



Inovacije

Igrajmo se asociacije: Čutim. Inovacije.

16

- 10 **Zaradi inovativnih predlogov v petih letih 34 milijonov evrov prihrankov**
Intervju z Matjažem Trškom, direktorjem Sandozovega razvojnega centra Slovenija
- 36 **Slaba letina pšenice bo prizadela kmete in proizvajalce**
Živilskopredelovalna industrija
- 64 **Kako odpreti podjetje v ZDA**
Izvozni nasvet

AUTOMATION **MACHINE VISION** **SMART DATA** **IoT** **ANALYSIS**
ROBOT **FLEXIBLE** **RECOGNITION** **INTERNET OF THINGS** **GROWTH** **DIGITALIZATION** **MANUFACTURING** **PRODUCTIVITY** **INSPECT** **PERFORMANCE**
COLLABORATION **TECHNOLOGY** **REMOTE** **QUALITY** **EVOLUTION** **CYBER** **CHECK** **INTELLIGENT SYSTEMS** **INNOVATION**
DIGITALIZATION **LEAN PRODUCTION** **3D** **ADAPTIVE** **INTEGRATION** **MACHINE LEARNING**
LEARN **SMART** **SCAN** **TRENDING** **EFFICIENCY** **MEASURE** **DEVELOPMENT** **KNOWLEDGE** **CONTROL**
SMART **PROCESSING** **EVOLVEMENT** **ANALYTICS** **CLASSIFICATION** **CONNECTIVITY** **VISUALIZATION** **MONITORING** **INFORMATION**
INFRASTRUCTURE **VIRTUALISATION** **IMPROVEMENT** **CLOUD** **SOFTWARE**



KOLEKTOR

www.kolektor.com

The Akrapovič logo, featuring a stylized 'A' symbol followed by the brand name 'AKRAPOVIČ' in a bold, italicized sans-serif font.

ZVOK ZMOGLJIVOSTI

Akrapovičev izpušni sistem, preizkušen na dirkališču, ne navdušuje samo s svojo zmogljivostjo, ampak je tudi vizualno privlačen. Kakovost, ki jo lahko vidite, slišite in občutite, je plod mojstrske izdelave, vrhunskega tehnološkega znanja in uporabe inovativnih materialov.



BMW M5 (F90) 2018 / Evolution Line (Titan)

Akrapovič d.d.

Malo Hudo 8a, 1295 Ivančna Gorica, Slovenija / www.akrapovic.com

SPLOŠNO OPOZORILO: Zaradi globalne distribucije izdelkov podjetja Akrapovič d.d. niti podjetje Akrapovič d.d. niti nobena njegova podružnica ne jamčijo, da je izpušni sistem skladen z zakonodajo na področju emisij v zrak in emisij hrupa oz. zakonodajo o označevanju v vseh državah. Informacije o veljavni zakonodaji, ki ureja uporabo izdelka, mora kupec pridobiti samostojno, prav tako pa mora zagotoviti tudi skladnost s to zakonodajo.

Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, 1504 Ljubljana



Odgovorni urednik:

Samo Hribar Milič

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

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

Uredništvo:

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

Trženje oglasnega prostora:

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

Tisk: Present, d. o. o.

Datum natisa: 21. 9. 2018

Distribucija: Pošta Slovenije

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

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

Poštnina za tujino se zaračuna posebej.

Medij Glas gospodarstva 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

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

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne barve na
rastlinski osnovi.



Srečanja z uvoznimi agenti se širijo

46

Forum Agenti 2018



Gostujoče pero

45



SRIP PMIS

59

Uvodnik

Ob splavitvi koalicijske pogodbe

7

Poslovna klima

Ciklični vrh v gospodarski rasti že za nami

8

Intervju

Zaradi inovativnih predlogov v petih letih 34 milijonov evrov prihrankov

10

Dan inovativnosti 2018

Igrajmo se asociacije: Čutim. Inovacije.

16

Inovatorji

»Nagrada ti da dodaten zagon«

21

Analiza: Živilskopredelovalna industrija

Prihodki najvišji v zgodovini

26

Sejem AGRA

Medsebojno sodelovanje prispeva k uspehu

30

Živilskopredelovalna industrija

Slaba letina pšenice bo prizadela kmete in proizvajalce

36

Vinarstvo

Pričakovanja so visoka

38

Živilskopredelovalna industrija

Največjih 50 družb po čistih prihodkih v letu 2017

41

Gostujoče pero

Ožigosana minimalna plača

45

Forum Agenti 2018

Srečanja z uvoznimi agenti se širijo na dodatne trge

46

51. Mednarodni obrtni sejem

Od najnovejših trendov do inovacij

48



10 nasvetov za poslovanje s Kubo

66

Izvozni nasvet



Dan najboljše prakse

56



Pravni nasvet

68

Kakovost in poslovna odličnost

Investicija v razvijanje odličnosti je hkrati tudi investicija v znanje 52

Dan najboljše prakse

Kako uvajati koncepte industrije 4.0? 56

SRIP PMIS

Slovenija kot primer dobre prakse 59

GG svetovalec

Negotov prevzem v tujini 62

Orodje za prehod v krožno gospodarstvo v Podonavju 63

Kako odpreti podjetje v ZDA 64

10 nasvetov za poslovanje s Kubo 66

Nejasnosti glede dodatka za delovno dobo 68

Z novimi digitalnimi tehnologijami do prihrankov in višjih marž 69

Upravljanje s čustvi - osnovna veščina dobrega vodje 70

Razpisi MGRT

Na voljo denar za spodbujanje digitalizacije 72

Jubilej

40-letnico proslavili s partnerji 75

Dobre okoljske prakse

Iz že rabljenih surovin nastajajo novi izdelki 77

Poslovno branje

Kje smo in kam (ne) gremo 79

Stališča

Novice 81

83

84

86

4.040
udeležencev

176
predavateljev

10
okroglih miz

Program:

Napotitev na delo v tujino s pravnega vidika
mag. Helena Polič Kosi

Operativni dajatveni vidik napotitih delavcev, Damjan Pal

Oddelitve – pravni, davčni in računovodski vidik, Maja Bohorič Rade

Več različnih DDV števil in evidentiranje
mag. Tanja Urbanija

Računovodenje najemov po novem
Andreja Bajuk Mušič

Davčni odtegljaji - praktični primeri
mag. Barbara Guzina

Povezane osebe pri normirkih
Patricija Pergar, FURS

Pravila varstva osebnih podatkov na primeru izvajalca računovodskih storitev
dr. Nataša Pirc Musar

Kripto valute - računovodski in davčni vidik
mag. Tadeja Rupnik, Ministrstvo za finance

Vodenje sebe in drugih v kriznih situacijah
dr. Željko Čurić

<https://kongres-zrs.gzs.si>

Diamantni sponzorji:





predelne stene in obloge



pohodni in nepohodni stropovi



vrata za čiste prostore



pohištvo in dodatki

Perfekcija v izgradnji čistih prostorov

16-letna tradicija, več kot 170.000 m² celovitih rešitev v izgradnji čistih prostorov in zlata boniteta nas odlikujejo kot zanesljivega partnerja. Izdelujemo čiste prostore po individualnih zahtevah naših kupcev, pri čemer izvajamo 2D in 3D detajlni dizajn ter sledimo popolni integraciji sten, stropov, vrat, medijev in pohištva. Naše montažne ekipe so izšolane po GMP in dajejo velik poudarek zdravju, varnosti in čistoči, ponašamo pa se tudi s certifikatom SCC**. Na ta način zagotavljamo pravočasne primopredaje čistih prostorov našim strankam. Podpiramo kvalifikacijo čistih prostorov v skladu s cGMP, FDA in ISO zahtevami ter zagotavljamo 48-urni servis na področju celotne Evrope in oskrbo z rezervnimi deli.

Ob splavitvi koalicijske pogodbe

Ob splavitvi koalicijske pogodbe je v gospodarstvu upravičeno zavrelo. Ne toliko zaradi številnih, po naših ocenah skoraj dodatni dve milijardi vrednih obljub na področju zdravstva, sociale, javnega sektorja in infrastrukture, temveč predvsem zaradi napovedanih povečanih davčnih bremen, s katerimi bi povečano javno porabo pokrili.

V gospodarstvu smo v zadnjih štirih letih znali izkoristiti ugodne mednarodne okoliščine in stabilne odnose v Sloveniji. Po stopnjah rasti smo v vrhu držav EU, imamo nadpovprečno rast izvoza, narašča dodana vrednost. Močno je upadla brezposelnost – Slovenija se je iz velikega bolnika, ki mu je grozila trojka, prebila med najdinamičnejše evropske države. Zrasle so tudi plače in kupna moč, povečali smo delež sredstev za socialne programe. Vendar pa nekateri še vedno mislijo, da dodana vrednost kot denar izhaja iz bankomatov, in ne razumejo, kako pomembni sta stabilnost in pravna varnost za gospodarstvo in za celotno državo.

Slovenija je demokratična država, v kateri je zagotovljena svoboda izražanja misli, govora in javnega nastopanja, smo zapisali v našo ustavo. Vse lepo in prav in verjetno nimamo težav, če posamezniki izkoriščajo to pravico tudi tako, da govorijo neresnice in laži, saj Ustava zagotavlja tudi varstvo osebno-stnih pravic, pravico do popravka in ugovora, sodno varstvo itd. Torej, v osnovi ni težava, če nek posameznik preko sodobnih digitalnih medijev ocenjuje, da so konkretni uspešni slovenski podjetniki lopovi in jim grozi s Chavezovo nacionalizacijo, kot je to storil Miha Kordiš, poslanec državnega zbora. Tudi ni problem, če na osrednji Televiziji Slovenija njegov strankarski kolega Luka Mesec izjavi, da je grožnja podjetnika, da bo zaradi napovedanih višjih davčnih bremen preselil poslovanje podjetja, le drugo ime za napoved davčne

utaje. V Sloveniji smo vedno imeli - in verjetno bodo tudi ostali - številne pristaše ekstremnih idej, da je treba lastnino podržaviti, da kapital ubija in tako naprej v smeri komunizma.

Problem pa je, če se tudi v javnih medijih na to ne odzovejo in še bolj, če na take ekstremne ideje nihče od članov parlamenta ne odreagira. Ker sta Luka in Miha člana parlamenta, nosilca zakonodajne veje oblasti in kljub temu nastopata s protiuustavnimi dejanji, povsem zakonite odločitve lastnikov podjetij pa razglašata za protizakonite. Nekaj članov Stranke Marjana Šarca je pohitelo s pomirjevalnimi toni, tudi gospodarski minister se je postavil v bran podjetnikov, vendar pa sta se v gospodarstvo zalezla nemir in nezaupanje. Kaj nam pripravlja nova Vlada? Bo pozabila na svoje obljube, nenazadnje tudi na zaveze iz same koalicijske pogodbe, da bo spoštovala in razvijala načela pravne države in zagotavljala stabilno poslovno okolje?

Koalicijska pogodba ni kar nekaj – čeprav je v nekaterih poglavjih tako splošna in nekonkretna, da je res kar nekaj, pa kljub temu – koalicijska pogodba je vrhunski sporazum vladajočih strank o tem, kaj bodo v svojem mandatu naredili. In če podjetniki v njej najdemo na 14. strani zavezo, da bodo »... osebne prihodke iz kapitala in rent vključili v osnovo za odmero dohodnine ...«, kar en del koalicije razume dobesedno, drugi pa v tem ne vidi nič novega za poslovanje podjetij, potem se upravičeno vprašamo, v kakšno stabilno in predvidljivo poslovno okolje vstopamo. Bo Slovenija ostala pravna država, kjer bo zagotovljena ustavna pravica do zasebne lastnine, ali pa bodo pozivi ekstremnih leninističnih pripadnikov k nacionalizaciji premoženja postali sestavni del vladajoče paradigme? gg

**Kaj nam pripravlja nova vlada?
Bo pozabila na svoje obljube,
zaveze iz same koalicijske
pogodbe, da bo spoštovala
in razvijala načela pravne
države in zagotavljala stabilno
poslovno okolje?**

Samo Hribar Milič
Odgovorni urednik



Foto: Barbara Reya

Ciklični vrh v gospodarski rasti že za nami

Nemir zaradi trgovinskih sporazumov postaja največje tveganje za globalno gospodarsko rast, v Evropi pa slabi gospodarski podatki v Italiji. Dvigovanje obrestnih mer lahko povzroči pretrese na kapitalskih trgih ter zniža rast v državah v razvoju.

Darja Močnik, Analitika GZS

3,8 %
medletna
gospodarska rast
v 2. četrtletju 2018
najnižja po zadnjem
četrtletju 2016.

Gospodarska rast Slovenije se po zadnjem četrtletju 2017 umirja in je v 2. četrtletju znašala 3,8 % (na medletni ravni). Z upoštevanjem učinka sezone, koledarja in krčenja investicij je še vedno bila nad 4 %. Tudi v EU in območju evra se rast umirja. V prvem polletju je gospodarska rast v Sloveniji znašala 4,2 % (oz. 4,6 % prilagojeno za vpliv sezone in koledarja). Ta rast je še enkrat višja od tiste v EU (2,3 %) oz. spada med najvišje med članicami EU. Predkrizno raven (2. četrtletje 2008) je Slovenija v 2. četrtletju preseгла za 4,5 %, saj je bila končna potrošnja višja za 4,4 %, izvoz za 37 %, uvoz za 18 %. Le investicije v osnovna sredstva zaostajajo za to ravno (za 35,6 %). Za leto 2019 se pričakuje upočasnitev svetovnega gospodarstva. Carinske vojne povečujejo tveganja za naše

in evropske izvoznike, kar pomeni, da bo bodoča rast mednarodne trgovine najverjetneje nižja. Na vidiku so tudi ekonomska tveganja, ki jih predstavlja zapletena in poglobljena napetost na Bližnjem vzhodu. Konflikti v odnosu med Iranom in Savdsko Arabijo imajo potencial za nadaljnjo destabilizacijo regije. Razvoj geopolitike ima tako lahko večji učinek na rast cen surovin. ECB je že znižala pričakovano rast evrskega gospodarstva na 2,1 % iz 2,4 % (marec 2018), leta 2020 pa naj bi znašala le še 1,7 %. Po zadnjih aktualnih ocenah Eastern European Consensus naj bi gospodarska rast Slovenije letos znašala 4,5 %, v letu 2019 pa 3,5 %. Tudi pri Analitiki GZS za naslednje leto napovedujemo umirjanje gospodarske rasti (na 2,8 %). [gg](#)

10 ključnih podatkov

Rast izvoza **11,2 %** (I-VI 2018/I-VI 2017)

Trgovinska menjava Slovenije je letos nominalno porasla za +11,2 %, uvoz +10,9 % v prvem polletju, a se medletna rast zaradi manjšega povpraševanja na trgih EU od aprila dalje nekoliko umirja. Krepi se tudi izvoz in uvoz storitev – za okoli 9 % v prvem polletju letos.

Plače višje tako v zasebnem kot javnem sektorju

Povprečna bruto plača je letos nominalno porasla za 3,6 %. Zaradi višje inflacije (1,6 %) je realno porasla za 2 %. Plače so za več kot 5 % najbolj porasle v finančnih in zavarovalniških dejavnostih, drugih raznovrstnih poslovnih dejavnostih (zaposlovalnih dejavnostih, varovanju, dej. potovalnih agencij) in zdravstvu.

Rast proizvodnje **7,2 %** (I-VI 2018/I-VI 2017)

Rast proizvodnje se je v drugem četrtletju nekoliko znižala, a ostaja na visokih ravneh (+7,2 % v prvem polletju letos). Najvišjo rast beležijo v proizvodnji srednje visoko tehnološko zahtevnih proizvodov (10,9 %) ter pri proizvodih za investicije (16,2 % rast). Letos najvišjo rast beležijo proizvajalci računalniških in optičnih izdelkov in proizvajalci vozil (24 % rast) ter proizvajalci tekstilij (23 % rast).

1,9 % inflacija (I-VII 2018/I-VII 2017)

V prvih sedmih mesecih so cene življenjskih potrebščin višje za 1,6 %. Inflacija je julija na medletni ravni znašala 1,9 %, s čimer se približuje povprečju območja evra (2,1 %). Hitreje se krepijo cene storitev (2,4 %) kot blaga (1,6 %).

Razpoloženje potrošnikov malo slabše, a ostaja spodbudno visoko

Gospodarsko razpoloženje se je nekoliko poslabšalo. Gospodarska klima je bila avgusta najnižja po maju 2017 oz. nižja za 1,1 o. t. od avgusta lani, a ostaja visoko nad dolgoletnim povprečjem. Tudi poslovne tendence po panogah v drugem četrtletju letos beležijo umirjanje zaupanja.

Višje povpraševanje in več gradenj

Rast stanovanjskih stavb (+22,6 %) v prvem polletju letos poganja višja kupna moč, povpraševanje, nizke obrestne mere. Krepijo se tudi gradbeni inženirski objekti (+15,7 %) zaradi večjih izdatkov države, občin (ob bližajočih lokalnih volitvah) ter višjih zasebnih investicij.

Rast storitvenih dejavnosti **8,7 %** (I-VI 2018/I-VI 2017)

Rast prihodka storitvenih dejavnosti ostaja na visokih ravneh (8,7 % v prvem polletju letos), tudi poslovna pričakovanja so pozitivna. Prihodek najbolj raste v dejavnostih, povezanih z najemi in zakupi, podjetniškim svetovanjem ter gradbeništvom, projektiranjem, izvozom.

Rast trgovine na drobno **1,2 %** (I-VI 2018/I-VI 2017)

Ob večjem trošenju gospodinjstev se krepiti tudi trgovina na drobno (+10,2 % v prvem polletju). Raste predvsem trgovina z neživilni (trajne dobrine) ter motornimi gorivi (+4,5 %), medtem ko je prihodek v trgovini z živili pod ravno lanskega polletja (-4,9 %).

Rast potnikov na letališčih in v pristaniščih

Porast turizma letos v prvem polletju krepiti zračni promet (za 14,9 % več potnikov in za 6,7 % več prepeljanega blaga). Promet potnikov v pristaniščih je višji za 23,2 %, promet blaga pa je blizu ravni lanskega polletja. Avtobusi beležijo precej manjše število prevozov medkrajevni in mednarodnih potnikov ter tudi potniških km.

Upočasnitev rasti zaposlovanja

Rast števila zaposlenih (+3,4 % v prvem polletju letos) se krepiti zaradi večjih rasti naročil pri podjetjih kot tudi zaradi turizma in drugih storitvenih dejavnosti. Dinamika rasti se je v drugem četrtletju nekoliko umirila, hkrati pa se je upočasnilo tudi zniževanje števila brezposelnih (-13,5 % v prvih osmih mesecih letos).

*Upoštevani statistični podatki znani do 31. avgusta 2018.

Soustvarjamo varnejšo družbo



Čas merimo
najbolj točno
v Sloveniji.

Zagotavljamo
varnost
električnih
naprav in strojev.



Preverjamo
informacijske
sisteme.

Posredujemo strokovna
in uporabna **znanja**
za doseganje odličnosti.



Varujemo
okolje in
podpiramo
trajnostni razvoj.



V SIQ – neodvisni,
nepripranski in
neprofitni instituciji na
področju preverjanja
ustreznosti proizvodov in
procesov, meroslovja ter
izobraževanja – že več kot
50 let s svojim širokim
naborom dejavnosti
skrbimo za varno in
odgovorno družbo ter
posameznika.



Skrbimo za varnost
v avtomobilih in
prometu.

A man with short brown hair and glasses, wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a blue patterned tie, is leaning on a metal railing. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background shows a modern building with large glass windows and green foliage. The lighting is bright, suggesting it's daytime.

Zaradi inovativnih predlogov v petih letih 34 milijonov evrov prihrankov

Inovativnost ni le iskanje povsem novih, revolucionarnih, prebojnih rešitev, ampak je v vsaki spremembi razmišljanja in ravnanja, ki prinese novo, boljše, učinkovitejšo, hitrejšo rešitev.

Andreja Šalamun, foto: Barbara Reya

»Za spodbujanje in preboj inovativnosti je nujno interdisciplinarno povezovanje v domačem in mednarodnem okolju, sodelovanje med fakultetami, delodajalci, kariernimi centri in regulatorji. Slednji naj zagotavljajo stimulatívno delovno in davčno zakonodajo, ki bo motivirala najboljše, da bodo ustvarjali in poslovali pri nas in se radi vračali domov tudi po izpopolnjevanju v tujini,« svetuje Matjaž Tršek, direktor Sandozovega razvojnega centra Slovenija. Prepričan je, da se morajo nosilci znanja in inovativnosti v gospodarski in akademski sferi med seboj poznati in vzdrževati trajne partnerske odnose, kot ključ za večjo vidnost in prebojnost slovenskih inovacij pa vidi »učinkovito povezovanje med akademsko in gospodarsko sfero, ki se začne pri naprednih študijskih programih, ki upoštevajo potrebe gospodarstva«.

Lekovi strokovnjaki so v letih, odkar Gospodarska zbornica Slovenije (GZS) podeljuje nacionalna priznanja za inovacije, prejeli več priznanj. Kaj je tisto, zaradi česar Lekovi zaposleni na področju inoviranja tako izstopajo?

Znanje in inovativnost sta temelja farmacevtske industrije in v tej panogi si lahko uspešen le, če si pri tem korak pred drugimi. Inovativnost je naša vrednota, način našega razmišljanja in delovanja.

Najbrž pomaga tudi, da ste del ene največjih farmacevtskih družb na svetu, Novartisa.

Seveda. Tako lahko nenehno spodbujamo inovativnost, jo razvijamo in bogatimo v medkulturnih timih strokovnjakov, kar je prav gotovo naša pomembna konkurenčna prednost. Inovativnost je zapisana tudi v našem poslanstvu, ki je odkrivanje novih poti za izboljšanje in podaljševanje življenja ljudi – če želimo uresničevati to poslanstvo in razvijati najboljše rešitve za bolnike, mora biti inovativnost prisotna na vsakem koraku našega dela.

So nagrade na področju inovacij, ki jih prejimate, pomembne?

Nagrade so potrditev, da delamo dobro, da so naše inovacije prepoznane tudi v širši javnosti in predvsem prepoznane kot koristne za družbo, za bolnike.

Če se ne motim, ste včasih v Leku inovativnost zaposlenih spodbujali celo s posebno aplikacijo za dajanje predlogov za izboljšave? S kakšnimi ukrepi danes v družbi spodbujate inovativnost?

V vseh divizijah Novartisa v Sloveniji že vrsto let spodbujamo ustvarjalnost in razvijamo inovacijsko kulturo, ki temelji na zaupanju, medsebojnem spoštovanju in prepoznavanju dosežkov vseh sodelavcev. S povezovanjem upravljanja inovativnosti zajemamo celoten intelektualni kapital podjetja, na vseh ravneh in v vseh sredinah. Inovativnost pri nas ni samo domena dela v razvoju, inovativnost ni le v iskanju

povsem novih, revolucionarnih, prebojnih rešitev, ampak je v vsaki spremembi razmišljanja in ravnanja, ki prinese novo, boljše, učinkovitejšo, hitrejšo rešitev. Inovativnost je miselna naravnost, ki je del našega vsakdana.

Od aprila 2012 je postalo zbiranje, uveljavljanje in nagrajevanje vseh vrst idej, od najbolj preproste do najbolj drzne, posebej živahno, podprto s spletno aplikacijo Think Sandoz, danes Think Novartis. Na ta način so zaposleni do sedaj posredovali že 6.000 idej, med njimi kar nekaj zelo inovativnih in takih, ki že dajejo rezultate v izboljšanih procesih in izdelkih.

Ali prejete predloge tudi nagrajete?

Tudi. Zlasti tiste ideje in inovacije, ki izboljšujejo uspešnost in s tem konkurenčnost ter položaj družbe na trgu, z njimi pa se dosega večja delovna storilnost, boljša kakovost proizvodov, prihrankov pri materialu in energiji, boljša varnost pri delu in podobno. Pozitivne učinke pa mora biti mogoče tudi ekonomsko ovrednotiti.

Na leto v povprečju v prakso uvedemo skoraj 400 idej za izboljšave, v vseh segmentih delovanja. Po internih ocenah so inovativni predlogi naših sodelavcev od leta 2012 do konca leta 2017 ustvarili za več kot 34 milijonov evrov prihrankov.

Inovativnost je v vsaki spremembi razmišljanja in ravnanja, ki prinese novo, boljše, učinkovitejšo, hitrejšo rešitev.



V Sloveniji poteka več kot četrtnina vseh Sandozovih razvojnih projektov.

Zadnja leta inovativnost še dodatno spodbujamo s tako imenovanim Tednom inovativnosti, ki je praznik ustvarjalnega razmišljanja in spodbujanja k temu, da stopimo iz cone udobja ter na svoje delo pogledamo z druge perspektive, se učimo novih načinov razmišljanja in iskanja rešitev. Promotorji inovativnosti sicer to miselnost med sodelavci spodbujajo celo leto, a v Tednu inovativnosti se na to še bolj osredotočamo. Lani je na Tednu inovativnosti, ki je potekal pod sloganom »Daj petko za inovativnost in odličnost!«, sodelovalo več kot tisoč sodelavcev z vseh štirih lokacij v Sloveniji.



Za razvoj enega biološkega zdravila je lahko vložek do več deset milijonov dolarjev.

Kakšne so vaše izkušnje s kadri? Kako jih motivirate? Najpomembneje je, da spodbujamo odprto mišljenje, sodelovanje in strast za strokovno in osebno rast. Sodelavcem želimo omogočiti, da v celoti razvijejo svoj potencial. Tistim, ki jih inovativnost posebej motivira, ponudimo vlogo promotorjev inovativnosti kot razvojno priložnost, ki je podprta tudi s posebnimi izobraževanji na tem področju. Promotorji inovativnosti so tudi gonilna sila našega Tedna inovativnosti z različnimi dogodki na vseh naših lokacijah po Sloveniji. Poleg tega s pomočjo promotorjev inovativnosti v vseh enotah na vseh naših lokacijah povezujemo in spodbujamo sodelavce k odprtemu, kritičnemu in konstruktivnemu razmišljanju in delovanju.

K naši inovacijski kulturi v najširšem pomenu veliko prispeva spletno orodje Think Novartis, ki smo ga leta 2012 kot pilotni projekt v Novartisu uvedli prav v Sloveniji in tu se je kot pomembna pokazala motivacijska vloga vodij. Vodja je namreč tisti, ki po eni strani spodbuja zaposlene, da razmišljajo inovativno in predlagajo inovacije, po drugi strani pa je tudi tisti, ki pregleda prispeli predlog in odloči, ali gre naprej v sistem. Vodje imajo pri motivaciji zaposlenih pomembno vlogo. Veliko se pogovarjamo o pomenu izboljšav in spodbujamo sodelavce, da oddajo svoje predloge prek spletne aplikacije, ki je začela postajati naša knjižnica idej in dobrih praks.

Koliko sredstev vlagate v inovacije in razvoj?

Izjemnega pomena novih znanj in inovacij ter pomena naših lokacij se zaveda tudi Novartis, ki je za naložbe v Sloveniji od leta 2003 namenil več kot dve milijardi evrov sredstev. Od tega je bila več kot 1,1 milijarde evrov namenjena naložbam v razvoju. V Leku 9,82 % celotne prodaje namenimo naložbam v razvoj, kar nas uvršča med vodilna slovenska podjetja glede na vlaganje v raziskave in razvoj.

Kako pravzaprav poteka proces inoviranja in koliko časa mine od ideje do realizacije, torej do tega, da nek izdelek pride na trg?

To je seveda različno, odvisno od inovacije in področja, na katerem je inovacija razvita. Razvoj zdravila od inovacije do pozicioniranja na trgu traja od nekaj let do tudi deset let in več.

In koliko sredstev na primer porabite za razvoj enega zdravila v tem desetletju ali več?

Za razvoj enega zdravila je lahko vložek od treh do petih milijonov dolarjev za generična zdravila, do več deset milijonov dolarjev za podobna biološka zdravila.

Koliko inovacij dejansko pride na trg?

Znotraj idejne platforme Think Novartis je implementiranih več kot 40 odstotkov podanih idej in predlogov za izboljšave.

Koliko ljudi je zaposlenih na področju razvoja in inovacij?

Z razvojnimi timi v Ljubljani in Mengšu tvorimo največji in najbolj opremljeni tovrstni center v Sandozu, ki razvija in na svetovne trge lansira največ novih izdelkov. Postajamo vse bolj prepoznani tudi v Novartisovi razvojni mreži kot partner za dejavnosti, ki podpirajo razvoj inovativnih zdravil.

Dinamika razvojnih dejavnosti je vsako leto na visoki ravni. V letu 2017 smo v Razvojnem centru Slovenija dokončali razvoj in vložili 17 dosjejev za zdravila na trgih ZDA, Evropske unije, Rusije, Kanade, Avstralije, Mehike in Kitajske ter tri dosjeje za zdravilne učinkovine na zahtevnih trgih ZDA in Kanade.

Smo vodilni razvojni center Sandoza, pri nas poteka več kot četrtnina vseh Sandozovih razvojnih

projektov, na področju raziskav in razvoja pa dela več kot 800 sodelavcev.

Kako imate urejen sistem patentiranja? Koliko patentov na leto prijavite?

V Sandozovem razvojnem centru v Sloveniji teče več kot 220 razvojnih projektov, ki so v različnih razvojnih fazah, z različno stopnjo vgrajene inovativnosti. V letu 2017 smo vložili tri patentne prijave, po svetu pa imamo pridobljenih več kot 600 patentnih pravic.

V katero smer gre inoviranje? Kakšne so zahteve stroke?

Ko govorimo o razvoju zdravil, je naše delovanje usmerjeno v izboljševanje in podaljševanje zdravja in življenja ljudi, tako da se v razvoju stroke vedno zrcalijo potrebe družbe. Narašča populacija starejših, kar pomeni porast kroničnih in nevrodegenerativnih bolezni, sledijo presnovne in avtoimune motnje, žal močno naraščajo tudi rakava obolenja. So pa tudi raziskave in znanstveni napredek na tem področju najvidnejši.

Na področju farmakoterapije bomo pričali prehodu od simptomatskega k vzročnemu zdravljenju, od množičnega k personaliziranemu, k čemur v veliki meri prispeva razvoj bioloških zdravil, genomike, proteomike in molekularnih diagnostičnih testov. Razvoj pametnih naprav in nosljivih merilcev bo spreminjal način zdravljenja, omogočal boljši stik med bolnikom in zdravnikom, boljši nadzor nad potekom bolezni, lahko tudi kar iz domačega naslonjača (telemedicina).

Kaj to pomeni v smislu poslovnih modelov?

V smislu poslovnih modelov to pomeni specializirane in hkrati fleksibilne organizacije, ki se bodo začasno povezovale med seboj za namen doseganja skupnih ciljev. Naraščal bo pomen sodelovanja med raziskovalno sfero in gospodarstvom, odprtega inoviranja in skupnega razvoja novih produktov, procesov, znanj in strokovnjakov.

Trend je tudi personalizacija zdravil, kjer je Novartis med vodilnimi farmacevtskimi družbami. Raziskovalci že desetletja iščejo načine, kako uporabiti človeški imunski sistem za boj proti raku. Pred kratkim je Evropska komisija odobrila Novartisovo celično zdravljenje CAR-T, inovativno enkratno zdravljenje, ki v boju proti raku uporablja bolnikove lastne celice T. Trenutno je zdravljenje odobreno za dve agresivni vrsti krvnega raka. V nasprotju s tipičnimi majhnimi molekulami ali biološkimi zdravili so CAR-T terapije posebej izdelane za vsakega posameznega bolnika in zahtevajo premik paradigme pri pristopu k proizvodnji, logistiki in uporabi zdravil.

Kako na splošno vidite Slovenijo v luči inovativnosti? Kaj bi bilo nujno na tem področju spremeniti?

Za spodbujanje in preboj inovativnosti je nujno interdisciplinarno povezovanje v domačem in mednarodnem okolju, sodelovanje med fakultetami,

delodajalci, kariernimi centri in regulatorji. Slednji naj zagotavljajo stimulatívno delovno in davčno zakonodajo, ki bo motivirala najboljše, da bodo ustvarjali in poslovali pri nas in se radi vračali domov tudi po izpopolnjevanju v tujini.

Nosilci znanja in inovativnosti v gospodarski in akademski sferi se moramo med seboj poznati in vzdrževati trajne partnerske odnose. V medsebojnem sodelovanju moramo prepoznavati inovativne, učinkovite rešitve in določati nadaljnje razvojne prioritete, krepiti strokovne kompetence in gospodarsko rast.

Ključ za večjo vidnost in prebojnost slovenskih inovacij je učinkovito povezovanje med akademsko in gospodarsko sfero, ki se začne pri naprednih študijskih programih, ki upoštevajo potrebe gospodarstva. V naš univerzitetni kurikulum bi morali vnesti večjo stopnjo interaktivnosti in odgovornega vključevanja študentov, da bi pridobili več znanja o realnih razmerah na trgu, pomenu samoiniciativnosti, inovativnosti in podjetniške miselnosti. [gg](#)

Na področju farmakoterapije bomo pričali prehodu od simptomatskega k vzročnemu zdravljenju, od množičnega k personaliziranemu.



Impol na poti k milijardi

Skupina Impol je z združitvijo proizvodnje na lokacijah Slovenija, Hrvaška in Srbija največji predelovalec aluminija na Balkanu.



O skupini

Skupina Impol proizvaja izdelke iz aluminija, ki so namenjeni nadaljnji uporabi v različnih industrijah: avtomobilski, transporti, prehranski, farmacevtski industriji, gradbeništvo, strojogradnja ipd. Obvladuje celoten spekter aluminijastih izdelkov: valjane (folije, pločevina, rebrasta pločevina, trakovi, rondela) in stiskane (palice, cevi, profili). Več kot 95 odstotkov izdelkov izvozi na evropski trg, kjer ima v določenih segmentih vodilni tržni delež. Impol je denimo številka ena v Evropi v tržnem deležu palic za kovanje, ki se uporabljajo za izdelavo komponent dinamično obremenjenih delov.

Rast in razvoj

Tradicija poslovanja skupine Impol sega v leto 1825, ko se je na obronkih Pohorja v Slovenski Bistrici začela industrijska proizvodnja. V 50 letih 20. stoletja se je Impol preusmeril iz proizvodnje bakra v aluminij. Večjo rast je skupina doživela na začetku 21. stoletja s pridružitvijo družbe Impol-Seval, a. d., v Srbiji. V letu 2016 se je skupini pridružila še družba Impol-TLM, d. o. o., iz Hrvaške. Skupini Impol je v zadnjih 40 letih uspelo 6-krat povečati obseg poslovanja, zgraditi imidž blagovne znamke na zahtevnih zahodnoevropskih trgih in postaviti odlične temelje za nadaljnjo rast in razvoj. To ne bi bilo možno brez intenzivnih vlaganj v razvoj proizvodnje in osvajanje nove tehnologije.

Ključni kazalniki

O dobro zasnovanem poslovnem modelu in uspešnem obvladovanju tržnih zahtev pričajo tudi ključni kazalniki. V letu 2017 je skupina Impol dosegla 666 milijonov evrov prometa, 62 milijonov EBITDA in 54.000 evrov dodane vrednosti po zaposlenem in 95 odstotkov izvoza na tuje trge. Skupina zaposluje 2.300 ljudi.

Izdelki prihodnosti

Aluminijevi izdelki so izdelki prihodnosti, kar ugotovljajo proizvajalci številnih dobrin. Najbolj udaren je aluminijev prodor v avtomobilsko industrijo. Aluminij je namreč lažji od jekla, ima odlične obdelovalne lastnosti in bolje absorbira silo. Omogoča znižanje teže avtomobilov za kar 40 odstotkov in s tem tudi pripo-



more k zmanjševanju porabe goriva. Skupina Impol se intenzivno usmerja tudi v recikliranje aluminija, saj z recikliranjem aluminij ne izgubi ničesar. Ima visoko notranjo materialno vrednost, zaradi česar ga je ekonomsko vredno vrniti v zanko, ki obsega ekstrakcijo kovin, uporabo in recikliranje.

Usmerjenost v prihodnost

Skupina Impol gradi na 190-letni tradiciji. Je eno najstarejših slovenskih podjetij in šesti največji slovenski izvoznik. Vodstvo poudarja pomen strateške usmerjenosti v prihodnost, kar dokazuje z jasno razdelano strategijo. Veliki cilj skupine Impol do leta 2025 je doseči obseg prodaje v višini milijarde evrov, pri čemer bo povečal proizvodnjo iz današnjih 230.000 ton izdelkov na 400.000 ton izdelkov.

impol
Aluminium Industry

Inovativne celostne storitve za upravljanje vaših informacij

Svetovanje

Svetovanje

Svetovanje

Svetovanje

S

Inženiring in avtomatizacija obdelave informacij

Inženiring in av

e storitve

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

STAR

Your single-source partner for corporate product communication

www.star-group.net

Prušnikova 75
1210 Ljubljana – Šentvid
Tel. +386 1 232 10 10
www.star-ljubljana.si



Igrajmo se asociacije: Čutim. Inovacije.

»Inovacijski oskarji« bodo podeljeni 26. septembra. Za zlata, srebrna in bronasta priznanja ter za priznanje za naj inovacijo po mnenju javnosti se poteguje 42 nacionalnih kandidatov.

Simona Rataj, GZS – Tehnološki razvoj in inovativnost

Letošnja rdeča nit dogodka »Čutim inovacije« je mogoče na prvi pogled presenetljiva. Čutila in inovacije. Kaj povezuje nekaj tako individualnega in nepredvidljivega (čutila), s sistematičnim, analitičnim in strokovnim (inoviranjem)? Ali inovacije sploh občutimo? Lahko jih.

Od občutka do inovacije

Inovacije nastajajo kot odgovor na problem, na »bolečino«, ki je v inovacijskem slengu sinonim za izziv. To lahko občutimo kot nezadovoljstvo, nemir, kot pomanjkanje motivacije za določena opravila. V želji, da drugim neprijetna občutja olajšamo, da izboljšamo in poenostavimo naša življenja, razmislimo o možnih rešitvah, jih preverimo, analiziramo, prilagodimo, realiziramo. Sistematično inoviramo. Kar se prične kot občutek, se nadaljuje v razvoju, analizah in zaključih v inovaciji ter ponovno z zadovoljstvom kupcev, uporabnikov.

Dobro počutje je torej gradnik inovacij. In čeprav je inoviranje resen posel, je dobrodošlo, da se v procesu tudi zabavamo oz. uživamo.

Metode, ki nudijo celoten paket

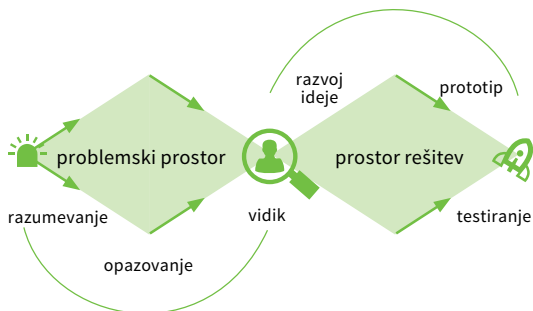
Na Dnevu inovativnosti bomo predstavili različne metode, ki nudijo celoten paket: ideje, zabavo, analitiko, kreativnost, razvoj in na koncu inovacije, ki zadovoljijo kupce. Kaj vse bomo spoznali?

1. Design thinking: Empatija. Profiliranje. Ideacija. Prototipiranje. Testiranje.

Razvoj inovacije v 5 korakih, ki se izvajajo v daljšem časovnem obdobju. Design Thinking (DT) metoda inoviranja (slov. dizajnersko razmišljanje) se osredotoča na potrebe končnega uporabnika (izdelka ali storitve). Dizajnersko razmišljanje je trenutno v svetu uveljavljeno kot močno orodje za snovanje in ustvarjanje uporabnikom prilagojenih inovativnih rešitev. Gre za

42
nacionalnih
kandidatov se
poteguje za
priznanja za naj
inovacijo.

celovit pristop k inoviranju, ki se začne pri kupcu - kako kupec razmišlja, kakšne so njegove potrebe. Na voljo je nabor različnih metod in strategij za opazovanje in intervjuvanje uporabnikov, reševanje problemov, sintetiziranje spoznanj, izdelavo prototipov, testiranje rešitev ter odkrivanje novih priložnosti.[i]



2. Responsible Innovation – Odgovorno inoviranje

Odgovorno inoviranje je pristop, ki predvideva in ocenjuje možne posledice ter družbena pričakovanja v zvezi z raziskavami in inovacijami. Njegov cilj je pospešiti vključujoče in trajnostne raziskave ter inovacije za konkurenčnejša podjetja. Metoda vključuje različna orodja, z uporabo katerih podjetja lahko postanejo bolj odzivna na potrebe zainteresirane javnosti, pridobijo nove ideje za inovativne izdelke in storitve, identificirajo in odgovorijo na nastajajoče potrebe/družbene izzive, dosežejo večjo sprejemljivost inovativne ideje med ciljnim skupinami, zmanjšajo tveganje, izboljšajo dialog z zainteresirano javnostjo in izboljšajo odnose z različnimi institucijami [ii].

3. Google Design Sprint - 5 dni. 5 korakov: Razumi. Nariši. Izberi. Prototipiraj. Testiraj.

Metoda Dizajn sprint pomaga pri kritičnih poslovnih vprašanjih s hitro izdelavo prototipov in testiranjem potencialnih rešitev pri uporabnikih. Spodbuja razmišljanje, usmerjeno v uporabnike, inovacije, skupinsko delo ter prispeva k hitremu razvoju in testiranju potencialnih inovacij [iii]. V petih dneh!

Izjemni ustvarjalci in njihovi pristopi

Na Dnevu inovativnosti bodo zbrane nagovorili akademski slikar Peter Ciuha, modna oblikovalka Mateja Benedetti ter jezikoslovec in podjetnik Josh Rocchio. Predstavili bodo svoj pogled in izkušnje iz sveta inovacij.

Peter Ciuha: Inoviranje s čutili

Peter Ciuha je večkrat nagradjeni akademski slikar in magister grafike, ki raziskuje povezave med obema možganskima hemisferama, intuitivno - celotno in tehnično – procesno. Posebej intenzivno raziskuje prenos znanja o barvah na področje glasbe.

V sodelovanju z ljubljansko Fakulteto za računalništvo in informatiko je razvil program vizualizacije glasbe in ugotovil, da podobne barve označujejo harmonično sorodne tone. Z aplikacijo barv na inštrument je v naslednjem koraku v sodelovanju s Fakulteto za elektrotehniko razvil prototip barvnega glasbila, ki se ga bo lahko igralo brez glasbenega predznanja.

V svojem nagovoru »Inovirajmo s čutili: Vizualizacija glasbene harmonije z barvo« bo predstavil svojo izkušnjo, kako z nepričakovanim čutilom ustvariti popolnoma drugačen pogled na poznano in s tem odpreti nova obzorja, razviti inovacije.



Foto: Jaka Bregar

Design thinking je celovit pristop k inoviranju, ki se začne pri kupcu.

Cilj odgovornega inoviranja je pospešiti vključujoče in trajnostne raziskave ter inovacije za konkurenčnejša podjetja.

Tanin SEVNICA

PROIZVODNI PROGRAM

- Antioksidanti za dobrobit ljudi
- Tanini za žlahtenje vin in konjakov
- Prehrana živali
- Usnjarski program
- Tekstilna industrija
- Energetika
- Petrokemija

V
5 dneh
od izdelave
prototipa do
testiranja
potencialnih rešitev
pri uporabnikih.

Mateja Benedetti: Inovativni materiali in trajnostna moda

Mateja Benedetti je modna oblikovalka in strastna zagovornica ekologije, ki se zavzema za trajnostna oblačila. Leta 2017 je skupaj s svojo ekipo zablestela z luksuzno ekološko blagovno znamko Matea Benedetti. Gre za etično in trajnostno usmerjeno blagovno znamko, ki temelji na konceptu lepote, luksuza in inovativnih trajnostnih tkanin, certificiranih in biološko razgradljivih ali recikliranih. Mateo Benedetti™ je Vogue Italia razglasil za eno izmed 20-ih najbolj perspektivnih eko-znamk na svetu, na Green Carpet Award pa je bila izbrana med 5 finalistov v milanski operni hiši Teatro alla Scala.

V svojem nagovoru »Oblačila iz sadja in recikliranih plastenek« bo predstavila, kako je možno oblikovati oblačila etično, trajnostno in z inovacijskimi materiali, kot so ananas, jabolka, les in reciklirane plastenke.



foto: Rok Bečeln

Dan
inovativnosti
2018



Josh Rocchio: Pogled na slovensko inovativnost, »od zunaj«

Italijanski Američan iz Zapog pri Vodichah na Gorenjskem je podjetnik, ki se pretežno ukvarja s smiselnim črkovnim sosledjem. Njegova strast in ljubezen do besed sta ga pripeljali do slovenskega start-up sveta, kateremu nudi širok nabor storitev, vse od ustvarjanja vsebine in zgodb do učenja govornih nastopov oz. pitchov. Je soustanovitelj podjetij SipaBoards in LangStop ter zagnan član ekipe Speech Blubs. Ko ni popolnoma utopljen v delu, se rad posveti družini, psu, hribolazenju, glasbi, matematiki ter dizajnu.

Njegov nagovor »Jezik poslovanja, pa ne mislim angleščine ...« bo odprl nove poglede na to, kako podjetja komunicirajo svoje inovacije strokovni in potrošniški javnosti. Kaj mora bralec videti in kako to uskladiti s tem, kar želijo podjetja povedati, zakaj je beseda »primeren« popolnoma neprimerna in zakaj je tako pomembno, da naredimo iz muhe slona. gg



Foto: Sara Todorovic

- [i] <http://www.alpine-space.eu/projects/desalps/en/home>
- [ii] <https://www.interreg-central.eu/Content.Node/ROSIE.html>
- [iii] <https://designsprintkit.withgoogle.com/>



Gradiška ulica 3, SI - 2230 Lenart, Slovenija
T: +386 (0)2 729 16 00, F: +386 (0)2 729 16 10
E-mail: info@tbp.si

Sodobni evropski proizvajalec

Lenarški TBP, proizvajalec bovden potegov za evropsko avtomobilsko industrijo, deluje na trgu že 58 let. Na leto proizvede 70 milijonov bovden potegov za uveljavljene avtomobilске znamke VW, Audi, Porsche, Seat, Škoda, Lamborghini, BMW, Daimler, Volvo, Jaguar, Bentley, Rover, Ford, GM in druge.

Urejene, sodobno opremljene in inovativni

Omenjene uspehe dosegajo tudi celovitemu upravljanju s kakovostjo, ki poleg same kakovosti zajema tudi okolje, zdravje in varnost pri delu. Pri tem poudarjajo, da je kakovost skrb vseh zaposlenih, strategija podjetja pa delo brez napak. Družba TBP raste po številnih kazalcih. Količinski obseg prodaje so v zadnjih desetih letih povečali za 157 odstotkov, kapital za 230 odstotkov, število zaposlenih pa za 125 odstotkov. Rasti družbe botruje tudi dejstvo, da večino ustvarjenega čistega dobička usmerjajo v razvoj, predvsem v posodobitev tehnološke opreme.

Cilj je delo brez napak

Veliko pozornosti namenjajo tudi celovitemu upravljanju s kakovostjo, ki poleg same kakovosti zajema tudi okolje, zdravje in varnost pri delu. Pri tem poudarjajo, da je kakovost skrb vseh zaposlenih, strategija podjetja pa delo brez napak. Družba TBP raste po številnih kazalcih. Količinski obseg prodaje so v zadnjih desetih letih povečali za 157 odstotkov, kapital za 230 odstotkov, število zaposlenih pa za 125 odstotkov. Rasti družbe botruje tudi dejstvo, da večino ustvarjenega čistega dobička usmerjajo v razvoj, predvsem v posodobitev tehnološke opreme.

»Poslovni proces je povezan in podprt s sodobnim informacijskim sistemom, kar daje družbi ustrezno prožnost pri komuniciranju s kupci in dobavitelji. Uporaba sistema CATIA omogoča natančen in hiter prenos informacij, zlasti pri razvoju novih izdelkov.«



Mr. Bo

Dan inovativnosti 2018

Sreda, 26. septembra 2018, Kongresni center Brdo

9.00 Konferenca Resno igrivo o inoviranju

- Predstavitev metod inoviranja. Za kaj so katere primerne in kdaj jih uporabiti. Kako se razvoja inovacij lotevajo v slovenskem podjetju. Predstavitev ukrepa za trajnostno strateško transformacijo slovenskih podjetij. Trženje inovacij v mednarodnem prostoru preko znamke I Feel Slovenia
- Predavanja, delavnice, individualni poslovni sestanki

14.30 Motivacijski nagovori: Peter Ciuha, Mateja Benedetti, Josh Rocchio

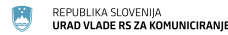
16.00 Slavnostna nacionalna podelitev priznanj GZS za inovacije

Zahvaljujemo se pokroviteljem in partnerjem Dneva inovativnosti 2018

Nacionalna partnerja



Partnerji dogodka



Univerza v Ljubljani



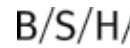
Partner širjenja inovativnosti



Zlati partner



Pokrovitelji



Projektni partnerji



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

BODITE NEUSTAVLJIVI

MAGNEZIJ Krka 300

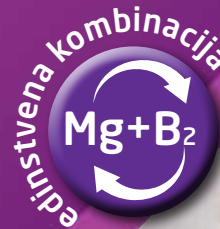
Granulat za pripravo napitka vsebuje magnezijev citrat in vitamin B₂.



Magnezij in vitamin B₂ prispevata k zmanjšanju utrujenosti in izčrpanosti ter normalnemu delovanju živčnega sistema.



Magnezij prispeva tudi k delovanju mišic.



- ✓ Okus po pomaranči in limeti.
- ✓ Brez konzervansov.
- ✓ Brez umetnih barvil, arom in sladil.
- ✓ Ena vrečka na dan.

Prehransko dopolnilo ni nadomestilo za uravnoteženo in raznovrstno prehrano. Skrbite tudi za zdrav življenjski slog.

www.magnezijkrka.si



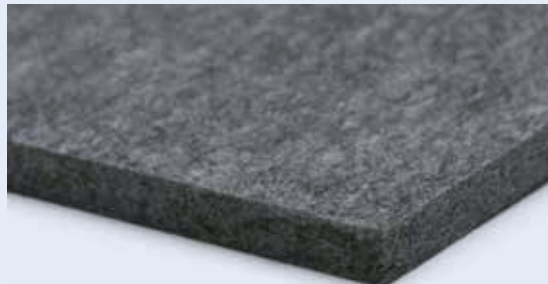
Poskrbijo za kakovostno izolacijo in varujejo okolje

Slovenjegraški Kopur razvija in proizvaja izdelke, ki se kot učinkovita zvočna, toplotna in ognjevarna izolacija uporabljajo v avtomobilski industriji, beli tehniki, gradbeništvu in opremi objektov, narejeni pa so iz recikliranih materialov.

»Smo izrazito okoljsko naravnani, zavezani k zmanjševanju vplivov na okolje. Neprestano iščemo gospodarne rešitve ponovne uporabe vseh tehnoloških ostankov materialov in uporabne vrednosti v avtomobilski industriji in zunaj nje. To prinaša vzajemne koristi tudi za proizvajalce industrijskih ostankov, iz česar izhaja tudi naš slogan 'Connecting Green'. Naša vizija je postati vodilni na področju raziskav in razvoja raznovrstnih novih izdelkov iz recikliranih materialov, ki se ponašajo z izjemno dobrimi zvočno-akustičnimi, toplotnoizolacijskimi in požarno-varnimi lastnostmi,« poudarja direktor Kopurja, Dušan Goršek. V ta namen podjetje intenzivno sodeluje tudi s Fakulteto za tehnologijo polimerov pri oblikovanju in izvajanju študijskih in znanstvenoraziskovalnih programov, pomembnih za krepitev družbenega, gospodarskega, tehnološkega, znanstvenega in kulturnega razvoja.

Nenehne izboljšave omogočajo prihranke

V podjetju imajo, kot še pove sogovornik, na vseh nivojih vpeljan sistem malih koristnih in inovacijskih predlogov. Aktivnosti na področju inovacij v Kopurju spremljajo preko parametrov poslovanja oziroma s pomočjo razvidnih prihrankov, ki jih omogočajo izboljšave.

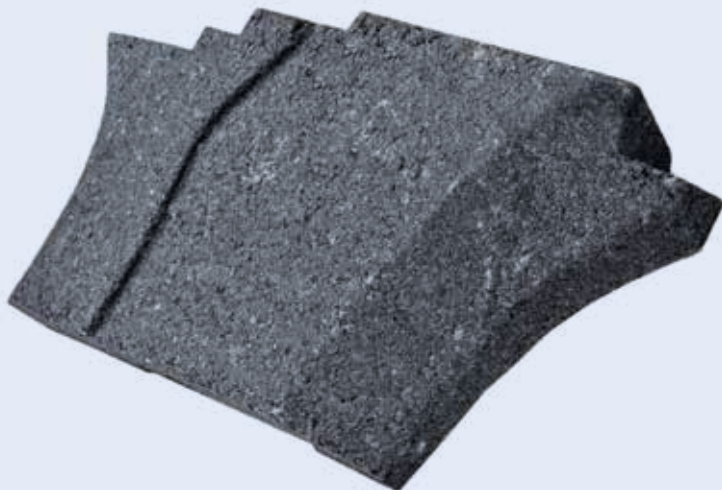


»Bistvo naših inovacij je izdelava kompozita, sestavljenega iz stranskih produktov lastne proizvodnje pri toplotnem oblikovanju netkanega tekstila v 3-dimenzionalne izdelke, ki mu lahko dodamo čiste stranske produkte drugih materialov in proizvajalcev ter procesa izdelave za oblikovanje v plošče ali tri-dimenzionalne izdelke. Sestava kompozita je odvisna tudi od zahtevanih lastnosti končnih izdelkov. Postopek je izjemen v smeri krožnega gospodarstva, saj bi v nasprotnem primeru takšne ostanke plastičnih materialov morali deponirati na deponijah ali uničiti s sežigom, kar predstavlja veliko obremenitev za okolje, za proizvajalce pa velike stroške, ki so s tem povezani,« še pove prvi mož Kopurja, kjer nenehno iščejo gospodarne rešitve ponovne uporabe vseh tehnoloških ostankov materialov in uporabne vrednosti v avtomobilski industriji in zunaj nje.

Zlato priznanje za razvoj kompozitne plošče

Na razpisu za najboljše inovacije Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) Območne zbornice Koroška za leto 2018 je podjetje Kopur prejelo zlato priznanje s področja krožnega gospodarstva za razvoj kompozitne plošče iz recikliranega materiala po novem, patentiranem postopku. Nastali izdelek ima široko uporabno vrednost kot odlična akustična zaščita in dekorativni izdelek tako v prostorih kot v avtomobilski industriji.

Visoko motivirani zaposleni v razvojnem oddelku Kopurja ne počivajo na lovorikah; pripravljajo že novo pomembno inovacijo v smeri predelave stranskih plastičnih produktov za znanega evropskega proizvajalca.



»Nagrada ti da dodaten zagon«

»Nagrada je potrditev, da je tudi stroka izdelek prepoznala kot zelo dober produkt,« meni David Knez.

Barbara Perko

Med podjetji, ki so dobila priznanja za svoje inovacije, je bil lani tudi David Knez. S svojo elastično vezalko z rinčico je prepričal strokovnjake in si prislužil posebno priznanje za mlado podjetje. »Nagrada je potrditev, da so ljudje iz stroke prepoznali izdelek kot produkt, ki ima veliko globalno možnost trženja. Če ti nekdo to potrdi, dobiš dodaten zagon in veš, da si na pravi poti,« pravi David Knez. Po osvojeni nagradi se je povečala tudi medijska izpostavljenost in prepoznavnost med ljudi.



Na prepoznavnosti je treba graditi neprenehoma. »Trebaja je iti na sejme in se predstaviti v tujini,« poudarja Knez. »Sam se letno udeležim več mednarodnih sejmov. Nazadnje sem se udeležil sejma v Las Vegasu, kjer sem iskal priložnost, da si odprem vrata na ameriški in kanadski trg. Vezalke sem tako predstavil podjetjem, kot so Geox in Timberland,« o priložnostih, ki se ponujajo, pravi Knez.

»Ljudje sprva mislijo, da poznajo izdelek oziroma da gre samo za navadne vezalke ali pa samo za čevlje. Zahtevno je, da prepričaš ljudi, da sploh pogledajo izdelek. A ko ga enkrat vidijo, jim je všeč in se jim zdi dobra ideja,« poudarja Knez. Prodiranje na tuje trge je tek na dolge proge. Z vezalkami se mu je v tem času že uspelo prebiti v trgovine v Švici, Nemčiji, Avstriji, pa tudi na Japonskem.

Začelo se je z oblačili

David Knez je v okviru znamke InDavidual najprej začel oblikovati svojo linijo oblačil. Iz tega se je rodila želja po tem, da bi imel še svoje čevlje. In prav med risanjem teh se je začel poigravati z oblikovanjem vezalk. K vsemu skupaj je pristopil malo drugače. »Ker sem po osnovni izobrazbi strojnik, sem uporabil to znanje pri oblikovanju vezalke,« pojasni. QuickShoeLace je namreč elastična vezalka, ki se ne



Foto: Zare Modlic

»Trebaja je iti na sejme in se predstaviti v tujini. Sam se letno udeležim več mednarodnih sejmov,« o tem, da je treba biti aktiven, pravi David Knez.



Foto: InDavidual

Naslednji korak je predstavitev nove linije unikatnih oblačil pod znamko InDavidual.



zaveže, ampak se z enostavnim potegom za držalo zapne na navojni žebliček, privit na čevlji. Vsi deli so zamenljivi in hitro razstavljivi. Prednost vezalke pa je v tem, da jo lahko zapnemo samo z eno roko. Idejo je razvijal dve leti, preden je izdelek predstavil javnosti.

Naslednji korak je predstavitev nove linije unikatnih oblačil pod znamko InDavidual. Pripravlja pa tudi projekt, ki bo dobrodelne narave. »Pripravljam linijo oblačil, ki jo bodo otroci lahko sami delali, sami pobarvali. Majice bomo prodali, del denarja pa namenili za otroke, ki potrebujejo pomoč,« napoveduje Knez, ki bo projekt poskusil razširiti tudi izven meja Slovenije.

Na začetku bi potrebovali pomoč

Kot mladi podjetnik dobro pozna težave, s katerimi se mladi podjetniki soočajo na začetku poti. »Na začetku bi vsem koristilo svetovanje, na katerem bi jim razložili, kako deluje ta sistem. Sam pred vstopom na trg na primer nisem dobro vedel, kako se delijo marže. Če na to nisi pripravljen, se lahko znajdeš v težavah,« pravi. Država bi po njegovem mnenju lahko namenila več nepovratnih sredstev za mlada podjetja. Podjetja na začetku po njegovem mnenju najbolj potrebujejo finance, pa tudi medijsko izpostavljenost, ko gre za predstavljanje izdelkov. [gg](#)

DOMEL

Trajnostne inovativne rešitve

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



Glavne prednosti naših proizvodov so:

visok izkoristek, nizek hrup in zanesljivost.

»Inovativnost je rezultat kulture podjetja«



Gregor Smolej, vodja inovativnih projektov in rešitev ter glavni ambasadork inovativnosti v Skupini IskrateL.

Kako pomembne so inovacije za podjetje, ki ponuja digitalne rešitve na področju telekomunikacij, transporta, javne varnosti in energetike?

Na to vprašanje je verjetno lažje odgovoriti z drugim vprašanjem: »Kaj bi se zgodilo s podjetjem, če ne bi bilo inovativno?« V zahtevnem konkurenčnem okolju, ki ga vodijo hitre tehnološke spremembe, bi verjetno hitro zbledelo in propadlo. Mali koristni predlogi in izboljšave zagotavljajo minimalno vzdrževanje konkurenčnosti podjetja, prave inovacije pa ga postavijo na zemljevid najkonkurenčnejših in najuspešnejših igralcev na svetovnem trgu. Inovativnost je po mojem mnenju prepogosto zlorabljen pojem, kar ustvarja vtis, da je proces inoviranja preprost in povezan zgolj z našo kreativnostjo. A ni tako. Gre za zahtevno poslovno funkcijo, ki je močno odvisna od timskega dela, kulture podjetja, spodbud iz okolja in seveda veččin upravljanja procesa od nastanka ideje do njenega razvoja in nazadnje realizacije.

Kako na IskrateLu spodbujate inovativnost med sodelavci?

Že od leta 2006 imamo v našem podjetju zelo strukturiran sistem za obravnavo idejnih predlogov in inovacij. Ta skrbi za prijavo, ocenjevanje in vrednotenje idej in predlaganih inovacij, kar lahko zaposleni prijavljajo v več kategorijah. A zgolj administrativni sistem z informacijsko podporo bi bil precej neuporaben, če ne bi inovativnosti spodbujali in ustrezno usmerjali. Bolj kot posledica kreativnosti je inovativnost rezultat kulture podjetja. To pa je treba živeti, negovati, dopolnjevati s

konkretnimi dejanji, da ne ostane le z lepimi besedami zapisana v vrednotah in strategiji podjetja.

Večina dobrih idej se namreč ne porodi na delovnem mestu, kjer smo okupirani z operativnimi dnevnimi aktivnostmi, ampak največkrat v našem prostem času: med rekreacijo, med okusnim obrokom, tuširanjem ali med prebiranjem zanimive knjige. Zgolj prava organizacijska kultura je zagotovilo, da bo zaposleni svoj novi idejni preblisk delil s sodelavci in ga kasneje z ustreznimi veščinami razvijal do prave inovacije.

V IskrateLu avtorje idej, ki se skozi proces implementirajo in morda postanejo prave inovacije, finančno nagradimo. Vse več pa je tudi nedenarnih nagrad, kar se je dolgoročno izkazalo kot zelo učinkovita spodbuda za ponoven vstop v 'inovacijski stroj'.

Kakšni so rezultati usmerjenega in načrtnega spodbujanja inovativnosti?

Ni skrivnost, da večina idej v praksi nikoli ne uspe oz. se ne realizira. Zato je toliko pomembnejše prepoznati in poiskati tiste, ki imajo večji potencial, prinašajo večje poslovne učinke in so skladne s strateškimi cilji podjetja. Letos smo v IskrateLu uvedli posebno inovacijsko kampanjo. Usmerjeno inoviranje namreč ne pomeni pasivno čakanje na dobre ideje, ampak periodično aktivno podajanje izbranih izzivov, na katere podjetje nima enostavnega



Letos so v IskrateLu prvič pripravili inovacijsko kampanjo 'Lumia Innovation Challenge', v sklopu katere je sodelovalo 23 idej 19 različnih avtorjev.



IskrateL je letos prejel zlato, srebrno in bronasto priznanje za inovacije Območne zbornice GZS Gorenjska. Zlato priznanje za inovacije sta prejela širokopasovna domača prehoda Innbox V70-U in Innbox G69 avtorjev Mitje Golje in Uroša Habiča.

odgovora. Vse to je treba postaviti v ustrezen časovni okvir. Zbrani predlogi pa imajo pogosto tudi sinergijsko moč, kar omogoča lažji in hitrejši razvoj ter končno implementacijo v obliki inovacije.

Kje vidite še izzive na tem področju?

Za še učinkovitejše izvajanje inovacijske dejavnosti potrebujemo še več znanja in veščin. Nekaj teh veščin smo v preteklih letih že osvojili, želimo jih še več, obstoječa znanja pa ponotranjiti. To pomeni, da je treba te zelo moderne in strokovne prakse še bolj približati zaposlenim in jih preoblikovati v 'ljudem prijazne'. Tako se bodo z njimi lažje poistovetili, jih razumeli in uporabljali. Zato bomo nadaljevali z usmerjenimi inovacijskimi kampanjami, kakršna je bila naš nedavni 'Lumia Innovation Challenge'. V podjetju postopoma postavljamo mrežo t. i. ambasadork inovativnosti, ki po eni strani 'prežijo' na zanimive ideje v svojih delovnih okoljih, po drugi pa skrbijo za prenos znanja in veščin med zaposlenimi, bodočimi inovatorji, ki morda v tem trenutku še ne vedo, kaj s svojo briljantno idejo sploh narediti. Pa še en cilj je zelo pomemben: narediti idejne predloge vidnejše in transparentnejše. V prihodnje želimo v ta proces vključiti prav vse zaposlene, ne le odgovorne, vključene v inoviranje. Seveda pri tem ne bomo pozabili tudi dodatno izpostaviti in predstaviti zasluženih za uspeh.

Z inovativnostjo do celostnih rešitev v laboratorijski in procesni analitiki

»Sledimo potrebam na trgu in skupaj z naročniki skozi inovacije zanje iščemo nove rešitve,« pravi direktor Labene Borut Ceh.

V družbi Labena že 25 let zagotavljajo celostne tehnološke rešitve v procesni in laboratorijski analitiki in tako sodelujejo pri uvajanju novih tehnologij in usposabljanju osebja na vseh trgih, kjer delujejo.

Dejavnost Labene je sestavljena iz dveh stebrov. V prvega sodi prodaja visokotehnološke opreme v farmacevtski in prehranski industriji. »Gre za visokotehnološke aparate, ki jih naši partnerji proizvajajo izven Slovenije, mi pa jih nadgradimo s svojo 'pametjo' – algoritmi, aplikacijami in podobno, saj tako dobijo smisel in uporabnost za določene analitske raziskave v različnih segmentih,« razlaga direktor Borut Ceh.

Drugi steber pa sestavlja analitski laboratorij Bia Separations C.R.O.; pravzaprav skupek desetih različnih laboratorijev in pisarn na skupni površini več kot 500 m², kjer med drugim opravljajo testiranja zdravilnih učinkovin in zdravil za lokalne in svetovne farmacevtske velikane. Laboratorij je certificiran po mednarodnih standardih kakovosti dobre proizvodne prakse (angl. Good manufacturing practice), ki je nujen za opravljanje verodostojnih analiz v farmaceutiki na svetovnem nivoju. »Vsi postopki in opravila v laboratoriju so pregledani in odobreni s strani ameriške agencije za zdravila in prehrano (FDA), kar nam omogoča testiranje zdravilnih učinkovin in zdravil, ki gredo v prodajo na ameriško tržišče,« poudarja sogovornik.

Pokrivajo vse segmente v prehranski industriji

V prehranski industriji sodelujejo z vsemi segmenti: z mesno, mlečno in žitno industrijo, industrijo močnih

krmil in vinarji. »Za vse omenjene segmente ponujamo visokotehnološke aparate in sisteme, ki našim naročnikom pomagajo izmeriti kemijske parametre v mesu, mleku, žitu, vinu v minuti ali dveh. Aparati so nadgrajeni s kalibracijskimi modeli, ki smo jih v Labeni umerili na slovenskih surovinah, ki jih merimo. Njihova preciznost je tako v rangu referenčnih metod,« razlaga Borut Ceh.

Usmerjeni v razvoj in inovacije

Labena za razvoj namenja od 5–10 % prihodkov. Na prehranskem področju se lotevajo inovacij na področju umerjenih modelov in validacij NIR in FT-IR aparatov.

Inovacije so ključnega pomena za določitev nadaljnega razvoja podjetja, skladno s potrebami njihovih naročnikov in kupcev. Lotevajo se jih v timu z ljudmi iz razvojnega in prodajnega oddelka ter oddelka odgovornega za aplikacije. »Predvsem sledimo potrebam na trgu in skupaj z naročniki skozi inovacije zanje iščemo nove rešitve,« razlaga sogovornik.

Vzpostavili bodo aplikativni laboratorij

V Labeni želijo v prihodnosti vzpostaviti aplikativni laboratorij na področju prehrane, s katerim želijo svojim naročnikom ponuditi celostne rešitve na področju prehranske analitike. To jim bo omogočilo boljši vpogled v analitske procese v prehranski industriji, kar bo posledično prinašalo inovacije in storitve, ki so bolj prilagojene njihovim naročnikom.



Celostne rešitve v laboratorijski in procesni analitiki



Z novo tovarno do vrhunskih polnjenih testenin in izdelkov iz krompirjevega testa

Polnjene testenine ter njoke in cmoke, ki jih v ajdovskem Mlinotestu začenjajo proizvajati v novi tovarni, bodo zaradi novih tehnoloških možnosti pri pakiranju lahko prodajali po celem svetu.

Ajdovski Mlinotest, proizvajalec testenin, mlevskih izdelkov, kruha in pekovskega peciva, slaščic ter drugih živilskih izdelkov, je najbolj znan po proizvodnji testenin – tako suhih kot polnjenih. Da bi svoj položaj na slovenskem in tujih trgih na področju testenin okrepili, te dni na dvorišču matične družbe odpirajo novo tovarno polnjenih testenin in izdelkov iz krompirjevega testa (njoki ali cmoki). Po besedah predsednika uprave Danila Kobala so imeli do zdaj tri tovrstne tovarne: v Ajdovščini (na drugi lokaciji), v Karlovcu na Hrvaškem in v Rumi v Srbiji. Nova tovarna bo združevala slovensko in hrvaško proizvodnjo, v tovarni na Hrvaškem pa bodo izdelovali druge izdelke.

PROMO

Tudi v Severno in Latinsko Ameriko

Z novo tovarno, ki je na zelo visoki tehnološki ravni, bodo lahko ponujali izdelke z daljšim rokom uporabe, povpraševanja po njih pa dobivajo iz Severne in Latinske Amerike. »S tem se nam je trg samo z okoliških držav zaradi kratkega roka uporabnosti razširil na cel svet,« pravi sogovornik. Zadovoljili bodo lahko tudi potrošnike, ki zahtevajo bolj pristen in domač okus izdelkov ter prepoznavne nadeve v polnjeni testenini, kar bodo zagotavljali s pakiranjem v aseptični atmosferi. Obenem bodo za izdelke lastnih blagovnih znamk ukinili pasterizacijo.

Divita ob bok najboljšim italijanskim testeninam

Prenovili so tudi blagovno znamko Mlinotest Divita. Prvi izdelki v prenovljeni obleki so štirje novi okusi in oblike raviolov ter tortelinov, ki so s pomočjo

sodobne tehnologije v novi tovarni primerljivi z najboljšimi italijanskimi izdelki te vrste. Pri polnjenih testeninah pa bodo ohranili vse dosedanje uspešnice – ostala bo tudi prepoznavna zelena embalaža. V novih proizvodnih prostorih bodo izdelovali tudi izdelke blagovnih znamk svojih kupcev, slovenskih in tujih. Z novo kakovostjo polnjenih testenin in prenovljeno blagovno znamko Mlinotest Divita bodo skušali doseči tudi njihovo večjo prodajo na slovenskem trgu.

60 let proizvodnje sušenih testenin

V Mlinotestu letos obeležujejo 60-letnico proizvodnje sušenih testenin. Uspešno, saj bodo dosegli njihovo rekordno proizvodnjo in prodajo, več kot 9 tisoč ton. V prihodnosti bodo povečali zmogljivosti tudi na tem področju, še zlasti, ker izvoz sušenih testenin povečujejo.

Novo sveže polnjene testenine:

- skrbno izbrane sestavine
- gurmanski nadevi
- kot doma narejene
- brez dodanih konzervansov in umetnih arom

ново!

MLINOTEST

- 1867 -



Ravioli žlathni siri
250 g



Ravioli špinača in ricotta
250 g



Tortellini pečenka
250 g



Tortellini pesto bazilika
250 g

ANALIZA: ŽIVILSKOPREDELOVALNA INDUSTRIJA

Darja Močnik, Analitika GZS

Analitika GZS

Prihodki najvišji v zgodovini

Metodološko pojasnilo:

Poslovanje dejavnosti živilskopredelovalnih dejavnosti smo analizirali na podlagi predloženih letnih nerevidiranih in nekonsolidiranih izkazov gospodarskih družb, ki so registrirane v dejavnostih C10-proizvodnja živil in C11-proizvodnja pijač. Pri izračunu realnih sprememb smo za deflator upoštevali splošno spremembo cene kmetijskih pridelkov pri pridelovalcih v obdobju 2017/2007.

Število zaposlenih se krepi od dna v 2014.

Cene svetovnih kmetijskih surovin so se v letu 2017 po podatkih Svetovne banke v evrih znižale za 2,7 %, in sicer pijače za 10,9 % in hrane za 1,7 %. Povsem nasprotno so se gibale cene pri pridelovalcih v Sloveniji. Pri zadnjih so se namreč zvišale za 8,9 %. Cene rastlinskih pridelkov so se zvišale za 10,8 %, živali in živalskih proizvodov pa za 7,7 %. Najbolj so porasle cene sadja (za 25 %), živalskih proizvodov (za 14,9 %), žit (za 12,3 %), najmanj pa cene živali za zakol (za 0,9 %), krompirja (za 1,2 %), medtem ko so cene industrijskih rastlin upadle za 8,1 %.

Čisti prihodki najvišji v zadnjih enajstih letih

Dejavnost živilskopredelovalne industrije se vzpenja vse od leta 2011, ko je bilo doseženo dno. V tej dejavnosti je 733 družb, med katerimi ni prevladujočega podjetja. Prve štiri družbe imajo več kot 7-odstotni delež v prodaji dejavnosti in skupaj ustvarijo 30,4 % vseh čistih prihodkov od prodaje. Družb, ki izkazujejo nad 10 milijonov evrov čistih prihodkov, je bilo lani 40. Te ustvarijo 81,6 % čistega prihodka celotne panoge, med 1 in 10 milijonov evrov letne prodaje je imelo 96 družb. Največji delež (44 %) vseh podjetij v živilskopredelovalni industriji predstavljajo podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo kruha, svežega peciva in slaščic, sledijo podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo mesnih izdelkov in podjetja, ki se ukvarjajo s proizvodnjo mesa (razen perutninskega). Živilskopredelovalna dejavnost je beležila 2,2 milijardi evrov prihodkov (v 11-letnem povprečju 2,1 milijarde evrov). Prihodki so lani močnejše porasli, za 5,1 %,

36.472
dodane vrednosti na
zaposlenega.

vendar so bili realno v primerjavi z letom 2007 nižji za 6,1 %, čisti prihodki pa realno za 1,6 % (razlika med gibanjem čistih prihodkov in vseh prihodkov je bila visoka). Ob višji gospodarski rasti in večjem izvozu se zvišuje povpraševanje predvsem v države EU, kamor je izvoz lani porasel za 12,8 %. Nekatera podjetja v tej dejavnosti so precej vpeta v mednarodne tokove, v povprečju pa panoga beleži 27,8-odstotni delež prodaje na tujem trgu. Družbe s prodajo nad 10 milijonov evrov so imele mediano (srednji) delež izvoza pri 18 %.

Dodana vrednost v 2017 kot v 2007

Zaradi porasta cen goriv in stroškov materiala, ki sta pomembni stroškovni postavki, se je dodana vrednost povečala za manj kot prodaja, in sicer za 3 % - na 499 milijonov evrov (457 milijonov evrov povprečje 11 let). To je bilo nominalno na ravni iz leta 2007, realno pa za 9,5 % manj. Dodana vrednost se zvišuje od 2011 dalje, ko je bilo doseženo dno. Število zaposlenih se je v 2017 povečalo za 347 oseb oz. za 2,6 % na 13.683 zaposlenih, v primerjavi z letom 2007 pa jih je bilo za 10,5 % manj. Število zaposlenih se krepi od 2014, ko je bilo število zaposlenih najnižje v enajstih letih. Zaradi hitrejšje rasti zaposlenih v zadnjih letih je rast dodane vrednosti na zaposlenega zaostajala za rastjo dodane vrednosti. Dodana vrednost na zaposlenega se je v 2017 zvišala za 0,4 % na 36.472 evrov. V zadnjih enajstih letih je dosegla vrh v letu 2015, zadnji dve leti je dodana vrednost na zaposlenega nižja od dodane vrednosti tudi zaradi večjega zaposlovanja. Dodana vrednost na zaposlenega med družbami nad 10 milijonov evrov prodaje je znašala med 99 tisoč evrov in negativno vrednostjo, mediana pa je znašala 36,8 tisoč evrov. Stroški dela so predstavljali 62,8 % ustvarjene dodane vrednosti, kar je bilo več od dolgotnega 11-letnega povprečja (61,1%).

Lani nižja EBITDA marža

EBITDA dejavnosti se zvišuje vse od leta 2011, v zadnjih treh letih pa se giblje okoli 190 milijonov evrov. EBITDA se je v 2017 povečala za 1,1 %, vendar je glede na 2007 še vedno realno nižja za 18,6 %.

Ključni kazalniki v živilskopredelovalni industriji

	2017	Sprememba v %, 17/16, agregat	2016	Realna sprememba v %, 17/07 *	Povprečje 2007-2017
Število družb	733	1,9	719	44,9	627
Št. zaposlenih po del. urah	13.683	2,6	13.336	-10,5	13.307
Prihodki (v mio EUR)*	2.209	5,1	2.101	-6,1	2.082
Čisti prihodki od prodaje (v mio EUR)*	2.156	5,0	2.053	-1,6	2.005
Čisti prihodki od prodaje na zaposlenega (EUR)	157.575	2,3	153.972	21,3	151.128
Delež prodaje na tujih trgih (%)	27,8	7,3	25,9	47,1	22,1
Dodana vrednost (v mio EUR)	499	3,0	484	-9,5	457
Dodana vrednost na zaposlenega (EUR)	36.472	0,4	36.318	1,1	34.397
Stroški dela v dodani vrednosti (%)	63	2,3	61	6,6	61,1
EBITDA (v 1.000 EUR)*	190.498	1,1	188.358	-18,6	181.332
EBITDA v prihodkih od prodaje (%)	8,8	-4,3	9,2	-17,8	9,0
Neto čisti dobiček(v 1.000 EUR)*	80.996	6,3	76.168	-11,7	18.224
Donosnost kapitala - ROE (%)	8,2	-2,4	8,4	28,1	1,8
Neto finančni dolg na EBITDA	2,7	3,8	2,6	-40,0	4,8
Kratkoročni koeficient	1,6	0,0	1,6	60,0	1,1
Delež investicij v opred. osn. sredstva/čisti prihodki od prodaje (%)	4,5	-16,7	5,4	-16,7	4,7

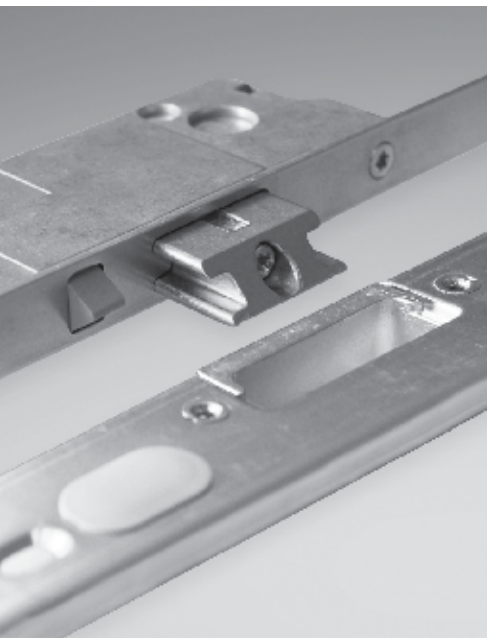
* Prihodki, prodaja, dodana vrednost, DV/zaposlenega, EBITDA in neto čisti dobiček so deflacirani. To pomeni, da odražajo realne spremembe.

Vir: Kapos, podatki Ajpes


KOVINOPLASTIKA LOŽ
Since 1954

KJER IDEJE DOBIJO SVOJO OBLIKO

S celostnim inovativnim pristopom vašo idejo z lastnim razvojem, izdelavo prototipov in orodij oblikujemo v kakovosten izdelek.



ARX

ALVEUS

KOVINOtools

Čisti dobiček na predkriznih ravneh **81 milijonov EUR.**

Pri največjih treh družbah po velikosti prodaje se je EBITDA v 2017 znižala. EBITDA marža (v prihodkih od prodaje) se je zviševala od 2011 do 2016, v 2017 pa znižala za 0,4 o. t. na 8,8 %. V enajstletnem povprečju je EBITDA marža znašala 9 %. Prvih deset družb po prodaji je beležilo višino EBITDA marže med 4,1 % in 22,2 %, pri družbah nad 10 milijonov evrov prodaje pa je mediana EBITDA marže znašala 5,5 %.

Dobiček ponovno na predkriznih ravneh

Družbe so v 2017 skupaj ustvarile 81 milijonov evrov neto dobička, kar je bilo za 6,3 % več kot leto prej. Neto čisti dobiček se zvišuje od 2013 dalje, bolj pa v zadnjih 3 letih, ko je poskočil iz 34 na 81 milijonov evrov. Med družbami s prodajo nad 10 milijonov evrov (ustvarile so 98,2 % celotnega dobička) je izgubo beležilo 5 družb. Samo prva družba, ki beleži petino celotnega dobička, je lani le-tega zvišala za 85 %. Od 96-ih družb, ki so imele prodajo med 1-10 milijonov evrov, je neto izgubo beležilo 15 družb. Donosnost kapitala je v letu 2017 znašala 8,2 %, dolgoletno 11-letno povprečje pa znaša 1,8 %. V zadnjih treh letih se je zvišala s 7,4 na 8,2 %.

Zadolženost (merjeno kot finančni dolg na EBITDA) se znižuje od 2011, ko je bil vrh zadolženosti (6,6 leta) do 2016, ko je bila zadolženost najnižja (2,6 leta), v 2017 pa je nekoliko porasla (na 2,7 leta). Mediana zadolženosti med 10 največjimi družbami je znašala 2,7 leta. Delež investicij v čistih prihodkih od prodaje je bil v 2017 (4,5 %) nekoliko nižji kot v 2016 (5,4 %), krepi pa se vse od 2013 (2,9 %). V enajstletnem obdobju so družbe v dejavnosti za investicije v povprečju name-nile 4,7 % letne prodaje. [gg](#)

Cene kmetijskih pridelkov pri pridelovalcih,

2017/2016, v %

Sadjarstvo	25,0 %
Živalski proizvodi	14,9 %
Žita	12,3 %
Vino	3,5 %
Zelenjadnice, sadike in cvetje	3,1 %
Krompir	1,2 %
Živali za zakol	0,9 %
Industrijske rastline	-8,1 %

Vir: Statistični urad Republike Slovenije

PRODAMO

Poslovni prostori v Celju

Lokacija: **Ljubljanska cesta 20, Celje**

Leto izgradnje: **1997**

Energetska informacija: **81 kWh/m²a**

Etažnost: **P + 1. nadstropje**

Neto tlorisna površina: **788 m²**

- pritličje: **383 m²**

- 1. nadstropje: **405 m²**

Parkirišče: **javna parkirna hiša s 566 parkirišči**

Cena: **870.000 EUR**

Pisarniški prostori se nahajajo v pritličju in 1. nadstropju poslovnega objekta in so delno oddani najemniku iz finančnega sektorja ter se prodajajo z veljavno dolgoročno najemno pogodbo.

HETA ASSET RESOLUTION



Nepremičnina se nahaja v neposredni bližini se Splošne bolnice Celje in upravnega središča Mestne občine Celje ter je od avtocestnega priključka Celje - Center oddaljena 3,5 kilometra.

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

Tuš prvi na svoje police uvrstil slovensko zelenjavo drugačnih oblik

Slovenski trgovec Tuš že vrsto let sledi svoji usmeritvi in podpori slovenskega, kar je bila tudi rdeča nit posveta na sejmu AGRA, kjer je pripravil kulinarični kotiček. Tuš na svoje police uvršča več kot 70 odstotkov slovenskih izdelkov in sodeluje z mnogimi slovenskimi pridelovalci in predelovalci, tokrat pa je naredili še korak naprej. Na svoje oddelke sadja in zelenjave širom Slovenije je namreč uvrstil slovensko zelenjavo nepravilnih oblik pod sloganom 'Naravno drugačni'.

PROMO Gre za zelenjavo slovenskih pridelovalcev, ki se zaradi nepravilnih oblik, dolžin, velikosti, mase ali premera razlikuje od tiste, ki so jo

kupci vajeni, vendar je enako kakovostna in okusna, praviloma pa bi že pri pridelovalcih romala med odpadke. S tem kot prvi slovenski trgovec ruši tabuje o zelenjavi nepravilnih oblik in ozavešča kupce o pomenu zavržene hrane, spoštovanja do hrane in o vse pogostejših podnebnih spremembah, ki vsako leto vplivajo na pridelke in botrujejo spremembam v videzu tovrstnih svežih izdelkov.

V Tušu so na svoje police po Sloveniji že uvrstili izdelke slovenskih pridelovalcev, ki so drugačne oblike. Z razširitvijo asortimana s 'korenčkom dveh nogic', 'krivih kumar', 'neizenačenih velikosti rdeče pese' in druge zelenjave tako opozarjajo, da v

naravi vsa zelenjava ne zraste pravih oblik in je kljub drugačnosti kakovostna in primerna za uživanje. S tem želijo spremeniti navade potrošnikov in pripomoči k zmanjšanju uničenja omenjenih pridelkov na slovenskih tleh. Že vrsto let se namreč Tuš izrazito posveča odkupu slovenskega sadja in zelenjave ter podpira in sodeluje s številnimi slovenskimi pridelovalci in zadrugami. Slovensko je v Tušu zapisano v strateški usmeritvi, saj s tem posega ne le na svoje police, kjer je mogoče najti več kot 70 odstotkov slovenskih izdelkov, temveč tudi v samo slovensko gospodarstvo in vpliva na ohranjanje slovenske prehranske verige.

tuš

SLOVENSKO,
s podeželja



NARAVNO DRUGAČNI



Foto: Marko Avramčič

Medsebojno sodelovanje prispeva k uspehu

»Dogodek, kot je sejem AGRA, širši javnosti prikazuje, kako lahko z medsebojnim sodelovanjem posameznih dejavnosti prispevamo k uspešnosti slovenskega gospodarstva,« poudarjajo na GZS – Zbornici kmetijskih in živilskih podjetij.

Strokovna služba GZS - ZKŽP

Podpis protokola med kmetijskimi podjetji in Zvezo slovenske podeželske mladine bo omogočil bolj učinkovit prenos praktičnih znanj.

GZS – Zbornica kmetijskih in živilskih podjetij se je že tradicionalno predstavila na 56. Mednarodnem kmetijsko-živilskem sejmu AGRA v Gornji Radgoni. Na 450 m² velikem razstavnem prostoru se je skupaj z GZS – ZKŽP od 25. do 30. avgusta predstavljalo 27 slovenskih kmetijskih in živilskih podjetij. Razstavni prostor so obiskali predsednik Državnega zbora Dejan Židan in predstavniki nove vlade, med drugim predsednik vlade Marjan Šarec ter ministri. Prišli so tudi predstavniki gospodarstva, med drugim predsednik GZS Boštjan Gorjup in generalna direktorica GZS Sonja Šmuc ter številni drugi predstavniki različnih institucij. V času trajanja sejma je, tako kot vsako leto, v organizaciji GZS – ZKŽP potekal bogat strokovni program.

Mlini prevzeli vse, kar je bilo ponujeno

V nedeljo, 26. avgusta, je na sejmu potekalo srečanje predstavnikov kmetijskih, mlinarskih in pekarskih podjetij. Pregledali so potek odkupa domače pšenice. Podatki kažejo, da so slovenski mlini do konca avgusta prevzeli okrog 30.000 ton pšenice. Letošnja žetev je prinesla količinsko slab pridelek srednje kakovosti. Mlini so prevzeli vso pšenico, ki je bila ponujena trgu, nekaj odkupov pa še sledi v naslednjih tednih.

Sodelovanje za boljši razvoj in konkurenčnost kmetijstva

Združenje kmetijskih podjetij pri GZS – ZKŽP je po srečanju predstavnikov kmetijskih, mlinarskih in pekarskih podjetij z Zvezo slovenske podeželske mladine podpisalo Protokol o medsebojnem

sodelovanju. Protokol temelji na razvoju in poglobljanju sodelovanja na področju prenosa znanja in informiranja med kmetijskimi podjetji in mladimi kmeti v prepričanju, da bo tako sodelovanje pripomoglo k boljšemu razvoju in konkurenčnosti kmetijstva in slovenskega podeželja. Kmetijska podjetja bodo:

- omogočala pridobitev dodatnih teoretičnih in praktičnih znanj subjektom, dejavnim v kmetijskem, gozdarskem in živilskem sektorju,
- zagotovila vodene obiske podjetij s predstavitvijo uporabe mehanizacije, postopkov, tehnologij, strojev in praks.

Vsebine teh projektov bodo s praktičnimi prikazi prispevale k višji ravni znanja zlasti na tehnološkem, gospodarskem in okoljskem področju.

Kmetijska podjetja bodo izvedla delavnice ali usposabljanja tudi na ostalih področjih, ki so pomembna za nadaljnji razvoj in višjo dodano vrednost kmetijskih proizvodov (npr. trženje, digitalne spretnosti, predelava kmetijskih proizvodov).

Dr. Tatjana Zagorc, direktorica GZS – ZKŽP, meni, da je podpis protokola še en pomemben korak, »saj bodo kmetijska podjetja mladim kmetom lahko bolj učinkovito prenesla praktična znanja z različnih področij«. »V slovenskih kmetijskih podjetjih smo zelo dobro kadrovske podkovani, zato nas veseli, da lahko naša znanja predamo mlajšim generacijam kmetov. To bodo slednji zagotovo s pridom izkoristili, saj mlade danes žene potreba po inovativnosti, odprtosti do novih znanj in praktičnih izkušenj,« je ob podpisu protokola dodal Branko Virag, predsednik Združenja kmetijskih podjetij pri GZS – ZKŽP. Predsednik Zveze slovenske podeželske mladine Rok Damijan je nad storjenim korakom navdušen: »Resda obstajajo razlike v razmišljanju in delovanju mladih kmetov od starejših generacij, kar še ne pomeni, da mladi niso sposobni prevzeti in voditi kmetije v sodobnem času. Poleg tega je naša velika želja, da bi izkazovali našo inovativnost na številnih področjih, vezanih na kmetijsko proizvodnjo.«

Po dveh slabih letinah optimistične napovedi

V organizaciji Sekcije za sadjarstvo pri GZS – ZKŽP se je odvil tudi Sadjarski posvet 2018. Kot vsako leto je tudi letos na posvetu predsednik Sekcije za sadjarstvo in direktor podjetja Evrosad Boštjan Kozole zbranim predstavil napoved letine jabolk in hrušk v Sloveniji in v Evropi. Za leto 2018 napovedi Svetovnega združenja za jabolka in hruške (WAPA) predvidevajo, da bomo v Sloveniji pridelali 65.000 ton jabolk, kar je optimistična napoved glede na dve zaporedni spomladanski pozebi, ki sta kmetijski sektor prizadeli v letih 2016 in 2017. Hrušk naj bi po napovedih slovenski sadjarji letos pridelali 4.000 ton.

V okviru Zakona o promociji kmetijskih in živilskih izdelkov poteka promocija sadja in informiranje o sadju. Janja Kokolj Prošek z ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano je povedala, da promocija poteka v dveh oblikah, in sicer kot skupna splošna promocija sadja in proizvodov iz



Generalna direktorica GZS Sonja Šmuc se je srečala s predsednikom vlade Marjanom Šarcem.

Foto: Marko Arandjelović

sadja ter informiranje o sadju ter kot promocija sadja in proizvodov iz sadja sheme »Izbrana kakovost«. Namen promocije je med drugim ozaveščanje javnosti o značilnosti lokalne pridelave sadja ter širših družbenih in okoljskih koristih njihove pridelave, informiranje o lastnostih in kakovosti različnih vrst sadja, o deklaracijah in navedbah na sadju in proizvodih iz sadja ter izboljšanje prepoznavnosti sheme »Izbrana kakovost« za sadje in proizvode iz sadja.

Posvet so sklenili s predstavitvijo novosti v pridelavi češenj in hrušk ter možnosti tehnoloških izboljšav v sadjarstvu.

Razvojno-raziskovalni projekti so ključnega pomena

29. avgusta so se srečali partnerji Kompetenčnega centra za razvoj kadrov na področju agroživilstva (KOC HRANA) in Stratreško razvojno-inovacijskega partnerstva Hrana (SRIP HRANA). Zaključki obeh srečanj so spodbudni za prihodnje generacije mladih,

65.000
ton jabolk naj
bi po napovedi
Svetovnega
združenja za jabolka
in hruške letos
pridelali v Sloveniji.



Predsednik GZS Boštjan Gorjup in direktorica GZS - ZKŽP Tatjana Zagorc med ogledom razstavnega prostora enega od razstavljalcev.

Foto: Tadej Kreft

30.000
ton pšenice so do
konca avgusta
prevzeli slovenski
mlini.

Več kot
1.600
zaposlenih je bilo v
obdobju 2017-2018
vključenih v različna
usposabljanja.

Eden glavnih
ciljev dogovora
o sodelovanju na
področju prašičereje
je, da ta postane
ekonomsko
zanimiva panoga.

ki vstopajo v strokovno izobraževanje in s tem na trg dela. Sodelovanje na skupnih razvojno-raziskovalnih projektih je ključnega pomena za učinkovito poznavanje obstoječe infrastrukture in izkoristek le-te v smeri povečanja inovacijskega potenciala znotraj kmetijskih in živilskih podjetij.

KOC HRANA, kjer GZS – ZKŽP partnersko nastopa s Pomursko gospodarsko zbornico, združuje 26 agro-živilskih podjetij. Glavni cilj projekta je usposobiti zaposlene in s tem povečevati njihove kompetence za vsakdanje delo. V obdobju 2017-2018 so tako podjetja v različna usposabljanja vključila preko 1.600 zaposlenih.

Srečanja partnerstva SRIP HRANA se je udeležilo preko 30 predstavnikov različnih podjetij, razvojnih ter raziskovalnih institucij. Glavni namen srečanja je bil predstavitev različnih razvojno-raziskovalnih projektov, ki so sofinancirani s strani različnih ministrstev ter evropskih skladov. Vsi predstavljeni aplikativni projekti so tesno povezani s petimi fokusnimi področji strateško razvojno-inovacijskega partnerstva in lahko pomembno pripomorejo k izvajanju aktivnosti projekta SRIP HRANA. »Veseli smo vsakega projekta in vsake iniciative, ki doprinese k skupnemu razvoju in aktivnostim KOC HRANA in SRIP HRANA. Tudi v prihodnje mora partnerstvo ostati vodilni mediator v procesu razvoja panoge,« je dejala direktorica GZS – ZKŽP in koordinatorka SRIP HRANA, dr. Tatjana Zagorc.

Dogovor za izboljšanje konkurenčnosti prašičerejskega sektorja

GZS – ZKŽP, KGZS in ZJS so podpisale Dogovor o sodelovanju na področju prašičereje. S tem dogovorom potrjujejo medsebojni interes za izboljšanje konkurenčnosti prašičerejskega sektorja v Sloveniji. Podpisniki ugotavljajo, da je sodelovanje ključno za izboljšanje konkurenčnosti sektorja, tehnološki napredek, povečanje staleža živali ter ohranjanje kakovosti. Zato si bo vsak po svojih močeh in v okviru

V pričakovanju sprememb

Na razstavnem prostoru GZS – ZKŽP so se srečali tudi člani Upravnega odbora GZS – ZKŽP. Razgovor je potekal v razgibanem sejemske vzdušju in v pričakovanju jesenskih sprememb na vladnem parketu, pri čemer je največ zanimanja veljalo za dogajanje v kmetijskem resorju.

Člani sektorskega Odbora za mleko so se udeležili Javne razprave o strateškem načrtu promocije kmetijskih in živilskih proizvodov za obdobje 2019–2024. Člani sektorskega odbora za mleko so po javni razpravi obravnavali osnutek strateškega načrta in vsebine, ki naj bi se za sektor mleka komunicirale v naslednjem 3-letnem programskem obdobju.

svojih pristojnosti prizadeval za uresničevanje ciljev, določenih z dogovorom.

Glavni cilji dogovora o sodelovanju so predvsem povečanje števila tekačev s 115.000 na 180.000, povečanje letnega zakola pitancev na 300.000, vzpostavitev masnih bilanc, ohranjanje kakovosti slovenskega prašičjega mesa ter da prašičereja postane ekonomsko zanimiva panoga.

David Skornšek, predsednik Sekcije prašičerejcev pri GZS – ZKŽP in direktor družbe Farme Ihan, je ob tej priložnosti dejal, da si bodo »kot pobudniki podpisa dogovora prizadevali za razvoj panoge in dvig samooskrbe slovenskega svinjskega mesa«. Pot do memoranduma je bila dolga in je zahtevala kar nekaj dogovarjanj in usklajevanj, je dodal predsednik Kmetijsko-gozdarske zbornice Slovenije Cvetko Zupančič. »Je pa pravi korak k boljšemu sodelovanju v korist slovenske prašičereje,« je prepričan. Peter Vrisk, predsednik Zadružne zveze Slovenije, je dejal, da bodo »cilje uresničevali predvsem z izboljšanjem poslovnega sodelovanja, vzpostavitev in nadaljnjo krepitvijo partnerstva ter prizadevanji za povečevanje konkurenčnosti slovenskega prašičerejskega sektorja«.

Posvet o javnih naročilih

Zadnji dan sejma so GZS – ZKŽP in partnerji v sodelovanju z ministrstvom za javno upravo in ministrstvom za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano organizirali 3. Posvet o javnih naročilih. Posveta se je udeležilo 80 predstavnikov javnih zavodov iz vse Slovenije, večina organizatorjev prehrane, vodij kuhinj in ustanov ter oseb, odgovornih za izvedbo javnih naročil.

Novembra 2017 so vsi javni zavodi prejeli dostopne kode za vstop v aplikacijo Katalog živil za javno naročanje, ki omogoča hitro in učinkovito pripravo javnega naročila in izločenih sklopov. Vsebuje podatke ponudnikov in njihovih proizvodov, vključno z alergeni, hranilnimi vrednostmi in certifikati kakovosti, ter jih geografsko umešča na zemljevid Slovenije. Omogoča izpis izbranih živil po posameznih sklopih za objavo na Portalu javnih naročil in povpraševanje pri ponudnikih za izločene sklope (kratke verige).



Direktorica GZS - ZKŽP Tatjana Zagorc in predsednik Zveze slovenske podeželske mladine Rok Damijan sta prepričana, da je podpis Protokola o medsebojnem sodelovanju pomemben korak.



Foto: Marko Arandjelovic

Katalog se stalno dopolnjuje s ponudniki, ki jih v sistem vnašajo partnerji projekta. Poleg ponudbe proizvajalcev živilskih podjetij, ki jih vnaša v aplikacijo GZS – ZKŽP, so v katalogu tudi proizvodi kmetij in zadrug. Koordinacijo in vpis teh proizvajalcev sta prevzeli Kmetijsko-gozdarska zbornica Slovenije in Zadružna zveza Slovenije. Trenutno je v katalog vpisanih 167 ponudnikov s 3.494 izdelki, uporablja pa ga 928 javnih zavodov.

Namen posveta je bil predstavitev orodja in možnosti uporabe spletne aplikacije, vključno z vsemi

O smernicah za označevanje in tehnoloških postopkih

Na sejmu je potekalo neformalno srečanje članov delovne skupine predelovalcev rastlinskih olj. Srečanje so izkoristili za pregled osnutka pravilnika ter vsebine smernic za označevanje bučnega olja. Osrednji del razprave je bil osredotočen na tehnološke postopke pridobivanja bučnega olja in mešanic bučnega olja z rastlinskim oljem. Delovna skupina bo aktivno nadaljevala z delom tudi v jesenskem času.

posodobitvami, nadgradnjami in statistiko. Sama aplikacija omogoča, da se ponudba in povpraševanje »srečata«, kar pomeni, da se ponudba prilagaja povpraševanju in obratno. Poleg tega pa se strokovne pripombe deležnikov obravnavajo in kontinuirano vključujejo v tekoče nadgradnje aplikacije. Načrtovana je tudi povezava z nekaterimi obstoječimi aplikacijami, ki jih že uporabljajo javni zavodi, kot so npr. spremljanje realizacije pogodb, knjigovodstvo, uporaba receptur, priprava jedilnikov in drugo.

Udeleženci posveta so prejeli tudi odgovore na njihova strokovna in tehnična vprašanja glede priprave javnih naročil za živila. Spodbudili so jih k uporabi info točke, ki deluje v okviru zbornice in preko katere lahko pridobijo potrebne informacije.

V zaključnem delu posveta so bili udeleženci povabljeni k aktivnemu sodelovanju v delovnih skupinah, katerih namen je podrobneje razvrstiti živila v posamezne kategorije in s tem onemogočiti prijavo ponudnikov z izdelki različne sestave in kakovosti. [gg](#)



Foto: Tadej Kretz

V času trajanja sejma je v organizaciji GZS - ZKŽP potekal bogat strokovni program.

928
javnih zavodov
uporablja Katalog
živil za javno
naročanje.

Planika

• MLEKARNA •



S PLANIN NA TRADICIONALEN NAČIN

WWW.MLEKARNA-PLANIKA.SI | INFO@MLEKARNA-PLANIKA.SI



KOBARID

Manželj
od do
PLANIKE

BOVEC

Ekološko
ogledno posestvo
BOGATA
Planika

KOBARID



Planika
MARKET

Ponujajo kontrolirano in kakovostno hrano lastne pridelave

V Panviti MIR proizvajajo meso in mesne izdelke, ki temeljijo na pridelavi in predelavi belega in rdečega mesa, z vertikalno organiziranostjo pa omogočajo njihovo sledljivost, nadzor, kakovost in varnost.

Varna in kakovostna predelava hrane v celotni proizvodni verigi 'od njive do mize', podprta z zanesljivo sledljivostjo, je vodilna misel zaposlenih v skupini Panvita. Svoje poslanstvo uresničujejo v okolju prijazni pridelavi hrane, sonaravni reji živali, občutku za sočloveka in posluhu za najzahtevnejšega potrošnika.

V skupini Panvita je združenih enajst podjetij, katerih dejavnosti zajemajo poljedelstvo, proizvodnjo krme, vzrejo perutnine, rejo prašičev, veterinarstvo, proizvodnjo mesa in mesnih izdelkov, vinogradništvo, ekologijo in energetiko.

Belo in rdeče meso

Panvita MIR, kjer proizvajajo meso in mesne izdelke, je ena izmed redkih mesnopredelovalnih podjetij v Sloveniji, ki vključuje vse procese pridelave in predelave tako belega kot rdečega mesa. »Želimo si čim višjo stopnjo samooskrbe Slovenije ter dostop potrošnikov do kakovostnih in neoporečnih slovenskih mesnih izdelkov. Zavedamo se, da sodobnega potrošnika prepričata le vrhunska in konstantna kakovost,« pove Toni Balažič, glavni izvršni direktor Skupine Panvita.

Vertikalna organiziranost kot konkurenčna prednost

Njihova največja prednost je pregledna vertikalna organiziranost, ki omogoča zanesljivo sledljivost, nadzor ter zagotavljanje kakovosti in varnosti njihovih izdelkov. Tako pridelajo lastna slovenska žita, iz katerih v lastni mešalnici pridelajo najboljšo krmo za svoje živali, ki jih vzrejo na lastnih prašičjih in piščančjih farmah. Sodelujejo tudi s kooperanti, ki delujejo pod enotnimi in strogo nadzorovanimi standardi. »Skupina Panvita zagotavlja, da je pot do okusnega in kakovostnega obroka na mizah naših kupcev kratka, varna, sledljiva in nadzorovana ter vsekakor pridelana z okolju prijazno pridelavo hrane in sonaravno rejo živali,« poudarjajo v Panviti.

Jedi brez glavnih alergenov

Ena od pomembnih konkurenčnih prednosti njihovih izdelkov na trgu je tudi, da so že pred leti kot prvi v Sloveniji iz svojih mesnih izdelkov umaknili glavne alergene. Tako so njihovi izdelki brez soje, jajc in glutena, večina njih pa tudi brez mleka, oziroma ga



vsebujejo le izdelki s sirom in ocvirki. Prav tako so že skoraj vsi njihovi izdelki brez ojačevalcev okusa.

Panvitina blagovna znamka AVE vključuje najširšo ponudbo belega in rdečega mesa ter mesnih izdelkov v Sloveniji. Letno prodajo več kot 17 tisoč ton svežega mesa in mesnih izdelkov.

Načrten razvoj in stalne izboljšave

Skoraj deset odstotkov svoje proizvodnje prodajo tudi na tuje trge, največ v Hrvaško, v Srbijo, Makedonijo, Črno goro in Italijo, zaupanje kupcev pa jih spodbuja, da bodo trg še razširili. Ker v Panviti nenehno stremijo k izboljšavam, intenzivno razvijajo nove izdelke, spremljajo trende trgov, še raje pa jih sami ustvarjajo.

Vsako leto tudi investirajo v novo opremo in vpeljujejo nove tehnologije ter optimizirajo obstoječi delovni proces. »Glede na izjemno dobre trende v prodaji imamo trenutno v načrtu predvsem investicije za dvig proizvodnih kapacitet, ki vključujejo širitev proizvodnih prostorov, nove investicije v stroje in seveda tudi nove zaposlitve,« je še povedal Toni Balažič.



Ni pomembno, kam plujete, **temveč s kom.**

Atlantic Grupa je ocean priložnosti za vse, ki želijo sodelovati z odprtimi, radovednimi in predanimi strokovnjaki. Svojim sodelavcem, vlagateljem in poslovnim partnerjem ponujamo neomejene možnosti za rast, vlaganje in napredek.

www.atlanticgrupa.com

ATLANTIC
GRUPA



Slaba letina pšenice bo prizadela kmete in proizvajalce

Na letošnjo letino so vplivali slabi vremenski pogoji, spremembe v cenah pa bodo opazne v vseh državah Evropske unije. Medtem se prehranska industrija sooča z vse več novimi trendi, zato mora hitro in učinkovito odgovarjati na potrebe trga.

Nina Šprohar

Trendi, ki so med potrošniki v porastu, so vezani na kakovost, varnost produktov in sledljivost, v veliki meri so povezani tudi z lokalnostjo.

»S trendi v prehranski industriji je tako kot povsod – veliko jih je, različni so, nenehno prihajajo nove surovine in novi izdelki, predvsem pa – nekateri se obdržijo, drugi gredo mimo,« pravi direktor uprave podjetja Mlinotest, Danilo Kobal. Hitre spremembe ne pomenijo, da jih nima smisla spremljati in jim slediti, če jih že ne morejo pomembno soustvarjati, saj se oblikujejo na globalni ravni, vložki v realizacijo pa so izjemno visoki. »Predvsem jih je treba pravilno »brati«. Na primer, tudi če je bananina moka odličen brezglutenski nadomestek običajne moke in jo priporočajo svetovni trendsetterji, vemo, da nam mora biti ta podatek zgolj povod za iskanje mnogih novosti v smeri posebnih in zanimanje vzbujajočih surovin, hkrati pa pokaže, da je trend produktov brez glutena še vedno izjemen, da so izdelki brez glutena, pa tudi sicer izdelki »brez« (alergenov, laktoze, mleka, palmovega olja, veganski izdelki in podobno), iskani in da moramo tudi mi imeti izdelke, ki jih lahko ponudimo tej skupini potrošnikov,« pojasni Kobal.

Mlinotest že ta mesec z novo tovarno

Kobal opozarja, da je treba slediti predvsem trendom, ki so med potrošniki v konstantnem porastu, ti pa so vezani na kakovost, varnost produktov in sledljivost, v veliki meri so povezani tudi z lokalnostjo. »Zelo pomembna so tudi pričakovanja glede priprave, od tega, da morajo biti proizvodi pakirani tako, da jih je mogoče hitro in enostavno pripraviti in tudi jesti ('ready to cook, ready to eat'), do tega, da je treba upoštevati hitre spremembe v načinu življenja ljudi, kot so manj ljudi v gospodinjstvih, prehranjevanje zunaj, zavedanje ljudi o pomenu izvora in kakovosti hrane ter staranje prebivalstva in s tem povezanimi zahtevami in pričakovanji glede hrane,« osnovno izhodišče Mlinotesta opiše Kobal.

V to smer se razvija tudi njihova tovarna svežih testenin, katere odprtje je bilo sredi septembra, 60 let po odprtju njihove prve tovarne testenine. »Novi stroji in nova tehnologija nam bodo omogočili proizvodnjo

svežih testenin najboljše kakovosti. Potrošnikom bomo ponudili tudi nove okuse ter izboljšane cmoke s sadnim polnilom. V tem našem 'paradnem' izdelku smo torej v popolnem soglasju s prehranskimi trendi: avtentičnost uporabljenih sestavin, kakovost in užitek za potrošnika,« pove Kobal. Postavili bodo tudi tri nove avtomatske linije za mlevske izdelke in moke, kar jim bo omogočalo tudi pol kilogramsko pakiranje vseh vrst mok, mlevske izdelke pa bodo lahko pakirali po sistemu »odpri-zapri«, kar omogoča lažje in sodobno hranjenje odprtih embalaž. Ponujajo zelo raznoliko moko, sledijo pa tudi željam in pričakovanjem potrošnikov, ki želijo sami pripravljati peciva in kruh, zato jim ponujajo namenske moke. »Na trgu so vse bolj popularne tudi različne kaše, zdrobi in mešanice zdrobov, idealne za zajtrk, pa tudi za druge, hitro pripravljene, okusne in zdrave obroke,« cilje podjetja opiše Kobal.

Osnova Mlinotestovih linij kruha so predvsem lokalna kakovost in okusi. Ker potrošniki že dolgo ne posegajo zgolj po belem kruhu, so razvili tudi dve različici ovsenih kruhov in ajdov kruh. »V pestro ponudbo kruha in pekovskih izdelkov vnašamo prepoznavne

Marjan Jakob, direktor Mlekarne Celeia, pravi, da se odkupna cena mleka od maja naprej vsak mesec zvišuje.



Foto: Mlinotest

primorske okuse, kot na primer pri kruhu Romano, ki ga sestavlja durum pšenični zdrob, okus pa zaokroži dodatek oljčnega olja. Pri slaščicah dajemo veliko pozornost slaščicam z manj sladkorja, vendar nas v tem segmentu čaka še polno izzivov,« pove Kobal.

Dvig cen surovin vpliva na dolgi rok

Prehranska industrija kot panoga je po Kobalovih besedah v porastu, saj »strokovnjaki ocenjujejo, da je na globalnem nivoju trend rasti višji kot tri odstotke.« »Potrebe naraščajočega prebivalstva so velike in zanimiva je ocena, da danes nahranimo iz enega hektarja polja pet ljudi, leta 1960 pa je bilo to dovolj samo za eno osebo. Za prehransko industrijo je tudi značilno hitro in nenehno spreminjanje regulative in zaostrovanje kakovostnih kriterijev. Gre tudi za panogo, ki zelo reagira na klimatske spremembe in na podnebne razmere, zato je trg vedno podvržen tudi cenovnim spremembam. Kot primer navedimo, da je letošnji pridelek krušne pšenice precej skromnejši od lanskega in da je zaradi neugodnih vremenskih razmer marsikje zelo problematična tudi njena kvaliteta,« pojasni Kobal. Posledični skok cen pšenice torej ni nobeno presenečenje in tudi razmišljanja glede dviga cen kruha in izdelkov iz moke ne. »Vse to in še kaj so okoliščine, ki vplivajo tudi na cene kruha za končnega potrošnika. Dvig cen vhodnih surovin (pa ne gre samo za pšenico, pomembne so tudi cene energentov, spremembe na trgu dela, storitev in še marsikaj drugega – npr. dobava kartonske embalaže, kjer zaradi pomanjkanja surovin in dviga cen prihaja celo do motenj v dostavah) sicer ne vpliva na takojšnjo spremembo cen kruha niti naših drugih izdelkov, na daljši rok pa zagotovo prihaja tudi do spremembe cen za končne potrošnike,« zaključni Kobal.

Odkupne cene mleka bodo še naraščale

Marjan Jakob, direktor Mlekarne Celeia, pravi, da trend v mlečni industriji temelji na zmanjševanju sladkorjev.

Na zahteve trga so se odzvali z LCA probiotičnim jogurtom Zelene doline brez dodanega sladkorja z okusom borovnice. Čemu so izbrali tak produkt? »Za kupca predstavlja drugačno izbiro, ki dokazuje, da lahko tudi sadni jogurt vsebuje zmerno količino sladkorja in hkrati ohranja prijeten okus,« pojasni Jakob.

Pravi, da se odkupna cena mleka od maja naprej vsak mesec zvišuje. »Trend v prihodnje je naraščanje odkupne cene mleka, predvsem zaradi vremenskih vplivov, ki smo jim letos priča. Posledica slabega vremena je slabša kakovost krme za živino, kar pomeni zmanjšanje količin mleka za odkup,« še pove.

Razmere še ne odlikavajo letine

Vpliv podnebnih razmer na letošnjo letino opaža tudi dr. Črtomir Rozman, profesor na Fakulteti za kmetijstvo in biosistemske vede v Mariboru, ki pravi, da trenutne razmere na trgu še ne odlikavajo letošnje letine, ki bo predvsem v nekaterih državah EU precej slabša zaradi katastrofalne suše. »Letina pri nas je bila pri ozimnih žitih pogojena z vremenskimi razmerami, pridelek je bil slabši tako količinsko kot kakovostno, tudi dosežene cene so bile nizke. Glede na resne izpade pridelka tako pri pšenici kot koruzi v EU pa verjetno lahko po porabi zalog pričakujemo dvig cen žit kasneje,« opozarja Rozman.

Barbara Zagorc, raziskovalka na Kmetijskem inštitutu Slovenije, pravi, da je letina odvisna predvsem od vrste pridelka. »Slovenska pšenica je letos precej slabše kakovosti, zato so odkupne cene za pridelovalce nižje, letina je v primerjavi z letom prej nižja za 30 %, več pšenice pa so letos imeli kmetje v ZDA in Argentini. Pridelek koruze za zrnje ter soje bo v Sloveniji letos dober, težave pa so kmetje imeli pri pridelavi oljne ogrščice in krompirja. Letina vseh sadnih vrst je na splošno zelo dobra, prav tako tudi kakovost, pridelek na trajnem travinju pa bo količinsko prav tako precej boljši kot v letu poprej,« situacijo ponazori Zagorčeva. [gg](#)



Foto: Mlinotest

»Potrebe naraščajočega prebivalstva so velike in zanimiva je ocena, da danes nahranimo iz enega hektarja polja pet ljudi, leta 1960 pa je bilo to dovolj samo za eno osebo,« pravi direktor uprave podjetja Mlinotest Danilo Kobal.

Trenutne razmere na trgu še ne odlikavajo letošnje letine, ki bo predvsem v nekaterih državah EU precej slabša zaradi katastrofalne suše.



KRŠKO
KLET

90
let tradicije
OD LETA 1928



Preprosto najboljši!

www.klet-krsko.si



Foto: Depositphotos

Pričakovanja so visoka

Kljub temu, da so vinarje v Sloveniji zadnja leta pestile težave in nekateri niso vketili pričakovanih količin, so obeti za letos dobri.

Nina Šprohar

»Količinsko bo letina verjetno kar obilna,« pravi Dušan Brejc, direktor Vinske družbe Slovenija. Zaščita pred boleznimi je bila letos zahtevna, a se je večina vinarjev znala primerno strokovno odzvati, zato napovedujejo tudi kakovostno zelo dober, skoraj odličen letnik. Vseeno pa Brejc ostaja zadržan. »Ker pozne sorte, ki so v deležih količinsko pomembne, pridejo na vrsto šele v drugi polovici trgatve, je še prezgodaj za stoodstotno napoved o dobri ali odlični letini, saj lahko slabo vreme še marsikaj pokvari. O kakovosti vina bomo dejansko lahko govorili šele od naslednjega januarja naprej,« pojasni.

»Za družbenike Vinske družbe Slovenije, ki povezuje najpomembnejše domače kleti, lahko potrdim, da so pričakovanja visoka,« pravi Brejc in razloži, da to pomeni, da je grozdje kljub težavam zdravo, kar je najbolj pomembno za primeren aromatski nastavek, ki bo prinesel sortno izrazita vina. »Glede na obilo toplote pa bo tudi polnost vin temu primerna,« je optimističen Brejc. To sta namreč dva osnovna postulatata, ki odločata o uspešnem trženju na domačem in mednarodnem trgu.

V vinarstvu nimamo realnih ekonomskih kazalcev

Kakšno je trenutno stanje na trgu? »V Sloveniji še vedno nimamo primernih evidenc, še posebno ne glede dejanske prodaje, saj je vinarjev, ki poslujejo kot podjetja ali samostojni podjetniki, le nekaj deset,« opozarja Brejc. Meni, da je to velika anomalija domačega trga, saj po Standardni klasifikaciji dejavnosti proizvodnja vina ni osnovna kmetijska dejavnost, temveč predelava, in bi zato morala biti registrirana kot dopolnilna dejavnost na kmetijah. Kakšne so posledice takega delovanja? »Neupravičen strah pred dodatnimi davki in knjigovodstvom gradi lobi, ki preprečuje ureditev razmer po evropskih zgledih. Oklepamo se reliktoev, kot je katastrski dohodek, ki nam onemogoča, da bi imeli realne ekonomske kazalce,« je zaskrbljen Brejc. Doda, da bi bila rešitev teh težav že, da na panogo pogledamo realno, saj imamo o trenutnem stanju mogoče povsem napačne informacije.

Vseeno pa trenutni prodajni kazalci na domačem trgu kažejo na uspešno prodajo slovenskih vin. »Slovenci so še vedno zelo zvesti pivci, ker smo jim



Foto: Marjan Močvnik

»V Sloveniji še vedno nimamo primernih evidenc, še posebno ne glede dejanske prodaje, saj je vinarjev, ki poslujejo kot podjetja ali samostojni podjetniki, le nekaj deset,« na veliko anomalijo domačega trga opozarja Dušan Brejc.

tudi vinarji znali ponuditi kakovostno rast in sodobne sloge vin v trendu,« pravi Brejc. Povprečna cena izvoženega vina raste in se približuje avstrijski, kar je zelo dober znak. »Profesionalni program se vedno bolj ločuje od hobi programa, saj so pivci in trgovci spoznali, da velikost kleti ni obratno sorazmerna s kakovostjo, kot so včasih menili nepoznavalci,« pove Brejc. Slovenska vina so visoko cenjena tudi v mednarodnem okolju. Vinarji so letos prejeli kar tri platinaste medalje na Decanterjevem letnem ocenjevanju vin z vsega sveta, kar je največ do zdaj. Z najvišjimi priznanji je mednarodna skupina enologov za rebulo bagueri (letnik 2013) nagradila Klet Brda, za malvazijo antiqua (letnik 2015) Domačijo Ražman ter za colles (letnik 2015) avstrijsko vinsko klet z vinogradi v Sloveniji Gross. Poleg tega so se slovenski vinarji letos okitili še s štirimi zlatimi, 54 srebrnimi in 57 bronastimi medaljami.

Slovenija postaja prepoznavna tudi po oranžnih vinih

Nas v prihodnosti na področju vinarstva čaka kaj novega? »Novosti so stalnica vinskega posla, a jih moramo razumeti bolj skozi slog vina kot skozi novo podobo, etiketo ali blagovno znamko, čeprav je nekaj tudi teh. Menjava generacij na družinskih kmetijah,

ki se trenutno dogaja, prinaša novosti. V večjih kletih prav tako prevladujejo mlajši enologi, ki jim ne manjka elana,« odgovori Brejc. Trenutno nastaja vrsta novih penečih vin v okoliših, ki po tej kategoriji vin niso bili znani, prav tako se širijo rozeji, med rdečimi sortami se prebujata modra frankinja, ki ponuja originalne senzorične značilnosti, pozabljeni laški rizling znova vzbuja pozornost, rebula in malvazija napovedujeta mednarodni preboj, ne manjka pa nam niti posebnih vin - »oranžnih« in takšnih, ki odstopajo od konvencionalne enološke prakse, kot so ekološka ali biodinamična vina.

Slovenija vedno bolj postaja tudi vinska destinacija. Po letošnjem obisku Simona Woolfa, britanskega pisca o vinu, ki je izdal knjigo »Jantarna revolucija: Kako se je svet naučil ljubiti oranžna vina«, je ugled slovenskih vinarjev še zrasel. Slovenija ga je očitno navdušila, saj je predstavitvi pokrajine in vin namenil obširen del knjige, letos novembra pa bo v sodelovanju s podjetjem Roads Less Traveled Tours Slovenijo ponovno obiskal, deloval pa bo v vlogi vodnika po slovenskih domačijah in vinogradih. Woolf je sicer specialist za oranžna (jantarna) vina, ki med drugim piše tudi za elitno revijo Decanter. [gg](#)

Povprečna cena izvoženega vina raste in se približuje avstrijski, kar je zelo dober znak.

Pozornost zbuja tudi posebna vina - »oranžna« in takšna, ki odstopajo od konvencionalne enološke prakse, kot so ekološka ali biodinamična vina

Franc
Oljčno olje Morgan
Grintovec pri Šmarjah



Tatjana
Gabaroni
Gabrijele



Mojca
Lotos Gourmet
Vrhnika



Toni
Ekološka kmetija Kukenberger
Gorenje Ponikve pri Trebnjem



Ines
Perger 1757
Slovenj Gradec



BIO

radi imamo domače

TAKO ZVENI DOMAČE
Ekološko pridelano s slovenskih domačij.



V Trsnici Vrhpolje pripravljajo cepljenke za kupce iz vse Evrope

Posajenih imajo skoraj štiri milijone trsnih cepljenk, 63 različnih sort iz vse Evrope, kamor izvozijo tudi 85 % svoje proizvodnje. Zato jim pri načrtovanju proizvodnje za prihodnja leta velik izziv predstavlja zagotovitev zadostne količine dobrih zemljišč za vzgajanje trsnih cepljenk.

Trsničarska zadruga Vrhpolje oziroma Trsnica Vrhpolje je bila ustanovljena leta 1994, ko je prevzela in nadaljevala dolgo tradicijo trsničarstva v Vipavski dolini. Zaradi ugodne mikroklimе za pridelavo vina je bila ta že v časih pod avstro-ogrsko monarhijo pomembno vinorodno območje. Trsničarska zadruga Vrhpolje je med prvimi pričela cepiti in na sodoben način pridelovati sadike vinske trte že leta 1905.



Proizvodnjo so močno povečali in posodobili

Ob ustanovitvi Trsnice Vrhpolje so si kot prvo nalogo zadali, da bi imeli vsaj 70 % lastne proizvodnje podlag in cepičev. Danes imajo posajenih 15,5 ha brezvirusnih baznih matičnjakov za proizvodnjo podlag, kar predstavlja več kot polovico slovenske proizvodnje. Trsne cepljenke cepijo na devet različnih podlag, kot so 5BB, SO4, Paulsen 1103, Richter 110, Rugeri 140, 3309C, Gravasac in 41B, Fercal. V svojih matičnjakih pridelujejo različne klone podlag SO4, Kober 5BB in Paulsen 1103. Posajenih imajo tudi 5,6 ha brezvirusnih baznih matičnih vinogradov.



V svojih vinogradih imajo posajene vse slovenske klone sort, ki se pridelujejo v primorskem vinorodnem rajonu: Rebulo, Malvazijo, Refošk, Zelen, Pinela ter tuje klone, kot so Chardonnay, Laški rizlig, Sauvignon, Merlot, Cabernet Sauvignon, Modri pinot in Marselan.

»Za našo proizvodnjo, zaradi šestletnega kolobarja, potrebujemo trikratno količino zemljišč glede na letni obseg proizvodnje. Zato nenehno iščemo kakovostno zemljo za odkup,« povedo izkušeni trsničarji Vipavske doline.

Prilagodijo se vsakemu kupcu

»Naš najpomembnejši cilj je kakovostna trsna cepljenka, ki bo v vinogradu obrodila obilen in kakovosten pridelek grozdja, in iz katerega bo mogoče pridelati vrhunsko vino. Vsem vinogradnikom zagotavljamo 100-odstotno sortnost, svetujemo jim tudi pri pripravi novega vinograda. Z različno izbiro podlag in sort se prilagodimo vsakemu kupcu in s tem njegovim talnim in podnebnim razmeram,« še poudarjajo svoje poslovne usmeritve v Trsnici Vrhpolje.

Zagotovljeno je najboljšo skladiščenje cepljenk

Svojo proizvodnjo imajo podprto z najsodobnejšimi stroji, ki se uporabljajo v trsničarski dejavnosti. To so stroji za slepljenje in razrez podlage, polagalci folije in kapljičnega namakanja, stroji



za vršičkanje trsnih cepljenk, za izkop cepljenk in linijo za pripravo cepljenk za prodajo. Te do prodaje hranijo parafinirane in zapakirane v kartonski embalaži ter skladiščene v hladilnici na 2 stopinjah Celzija. Vinogradnik ima tako zagotovljeno najboljšo skladiščenje cepljenk do sajenja in pravzaprav zagotovljen uspeh pri njihovem sajenju v vinogradu. »Leta 2003 zgrajeni hladilni prostori za skladiščenje trsnih cepljenk so zaradi velikega povečanja proizvodne že skoraj premajhni, zato v letošnjem in prihodnjem letu načrtujemo izgradnjo novega skladišča za repromaterial,« napovejo v vodstvu Trsnice Vrhpolje.



TRSNIČARSKA ZADRUGA VRHPOLJE, z. o. o.
Vrhpolje 38/a, 5271 Vipava
T: +386 (0)5 36-85-103
E: trsnicavrhpolje@siol.net
www.tzvrhpolje.com

Največjih 50 družb po čistih prihodkih v živilskopredelovalni industriji v letu 2017

Zap št.	Podjetje	Št. zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje v EUR	Indeks 17/16	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost na zaposlenega v EUR	Indeks 17/16	Neto čisti dobiček / izguba v EUR
1	Droga Kolinska d.d. (skupina Atlantic Grupa)	441	177.187.785	106,5	66,2	83.132	96,8	16.683.495
2	LJUBLJANSKE MLEKARNE d.o.o.	572	167.607.711	113,1	36,3	51.790	94,9	5.021.933
3	PERUTNINA PTUJ d.d.	1432	159.500.192	104,7	43,3	30.606	96,1	7.805.493
4	Pivovarna Laško Union d.o.o.	589	150.984.108	101	21,3	98.855	117,8	15.036.802
5	ŽITO d.o.o.	678	96.252.676	94,2	25,9	37.371	112,1	4.367.143
6	CELJSKE MESNINE d.o.o.	349	82.867.238	107,7	14,6	26.586	103,4	1.843.322
7	MLEKARNA CELEIA, d.o.o.	203	60.163.163	109,1	23,9	38.365	104,4	497.206
8	Panvita MIR d.d	280	58.017.545	109	5,2	26.809	106	319.433
9	JATA EMONA d.o.o.	241	55.585.210	101,5	9,1	50.922	109,1	3.281.067
10	MLINOTEST d.d.	448	51.274.486	104,1	11,6	28.987	105,1	1.666.768
11	INCOM d.o.o.	288	42.561.207	104,5	90	38.560	88,3	1.849.280

PRVAKI DOBREGA POČUTJA



manj kot 5 g
sladkorja
na 100 g izdelka*



ZELENE DOLINE

* Brez dodanega sladkorja in sladil.

Prvi slovenski proizvajalec s certifikatom »Pridelano/proizvedeno Brez GSO«.

Zap št.	Podjetje	Št. zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje v EUR	Indeks 17/16	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost na zaposlenega v EUR	Indeks 17/16	Neto čisti dobiček / izguba v EUR
12	FRUCTAL d.o.o.	261	41.980.200	98,5	38,4	50.106	107,4	4.647.073
13	KRAS d.o.o.	97	40.217.612	92	16,6	29.357	75,7	210.603
14	PIVKA d.d.	383	40.034.578	105,8	19,7	24.735	97,1	605.881
15	RADENSKA d.o.o.	226	36.801.698	108,7	19,4	59.267	106,6	4.881.936
16	POMURSKE MLEKARNE d.d.	129	35.945.675	107,7	15	31.204	69,7	16.279
17	PEKARNA PEČJAK d.o.o.	320	33.097.800	112,4	11,7	40.011	104	1.428.513
18	PANVITA KMETIJSTVO d.o.o.	62	33.082.734	99,6	6,1	40.660	109	203.241
19	Don Don d.o.o.	292	31.995.606	95,4	9,5	41.933	94,1	1.399.295
20	MESO KAMNIK d.d.	134	30.981.513	101,8	9,6	20.452	103	-327.065
21	GEA d.d.	90	25.724.282	104,9	21,7	35.964	103,2	154.586
22	PP MI ZALOG d.o.o.	171	25.309.810	102,8	0	20.350	82,9	-43.347
23	Loške mesnine d.o.o.	100	23.076.136	131	15,9	28.010	98,2	106.835
24	MESNINE DEŽELE KRANJSKE d.o.o.	98	20.292.793	84,4	3	-1.384	-5,3	-2.359.834
25	HOČEVAR d.o.o.	24	19.938.349	103,1	89,8	68.240	69,5	529.080
26	MESARSTVO OBLAK d.o.o.	75	19.252.027	118	12,7	34.799	101,6	408.894
27	NEKTAR NATURA d.o.o.	65	18.874.902	108,5	57,8	94.465	97,7	2.726.622
28	Kras - Meso d.o.o.	2	18.863.421	122,7	0	-169.359	180,8	-430.986
29	ETA Kamnik, d.o.o.	134	18.505.734	102,8	7,7	51.046	99,4	2.343.352
30	MERCATOR-EMBA, d.d.	103	18.159.024	98,6	85,2	57.813	92,2	1.859.239
31	Dana, d.o.o.	100	15.691.221	111,6	30,1	45.064	89,4	339.662
32	NIMROD d.o.o.	53	15.189.032	120,7	90,4	43.559	90,8	432.371
33	MEDEX d.o.o.	83	13.312.818	102,6	24,7	62.887	103,7	1.613.112

Pivka perutninarstvo, d. d.



PROMO

Najboljši okusi so skrbno načrtovani in negovani že 60 let

Pivka perutninarstvo prinaša na mize potrošnikov samo najboljše okuse, saj upošteva najvišje standarde živilske proizvodnje in zagotavlja nadzor nad celotno proizvodno verigo – od reje, krme, mesa, mesnih izdelkov do prodajne police. S tem

zagotavlja varnost, sledljivost in visoko kakovost mesnih izdelkov. Usmerja se v razvoj in ponudbo piščančjih izdelkov višje kakovosti, kar dokazujejo tudi številna priznanja in medalje.



Zap št.	Podjetje	Št. zaposlenih	Čisti prihodki od prodaje v EUR	Indeks 17/16	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost na zaposlenega v EUR	Indeks 17/16	Neto čisti dobiček / izguba v EUR
34	POSTOJSKE MESNINE, d.o.o.	72	13.296.591	91,6	7,2	25.177	104,5	74.974
35	PEKARNA BRUMAT d.o.o.	143	11.418.722	94,1	24	24.776	83	34.016
36	KOŠAKI TMI d.d.	79	11.327.787	112,5	2,2	19.091	92,2	-1.267.102
37	HLEBČEK d.o.o.	169	10.977.723	120,1	0	26.085	94,9	101.354
38	MLEKARNA PLANIKA d.o.o. Kobarid	64	10.775.314	116,6	13,4	36.272	105,9	401.746
39	EKOLAT d.o.o.	31	10.756.383	183	98,9	45.966	103,7	326.201
40	ŠUMI BONBONI d.o.o.	109	10.704.212	103,5	48,3	21.596	95,6	767.371
41	MESARSTVO BLATNIK d.o.o., Ljubljana	60	9.924.028	107,4	0,3	28.452	87,4	37.057
42	MDK - Meso d.o.o.	31	9.842.138	55,3	2,7	-22.046	50,8	-1.165.095
43	MLINOPEK d.d. Murska Sobota	146	9.630.635	102,1	4	24.024	100,5	3.074
44	VINAKOPER, d.o.o. Koper	90	8.659.639	104,9	3,7	43.856	103,7	480.297
45	MLIN KATIČ d.o.o.	25	8.404.848	115	48,1	37.285	103	108.173
46	PROCONI d.o.o.	81	8.012.290	120	78,1	19.534	138,3	-618.657
47	MESNINE ŠTAJERSKE d.o.o.	44	7.742.100	99,8	1	22.374	86,3	66.270
48	LEDAS, d.o.o., Celje	47	7.140.428	109,8	1,1	22.491	105	84.767
49	TOSLA d.o.o.	9	6.832.704	88,2	99,7	84.865	81,5	127.628
50	MESNINE ŽERAK, d.o.o., Rogatec	47	6.570.982	92,3	0,8	22.603	110,3	48.560

Vir: GV-in, Ajpes, javna objava

Najboljši OKUSI SO NAGRAJENI



Najboljši okusi se pričnejo z najboljšo izbiro. Certifikata Izbrana in Višja kakovost ter številne medalje potrjujejo vrhunsko kakovost izdelkov Pivke perutninarstva. Piščančji čevapčiči, nabdala in pleskavice Pivka so odlična izbira vse leto.



Rastemo skupaj

Slovenski podjetniški sklad (SPS) je javna finančna institucija Republike Slovenije, ustanovljena z namenom zagotavljanja boljšega dostopa mikro, malim in srednje velikim podjetjem do ugodnih finančnih virov na trgu.

Oblike finančnih spodbud SPS-a:

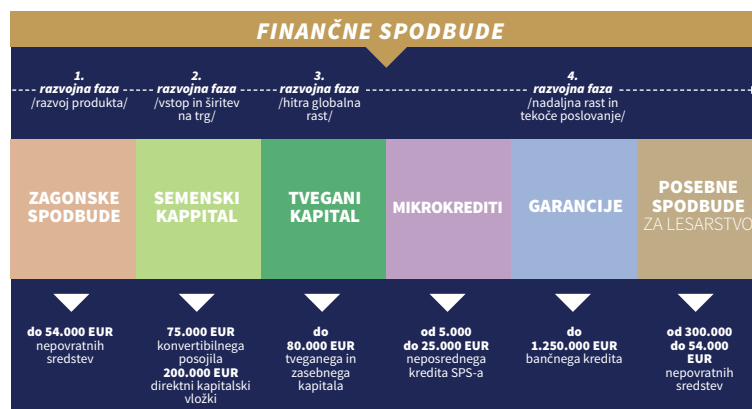
1. Garancije za zavarovanje bančnih kreditov s subvencijo obrestne mere omogočajo MSP-jem hitrejšo, lažje, predvsem pa cenejšo pridobivanje bančnih kreditov za obratna sredstva ali večje investicije. Bančni kredit, zavarovan z garancijo SPS-a, je za podjetja ugodnejši zaradi nižjih zahtev po zavarovanju, nižjih obrestnih mer, daljše ročnosti kredita in možnosti koriščenja moratorija pri vračilu kredita, stroški odobritve garancije pa se ne zaračunavajo.

2. Mikrokrediti predstavljajo neposredne kredite SPSa manjših vrednosti, ki so namenjeni za manjše investicije in obratna sredstva ter na ta način omogočijo nemoteno tekoče poslovanje. Njihova pridobitev je enostavna in hitra, prav tako so zelo ugodni (nižja obrestna mera, možnost koriščenja moratorija, daljša ročnost) in brez stroškov odobritve. V letu 2018 bodo na voljo za podjetja na območju celotne Slovenije, poseben razpis pa bo namenjen še podjetjem, ki so registrirana na enem izmed problemskih območij ali na obmejnih problemskih območjih.

3. Zagonske spodbude so na voljo inovativnim start-up podjetjem oziroma tistim, ki svojo podjetniško pot šele začinjajo. Namen tovrstne finančne linije je, da se spodbudi ustanovitev in zagon mladih podjetij z nepovratnimi oblikami spodbud, ki so najprimernejše za nastajajoča podjetja v zgodnji, najbolj ranljivi fazi.

4. Semenski in tvegan kapital sta namenjena mladim visokotehnološkim podjetjem s potencialom globalne rasti.

5. Posebne spodbude so na voljo v obliki nepovratnih sredstev, v letu 2018 pa se v okviru posebnih spodbud podpira razvoj lesarstva na področju polproizvodov.



SLIKA: Finančne spodbude SPSa

Ponudba SPS-a v letu 2018:

V letu 2018 je SPS ponudil skupno več kot 111 mio EUR različnih finančnih spodbud za različne investicije in obratna sredstva, od tega je že odobril okoli 80 mio EUR finančnih spodbud in okreplil okoli 880 različnih projektov.

Do konca leta ostaja na voljo še okoli 30 mio EUR finančnih spodbud, kar bo zadostovalo za podporo okoli 300 različnih projektov, aktivni so še naslednji razpisi:

Aktivni razpisi	Oznaka razpisa	Višina financiranja	Rok prijave
Mikrokrediti za podjetja na problemskih območjih	P7R 2017	od 5.000 EUR do 25.000 EUR kredita/podjetje	1. 10. 2018
Mikrokrediti za podjetja na obmejnih problemskih območjih	P7OR 2018	od 5.000 EUR do 25.000 EUR kredita/podjetje	20. 10. 2018
Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov	P4L 2018	od 300.000 EUR do 2.000.000 EUR subvencije/podjetje	22. 10. 2018

Spremljajte razpise in preverite ugodnosti posameznih produktov na: <http://www.podjetniskisklad.si/sl/razpisi>. Prijavite se na e-novice in obveščali vas bomo o novostih!

Ožigosana minimalna plača

Priznajmo si, minimalna plača, 'minimalc' ima negativen predznak. Podjetja nerada priznamo, da imamo zaposlene z minimalnimi plačami. Redko se spuščamo v razprave o tej temi, saj bi nas lahko hitro ožigosali, da imamo premalo socialnega čuta ali še česa hujšega.

Zadnje čase je precej razširjeno tudi razmišljanje: kdor si ne more privoščiti teh (višjih) plač, naj pač propade. Pa si kot država res lahko privoščimo oziroma želimo, da zapremo še zadnje delovno intenzivne tovarne in morda izgubimo nujna in zadnja znanja neke dejavnosti? Se je kdo vprašal, kje se nahajajo te tovarne in koga zaposlujejo? Bo naših 165 zaposlenih s povprečno starostjo 48 let, od tega 100 žensk, res tako lahko našlo drugo zaposlitev?

Kaj se zgodi, ko ministrica konec januarja objavi dvig minimalne plače? Za podjetja z nizko dodano vrednostjo, delovno intenzivna, s povprečno plačo precej pod slovenskim povprečjem, kot smo sami in kar nekaj drugih v tekstilni panogi, veliko. Pomeni, da moramo v dveh tednih prilagoditi naše načrte. Da moramo sredstva preusmeriti v plače in zmanjšati ali celo ukiniti investicije in razvoj. Ali pa naj raje zmanjšamo izobraževanja in usposabljanja, gradnjo blagovne znamke in udeležbo na sejnih? Pomeni tudi, da bomo v naslednjih mesecih manj konkurenčni. Da bomo, ker v tako kratkem času pač ne moreš spremeniti plačnega sistema, imeli še več ljudi z doplačilom do minimalne plače in še večjo uravnilovko. In še več nezadovoljnih zaposlenih.

Doplačila do minimalne plače so se nam na plačilnih listah pojavila seveda predvsem po letu 2016, ko so bili dodatki na nedeljsko, nočno in praznično delo izključeni iz minimalne plače. Čeprav so sodelavci prejeli višje plače, je beseda 'doplačilo' povzročila veliko nezadovoljstva, užaljenosti, celo obupa. Kljub predstavitvi sistema plač in raznim pojasnilom, se številni počutijo ponižani, ker jim mora 'država' doplačevati do minimalne plače. To je le eden od razlogov, ki kliče k reformi plačnega modela. Primerljivejšega, enostavnejšega in preglednejšega. Zakaj ga ne bi na hitro poenostavili: nesorazmerja v osnovnih plačah dvignimo nad minimalno plačo in vanjo vključimo določene dodatke, kot je dodatek na minulo delo in zahtevnost dela, ostali dodatki, predvsem za neugoden delovni čas, pa naj ostanejo. Če dosežemo, da se skupna masa plač zaradi tega ne bo

povečala, rast plač pa bo odraz produktivnosti, bomo še vedno sposobni tudi nagrajevati za dobro delo.

Podjetja, ki se borijo za plače svojih inženirjev, so dobro organizirana in slišana: »Višji neto, isti bruto.« Zahteve po korekcijah v smeri višjega neta za minimalno in druge podpovprečne plače pa so bolj redko izražene, pa so vsebinsko enako smiselne. To, da delodajalca 4,5-odstotni dvig minimalne plače stane 62 evrov, neto pa delavec prejme le 25 evrov višje izplačilo, je pač manj znano, a še kako pomembno dejstvo. Pri tem, se mi zdi, pozabljamo tudi na zelo pomembno stvar: višji neto pri minimalni plači ima hiter multiplikativen učinek, saj bodo osebe z nižjimi dohodki ves dohodek potrošile.

Ne želim razpravljati o sami višini minimalne plače, ali je ta ustrezna ali ne. Zagotovo je neustrezno razmerje med višino minimalne plače in socialno pomočjo, saj spodbuja neaktivnost ter delo na črno. Znanka je med dopustom bivala v apartmajih, ki jih je 'lastnica' prepisala na sina, sama pa živi od socialne pomoči. Prav tako je verjetno tveganje revščine pri neto prejemku 600 evrov drugačno pri nekom, ki v Ljubljani plačuje najemnino za stanovanje, ali pa živi v lastni hiši z vrtom in gozdom v okolici Metlike. Ali je smiselno zagovarjati sedanjí model minimalne plače za vse panoge in vse regije?

Seveda si vsi želimo višje plače. Smo si pa s kolegi iz panoge enotni, da je dvig plač potrebno doseči organsko, z dvigom dodane vrednosti, in tu bi panoga kot naša še kako potrebovala kako vzpodbudo države. Le tako bo rast plač vzdržna. Arbitrarno predpisovanje višine minimalne plače in usklajevanje v zadnjem trenutku ovira ta prizadevanja, saj povzroči zastoj pri uresničevanju zastavljenih vlaganj in drugih načrtov. gg



Foto: osebni arhiv

Dvig plač je potrebno doseči organsko, z dvigom dodane vrednosti in tu bi panoga kot naša še kako potrebovala kako vzpodbudo države.

Maja Čibej, predsednica Zdrženja za tekstilno, oblačilno in usnjarsko predelovalno industrijo pri GZS in izvršna direktorica Beti

Srečanja z uvoznimi agenti se širijo na dodatne trge

Običajna tridnevna srečanja je nadomestila množica manjših enodnevnih dogodkov v Italiji, Španiji in Grčiji.

Marko Jare, GZS – Center za mednarodno poslovanje

Ena prednost skupinskega nastopa slovenskih podjetij je tudi nižji strošek udeležbe.

Letos je že sedmo leto, odkar Gospodarska zbornica Slovenije skupaj z Javno agencijo SPIRIT ter slovenskimi diplomatsko konzularnimi predstavništvi v Rimu in Milanu organizira skupinske nastope slovenskih podjetij na organiziranih poslovnih dogodkih Forum Agenti, ki jih obiščejo trgovinski agenti, prodajni predstavniki in distributerji, ki iščejo nove izdelke in storitve za končne kupce in svoje stranke na sosednjem italijanskem trgu.

Letos je prišlo do pomembnih sprememb. Običajna tridnevna spomladanska srečanja, ki so potekala v Rimu, Neaplju in Veroni (vsako leto v drugem mestu), je nadomestila množica manjših enodnevnih dogodkov po različnih krajih in regijah Italije – od Sicilije do Padove, Bologne, Firenc idr. Letos so se organizatorji v sodelovanju z lokalnimi združenji agentov odločili, da srečanja razširijo tudi na Španijo in Grčijo.

Skupinski nastop prinaša prednosti

Ker so kar tri četrtine slovenskega izvoza in dve tretjini slovenskega uvoza v okviru poslovanja z Italijo vezane na severne pokrajine Furlanijo Julijsko Krajino, Benečijo, Lombardijo in Emilio Romanjo, bodo Gospodarska zbornica Slovenije, Javna agencija Spirit ter Ministrstvo za zunanje zadeve RS (MZZ) v okviru Gospodarskega urada v Milanu ter Veleposlaništva v Rimu tudi letos skupaj organizirali udeležbo predstavnikov slovenskih podjetij na poslovnem dogodku Forum Agenti Milano 2018, ki bo 22. in 23. novembra na milanskem sejmišču Rho.

Prednost skupinskega nastopa podjetij je poleg vidnejšega promocijskega učinka slovenskega gospodarstva in same države tudi nižji strošek udeležbe, saj bosta udeležbo naših podjetij predvidoma sofinancirala Javna agencija Spirit ter MZZ.

Informacije o pogojih in možnostih za sodelovanje v okviru skupne udeležbe slovenskih podjetij na letošnjem dogodku Forum Agenti 2018 v Milanu (22. in 23. november) bomo organizatorji predstavili na treh predstavitev:

- **v ponedeljek, 1. 10.** ob 14.00 na GZS - Severno Primorska gospodarska zbornica, Sedejeva ul. 2 v Novi Gorici
- **v torek, 2. 10.** ob 9.30 na Gospodarski zbornici Slovenije, Dimičeva ul. 13 v Ljubljani ter
- **v sredo, 3. 10.** ob 11.00 uri na Primorski gospodarski zbornici, Ferrarska ul. 2 v Kopru.

Agent vam lahko pomaga vstopiti na tuji trg



Foto: Marko Jare

Po zagotovilih poznavalcev italijanskega trga je najboljša rešitev za tuja podjetja, ki ne želijo odpreti svojega predstavništva v Italiji, sodelovanje z lokalnimi agenti. Italija ima izredno dobro uveljavljeno zakonodajo na tem področju, ki zelo podrobno opredeljuje obveznosti in dolžnosti tako zastopanih podjetij kot tudi agentov. V Italiji je uradno registriranih skoraj 300 tisoč agentov, ki poslujejo v okviru organiziranih agentskih združenj in v skladu z nacionalno zakonodajo. Po italijanskih statističnih podatkih igrajo agenti pomembno vlogo pri ustvarjanju kar tretin italijanskega BDP-ja tako na področju lokalne kot mednarodne trgovine. Agenti



Koledar poslovnih dogodkov Forum Agenti do konca leta 2018:

Regionalni dogodki:

Catania, 28. september 2018
Cagliari, 12. oktober 2018
Milano, 22. in 23. november 2018
Grottammare, 14. december 2018

Dogodki izven Italije:

Valencia (Španija), 28. september 2018
Atene (Grčija), 5. oktober 2018
Informacije: www.forumagenti.it

delujejo na vseh področjih ne glede na izdelek ali storitev – ne nazadnje se te storitve poslužujejo tudi domača italijanska podjetja, saj zaradi velikosti trga ne morejo sama pokrivati celotnega 62 milijonskega trga. Obstaja nepisano pravilo, da je do italijanskega končnega kupca skoraj nemogoče priti brez pomoči lokalnega agenta.

Kako se lotiti razgovora z bodočim agentom?

Pri vsakem razgovoru je pomembno, da si zapišete vse pridobljene informacije, saj po nekaj opravljenih sestankih verjetno ne boste več vedeli niti to, s kom ste opravili razgovor.

Vaš razgovor z agentom lahko začnete s ključnimi vprašanji:

- katera druga podjetja agent zastopa oziroma je zastopal v preteklosti;
- kdo so njegove stranke oziroma so bile v preteklosti;
- kakšen je njegov letni promet in kaj pričakuje v prihodnosti na področju svoje dejavnosti;
- na katere dosežene cilje v preteklosti je najbolj ponosen.

Nadaljujte razgovor z vprašanji, s pomočjo katerih boste spoznali osebne lastnosti in strokovne kompetence vašega bodočega zastopnika:

- zakaj si želi sodelovati z vami;

- kakšen cilj si bo zadal v primeru, da se odločite za skupno sodelovanje;
- kaj pričakuje v okviru skupnega sodelovanja.

Ob zaključku razgovora si morate biti na jasnem glede:

- razlogov, zakaj želi agent sodelovati prav z vašim podjetjem;
 - ali so pričakovanja vašega potencialnega agenta v skladu s tem, kar mu lahko ponudite;
 - ali njegova strokovnost in poznavanje lokalnega trga lahko pripeljejo vaš izdelek/storitev na tuj trg.
- Če je vaš odgovor na to vprašanje pozitiven, vašemu sogovorniku to na kratko razložite.

Če ocenite, da bi bil vaš sogovornik lahko dober agent za vaše podjetje, ga nikar ne pustite oditi! Povabite ga čimprej k sebi na sedež vašega podjetja. Obisk lahko pomeni začetek dolgega in uspešnega partnerstva za obe strani. [gg](#)

Interes za udeležbo na poslovnem dogodku Forum Agenti Milano 2018 in ostale informacije v zvezi z naštetimi dogodki lahko zainteresirana podjetja dobijo na GZS – Centru za mednarodno sodelovanje, kontaktna oseba je Marko Jare, tel.: 01 5898 158, e-naslov: marko.jare@gzs.si

Obstaja nepisano pravilo, da je do italijanskega končnega kupca skoraj nemogoče priti brez pomoči lokalnega agenta.

Več o dogodku



Izdelki, ki nastajajo v naši proizvodnji.

Kdo smo?

Smo poslovna enota z imenom POLIMERI in delujemo v sklopu CINKARNE CELJE. Naša primarna dejavnost je servisirati proizvodnjo matičnega podjetja, zato imamo znanje in izkušnje z obvladovanjem ekstremnih pogojev, katerim so izpostavljeni proizvodni procesi v procesni industriji. Razvili smo izdelke, ki uporabnikom pomagajo reševati tehnološke probleme. Obvladujemo gumo in polimer, ki ga poznamo z imenom Teflon®.

Smo odgovorna in dinamična ekipa, ki s sodobnimi znanji in postopki našim kupcem zagotavlja vrhunsko kakovost obstoječih izdelkov in zanje razvija tudi povsem nove izdelke.

INOVATIVNA TEHNOLOGIJA

ROTACIJSKI NANOS OBLOG S FLUORIRANIMI POLIMERNIMI MATERIALI

- ROTOLIV je preprosta metoda formiranja zaščitne plasti materiala na notranje površine kovinskih elementov.
- Pri oblikovanju elementov ter posod dobi notranja obloga dejansko obliko osnovnega elementa. Pri pravilni uporabi se polimerni material odlično sprime s kovinsko osnovo, kar mu omogoča uporabo v vakuumu do določene temperature.

Materiali za oblogo

Prevlaka ETFE je termoplastičen kopolimer pridobljen s polimerizacijo etilena in tetrafluoroetilena.

- Ima veliko odpornost proti abraziji in proti mehanskim vplivom.
- Je zelo odporna na obrabo in staranje.
- Odporna je v večini anorganskih ter organskih baz in kislin pH 2-14.
- Obstojna je v temperaturnem območju do 150 °C, odvisno od koncentracije medija.

Primer izdelka. Notranja obloga je izdelana iz fluoriranega polimera s tehnologijo **Rotoliv**.



CINKARNA

www.cinkarna.si



Foto: Arhiv MOS

Od najnovejših trendov do inovacij

Letos je razstavljalo okrog 1.400 razstavljavcev iz petih ključnih področij. Predstavljene so bile tudi inovacije, nove tehnologije in tehnološki procesi.

Nina Šprohar

Mednarodni obrtni sejem (MOS) je tudi letos nadaljeval s segmentacijo na pet ključnih področij: MOS Dom (gradnja in obnova doma), MOS Tur (kamping in karavaning, turizem in prehrana), MOS Teh (oprema in materiali za obrt in industrijo), MOS Biz (poslovne storitve in priložnosti v tujini) ter MOS Plus (izdelki široke potrošnje). »Septembra se je v Celju predstavilo okoli 1.400 razstavljavcev, letošnja država partnerica sejma pa je bila Republika Srbija,« pravi Neli Penič, odgovorna za odnose z javnostmi za Celjski sejem. Državni sekretar Ministrstva za trgovino, turizem in telekomunikacije Republike Srbije Stevan Nikčević je na novinarski konferenci poudaril pomen predstavitve in sodelovanja Republike Srbije tudi zaradi »naraščajoče blagovne izmenjave med državama«.

Katere so prednosti obiska sejma? »Obiskovalci lahko zgolj v enem dnevu pregledajo široko ponudbo, jo med seboj primerjajo in se lažje odločijo za najboljšo rešitev. Udeležijo se lahko tudi brezplačnih

svetovalnic in predavanj neodvisnih strokovnjakov, organizatorji poskrbijo za zabavo otrok, poleg vsega pa razstavljavci vsako leto ponujajo sejemske popuste,« pravi Peničeva. Letos je bila več kot polovica sejma namenjena gradnji in obnovi doma. Ogledali smo si lahko stavbno pohištvo, okna,

Že prvi sejem je leta 1968 obiskalo približno 65 tisoč ljudi, zadnja leta pa se število obiskovalcev giblje okrog 120 tisoč.



Foto: Arhiv MOS

garažna in industrijska vrata, senčila, ograje, talne obloge in keramiko ter druge najnovejše trende v notranji in zunanji opremi doma, ki so jih razstavljali AJM, Mik-PVC, Pirnar, LG, Velux, Bramac in številni drugi.

Bogata ponudba in sejmski popusti privabljata obiskovalce

Kaj pa ostalo? »Letos smo si na sejmu lahko ogledali še večjo ponudbo kampinga in karavaninga – pohištvo za kampiranje, mobilne hiške, avtodome, baldahine in najrazličnejšo kamp opremo. Uživali pa so tudi gurmani, saj smo imeli zelo pestro kulinarčno ponudbo, obiskovalci pa so se ob degustiranju lahko seznanili z destinacijskimi ponudniki in si ogledali predstavitev slovenskih kmetij,« odgovori Peničeva. Nekaj za vsakogar, torej.

Tudi MOS Teh je letos navdušil. Tehnologi, programerji, obrtniki, ljubiteljski mehaniki in domači mojstri so si lahko ogledali razstaveni program podjetij Yaskawa, Halder, Totus, Fingal, Hansa-Flex in ostalih. »V isti dvorani je razstavljalo tudi več kot 23 članov Sekcije kovinarjev in plastičarjev Obrtno-podjetniške zbornice Slovenije (OZS),« pove Peničeva.

Področje MOS Biz so pomembno sooblikovale aktivnosti OZS in gospodarskega ministrstva ter države partnerice Srbije. Poslovni, konferenčni

Obišče ga okoli 120 tisoč obiskovalcev

»Sejme obrti so že od samega začetka obiskovali številni predstavniki javnega, političnega in gospodarskega življenja v Celju, bivši republiki in državi. Na sejmu so podeljevali tudi različna sejmska priznanja, plakete, diplome in grb Celja za najbolj cenjene izdelke, inovacije in tehnične izboljšave,« pravi Neli Penič. Od leta 1968, ko so organizirali prvi tovrsten sejem, pa do današnjega dne se je spremenilo marsikaj. Leta 1979 je sejem obrti postal mednarodni, na 20. sejmu pa se je prvič pojavila kratica MOS (Mednarodni obrtni sejem). Kasneje, leta 1986, se je sejem bolj usmeril v poslovnost in specializiranost, s tem pa se je zmanjšala ponudba "krame". »Sejem od takrat naprej sestavljajo predvsem različne demonstracije strojev in opreme, komercialni dnevi, strokovna predavanja in posvetovanja ter različne razprave,« pove Peničeva. Tudi v organizaciji je prišlo do sprememb. Leta 1993 sta MOS začela soorganizirati Obrtna zbornica Slovenije (OZS) in Celjski sejem. »V devetdesetih letih prejšnjega stoletja je MOS postal največji slovenski poslovni dogodek ter tudi eden izmed največjih v Evropi,« pomen sejma obrazloži Peničeva.

Največji obisk je MOS doživel v prvih letih po osamosvojitvi Slovenije, rekordno število je bilo kar 250 tisoč obiskovalcev. Kaj pa danes? »Danes je MOS, kot je trend tudi drugod po svetu, poslovni sejem, njegov obisk pa se je po letu 2010 ustalil pri približno 120 tisoč obiskovalcih,« pove Peničeva.



Foto: Arhiv MOS

in mrežni program sejma je namenjen predvsem lastnikom in vodstvu malih in srednje velikih podjetij ter novoustanovljenim podjetjem. Predstavila so se ministrstva, vladne službe, javne agencije ter tuje države in institucije. »Obiskovalci so si ogledali bogato ponudbo bančnih, zavarovalniških, finančnih in marketinških storitev ter digitalnih rešitev za podjetja,« odgovori Peničeva.

OZS se je letos predstavila na več kot tisoč kvadratnih metrih skupaj s strokovnimi sekcijami, območnimi zbornicami, člani ter domačimi in tujimi partnerji. Za obiskovalce so med drugim pripravili »Ulico obrti«, kjer so predstavili 14 obrtnih poklicev, osrednja točka pa je bila vajeniška pisarna, kjer so obiskovalci lahko dobili vse informacije o vajeništvu. Skupaj z Gospodarsko zbornico Slovenije (GZS) pa so pripravili tudi okroglo mizo z naslovom »Za večjo konkurenčnost gospodarstva«, na kateri so o svojih pričakovanih in zahtevah do nove vlade govorili uspešni slovenski podjetniki.

Letošnjega sejma se je že tradicionalno udeležilo ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT) in se predstavilo z vsemi organi v sestavi in izvajalskimi institucijami. »Zaradi pestrega programa in celovite predstavitve načinov, s katerimi lahko država pomaga podjetjem, je ministrstvo v lanskem letu prejelo tudi priznanje za poseben prispevek k sejmu MOS,« pove Peničeva.



Fakulteta za elektrotehniko, računalništvo in informatiko v Mariboru je predstavila študentski projekt, električno formulo FERI.



Foto: Marjan Smerke

»MOS je ena od možnosti spoznati partnerje, s katerimi bi skupaj premostili 'dolino smrti' med raziskavami in trgom,« pojasni prof. Barbara Malič, vodja Odseka za elektronsko keramiko na Institutu »Jožef Stefan«.

»Možnost premostitve 'doline smrti' med raziskavami in trgom«

Že tretjič je bilo letos na sejmu MOS organizirano tudi »Stičišče znanosti in gospodarstva«. »V tem projektu ministrstva za izobraževanje, znanost in šport (MIZŠ) je sodelovalo več kot 50 partnerjev iz inštitutov, fakultet, strokovnih združenj in podjetij,« razloži Peničeva. Predstavljene so bile inovacije, nove tehnologije in tehnološki procesi.

Na povabilo MIZŠ so se letos odzvali na Fakulteti za elektrotehniko, računalništvo in informatiko v Mariboru. »Za našo fakulteto to predstavlja povezovanje z gospodarstvom in različnimi razvojno raziskovalnimi institucijami. Med drugim smo predstavili naš študentski projekt, električno formulo FERI,« pravi predstavnica za stike z javnostmi in promocijo fakultete Pia Prebešek.

Odsek za elektronsko keramiko na Institutu »Jožef Stefan« se sejma MOS udeležuje že vrsto let. »Za naš odsek predstavlja udeležba na MOS možnost predstavitve dobrih praks. Obstajajo namreč področja znanstveno raziskovalnega dela, katerih rezultati ostanejo na nivoju tehnološke eksperimentalno preverjene zasnove v laboratoriju. Lahko gre za



Foto: FERILUM

osnovne raziskave, nekateri rezultati pa so zanimivi za uporabo in jih je smiselno predstaviti potencialnim uporabnikom. Hkrati, kar je še bolj pomembno, pa je MOS ena od možnosti spoznati partnerje, s katerimi bi skupaj premostili 'dolino smrti' med raziskavami in trgom,« pojasni prof. Barbara Malič, vodja odseka. gg

Gorenje WaveActive: znanost prelivamo v izdelke in poenostavljamo življenja

V Gorenju pri razvoju novih izdelkov že tradicionalno sodelujemo s številnimi institucijami znanja doma in v tujini, saj tako zagotavljamo globalno kompetenčno znanje, ki ga prelijemo v vrhunske izdelke za prodajo na trgih po vsem svetu. Najnovejši rezultat tovrstnega raziskovalnega dela je Gorenjeva nova generacija pralnih in sušilnih strojev Wave Active, ki jih odlikujejo inovativne tehnologije in najboljše rezultati pranja in sušenja doslej.

Pri razvoju pralnih in sušilnih aparatov Wave Active smo v sodelovanju s Fakultetama za strojništvo v Ljubljani in Mariboru patentirali nov način stabilizacije pralnega stroja in dokazali učinke tehnologije 'ion tech', ki so jo Gorenjevi inženirji na inovativen način vpeljali v pralne stroje ter tako preprečili nalaganje vodnega kamna na grelcu. »Z mehurčki, ki smo jih pripeljali na spodnjo stran grelca, vodni kamen odstranimo že, preden se lahko nabere, ioniziran zrak pa hkrati zagotavlja učinkovitejše rezultate pranja. Pri uporabi v sušilnem stroju pa pripomore k manj zmečkanemu perilu,« pojasnjuje dr. Aleš Mihelič, vodja predrazvoja v Gorenju.

Za pralne in sušilne stroje več kot 1500 patentov, izzivov pa še ne zmanjka

Pri centrifugi nastanejo pospeški več kot 50 G, hkrati pa so bili nekoč pri enakem volumnu ohišja bobni precej manjši, za največ 5 kg perila; zdaj jih izdelujemo že za 10 kg. »Pri tem je jasno, da imamo samo še centimeter prostora do ohišja. Znanstveni izziv je, kako tako velike



sile na primeren način zaustaviti, torej pri veliki prostornini ustvariti stabilen, tih, varčen in učinkovit pralni stroj,« ugotavlja dr. Mihelič. Čeprav sta pralni ali sušilni stroj videti kot tehnologija, ki je že 60 let večinoma enaka – gre za motor, vodo in mencanje perila – je z vidika raziskovalno-razvojnih problemov prav nasprotno – v patentni bazi je s tega področja objavljenih več kot 1500 patentov na leto, kar dokazuje, za kako dinamično razvojno področje gre.

Pričakovanja čedalje bolj okoljsko ozavešenih in zahtevnih potrošnikov narekujejo razvoj, kar se da učinkovitih, tihih in energijsko varčnih gospodinjskih aparatov, v Gorenju pa s sloganom Life Simplified temu dodajamo še preprostejše, intuitivno upravljanje.

gorenje
Life Simplified

Toliko dogodivščin
in toliko zgodb.

Življenje v gibanju. Za vsakim izdelkom podjetja Adria se skriva zgodba. Pri Adriji življenje v gibanju ni samo filozofija – je način življenja. Naša ponudba za sezono 2019 vključuje nagrajene avtodome, prikolice in novo generacijo vanov z ekskluzivno opremo in široko ponudbo tlorisov. **Navdihujemo vaša doživetja že od leta 1965.**



AVTODOMI



VANI



PRIKOLICE

Adria Mobil d.o.o.
Straška cesta 50
8000 Novo mesto
07 393 71 00
www.adria-mobil.com

Investicija v razvijanje odličnosti je hkrati tudi investicija v znanje

Uvajanje načel poslovne odličnosti je povsem po krivem povezano s povečevanjem stroškov. A odgovor na vprašanje, koliko se naložba v uvajanje poslovne odličnosti spleča, se vedno skriva v podjetju samem.

Nina Šprohar



Foto: SZKO

»Ni pomembna le kakovost, temveč tudi razlikovanje od standardnega – to je tisto, kar lahko na koncu pomeni ključno razliko,« pravi Barbara Gunčar.

Priznanje Republike Slovenije za poslovno odličnost (PRSPO) je najvišje državno priznanje za poslovno odličnost, za dosežke na področju kakovosti proizvodov in storitev ter kakovosti poslovanja kot rezultata razvoja znanja in inovativnosti. »Slovenske organizacije spodbuja k uvajanju sistemov sodobnega, učinkovitega in celovitega doseganja poslovne odličnosti ter hkrati daje prejemnikom večjo moč pri njihovi konkurenčnosti doma in v svetu,« pomen PRSPO opiše Mateja Valenci, vodja sektorja za meroslovje in poslovno odličnost. Postopek je za prijavitelje brezplačen, začne pa se z vsakoletnim javnim razpisom. »Ta je odprt za štiri kategorije, in sicer za organizacije z več kot 250 zaposlenimi v zasebnem sektorju, organizacije z 250 ali manj zaposlenimi v zasebnem sektorju, organizacije z več kot 250 zaposlenimi v javnem sektorju ter organizacije z 250 ali manj zaposlenimi v javnem sektorju,« kategorizacijo razloži Valencijeva.

Na razpis se lahko prijavi organizacije, ki imajo vsaj 15 zaposlenih in oddajo popolno vlogo, v kateri opišejo svojo odličnost prek izpolnjevanja meril po modelu odličnosti EFQM (European Foundation for Quality Management), kar mora temeljiti na

preverljivih dejstvih in podatkih,« pove Valencijeva. Vloge, sprejete v nadaljnji postopek, oceni komisija. »Kriteriji za ocenjevanje temeljijo na modelu odličnosti EFQM 2013. Gre za skrbno načrtovan in obvladovan proces, katerega rezultat je končno poročilo prijavitelju, z izpostavljenimi močnimi področji in področji za izboljšanje, ter doseženo število točk, kar je osnova za odločanje o tem, ali se organizacija uvrsti med finaliste PRSPO oziroma dobitnike diplom. Končno odločitev o zmagovalcu PRSPO sprejme vladni Odbor PRSPO,« pojasni sogovornica.

Do zdaj je priznanje PRSPO prejelo 15 organizacij

V Sloveniji priznanja za odličnost in kakovost podeljujemo že dvajset let. »Od leta 1998 pa do danes je priznanje PRSPO prejelo 15 organizacij, nominiranih finalistov je bilo 29, podeljenih pa je bilo tudi 16 diplom za posebne dosežke,« pove Valencijeva. Ker državna nagrada PRSPO temelji na modelu odličnosti EFQM, prejmejo prijaviteljske organizacije ob enem tudi mednarodno veljavne certifikate, ki jih izdaja organizacija EFQM iz Bruslja na podlagi distribucijske pogodbe z Uradom RS za meroslovje in veljavnih evropskih meril EFQM sheme »Priznani v odličnosti – Recognised for Excellence« za dosežene točke nad 300, 400 in 500 (od 1.000 možnih točk). »Te organizacije smejo uporabljati pripadajoči mednarodni logotip tri leta od njegove pridobitve, kar jim omogoča večjo prepoznavnost ter primerljivost zlasti v mednarodnem okolju, uvršča jih v baze organizacije EFQM, ter, od leta 2017, tudi v globalni indeks odličnosti,« pravi Valencijeva.

Odlične organizacije izboljšujejo konkurenčnost

Kaj je bistvo letos sprejete strategije poslovne odličnosti 2018-2030? »Temeljni namen oziroma vizija strategije poslovne odličnosti je »z rastjo odličnih organizacij prispevati k izboljšanju globalne



Foto: Depositphotos

konkurenčnosti slovenskega gospodarstva in dvigu ravni blagostanja v slovenski družbi«. Temeljni cilji strategije so predvsem institucionalizacija področja poslovne odličnosti, vzpostavitev in nadgraditev različnih vhodnih shem prepoznavanja in priznavanja poslovne odličnosti, sistematično razvijanje zavedanja in razumevanja poslovne odličnosti v družbi ter javni sektor kot zgled poslovne odličnosti, razloži Valencijeva in doda, da je za implementacijo strategije nujno sodelovanje vseh relevantnih deležnikov. Strategija ima dve prilogi – osnutek akcijskega načrta za področje gospodarstva, kjer je nosilec agencija, pristojna za podjetništvo, ter dokument za področje javne uprave, kjer je nosilec ministrstvo, pristojno za javno upravo. Kot najvišja državna nagrada za poslovno odličnost ostaja priznanje PRSPO in temelji na modelu odličnosti EFQM. Strokovna podpora izvajanju priznanja PRSPO se sicer letos seli iz Urada RS za meroslovje na agencijo, pristojno za podjetništvo, za kar so bile zakonske podlage vzpostavljene z letošnjo spremembo zakona o PRSPO.

Strategija poslovne odličnosti namenjena vsem

»Strategija poslovne odličnosti v Sloveniji je namenjena vsem, tako zasebnim kot javnim organizacijam, skupinam, posameznikom, skratka vsakemu, ki si prizadeva za izboljšanje, nadgradnjo, povezovanje, iskanje novih priložnosti, ki torej želi biti odličen. Ni pomembna le kakovost, temveč tudi razlikovanje od standardnega – to je tisto, kar lahko na koncu pomeni ključno razliko,« pravi Barbara Gunčar, izvršna direktorica Slovenskega združenja za kakovost in odličnost (SZKO). »Podeljujemo tudi znak Slovenska kakovost (SQ), ki ga lahko dobijo podjetja z dobrim poslovanjem, letos pa smo izvedence usposobili, da bodo delovali po temeljnih načelih poslovne odličnosti,« pojasni. Na ta način se združenje aktivno vključuje v sheme promocije in skuša razširjati uporabo modela.

SIQ pomaga tudi novonastalim podjetjem

Pomembno vlogo v tem procesu ima tudi Slovenski institut za kakovost in meroslovje (SIQ), ki izvaja gospodarsko tehnološko infrastrukturo za podjetja, ki poslujejo izključno na slovenskem trgu, ter za tiste, ki svoje produkte izvažajo. »Naša dejavnost je tako ključnega pomena za razvoj in uvajanje tehnoloških inovacij, saj nudimo podporo razvojnim oddelkom in inovatorjem ter spremljamo in sledimo gospodarskim novostim. SIQ je tudi pomemben partner start-up podjetjem, saj preizkušamo in certificiramo njihove proizvode, da ustrezajo varnostnim in drugim zahtevam za prodajo njihovih izdelkov na evropskem in svetovnem trgu,« pove direktor SIQ Igor Likar.

Rešitve so lahko drage, a izboljšujejo konkurenčnost

Kako torej razvijati kakovost in slediti načelom poslovne odličnosti ob hkratnem zniževanju stroškov? »Uvajanje načel poslovne odličnosti je povsem po krivem povezano s povečevanjem stroškov. Če razvoj

kakovosti poslovanja v širšem pomenu te besede in uvajanje načel poslovne odličnosti v ožjem razumemo pravilno, potem pri tem skupne stroške delovanja podjetja v resnici znižujemo,« odgovori Likar. Pravi, da so rešitve lahko same po sebi dražje, a na ravni skupnih stroškov vseeno izboljšujejo konkurenčno sposobnost družb, ki so jih uvedle. »Povedano drugače: kakovost in poslovno odličnost izboljšujemo predvsem zaradi konkurenčnosti, ta pa pomeni tudi, da za manjši strošek naredimo več ali nekaj, kar je bolj cenjeno in bolje plačano,« razloži. Odgovor na vprašanje, koliko se naložba v uvajanje poslovne odličnosti splača, se torej vedno skriva v podjetju samem.

»Inovacije, ki enemu podjetju prinesejo veliko, lahko za drugo pomenijo neznatno pridobivanje prednosti in torej neupravičeno investicijo. Odličnost za vsako podjetje pomeni nekaj drugega. Ob jasno zastavljenih ciljih in realnih ocenah poslovnih učinkov so rezultati zagotovo pozitivni,« meni Likar. Investicija v razvijanje odličnosti se torej izplača, ker je hkrati tudi investicija v znanje in razvijanje sposobnosti za uspešno uresničevanje strateških ciljev organizacij. Pravi tudi, da so »slovenska podjetja zelo učinkovita pri uvajanju tehnoloških novosti v proizvodnji, manj pa pri inoviranju vodenja in upravljanja«. Zato sta po njegovem mnenju trženje in prodaja področji z največ priložnostmi, seveda pa tudi področje vodenja, ki se odraža v boljšem sodelovanju med posamezniki ali oddelki neke gospodarske družbe.

»Kakovost ustvarja varno družbo, zahteve po njej pa so v razvitih družbah vedno višje. Podjetja, ki ne vlagajo v kakovost, težko konkurirajo in nastopajo na trgu. Za potencialnega izvoznika je kakovosten in certificiran izdelek običajno obveza, v poplavi raznovrstnih proizvodov lahko tudi konkurenčna prednost, ki kupcem zagotavlja, da je proizvod varen in skladen z zahtevami veljavnih standardov,« pojasni. Kaj pa na področju storitev? »Tu pa certifikat za sistem vodenja kakovosti predstavlja dokazilo o urejenem in bolj zanesljivem poslovanju organizacije, vzbuja zaupanje širše javnosti, povečuje splošno poslovno učinkovitost in pripomore na javnih razpisih,« zaključuje Likar. gg

Znak SQ podjetjem predstavlja potrditev skupnega prizadevanja

Koliko truda je podjetjem treba vložiti za pridobitev tovrstne oznake? Maja Lotrič, vodja projektov v podjetju Lotrič Meroslovje, pravi, da so trenutno v postopku pridobitve znaka SQ, leta 2012 pa so prejeli tudi PRSPO. »Znak SQ bomo predvidoma prejeli na letošnji letni konferenci SZKO v začetku novembra. Formalni postopek pridobitve znaka smo začeli v poletnih mesecih, septembra pa je sledil obisk strokovnjakov ter ocena našega dela,« pravi Lotričeva in poudarja, da je »pridobitev znaka SQ posledica dolgoletnih prizadevanj za kakovost in odličnost lastnih meroslovnih rešitev in poslovanja nasploh«.



Foto: SIQ

Slovenska podjetja so zelo učinkovita pri uvajanju tehnoloških novosti v proizvodnji, manj pa pri inoviranju vodenja in upravljanja, pravi Igor Likar.

»Za potencialnega izvoznika je kakovosten in certificiran izdelek običajno obveza, v poplavi raznovrstnih proizvodov lahko tudi konkurenčna prednost, ki kupcem zagotavlja, da je proizvod varen in skladen z zahtevami veljavnih standardov,« poudarja Igor Likar, SIQ.



Spoznajte svoje stranke in jim prilagodite ponudbo

Uspeh podjetja je v veliki meri odvisen od poznavanja njegovih strank, zato so v A1 Slovenija, vodilnem ponudniku celovitih komunikacijskih storitev v državi, za svoje odjemalce oblikovali storitev A1 Mobility Insights. Z njo lahko podjetja natančno analizirajo tokove gibanja svojih strank in zanje omogočijo optimalno ponudbo ter jim z izdelkom ali storitvijo ponudijo primerno rešitev.

S storitvijo A1 Mobility Insights, ki je prva storitev za analizo anonimnih in agregiranih masovnih podatkov v ponudbi slovenskih telekomunikacijskih operaterjev, lahko podjetja bolje spoznajo potrebe in navade svojih strank. »Količina podatkov o svojih strankah, ki jih imajo na razpolago podjetja, močno narašča, na trgu pa so bolj uspešna tista podjetja, ki znajo najbolje uporabljati razpoložljive podatke. S storitvijo A1 Mobility Insights dajemo svojim partnerjem orodje za analizo masovnih podatkov, ki jim omogoča poglobljen

vpogled v vedenje skupine strank, s čimer jim omogočimo prednost na trgu,« pove Janez Križan, direktor digitalne transformacije in inovacij v A1 Slovenija.

Analiza strankinih potreb

Pomembno je, da znamo stranke nagovoriti v pravem trenutku in na pravem mestu ter jim ponuditi tisto, kar resnično potrebujejo. Če želi denimo podjetje postaviti novo trgovino, lahko analiza tokov pokaže, katera lokacija bi bila najbolj primerna. Za že obstoječo trgovino pa lahko na podlagi tokov gibanja marketinško akcijo prilagodi tako, da oglasne panoje postavi na poteh do trgovine, ki jih stranke najpogosteje uporabljajo, ter za produkte, ki bi jih bolj verjetno potrebovale.

Vse to je možno na podlagi povsem realnih podatkov, zbranih s pomočjo A1 Mobility Insights. Tako so med drugim na voljo podatki o številu in gostoti obiskovalcev, času prihoda in času preživetja na lokaciji, interakcije med občinami in mestnimi četrtmi, vremenu in drugo, kar je pomembno za konkurenčno poslovanje uporabnika storitve A1 Mobility Insights.

Varovalke onemogočajo individualizacijo posameznikov

Storitev Mobility Insights omogoča analizo različnih lokacij, vse od trgovine na drobno do celotne občine ali regije. Za analizo se lahko uporabljajo različni parametri in se prilagodijo različnim panogam. V A1 poskrbijo za maksimalno varnost podatkov; v ta namen so v postopek analize podatkov vključili številne varovalke, ki onemogočajo individualizacijo posameznikov.

Mobility Insights je rešitev na ključ, ki je povsem prilagojena potrebam posameznega podjetja. Prilagodljiv je tudi dostop do poročil, ki so na razpolago na spletnem portalu ter tako dostopna kadar koli in od kjer koli.

»Potrebe in navade kupcev se v zadnjih letih z razmahom družbenih omrežij, mobilnosti, interneta stvari in velikih podatkovnih baz močno spreminjajo. Dobro razumevanje njihovih potreb v vse bolj povezanem svetu bo tako ključno za uspeh podjetij. Poznavanje mobilnosti kupcev ima pri tem zelo pomembno vlogo, saj so njihove navade in potrebe različne. Tako lahko glede na vse zbrane podatke prilagodimo čas poslovanja, lokacijo, storitve in produkte. Izkušnje iz Avstrije, kjer je storitev že dalj časa v uporabi, kažejo, da po tovrstni storitvi najpogosteje povprašujejo podjetja s področij turizma, prodaje na drobno in prometa,« še povedo na podjetju A1.



**A1
Mobility
Insights**

**Spoznajte
svoje stranke in
dosegajte uspehe!**

Zagotovite svojemu podjetju odločilno prednost na trgu z A1 Mobility Insights.

A1.si/Mobility-Insights

PROMO



**Nagrada
Gospodarske
zbornice Slovenije**



Prijave do 5. oktobra 2018

**Razpis nagrad
Gospodarske zbornice Slovenije
za izjemne gospodarske in
podjetniške dosežke za leto 2018**

nagrada.gzs.si

Kako uvajati koncepte industrije 4.0?

Na dnevih najboljše prakse tokrat o industriji 4.0 in o tem, kako pristopiti k uvajanju njenih konceptov. Poleg predstavitve domačih in tujih dobrih praks tudi delavnice za izmenjavo izkušenj.

dr. Marjan Rihar, GZS – Zbornica elektronske in elektroindustrije

Delavnice bodo namenjene tudi vprašanju zaporedja uvajanja tehnoloških sprememb.

Konference Dan najboljše prakse (DNP) so bile skozi svojo zgodovino vsebinsko naravnane predvsem na izmenjavo dobrih praks uvajanja vitkosti in agilnosti v proizvodne in s proizvodnjo najbolj tesno povezane procese, kar je bila tudi glavna domena delovanja Sekcije uporabnikov sistemov stalnih izboljšav (SuSSI). Aktualnost digitalne preobrazbe industrije pa je povzročila vsebinski premik SuSSI k iskanju odgovorov na vprašanje, kako optimalno nadgraditi vitke in agilne procese v smeri pametnih tovarn. Vzporedno s tem se je začel tudi proces preobrazbe do tedaj uspešnega organizacijskega modela podpornega okolja, ki ga je svojim članom in tudi širše do tedaj zagotavljala SuSSI, v novo okolje 4.0. Vse te spremembe so tudi močno vplivale na aktualnost obravnavanih vsebin na konferencah DNP.

Strateško in z ustrežno sistematiko

Odločilen korak naprej je bil storjen pred dvema letoma, ko je rdeča nit konference postala digitalna preobrazba stalnih izboljšav, še odločnejši pa lani, ko

je izmenjavo najboljših praks stalnega inoviranja in izboljševanja procesov nadgradila z izkušnjami povezovanja v strateška razvojno-inovacijska partnerstva (SRIP). S tem se je konferenca močno navezala na proces implementacije strategije pametne specializacije, vsebinsko pa še posebno na SRIP Tovarne prihodnosti.

Z motom letošnje konference, ki je širitev miselnih obzorij za industrijo 4.0, želimo podjetjem preko udeležencev konference poslati sporočilo, da naj se uvajanja konceptov industrije 4.0 lotijo strateško z ustrežno sistematiko. Pri tem naj bo eden od prvih korakov, da se v podjetju za skupno mizo zberejo ljudje, ki vedo, kaj tehnologije industrije 4.0 omogočajo in nato oblikujejo interdisciplinarne time, vse seveda z močno podporo odločevalcev. Predvsem je pomembno, da se v poplavi izrazov, tehnologij in področij najde skupni jezik, v nadaljevanju določi poslovne cilje ter analizira dolgoročen vpliv uvajanja industrije 4.0 na vse ključne procese in resurse v podjetju.

Pri tem so najpomembnejši ljudje, zato so ciljna publika letošnje konference tako uporabniki - strokovnjaki in odločevalci iz podjetij, ki so že prestopila iz industrije 3.0 v industrijo 4.0 ali pa se za ta prestop še odločajo, kot tudi ponudniki digitaliziranih proizvodov in storitev, vse od IKT platform, IoT naprav do poslovnih modelov.

Novost:

delavnice za neposredno izmenjavo izkušenj

Konferenca Dan najboljše prakse je tradicionalno dobro obiskana, zato tudi letošnja sledi preverjeni programski shemi, to je predstavitvi domačih in tujih dobrih praks s strani najboljših strokovnjakov in praktikov iz gospodarstva in razvojno raziskovalne sfere.

Kljub temu pa letos uvajamo kot novost delavnice za neposredno izmenjavo izkušenj. Oba konferenčna dneva bo dopoldanskemu programskemu delu sledilo popoldansko dizajnersko razmišljanje v obliki



Foto: Depositphotos

delavnic po metodi »Design thinking«. Na delavnicah se bo informacije iz predhodnih predstavitev dobrih praks osmislilo in postavilo še v kontekst konkretnih aktivnosti znotraj podjetij.

Prvi dan bo v ospredju »personal mindset« oziroma razreševanje vprašanja, kako naj bi se pospešeni dinamiki industrije 4.0 prilagajal posameznik. Drugi dan bo namenjen zaporedju uvajanja tehnoloških sprememb. Rezultati delavnice prvega dne bodo predstavljali temelj za nadaljevanje dela na delavnici naslednji dan. Končni skupni rezultat obeh delavnic bo začetna zasnova lastne strategije uvajanja pametne tovarne. [gg](#)

Že sedmič zapored

Sekcija uporabnikov sistemov stalnih izboljšav (SuSSI) organizira že sedmo leto zapored konferenco Dan najboljše prakse (DNP), letos v soorganizaciji z grozdom Pametne tovarne (gPT). Obe partnerstvi gospodarskih in razvojno-raziskovalnih subjektov delujeta znotraj Zbornice elektronske in elektroindustrije GZS (ZEE). SuSSI združuje slovenska proizvodna podjetja, ki si z nenehnimi izboljšavami prizadevajo povečevati poslovno uspešnost, inovativnost, kakovost, zadovoljstvo zaposlenih, varstvo okolja, ugled in družbeno odgovornost, gPT pa slovenska podjetja in razvojno raziskovalne institucije v vertikalni verigi vrednosti Strateškega razvojno-inovacijskega partnerstva Tovarne prihodnosti (SRIP ToP).

Več informacij



Gospodarska
zbornica
Slovenije



Zbornica elektronske
in elektroindustrije



Sekcija uporabnikov sistemov stalnih izboljšav

Konferenca za širitev miselnih obzorij za Industrijo 4.0

Sekcija uporabnikov sistemov stalnih izboljšav obvešča, da bo letošnja konferenca **»Dan najboljše prakse« 2. in 3. oktobra 2018** na Gospodarski zbornici Slovenije v Ljubljani.

Namen konference je s predstavitvami domačih in tujih dobrih praks spodbuditi slovenska podjetja k sistematičnemu uvajanju Industrije 4.0.

Konferenca nadaljuje serijo **DAN NAJBOLJŠE PRAKSE**, letos v soorganizaciji z Grozdom **PAMETNE TOVARNE**, kot delom strateškega razvojno inovativnega partnerstva **TOVARNE PRIHODNOSTI**.

Končni program bo objavljen mesec pred konferenco.

Aktualne informacije



stalne-izboljsave.gzs.si

Vabimo vas na posvet v okviru 26. Mednarodne konference o materialih in tehnologijah **4. in 5. oktobra 2018 v GH Bernardin v Portorožu**

Dogodek pod okriljem Strateškega sveta za metalurgijo in pokroviteljstvom SRIP MATPRO je namenjen srečanju in izmenjavi mnenj med slovenskim gospodarstvom in inštitucijami znanja. Dogodek je brezplačen, vendar vas zaradi lažje organizacije dogodka vabimo, da se prijavite.

<https://matpro.gzs.si>

četrtek, 4. 10. 2018, 9.00 – 13.50

Materiali v krožnem gospodarstvu Materials in Circular Economy

Dopoldanski del bo v angleškem jeziku in bo namenjen predstavitvi strokovnih vsebin podjetij: SIJ Acroni, SIJ Metal Ravne, Impol, Talum, Štore Steel, TPV in drugih. Na strani inštitucij znanja pa sodelavci IMT, OMM NTF in KI.

Moderators: Strategic Council for Metallurgy

- **INTRODUCTORY:** presiding members of the Strategic Council for Metallurgy
- **Effect of the fourth industrial revolution on materials science and surface engineering - Kolozsvary Zoltan, plenary speaker**
- **Non-Metallic Inclusions in Steel: A Metallurgist's Perspective - Jaka Burja, IMT**
- **Slag processing and steelmaking waste management - Mojca Lončnar, SIJ Acroni**
- **Beneficial use of waste heat for the purposes of district heating and sanitary hot water in Ravne na Koroškem - Kristijan Plesnik, SIJ Metal Ravne**
- **Aluminium, material for lighter future – Jožef Medved, NTF OMM**
- **Optical Emission Spectrometry (OES) data-driven on-line prediction of the amount of non-metallic inclusions in wrought aluminium alloys - Varužan Kevorkijan, IMPOL**
- **Circular economy as a partnership with the customer - Stanislav Kores, TALUM**
- **Metallurgy of hot-working - Kugler, NTF OMM**
- **Wear mechanisms and wear resistance of forming tools - Bojan Podgornik, IMT**
- **Lightweight design in automotive industry based on metal material - Vili Malnarič, TPV**
- **Reflections on Modelling - Igor Belič, IMT**
- **Evolutionary methods in Slovenian steel industry – case studies - Miha Kovačič, Štore Steel**
- **Are polymer-based materials compatible with circular economy principles? - Andrej Kržan, KI**

četrtek, 4. 10. 2018, 15.00 – 18.00

Razvoj kompetenc za prihodnje izzive

Popoldanski del bo namenjen pogledu v prihodnost skozi kompetence fokusnih področij, ki ga bomo kot pilotni projekt SRIP MATPRO predstavili vsem udeležencem.

Moderatorja: mag. Sonja Šmuc, generalna direktorica GZS in Marko Drobnič, predsednik Sveta MATPRO in predsednik uprave podjetja TALUM d.d. Kidričevo

- **UVODNI POZDRAV**, predstavnik ministrstev
- **POMEN PAMETNE SPECIALIZACIJE IN INDUSTRIJE 4.0**, dr. Peter Wostner, vodja sektorja za koordinacijo pametne specializacije (SVRK)
- **Opredelitev širšega konteksta pametne specializacije in njenega pomena za industrijo ter umestitev SRIP MATPRO v strategijo pametne specializacije in industrije 4.0.**
- **POMEN SRIP MATPRO ZA SKUPNI RAZVOJ KADROV**, predstavniki podjetij, vključenih v SRIP MATPRO
- **Pomen skupnega razvoja kadrov SRIP MATPRO za potrebe podjetij, opredeljenih fokusnih področij ter celotne industrije.**
- **KOMPETENCE ZA PRIHODNOST - PREDSTAVITEV REZULTATOV SRIP MATPRO** mag. Ines Gergorič (GZS), prof. dr. Bojan Podgornik (IMT), prof. dr. Jožef Medved (OMM NTF UL), dr. Andrej Kržan (KI)
- **Predstavitev procesa in doseženih rezultatov skupnega razvoja kadrov.**
- **MOZAIK PODPORNEGA OKOLJA RAZVOJA KADROV**, Andreja Sever, direktorica Službe za razvoj kadrov in izobraževanje (GZS)
- **Predstavitev elementov podpornega okolja GZS za razvoj kadrov SRIP MATPRO.**
- **POGLED NAPREJ**, Vesna Nahtigal, krovna koordinatorka SRIP MATPRO
- **Predstavitev nadaljnjih aktivnosti skupnega razvoja kadrov SRIP MATPRO.**
- **ZAKLJUČNE MISLI**

petek, 5. 10. 2018, 10.00 – 15.00

3D tisk kovinskih materialov – delavnica

Pod okriljem SRIPOV Materiali za končne produkte in Mobilnosti ter v sodelovanju s konzorcijem SiEva organiziramo delavnico 3D tisk kovinskih materialov. Na delavnici se bodo predstavili slovenski in vodilni evropski raziskovalci na področju 3D tiska, proizvajalci opreme za 3D tisk kovinskih materialov in končni uporabniki najnovejše dodajne tehnologije.

Moderatorja: Bojan Podgornik, IMT in Miloš Šturm, SiEva

- **UVODNI POZDRAV:** predsedujoča – Bojan Podgornik in Miloš Šturm
- **Impact of the process gas atmosphere in Laser Additive Manufacturing – desired and undesired effects – Eric Jagle, MPIE**
- **IMT – Matjaž Godec**
- **FS UL – Edo Govekar**
- **EOS CDO – Gungor Kara**
- **Aconity 3D – Yves Hagedorn**
- **3D Nano-Printing via Focused Electron Beams: Principles and Applications - Harald Plank**
- **Fraunhofer-Institut für Werkstoff und Strahltechnik - Frank Brückner**
- **MARSI – Mario Šinko**

Slovenija kot primer dobre prakse

»Slovenijo lahko drugim državam predstavimo kot pilotno okolje za implementacijo naših produktov za pametno mesto,« je prepričan Matjaž Šteblaj iz IJS.

Nina Šprohar

Konec meseca se bo odvila mednarodna konferenca logistike in transporta ICLST, kjer bodo v sodelovanju z več vertikalami SRIP-a PMiS (Pametna Mesta in Skupnosti) predstavili koncept mobilnosti, logistike in transporta v pametnem mestu. »Osrednji dogodek letošnjega leta pa je mednarodna konferenca Smart Towns 2018, ki bo novembra v Ljubljani, kjer pričakujemo aktivno sodelovanje vseh vertikal in horizontal SRIP PMiS. Eden od glavnih ciljev konference je tesneje povezati člane PMiS z občinami in skupnostmi kot končnimi uporabniki njihovih produktov, zato bomo prisluhnili njihovim idejam in smernicam razvoja produktov za pametne skupnosti v prihodnosti,« napove Matjaž Šteblaj z Inštituta »Jožef Stefan« (IJS).

Do pametnih IKT rešitev za podeželje

»Vzpostavili smo tesno sodelovanje s projektom Pametne vasi, ker imamo podobne cilje, saj tudi sami želimo implementirati pametne IKT rešitve na področju podeželja. Zato v zadnjem obdobju posvečamo veliko pozornost sodelovanju s slovenskimi občinami, mesti in skupnostmi. Želimo si pridobiti čim več članstva iz njihovih vrst, da bi lahko skupaj soustvarjali produkte za izboljšanje kvalitete življenja,« razloži Šteblaj in doda, da so njihove potrebe in želje vodilo in smernice za razvijalce pametnih rešitev. Poglobili

Z Razvojno inovativnim oblakom do uresničitve idej

IKT horizontalna mreža (del SRIP PMiS) je ustanovila delovno skupino na področju razvoja konceptov skupne referenčne digitalne platforme. Skupina se je vključila v sodelovanje z Ministrstvom za javno upravo na temo Razvojno inovativnega oblaka (RIO) in IoT (internet stvari) platforma za podporo občinam. RIO bo omogočil uresničevanje zamisli v povezavi z odprtimi podatki, pametnimi mesti, pametnim merjenjem in IoT.

bodo tudi internacionalizacijo SRIP-a skozi sodelovanje z agencijo SPIRIT, iniciativo Vanguard, mrežo OASC, združenjem SBRA in ostalimi organizacijami. »Ena glavnih vrednot SRIP-a PMiS je povezovanje, zato si želimo sodelovanja. Le s tem lahko državljanom omogočimo boljše pogoje bivanja in razvoja,« meni Šteblaj.

»Za lažje, preglednejše in učinkovitejše delovanje organov in članov SRIP PMiS pripravljamo enotno informacijsko-komunikacijsko platformo, ki bo prikazala in povezala vse kompetence SRIP PMiS in omogočala komunikacijo tako med našimi člani, kakor tudi z ostalimi SRIP-i,« pove Šteblaj in doda, da bo platforma začela delovati že pred koncem letošnjega leta. Pričakujejo tudi sodelovanje države in odgovornih ministrstev pri uveljavitvi pridobljenih rešitev ter njihovo standardizacijo. »Tako lahko drugim državam Slovenijo predstavimo kot pilotno okolje za implementacijo naših produktov za pametno mesto,« pojasni Šteblaj.

Želijo vzpostaviti svetovno prepoznana partnerstva

»Vizija partnerstva vertikalnih področij v SRIP PMiS je vzpostaviti svetovno prepoznani ekosistem partnerjev, ki permanentno sinergično nadgrajuje in povezuje svoje kompetence in nudi zadovoljive kapacitete za raziskave in razvoj, produkcijo in trženje globalno konkurenčnih inovativnih visokotehnoloških rešitev na vseh področjih Pametnih mest in skupnosti,« pove Šteblaj. Tej viziji sledijo tudi strateške usmeritve, kot sta na primer zagotavljanje ustreznih virov in pogojev za čim krajši čas od načrtovanja do trženja globalno konkurenčnih inovativnih visokotehnoloških rešitev ter mednarodna uveljavitev slovenske »blagovne znamke« na področju PmMIS (Pametna mala mesta in skupnosti).

SRIP-PMiS je pomemben člen v umeščanju Slovenije kot zelene, aktivne, zdrave in digitalne regije z vrhunskimi pogoji za ustvarjanje in inoviranje na globalni ravni. Kam pa bo usmerjen razvoj? »V srednje

SRIP PMiS ima trenutno nekaj več kot

140 članov.

Razvoj bo usmerjen v srednje in visoko tehnološke nišne rešitve za majhna urbana okolja.

in visoko tehnološke nišne rešitve za majhna urbana okolja, regulirana z različnimi predpisi in pogoji, ki jih je potrebno upoštevati pri razvoju,« odgovori Šteblaj.

Letos so vstopili v drugo fazo operacije. »Poglobili smo sodelovanje z državnimi organi (ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport, ministrstvo za javno upravo, Služba vlade Republike Slovenije za kohezijsko politiko) in skupaj z ostalimi SRIP-i vzpostavili smernice za nadaljnje delovanje. Ob boljšem sodelovanju z ministri pričakujemo tudi boljše pogoje za delovanje SRIP PMiS in posledično večjo podporo vsem članom SRIP-ov,« je optimističen Šteblaj.

Še pred koncem leta naj bi zaživila enotna informacijsko-komunikacijska platforma, ki bo prikazala in povezala vse kompetence SRIP PMiS.

Organizirali vrsto izobraževanj

V letošnjem letu so bili zelo aktivni. »Najprej smo organizirali delavnico o pripravi projekta na javni razpis MGRT TRL 6-9, kjer smo člane informirali o pripravah konkurenčne prijave na razpis, hkrati pa je bila to za nas tudi priložnost za mreženje ter izbiranje ustreznih konzorcijskih članov,« pove Šteblaj. »Organizirali smo še veliko drugih dogodkov. Na delavnici o intelektualni lastnini so člani prejeli pomembne informacije

o pravicah industrijske lastnine, avtorskih pravicah in njihovega pogodbenega prenosa, na delavnici z imenom Varnost v sistemih interneta stvari (IoT) smo jih seznanili s specifičnimi izzivi, ki jih z vidika informacijske in komunikacijske varnosti predstavljajo sistemi interneta stvari, na delavnici o razvoju in inoviranju poslovnih modelov pa smo jim predstavili orodja, gradnike, izzive in nasvete za testiranje ter uvedbo novih ali optimizacijo obstoječih poslovnih modelov,« pojasni Šteblaj.

Z namenom širitve dialoga so se z ministrstvom za javno upravo (MJU) srečali tudi člani IKT horizontalne mreže in člani sekcije SeGOV Združenja za informatiko in telekomunikacije GZS. Govorili so o problematiki razvojno inovativnega oblaka (RIO), primere dobre prakse pa so predstavila podjetja ePrvak z optimizirano avtomatizacijo, Agitavit s pilotnim projektom pametnega upravljanja zabojnikov za odpadke in Fakulteta Doba, ki je poudarek dala na program novega magistrskega študija Menedžment pametnih mest. [gg](#)

Razpisane subvencije za študij

»Smo neprofitna organizacija, ki prispeva k skladnemu razvoju slovenskih regij. Na demografsko ogroženih in socialno deprivilegiranih regijah smo ustanovili fakultete, ki ponujajo visokošolske študijske programe,« je pojasnil prof. dr. Ludvik Toplak, predsednik Alma Mater Europaea – ECM in dodal, da Alma Mater konkretno prispeva h gospodarskemu razvoju tako, da izobražuje samo za zaposljive in družbeno deficitarne poklice.

Alma Mater Europaea – ECM, ki deluje pod patronatom Evropske akademije znanosti in umetnosti (EASA), je samostojna visokošolska institucija, ki ponuja študijske programe na vseh treh stopnjah študija. Vsi programi so akreditirani s strani Nacionalne agencije za visoko šolstvo RS (NAKVIS). AMEU ima akreditirane naslednje študijske programe: Fizioterapija, Socialna gerontologija, Management, Fizioterapija, Zdravstvena nega, Arhivistika, Ples in koreografija, Humanistika, Ekoremediacije, Zdravstvene vede, Strateški komunikacijski management in Projektni management.

Za letošnje leto razpisuje subvencije za študij na vseh treh bolonjskih stopnjah študija, in sicer Management (1., 2. stopnja), Strateški komunikacijski management (doktorski študij), Projektni management (doktorski študij), Evropske poslovne študije (2. stopnja), Ekoremediacije (2. stopnja). Prijava na subvencije tudi do 1000 evrov na letnik študija lahko pridobite v Referatu za študijske zadeve (ga. Tina Kavtčičnik – tina.kavticnik@almamater.si).



Alma Mater v letošnjem študijsko leto vpisuje že 10. generacijo študentov.

Več na www.almamater.si

Nova KBM pionir v razvoju aplikacij za lažje gotovinsko poslovanje podjetij

S storitvijo E-gotovina do poenostavitve gotovinskega poslovanja



V Novi KBM so na področju sodobnega gotovinskega poslovanja za gospodarske družbe razvili novo storitev. Poimenovali so jo E-gotovina. Jure

Leban, vodja Oddelka gotovinskega poslovanja, o njej v pogovoru pojasnjuje, da je prva tovrstna storitev v Sloveniji, ki jo je banka ponudila uporabnikom. Prinaša vrsto poenostavitve pri poslovanju z gotovino in izognitev kopici nevšečnosti, s katerimi so se doslej podjetja pogosto srečevala pri svojem gotovinskem poslovanju.

Gotovinsko poslovanje nam lahko prinese precej nevšečnosti. V Novi KBM ste razvili prvo storitev, ki omogoča, da se tem nevšečnostim lahko izognemo. Kako?

Nova storitev omogoča predvsem večjo varnost s stalnim centralnim nadzorom nad gotovino in gotovinskim poslovanjem. Poenostavlja tudi poslovanje in omogoča hitrejši priliv sredstev na račun, hkrati pa prinaša boljše preglednost, saj zagotavlja sledljivost vseh gotovinskih transakcij. Tak način poslovanja pa pomeni tudi manj reklamacij.

In kako storitev E-gotovina deluje?

Storitev E-gotovina deluje na podlagi aplikacij iGot ali Web-gotovina. Aplikaciji med drugim omogočata vnos in najavo pologov in dvigov za pravne osebe ter s tem prehod na digitalizacijo postopkov. Hkrati omogočata še hitrejšo in dokumentirano komunikacijo med udeleženci procesa, sledenje vrednostnim pošiljkam prek spleta, pa tudi sprotno in takojšnje statistiko ter uvoz preglednic. Storitev je možno povezati tudi s Pametnim sefom, s katerim še dodatno povečamo varnost, saj

omogoča varno hrambo gotovine še pred njenim odvozom. Pametni sef sam prešteje vloženo gotovino, s čimer se odpravijo morebitna gotovinska neskladja, ki lahko drugače nastanejo zaradi človeškega faktorja. Izboljša tudi logistiko prevoza gotovine v banko.

Lahko opredelite konkretne pozitivne učinke uvedbe E-gotovine za stranke?

Stranke, ki že uporabljajo našo novo storitev – teh je že več sto – že vidijo pozitivne učinke poslovanja z E-gotovino. Med njimi so tudi do 25 odstotkov znižani stroški gotovinskega poslovanja in do 15 odstotkov nižji stroški dela. Zaradi časa, ki jim ga storitev prihrani, pa se lahko bolj osredotočajo na poslovni proces in lažje organizirajo delo.

Kakšna je cena te storitve?

Ceno storitve prilagodimo vsaki stranki posebej, odvisno od vrednosti in dejanskega števila odvozov gotovine.

Ali ima kakšno podobno storitev razvito tudi katera druga banka na našem trgu?

Po informacijah, ki jih imamo, podobno storitev ponuja le še ena banka, vendar njihova aplikacija naj ne bi bila usklajena s priporočili za logistiko GS1. Ostale banke tega sploh ne razvijajo. V Novi KBM smo aplikacijo uskladili z vsemi mednarodnimi standardi kot tudi s slovensko in evropsko

zakonodajo. Upoštevali smo priporočila Banke Slovenije, priporočila za logistiko GS1 ter pravilnik o načinu prevoza in varovanja gotovine ter drugih vrednostnih pošiljk Ministrstva za notranje zadeve. V Novi KBM to storitev aktivno ponujamo na trgu in jo opravljamo tudi za stranke nekaterih drugih bank.

Kako se uporabnik naroči na to storitev?

Vzpostavitev storitve E-gotovina je preprosta. Najprej skupaj ugotovimo specifične zahteve, ki jih ima posamezno podjetje. Nato z IT-osebjem uredimo programsko opremo in dopolnimo registre. Vsaki stranki se namreč posebej posvetimo, saj lahko tako prisluhnemo njenim specifičnim poslovnim potrebam in željam. Prav tako je rešitev povezljiva z zalednim sistemom vsake stranke, torej z računovodskim, finančnim in tudi poročilnim sistemom.

Za katere vrste uporabnikov je najbolj primerna ta storitev, komu jo priporočate?

Primerna je tako za velike družbe kot tudi za manjša in srednje velika podjetja, predvsem tista, ki veliko poslujejo z gotovino, na primer trgovine, lekarne, energetska in komunalna podjetja, proračunski uporabniki, kot so ministrstva, občine, pa tudi šole ...

Obiščite spletno stran www.nkbm.si/e-gotovina, ali pišite na e-gotovina@nkbm.si.





Foto: ZareModlic

Negotov prevzem v tujini

Poti do prevzema je več, a ne pozabite preučiti tveganj.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

Dobra predpriprava na prevzem vam lahko prihrani marsikateri bodoči strošek.

Izziv za poslovodstvo: Smo uspešno podjetje ter želimo v regiji bivše Jugoslavije prevzeti srednje veliko inženirsko-proizvodno družbo. Pri tem nas zanima predvsem znanje njihovih zaposlenih ter prisotnost na nekaterih trgih, kjer mi še ne prodajamo. Družba ima več lastnikov, deloma je v lastništvu države ter zaposlenih. Država je napovedala aktivnosti za prodajo svojega manjšinskega deleža. Za prevzem bi bili pripravljene plačati okviren znesek, ki ne bo višji od tistega, kolikor bi investirali v samostojen vstop na nove trge in pridobitev novih zaposlenih z zelo specifičnimi znanji. Nakup družbe bi nam odprl dostop do novih trgov ter bi nam pomagal pridobiti nova znanja pri tehniki obdelave. Kako se lahko te naloge najučinkoviteje lotimo, saj država ne slovi po zaščiti tujih delničarjev oziroma transparentnem finančnem trgu?

Prevzem podjetja v tujini ni lahka in poceni naloga, zahteva pa tudi relativno visok začetni vložek v pridobitev potrebnih informacij, ki vam sploh podajo okvirno oceno o poštenu vrednosti družbe, za katero se zanimate. Smiselno je angažma regionalne neodvisne družbe, ki ima strokovnjake (predvsem pravne in ekonomske) za oceno poštene vrednosti družbe še pred tem, da opravite skrbni pregled, saj lahko v takšni družbi mrgoli okostnjakov, ki bodo obremenjevali vašo bilanco še leta.

Preučiti je treba tudi, kakšna tveganja ta nakup družbe prinaša v vašo skupino. So to morda poleg operativnih še valutna ali finančna tveganja? V primeru, da kupujete proizvodno družbo, ki bo izvažala, vam lahko šibkost valute pomaga k večji konkurenčnosti poslovanja. Tudi geostrateških tveganj ne smete zanemariti. Če država še ni v EU ali NATO oziroma ni v fazi intenzivnega sprejemanja evropske zakonodaje, so pravile igre lahko zelo nejasne. Angažma lokalne svetovalne družbe na teh

področjih je v tem primeru zelo smiselno, saj boste lahko objektivneje presodili, kje vse se lahko zaplete.

Kako doseči cilj?

Stroški dobre preučitve prevzemne tarče lahko še pred pogajanjem za ceno dosežejo okoli 100 tisoč evrov, vendar vas lahko tak znesek približa k nakupu dobre družbe in oddalji od nakupa tiste, ki bi pomenila intenzivnejše ukvarjanje številnih zaposlenih s to družbo ter morebitni kasnejši, dražji angažma pravnih strokovnjakov. Pri nakupu srednje velike družbe je to strošek, ki je še sprejemljiv. Svoj cilj morda lahko dosežete tudi na drug način, če družba ni naprodaj ali pa je zahtevana cena previsoka. Skrbno identificiranim kadrom iz te države lahko ponudite privlačen paket, s katerim boste to znanje uvozili, oni pa vam bodo pomagali pri postavljanju mreže na trgih, na katerih želite biti prisotni. Tudi v tem primeru je smiselno najeti lokalno kadrovskega agencijo, ki bo na primeren način izvedla to operacijo. Pomagali vam bodo tudi ugotoviti, kolikšen znesek plačila je tisti, ki jih bo prepričal v ta korak oziroma definirati tiste atraktivne pogoje, ki so značilni za zadevno državo. gg



Foto: Depositphotos

Analitika
GZS



Orodje za prehod v krožno gospodarstvo v Podonavju

**Razmišljate o konkretnih ukrepih za prehod v krožno gospodarstvo?
Preizkusite našo spletno platformo z virtualno tržnico.**

Antonija Božič Cerar, GZS – Služba za varstvo okolja



Foto: Zare Modic

Prvi avgust 2018 je zaznamoval dan okoljskega dolga Zemlje. To je dan, na katerega je svetovno prebivalstvo porabilo vso zalogo naravnih virov, ki jih je naš planet sposoben obnoviti v enem letu. Po tem dnevu vstopamo v ekološki dolg do prihodnjih generacij. Slovenija je svoj dan okoljskega dolga letos zabeležila že 12. maja.

Ko temu kazalniku dodamo še količine plastike, ki so nam v svetovnem merilu v zadnjih 50 letih »ušle iz sistema« v širše okolje, vse daljši seznam t. i. kritičnih surovin v Evropi in prepreke za večkratno rabo izdelkov ter boljšo izrabo sekundarnih surovin iz odpadkov, vidimo, da prizadevanja za prehod v krožno gospodarstvo zaostajajo za izzivi, s katerimi se na tem področju soočamo in da ti izzivi predstavljajo tveganja za gospodarstvo.

Kako lahko oblikujemo ukrepe za prehod v krožno gospodarstvo?

Prvi korak k premagovanju teh izzivov je boljše povezovanje in sodelovanje med podjetji tako v Sloveniji kot tudi širše. V ta namen je GZS s partnerji iz drugih držav na območju Podonavja sodelovala pri oblikovanju spletne platforme z virtualno tržnico z nazivom »Danube goes circular«, kjer lahko podjetja:

- poskrbijo za nadaljnjo uporabo izdelkov, ki jih ne potrebujejo, pa so še uporabni, kot so na primer nekatere vrste trajnejše, transportne embalaže (palete, sodi ...) oziroma pridobijo te izdelke za svojo uporabo;
- ponudijo določene sekundarne surovine ali stranske proizvode, ki nastajajo na njihovi proizvodnji oziroma le-te dobijo za svojo uporabo, ali celo

- raziščejo možnosti industrijske simbioze s koristno izrabo nekaterih odpadkov proizvodnih procesov, ki so primerni kot vstopne surovine v proizvodnih procesih drugih podjetij in/ali panog.

Platforma prvenstveno naslavlja države na območju Podonavja (Avstrijo, Bolgarijo, Hrvaško, Nemčijo, Madžarsko, Moldavijo, Romunijo, Srbijo, Slovaško in Slovenijo). Postopek registracije je odprt in je možen tudi zainteresiranim deležnikom iz drugih držav.

Kako se vključiti v virtualno tržnico?

Sodelovanje v virtualni tržnici poteka preko zaprtih spletnih strani. Na javno dostopni platformi so vidne le skupne količine tokov oziroma oznake panog, ki v njej sodelujejo.

Podjetje se vpiše v tržnico pod rubriko Support oziroma Podpora. Praviloma naj bi sodelovanje v virtualni tržnici potekalo preko ene pooblaščen osebe v podjetju.

V virtualni tržnici lahko podjetje opiše (odpadni) materialni tok ali (rabljeni) izdelek, ki ga ponuja oziroma išče, količine le-tega, naloži lahko slike, morebitne rezultate kemijskih ali fizikalnih analiz, varnostne liste ali druge informacije o blagu, ki ga ponuja ali išče.

Na voljo druge koristne informacije

Platforma ponuja tudi možnost iskanja partnerjev, ki imajo reference s področja krožnega gospodarstva in ponujajo podjetjem razvojne in raziskovalne storitve s tega področja na območju Podonavja.

Za podjetja, ki izvažajo ali želijo izvažati električno in elektronsko opremo, baterije in akumulatorje ali drugo embalirano blago v druge države na območju Podonavja, so na voljo osnovne informacije o glavnih akterjih in delovanju shem razširjene odgovornosti proizvajalcev.

Na voljo so še druga orodja in koristne informacije za podjetja, ki želijo opraviti prve premike proti bolj krožnemu načinu delovanja pod rubriko »Circular Toolbox« (krožna orodja, op. a.). Osnovne informacije na platformi so v angleščini, vendar so na voljo avtomatski prevodi informacij v 14 drugih jezikov, med drugim tudi v slovenščino.

Na spletni strani so objavljene tudi povezave do drugih evropskih spletnih strani in platform krožnega gospodarstva. [gg](#)



svetovalec

Jeseni pripravljamo v prostorih GZS in MOP razstavo dobrih praks krožnega gospodarstva iz Slovenije in širšega Podonavja. Vljudno vabljeni!

Platforma je nastala v okviru projekta MOVECO, ki povečuje ozaveščenost o krožnem gospodarstvu med podjetji, javnimi in razvojnimi ustanovami, ustanovami za gospodarski razvoj in državljanji.



Več o platformi





Foto: osebni arhiv

Kako odpreti podjetje v ZDA

Tuje družbe, ki želijo poslovati v ZDA, imajo na razpolago več možnosti. Katero izbrati?

Katya Mezek



svetovalec

V prihodnji številki revije Glas gospodarstva bomo predstavili korake, ki jih mora družba opraviti, da v skladu z zvezno zakonodajo, zakonodajo zvezne države in lokalno zakonodajo ustanovi družbo, ki bo delovala.

Najprej se je treba odločiti, katero vrsto pravnega subjekta ustanoviti. Odločitev ima lahko precejšnje davčne posledice in posledice z vidika odgovornosti za odvisno družbo v ZDA ter tujo obvladujočo družbo.

Tuje družbe, ki želijo poslovati v ZDA, imajo na voljo štiri možnosti: odprte podružnice ali organizacijske enote tuje družbe, sklenitev partnerstva s podjetjem s sedežem v ZDA, ustanovitev odvisne delniške družbe (corporation) ali ustanovitev odvisne družbe z omejeno odgovornostjo (Limited Liability Company – LLC).

I. Podružnica/organizacijska enota

Podružnica ali organizacijska enota je najpreprostejši in najcenejši način za ustanovitev podjetja v ZDA, a običajno ni priporočena, saj ni vmesne družbe s sedežem v ZDA, ki bi tujo družbo varovala pred izpostavljenostjo odgovornosti in davkom v ZDA. Ker lahko v takem primeru pride do različnih čezmejnih zapletov, večina družb, ki poslujejo v ZDA, izbere drugačno strukturo pravnega subjekta. Če pa se odločijo za podružnico ali organizacijsko enoto, naj skrbno oblikujejo svoje pogodbene obveznosti in zmanjšajo svojo odgovornost v kar največjem zakonsko dovoljenem obsegu.

II. Partnerstva

V ZDA obstajata dve vrsti partnerstev - družba z neomejeno odgovornostjo (general partnership) in komanditna družba (limited partnership).

Pri družbi z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.) dve ali več fizičnih ali pravnih oseb začnejo skupaj poslovati, pri čemer je vsaka družbenica d. n. o. (general partner). Ker d. n. o. ni treba registrirati pri nobeni lokalni agenciji, agenciji zvezne države ali zvezni agenciji, je zelo priporočljivo skleniti dobro partnersko pogodbo, v kateri se določijo način delitve dobička, obveznosti družbenikov in pravna sredstva. Če tuja družba ustanovi d. n. o. in postane družbenica d. n. o., bo rezultat podoben tistemu, ki ga prinaša podružnica ali organizacijska enota. V ZDA je družbenik d. n. o. osebno odgovoren za dolgove in obveznosti d. n. o., dejanja drugih družbenikov pa zavezujejo vse družbenike d. n. o., zaradi česar so vsi solidarno odgovorni za dejanja d. n. o. Prihodki, ki jih ustvari družba, »preidejo« na družbenike. Obdavčitev s »prehodom« pomeni, da dobiček družbe ni obdavčen na ravni družbe in da le »preide« skozi družbo ter se razdeli družbenikom d. n. o., ki nato osebno plačajo davke na razdeljene zneske. Če je tuja družba družbenica d. n. o., bo s tem postala izpostavljena davčnim ureditvam, ki veljajo v ZDA, in svojim lokalnim davčnim ureditvam. Zaradi navedenega vstop tujih pravnih subjektov v d. n. o. ni priporočljiv.

Pri komanditni družbi (k. d.) imamo komanditiste (limited partner), ki imajo v k. d. pasivno vlogo in niso osebno odgovorni za dejanja k. d., ter vsaj enega komplementarja (general partner), ki vodi tekoče posle k. d. in je osebno odgovoren za njena dejanja. Tudi pri k. d. je obdavčitev s »prehodom«, ki je podobna obdavčitvi d. n. o., zaradi česar lahko tuja družba še vedno pričakuje, da bo izpostavljena davčnim ureditvam, ki veljajo v ZDA. V primerjavi z d. n. o. je treba k. d. registrirati pri lokalnih agencijah, agencijah zvezne države in zveznih agencijah, da se zagotovi zakonitost poslovanja. Kot pri d. n. o. je tudi pri k. d. zelo priporočljivo skleniti dobro partnersko pogodbo.

III. Odvisna delniška družba

Odvisna delniška družba je bolj zaželen pravni subjekt za tuje družbe, ki želijo poslovati v ZDA, saj je poseben pravni subjekt, katerega delovanje je ločeno



Foto: Depositphotos

in se razlikuje od tuje obvladujoče družbe. Ta ločitev zagotavlja, da so vsi dobički, ustvarjeni v ZDA, le enkrat obdavčeni v ZDA in da vse finančne obveznosti, nastale v ZDA, ostanejo na odvisni delniški družbi v ZDA in ne morejo preiti na tujo obvladujočo družbo. Delničarji odvisnih delniških družb v ZDA (tj. tuje obvladujoče družbe) so omejeno odgovorni, kar je ključna prednost tovrstnega pravnega subjekta. Ena od slabosti te strukture je dvojna obdavčitev. Odvisna delniška družba je najprej obdavčena na ravni družbe, nato pa še na ravni delničarjev, ko se jim dobiček razdeli v obliki dividend. Odvisna delniška družba lahko izbere, da bo obdavčena kot delniška družba S (S corporation), kar prinaša davčno strukturo, podobno tisti pri d. o. o. (LLC). Za tujo družbo to ni najprimernejše, saj jo izpostavi neželenim davčnim posledicam. Druga slabost je ta, da zanje velja več upravnih zahtev kot za druge pravne subjekte ter da je pred nekaterimi odločitvami ali dejanji lahko potrebna odobritev delničarjev in upravnega odbora.

IV. Odvisna družba z omejeno odgovornostjo (LLC)

Čeprav je d. o. o. (LLC) novejša oblika pravnega subjekta, postaja vse bolj priljubljena zaradi lastnosti glede omejene odgovornosti, prilagodljivosti pri delovanju in enoslojne obdavčitvene strukture.

D. o. o. je obdavčena s prehodom, tuja družba pa bo pri d. o. o. naletela na ista davčna vprašanja kot pri d. n. o. ali k. d. Rešitev je ta, da se izbere možnost, da je d. o. o. obdavčena kot delniška družba. To bo tuji obvladujoči družbi zagotovilo željeno omejeno odgovornost glede njenih dejavnosti v ZDA, poskrbelo pa, da za tujo obvladujočo družbo ne veljajo davčne ureditve, ki veljajo v ZDA, poleg tega pa bo odvisni družbi v ZDA zagotovilo veliko lažjo upravno ureditev, kot velja za delniško družbo. Lahko pa obstajajo nekateri dejavniki (dolgoročni poslovni in naložbeni cilji pravnega subjekta v ZDA), zaradi katerih je struktura delniške družbe lahko bolj zaželeno kot struktura d. o. o. ⁸⁸

Ena od slabosti strukture delniške družbe je dvojna obdavčitev.

Odvetniki iz odvetniške pisarne Leks Law lahko vaši družbi pomagajo pri prizadevanjih za širitev na trg ZDA. Dosegljivi so na e-naslovu kmezek@lekslaw.com ali telefonski številki +1 818 259 3311.

Več informacij



SID -
PRVA KREDITNA
ZAVAROVALNICA d.d.
ZAVARUJEMO TERJATVE

TERJATVE SO VAŠE PREMOŽENJE. ZAVARUJTE JIH!

Več informacij na:
+386 1 200 58 10 ali
www.sid-pkz.si





Foto: Zare Modlic

10 nasvetov za poslovanje s Kubo

Kuba predstavlja velik poslovni in investicijski potencial, a morajo zainteresirana podjetja upoštevati določene posebnosti.

Marko Jare, GZS – Center za mednarodno poslovanje



svetovalec

Na Kubi praktično ni gospodarske dejavnosti, ki ne bi predstavljala poslovnega ali investicijskega potenciala.

Kuba predstavlja eno od zadnjih trdnjav socialističnega bloka in način poslovanja s to državo ima svoje posebnosti, tako pri direktnem trgovinsko poslovnem sodelovanju kot tudi na področju iskanja tujih investicij. Država namreč vsako leto razpiše vrsto javnih tenderjev naročil na različnih področjih, kot so turizem, energetika, industrija, rudarstvo idr. Obstaja tudi pravilo, da tujci lahko s Kubo poslovno sodelujejo samo preko lokalnih podjetij, ki imajo posebno dovoljenje, ki jim ga dodeli država.

Zainteresirana podjetja morajo upoštevati določene posebnosti, ki zadevajo predvsem poslovno kulturo Kubancev, problematiko plačilnega prometa, organizacijo in izvedbo poslovnih obiskov ter sodelovanje z lokalnimi gospodarskimi in državnimi institucijami. Prav tako je potrebna previdnost pri preverjanju poslovnih partnerjev in ustrezno zavarovanje poslov.

Kaj upoštevati pri poslovanju s Kubo

1. Havana je glavno mesto ter glavni kulturni in gospodarski center, vendar pa so industrijska, turistična in razvojna področja locirana tudi v drugih večjih mestih, kot so Santiago, Camaguey, Holguin in Cienfuegos.
2. Kubanci se med sabo naslavljajo s »compañero«, v poslovnem svetu pa se uporabljajo nazivi señora/señor (gospa/gospod) ali uradni nazivi, kot so Ingeniero (inženir), Arquitecto (arhitekt), Doctor (doktor), čemur sledi priimek. V procesu razvoja

poslovnih razgovorov na začetku svoje potencialne tuje partnerje naslavljajo s formalnim »Usted« (vikanje), ko pa se ustvari zaupanje ali celo prijateljski odnosi, pa hitro preidejo na naslavljanje s »tú« (tikanje), ki se sicer uporablja med prijatelji ali v okviru družine.

3. Uradni jezik je španščina, v poslovnem svetu je prisotna tudi angleščina, ki se najbolj uporablja v bolnišnicah, medicinskih ustanovah ter športnih in hotelskih centrih zaradi množičnega obiska tujih gostov. Kljub temu se pri pogajanjih in pomembnih sestankih priporoča najem prevajalca. Poslovna korespondenca je lahko v angleškem ali španskem jeziku, priporočljivo pa je, da so poslovni/prodajni dokumenti pripravljeni v španščini.
4. Na poslovne sestanke se je treba napovedati vsaj 2 do 3 tedne vnaprej, nekaj dni prej pa jih je treba potrditi. Za sestanke in druge poslovne dogodke se priporoča poslovna obleka, glede na vremenske razmere pa suknjič in kravata nista nujno obvezna dela garderobe. Kubanski poslovneži in diplomati v ta namen pogosto uporabljajo »guayabero«, tradicionalno belo srajco s kratkimi rokavi, ki se nosi čez hlače.
5. Delovni čas na Kubi je običajno med 8. in 17. uro, pri čemer pa nekatera, predvsem proizvodna podjetja, začnejo z delom tudi bolj zgodaj, nekatera obratujejo tudi ob sobotah. Če želite potencialnega partnerja ali stranko povabiti na sestanek in ga ob tem pogostiti, naj bo to v času kosila. Večerje predstavljajo bolj svečane priložnosti in načeloma se na njih ne pogovarja o poslu.
6. To, da se tujca pusti čakati in se na sestanek zamuja – včasih tudi uro ali več, ni izraz nespoštovanja ali neupoštevanja dogovorjenega, pač pa posledica lokalnih razmer, kot so zamude in problemi v javnem transportu, velikokrat v povezavi z občasnim pomanjkanjem pogonskih goriv na primer. Pri poslovanju je pomembna potrpežljivost. Ne pričakujte, da boste sklenili posel po enem ali dveh obiskih, ampak po potrebi vaš obisk na Kubi ponovite. Imejte v mislih, da morda lažje vi opravite obisk na Kubi kot obratno, saj so dohodki Kubancev, s tem v povezavi pa tudi možnosti za potovanja v tujino, neprimerljivi s tistimi pri nas.
7. Osební odnosi so neverjetno pomembni za poslovanje na Kubi, pri čemer pa imajo v mnogo



Foto: Depositphotos

primerih velik vpliv še vedno politični uradniki, ki zasedajo vodilna in nadzorna mesta v pomembnih podjetjih - pogosto tudi brez potrebnih strokovnih kvalifikacij.

8. Valuta pri vašem poslovanju s Kubo naj ne bo v nobenem primeru ameriški dolar, prav tako naj transakcije ne bodo izvedene preko ameriških plačilnih kanalov, saj zaradi embarga ZDA lahko pride do zasega finančnih sredstev. Najbolj priporočljiva valuta je evro. Pri plačilu je treba upoštevati dolge roke plačil - tudi leto dni in več. Nekatere evropske banke (predvsem nemške in španske) so vam lahko pri tem v pomoč in lahko pridete do plačil hitreje, seveda ob plačilu provizij, ki so odvisne od obsega posla.
9. Pri pogajanjih morate poskrbeti, da so vaši pogoji poslovanja v skladu s kubansko zakonodajo. Pogodbo je treba pred podpisom natančno pregledati, pri čemer pa se je treba zavedati, da so lokalni odvetniki v veliki meri zaposleni v državnih pravnih podjetjih (t. i. bufetes colectivos), pri čemer velja na Kubi posebno pravilo. Kubanska ustava namreč določa, da morajo biti interesi države pred pravicami obtoženca, kar lahko povzroči konflikt interesov v primeru sodnega spora. Redki zasebni in neodvisni odvetniki vam sicer lahko svetujejo, ne morejo pa vas zastopati na sodišču.

Obisk slovenske gospodarske delegacije v času sejma FIHAV 2018

Gospodarska zbornica Slovenije, Ministrstvo za zunanje zadeve RS in Javna agencija SPIRIT Slovenija vabijo zainteresirana slovenska podjetja, da se pridružijo gospodarski delegaciji na Kubo. Obisk bo v času največjega splošnega gospodarsko trgovskega sejma FIHAV 2018 (<http://www.feriahavana.com/en/#inicio>) predvidoma med 31. oktobrom in 6. novembrom letos ob podpori in sodelovanju veleposlaništva Republike Kube na Dunaju.

Poleg obiska največjega splošnega sejma v regiji bo v sodelovanju s Kubansko gospodarsko zbornico iz Havane v dneh po zaključku sejma organizirana tudi poslovna konferenca z namenom predstavitve naše države in gospodarstva ter izvedbo poslovnih razgovorov med slovenskimi in kubanskimi podjetji.

Zainteresirana podjetja lahko pridobijo dodatne informacije in sporočijo svoj interes za sodelovanje v omenjeni delegaciji prek elektronske pošte: marko.jare@gzs.si

10. Priporočljivo je preveriti podjetje in njegovo plačilno sposobnost, pri čemer vam je lahko v veliko pomoč Kubanska gospodarska zbornica (Cámara de Comercio de la República de Cuba – www.camaracuba.cu). ^{gg}

Poslovna korespondenca je lahko v angleškem ali španskem jeziku, priporočljivo pa je, da so poslovni/prodajni dokumenti pripravljeni v španščini.



Leading plating chemicals,
equipment and services.



Foto: Zare Modlic

Nejasnosti glede dodatka za delovno dobo

Zadnje odločitve delovnega sodišča o dodatku za delovno dobo glede KP kovinske industrije.

Metka Penko Natlačen, Pravna služba GZS



svetovalec

V enem od primerov je sprožena revizija, o kateri vrhovno sodišče še ni odločilo.

»Socialni partnerji se lahko dogovorijo za drugačno ureditev, ki je za delavca manj ugodna,« so v mnenju zapisali na MDDSZ.

V začetku leta je strokovno javnost razburkal podatek, da je Višje delovno in socialno sodišče v Ljubljani odločilo v dveh individualnih sporih tako, da je obračun dodatka za delovno dobo pri zadnjem delodajalcu v primeru, ko je ta doba drugačna (krajša) od skupne delovne dobe, nepravilna. Odločitvi sta pravnomočni. V enem od sporov je sprožena revizija, o kateri Vrhovno sodišče RS še ni odločilo.

V kolektivni pogodbi zadnji delodajalec, ...

V konkretnih sporih gre za situacijo, ki jo na podlagi 129. člena Zakona o delovnih razmerjih (v nadaljevanju ZDR-1) in prehodnih določb 222. člena istega zakona ureja ena od kolektivnih pogodb dejavnosti, veljavna Kolektivna pogodba za kovinsko industrijo (Uradni list št. 6/15- nova KP, 80/15 - razširjena veljavnost, 6/17, 69/17). Ta v 48. členu določa: *»Če ni v podjetniški kolektivni pogodbi ali splošnem aktu delodajalca določeno drugače, delavcu pripada dodatek na delovno dobo v višini 0,6 % od osnovne plače za vsako izpolnjeno leto zaposlitve pri zadnjem delodajalcu.«*

..., v sodbi celotna delovna doba.

Sodbi I Pd 1323/2016 v povezavi z Pdp 935/2017 ter I PdP 1325/2016 v povezavi z Pdp 916/2017 med drugim navajata: *»Prvi odstavek 129. člena ZDR-1 določa, da delavcu pripada dodatek za delovno dobo, drugi odstavek istega člena pa, da se višina dodatka določi*

v kolektivni pogodbi dejavnosti. Navedene določbe je mogoče razlagati edino tako, da delavcu pripada dodatek za vso (tj. celotno oz. skupno) delovno dobo pri vseh dosedanjih delodajalcih delavca. Če bi imel namreč zakonodajalec pri določitvi dodatka za delovno dobo v mislih zgolj delovno dobo pri zadnjem delodajalcu, bi bilo to v zakonu izrecno določeno. Zakon je kolektivnemu urejanju prepustil zgolj višino dodatka za delovno dobo, ne pa tudi opredelitve obdobja delovne dobe, za katerega se delavcem obračunava in izplačuje dodatek za delovno dobo.«

Takšen način razumevanja določb 129. in 222. člena ZDR-1 je v neskladju z dosedanjim načinom razumevanja te določbe v času njenega nastanka v zakonu in kolektivnih pogodbah dejavnosti. Ker je v zadevi odprta revizija, ki naj bi opredelila, kako razumeti ta dva člena, je za oblikovanje dokončnega stališča socialnih partnerjev glede te ureditve primerno počakati nanjo.

Ministrstvo: »Možna je manj ugodna ureditev«

Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti je 8. junija 2018 v zvezi s tem vprašanjem izdalo mnenje, ki navaja: *»S prehodno določbo 222. člena ZDR-1 se dodatek za delovno dobo najmanj v višini 0,5 % od osnovne plače delavca načeloma ohranja, vendar le, če se s kolektivno pogodbo na ravni dejavnosti socialni partnerji ne dogovorijo drugače. To pomeni, da se lahko dogovorijo za drugačno ureditev, ki je za delavca manj ugodna. Določba 222. člena je namreč na novo vključena med izjeme, ki jih v 9. člen ZDR-1 dopušča kot izjeme od urejanja ugodnejše pravice kot določa zakon.«*

V obeh zadevah gre za primer individualnega delovnega spora, iz katerega je po pravnomočnosti zavezan samo delodajalec, ki je bil tožen. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Z novimi digitalnimi tehnologijami do prihrankov in višjih marž

Oktobra prihaja Digitalna preobrazba v praksi. Nov program GZS CPU za podjetja, ki iščejo prihranke in višje marže z uvajanjem novih digitalnih tehnologij.

Goran Tomšič



Foto: Komunikator

Digitalna preobrazba ob uvedbi v prakso podjetja sproža več vprašanj, skrbi in dvomov, kot ponuja odgovorov, načrtov in samozavesti za uspeh. Vsi bi jo lahko enako razumeli, če bi proizvajali enake izdelke, ponujali iste storitve, na enak način ustvarjali vrednost in maržo. K sreči jih ne. Za kaj torej gre?

Sprememba vsebine dela in miselnosti

Z uvajanjem novih tehnologij, ki se razlikujejo od panoge do panoge, se nadgrajuje LEAN pristop (vitek pristop). Iščejo se načini, s katerimi bi končnim uporabnikom ponudili več pametnih, z internetom povezanih izdelkov, ali kako bi sami z uporabo analize podatkov prišli do večjega zaslužka; pogosto oboje.

Miselni konflikt med več optimizacij in ustvarjanjem novih idej

Po eni strani si želimo še več vitkosti poslovanja, po drugi kupci od nas zahtevajo več inoviranja, razvoja produktivnih idej, prototipov, uvedbo novih digitalnih platform. Inovativne tehnologije nas obenem uvrstijo višje v verigi vrednosti, multinacionalke nam dovolijo več zaslužka kot tistim, ki konkurirajo zgolj z najnižjo ceno.



Foto: Depositphotos

Težaven prehod iz teorije v prakso

»V trenutku, ko se nehamo pogovarjati o buzzwordih in se lotimo uvajanja novih tehnologij in praks, s katerimi naj bi dodatno znižali stroške, dvignili marže in nam odprli vrata do novih pogodb pri velikih kupcih, naletimo na organizacijske, tehnološke, kadrovske in strateške izzive,« ugotavlja prof. dr. Janez Bešter s Fakultete za elektrotehniko.

»Mnoga velika slovenska podjetja so to rešila s celovitimi strategijami digitalizacije, zaposlila so člane uprave za ta področja, posegla po izkušnjah največjih svetovalnih podjetij, kar je dobro in prinaša rezultate, vendar ta pot ni vedno na voljo srednjim in manjšim podjetjem,« dodaja Bešter. V Sloveniji imamo prodorna inženirska, proizvodna, logistična podjetja, vpeta v mednarodne verige, vendar mnoga izmed njih ne dovolj velika, da bi zastavila dodajanje digitalnih tehnologij in načel t.i. industrije 4.0 in pametnih tovarn po vzoru največjih.

Kje potrebujejo pomoč?

Podjetja potrebujejo predvsem pomoč pri tem, kako konkretno začeti, usposobiti interno ekipo, ki zna voditi pogovor, oblikovati prioritete, gledati na celotno preobrazbo, ne zgolj posodobitve IT-ja ali proizvodnje. Posebej zato, ker pri digitalni preobrazbi ne gre le za uvajanje novih postopkov, kot je to primer pri uvedbi ISO standardov.

Potrebno je razumevanje tehnoloških sprememb in uporabniških pričakovanj. Nato je nujno to razumevanje pretvoriti v vizijo in pot oziroma načrt za uresničitev vizije. Potem pa v skladu z načrtom poglobljeno uvajati novosti v produktivni razvoj, prodajo, IT, odnose s kupci.

Rdeča nit uspeha so produktivni kadri - kako upravljamo s talenti, spodbujamo inovativno miselnost in razvijamo prave lastnosti v obstoječih in bodočih zaposlenih.

Kaj prinaša novo izobraževanje?

Veliko seveda lahko postorimo sami. Za vse, ki se želijo hitreje znajti na poti do dodane vrednosti, prihaja oktobra nov program GZS Centra za poslovno usposabljanje - Digitalna preobrazba v praksi.

Udeleženci skozi petdnevni program poglobljeno spoznajo tehnološke in poslovne priložnosti uporabe analitike velikih podatkov, industrije 4.0, digitalne varnosti, razvoja novih poslovnih modelov, produktov in komunikacije ter marketinga. S pomočjo predavateljev bodo udeleženci izdelali ogrodje digitalne strategije za uporabo v podjetju in pridobili konkretne kompetence, da usmerjajo in spodbujajo uvedbo digitalne preobrazbe v okolju svojega podjetja. gg



svetovalec

Rdeča nit uspeha so produktivni kadri - kako upravljamo s talenti, spodbujamo inovativno miselnost in razvijamo prave lastnosti v obstoječih in bodočih zaposlenih.

Več informacij

Urša Naveršnik
01 5897 651,
ursa@cpu.si
www.cpu.si



Upravljanje s čustvi - osnovna veščina dobrega vodje

Za učinkovito vodenje je treba osvojiti nekatere »mehke« veščine. Med temi je na prvem mestu upravljanje s čustvi.

Izidor Gašperlin, partnerski in družinski terapevt



svetovalec

Upravljanja s čustvi ne smemo zamenjevati s kontroliranjem čustev.

Čustva so most med zavednim in nezavednim in so glavni generator naših nezaželenih oz. škodljivih odzivov.

Kaj je »dobro« upravljanje s čustvi?

Naj se vodja nauči še toliko najboljših tehnik in veščin, bo na koncu odločilno vlogo za dvig kvalitete vodenja imela njegova osebna rast, ki se bo še najbolj kazala v sposobnosti gibkega odzivanja na konflikte in izzive v odnosih. Na odzivanje posameznika odločilno vplivajo čustva, še posebej se to pokaže v konfliktnih oziroma težavnejših situacijah. Če želimo spremeniti svoje odzive, moramo najprej vsaj zdržati s svojimi čustvi, s čimer sploh dobimo možnost za iskanje drugačnega odziva. Šele ta temeljna sposobnost nam odpre okno priložnosti za iskanje boljših odzivov. Pri čemer beseda »boljših« pomeni odzivov, s katerimi bomo bolj učinkovito uresničevali svoje cilje in preko tega cilje podjetja. Upravljanje s čustvi je najpogosteje uporabljen izraz, ki označuje prav ti dve sposobnosti: zaznati in razumeti svoja čustva in zdržati z njimi ter se nato odzvati na način, da dosežemo zeleni cilj. Kadar se na čustva odzivamo tako, da nas to bliža ciljem, je upravljanje s čustvi »dobro«. Ko pa nas odzivi vodijo stran od ciljev, je upravljanje »slabo«.

Kontroliranje čustev ni vedno najboljša rešitev

Ena od pogostejših napak pri vodenju in v odnosih nasploh je, da upravljanje želimo nadomestiti s kontrolo čustev. Še posebej v poslovnem svetu se razumljivo poudarja pomen kontrole čustev, saj podjetja zagotovo niso prostor, kjer bi bilo primerno pretirano izkazovanje čustev. A pri tem ne smemo spregledati, da imajo kontrolirana, zatrta ali

potlačena čustva še vedno močne učinke v odnosih. Še posebej v težkih oziroma konfliktnih situacijah preko projekcije oziroma projekcijske identifikacije vplivajo na vse vpletene. Tudi če jih je vodja zmožen kontrolirati, bodo nezavedna oziroma neupravljana čustva izbruhnila pri sodelavcih, ki nimajo tako visoke sposobnosti kontrole. To je ključni razlog, zakaj bi dober vodja moral stremeti k boljšemu upravljanju s čustvi namesto h kontroli. Z dobrim upravljanjem namreč lahko dosežemo prav vse, kar nam uspeva s kontrolo, zraven pa se neprimerno bolje znajdemo v težkih situacijah, poleg tega pa še »pomagamo« sodelavcem, da niso soočeni z nezavednim čustvenim viharjem, ki jim niso kos.

Kako izboljšati upravljanje s čustvi?

Čustvujemo povsod, tudi na delovnem mestu. Čustva so most med zavednim in nezavednim, zato jih je bistveno težje kontrolirati kot naše misli in so glavni generator naših nezaželenih (škodljivih?) odzivov. Če se pri vodji ne dotaknemo nezavednih vzgibov, ki ga usmerjajo v delovanje izven zavestne kontrole, bo vsemu znanju in veščinam navkljub še vedno na nezavednem (energetskem) nivoju poganjal kolesje odnosov na stare načine. Dilema torej ni, ali se dotakniti nezavednega intimnega sveta vodje, temveč kako se tega lotiti, da ostanemo znotraj sprejemljivih mej, ki veljajo v poslovnem svetu. Delo s čustvi se ponuja kot logična rešitev dileme, kako v poslovnem svetu primerno oziroma etično vplivati na nezavedne vzgibe posameznika, ki mu povzročajo težave pri vodenju oziroma pri odnosih nasploh. S treningi boljšega upravljanja s čustvi namreč lahko posredno in bolj mehko spreminjamo nezavedni svet. **gg**

Vrline vrhunskega vodje

4. 10. 2018, od 9.00 do 16.00, GZS dvorana A

Seminarski trojček je namenjen vsem, ki se zavedajo, da je vrhunski vodja danes več kot le strokovnjak za dogajanje v panogi svoje organizacije, za razvoj, marketing, prodajo in finance. Vrhunski vodja danes je predvsem strokovnjak za navdihovanje ljudi in upravljanje odnosov. Dogodek je namenjen vsem tistim, ki bi se radi še izboljšali na tem področju. Z vami bodo mojstri trenerji Izidor Gašperlin, Lilijana Pavkovič in Marjan Benedičič.



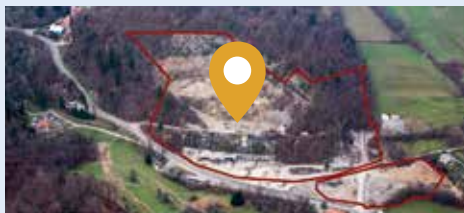
ATRAKTIVNE NEPREMIČNINE ZA INVESTICIJO



POSLOVNO-STANOVANJSKI OBJEKT V KOPRU

Poslovno-stanovanjski objekt se nahaja na izredni lokaciji, od centra mesta Kopra in morja je oddaljen le nekaj minut peš, v njegovi neposredni bližini se nahaja vsa potrebna infrastruktura. Objekt, ki ima pridobljeno uporabno dovoljenje, obsega 4 kletne etaže s parkirnimi mesti in 6 stanovanjskih etaž s 164 stanovanji v približni velikosti od 30 do 100 m².

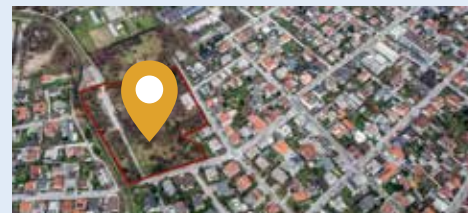
NETO TLORISNA POVRŠINA STAVBE: 27.806,00 m²
SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČA: 5.410,00 m²
LETO IZGRADNJE: 2013
ENERGETSKI RAZRED: B1 (15-25 kWh/m²a)
CENA: 25.000.000,00 € + davek



STAVBNO ZEMLJIŠČE ZA VEČSTANOVANJSKO GRADNJO NA ATRAKTIVNI LOKACIJI V PODUTIKU

Zemljišče je z občinskim prostorskim načrtom predvideno večstanovanjsko gradnjo z visokim faktorjem izrabe 1,8. Za območje je predviden sprejem OPPN.

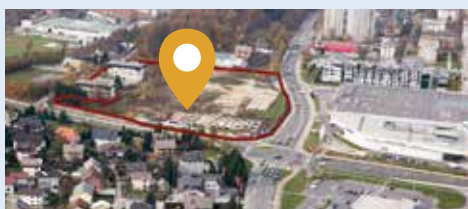
SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČ: 44.511,00 m²
CENA: 6.600.000,00 € + davek



KOMPLEKS STAVBNIH ZEMLJIŠČ V ROŽNI DOLINI, ELITNEM DELU LJUBLJANE

Namenska raba zemljišča po sprejetem OPN je opredeljena kot pretežno stanovanjska, s faktor izrabe zemljišč do 1,6. Za območje je predviden sprejem OPPN.

SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČ: 16.669,00 m²
CENA: 7.000.000,00 € + davek



VEČJE STAVBNO ZEMLJIŠČE NA ODLIČNI LOKACIJI V CENTRU MESTA KRANJ

Zemljišče na eni od glavnih vstopnih točk v mesto Kranj je namenjeno gradnji večstanovanjskih objektov za bivanje s spremljajočimi dejavnostmi in parkirnimi površinami. Vsi komunalni priključki se nahajajo ob parceli, v večjem delu je zemljišče tudi že varovano s konstrukcijsko ograjo.

SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČA: 26.622,00 m²
CENA: 3.000.000,00 € + davek



PARKIRNI PROSTORI V PARKIRNI HIŠI NA KOTNIKOVU ULICI

Zbiranje zavezujočih ponudb za parkirna mesta, ki imajo dostop s Kotnikove ulice in so razporejena v I. in II. kleti garažne hiše Kotnikova. Na voljo je 154 parkirnih mest. **Zbiranje ponudb do 26. oktobra**, več informacij o razpisu na spletni strani www.dutb.eu.

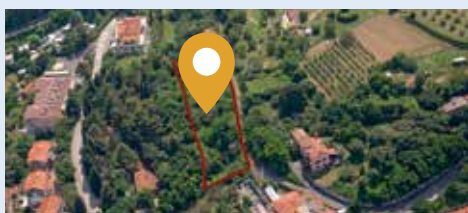
NETO TLORISNA POVRŠINA STAVBE: 1.999,00 m²
LETO IZGRADNJE: 2004
CENA: 1.400.000,00 € + davek



PARKIRNI PROSTORI V PARKIRNI HIŠI NA METELKOVI ULICI

Zbiranje zavezujočih ponudb za parkirna mesta, ki imajo dostop z Metelkove ulice in so razporejena v I., II. in III. kleti parkirne hiše Metelkova. Na voljo je 509 parkirnih mest in nekaj skladiščnih površin. **Zbiranje ponudb do 26. oktobra**, več informacij o razpisu na spletni strani www.dutb.eu.

NETO TLORISNA POVRŠINA STAVBE: 17.158,00 m²
LETO IZGRADNJE: 2000
CENA: 4.200.000,00 € + davek



STAVBNO ZEMLJIŠČE S PRAVNOMOČNIM GD V FIESI

Zemljišče na edinstveni lokaciji in s čudovitimi pogledi je obkroženo z zelenjem. Za zemljišče je izdano pravnomočno gradbeno dovoljenje za gradnjo petih objektov s skupno površino 2.687,30 m² in etažnosti K+P+N.

SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČA: 3.486,00 m²
CENA: 1.028.370,00 € + davek



SKLADIŠČNO-POSLOVNI OBJEKT V CARINSKO-POSLOVNI CONI TPC TERMINAL SEŽANA

Skladiščno-poslovni objekt z zoričnicami in hladilnicami se nahaja v bližini Fernetičev in ima odlične prometne povezave s slovenskim in italijanskimi pristanišči, železnico ter avtocesto. Opremljen je z vso potrebno komunalno infrastrukturo.

NETO TLORISNA POVRŠINA STAVBE: 7.472,00 m²
SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČE: 16.499,00 m²
LETO IZGRADNJE: 2000
LETO PRENOVE: 2006
ENERGETSKI RAZRED: D (60-105 kWh/m²a)
CENA: 2.800.000,00 € + davek



POSLOVNA STAVBA V NOVEM BEOGRADU

Poslovna stavba se nahaja v Novem Beogradu in je večinoma oddana v najem. Poslovna stavba obsega pisarniški del (K+ P+ 4N), avtosalon (K+ P+ Galerija) ter parkirna mesta v podzemni garaži.

NETO TLORISNA POVRŠINA STAVBE: 12.826,00 m²
SKUPNA POVRŠINA ZEMLJIŠČA: 6.606,00 m²
LETO IZGRADNJE: 2008
CENA: 12.500.000,00 € + davek

Na voljo denar za spodbujanje digitalizacije

Podjetja, ki v svoje poslovanje vpeljujejo digitalizacijo, ne smejo spregledati razpisov, ki jih pripravlja pristojno ministrstvo.

Barbara Perko

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo v septembru objavlja tri razpise s področja internacionalizacije, podjetništva, konkurenčnosti in tehnologije. Na treh razpisih naj bi tako bilo na voljo skoraj 15 milijonov evrov.

9,4 milijona evrov je na voljo za pomoč podjetjem pri vzpostavitvi elektronskega poslovanja z namenom lažjega poslovanja na tujih trgih.

1. Javni razpis za izvedbo storitev za spodbujanje digitalizacije MSP v Republiki Sloveniji v letih od 2019 do 2023 »DIGITALIZACIJA 2019-2023«

Namen razpisa je financiranje izvajanja storitev s področja digitalizacije in industrije 4.0. za ciljne skupine v okviru subjektov digitalno inovacijskih ekosistemov (v nadaljevanju: DIE), ki bodo z izvedbo aktivnosti, ki so predmet tega javnega razpisa, oblikovali uravnoteženo programsko podporo za dvig digitalnih kompetenc in digitalno transformacijo MSP. Vrednost razpisa je 2,6 milijona evrov. Upravičeni stroški so stroški dela zaposlenih, povezanih z izvedbo operacije (najmanj 30 odstotkov skupne vrednosti upravičenih stroškov operacije), posredni

stroški za izvajanje operacije, stroški storitev zunanjih izvajalcev, stroški dogodkov. Upravičeni stroški so sofinancirani 100-odstotno.

2. Javni razpis »Vzpostavitev ali nadgradnja elektronskega poslovanja v MSP v letih 2019-2022«

Vrednost omenjenega razpisa je 9,4 milijona evrov. Sredstva so namenjena podjetjem pri vzpostavitvi elektronskega poslovanja z namenom lažjega poslovanja na tujih trgih. Povezava na strategijo pametne specializacije in na strategijo digitalizacije v smeri do dobavitelja oz. končnega uporabnika. Upravičeni stroški so stroški storitev svetovanja zunanjih izvajalcev po shemi de minimis. Stroški so sofinancirani do višine 70 odstotkov.

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

Namen razpisa, ki je vreden 2,7 milijona evrov, je spodbujanje povezovanj podjetij z namenom nižanja tveganj vstopa na izbrani tuji trg, povezovanja kompetenc, kapacitet, prenos izkušenj, znanj in drugih poslovnih povezav, nižanja stroškov podjetjem in spodbujanja mednarodne aktivnosti. Povezava na SRIP-e, vsebina iz strategije pametne specializacije. Do sredstev so upravičena mala in srednja podjetja ter skupine podjetij/konzorciji/grozdi/partnerstva. Upravičeni stroški so stroški svetovanj zunanjih strokovnjakov, stroški sejemске predstavitve, po shemi de minimis vrste stroškov niso omejene. Višina sofinanciranja znaša 50 odstotkov.

Trenutno odprti razpisi, na katere je prijava še možna:

- **do 28. 9. 2018:** Javni poziv za sofinanciranje tržnih raziskav, mednarodnih forumov in certifikatov kakovosti v letu 2018
vrednost: 0,7 milijona evrov
upravičenci: MSP



Foto: Depositphotos

- **do 22. 10. 2018 Javni razpis »Spodbude za razvoj lesarstva na področju polproizvodov 2018-2020«**
vrednost: 11,8 milijona evrov
upravičenci: MSP
- **do 23. 10. 2018: Javni razpis »Demo piloti II 2018«**
vrednost: 56,6 milijona evrov
upravičenci: podjetja, ki so opredeljena v skladu z ZPOP-1, ne glede na velikost podjetja; start-up podjetja, socialna podjetja in pravne osebe javnega prava, ki so upravičene do 10 % subvencije, če predstavljajo testno okolje za demonstracijski ali pilotni projekt in brez njih izvedba ne bi bila mogoča
- **do 24. 9. 2019 (tretje odpiranje): Javni razpis Spodbude za raziskovalno razvojne projekte (RRI v verigah in mrežah vrednosti TRL6-9)**
vrednost drugega odpiranja: 32,1 milijona evrov
upravičenci: MSP, velika podjetja in konzorciji
- **do 15. 5. 2019 (četrto odpiranje): Dopolnjevanje SME instrumenta – faza 1**
nepovratna sredstva, vrednost: 1.050.000 evrov
upravičenci: MSP, ki so v okvirju Obzorja 2020, Instrument SME, dobili »Seal of Excellence«
- **do 25. 9. 2018 (drugo odpiranje): Javni razpis za sofinanciranje razvoja in promocije turistične ponudbe vodilnih turističnih destinacij v Sloveniji 2018-2019**
vrednost: 4,6 milijona evrov
upravičenci: organizacije, ki na območju vodilne turistične destinacije izvajajo funkcije nosilca razvoja in promocije turizma in imajo za to soglasje v destinaciji (soglasje občin in predstavnikov turističnega gospodarstva)
- **do 28. 9. 2018 (naslednji rok 31. 10. 2018): Javni razpis za ugodna razvojna posojila začetnim podjetniškim projektom na problemstkih območjih z visoko brezposelnostjo in obmejnih problemstkih območjih v RS (BP2)**
vrednost: 9,9 milijona evrov
upravičena območja: problemska območja z visoko brezposelnostjo in obmejna problemska območja, ki ne spadajo v problemska območja z visoko brezposelnostjo. [gg](#)

2,7
milijona evrov je na voljo za spodbujanje partnerstev za učinkovitejši nastop na tujih trgih.

Več o razpisih



BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje

B/S/H/

25 let. Tradicije. Kakovosti. Inovacij. Nazarje.

V podjetju BSH Hišni aparati d.o.o. Nazarje že 25 let proizvajamo male hišne aparate blagovnih znamk Bosch, Neff in Gaggenau za slovensko in svetovno tržišče.

www.bsh-group.si

Na sliki mali hišni aparati blagovne znamke:



BOSCH

S kakovostnim prezračevanjem energetsko učinkovita hiša 'obratuje' optimalno

Z vrhunskim sistemom prezračevanja se izognemo preveč suhim ali vlažnim prostorom in s tem poskrbimo za zdravo bivalno okolje in tudi za varčno porabo energije, saj ta ne uhaja iz prostorov skozi odprta okna ali vrata.

Pogosta posledica večine sodobnih oken in vrat, ki pred hrupom in zunanjimi vremenskimi vplivi neprodušno zatesnijo naše stanovanje ali hišo, je slabo prezračevanje prostorov. Posledica tega je, poleg slabega zraka in praviloma vonja po zatohlosti, pogosto zdravju škodljiva plesen, ki se rada nabira na stenah, zlasti v mrtvih kotih oziroma prostorih z več vlage, denimo kuhinji in kopalnici.

Presuhi ali preveč vlažni prostori škodijo zdravju

»Prostori brez primerne prezračevalnega sistema so presuhi ali prevlažni. Če imamo v stanovanju prenizko vlažnost, se lahko pojavijo različna obolenja, kot so alergije, prehladi in občutek oteženega dihanja. Zaradi izsuševanja zraka se poveča nastajanje prahu, ki nam v

stiku z ogrevanimi površinami izloča različne snovi, ki dražijo dihalne organe. Če pa imamo previsoko vlažnost, se nam na notranjih površinah začne pojavljati plesen. Med vzroke za nastajanje vlage v prostoru štejemo dihanje, znojenje, umivanje, kuhanje, pranje, sušenje perila, nezadostno prezračevanje, pa tudi prezgodnjo vselitev v novo, še ne dovolj posušeno bivališče. Vlaga oziroma plesen na stenah pa lahko nastane tudi zaradi gradbenih nepravilnosti, poškodb ali konstrukcijskih napak,« razloži Milan Kuster, direktor podjetja Lunos iz Ljubljane, kjer tovrstne težave rešujejo z učinkovitimi prezračevalnimi sistemi Lunos, nemškega proizvajalca decentralnih prezračevalnih sistemov Lunos (Lüftungstechnik GmbH).

Ne bo vam treba več odpirati oken

Povprečna 4-članska družina v 24 urah proizvede 10 do 15 litrov tekočine. Iz bivalnih prostorov jo lahko odstranimo na tradicionalen način s prezračevanjem skozi okna ali mehansko skozi sodoben prezračevalni sistem.

Prednosti sodobnih prezračevalnih sistemov so samodejno odvajanje izrabljenega zraka, odvečne vlage in škodljivih snovi ter nenehno dovajanje svežega in filtriranega zraka. Z odpravljanjem odvečne vlage skrbijo tudi za primerno zdravo stanje zgradbe ter preprečujejo nastanek plesni in ugodnih življenjskih pogojev za pršice. Prezračevalni sistemi močno olajšajo življenje alergikom, saj lahko zagotovijo primerno filtriran zrak brez alergenov. Dodatna nagrada, ki jo nudi sodoben prezračevalni sistem, je tudi varčna poraba energije, saj ta ne uhaja iz prostorov skozi odprta okna ali vrata.

Nezahtevna montaža

Prezračevalni sistem Lunos je decentraliziran sistem, ki deluje na principu podtlaka ali po principu rekuperacije zraka. V čiste prostore se vgradi enote za dovod zraka, ki skrbijo za stalen dotok svežega zraka, v umazane prostore pa posebne ventilatorske enote, ki izrabljen zrak konstantno odvajajo iz prostorov. Pri sistemu z rekuperacijo (e2) pa za vse to avtomatsko poskrbijo aktivne rekuperatorske enote. Sistem je vgrajen hitro in brez večjih posegov, lahko ga vgradimo v katerem koli letnem času, v kateri koli fazi gradnje ali prenove. Primeren in priporočljiv je tudi za vgradnjo v starejše objekte, v katerih že bivamo in bi si radi izboljšali kakovost bivanja.

»Nenehno razvijamo nove elemente v svojih sistemih in posodabljammo obstoječe, za kar skrbi deset nemških inženirjev v Berlinu in trije v Sloveniji. Naš najbolj prodajan proizvod Lunos e2 smo razvili leta 2012. Do danes je bilo v 33 državah vgrajenih skupaj že več kot milijon prezračevalnih enot,« so nam še povedali v Lunosu.

www.lunos.si

LUNOS Modro prezračevanje za zeleno prihodnost.

20% subvencija Eko sklada

Prezračevanje še nikoli tako ugodno!

MODRA ŠTEVILKA 080 73 13

NE POZABITE NA PREZRAČEVANJE

- poskrbite za svoje zdravje
- odpravite odvečno vlago in plesen
- prihranite pri ogrevanju

Lunos d.o.o., Robbeva ulica 2, Ljubljana, www.lunos.si, tel.: 080 73 13

PROMO



40-letnico proslavili s partnerji

Letošnje leto je v znamenju 40-letnice začetka delovanja, kar so v Kolpi še posebej svečano proslavili s svojimi poslovnimi partnerji.

Barbara Perko

Kolpa v letošnjem letu praznuje 40 let delovanja. Že v začetku leta so predstavili prenovljen logotip »Kolpa since 1978« in priložnostni slogan »40 let uspehov v reki spominov«. Poleti sta sledili nova podoba spletne strani in tradicionalna zabava »Kolpa na Kolpi«.

Vrhunec jubileja pa je bilo septembrsko druženje v Razstavno prodajnem salonu Kolpa v Metliki, kjer so odprli galerijo oz. muzej izdelkov Kolpa san, Kolpa ker ter Kerrock. Ob tej priložnosti so izdali tudi dvojezično zgodovinsko knjigo o Kolpi z naslovom »40 let uspehov v reki spominov« avtorice Mirjam Bezek Jakše.

V počastitev okrogle obletnice so v Kulturnem centru Janeza Trdine v Novem mestu 6. septembra organizirali gala dogodek za poslovne partnerje, s katerimi že vrsto let gradijo uspešna in zanesljiva partnerstva doma in po svetu ter se jim tako zahvalili za lojalnost, ker z vsakim osvojenim ciljem reka spominov raste in teče hitreje in močnejše tudi zaradi njih.

S svojimi izdelki v 44 državah sveta

S proizvodnjo kopalniške opreme je Kolpa začela leta 1978. V desetletjih razvoja so postali sinonim za vsakodnevno sodobno in prijetno srečevanje z vodo v domovih. Štirideset let pozneje so eden vodilnih proizvajalcev kopalniške opreme v srednji in jugovzhodni Evropi. Blagovni znamki Kolpa san in Kerrock predstavljata udobje, lepoto, modernost in kvaliteto. Znotraj programa Kolpa solutions poskrbijo za idejno zasnovo, načrtovanje in oblikovanje, izvedbo in

montažo modernih, udobnih ter prestižnih prostorov in stavb.

Kolpa je uspešno prerasla domače okvire. Na zahtevne evropske trge prodajo kar 80 odstotkov izdelkov. Upravljajo lastna podjetja v Nemčiji, Rusiji, na Hrvaškem, v Srbiji, Črni gori in na Madžarskem. Izdelke prodajajo v 44 držav sveta.

So dvakratni prejemniki prestižne nagrade za industrijski dizajn Red Dot, nagrade Eureka za kuhinjske umivalnike; sodelujejo z nemškim oblikovalcem Daniele Luciano Ferrazzano, rusko oblikovalko Diano Balashovo. V letu 2018 so dobili za kolekcijo Milo in Boul (design by Daniele Luciano Ferrazzano) The European Design Award.

Zelo dober začetek v prvem polletju

Družba Kolpa je lani ustvarila 46,5 milijona evrov prihodkov iz prodaje oz. 10 odstotkov več kot predlani, Skupina Kolpa pa 52,7 milijona evrov prihodkov od prodaje oz. 13-odstotno povečanje glede na predlansko leto. Letošnje prvo polletje se je začelo zelo dobro, saj so beležili nadaljnje rasti prodaje na vseh trgih. Prodaja se je glede na lansko leto povečala za 7 odstotkov in glede na plan za 2 odstotka. Na drugi strani pa se še vedno soočajo s pritiski na prodajne cene in z dvigom cen surovin, ki se nadaljuje tudi v letošnjem letu ter v zadnjem obdobju tudi z veliko volatilnostjo ruskega rublja. V letošnjem letu so skladno z načrtom izvedli tudi že nekaj večjih investicij v skupni višini 1 milijona evrov ter povečali zaposlenost za 5 odstotkov. gg

80
odstotkov izdelkov
prodajo na zahtevne
evropske trge.

**Kolpa je eden
vodilnih
proizvajalcev
kopalniške
opreme v srednji in
jugovzhodni Evropi.**



Foto: Matic Eržen

Projekt CINDERELA: Evropa predstavlja pozitivne učinke krožnega gospodarstva tudi s pomočjo Slovenije

Tomislav Ploj in dr. Dejan Pukšič, Nigrad, d. d.

Z uspešno participacijo na razpisu Obzorje 2020 (HORIZON 2020 CIRC: 2016–2017) se mariborsko komunalno podjetje Nigrad, d. d., in ZAG uvrščata med eminentne evropske institucije, ki bodo do leta 2022 demonstrirale učinkovito izrabo gradbenih, industrijskih in komunalnih odpadkov.

Odpadki 2016: v Sloveniji največ gradbenih

V Sloveniji se je v letu 2016 zbralo 5,498 milijona ton odpadkov; od tega jih je bilo največ gradbenih (2,165 milijona ton oz. 39 %), sledijo komunalni (0,982 milijona ton oz. 18 %) in industrijski odpadki iz termičnih procesov (0,905 milijona ton oz. 17 %). Glede na to, da je gradbeništvo največji povzročitelj odpadkov, pri izvajanju gradbenih del (predvsem zemeljskih) pa je možno predelane odpadke uporabiti v velikih količinah, je vstop v cikel krožnega gospodarstva nujen.

To je poglobitni razlog, da je mariborsko komunalno podjetje Nigrad, d. d., ki upravlja večino mariborske mestne infrastrukture, s partnerji (MO Maribor, Snaga Maribor in Energetika Maribor) soustanovilo Inštitut Wcycle. Pod njegovim okriljem se intenzivno izvajajo aktivnosti v zvezi s prehodom v nov ekonomski in poslovni model učinkovitega upravljanja z viri. Najaktualnejši projekt, ki ga financira EU, pa je CINDERELA, ki se izvaja v okviru največjega evropskega programa za raziskave in razvoj HORIZON 2020.

Leta 2050 v urbanih središčih kar 86 % svetovne populacije

S projektom CINDERELA se v družbi Nigrad, d. d., v sodelovanju s koordinatorjem projekta – Zavodom za gradbeništvo Slovenije (ZAG), osredotočajo na prihajajočo intenzivnejšo urbano gradnjo, saj je predvideno, da bo do leta 2050 v urbanih središčih živelo skoraj 86 % svetovne populacije. Ker je gradbeništvo velik porabnik surovin, so novi, bolj trajnostni pristopi, ki so hkrati tudi ekonomsko

učinkovitejši, nujni; model, ki jih uvaja, med drugim vključuje uporabo sekundarnih surovin, ki nastanejo z recikliranjem gradbenih, industrijskih, rudarskih in tudi nekaterih komunalnih odpadkov.

Z uvedbo krožnega modela za petino zmanjšati negativne vplive na okolje

Eden od projektnih ciljev je oblikovati krožni model izrabe virov, s katerim se bodo negativni vplivi na okolje zmanjšali za do 20 %. To naj bi dosegli z uvedbo dobavnih verig krožnega urbanega gradbeništva, s čimer naj bi se za kar 30 % povečalo recikliranje odpadkov iz domene gradbenih in rušilnih del. V okviru projekta bo razvit sistem opravljanja storitev na enem mestu CinderOSS, ki bo demonstriran v različno velikih mestih v Evropi, deloma tudi v Mariboru. Projekt se bo izvajal od 1. 6. 2018 do 31. 5. 2022 in bo pomembno vplival na prehod k bolj trajnostnemu gospodarstvu v Evropi in Sloveniji.

V okviru projekta CINDERELA slovenskim partnerjem 1,7 milijona evrov

Gre za prvi tovrstni projekt, ki slovenskim izvajalcem – Zavodu za gradbeništvo Slovenije in družbi Nigrad, d. d., z Inštitutom Wcycle – v štirih letih namenja skoraj 1,7 milijona evropskih sredstev, njihovi partnerji pa so eminentne evropske institucije, med katerimi še posebej izstopajo Univerza Luigi Bocconi iz Milana, Institut Tecnia iz San Sebastiana in Tehniška univerza Delft iz Nizozemske. Skupna vrednost projekta CINDERELA sicer znaša 7.772.706,25 EUR, od česar prispeva Evropska unija 6.729.219,00 EUR.

Iz že rabljenih surovin nastajajo novi izdelki

Predstavljamo okolju prijazne rešitve podjetij, ki so člani GZS.

Andraž Sodja in Barbara Perko

Odslužen les za nova okna

Podjetje M Sora je bilo v sodelovanju z Univerzo na Primorskem, podjetjem Abelium in ostalimi tujimi partnerji pred petimi leti uspešno s prijavo evropskega projekta CaReWood. Namen projekta je bil razvijati izdelke in postopke za kaskadno rabo odsluženega lesa. Trg takrat še ni bil zrel za prodajo, a se je to danes spremenilo. V zadnjem letu je bilo podjetje uspešno s prijavo razvojnega projekta ReWin na razpis MGRT.

Projekt ReWin je smiselno nadaljevanje projekta CaReWood na višjih ravneh tehnološke razvitosti proizvodov in njihove implementacije na trg. V Sloveniji in Evropi je veliko objektov, ki vsebujejo lesene elemente v ostrišju, stenah in konstrukciji. Ta les se največkrat porabi kot gorivo, kljub temu da je lahko v zelo dobrem stanju. »Z izdelavo lesenih oken in vrat iz odsluženega lesa ponudimo kupcu možnost, da takšen les, ki je lahko tudi njegov, uporabimo v povsem novem izdelku. Če je les zdržal v objektu že 200 let, ni razloga, da ne bi mogel še naslednjih 50,« pravita Barbara Šubic, vodja razvoja in tehnologije, in dr. Aleš Ugovšek, vodja projektov v podjetju M Sora.



Foto: Depositphotos

Vitamin B12 iz odpadne sirotke

Ljubljansko podjetje Acies Bio z inovativno tehnologijo pridobiva drag vitamin B12 iz odpadne sirotke, ki sicer konča kot odpadek. Glavna stranska produkta mlečne industrije sta sladka in kislata sirotka, samo 50 odstotkov sirotke, pretežno sladka sirotka, pa se naprej uporablja.

Dnevna proizvodnja manjše mlekarne predstavlja onesnaževalno obremenitev 1.900 ljudi, natančneje pa letno pri proizvodnji sira nastane kar 200 milijonov ton odpadne sirotke. Acies Bio z inovativno tehnologijo iz sirotke z uporabo mikrobnih sevov brez genetsko spremenjenih organizmov pridobiva vitamin B12, kilogram katerega stane več kot 2.000 evrov. Največji delež pri pridobivanju tega vitamina ima sicer Kitajska, njihovi postopki pa niso okolju prijazni, saj v procesih uporabljajo strupeni cianid. Medtem ko so procesi Aciesa narejeni z naravnimi sevi. Tehnologijo so zaščitili z mednarodnimi patenti, uspelo pa jim je pridobiti tudi patentno zaščito v ZDA. Kot je pojasnil Gregor Kosec iz Aciesa, se tako zapira zanka surovin z biotehnoško pretvorbo v visokovredne dodatke za uporabo v proizvodnji živil, krme in v kmetijstvu, s proizvodnjo vitamina B12 kot visokovrednega dodatka v proizvodnji krme. Medtem ko se rešitve pogosto osredotočajo le na okoljski vidik, pa se hranilna in ekonomska vrednost odpadnih snovi iz živilske industrije pogosto izgubi, tovrstna tehnologija pa povečuje vrednost stranskih produktov živilske in sorodnih industrij. ^{gg}

»Če je les zdržal v objektu že 200 let, ni razloga, da ne bi mogel še naslednjih 50.«

dr. Aleš Ugovšek,
M Sora

Letno pri proizvodnji sira nastane kar 200 milijonov ton odpadne sirotke.



Foto: M Sora

Rešitve za varno ravnanje z radioaktivnimi odpadki in izrabljenim gorivom so znane

V Sloveniji smo v nacionalnem programu ravnanja z radioaktivnimi odpadki in izrabljenim gorivom za obdobje 2016–2025 določili jasno dolgoročno strategijo trajnostnega ravnanja za prav vse radioaktivne odpadke in izrabljeno gorivo, ki nastajajo v Sloveniji.



Centralno skladišče radioaktivnih odpadkov ves čas obratuje varno, brez negativnih vplivov na okolje. Aprila letos je bilo za nadaljnjih 10 let podaljšano obratovalno dovoljenje za objekt.

Institucionalni radioaktivni odpadki v centralnem skladišču

Radioaktivne odpadke, ki nastajajo v medicini, raziskovalni dejavnosti in industriji, morajo te institucije predati v nadaljnje ravnanje pooblaščenemu izvajalcu javne službe, to je ARAO. ARAO odpadke pa tudi naprave z radioaktivnimi viri, ki niso več v uporabi, prevzema, jih prevaža, predukuje in skladišči v Centralnem skladišču

Rezultati raziskave javnega mnenja, ki jo je ARAO naročil decembra 2017, kažejo, da se javnosti zdi onesnaženost tekočih voda, podtalnice in morja ter zraka bolj pereče okoljsko vprašanje kot radioaktivni odpadki, ki neizogibno nastajajo pri uporabi radioaktivnih virov v medicini, raziskavah in industriji ter pri proizvodnji električne energije.

radioaktivnih odpadkov v Brinju v občini Dol pri Ljubljani. V skladišču, ki je 80-odstotno zapolnjeno, bo predvidoma dovolj prostora do izgradnje odlagališča, ko bo tja trajno odložena večina odpadkov iz skladišča.

Načrtovanje odlagališča NSRAO se nadaljuje

Odlagališče nizko- in sredneradioaktivnih odpadkov (NSRAO), ki bo pripovršinskega tipa z odlagalno enoto v obliki podzemnega silosa, je umeščeno na lokacijo Vrbina v občini Krško. Tja bodo odloženi vsi NSRAO, za katere mora poskrbeti Slovenija, modularna zasnova odlagališča pa omogoča tudi povečanje zmogljivosti, če bo dosežen dogovor s Hrvaško o skupnem odlaganju.

Leta 2017 so bila v načrtovanem roku izvedena pripravljala dela za odlagališče. Ker terminskemu načrtu, potrjenemu julija 2014, ni bilo mogoče več slediti, je ARAO lani pripravil novo revizijo investicijskega programa z oceno stroškov gradnje in terminskim načrtom za izvedbo del. Dokument je še v postopku pregledovanja in sprejemanja. ARAO letos pripravlja vse potrebno za pridobitev gradbenega dovoljenja in nadaljuje pripravo projektne dokumentacije za izvedbo. Poteka presoja vplivov odlagališča na okolje, predvidoma pa bo izvedena tudi presoja čezmejnih vplivov.

Nadzor in vzdrževanje odlagališč nekdanjega rudnika urana

Material, ki je nastal pri izkoriščanju uranove rude iz rudnika urana Žirovski Vrh, je po zaprtju rudnika odložen na dveh odlagališčih na območju Žirovskega Vrha: Jazbec in Boršt. Odloženi material vsebuje radioaktivne snovi, ki so sicer naravno prisotne, vendar v povišanih koncentracijah. Zato je območje odlagališč pod



Bodoče odlagališče nizko- in sredneradioaktivnih odpadkov na lokaciji Vrbina v občini Krško. Varnost bosta zagotavljala tehnologija odlaganja in geološko okolje. Na sliki v ospredju hala nad odlagalnim silosom, v sredini tehnološki objekt in v ozadju upravno-servisni objekt.

trajnim nadzorom, zagotovljeno je tudi vzdrževanje. ARAO izvaja nadzor in vzdrževanje odlagališča Jazbec, ki je že zaprto. Ko bo zaključena sanacija in bo tudi odlagališče Boršt zaprto, bo izvajal nadzor in vzdrževanje tudi tam.

Ravnanje z izrabljenim gorivom

Glede odlaganja izrabljenega goriva, ki nastaja v jedrski elektrarni Krško in v raziskovalnem reaktorju Triga na Institutu Jožef Stefan, Slovenija skladno s smernicami nacionalnega programa enakovredno razvija dve možnosti: spremlja in sodeluje v pobudah za mednarodno geološko odlagališče in obenem za primer, če mednarodno odlagališče ne bi bilo mogoče, za odpadke iz lastnega jedrskega programa načrtuje tudi geološko odlagališče v Sloveniji. V okviru priprave Programa odlaganja radioaktivnih odpadkov in izrabljenega goriva iz NEK skupaj s Hrvaško pripravlja novo revizijo študije geološkega odlagališča za izrabljeno gorivo in visoko radioaktivne odpadke. Proučuje tudi nove možnosti predelave izrabljenega goriva, ki zmanjšajo radiotoksičnost in prostornino odpadkov, ki jih je treba odložiti.

Kje smo in kam (ne) gremo

Javna hiša Slovenija. Knjiga, ki spregovori o sli oblasti po vplivanju na delovanje državnega aparata, javnega sektorja in gospodarstva.

Zdravko Duša

»Javno«, zlasti v zvezi »javni sektor«, je pogovorna zmerljivka, skorajda primerljiva s politiko. Pri čemer, tako kot pri »politiki« nihče prav ne ve, kaj oziroma koga zmerja. Še najbližji je menda javni sektor v ljudskem imaginariju hali (ali štali), solidno opremljeni s famoznimi koriti. Franci Demšar je s soavtorico Renato Zatlere na dan potegnil nov kontekst – in se mu v isti sapi že vnaprej odpovedal, ko napiše, da z Javno hišo Slovenijo nikakor ne namerava žaliti spolnih delavk. A saj vemo, da zna biti odpoved tudi posebna oblika potrditve.

Težava slovenske »javne hiše« je sistemska, podaljšan rep tranzicije v lovišču, ki ga nobena politična garnitura noče odpreti za javnost. Enopartijski režim, razpreda analiza v knjigi, je kulturo upravljanja zgradil na izključni moči in kompetenci politike, nasledniki v novem režimu pa so delitev oblasti med tri veje sicer izpeljali, avtonomije ustanov pa žal ne. V Sloveniji vsakokratna vladajoča opcija imenuje praktično celoten vodstveni aparat ministrstev: vodje uradov, sektorjev, služb, vodstva javnih agencij in skladov, direktorje javnih zavodov, direktorje podjetij v državni lasti. Zato pred vsakimi volitvami nastajajo debeli zvezki seznamov z »nenašimi«, ki bodo z izgubo oblasti morali pisarne predati »našim« zmagovalcem. Odloženi bodo v stranske hodnike. Tam jim je, če bodo prilagodljivi, zagotovljen obstanek do izteka službenih let. Kar ima poleg neposrednega učinka na vsakokratno upravljanje države še posledico, namreč kopičenje uradništva oziroma zloglasnega javnega sektorja.

Demšar diagnosticira: živimo mešanico socialistične enakosti in nepregledne pridobitniške dejavnosti, ki iznajdljive povprečneže nagrajuje sistemske, izvrstne javne uslužbenke pa zgolj slučajno. Skupaj s pomanjkanjem preglednosti, nekoliko lopovsko prikrojeno etiko, neučinkovitimi mediji in pomanjkanjem poslovne olike je prepletena v klobčič, ki ga bežno osvetljuje občasni škandali ali tako imenovane afeze, do bistva pa ne pridejo. Kje se končajo vzroki in kdaj vzniknejo učinki, ni vedno jasno, izvorni greh pa ni sporen: to je slaba oblast po vplivanju politike na delovanje državnega aparata, širšega javnega sektorja in gospodarstva v državni lasti. Izgovor o kratki in pomanjkljivi politični tradiciji

načeloma ne drži. Knjiga našteje argumentirane in izvedljive rešitve, ki rabijo le še pritrditev politike, da vsak nov mandat ni razumljen kot plenjenje po državnih in javnih ustanovah.

Demšar in Zatlereva vesta, o čem pišeta. Po nadstropjih in pisarnah te hiše se selita že dvajset let. Netransparentnost, partitokracija, kupčkanje, trgovina so videti drugačne skozi usodo odstranjene visoke uradnice, ki ji zakon sicer štiti delovno mesto, delovnih zmožnosti pa ne, ali skozi poniglavost bodočega visokega funkcionarja, ki na svojo priložnost preži v mraku pred domačo garažo ravnokar imenovanega ministra. Nekajkrat, recimo pri izbiri direktorja UKC Ljubljana, se je Demšar podal *in bocca al lupo* in na lastnih živcih izkušal lomastenja do umestitve vnaprej določenega kandidata. Ne, ni ogorčen in tudi užaljen ne. Nekaj primarnega dostojanstva in hudooben občutek za humor sta ga opremila z distanco, inteligenten uvid pa z jasnimi razpleti in analizami, kje smo in kam (ne) gremo. [gg](#)

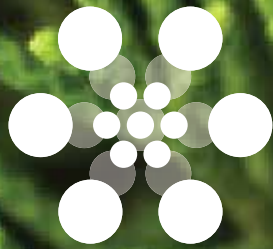
Izvorni greh je slaba oblast po vplivanju politike na delovanje državnega aparata, širšega javnega sektorja in gospodarstva v državni lasti.



Vir: Cankarjeva založba

Pred vsakimi volitvami nastajajo debeli zvezki seznamov z »nenašimi«, ki bodo z izgubo oblasti morali pisarne predati »našim« zmagovalcem.

VRTOVI SPOMINA



Plečnikova cvetličarna

Ker želite vedno urejen grob

Urejam grobove. Z znanjem in spoštljivo skrbnostjo.

Izberete lahko **enkratno ureditev**, **mesečno** ali **celoletno vrtnarsko oskrbo groba**. Za naročila in dodatne informacije povprašajte v Plečnikovi cvetličarni.

• **CELOLETNA VRTNARSKA OSKRBA ŽARNEGA GROBA**
OD 13 € NA MESEC*

• **CELOLETNA VRTNARSKA OSKRBA ENOJNEGA GROBA**
OD 19 € NA MESEC*

*Cene veljajo ob naročilu celoletne vrtnarske oskrbe groba.

Lepota v cvetju



V Plečnikovi cvetličarni vas pričakujejo izkušeni cvetličarji, ki vam lahko ponudijo bogato izbiro **dnevno svežega rezanega cvetja**, **trajnic**, **cvetočih nasadov**, **svežih in suhih aranžmajev**. Vedno lahko pričakujete **kakovost, strokovnost in prijaznost**. Cvetje tudi dostavimo. Plečnikova cvetličarna je za vas odprta vse **dni v letu**.

Plečnikova cvetličarna

Tomačevska cesta 2a, Ljubljana

t (01) 420 17 40, (01) 420 17 90

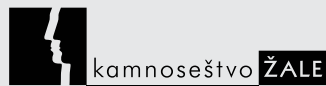
e info@plecnikova-cvetlicarna.si

w www.cvetlicarna.plecnikova.si



PLEČNIKOVA
cvetličarna

Kamnoseštvo ŽALE
na Plečnikovih Žalah



Izdelava nagrobnikov, tipskih in po meri, izdelava **vrhunsko oblikovanih nagrobnikov** po zasnovi priznanih slovenskih umetnikov, izdelava napisov na nagrobnikih in obnova nagrobnih obeležij.

t (01) 420 17 46 e kamnosestvo@zale.si

*Izrazite
sočutje
drugače*

www.zale.si
www.beliplamen.si



BELI PLAMEN
DAR OB SLOVESU

KOALICIJSKA POGODBA: SPREJEMLJIVA ALI ŠKODLJIVA ZA GOSPODARSKO RAST?

Brez gospodarstva ni blaginje, so poudarili vodilni predstavniki gospodarske, obrtne in trgovinske zbornice ter Združenja delodajalcev Slovenije in Združenja delodajalcev obrti in podjetnikov Slovenije, ki so se odzvali na koalicijsko pogodbo. Ko analiziramo koalicijsko pogodbo, ugotovljamo, da je zelo načelna, ko gre za predloge, kako izboljšati slovensko poslovno okolje, in zelo konkretna, ko gre za predloge višjega socialnega standarda, ki bo zahteval dodatne davčne zajeme, je poudaril predsednik GZS Boštjan Gorjup.

»Napovedujejo se ukrepi, ki jih lahko podpiramo, vendar pa hkrati koalicijska pogodba obljublja ogromno drugih stvari,« je opozoril Gorjup. Koalicijska pogodba obljublja postopno povečanje sredstev za zdravje, kulturo, pokojnine in minimalne plače, spremembe kolektivne pogodbe za javni sektor in dvig socialne pomoči. Gorjup je opozoril, da v trenutnih mednarodnih razmerah za gospodarstvo ni sprejemljivo, da bi se zaveze realizirale v hitrem obdobju brez sistematičnega pregleda, kaj je finančno vzdržno. »Zato ocenjujemo, da je treba vse cilje preučiti v širšem kontekstu finančne vzdržnosti in preveriti, kako vplivajo na gospodarstvo, in pozivamo vse koalicijske partnerje, da skupaj pregledamo posamezne vsebine koalicijske pogodbe ter ocenimo, kaj je prioriteta in določimo terminski plan,« je dejal Gorjup.

GOSPODARSKA ZBORNICA SLOVENIJE PROTESTIRA

V Sloveniji se pojavlja neracionalna ideja, da je delitev dobička med lastnike nezakonito in kriminalno dejanje. Vrh takega razmišljanja predstavlja izjava Luke Meseca 30. avgusta na Tarči na TV Slovenija, ki je na vprašanje, kako komentira izjavo družbe Akrapovič, da bodo zaradi davkov, kot so zapisani v koalicijski pogodbi, čisti bilančni dobiček selili v bolj predvidljivo poslovno okolje, odgovoril: »... to je bolj izsiljevanje in izgovor. To ni nič drugega kot davčna utaja. Bolj kot njegovo obnašanje, ki je obsojanja vredno - človek je vzel koalicijsko pogodbo in rekel, »evo, sedaj jaz selim bilančni dobiček«, ki je bil subvencioniran s strani države. To ni nič drugega kot davčna utaja. In bolj kot to me skrbi odziv dela javnosti, ki to celo vzpodbuja in podpira. ... pred dobrim desetletjem so nekateri na podoben način ploskali menedžerjem, ki so prevzemali državna podjetja, pa brez garancij, in ti ljudje so postali tajkuni ...«

Ta absurdna izjava razkriva nepoznavanje temeljne zakonodaje s področja gospodarstva, kakor tudi nepoznavanje in nerazumevanje zakonitosti delovanja gospodarskega in družbenega sistema, kar je zlasti za poslanca nedopustno. Luka Mesec ni napadel samo Igorja Akrapoviča, temveč najuspešnejše slovenske gospodarstvenike, ki so ustvarili na tisoče delovnih mest in s svojim delom prispevali stotine milijonov v slovenski proračun in državno blagajno. Z retoriko, ki podjetnike postavlja v kontekst tajkunov, ustvarja nastrojeno, sovražno ozračje proti gospodarstvu.

Še večje je razočaranje ob tem, da se nihče od prisotnih koalicijskih partnerjev v oddaji na to nedopustno izjavo ni odzval, kot bi se moral. Na GZS se sprašujemo, ali to pomeni, da se je nova koalicija odločila z visokimi davki in dodatnimi obremenitvami izgnati slovenska podjetja in kriminalizirati njihove poslovne odločitve? Je to znak, da jih prihodnost slovenskega gospodarstva ne zanima?

GZS v imenu gospodarstva zahteva da se državni zbor opredeli do izjave Luke Mesca tako v svoji pristojnosti zakonodajne veje oblasti kot skozi prizmo kršenja etičnih načel, da se koalicija od gospodarstvu sovražne ideje, ki jo predstavlja Luka Mesec, distancira in da s svojimi dejanji potrdi, da podpira hitrejši gospodarski razvoj v Sloveniji v dobro vseh državljanov in državljanok.

UPRAVNI ODBOR GZS O KOALICIJSKI POGODBI

Člani Upravnega odbora GZS so izrazili zaskrbljenost nad nekaterimi rešitvami, ki jih predvideva koalicijska pogodba, saj so te oblikovane na predpostavki nadaljevanja podobno visoke gospodarske rasti, kot jo imamo danes. Boštjan Gorjup, predsednik GZS, je dejal, da se je treba sistematično pripraviti na spreminjene makroekonomske pogoje ter voditi odgovorno in proticiklično fiskalno politiko.

Prof. dr. Anže Burger iz Centra za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede je navedel, da bodo predvidena finančna sredstva za skrajševanje čakalnih dob v zdravstvu le zameglila večje probleme, s katerimi se v zdravstvu soočamo. Problem zdravstva je po njegovem prešlaba organizacija. Predlagal je uvedbo konkurence pri obveznem in dopolnilnem zdravstvenem zavarovanju, namesto da se dopolnilno ukine in prenese na ZZS. Načrtovani dvig prispevne stopnje PIZ za delodajalce v stopnji 0,8 odstotne točke dviga za delodajalce letno ocenjuje kot zgrešen ukrep. Univerzalni temeljni dohodek je označil kot »nor predlog«, ki v realnosti ne deluje. Predlaga reformo izobraževanja v smeri uvedbe krajših, bolj aplikativnih programov, ki so bolj povezani z gospodarskimi potrebami. Kritičen je bil tudi do vključitve osebnih prihodkov iz kapitala in rent v dohodninsko osnovo, kar je po njegovem mnenju izrazito problematično, saj lahko podvoji obdavčitev tega vira dohodka. Gospodarstvenikom je svetoval, naj ne pristanejo na identitetno politiko delitve na delo in kapital. Opozoril je tudi na problem strukturnega primanjkljaja, ki ga je nujno znižati.

Spremljajte stališča in komentarje GZS o aktualnih tematikah.



Najboljši ga že imajo Pridobite ga tudi vi!

excellent-sme.gzs.si



Koristi certifikata Excellent SME Slovenia

- mednarodno prepoznavna kredibilnost podjetja, ki jo potrjuje Gospodarska zbornica Slovenije,
- dnevno aktualna odličnost podjetja,
- lastno bonitetno poročilo za vaše stranke (v slovenskem, angleškem ali nemškem jeziku),
- QR koda Excellent SME za vaša tiskana gradiva, e-pošto ali kot stenski plakat
- 24-urno nadzorovanje delovanja spletne strani,
- dnevna poročila o poskusih kopiranja spletne strani,
- verificirana spletna stran (tudi za podjetja brez svoje spletne strani),
- uvrstitev na referenčno listo na spletni strani GZS excellent-sme.gzs.si

ZA VEČJO KONKURENČNOST GOSPODARSTVA

Slovenska podjetja so trenutno v dobri kondiciji, vendar lahko nova vlada z nerazumnimi obremenitvami slovensko gospodarstvo hitro zaduši, so opozorili.

»Slovenija gospodarsko še nikoli ni bila tako uspešna. Gospodarstvo je izjemno izvozno naravnano, rasteta dodana vrednost in produktivnost, zaposlenost in plače so se zvišale, podjetja vse večji delež svojega dobička zadržijo. Smo skratka v dobri situaciji. A previdnost ni odveč, saj se lahko trendi hitro obrnejo. Svetovni analitiki že napovedujejo prihod nove krize in nekaj znanilcev to tudi potrjuje. Ne nazadnje so tudi globalne razmere takšne, da lahko stabilnost hitro zamajejo,« je dejal izvršni direktor GZS Samo Hribar Milič. Višje plače in socialno varnost lahko v Sloveniji dosežemo le, če dvignemo produktivnost. Cilj 60.000 evrov povprečne dodane vrednosti do leta 2025 je uresničljiv, vendar pa bomo morali za to več vlagati v razvoj in imeti pametno in vzdržno politiko na vseh nivojih. To v Sloveniji pomeni manj administracije in zakonodaje, manjšo davčno obremenitev plač ter odgovornejše vodenje in upravljanje države.

Na okrogli mizi so z izvršnim direktorjem GZS Samom Hribarjem Miličem in direktorjem OZS Danijelom Lampergerjem razpravljali predsednik OZS Branko Meh, Miran Rauter, HERMI, Mirko Strašek, KLS Ljubno, Štefan Pavlinjek, ROTO ter Bojan Železnik, KGL.



Foto: Ariana Grobelnik

T A L U M

Lahkota prihodnosti

Predani inovativnosti

Med 1400 sodelavci smo v preteklem letu zbrali več kot 1150 inovacijskih predlogov.

Prejeli smo zlato in srebrno priznanje Štajerske gospodarske zbornice za najboljše inovacije Podravske regije 2018.

radoveden
nečagur
talumovec
zagnan sem
kreativen
strasten
inovativen
trmast

Vemo, da se dobri izdelki začnejo z dobrimi zamislimi in uresničijo s strastjo ter požrtvovalnostjo.

Nam ne manjka nič od tega.

www.talum.si

Koledar dogodkov GZS



DOGODKI GZS	
22. september Nova Gorica	Športne igre zaposlenih 2018 GZS – Severno Primorska gospodarska zbornica vabi k sodelovanju na Športnih igrah zaposlenih 2018. Namen projekta je spodbuditi poslovno javnost k športni aktivnosti ter prek športne aktivnosti, druženja in zabave krepiti vez med gospodarstvom in športom.
24. - 26. september Istanbul	Izhodna delegacija v Turčijo Z obiskom delegacije želimo nasloviti poslovne priložnosti, ki se za slovensko gospodarstvo odpirajo v zdravstvenem sektorju Republike Turčije.
26. september Brdo pri Kranju	Dan inovativnosti 2018 Skozi predavanje in izkustvene igre bodo predstavljene različne metode inoviranja, dobre inovativne zgodbe uspešnih inovatorjev. Podeljena bodo slavnostna nacionalna priznanja za inovacije.
27. september Ljubljana	Strokovni seminar: Napotitev delavcev v Francijo Zahteve slovenske in francoske zakonodaje ter izkušnje iz prakse. Poseben poudarek bo na predstavitvi napotitve delavcev za transportna in gradbena podjetja, kjer bomo slišali tudi izkušnje iz prakse slovenskih izvajalcev.
1. - 3. oktober Nova Gorica, Ljubljana, Koper	Srečanje z italijanskimi agenti v Milanu Predstavitve za podjetja, ki jih zanima udeležba na srečanjih z italijanskimi agenti v okviru Forum Agenti v Milanu. Na predstavitev bodo podjetja pridobila podrobnejše informacije.
2. - 3. oktober Ljubljana	Dan najboljše prakse Konferenca je vsebinsko naravnana na širitev miselnih obzorij za industrijo 4.0. Njen namen je s predstavitvami domačih in tujih dobrih praks spodbuditi slovenska podjetja k sistematičnemu uvajanju industrije 4.0.
2. - 3. oktober Ljubljana	Delavnica Expedire: Uporaba digitalnega marketinga za uspešno mednarodno prodajo Namen delavnice je opredelitev konkretnih razlogov in iskanje dejanskih rešitev za izize podjetja, ki deluje v mednarodni domeni B2B. Vodila jo bosta Dragan Simeunović in Yuliya Korotkova.
4. - 5. oktober Portorož	26. Mednarodna konferenca o materialih in tehnologijah Na posvetu pod okriljem Strateškega sveta za metalurgijo in pokroviteljstvom SRIP MATPRO bo govora o materialih v krožnem gospodarstvu ter razvoju kompetenc za prihodnje izzive, na delavnici pa bo predstavljen 3D tisk kovinskih materialov.
9. oktober Ljubljana	Napotitev delavcev na delo - Novosti Zakona o čezmejnem izvajanju storitev Osrednji del seminarja bo namenjen seznanitvi z vsebino in praktičnimi primeri izvajanja Zakona o čezmejnem izvajanju storitev, ki je prinesel pomembne spremembe na tem področju. Predstavljen bo tako evropski kot nacionalni zakonodajni okvir.
9. oktober Nova Gorica	Delavnica Skupaj do kadrov, ki jih potrebuje severnoprimorsko gospodarstvo Delavnica je namenjena udeležbi kadrovikom in drugim predstavnikom podjetij, kjer bomo poskušali ugotoviti, kaj pričakuje/potrebuje gospodarstvo za zmanjšanje kadrovskega primanjkljaja v regiji in kako bi lahko podporne inštitucije v regiji pomagale.
10. oktober Bruselj	Evropski parlament podjetij 2018 Preko 800 podjetnikov iz 45 evropskih držav in iz različnih sektorjev ter velikosti podjetij se bo zbralo v dvorani Evropskega parlamenta v Bruslju, da bi kot evropske poslanke in poslanci razpravljali in glasovali o ključnih političnih in gospodarskih vprašanjih.
11. - 12. oktober Laško	20. Kongres izvajalcev računovodskih storitev Kongres izvajalcev računovodskih storitev je osrednji letni dogodek ZRS in je namenjen predstavitvi najaktualnejših tem s področij, ki neposredno vplivajo na opravljanje dejavnosti izvajalcev računovodskih storitev.

10. oktober Nova Gorica	Industrija 4.0: Izzivi in rešitve Na izobraževalno-predstavitvenem dogodku bodo predstavniki Robotine podali koncepte in rešitve na področju digitalizacije, industrije 4.0 in interneta stvari IoT ter zadevo podkrepili s primeri, rešitvami in opremo iz njihove in tuje prakse.
11. oktober Ljubljana	Izobraževalni seminar: Požarna varnost v večstanovanjskih stavbah Podana bodo izhodišča za odločitve pri rabi in vzdrževanju večstanovanjskih stavb s poudarkom na preventivnih ukrepih, kot so praksa dobrega gospodarjenja in vaje evakuacije. Predstavljene bodo tehnične možnosti zgodnjega odkrivanja požara.
15. - 16. oktober Innsbruck	Poslovna in gospodarska delegacija na Tirolsko (Avstrija) Z usmerjenimi B2B srečanji bo posebna pozornost namenjena lesu in trajnostni gradnji, pa tudi turizmu, steklarstvu in živilski panogi ter morebitnim drugim interesnim področjem.
15. oktober Dravograd	Poreklo blaga in začasni izvoz Na seminarju bosta podrobneje predstavljena oba dokumenta. Med drugim bodo podani odgovori na vprašanja, kaj pomeni posamezen dokument, kdaj se uporablja, kakšna je pravna podlaga in postopek pridobitve ter e-postopek za poreklo.
16. oktober Dravograd	Sklenitev, vsebina in prenehanje pogodbe o zaposlitvi skozi prizmo sodne prakse Brezplačna delavnica iz dveh delov. Prvi del se ukvarja s sklenitvijo in vsebino pogodbe o zaposlitvi, drugi del pa s prenehanjem pogodbe o zaposlitvi.
18. oktober Bled	4. letna mednarodna konferenca o skladnosti in etiki poslovanja Povezovalna tema konference o skladnosti in etiki poslovanja je tveganje za ugled. Spregovorili bodo odlični strokovnjaki iz regije in mednarodnega okolja.
18. oktober Ljubljana	Kako prodati/kupiti delujoče podjetje? Vse podrobnosti o postopku prodaje in nakupa podjetja. Skozi pasti in izzive vas bodo popeljali strokovnjaki s področja združitev in prevzemov in vas seznanili z osnovnimi koncepti postopka prodaje podjetja in tudi nakupa podjetja.
18. oktober Maribor	Normirani s. p. ali gospodarska družba ali vodenje po dejanskih prihodkih in stroških Predstavljene bodo spremembe ter za koga in kdaj se splača odločitev ali voditi ali ne voditi poslovne knjige ter kakšne so davčne posledice.
19. oktober Ljubljana	Ljubljana: Vhodna gospodarska delegacija iz Pekinga Ob obisku gospodarske delegacije iz Pekinga bo potekala poslovna konferenca, na kateri bodo predstavljene možnosti sodelovanja med Kitajsko in Slovenijo. Sledili bodo individualni poslovni sestanki med udeleženci.
22. oktober Ljubljana	Varstvo osebnih podatkov po Splošni uredbi o varstvu podatkov Na seminarju boste spoznali novosti, ki jih prinašajo novi evropski predpisi s področja varstva osebnih podatkov, kaj te novosti pomenijo ter kako in do kdaj se moramo na njih pripraviti.
22. oktober Nova Gorica	Individualno svetovanje: Kako osvojiti avstrijski in nemški trg? Možnost individualnega svetovanja vsem podjetjem in podjetnikom, ki se zanimajo za sodelovanje z Avstrijo, ali že imajo stike in bi želeli pridobiti podrobnejše informacije in nasvete v zvezi s poslovanjem na avstrijskem trgu.

IZOBRAŽEVANJA NA GZS

4. oktober: Vrline vrhunskega vodje

Seminarski trojček je namenjen vsem, ki se zavedajo, da je vrhunski vodja danes več kot le strokovnjak za dogajanje v panogi svoje organizacije, za razvoj, marketing, prodajo in finance. Dogodek je namenjen vsem tistim, ki bi se radi še izboljšali na tem področju. Z vami bodo mojstri trenerji Izidor Gašperlin, Lilijana Pavkovič in Marjan Benedičič.

16. oktober: Z enim ukrepom do večjega dobička – še pred koncem 2018!

Ste odločeni povečati dobiček še do konca 2018? Ni še prepozno, do konca leta 2018 lahko dramatično povečate svoj poslovni rezultat. Praktična implementacijska delavnica pod vodstvom marketinškega guruja Aleša Lisca.

Izobraževanje
GZS



»Za predstavitev novosti vedno izberemo največji sejem v panogi«

Status Metlika je družinsko podjetje, v katerem že od 1995 razvijamo in proizvajamo izdelke za lažje in bolj ustvarjalno življenje v kuhinji. Strateško se največ ukvarjamo s shranjevanjem živil v vakuumu z namenom podaljšanja njihove obstojnosti in kakovosti (z aparati za vakuumiranje ter vakuumskimi posodami). Ponosni smo, da so naši izdelki narejeni v Sloveniji in so na voljo v 37 državah po svetu.

Sejem IFA Berlin, ki se je odvijal v začetku septembra, je eden od dveh ključnih sejmov za nas, kjer vsako leto predstavljamo novosti ter celoten proizvodno-prodajni program. Poleg iskanja novih kupcev in ustvarjanja novih poslovnih sodelovanj

so mednarodni sejmi tudi čas za letne dogovore z obstoječimi poslovnimi partnerji ter pregled trendov in smernic v panogi.

Če želite delovati mednarodno na področju zabavne elektronike ter velikih in malih gospodinjskih aparatov, je IFA Berlin najboljši sejem v Evropi. Namenjen je namreč tako poslovnim uporabnikom kot splošni javnosti in ga priporočamo tudi za dvig prepoznavnosti podjetja v Nemčiji. [gg](#)

»Sodelovanje v čezmejnem evropskem projektu se nam je obrestovalo«

Podjetje CNC CENTER PEITIS je specializirano za mehansko obdelavo aluminija in nerjavečega jekla po naročilu. Zaradi neposredne bližine tovarne aluminija imamo hiter dostop do različnih kvalitete aluminija in aluminijastih profilov. Proizvajamo razne vrste izdelkov in polizdelkov iz kovine in plastike, poleg rednih serij izdelkov pa se ukvarjamo tudi s proizvodnjo t. i. nultih serij oziroma prototipnih izdelkov, tako enostavnih kot tudi kompleksnejših.

V preteklem letu smo se odzvali na vabilo Gospodarske zbornice Slovenije za sodelovanje v čezmejnem projektu EXPEDIRE, katerega cilj je povezovali interese slovenskih in avstrijskih podjetij. V našem primeru nam je GZS skupaj z drugimi partnerji

organizirala srečanje s potencialnim avstrijskim partnerjem, ki je v nadaljevanju pripeljalo do novega poslovnega sodelovanja na avstrijskem trgu.

V vsakodnevnem iskanju novih kupcev in težnji po širitvi poslovanja v tujino smo se odločili preizkusiti tudi sodelovanje v projektu in to se nam je obrestovalo. Vključitev v projekt je brezplačna, potrebno je le skrbno pripraviti prave informacije za predstavitvene obrazce (Company Profile) in natančno podati profil iskanega partnerja. Tovrstno sodelovanje priporočamo tudi drugim podjetjem, saj je to ena od priložnosti, ki jo je vredno preizkusiti. [gg](#)

»Ključna je dobra poprodajna podpora«

Tam-Europe je pred dvema letoma začel z aktivnostmi na novem trgu, natančneje v Vietnamu. Povezali so se z zastopnikom glavnega konkurenta (Cobus), podjetjem Avintech, ki je tudi eno izmed vodilnih pri prodaji GSE opreme.

»V začetku leta 2017 nas je direktor podjetja obiskal, takrat smo se tudi prvič uspešno dogovorili za prodajo prvega avtobusa na letališče Noi Bai. S prvim avtobusom smo tako predstavili svoj produkt novemu trgu, kar se je hitro izkazalo za uspešno. Isti mesec smo tako prodali še dva avtobusa na isto letališče,« je o vstopu na vietnamski trg povedal Jernej Bašič, področni vodja prodaje.

Kmalu je sledilo povpraševanje tudi z drugih letališč, kamor so prav tako dobavili avtobuse. »Za naše nove stranke je ključno, da zagotavljamo dobro poprodajno

podporo, ker je pri kitajski konkurenci niso imeli. Na letališču Noi Bai imajo tako izven uporabe 20 avtobusov proizvajalca Xinfra, starih komaj 2 leti,« je ponazoril Bašič.

»Trenutno smo v finalizaciji novih naročil za 13 avtobusov, ki bodo odpremljeni na obe glavni letališči, Noi Bai ter Tan Son Nhat,« je povedal vodja prodaje Jernej Bašič.

Vietnam so prepoznali kot zanimiv trg, saj imajo 11 mednarodnih in 12 domačih letališč ter letno prepelejo 67,3 milijona potnikov. Tri glavna mednarodna letališča so Mednarodno letališče Noi Bai (HAN), ki prepelje 23 milijonov potnikov letno, Mednarodno letališče Tan Son Nhat (SGN), ki prepelje 35,5 milijona potnikov letno in Mednarodno letališče Da Nang (DAD) z 10,8 milijona potnikov. [gg](#)

Bagueri

SUPERIOR

Rebula Bagueri Superior 2013

PLATINUM TROPHY

Decanter®
WORLD WINE AWARDS

97
pts



STEVEN SPURRIER, CHAIRMAN EMERITUS

www.klet-brda.si



Minister za zdravje opozarja: "Uživanje alkohola lahko škoduje zdravju!"

www.MARKACIJA.si



Celovita storitev najema s fiksnim mesečnim obrokom

TO SO POSLOVNA VOZILA OPEL



OPEL INSIGNIA, GRAND SPORT, OPREMA INNOVATION, 2.0 CDTI DIZELSKI MOTOR (125 KW/170 KM) S START/STOP

V času najema za 48 mesecev le

385,05 €

brez DDV/mesec

MESEČNI ZNESEK POSLOVNEGA NAJEMA VKLJUČUJE:

- Financiranje vozila in registracijo
- Zavarovanje, zeleno karto in asistenco 24/7
- Servis, pnevmatike in nadomestno vozilo



PRIHODNOST PRIPADA VSEM.

Ponudba 48-mesečnega najema velja s pogojem 100.000 prevoženih kilometrov (25.000 km/leto). Končna ponudba je odvisna od specifikacije in opremljenosti izbranega vozila, dolžine najema in zelenega števila kilometrov. Izračun podjetja ALD Automotive, d.o.o. Več informacij je dostopno na opel.si – Za podjetja – Poslovni najem. Povprečna poraba goriva (kombinirano): 5,3 l/100 km. Emisije CO₂ (kombinirano): 141 g/km. Uradna vrednost emisijske stopnje: EURO 6d-TEMP. Specifične emisije NO_x: 0,0249 g/km. Vrednost specifične emisije trdnih delcev pri dizelskih motorjih: 0,00049 g/km. Število delcev pri dizelskih motorjih: 2,19 E11. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal iz prometa prispevajo k poslabšanju zunanjega zraka. Zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Slike so simbolične. Opel Southeast Europe LCC, 2040 Budaörs, Szabadság u. 117, Madžarska.