzeten za novosti in nove predloge ter postavljati človeka na prvo mesto so le ene izmed temeljnih vodil, katerim sledi naše podjetje. Le tako vemo, da lahko motiviramo zaposlene in slednjim ustvarjamo dobro in zadovoljstva polno delovno okolje. Prav tako pa se trudimo, da tudi v prostem času radi delujemo kot družina. Imamo razne izlete, športna srečanja, piknike, druženja. Ekipo pa je nenazadnje treba motivirati tudi s pravimi rezultati in jasno komunikacijo dogajanja v podjetju.«

»V službi preživimo tretjino svojega dnevnega časa, zato je ključnega pomena klima v podjetju. Naše načelo je 'Zadovoljen delavec je dober delavec'. Če se zaposleni na delovnem mestu in med sodelavci dobro počutijo, sta večja tako storilnost kot zadovoljstvo,« so prepričani v podjetju Hermi, kjer na številne aktivnosti, ki jih izvajajo, gledajo kot na doprinos k dolgoročnemu razvoju podjetja in ljudi.

V službi preživimo tretjino svojega dnevnega časa, zato je ključnega pomena dobra klima - da se zaposleni v svojem delovnem okolju počutijo dobro.

V podjetju spodbujajo telesno aktivnost, zato imajo organizirano vodeno vadbo na lokacijah v Celju in Velenju. »Z rednimi druženji ob jutranji kavici, čaju in zdravem prigrizku skrbimo za mentalno zdravje zaposlenih, saj lahko v bolj sproščenem vzdušju predebatiramo tekoče poslovne zadolžitve in si hkrati delimo marsikatere podrobnosti iz zasebnega življenja. Organiziramo različna druženja – med njimi piknike, teambuildinge, srečanja štipendistov, družinske dneve in novoletne zaključke. Enkrat letno navadno izvedemo tudi izlet za zaposlene,« naštejejo. ■

PE KOMENDA, Potok pri Komendi 12
PE SLOVENSKA BISTRICA, Trgovska ulica 5

Interexport

info@interexport.si
01 834 44 00
www.interexport.si

WAE S, D.O.O.

Astra po novem vozi tudi na elektriko

Nova Opel Astra, najnovejša generacija Oplove uspešnice v kompaktnem segmentu, nadaljuje svojo več kot 30-letno zgodbo o uspehu – tokrat prvič tudi z elektrificiranim pogonom. Gre za prvi Oplov model, ki bo kupcem kmalu ponudil izbiro med povsem električnim pogonom, priključnim hibridom in motorjem z notranjim zgorevanjem, okoljsko ozaveščenost pa pri tem združuje z užitkom v vožnji in vrhunsko učinkovitostjo.

Astra

Novosti, vredne dražjih razredov

Številni najsodobnejši asistenčni sistemi, kot so opozarjanje na nevarnost naleta s samodejnim zaviranjem v sili, zaznavanje pešcev, aktivni sistem za ohranjanje vožnje na voznem pasu, prepoznavanje prometnih znakov in zaznavanje utrujenosti, so serijska oprema vsake različice. Nova Opel Astra ima novosti tudi, kar se tiče oblikovanja: je dinamična, s čistimi in napetimi površinami, brez odvečnih elementov in z novim obrazom, poimenovanim Opel Vizor. Kot njena predhodnica, predstavljena leta 2015, tudi novinka v kompaktni segment prinaša novosti, ki so jih kupci prej poznali le pri dražjih vozilih. Ena od teh so npr. žarometi Intelli-Lux LED ®, ki prihajajo neposredno iz Oplove admiralske ladje Insignie in so s 168 elementi LED vodilna tovrstna rešitev v tržnem sektorju kompaktnih in srednje velikih vozil.

NOVA ASTRA s 5 vrati
1.5-litrski dizelski motor s 96 kW (130 KM) in z opremo Edition, za mesečni znesek najema že od 458,57 EUR brez DDV.
Ponudba je informativna in velja za omejeno število vozil.

Za udobje poskrbi vrsta funkcionalnosti

Novosti pa se ne ustavijo le pri zunanjosti. Potniki lahko novo Astro intuitivno upravljajo prek izjemno širokih zaslonov na dotik na povsem digitalni armaturni plošči Pure Panel. Oblikovalci in inženirji so se potrudili, da voznik dobi vse potrebne informacije in uporabne možnosti za upravljanje, ne da bi bil obremenjen z odvečnimi podatki ali funkcijami, hkrati pa je ključne nastavitve, kot je klimatska naprava, še vedno mogoče upravljati s fizičnimi stikali in gumbi.
Značilno za Opel je tudi izjemno udobno sedenje. Voznikov in sovoznikov sedež imata certifikat AGR (Akcija za zdrav hrbet) in z zgledno ergonomijo poskrbita za izjemno udobje, sploh na daljših potovanjih. Vozniku so v pomoč najsodobnejši asistenčni sistemi – od projekcijskega zaslona do asistenčnega sistema Intelli-Drive 1.0, ki združuje številne sisteme za pomoč vozniku, vključno s 360-stopinjsko kamero Intelli-Vision.

Zdaj še bolj zmogljiva in dinamična

Nova Astra je od prejšnjega modela daljša le za 4,0 mm, medosna razdalja se je povečala za 13 mm, prtljažnik z nastavljivim dnom pa še vedno ponuja do 1339 litrov prtljažnega prostora.

Nova Opel Astra je pri vožnji izjemno kompaktna in njena lega je suverena, kar se odlično izkaže tudi pri vožnji po avtocesti. Krmiljenje in bočna togost podvozja – spredaj McPhersonovi vzmetni nogi, zadaj vzvojni drog – sta zasnovani za visok nadzor nad odklonom od smeri, pri zaviranju pa nova Astra ostane stabilna tako tudi v ovinkih. Vzvojna togost nove Astre je za 14 odstotkov večja kot pri predhodnici.
Trgovci so začeli sprejemati naročila za novo Opel Astro januarja letos, prvi kupci pa se bodo z njo zapeljali v prihajajočih dneh. Sprva bo na voljo kot športna petvratna različica z linijami, podobnimi kupeju, kmalu pa bo sledila tudi elegantna karavanska izvedba Astra Sports Tourer, ki si jo je že mogoče ogledati na slikah. Nova Astra je bila zasnovana, razvita in izdelana z največjo natančnostjo na Oplovem sedežu v Rüsselsheimu: Opel Astra – »Najboljša od vseh«.

Novi Grandland in njegova mreža impresivnih podpornih sistemov

Oplov novi športni SUV Grandland navdušuje s tehnologijami in v razredu postavlja nova merila z jasnim in drznim oblikovanjem, učinkovitostjo in seveda elektrifikacijo. Kupci lahko izbirajo med učinkovitimi bencinskimi in dizelskimi motorji ali priključnima hibridoma.

SUV Grandland

Varna vožnja tudi ponoči

Z novo digitalno armaturno ploščo Pure Panel novi model Grandlanda vozniku ponuja vrhunsko vozno izkušnjo v pilotski kabini. Na voljo ima tehnologije in sisteme za pomoč, ki so jih kupci doslej našli le v vozilih višjega cenovnega razreda, pri čemer izstopajo predvsem prilagodljivi IntelliLux LED® matrični žarometi.

Poleg močnih žarometov pa se novi model predstavlja tudi s funkcijo ‚Night vision' (nočni vid), ki jo je Opel premierno predstavil ravno pri Grandlandu. Infrardeča kamera zazna ljudi in živali do 100 metrov v smeri vožnje na podlagi njihove temperaturne razlike v primerjavi z okolico. Sistem opozori in prikaže položaj pešca oziroma živali na 30,5 cm (12″) digitalnem informacijskem središču za voznika.

Brezskrbno na avtoceste

Poleg tega ima novi Grandland vgrajenega tudi asistenta za vožnjo po avtocestah, ki s pomočjo kamere in radarskih senzorjev omogoča vožnjo po sredini voznega pasu, hkrati pa ohranja razdaljo do vozila spredaj glede na nastavljeno hitrost in v kombinaciji z aktivnim pozicioniranjem voznega pasu. Grandland povečuje ali zmanjšuje hitrost, da sledi vozilu spredaj in ne prekorači nastavljene hitrosti, če je treba, pa se avto tudi samodejno ustavi.

Novi Opel Grandland ima poleg že naštetih še številne druge asistenčne sisteme, kot so: 360-stopinjska panoramska kamera, ki vozniku olajša manevriranje s pomočjo sprednje in zadnje kamere; pomočnik za samodejno parkiranje, ki prepozna vzdolžne in prečne parkirne prostore in Grandlanda samodejno usmerja ter opozorilni sistem mrtvega kota, ki preprečuje morebitne trke pri zavijanju ali menjavi voznega pasu in v primeru nevarnosti v ustreznem zunanjem ogledalu zasveti simbol vozila.

NOVI GRANDLAND
1.2-litrski bencinski motor s 96 kW (130 KM) in z opremo Business Edition z mesečnim zneskom najema že od 534,80 EUR brez DDV.
Ponudba je informativna in velja za omejeno število vozil.

Udobna in intuitivna notranjost

Notranjost vozila je moderna in popolnoma prilagojena uporabniku. Zasnova celotne instrumentne plošče je moderna in osredotočena le na najnujnejše informacije in funkcije. Dva široka zaslona: 30,5 cm (12″) zaslon kot digitalno informacijsko središče za voznika in 25,4 cm (10″) zaslon Infotainment sistema tvorita Oplovo čisto digitalno ploščo Pure Panel. Ta je usmerjena proti vozniku, s pomočjo najnovejših digitalnih tehnologij pa zagotavlja ključne informacije na dosegu roke ter je lahkotno intuitivna za uporabo.

Udobje pa se ne konča pri vrhunski armaturni plošči. Sprednja sedeža odlikuje ergonomska oblika s certifikatom AGR, ponujata pa tudi široko paleto prilagoditev: od električnega nagiba do ledvene opore. Infotainment multimedijski sistem Navi Pro v kombinaciji s storitvami OpelConnect naredi potovanje bolj sproščeno, saj nam nudi poleg navigacije tudi prometne informacije v realnem času in posodobitve spletnih zemljevidov. Hkrati pa Grandland poskrbi tudi za brezžično polnjenje mobilnih naprav.

ENDAVA

Vrhunske digitalne storitve, ki rešujejo tudi najbolj komplekse izzive

Podjetje Endava že več kot 21 let spreminja odnos med ljudmi in tehnlogijo. Na lokalno tržišče prinaša inženiring svetovnega razreda, širok portfelj rešitev in najboljše prakse iz tujine. S svojimi storitvami pomagajo nekaterim vodilnim svetovnim podjetjem izkoriščati potenciale novih poslovnih modelov in tržnih priložnosti.

Klod Kolaro, Senior Account Group Unit Manager

Maja Brajković, Delivery Unit Manager

Delodajalec s posluhom za zaposlene

Poleg vlaganja v dolgoročne odnose s strankami se Endava zaveda, kako pomembno je svojim zaposlenim omogočiti nagrajujočo kariero, ki prinaša izzive. S takšnim pristopom se je Endava v določenih regijah uveljavila kot izbrani/ugleden delodajalec. »S širjenjem poslovanja ustvarjamo priložnosti za svoje ljudi, da prevzamejo večje vloge in večjo odgovornost, da delajo z različnimi tehnologijami, v različnih panogah in da poglabljajo svoje tehnično znanje kot del velike globalne skupnosti IT strokovnjakov. Pomoč našim zaposlenim pri gradnji odličnih karier je ena od stvari, po katerih je Endava znana,« pravi Maja Brajković, Delivery Unit Manager.

Verjamejo v potencial Adriatik regije

Endava je svojo ekipo tudi v Adriatik regiji znatno povečala in razširila poslovanje z 2 na 16 lokacij v Srbiji, Sloveniji, Bosni in Hercegovini, na Hrvaškem ter v Severni Makedoniji. Da resnično zaupajo potencialu, ki ga Adriatik regija ima, dokazuje ravno ta hitra rast. V Endavi vidijo ravnovesje med naborom IT strokovnjakov, kvalitetnimi tehničnimi fakultetami, dobrim znanjem jezikov in seveda delovno kulturo.

»Letos in tudi v letu 2023 načrtujemo širitev poslovanja, povečanje števila zaposlenih in rast prihodkov. Še naprej bomo sledili jasno začrtani strategiji rasti in dostavljanja visokokakovostnih storitev tako na slovenskem kot tudi na svetovnem trgu. Nadaljevali pa bomo tudi s povečevanjem svoje prepoznavnosti in navzočnosti v Adriatik regiji«, pravi Maja Brajković.

Odzivajo se na trenutne situacije

V Endavi stremijo k povezovanju, transparentnosti in trajnostnem poslovanju. Osredotočajo se na razvoj naprednih rešitev, ki imajo pozitiven vpliv na okolje in družbo ter pomagajo podjetjem pri digitalni transformaciji, ki je skladna z zelenim prehodom.

»V času globalnih izzivov za javno upravo in na področju zdravstva, ki je eden naših največjih naročnikov, pospešeno razvijamo rešitve in digitaliziramo kanale. Za zdravstvene domove smo na primer razvili portal, ki zdravnikom in pacientom omogoča video/besedilno komunikacijo in številne spletne storitve, namenjene pacientom. Z manj fizičnega obiska zdravstvenih domov se je povečala tudi učinkovitost dela,« pravi Klod Kolaro, Senior Account Group Unit Manager.

Vedno več je povpraševanja po digitalizaciji

Zmožnost podjetja, da strankam nudijo celovite rešitve in rešujejo tudi najbolj kompleksne izzive, jih odlikuje kot zanesljivega strateškega partnerja. Na račun tega so se prihodki na ravni skupine v tretjem četrtletju leta 2022 povečali za 50,9 %.

»V Sloveniji smo priča vedno večjemu povpraševanju po digitalizaciji, digitalni transformaciji in programskih rešitvah s strani privatnega, predvsem pa javnega sektorja, kar zahteva dodajanje kakovostnega kadra s specifičnimi znanji v zelo kratkem času. V Endavi to lahko nudimo, strankam pa zagotavljamo dolgoročno partnerstvo ter stabilno, varno in transparentno poslovanje«, pravi Kolaro.

endava

RIHTER
Montažne gradnje

ZERO
ENERGY

BIVANJE V SOŽITJU

V podjetju Rihter spoštujemo naravo in okolje, zato gradimo objekte po načelih **trajnostne gradnje,** ki so **arhitekturno dovršeni, funkcionalni, energetsko varčni, zdravi in udobni za bivanje.** Našim kupcem nudimo celovite individualne in trajnostne storitve pri reševanju njihovih stanovanjskih potreb.

www.rihter.si

VREDNOTE

Družbena odgovornost pozitivno vpliva tudi na poslovanje podjetja

Raziskave so pokazale, da strateško usmerjena družbena odgovornost prinaša številne prednosti za zaposlene, okolje, širšo družbo in preostale deležnike, hkrati pa pozitivno vpliva tudi na samo podjetje. Preverili smo, kaj pomeni podjetjem in koliko pozornosti ji posvečajo. AMZS denimo veliko pozornosti posveča prometni varnosti, Plastika Skaza pa varovanju okolja.

Andreja Šalamun

Družbena odgovornost je v poslovnem svetu danes izredno pomembna, saj morajo podjetja po eni strani zmanjševati negativne vplive, ki jih povzročajo s svojim delovanjem, po drugi strani pa izpolnjevati pričakovanja, ki presegajo ekonomske in zakonske zahteve, se zavedajo v družbi **Plastika Skaza**. Pravijo, da imajo zastavljeno strategijo družbene odgovornosti, ki odraža njihovo poslovno identiteto, poslanstvo in vizijo. To pomeni, da v vse družbeno odgovorne aktivnosti vključujejo sporočilo o namenu njihovega obstoja, torej soustvarjanje trajnostno usmerjenih rešitev za vsakodnevno rabo, s katerimi ozaveščajo ljudi in prispevajo k čistejšemu okolju.

Kot pojasni Janja **Urankar Berčon, vodja službe za odnose z javnostmi v Plastiki Skaza**, so kot osnovo postavili tri stebre, ki se med seboj prepletajo, nanje pa se vežejo različne aktivnosti.

Prvi steber so zaposleni, ki jih ozaveščajo o odgovornem ravnanju do celotne družbe in hkrati vključujejo v korporativno državljanstvo. »Kot enega od mnogih primerov dobrih praks na tem področju bi izpostavila naš vsakoletni Skazin piknik, na katerem skozi team-building dejavnost poskrbimo za lepo in čisto okolje, ozaveščanje, povezovanje in sodelovanje vseh zaposlenih, krepitev vrednot podjetja in posledično boljšo klimo oziroma rast zavzetosti v podjetju,« pojasni sogovornica. Doda, da dogodku vedno dodajo tudi dobrodelno noto. »Zaposleni se s tovrstnimi aktivnostmi bolj identificirajo s podjetjem, medsebojni odnosi pa se krepijo,« je prepričana.

V Plastiki Skaza z lastnimi izdelki spodbujajo prakse z nizkim ogljičnim odtisom in prispevajo k razvoju zelenih tehnologij.

Spodbujajo prakse z nizkim ogljičnim odtisom

Drugi steber je področje okoljske družbene odgovornosti. Janja Urankar Berčon pravi, da že pri poslovanju delujejo po načelih trajnostnega razvoja, saj ustvarjajo izdelke, ki so del krožnega gospodarjenja, brez odpadkov, oblikujejo sodobne, inovativne rešitve iz bio osnovanih materialov in reciklatov, z lastnimi izdelki spodbujajo prakse z nizkim ogljičnim odtisom in prispevajo k razvoju zelenih tehnologij. »Uporabljamo stoodstotno obnovljive vire električne energije, toploto za ogrevanje prostorov pridobivamo s sistemom rekuperacije iz proizvodnje, zmanjšujemo porabo vode, koristimo zaprt sistem za tehnološko hladilno vodo, zmanjšujemo količino porabljenega papirja, sprejemamo e-račune, nujne dokumente tiskamo na reciklirani papir, zmanjšujemo količino kartonske embalaže, zmanjšujemo količine odpadkov, merimo ogljični odtis, spodbujamo car sharing in podobno,« našteje.

Tretji steber pa je eksterno družbeno odgovorno delovanje. Sogovornica izpostavi dva najpomembnejša primera – tradicionalni dobrodelni Skazin tek otrok otroku ter projekt Ecokidcar. Tek otrok otroku bodo letos septembra organizirali sedmič, njegovo glavno sporočilo pa je »zmagamo, ko si pomagamo«, pri projektu Ecokidcare pa strateško sodelujejo z Ekologi brez meja. Njegov glavni namen je ozaveščati najmlajše o uporabi plastike in zavržene hrane.

Družbena odgovornost kot vir konkurenčne prednosti

V Skazi so prepričani, da lahko družbeno odgovorno delovanje vpliva na konkretno poslovanje podjetja. »Strateško zastavljena družbena odgovornost predstavlja

pomemben vir konkurenčne prednosti, krepi korporativni ugled, privablja nove zaposlene, vpliva na večjo privlačnost med potrošniki in krepi zavezanost ter pripadnost zaposlenih,« pravi Janja Urankar Berčon. »Glede na rezultate dveh javnomnenjskih raziskav, ki smo jih za Skazo izvedli v letih 2019 in 2020, smo zaznali rast pomembnosti družbene odgovornosti podjetja, kar pomeni, da je vse več ljudi pozornih na tovrstne aktivnosti podjetij,« pravi.

Strateško zastavljena družbena odgovornost predstavlja pomemben vir konkurenčne prednosti, krepi korporativni ugled, privablja nove zaposlene, vpliva na večjo privlačnost med potrošniki in krepi zavezanost ter pripadnost zaposlenih.

Poudari, da so vseskozi, še preden so pripravili strategijo družbene odgovornosti, delovali družbeno odgovorno, in sicer na področjih skrbi za zaposlene, humanitarnega delovanja in varovanja okolja. Pred dvema letoma so na konferenci Zlati kamen prejeli naziv lokalni skupnosti prijazno podjetje. »Posebna nagrada, ki jo v skupnem projektu Dobra družba podeljujeta Zlati kamen in SBC Klub slovenskih podjetnikov, je za nas predstavljala priznanje za pomemben doprinos k razvoju širše skupnosti na lokalni ravni. To smo dokazali s trajnostno naravnanostjo, številnimi družbeno odgovornimi projekti ter inovativnimi rešitvami, ki so prijazne do ljudi, skupnosti in narave,« izpostavi sogovornica.

V Plastiki Skaza aktivnosti vsako leto nadgrajujejo, k temu pa vabijo tudi vse zaposlene, »kajti oni so tisti, ki imajo najboljše ideje, zato jim z veseljem prisluhnemo. Ne samo poslušamo, pač pa predvsem slišimo. Redno spremljamo tudi trende v svetu, tako smo ravno v vzpostavljanju zelene ekipe, ki bo skrbela za prihodnost trajnostnega razvoja,« še pove Janja Urankar Berčon.

Prevzeli so skrb za prometno varnost

Aktivni na področju družbene odgovornosti so tudi v **nevladni organizaciji Avto-moto zveza Slovenije**, kjer svoje poslanstvo – skrb za večjo varnost udeležencev v prometu ter za razvoj avto-moto športa – uresničujejo skupaj s svojimi članicami (104 slovenskimi avto-moto društvi in klubi) ter AMZS, družbo, ki jo je leta 1996 ustanovila za opravljanje storitev članom in drugim udeležencem v prometu.

V AMZS ocenjujejo, da so marsikatere njihove aktivnosti in projekti pripomogli k izboljšanju prometne varnosti v državi. Potem ko je v Sloveniji po drugi svetovni vojni prišlo do hitre rasti prometa, je bilo treba voznike naučiti tako tehnike vožnje kot spoštovanja prometnih pravil in prometne signalizacije, ki je bila tedaj še v povojih. V to je bila vključena tudi varnost vožnje oziroma skrb za prometno varnost. Kljub temu pa so slovenske ceste zahtevale vse več žrtev. Prvi podatki o mrtvih in poškodovanih na naših cestah so na voljo za leto 1954, ko je življenje izgubilo

92 ljudi, 705 pa jih je bilo poškodovanih. Leta 1956 je bilo na slovenskih cestah 99 mrtvih in takrat je bilo število mrtvih zadnjič v 20. stoletju zapisano z dvomestno številko. Število poškodovanih je doseglo 1.418. Statistiki so izračunali, da so slovenske ceste v obdobju od vključno 1954 do vključno leta 2001 zahtevale 20.990 življenj, poškodovanih pa je bilo kar 373.843 udeležencev v prometu.

Postavili tri temeljna področja

Po osamosvojitvi Slovenije se je težišče delovanja Avto-moto zveze Slovenije preselilo k prometno preventivnim aktivnostim, še zlasti k ozaveščanju o varni udeležbi v prometu. Pri tem so se izoblikovala tri temeljna področja delovanja: izobraževanje udeležencev v prometu, skrb za boljšo prometno infrastrukturo, prometno okolje in prizadevanja za izboljšanje varnosti vozil tako na področju pasivne kot aktivne varnosti. AMZS se je predvsem na pobudo uredništva Motorevije, revije članov AMZS, vključila v številne projekte in v njih aktivno sodelovala, s čimer je prispevala, da je bila del mednarodnega dogajanja in prizadevanj za manj žrtev v prometnih nesrečah tudi Slovenija. O vsem tem je seznanjala tako svoje članstvo kot širšo javnost in s tem prispevala k večjemu zavedanju o prometni varnosti.

Sodelujejo v mednarodnih projektih

Na AMZS pravijo, da so po osamosvojitvi Slovenije še okrepili svojo vlogo pri seznanjanju in izobraževanju voznikov z vsem, kar je pripomoglo k večji prometni varnosti. Sprva je bila v ospredju varnost otrok in mladih voznikov. Poudarijo, da so odigrali pomembno vlogo pri zavedanju širše javnosti, kako pomembna je uporaba otroških varnostnih sedežev: sprva s temeljitimi informacijami o prednostih otroških varnostnih sedežev – na prelomu tisočletja je AMZS začel sodelovati pri testih otroških sedežev, ki so skupen projekt partnerskih avtomobilskih klubov. Že pred tem se je aktivno vključil v testiranje pnevmatik in seznanjal voznike, kaj morajo upoštevati pri njihovi izbiri. Sodelovanje, ki se je začelo v devetdesetih letih prejšnjega stoletja, se nadaljuje in AMZS testi otroških varnostnih sedežev in pnevmatik so še vedno – in vse bolj – pomemben del dejavnosti AMZS.

V AMZS ocenjujejo, da so marsikatere njihove aktivnosti in projekti pripomogli k izboljšanju prometne varnosti v državi.

Spodbudili prenovo predorov

Ukvarjati so se začeli tudi s preučevanjem pasivne varnosti avtomobilov in s kompatibilnostjo različno velikih avtomobilov s temeljnim vprašanjem: ali lahko majhen avto zagotovi vsaj približno enako zaščito kot večji in težji. Bili so med ustanovitelji skupnega programa evropskih avtomobilskih klubov ECCP, ki se je potem pridružil konzorciju Euro NCAP.

Kot poudarjajo na AMZS, so ob prizadevanjih za čim večjo varnost avtomobilov svoje delovanje na področju prometne varnosti usmerili tudi v varnost prometne infrastrukture. Z drugimi avtomobilskimi klubi so sodelovali pri preverjanju varnosti cestnih predorov, tudi slovenskih. Nekatere slabe ocene so bile spodbuda za rekonstrukcijo nekaterih slovenskih predorov in za izboljšanje njihove prometne varnosti. To ocenjevanje je preraslo v ustanovitev posebnega konzorcija Euro TAP (AMZS je bil med ustanovnimi člani), ki se je ukvarjal z ocenjevanjem predorov.

Poskrbeli za mednarodno primerljivost prometne infrastrukture

AMZS je bil tudi med ustanovnimi člani konzorcija Euro Test, ki se je ukvarjal z ocenjevanjem zasnove prometne infrastrukture v različnih državah in njenim vplivom na prometno varnost. »Na ta način je Slovenija – tako kot pri predorih – dobila mednarodno primerljivost varnosti svoje prometne infrastrukture. V okviru Euro Testa je bilo zelo odmevno ocenjevanje varnosti prehodov za pešce, delovišč na avtocestah in na

Foto: Depositphotos

mestnih cestah, avtocestnih počivališč, garažnih hiš, prometne signalizacije ...,« naštejejo na AMZS. Dodajo, da so postali tudi del konzorcija EuroRAP, ki se ukvarja z ocenjevanjem varnostne zasnove cest. »S sodelovanjem AMZS v tem projektu slovenska javnost dobi verodostojne informacije o varnostni zasnovi najpomembnejših slovenskih cest. Za dolgoletno izvajanje tega projekta smo leta 2019 prejeli prestižno britansko nagrado s področja prometne varnosti Prince Michael International Road Safety Award,« se pohvalijo in dodajo, da še vedno sodelujejo z različnimi evropskimi avtomobilski klubi pri ocenjevanju različnih naprav in dogodkov, ki vplivajo na prometno varnost in o ugotovitvah seznanjajo javnost.

Pomembno je tudi izobraževanje voznikov

Na AMZS kot družbeno odgovoren projekt izpostavijo tudi izobraževanje voznikov. Center varne vožnje na Vranskem je namenjen širokemu spektru uporabnikov, ki želijo izboljšati obvladovanje vozila (motocikla, avtomobila, avtodoma), in tudi profesionalnim voznikom. Kot pravijo na AMZS, je največja dodana vrednost programov ta, »da lahko vozniki v nadzorovanem in varnem okolju poligona preizkusijo in trenirajo, kako se pravilno odzvati oziroma kako ustrezno ukrepati v nepredvidljivih in kritičnih situacijah. Pri tem ugotovijo, da je kljub varnemu okolju reševanje kritičnih situacij izredno zahteven proces, zato se zavejo zlasti pomena prilagojene hitrosti. S to izkušnjo so bolje pripravljeni za vožnjo v vsakodnevnem prometu, hkrati pa je njihova vožnja naravnana v smer, da do kritičnih situacij sploh ne bi prihajalo (prilagojena hitrost, večja varnostna razdalja). Vozniki z znanjem, pridobljenim na programu varne vožnje, tudi bolj samozavestno rešujejo nastale kritične situacije.« V skoraj 13 letih delovanja je AMZS Center varne vožnje na Vranskem gostil že več kot 180.000 obiskovalcev. Poleg centra varne vožnje AMZS za izobraževanje voznikov skrbi tudi v svoji šoli vožnje z enotama v Ljubljani in Trebnjem.

Težišče delovanja AMZS so preventivne aktivnosti s poudarkom na izobraževanju udeležencev v prometu, skrbi za boljšo prometno infrastrukturo, prometno okolje in prizadevanjih za izboljšanje varnosti vozil.

Projektov imajo še veliko, njihov skupni cilj pa je čim manj žrtev na slovenskih cestah in čim večja varnost v prometu. »Kolikšen je prispevek AMZS k boljši prometni varnosti na slovenskih cestah, je seveda nemogoče izmeriti, a neizpodbitno dejstvo je, da je tudi AMZS prispeval svoj delež k temu, da naše ceste terjajo vse manjši krvni davek. In če je zaradi prispevka AMZS samo en človek manj izgubil življenje na slovenskih cestah, je AMZS izpolnil eno svojih temeljnih poslanstev: skrb za boljšo prometno varnost,« še pravijo na AMZS. ■

BE-TERNA

Za doseganje konkurenčnosti je potrebna posodobitev strategij

Načrt za okrevanje in odpornost (NOO) kot eno od razvojnih področij opredeljuje digitalno preobrazbo, kar je pri mnogih odločevalcih vzpostavilo pogoje za nov razmislek o viziji, misiji, strategiji, poslovnih modelih, stanju digitalne zrelosti podjetja, o sodobnih digitalnih trendih in možnosti uporabe le teh. Na podjetju BE-terna poudarjajo, da je priprava digitalne strategije pri tem ključna in mora predstavljati sestavni, temeljni del poslovne strategije.

Podjetja se ne zavedajo vrednosti podatkov

BE-terna v zadnjem letu z izbranimi naročniki izvaja program t.i. Digitalne Transforma(k)cije, kjer preizkušajo inovativne pristope. Klasične diagnostične delavnice so zamenjali z »design-thinking« delavnicami, kjer skupaj z naročniki ugotavljajo, katera so ključna področja poslovanja, ki zahtevajo celovito prenovo trenutnega poslovnega modela.

»Ko odločevalce vprašamo, če so njihova podjetja podatkovno vodena, je njihov odgovor pogosto precej prepričljivo pritrdilen. Ko pa naslovimo npr. štiri ključna področja, kot so: operativna učinkovitost, izkušnja kupcev, izdelki, zaposleni, pa pogosto ugotovimo, da odločitve na nobenem od prej naštetih področij ne temeljijo na podatkovno vodenem modelu,« pravijo na BE-terni. Zdi se, da se podjetja kljub vse večji količini pridobljenih podatkov še ne zavedajo njihove vrednosti.

Strojno učenje prinaša občutno prednost

Na BE-terni opažajo pozitiven premik sprejemanja rešitev v oblaku in naraščanje povpraševanja po rešitvah, ki temeljijo na algoritmih strojnega učenja, krepi pa se tudi zavedanje, da obstoječe rešitve ne dohajajo zahtev konkurenčnega poslovnega okolja.

»Podjetja, ki prej uvedejo »učeče se« rešitve, imajo nenadoma prednost – za enaka opravila potrebujejo manj časa, manj delovne sile (ki je danes tako ali tako primanjkuje), zaradi napovedovalnih algoritmov prej predvidijo nove okoliščine, poslujejo bolj učinkovito...,« pojasnjujejo na podjetju. Za uvedbo rešitev, ki temeljijo na strojnem učenju so predpogoj velike podatkovne zbirke (velepodatki ali BigData).

Umetna inteligenca ima velik potencial

V zadnjih letih so na BE-terni osvojili kar nekaj kompetenc, ki jih prej niso imeli: »Prišli smo v stik z navidezno in obogateno resničnostjo (našim uporabnikom lahko tako svetujemo pri uporabi VR/AR opreme in z njo povezano programsko opremo). Preizkusili smo več različnih industrijskih senzorjev interneta stvari, jih povezali v velike zbirke podatkov v oblaku, imamo prve aplikacije v rešitvi za hibridno sodelovanje (Microsoft Teams), kjer smo združili AI, RPA in nizko-kodno platformo (LCAP, Microsoft PowerApps).«

Skozi leta so nabrali vrsto nagrad: Microsoft jih je pred kratkim prepoznal kot vodilnega partnerja za mala in srednje velika podjetja tudi ter jih uvrstil med 1 % najboljših partnerjev na svetu, v lanskem letu pa podelil nagrado za najboljšega partnerja v Adriatic regiji. Nagrado za zlatega partnerja so prejeli tudi s strani partnerjev Infor in Qlik, veliko vlogo pa imajo pri prepoznavnosti njihovi zaposleni, ki so se v zadnjih letih znašli med finalisti za Mladega managerja, ADMA, itd.

Iztok Juvan, direktor podjetja BE-terna

V prihodnosti načrtujejo še več stika z novimi in obstoječimi naročniki, saj si obetajo laboratorij za preizkušanje in snovanje novih rešitev, s katerim želijo omogočiti zgoden stik z novimi tehnologijam in iskanjem priložnosti za umestitev v naročnikov ekosistem. »Tudi sami želimo narediti še več na izboljšanju izkušnje uporabnika in dvigu operativne učinkovitosti, še naprej pa bomo resno vlagali tudi v umetno inteligenco, saj na tem področju res vidimo velik potencial,« napovedujejo.

BE terna

Pripomočki za aktivne moške, ki imajo težave z nehotenim uhajanjem urina

ABENA®

Mnogo moških zavrača misel glede uporabe predlog za zaščito pred iztekanjem. Ne samo, da predloge preprečijo neprijetne dogodke, kot so mokri madeži na oblačilih, preprečijo tudi težave s kožo, predvsem pa uspešno nevtralizirajo vonj po urinu.

Abena Man predloge za zaščito pri nehotenem uhajanju urina so posebej prilagojene moškim, zagotavljajo diskretno rešitev pri tovrstnih težavah in omogočajo aktivno življenje. Unikatno oblikovane zaščitne plasti omogočajo dobro zaščito pred iztekanjem.

Samolepilni trak zagotavlja odlično namestitev in pričvrstitev predloge na tesno oprijemajoče se spodnje perilo.

- ☑ Tanke in diskretne
- ☑ Izjemno vpojne
- ☑ Nevtralizirajo vonj

www.abena-helpi.si | 080 22 53 | info@abena-helpi.si

Kontaktirajte nas za več informacij. Možnost naročila brezplačnega vzorca.

ABENA-HELPI d.o.o., Dobrave 7b, 1236 Trzin / Slika je simbolična.

VREDNOTE

Dobrodelnost ima veliko posrednih učinkov

Dobrodelnost je opravljanje, izkazovanje dobrih del in dejanj. Prostovoljno dajanje pomoči tistim, ki jo potrebujejo, za čimer pa ni skritih lastnih interesov.

Andreja Šalamun

Slovenska podjetja se zavedajo pomena dobrodelnosti in temu področju posvečajo veliko pozornosti. Tako na primer v **družbi Kodila** pravijo, da vsako leto za novo leto donirajo Zvezi prijateljev mladine, Karitasu, Rdečemu križu in Eho podpornici. »Letos smo donirali mast in ocvirke za Ukrajino, občasno doniramo družinam in posameznikom, otrokom za šolo v naravi ...,« našteje prvi mož družbe **Janez Janko Kodila**. Poudari, da je treba vračati družbi in pomagati ljudem v stiski, donacije pa po njegovem mnenju pozitivno vplivajo na klimo v podjetju, predvsem na vodstveni tim.

Mnoga podjetja se z donacijami vključujejo v humanitarne akcije za pomoč ranljivim skupinam.

Tudi v d**ružbi Duol** se pogosto udeležijo različnih dobrodelnih akcij – na primer podprejo športnike in športne organizacije, lokalno okolje ... »Za Osnovno šolo Brezovica smo na primer postavili balon za notranjo telovadnico, pomagamo lokalnim gasilskim društvom, sodelujemo tudi pri posebnih akcijah ... Med prvimi smo začeli z zbiranjem humanitarne pomoči za Ukrajino in v več kot dveh mesecih je več kot 100 prostovoljcev sortiralo pomoč, ki je prihajala iz cele Slovenije. Skupaj smo v Ukrajino poslali več kot 40 tovornjakov pomoči,« povedo v podjetju in dodajo, da nimajo stalnih akcij, ampak da se vsako leto posebej odločajo, kje in kako bodo sodelovali.

Opozorijo tudi na posredne učinke dobrodelnosti, kot so na primer razvoj lokalnega okolja, v katerem deluje podjetje, razvoj športa, ki pomeni več investicij v športno infrastrukturo itd. Opažajo tudi, da takšne akcije zaposleni sprejmejo zelo pozitivno – tako so na primer na njihovo željo v podjetju organizirali prostovoljno zbiranje daril za akcijo »Božiček za en dan«. Pravijo, da lahko nekatere akcije neposredno vplivajo tudi na poslovanje podjetja – tako so jih na primer potem, ko so postavili balon (telovadnico) za OŠ Brezovica, kontaktirale še nekatere druge osnovne šole. ■

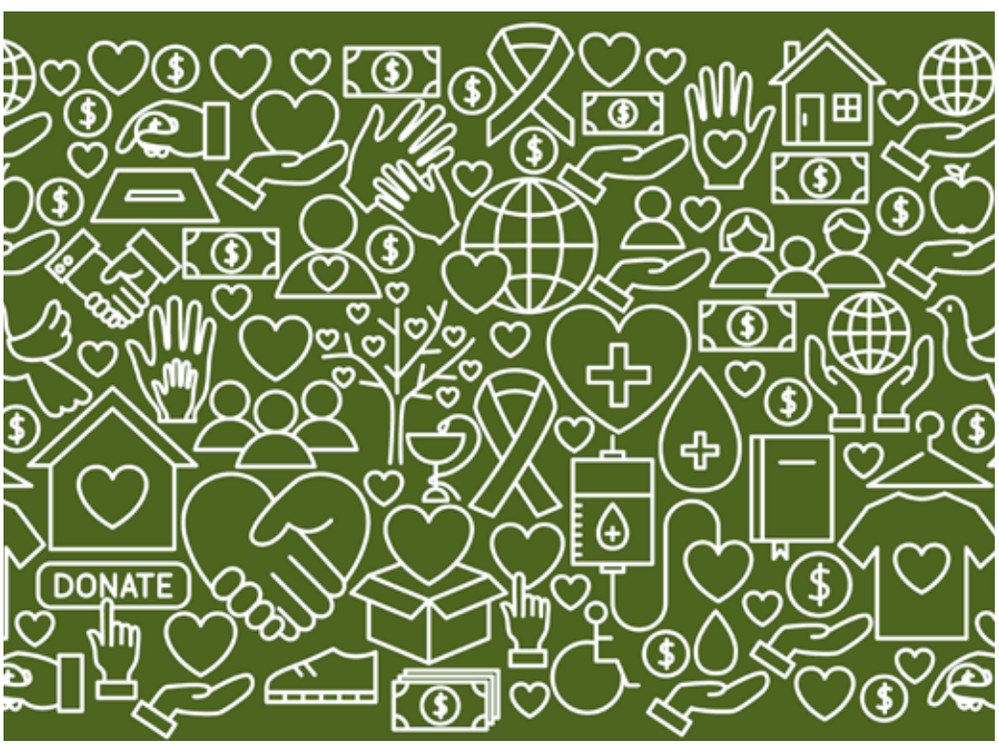


Foto: Depositphotos

Popolnoma električni

ID.5

Kombinirana poraba električne energije (kWh/100 km): 18,1–16,2 (NEVC). Emisije CO_2: 0 g/km. Emisije CO_2 med vožnjo in skupne emisije CO_2 so odvisne od vira električne energije. Volkswagen zato priporoča uporabo ekološko pridobljene elektrike. Ogljikov dioksid (CO_2) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM_{10} in $PM_{2,5}$ ter dušikovih oksidov. Slika je simbolna.

Odpira nove poslovne priložnosti

Caddy Cargo

Delovno mesto prihodnosti? Na štirih kolesih. Odkrijte Caddy Cargo. Zahvaljujoč najsodobnejšemu digitalnemu okolju (Innovision Cockpit) in glasovnemu upravljanju je vedno povezan z vsem, kar potrebujete.

Gospodarska vozila

Kombinirana poraba goriva: 4,7–3,9 l/100 km. Emisije CO_2: 110–102 g/km. Emisijska stopnja: EURO 6. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM_{10} in $PM_{2,5}$ ter dušikovih oksidov. Nekatera prikazana in navedena oprema je na voljo opcijsko. Slika je simbolna.

ŠPAN®
Center mobilnosti

Center mobilnosti Špan

Tržaška cesta 547, 1351 Brezovica pri Ljubljani
volkswagen@span.si, 031 649 777, 051 267 000

INEA

Energetska prihodnost: digitalna, pametna, avtonomna

Vse bolj se nagibamo k rabi elektrike iz obnovljivih virov. Kako moramo ukrepati, da bomo s temi viri lahko že danes pokrili vse večje potrebe?

V sistemu energetske prožnosti lahko tudi odjemalci postanejo ponudniki (Vir: INEA)

Energetska draginja in kriza fosilnih goriv sta pripeljali družbo do točke, ko moramo pospešeno razmišljati o alternativah. Ni več časa, da bi se zanašali na dolgotrajne procese gradnje nukleark, niti denarja, da bi širokopotezno gradili nove omrežne povezave in posodabljali dotrajano infrastrukturo. Razmišljati moramo lokalno, zeleno in digitalno.

Optimizacija industrijskih odjemalcev

Ineine rešitve optimizirajo izjemno moč velikih industrijskih odjemalcev in jim s sistemom za izravnavanje konic PeakEMS zmanjšajo porabo drage konične moči in preprečijo potrebo po začasnih generatorjih. Takšen energetski management je možen za večje število bremen tako na lokalnih kot oddaljenih lokacijah, ne glede na obstoječo infrastrukturo.
Vse to lahko spremljamo preko platforme inEIS, ki poleg porabe energije beleži tudi prilagojene kazalnike in nas na njihovi podlagi opozori na nepredvidene dogodke, in omogoči pravočasen odziv.

Energetska prožnost kot korak naprej

Vključevanje tako podjetij kot gospodinjstev na t.i. trg energetske prožnosti pomeni, da lahko ponudijo lastno prilagajanje odjema, ki ga zanje avtomatsko izvede pametna trgovalna platforma VPS. Ta s pomočjo naprednih odprtih tehnologij, kot je protokol FlexOffer, preveri razpoložljivost prožnosti v omrežju, izdela natančne modele porabe in vnaprej prilagodi odjem tako, da ustvari čim manjši vpliv na omrežje in čim večje prihranke za uporabnike.
Pri tem upošteva dostopnost energije na omrežju, kjer daje prednost obnovljivim virom in že proizvedeni energiji v zalogovnikih in baterijah. Vse to omogoča, da odložimo večje naložbe v novo infrastrukturo in se težave lotimo še preden postane neobvladljiva.

Je brezogljična prihodnost stvar posameznika?

Prav z vključevanjem tako gospodarstva kot prebivalstva v zeleni preboj bomo najlažje prepluli energetske krize ter sočasno zmanjšali odvisnost od okolju škodljivih energentov. Ne smemo se ujeti v past razmišljanja, da morajo najprej ukrepati država, industrija ali posameznik. Ukrepati moramo vsi, danes, skupaj. Le tako lahko ustvarimo prihodnost, v kateri bo dovolj energije za vse, o njej pa ne bo treba aktivno razmišljati, saj bodo sistemi upravljanja digitalni, pametni in avtonomni.

Boljši izkoristek obstoječih virov

Ključ do uspeha je celosten pristop – od študij primernosti, načrtovanja celostnega energetskega managementa, integracij rešitev za monitoring in upravljanje, prilagojenih uporabniku in vključevanje teh rešitev v večje sisteme na ravni kampusa, soseske ali naselja.
V pomoč so nam obširne izkušnje iz raznolikih okolij – livarn, toplic in mlekarn, pa tudi univerz, ladij in otokov. Verjamemo, da je za optimalno upravljanje z energijo treba uporabiti vse vire, ki so nam že na voljo, preden gradimo nove, zato dajemo poudarek na vključevanju – več gradnikov, boljši izkoristek.

koop® chem

Široka paleta lepilnih trakov, lepil in tesnilnih mas za industrijo in gradbeništvo.

Svetujemo in razvijamo rešitve v številnih proizvodnih panogah.
Zagotavljamo tehnično podporo, kvaliteto, konkurenčne cene in kratke dobavne roke.
Redno dopolnjujemo in širimo paleto artiklov.

Smo vaš inovativen in zanesljiv partner.
Že 30 let.

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

www.koop.si

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

VPETOST V LOKALNO OKOLJE

Treba je biti pobudnik, ne čakati na druge

Povezava z lokalnim okoljem podjetju Lek Veterina nalaga tudi odgovornost in zavezo dobrega ravnanja, v Nuklearni elektrarni Krško (NEK) udejanjajo politiko vedno odprtih vrat.

Darja Kocbek

Dobri poslovni rezultati nikakor niso dovolj za dober ugled in uspešnost podjetja. Pomembno je, da se podjetje vključi v lokalno okolje, sodeluje pri različnih projektih za razvoj kraja in regije, sponzorira lokalne prireditve, sodeluje s humanitarnimi organizacijami.

Pomen za ekonomski razvoj okolja, pa tudi za izobraževanje mladih

»Ves čas svojega delovanja smo povezani z lokalnim okoljem. Zavedamo se, da je razvoj našega podjetja pomemben za lokalno skupnost, zato so tudi naše poslovne odločitve, če se le da, take, da vračamo v okolje, v katerem delujemo,« nam je povedal **Branko Kamenšek, direktor podjetja Lek Veterina**.

»S sistematičnim proaktivnim seznanjanjem lokalnih skupnosti z našimi načrti in z odzivnostjo ter s tem, da si pomagamo v okviru vsak svojih pristojnosti, smo z lokalno skupnostjo vzpostavili dobre odnose sobivanja.«

Lokalno skupnost po njegovih besedah zanima predvsem ekonomski razvoj okolja: število novoustvarjenih delovnih mest, višina prispevka v davčno blagajno ter drugi sekundarni vplivi na družbo. Lek Veterina s svojim delovanjem prispeva k razvoju novih delovnih mest, v podjetju se poslužujejo tudi oglaševanja v lokalnih medijih. Če je le mogoče, surovine pridobijo iz lokalnega okolja, čeprav je to glede na zahteve proizvodnje težka naloga. »Zavedamo se tudi odgovornosti do okolja, pri čemer sledimo razpoložljivim tehnologijam, katerih cilj je racionalna raba naravnih virov, zmanjšanje odpadkov v okolju in izpolnjevanje zahtev okoljske zakonodaje,« razlaga Kamenšek.

»Zavedamo se, da je razvoj našega podjetja pomemben za lokalno skupnost, zato so tudi naše poslovne odločitve, če se le da, take, da vračamo v okolje, v katerem delujemo.«

Na področju izvajanja obveznih delovnih praks Lek Veterina sodeluje s šolami. Ker želi prispevati h kakovosti bivanja in skupaj ustvarjati prijetno skupnost, podpira tudi različne humanitarne, kulturne, športne in izobraževalne programe. »Z donacijami pasje hrane naše blagovne znamke Dino pomagamo zavetiščem za živali. V času pandemije covida-19 smo lokalni skupnosti in zdravstvenim ustanovam v bližnji in širši okolici takoj priskočili na pomoč z razkužili,« našteva Kamenšek.

Pri sodelovanju z lokalno skupnostjo je po njegovih besedah pomembno, »da ne čakaš, da bo kdo drug kaj naredil zate, temveč se moraš v prvi vrsti zanesti nase, dati sam pobude in izpeljati aktivnosti, če želiš, da bo kaj narejeno, torej je velik poudarek na aktivnem pristopu«.

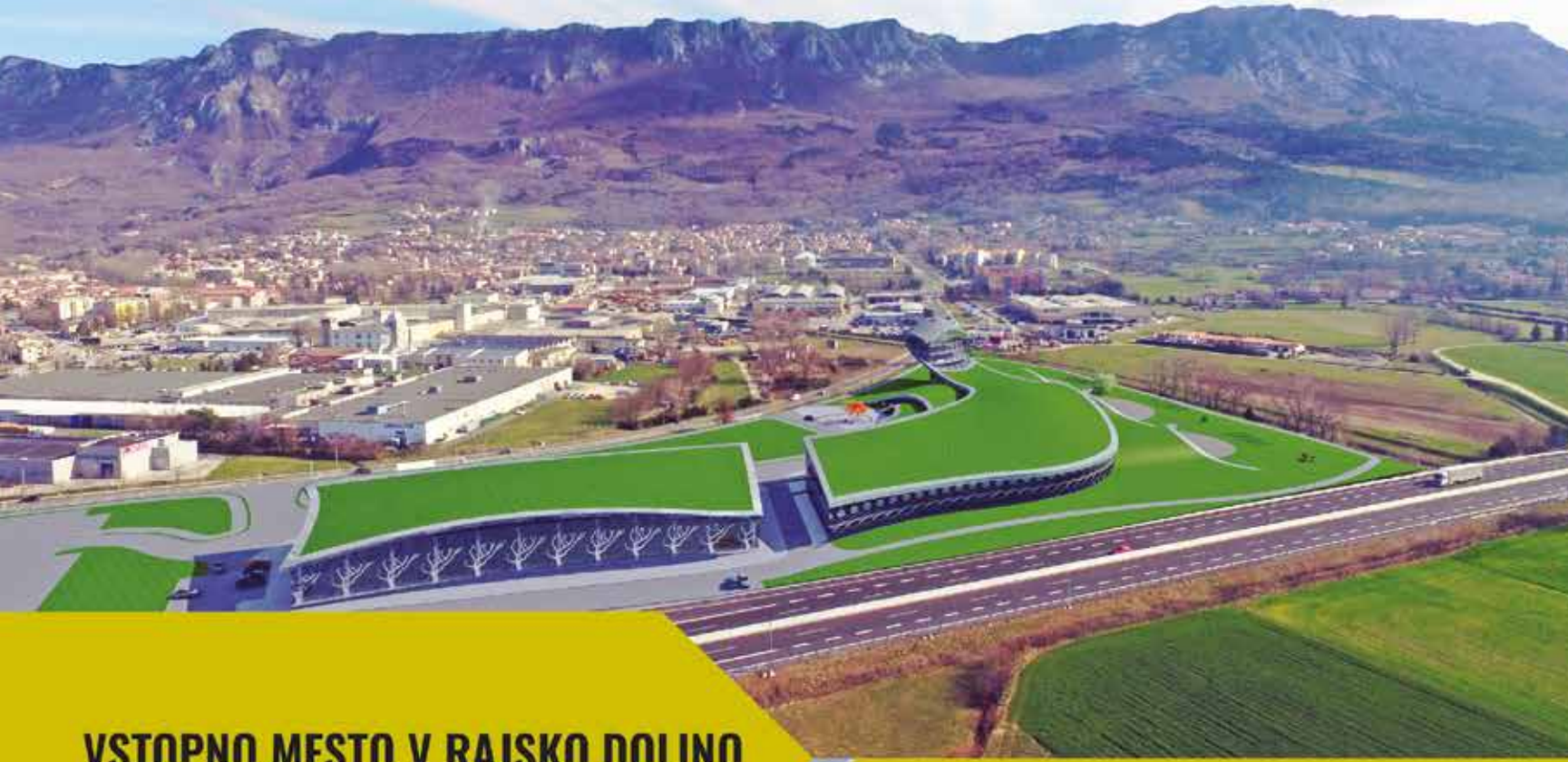
Cilj je biti zgled

V **Nuklearni elektrarni Krško** (NEK) so nam najprej pojasnili, da se zavedajo, da izpolnjevanje temeljnih atributov trajnostnega razvoja omogoča dolgoročen uspeh družbe. Za NEK to pomeni, da tudi ob zaostrenih upravnih zahtevah v pogojih odprtega trga ohranjajo zanesljivost obratovanja in ekonomsko učinkovitost za oba družbenika ter z nizkoogljičnostjo v elektrarni proizvedene električne energije prispevajo k izpolnjevanju zavez o prehodu v podnebno nevtralnost.

»Naš cilj je biti zgled jedrske varnosti in odličnosti na globalni ravni, zato s preglednim delovanjem in sodelovanjem z vsemi deležniki gradimo odnos zaupanja. V NEK udejanjamo politiko vedno odprtih vrat. S sistematičnim proaktivnim seznanjanjem lokalnih skupnosti z našimi načrti in z odzivnostjo ter s tem, da si pomagamo v okviru vsak svojih pristojnosti, smo z lokalno skupnostjo vzpostavili dobre odnose sobivanja,« pravijo. ■

Foto: Depositphotos

EXPO VIPAVSKE DOLINE



VSTOPNO MESTO V RAJSKO DOLINO

- → RESTAVRACIJA
- → BUTIČNI HOTEL
- → KONGRESNA DVORANA
- → PROSTOR DOŽIVETIJ
- → TRŽNICA OKUSOV VIPAVSKE DOLINE
- → VINOTEKA
- → TURISTIČNE INFORMACIJE
- → RAZSTAVNI PROSTOR LOKALNIH PROIZVODOV

Občina Ajdovščina vabi zainteresirane vlagatelje posameznih delov projekta k sodelovanju. Projekt je zasnovan kot vstopno mesto v Vipavsko dolino, ki na odlični lokaciji obiskovalcem in domačinom nudi skupek doživetij iz raznolike ponudbe rajske doline.

KONTAKT IN INFORMACIJE:

- → M: 070 952 893
- → E:bogdan.cesnik@ajdovscina.si

Železniki

75 let tradicije

Certifikati: IATF 16949, ISO 9001, ISO 14001

IZDELKI ZA AVTOINDUSTRIJO

HLADILNA TELESA ZA ELEKTRO KOMPONENTE

KOVINSKI IZDELKI
pokrovi, nosilci, sponke

ORODJA ZA PREOBLIKOVANJE PLOČEVINE

INDUSTRIJSKE SPONKE

Podjetje NIKO danes:

- štancanje kovinskih izdelkov,
- sestava na velikoserijskih montažnih linijah,
- lastna konstrukcija in orodjarna,
- 260 zaposlenih,
- 40 mio € letne realizacije,
- 92 % izvoza,
- hčerinski podjetji na Češkem in Madžarskem.

MEHANIZMI ZA REGISTRATORJE

Leitz 180°

MaX File

Prestige Niko

Esselte No. 1

www.niko.si

VZGOJA NASLEDNIKA

Predhodnik lahko novemu direktorju veliko pomaga

Pri menjavi vodstva podjetja lahko vodenje družbe prevzame oseba, ki jo zaposleni že poznajo, saj prihaja iz njihovih vrst. V podjetju vzgojeni naslednik pozna dolgoročno strategijo, prednosti in možnosti za izboljšave ter vrednote in kulturo podjetja. Povsem nov kader pa je na mestu takrat, ko gre za podjetje, ki stagnira, pravi sogovornik Jani Jurkošek, glavni direktor Štore Steel.

Darja Kocbek

Nadzorni sveti in upravni odbori v mnogih podjetjih niso v celoti pripravljeni na odhod predsednika uprave oziroma izvršnega direktorja, čeprav je načrtovanje nasledstva ena njihovih glavnih odgovornosti, ugotavljajo v organizaciji Harvard Law School Forum. Ob tem opozarjajo, da tudi najboljšim podjetjem z najbolj inovativnimi strategijami grozi, da bodo lahko imela težave, če na vodilnem položaju ne bodo imela pravega človeka. Kriza covida-19 je pospešila digitalno preobrazbo, konsolidacijo industrije in prožnih oblik dela. Zato bodo morali nadzorni sveti in upravni odbori ponovno razmisliti, katere veščine potrebuje vrhunski vodja podjetja v okolju po pandemiji.

Tudi najboljšim podjetjem z najbolj inovativnimi strategijami grozi, da bodo lahko imela težave, če na vodilnem položaju ne bodo imela pravega človeka.

Boljše načrtovanje

Več kot polovica članov upravnih odborov podjetij v ZDA, ki so sodelovali v nedavni raziskavi, je dejala, da morajo izboljšati načrtovanje nasledstva direktorjev. Vendar je to lažje reči, kot storiti, pravijo v Harvard Law School Forumu. V letu 2020 je odstopilo 56 izvršnih direktorjev podjetij, ki so vključena v indeks S&P 500. Med tistimi, ki so odstopili, jih je 20 odstotkov podalo odstopno izjavo pod pritiskom. Leto prej je to naredilo 13 odstotkov direktorjev, ki so odstopili.

Analitiki Harvard Law School Foruma ob tem ugotavljajo, da ima preveč upravnih odborov nejasno predstavo o tem, kako bi se odzvali ob nenadnem odhodu predsednika uprave. Najboljši načrti za pripravo naslednika direktorja vključujejo sedanjega direktorja, ker ima dragocene informacije o svoji vlogi, organizaciji in izzivih. Poleg tega

Foto: Depositphotos

njegova podpora zmanjšuje motnje v času zamenjave.

Preveč upravnih odborov ima nejasno predstavo o tem, kako bi se odzvali ob nenadnem odhodu predsednika uprave.

Foto: Depositphotos

Iščejo znotraj družbe

Glavni direktor Štore Steel opiše prakso v njihovi družbi. »Naša dosedanja, dolgoletna praksa je, da naslednika poiščemo znotraj podjetja in omogočimo kontinuiran prehod iz starega na novo vodstvo. Kljub vsemu gre za postopek, izbor med več kandidati, tudi s pomočjo kadrovske agencije,« pravi Jani Jurkošek. V podjetju vzgojeni naslednik po njegovih besedah pozna dolgoročno strategijo podjetja, pozna prednosti in možnosti za izboljšave, tudi vrednote in kulturo podjetja.

Povsem drugače je po njegovem takrat, ko podjetju ne gre dobro in so potrebni morebiti tudi radikalni ukrepi. »Kadar gre za podjetje, ki stagnira, je čas za nove ideje, novo energijo, skratka korenitejše spremembe, ki jih lahko prinese nova oseba ali ekipa, neobremenjena s pasivnim stanjem podjetja,« nam je razložil Jurkošek.

Predhodnik je lahko novemu direktorju v veliko pomoč, vendar mora to početi na način, da nista ogroženi avtoriteta in zaupanje v novega direktorja. To pa ni vedno samo po sebi umevno. V podjetju Štore Steel je bila menjava vodstva opravljena brez pretresov pri zaposlenih, kupcih, dobaviteljih, bankah. To je za podjetje zagotovo pozitivno, je še dejal Jurkošek. ■

INSTRUMENTATION TECHNOLOGIES

Mednarodna ekipa zaposlenih v visokotehnološkem podjetju omogoča:

Znanstvenikom pozicioniranje atomov z natančnostjo **1/1000 debeline lasu**
Pacientom, da prejmejo pravo dozo **protonskega sevanja** pri zdravljenju raka
Sprehajalcem ob Temzi višjo **varnost** v primeru padca v reko

Inženirska ekipa se neprestano širi in spodbuja mlade ljubitelje izzivov.

OBIŠČI SPLETNO STRAN IN IZVEDI VEČ!

Zaupajo nam:
NASA, CERN, Rimac Technology, Alstom, Univerzi v Berkeleyju in Stanfordu in mnogo drugih velikih imen iz tehnološkega sveta.

EFAFLEX
hitra in varna vrata

Vaša vrata do lige prvakov

Vodilni v tehnologiji in pobudniki razvoja hitrotekočih vrat

EFAFLEX že več kot 40 let razvija in oblikuje visoko učinkovita hitrotekoča vrata. EFAFLEX z inovativno tehnologijo in pionirskimi rešitvami za posebne zahteve uporabnikov nenehno uvaja nove spodbude na svetovnem trgu. Podjetje gradi prepoznavnost s pomočjo izjemne tehnologije, najboljše kakovosti in najvišje stopnje varnosti. Več kot 1000 zaposlenih zagotavlja izpolnjene najvišje standarde po vsem svetu.

Vedno z vami širom sveta.

EFAFLEX inženiring d.o.o., Devova ulica 5, SI-1000 Ljubljana Prodaja, servis in razvoj avtomatskih vrat za industrijsko in zasebno rabo
Tel. +386/1 51 40 430, prodaja@efaflex.si, www.efaflex.si

FAKULTETA ZA LOGISTIKO

Izzivi v gospodarstvu vplivajo tudi na razvoj študijskih programov

Razmere na trgu so ta trenutek nepredvidljive in težko je napovedati, kakšen bo vpliv inflacije, kar se pozna tudi v logistiki in oskrbovalnih verigah. Spreminjajo se načini poslovanja, podjetja pa iščejo krajše in zanesljivejše dobavne verige. Vojna v Ukrajini je čez noč prinesla dvig cen surovin, priča smo bili pomanjkanju kapacitet skladišč in transporta, pandemija pa je odkrila tudi slabost ‚just in time' upravljanja zalog in ranljivost dosedanjih strategij nabave in prinesla dramatične premike v vedenju potrošnikov in rasti e-potrošnje.

Silovite spremembe v svetu so tudi od nas zahtevale prevetritev vsebin in zaposlene na Fakulteti za logistiko Univerze v Mariboru prisilile k raziskovanju novih področij. Nekatera dognanja, ki smo jih napovedovali, da se bodo zgodila čez desetletja, se dogajajo že danes – predvsem je digitalizacija poslovanja tista, ki so jo pandemske razmere najbolj potisnile v ospredje.

V koraku z Logistiko 4.0

Pri Logistiki 4.0 gre za logistični sistem, ki omogoča trajnostno zadovoljevanje zahtev individualizirane stranke brez povečanja stroškov in s podporo uporabe digitalnih tehnologij. Kompleksnost tega sistema odpira izjemne raziskovalne priložnosti tako iz tehnično-tehnološkega kot tudi družboslovnega in celo sociološkega vidika, zato je tematika že sestavni del naših študijskih vsebin.

Kot vodilna izobraževalna in znanstvenoraziskovalna institucija v Sloveniji z izjemnim mednarodnim ugledom moramo biti s trendi dobro seznanjeni, zato v sodelovanju z gospodarstvom in sorodnimi tujimi raziskovalnimi institucijami oblikujemo novo znanje in rešitve, ki so takoj oz. bodo v bližnji prihodnosti aplicirana v industrijo.

Edini magistrski program na področju logistike

Pandemija in geopolitična nestabilnost v svetu sta nas prisilili, a hkrati tudi motivirali, da smo zavihali rokave in prevetrili študijske vsebine in tako z novim študijskim letom začenjamo izvajanje popolnoma prenovljenega magistrskega študijskega programa Logistika sistemov.

Najsodobnejši in edini celoviti magistrski program za področje logistike v Sloveniji je namenjen tistim, ki želijo postati vodilni strokovnjaki s širokim znanjem in okvirji za reševanje izzivov področja ter z razumevanjem kulturnih zahtev v mednarodnem sodelovanju. Diplomanti programa bodo pridobili interdisciplinarna znanja in kompetence na vseh področjih, ki se tičejo logistike, kot tudi organizacijska znanja, spretnosti in veščine. Zaradi izjemnega sodelovanja s sorodnimi tujimi institucijami z novim letom magistrskim študentom omogočamo tudi pridobitev dvojne diplome v sodelovanju s kitajsko Ningbo univerzo na njihovem programu ‚Port and Shipping Technology and Management Engineering'.

Droni na mednarodni poletni šoli

Na letošnji že deveti poletni šoli, ki jo organizira naša fakulteta, se bodo udeleženci ukvarjali z droni, predvsem z njihovo uporabo v komercialne namene in avtonomno vožnjo. Študenti bodo pridobili vpogled v tehnologijo dronov in v zakonske zahteve, ki sledijo konceptu komercialne uporabe. V okviru dveh predmetov bomo odgovorili na vprašanja avtonomne vožnje in o smiselnosti enotne ‚Uber' platforme, v sodelovanju s Pošto Slovenije, ki se z dronsko dostavo že ukvarja, pa bomo iskali najboljše in najbolj zanimive ideje za prihodnost.

Prof. dr. Maja Fošner, dekanica Fakultete za logistiko

Univerza v Mariboru

Fakulteta za logistiko

Življenje je strast.
Zavarujte ga.
triglav
Vse bo v redu.
triglav.si
Tea Bajc,
Mladi up

UGLED NAGRAD GZS

Klub nagrajencev Gospodarske zbornice Slovenije

Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke je gospodarski oskar, ki zaznamuje vsakega prejemnika. Klub nagrajencev GZS pa je ambasador uspešnosti slovenskih gospodarstvenikov.

Tanja Jamnik; foto: arhiv GZS

Klub nagrajencev Gospodarske zbornice Slovenije za izjemne gospodarske in podjetniške dosežke je samostojno, prostovoljno in neprofitno neinstitucionalno združenje prejemnikov tega najvišjega priznanja Gospodarske zbornice Slovenije. Ustanovljeno je bilo 2. marca 2011 na pobudo **Jožeta Staniča**, prejemnika nagrade GZS (Gorenje, Velenje, 1997) in drugih ustanovnih članov, prejemnikov Nagrade GZS. Osrednje poslanstvo Kluba je utrjevanje vezi med člani, negovanje prijateljstva, prispevek k razpoznavnosti in ugledu najvišje nagrade GZS, spremljanje in zavzemanje stališč glede gospodarskega in družbenega življenja, spodbujanje dobrih poslovnih praks, organiziranje okroglih miz, izmenjava izkušenj in mnenj.

Seja iniciativnega odbora Kluba nagrajencev GZS, januar 2011.

Klub vodi Predsedstvo Kluba nagrajencev GZS, ki je sestavljeno iz 22 članov (dva predstavnika iz regije) in Predsednik Kluba nagrajencev, ki ga na predlog članstva potrdi Predsedstvo Kluba nagrajencev GZS. Od leta 2011 pa do 2017 je Klubu predsedoval Jože Stanič, v letu 2017 pa je vodenje Kluba prevzel **Marjan Lorger** (COMET, Zreče, 2002).

Od leta 1969, ko so podelili prve, takrat Kraigherjeve nagrade, pa do danes je nagrado za največje gospodarske dosežke prejelo 385 nagrajencev, vsi so v slovenskem gospodarskem prostoru pustili velik pečat. Prav zaradi njih in z njimi je Sloveniji velikokrat uspelo nemogoče.

Vsako leto se Klubu nagrajencev GZS pridružijo novi nagrajenci, gospodarstveniki, ki so v minulem letu po mnenju komisije za dodelitev nagrad pustili največji pečat v gospodarskih dosežkih.

V letu 2014 je Klub nagrajencev GZS pod budnim očesom predsednika uredniškega odbora **Jožeta Melanška**, nagrajenca GZS (Viva Trade, Nazarje, 1994), izdal monografijo Portreti dosežkov v gospodarskem razvoju Slovenije 2016-1969. V njej se ob predstavitvi nagrajencev zrcalijo tudi družbene in gospodarske razmere, v katerih so delali in ustvarjali.

V monografiji, ki predstavlja nagrajence med letoma 1969 in 2016, se zrcalijo tudi razmere tega obdobja.

Klub se financira predvsem s sponzorskimi in donatorskimi sredstvi, delno pa tudi s simbolično članarino.

Člani Kluba nagrajencev GZS se srečajo dvakrat letno. Na spomladanskem srečanju pred slavnostno podelitvijo Nagrad GZS organizirajo okroglo mizo z aktualno problematiko, jesensko srečanje pa organizira in gosti eden od nagrajencev. Tako je gostoljubje od leta 2011 izkazalo že 12 podjetij. Prvo srečanje je bilo v letu 2011 v Krki v Novem mestu, nato v 2012 v Gorenju v Velenju, leta 2013 v Zdravilišču Laško, leta 2014 v VINAKOPER, leta 2015 v Pivovarni Union in družbi ROTO, Polana pri Murski Soboti, pa leta 2016 v Metalu na Ravnah na Koroškem, leta 2017 v Domelu v Železnikih, leta 2018 v Le-Tehniki v Kranju, leta 2019 v ebm-papst v Cerknici ter leta 2021 v Magnetih v Ljubljani.

Letošnje tradicionalno spomladansko srečanje z naslovom Gospodarska pričakovanja v Sloveniji v luči geopolitičnih napetosti in rastoče inflacije bo 8. junija, torej na dan podelitve Nagrad GZS v letu 2022, na sedežu Gospodarske zbornice Slovenije.

Člani Kluba nagrajencev GZS so ambasadorji gospodarskega uspeha, pot do presežkov, ki so jo tlakovali tudi sami, pa je zaznamovana z znanjem, trdim delom, inovativnostjo, vztrajnostjo in nenehnim iskanjem novih rešitev. ■

Nagrada Gospodarske zbornice Slovenije **Klub nagrajencev**

OPTIMIZACIJA
zavarovalnih kritji

REŠEVANJE
škodnih primerov

28 let IZKUŠENJ

ENOTA NOVA GORICA:
Vipavska cesta 69, SI-5000 Nova Gorica
T +386 (0)5 90 51 622, E: info@trtnik.com

ENOTA LJUBLJANA
Dunajska 156 (WTC), SI-1000 Ljubljana
T +386 (0)590 18090, E: info@trtnik.com

www.trtnik.com

Telekom Slovenije

Tarče kibernetskih napadov so podjetja vseh velikosti, zato skrb za kibernetsko varnost zaupajte strokovnjakom

Informacijska varnost je praktično vsak dan na preizkušnji. Kiberkriminalci aktivno iščejo razpoke, ranljivosti, nebranjene in skrbno varovane podatke, skratka karkoli, kar bi lahko pretvorili v denar bodisi s prodajo informacij oz. podatkov bodisi z izsiljevanjem podjetij oz. uporabnikov. Varnostni sistemi tako beležijo eksponentno rast škodljivih kod, med katerimi so zadnja leta še posebej nevarni izsiljevalski virusi.

Zaradi hitrega razvoja informacijsko-komunikacijskih tehnologij ter vse bolj digitaliziranega poslovanja, sodijo kibernetska varnostna tveganja med najpomembnejša operativna tveganja. Število kibernetskih napadov se nenehno povečuje kljub naporom razvijalcev programske opreme, pri tem pa so napadi usmerjeni na podjetja vseh velikosti. Vsako peto podjetje je že bilo tarča napada in vsakih 39 sekund se zgodi kibernetski napad.

Najpogostejši vzroki varnostnih incidentov so zlonamerna programska oprema (črvi, trojanci ipd.) in izsiljevalski virusi (ransomware), ki jih napadalci žrtvi največkrat dostavijo s pomočjo spletnega ribarjenja (phishing) ali prek ranljivosti programske opreme. Sledijo napadi onemogočanja DDoS ter izguba, razkritje in/ali kraja podatkov. To je podobno trendom oz. dogajanju tudi na globalni ravni. Zato je pomembno temu področju posvetiti ustrezno pozornost.

V Telekomu Slovenije so pred leti vzpostavili najsodobnejši Operativni center kibernetske varnosti in ga certificirali po mednarodnem standardu za informacijsko varnost ISO 27001; v njem vrhunski strokovnjaki s pomočjo nadzornih in analitičnih orodij varnostne dogodke obvladujejo 24 ur na dan, vse dni v letu. Varnostne storitve, ki jih center izvaja, Telekom Slovenije uporablja tako za lastne potrebe kot druge organizacije in podjetja. Zato ima podjetje vzpostavljeno kibernetsko odzivno skupino, ki v primeru varnostnega incidenta hipno odreagira. V primeru napada je namreč pomemben hiter odziv, zaustavitev napada, analiza, čim prejšnja ponovna vzpostavitev poslovanja in po potrebi sprejetje dodatnih varnostnih ukrepov.

Pri tem v Telekomu Slovenije poskrbijo za celovito zaščito notranjega okolja: uporabniških računov, datotek, procesov, omrežnega prometa in gostiteljev. Varnostne rešitve so prilagojene potrebam podjetij vseh velikosti – od majhnih do velikih, samostojnih podjetnikov in vseh, ki se zavedate, koliko tvegate brez obvladovanja kibernetske varnosti v svojem poslu.

Operativni center kibernetske varnosti Telekoma Slovenije je na osrednjem dogodku za informacijsko varnost Infosek prejeli nagrado Varnostni produkt leta 2020, v okviru mednarodne konference Dnevi korporativne varnosti pa nagrado za najbolj inovativno varnostno rešitev.

Več informacij: poslovna.prodaja@telekom.si

SID Banka

Financiranje naložbenih projektov za prehod v krožno gospodarstvo

Krediti za:

- samostojne podjetnike
- mala in srednje velika podjetja
- velika podjetja
- zadruge

- do 10 mio EUR
- ročnost (3-20 let)
- moratorij (do ½ ročnosti)
- 2 vrsti državne pomoči:
  Začasni okvir EK, de minimis
- vse vrste zavarovanj

POSKENIRAJ ME

www.sid.si • e: financiranje@sid.si • t: 01 2007 480

MOČ UPORABNIKOV

Kako ustaviti prehod v digitalni fevdalizem?

Kaj je zadnja stvar, ki ste se je sinoči dotaknili, in prva, ki ste jo zjutraj prijeli v roke? Odgovor sicer ne velja za vse bralke in bralce, a je vseeno nekako samoumeven. Telefon, kaj pa drugega. Te naprave so postale vseprisotni spremljevalci, s katerimi dostopamo do informacij, komuniciramo po omrežjih, delamo selfije, naročamo prevoz – in seveda občasno izgubljamo čas z njimi med dolgimi večernimi seansami podrsavanja po zaslonu. Pametni telefoni, ki so zadnje čase precej manj kot nekdaj namenjeni osnovni funkciji, torej telefoniranju, so postale nadorganski podaljški, s katerimi lahko kot s čarobno paličico razširimo svoje miselne sposobnosti, si približamo svet ter prikličemo ljudi na drugi strani planeta, če želimo, ali pa na zemljevidu poiščemo kraj, kamor potujemo, in telefon nam bo pomagal z napotki na cesti, in to skoraj brez napak. Vse to je seveda fantastično.

Ob pozitivnih vidikih pa ne smemo pozabiti, da je telefon tudi prisluškovalna in sledilna naprava, s katero nas tehnološki giganti spremljajo na vsakem koraku in z njihovo pomočjo – pa seveda še z drugimi pametnimi napravami, ki jih je v našem vsakdanjiku vse več – ustvarjajo naše digitalne dvojnike, ki tičijo na strežnikih ali v digitalnih oblakih in postajajo glavni vir premoženja v novem družbeno-ekonomskem sistemu, ki je na obzorju, namreč v digitalnem fevdalizmu, kot mu pravim sam, oziroma v tehnofevdalizmu, kot ga je opisal ekonomist Janis Varufakis.

Zakaj naj bi bil ta sistem, ki je utemeljen na zbiranju digitalnih podatkov, nova različica fevdalizma? Zato, ker z vsakim korakom, ki ga napravimo s pametno napravo v žepu ali torbici, in z vsakim dotikom zaslona, nevede opravljamo tlako. Vsak dotik in vsak premik pomenita namreč košček zlate rude, ki jo tehnološki velikani zbirajo od ogromnega števila »rudarjev«. Te kupčke nato »presejejo«, torej analizirajo, in preprodajajo ter na ta način kujejo enormne dobičke za lastnike podjetij, kot so Meta, Amazon, Google in številna druga. Če zgolj na hitro ošvrknemo lestvico najbogatejših ljudi na svetu, hitro ugotovimo, da je med njimi največ tistih, ki živijo od naših podatkov. Fevdalci pa so zato, ker imajo dejansko popoln nadzor nad digitalnimi svetovi, ki so jih ustvarili in jim vladajo, mi pa v njih prebijemo vse več časa. Če Mark Zuckerberg nekega dne sklene, na primer, da bo podoba omrežja, ki ga ima v lasti, odslej rdeča, lahko seveda to stori. In tako bo rdeč postal tudi digitalni svet, v katerem prebijemo več ur dnevno, kdaj v prihodnosti pa bo podobno lahko prebarval nebo v nastajajočem Metaversu.

Glavni problem novonastalega sistema je, da od njega bogati zgolj peščica, večina Zemljanov pa od dnevne tlake ne prejme ničesar. Še več! Telefone, torej »krampe« za izkopavanje podatkovne rude, si kar sami nabavimo in potem zanje plačujemo mesečno naročnino, nato pa plačamo še, da prejmemo nazaj podatke, ki so nam jih že pobrali po različnih aplikacijah za spremljanje števila korakov ter prevoženih kilometrov.

Pa sploh še obstaja možnost, da preprečimo dokončen prehod iz kapitalizma, ki se po Varufakisovih besedah že ustavlja ob tihem cviljenju in škripanju mogočnega kolesja, v digitalni fevdalizem? Morda res, a treba bo napraviti nekaj nujnih korakov, ki so bolj družbeni kot tehnološki.

Prvič, morali se bomo bistveno bolj kot doslej zavedati vrednosti lastnih podatkov. Zdaj jih namreč razdajamo za prgišče bonbončkov, kot so vnaprej pripravljeni predlogi v iskalni vrstici, boljša navigacija na cesti ter všečki in sledilci na omrežju. Prav šokantno je, kako hitro smo se bili v zadnjem desetletju in pol, torej od razcveta družbenih omrežij, pripravljeni odpovedati zasebnosti, ko pa je ta vendar temelj demokracije!

Drugič, spodbujati bi morali državljanske iniciative za zaščito zasebnosti. Ta je namreč vsaj tako ogrožena kot podnebje, na obzorju pa ni nobene Grete Thunberg, ki bi pognala globalno gibanje za zaščito zasebnosti.

In tretjič, pomagamo lahko vzpostavljati nov, pravičnejši sistem delitve premoženja, ki bi posamezniku

omogočil, da znova pridobi nadzor nad lastnimi digitalnimi dvojniki in jih po potrebi izbriše ali začasno prikliče k sebi. Takšen sistem bi omogočil še, da tudi slehernik postane po želji neviden in se odklopi od naprav ali pa po želji trguje z lastnimi podatki. Rešitev, ki bi lahko bila utemeljena, recimo, na tehnologiji veriženja blokov (angl. blockchain), bi posameznika znova postavila v središče produkcijskega procesa, namesto da je v njem predvsem obstranski opazovalec. Namesto da plačuje za deljenje lastnih podatkov, bi lahko prejemal mesečno rento od različnih podjetij, ki bi jo prejel v zameno za soglasje, da trgujejo z njegovimi podatki. Zdaj seveda točno to že počnejo, a korist od trgovanja ima zgolj ena stran, »rudarji« pa ostanejo praznih rok. Z novim družbeno-ekonomskim modelom bi moč spet podelili ljudem, omenjena renta pa bi bila morda lahko celo podlaga univerzalnega temeljnega dohodka (UTD) – ali pa vsaj njen sestavni del.

Je takšen sistem utopija, ki je ne bomo nikoli udejanjili? Ne nujno. Bolj kot od tehnoloških rešitev, ki so dejansko na razpolago, je uresničitev odvisna od naše volje in želje ter bistvene odločitve: se bomo s telefonom v roki še globlje potopili v digitalne svetove ali bomo zaplavali v njih po lastnem načrtu in občasno uspeli stopiti na analogno kopno ter se med odklopom osušiti in odpočiti od podatkovja?

Smo na razpotju, brez dvoma. Ni pa še prepozno, da mi upravljamo podatkovne naprave, namesto da one upravljajo nas. Za začetek lahko, recimo, tik pred spanjem odložite knjigo namesto pametnega telefona in se zjutraj najprej dotaknete bližnjega človeka namesto naprave. Majhne odločitve so tudi na tem področju lahko ključ do prelomne spremembe. ■

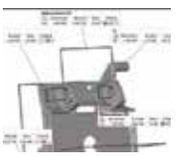
Foto: osebni arhiv

Z vsakim korakom, ki ga napravimo s pametno napravo v žepu ali torbici, in z vsakim dotikom zaslona, nevede opravljamo tlako. Vsak dotik in vsak premik pomenita namreč košček zlate rude, ki jo tehnološki velikani zbirajo od ogromnega števila »rudarjev«. Majhne odločitve so tudi na tem področju lahko ključ do prelomne spremembe.

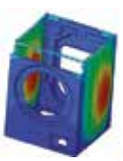
dr. Dan Podjed

TECOS
ZNIŽAJTE STROŠKE PROIZVODNJE
IN ZMANJŠAJTE TVEGANJA PRI RAZVOJU IZDELKOV

Odprava deformacij brizganega izdelka



Izsek iz merilnega protokola vzorca



Analiza vibracij ohišja pralnega stroja

- Razvoj izdelkov in sistemov
- Napredni preračuni in simulacije
- Optimizacija proizvodnih procesov
- 3D-meritve in tisk
- Hitra izdelava prototipov in malih serij
- Proizvodnja plastičnih izdelkov
- Raziskave, razvoj in strokovna usposabljanja

Kidričeva ulica 25, 3000 Celje 03 490 09 20, 041 646 386 www.tecos.si info@tecos.si
ZANESLJIV PARTNER PRI RAZVOJU IZDELKOV, ORODIJ IN TEHNOLOGIJ

Tu je naš dom.
V regiji, polni priložnosti.

Tu so naše družine, prijatelji, sodelavci, sosedje, športniki, za katere navijamo, gostitelji, ki vedo, kakšno kavo imamo najraje ... Vse to je naš dom in vanj srčno verjamemo.

Zato lahko prepoznamo vaš potencial in razumemo vašo predanost, ko je ne razume nihče drug. Zato tudi vemo, da si zaslužite vsako priložnost.

Za svoj dom želimo poskrbeti po najboljših močeh ter omogočiti boljše življenje in lepšo prihodnost. Saj tam, kjer drugi vidijo zgolj točko na zemljevidu, mi vidimo regijo, polno priložnosti.

Za vse, kar sledi.

NLB Skupina

PORSCHE SLOVENIJA | MOON

Vaš avto.
Vaša elektrika.
Vaša svoboda.

Vse za e-mobilnost in energetsko samooskrbo na enem mestu.

vrhunskaemobilnost.si

Audi SEAT CUPRA ŠKODA Gospodarska vozila

Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem za podporo 54. podelitve Nagrad GZS.

Generalni pokrovitelj PORSCHE SLOVENIJA

Sponzor odličnosti NLB

Zlati partner Telekom Slovenije

Zlata pokrovitelja RIKO triglav

swirl Melitta Toppits www.piskar.si PISKAR

Bronasti pokrovitelji

Ambasadorji Nagrad GZS

Malii pokrovitelji

Glavni pokrovitelj pogostitve

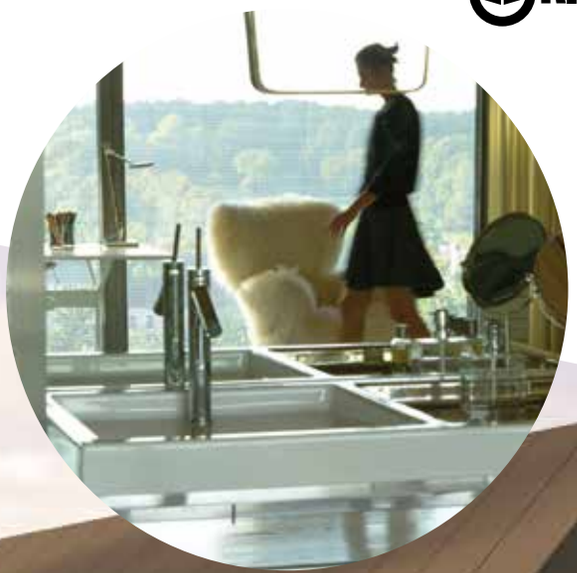
Pokrovitelji pogostitve

Eleganca po najvišjih eko standardih

P.A.T.H.
BY
STARCK®
WITH
RIKO®

Edinstveno bivanjsko ugodje lesenih hiš **P. A. T. H.** je ustvarjeno skozi dolgoletne izkušnje, lastni razvoj in stalno posodabljanje lesene gradnje **Riko** ter brezčasni dizajn mednarodne legende oblikovanja **Philippa Starcka.** Odločitev za funkcionalno, estetsko, ekološko domišljeno in energijsko varčna hišo P. A. T. H. je odločitev za življenje po najvišjih standardih v sožitju spoznanj tradicije in sodobnih tehnologij.

www.starckinriko.si



VABLJENI V NOVI ILLY SHOP.
DOBRODOŠLI NA POTI DO SREČE.

V pritličju nakupovalne galerije Kristalne palače v ljubljanskem BTC City-ju je odprta nova trgovina ILLY SHOP. V njej boste našli kavo illy v vseh izvedbah in praženjih, kavne aparate, umetniške skodelice in pribor za pripravo kave. Ponudbo dopolnjujejo vrhunski francoski čaji Dammann Frères ter izvrstna čokolada Domori.

ILLY SHOP, Ameriška ulica 8, 1000 Ljubljana, T 051 620 520, www.espresso.si

illy®

LIVE HAPPILLY

I FEEL SLOVENIA
MOJ NAČIN
RAZISKOVANJA
SLOVENIJE.
#ifeelsLOVEnia
#myway
www.slovenia.info
I FEEL SLOVENIA
GREEN &SAFE
RESPONSIBLE TRAVEL STANDARDS · SLOVENIAN TOURISM
Safe travels
approved by
WORLD TRAVEL & TOURISM COUNCIL
I FEEL SLOVENIA