

Pomislite najprej na majhne



12 predlogov
nove generacije podjetnikov 18 – 22

- 16 **Ključne gospodarske teme v Državnem zboru**
Zagon gospodarstva
- 26 **V Sloveniji bo še pred 2020 polovica avtomobilov električnih**
Intervju s prokuristom podjetja Avantcar, Matejem Čerom
- 85 **Skok čez velikanko ali v antistresno vilo na Šrilanko?**
Dopusti za menedžerje

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



POTUJTE V PROSTORU.



Superb Combi Family že za 23.799 €
z vključenim ŠKODA BONom

skoda.si

Kombinirana poraba goriva in izpusti CO₂: 3,7-7,1 l/100 km in 97-165 g/km, emisijska stopnja: EURO 6, specifična emisija dušikovih oksidov (NO_x): 0,0125-0,0686x10¹¹ g/km, trdi delci: 0,00-0,00120 g/km, število delcev: 0,00-9,63. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov.



KO ŽIVLJENJE V GIBANJU POSTANE NAČIN BIVANJA.



Izdajatelj:

Gospodarska zbornica Slovenije
Dimičeva 13, Ljubljana

**Odgovorni urednik:**

Goran Novković

Izvršna urednica:

Barbara Perko

Oblikovanje:

Samo Grčman

Uredniški odbor:

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

Uredništvo:

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

Trženje oglasnega prostora:

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

Tisk:

Present, d. o. o.

Datuma natasa:

10. 6. 2016

Distribucija:

Pošta Slovenije

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

ISSN 13183672

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

Pri tiskanju smo uporabili okolju prijazne
barve na rastlinski osnovi.



12 Kdo so paradni konji slovenskih regij?

*S čim so se izkazali Lek, Krka, Steklarna Hrastnik,
Luka Koper, Acroni, Goodyear Sava Tires, Adria Mobil ...?*

7 Uvodnik

Poslovna klima

8 Malemu gospodarstvu kaže bolje

Regije

10 Dobra letina v regijah. Najboljše so izvozne regije.

12 Paradni konji različnih slovenskih regij

O zagonu gospodarstva v Državnem zboru

16 Vladi dajejo čas do jeseni

Agenda malega gospodarstva 2016

18 Pogled nove generacije podjetnikov

22 Diagnoza poslovnega okolja za malo gospodarstvo

5. Vrh malega gospodarstva 2016

24 Promocijske ulice

Intervju

26 V Sloveniji bo še pred 2020 polovica avtomobilov električnih

Prihodnost

30 Spopad vozili se je začel. Zmagovalec (še) ni znan.

Obremenitve gospodarstva

32 Bodo občine z višjim NUSZ krpale proračune?

33 Visoke koncesnine podijo podjetja v tujino

Gradbeni zakon

34 Najhujše posledice bi lahko doletele podjetja

36 – 43



Svetovalec GG

32



Višji lokalni davek?

33



Bajne koncesnine

70



Krožno gospodarstvo



30 Spopad vozili se je začel. Zmagovalec (še) ni znan. *Prihodnost*

Svetovalec GG

- 36 Pravo: Bližajo se dopusti. Ste pravilno odmerili dopust in izplačali regres?
- 38 Izvoz: 5 pravil za vstop v Švico
- 39 Okolje: Okoljska marjetica je adut na razpisu
- 40 Finance: Kdaj je smiselno zavarovati terjatve
- 42 Kreativno vodenje: Kako spodbuditi zavzetost sodelavcev
- 43 Računovodstvo: Kako prenesti sredstva z registrskega računa

Top livarji

- 49 TOP 30 podjetij v livarstvu
- 51 Livarji galopirajo

Top orodjarji

- 53 TOP 30 podjetij v orodjarstvu
- 55 Orodjarji napovedujejo rekordno leto

Okoljski dan 2016

- 70 Vključenost v sistem EMAS vodi do prihrankov
- 73 Z vstopom v EMAS do manj inšpekcijskih pregledov

Nov član GZS

- 75 Še vedno znamo vse, le prodati ne

Izobraževanje

- 77 Kreativno na počitnicah

Poslovne knjige

- 79 Priporočamo v branje

Razvedrilo

- 85 Skok čez velikanko ali v antistresno vilo na Šrilanko?

Gospodarska
zbornica
Slovenije



Zbornica za poslovanje
z nepremičninami

27. tradicionalni posvet

Poslovanje z nepremičninami

Portorož, 10. in 11. november 2016



www.posvetnepremicnine.si



RENAULT
Passion for life

Renault TALISMAN

Prevzemite nadzor.



Uživajte v izjemni okretnosti in legi na cesti, ki ju zagotavlja Renault **TALISMAN** z edinstvenim sistemom štirikolesnega krmiljenja **4CONTROL**.

Poraba pri mešanem ciklu 3,6–5,8 l/100 km. Emisije CO₂ 95–135 g/km. Emisijska stopnja: EURO 6b. Emisija NOx: 0,0253–0,059 g/km. Emisija trdnih delcev: 0,00001–0,00144 g/km. Število delcev (x10¹¹): 0,01–9,26. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov.

Renault priporoča **elf**

renault.si

Zakaj imata Krugman in Picasso prav?

Kljub temu, da imamo že tretje leto zapored gospodarsko rast, ki presega evropsko povprečje, da podjetja povečujejo zaposlenost, da še naprej močno raste izvoz, da rastejo tudi plače, da so obrestne mere rekordno nizke, da je denarja na bankah dovolj, da se je plačilna disciplina močno popravila, da so izmerjeni kazalniki zaupanja v gospodarstvu bistveno višji kot v preteklosti, da imajo številna podjetja sicer velike, pa vendar »sladke« probleme, kako zagotoviti dovolj zmogljivosti za povečana naročila, je splošna družbena klima še naprej nestabilna, prevladujeta nezaupanje in negotovost.

Zakaj?

Kot je pred leti na svojem obisku v Ljubljani napovedal nobelovec Paul Krugman, je globalna prihodnost med drugim zapisana v negotovosti: vse se bo odvijalo zelo hitro, cikli med vzponi in padci bodo vse krajši, nove rešitve bodo vseskozi pritiskale na vse hitrejše spreminjanje, potrebna bodo vse večja vlaganja, predvsem pa bo - čeprav se ob vseh humanitarnih in političnih tragedijah sliši paradoksalno - ponudba večine človeštvu potrebnega večja od povpraševanja (žal še ni čarobne redistributivne paličice, ki bi globalni produkt razdelila tako, da bi vsakdo imel vsaj najnujnejše za življenje). In ker na trg vsak dan vstopajo novi igralci, se obstoječi - kamor sodimo tudi mi - upravičeno bojijo za svoj obstoj.

To je neizogibni zunanji vpliv na naše življenje, ki nas bo spremljal tudi v prihodnje. Nobena diskriminatorsna zakonodaja tega ne more preprečiti, kot tudi ne vzpostavitev sistema in vrednot po načelu »tujega nočemo, svojega ne damo«. Lahko le zmanjšamo njegov vpliv na nas z večjim zaupanjem vase, seveda na realnih temeljih. Tu pa se začnejo naše prave težave.

Začne se že v rani mladosti, če ne prej, v osnovni šoli, kjer premalo spodbujamo inovativnost, zvedavost, ambicioznost, tehniško kulturo. Že pri otrocih spodbujamo, da je najbolje biti povprečen, enakost pa najvišja vrednota. (Psihologi bi dodali še kaj o

usodni vlogi žensk pri vzgoji in pomanjkanju vloge očetov, za kar nisem strokovnjak, laično pa ocenjujem kot zelo pomembno.)

Težava se nadaljuje v celotnem izobraževanju, kjer prevladujejo smeri, kjer se naučimo svet razumeti, analizirati, ne pa graditi in ustvarjati.

Kje je vzrok za naš prenormirani sistem, v katerem smo, če gre verjeti mojim sodelavcem v Analitiki GZS, od leta 1991 **število podzakonskih aktov in predpisov z 878 dvignili na 18.834**, ali pa dvignili število zaposlenih in plače v javnem sektorju v času, ko smo v gospodarstvu izgubili prek 90.000 delovnih mest?

V nesposobnosti politikov, preveliki vlogi sindikatov javnega sektorja, »nesrečni« strukturi političnih strank v Sloveniji, obremenjenosti s polpreteklo zgodovino in odsotnosti razvojne vizije in strategij, nepripravljenosti na spremembe in reforme, predvsem v šolstvu, zdravstvu in javnem sektorju.

In seveda v razmerah v naši pravni državi, na eni strani v splošnem premajhnem spoštovanju zakonov in predpisov - od nespoštovanja omejitev hitrosti v prometu do neplačevanja davkov in korupcije mafijskega obsega. Na drugi strani je rezultat nezaupanje v pravosodje, v državo, socialne partnerje, pogodbe, prihodnost.

Čeprav se zdi, da smo v globoki krizi, da je prevladujoče nezaupanje povsem opravičljivo, pesimizem pa edini odgovor na vse okoliščine, gospodarski rezultati v zadnjih letih dokazujejo, da se da in da zmoremo. Spremembe, razvoj, inovativnost. Kot je rekel Picasso, za uspeh je ključna akcija. Bolj kot končni cilj je pomemben prvi korak. Potrebujemo spremembe davkov, ki bodo vzpodbudile vlaganja in zaposlovanje. Spremembe v izobraževanju, ki bodo povečale delež zaposljivih, kar pomeni več tehnične znanja. Manj predpisov, kar bo poenostavilo poslovanje. Vrsta drobnih korakov. Vemo, v katero smer. Čas je primeren, razmere ugodne.

Pritisnimo skupaj. Na Vrhu malega gospodarstva. [gg](#)

Čeprav se zdi, da smo v globoki krizi, da je prevladujoče nezaupanje povsem opravičljivo, pesimizem pa edini odgovor na vse okoliščine, gospodarski rezultati v zadnjih letih dokazujejo, da se da in da zmoremo.

Samo Hribar Milič
Generalni direktor GZS



Foto: Barbara Reya

Malemu gospodarstvu kaže bolje

Slovensko gospodarstvo se je lansko leto okrepilo, pri čemer je bila ključna rast izvoznega povpraševanja. Nivo optimizma je sodeč po zadnji anketi visok, vendar nekoliko nižji kot lani. Malo gospodarstvo je tokrat celo bolje razpoloženo od velikih družb.

Darja Močnik, Analitika GZS

Izvozniki so v letu 2015 krepili moč, saj je 20.635 izvoznikov (družb) v 2015 ustvarilo 30,3 milijarde evrov čistih prihodkov na tujem trgu ali za 7,7 odstotka več kot leto prej. Število izvoznikov je glede na predkrizno leto 2008 poraslo za 58 odstotkov, vrednostno pa izvozijo za dobro četrtino več, dodana vrednost je višja za 8 odstotkov. Vse bolj intenzivno na tujih trgih nastopajo mikro in majhne družbe, število le-teh se je v sedmih letih povečalo za 64 odstotkov, njihov izvoz pa se je povečal za 44 odstotkov. Dinamika je bila še posebej ugodna

pri izvozu na trge EU, kamor je izvoz porasel za 9,6 odstotka. Tako se je delež izvoza v čistih prihodkih zvišal na 38,4 odstotka, v sedmih letih za 8,7 odstotne točke.

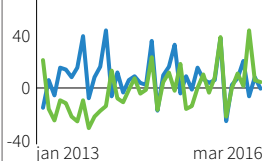
Ključni izvozniki v predelovalnih dejavnostih so lani največ prispevali k rasti izvoza, saj je bil njihov izvoz višji za 7 odstotkov. Izvozniki izkazujejo kar 93,6 odstotka celotnega ustvarjenega čistega dobička, zaposlujejo 31,6 odstotkov vseh zaposlenih, izkazujejo za 7,1 odstotka višjo dodano vrednost na zaposlenega od slovenskega povprečja ter so manj zadolžena. gg

10 ključnih podatkov

**Rast izvoza
2,9 %**

Precejšnja rast izvoza v države izven EU, predvsem v severno in srednjo Ameriko ter Azijo. Realna rast je višja za skoraj odstotek zaradi padca cen surovin.

Izvoz se trendno krepi predvsem v države izven EU



Vir: Surs, medletne rasti v %

**Rast proizvodnje
5,6 %**

Rast proizvodnje je letos najvišja v proizvodnji električnih in optičnih naprav (blizu 60 % rast), pridobivanju premoga (30 %) ter proizvodnji kovinskih izdelkov (nad petino).

**Rast trgovine na drobno
0,2 %**

Višja kupna moč krepi prodajo v neživilski trgovini (5,9 % rast). Krepi se predvsem prodaja tekstila, oblačil, obutve ter računalniških in telekomunikacijskih naprav (pod 15 %).

**Rast zaposlenih
0,6 %**

Trg dela se izboljšuje in število samostojnih podjetnikov ter zaposlenih pri pravnih osebah se povečuje.

**Nafta se hitro draži
50,06 USD
na sodček (26.5.)**

Na rast vpliva zmanjšanje zalog v Ameriki, Nigeriji in Venezueli. Analitika GZS za leto 2016 napoveduje povprečno ceno 48 USD in za leto 2017 60 USD.

**Deflacija
-0,7 %
(I-IV)**

Cene se še vedno znižujejo, predvsem zaradi nižjih cen surovin. Zaradi nedavne krepitve cen nafte in surovin je pričakovati stabilizacijo cen, v zadnjem četrtletju pa že rast.

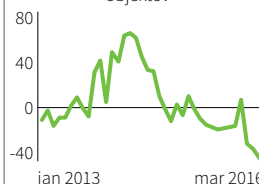
**Rast storitvenih dejavnosti
4 % (I-II)**

Letos je najvišja rast drugih raznovrstnih dejavnosti - pisarniških in spremljajočih dejavnosti. Nazadnje prihodek v nastanitvah in z njimi povezanih storitvah ter arhitekturi in tehničnem projektiranju.

**Nadaljnji upad gradbeništva
-31,5 %**

Upad je zaznan predvsem v gradbenih inženirskih objektih (-40 %). Tudi kazalniki pričakovanj so kratkoročno še negativni.

Močan upad gradnje inženirskih objektov



Vir: Surs, medletne rasti v %

**Porast potnikov v zračnem in pomorskem prometu
33,3 %**

Porast potnikov v pomorskem transportu je tudi posledica prihoda treh ladij za križarjenje.

**Realna rast bruto plač
3 %**

Povprečna bruto plača je v marcu znašala okoli 1.600 EUR. Odmrznitev napredovanj je povečala višje plače v sektorju države. Masa plač v javnem sektorju naj bi se povečala za okoli 5 % v celotnem letu.

* v kolikor obdobje ni posebej navedeno, velja za zadnje objavljeno kumulativno obdobje (I-III 2016), v primerjavi z enakim obdobjem lani.

prva izbira med dobavitelji
specialnih papirjev



GORIČANE

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

www.goricane.si



Dobra letina v regijah. Najboljše so izvozne regije.

Kako so se lani izkazale regije in katera podjetja so v posameznih regijah izstopala?

Darja Močnik, Bojan Ivanc, Analitika GZS

10 %
EBITDA se je
najbolj okrepila
na Koroškem.

Zaposlovanje se je najbolj okrepilo v Obalno-kraški regiji, skoraj za 10 %, medtem ko so se čisti prihodki najbolj povečali v Posavski regiji, predvsem zaradi energetike oziroma povečanega trgovanja z elektriko. Dodano vrednost so najbolj povečala podjetja v Primorsko-notranjski regiji, EBITDA pa se je krepila najbolj na Koroškem (10 %). Po višini dodane vrednosti na zaposlenega je izstopala Jugovzhodna regija, kjer je ta znašala 50.400 EUR, kar je bilo skoraj 10.000 EUR več kot v povprečju v Sloveniji.

To so nekateri pomembni kazalci poslovanja regij v letu 2015. Lansko leto je bilo za večino slovenskih regij uspešno, pri čemer se najbolj poznajo izvozni rezultati, predvsem v predelovalnih panogah. [gg](#)

Vpliv dveh podjetij na izgubo v dveh regijah

Savinjska regija zaradi izgube v energetiki in rudarstvu beleži neto izgubo v višini 244 milijonov evrov ali 11,9 % od celotne ustvarjene izgube. Če bi izločili dve podjetji z najvišjo izgubo, bi savinjska regija imela 281 milijonov evrov neto čistega dobička.

Neto čisto izgubo v vrednosti 1,5 milijona evrov beleži še Zasavska regija. Nanjo vpliva predvsem višja izguba enega podjetja, sicer bi beležila 27,9 milijona evrov dobička. Sicer sta tu najpomembnejši panogi predelovalne dejavnosti in trgovina, ki ustvarita 70 odstotkov celotnih prihodkov regije. Obe sta imeli v letu 2015 izgubo, in sicer skupaj za 17,8 milijona evrov.

Vir: Analitika GZS

Regije po rangih

2015	Neto čisti dobiček	Prih. na zap.	Rang po rasti prih.	Rang po rasti EBITDE	DV/zap.	Rang po rasti DV/zap.	Zadolženost*	Rang po rasti zadolženosti
Posavska regija	47.090.921	328.463	2	10	43.152	12	1,39	2
Osrednjeslovenska regija	687.623.603	228.820	8	1	44.952	3	4,56	10
Obalno-kraška regija	102.845.315	198.688	10	2	41.101	8	3,81	12
Jugovzhodna regija	268.580.833	188.214	3	9	50.351	11	0,88	7
Primorsko-notranjska regija	39.038.486	151.664	6	3	35.300	1	2,09	8
Goriška regija	171.931.058	150.569	4	5	39.783	5	1,60	11
Gorenjska regija	232.564.895	148.253	7	7	40.409	6	2,30	5
Koroška regija	66.222.838	144.565	5	4	38.051	2	1,75	6
Savinjska regija	-243.624.462	144.248	10	12	40.499	4	13,59	1
Pomurska regija	53.216.532	142.145	12	6	31.488	9	3,61	4
Podravska regija	216.062.184	131.884	8	8	32.469	7	1,88	9
Zasavska regija	-1.541.717	109.880	1	11	34.381	10	3,22	3
Slovenija	1.640.010.486	183.717	-	-	41.124	-	3,93	-

* Neto finančni dolg na EBITDA

Vir: KAPOS GZS, Ajpes – podatkovna baza letnih poročil.

Na izid Osrednjeslovenske regije vplivalo eno podjetje

Najuspešnejša regija, kjer je bilo lani ustvarjenega 41,9 odstotka celotnega neto čistega dobička, je osrednjeslovenska, ki se hkrati ponaša tudi z največjim vzponom glede na leto 2014. Po podatkih Ajpesa je regija lani čisti dobiček povečala za 688 milijonov evrov. Samo trgovina, ki je najpomembnejša panoga te regije, je neto čisti dobiček več kot podvojila, saj je dosegla 56-odstotno rast.

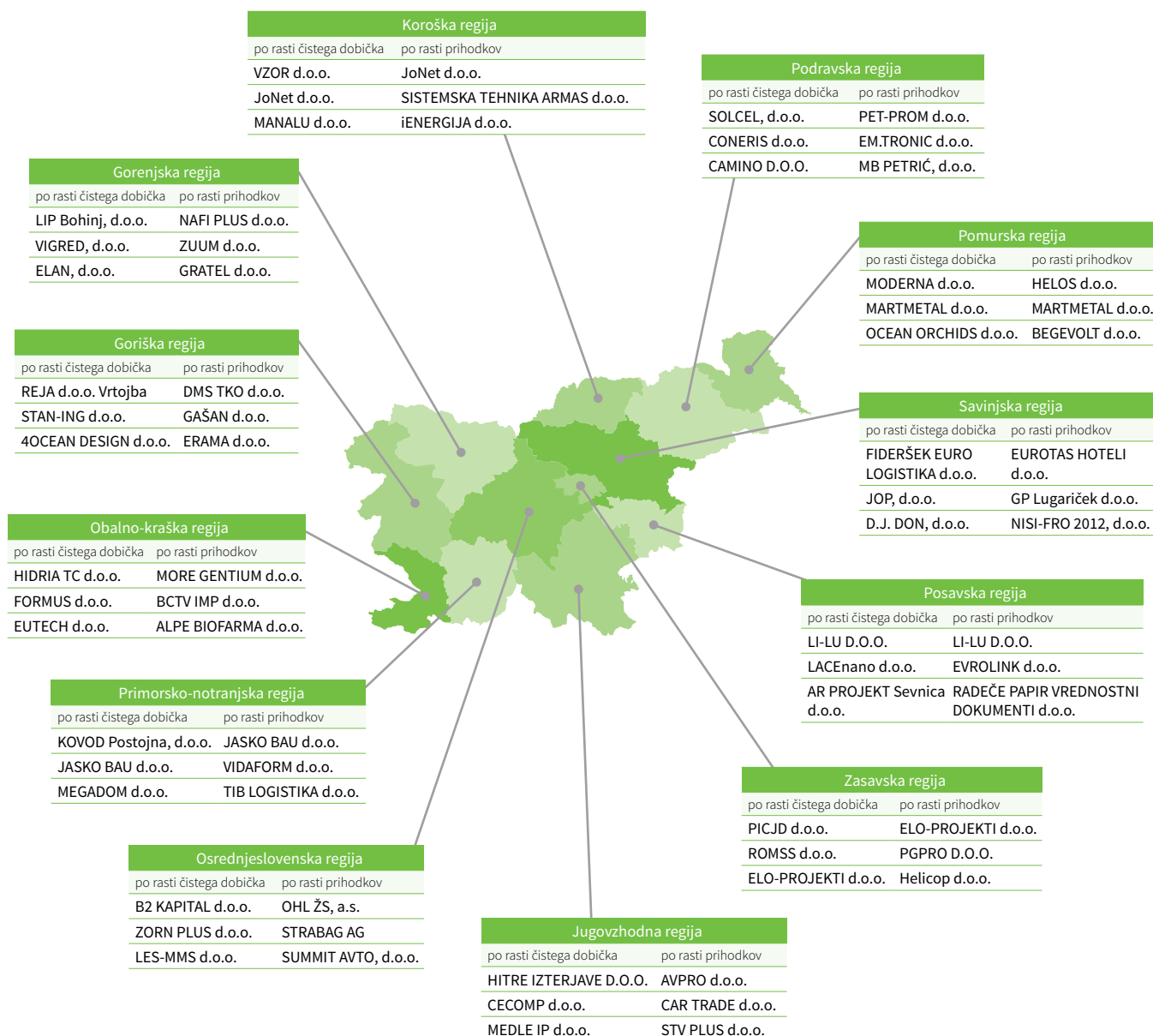
Osrednjeslovenska regija je še v 2014 beležila izgubo predvsem zaradi enega podjetja (družbe za upravljanje). To podjetje je imelo leta 2014 veliko izgubo, v letu 2015 pa je izkazalo drugi največji

dobiček v regiji. Ta regija je lani izkazala šele osmo najvišjo rast prihodkov (za 2 %) in prvo najvišjo rast EBITDA (27 %), sicer pa je druga najbolj zadolžena regija (finančni dolg na EBITDA je 4,56).

Druga regija, kjer so beležili največji neto čisti dobiček, je Jugovzhodna regija, in sicer z 269 milijoni evrov, rast zvišujeta dve najpomembnejši panogi regije – predelovalne dejavnosti z 9,9-odstotno rastjo in trgovina s 24,6-odstotno rastjo čistega dobička.

Vir: Analitika GZS

Top 3 družbe po rasti čistega dobička/prihodkov, izmed 200 največjih družb v regiji v 2015



Paradni konji različnih slovenskih regij

Katera podjetja so v posameznih regijah posebej izstopala. Kako jim kaže letos?

Andreja Šalamun

Na poslovanje naftnih trgovcev v Sloveniji so negativno vplivale prodajne cene naftnih derivatov, ki so bile večinoma višje kot v sosednjih državah.

115 milijonov evrov dobička, 348 novih delovnih mest, 21 novih izdelkov - vse to je lani dosegla družba Lek.

Del zmanjšanja prihodkov v Mercatorju pripisujejo tudi spremenjenim nakupnim navadam potrošnikov.

OSREDNJE SLOVENSKA REGIJA

Potem, ko je še predlani beležila izgubo, se je lani s skoraj 688 milijoni evrov čistega dobička povzpela na sam vrh. Največji vpliv v regiji imajo Petrol, Mercator, Holding Slovenske elektrarne (HSE), Lek in Spar.

Petrol z manjšimi prihodki in večjim dobičkom

Skupina Petrol je lani ustvarila 3,8 milijard čistih prihodkov od prodaje, kar je za pet odstotkov manj kot v letu 2014. Hkrati pa so dosegli 65,3 milijona evrov čistega poslovnega izida, kar je za osem odstotkov več kot leta 2014.

Na poslovanje sta pomembno vplivala gibanje cen na naftnem trgu in menjalni tečaj ameriškega dolarja, prizna Aleksander Salkič, predstavnik za odnose z javnostmi, pa tudi poslovne razmere na trgih, kjer poslujejo. »Slovenija, ki je še vedno Petrolov glavni prodajni trg, v zadnjem obdobju sicer znova beleži gospodarsko rast, a so gospodarske razmere še vedno zahtevne.«

Eno od pomembnih strateških vprašanj, s katerimi se bodo letos ukvarjali na Petrolu, je digitalizacija, ki je »pogojena s hitro spreminjajočim se in disruptivnim poslovnim okoljem«. Vpliva na kupce, poslovne modele, razvoj poslovanja, poslovne procese, konkurenco ..., našteje Salkič.

Mercator z dobičkom tudi letos

Medtem ko je lani Skupina Mercator končala s pozitivnim poslovnim izidom iz poslovanja v višini 61,5 milijona evrov (več kot 15-krat bolje kot v 2014) in čistim poslovnim izidom 20,2 milijona evrov, za letos napovedujejo, da naj bi prihodki iz prodaje dosegli 2,6 milijarde evrov, čisti dobiček pa 55,3 milijona evrov.

Prvi kvartal letošnjega leta sicer kaže padec prihodkov v primerjavi z enakim obdobjem lani. Nižji prihodki na trgu Slovenije in Srbije so predvsem posledica zmanjšanja števila enot v neosnovnih aktivnostih. Del zmanjšanja prihodkov pa pripisujejo tudi spremenjenim nakupnim navadam potrošnikov in prodaji Pekarne Grosuplje.

Za naložbe so porabili skoraj dvakrat več sredstev kot v enakem obdobju lani, in sicer 12,9 milijona evrov. Ena največjih naložb je izgradnja novega

logistično-distribucijskega centra, ki je ocenjena na 100 milijonov evrov. Graditi naj bi ga začeli v drugi polovici prihodnjega leta, končali pa leta 2018.

HSE v rdečih številkah

HSE konsolidiranih bilanc za lani še ni objavil, rezultati matične družbe pa kažejo, da je za njim leto rdečih števil. Lani je namreč ustvaril 323 milijonov evrov izgube, medtem ko se je predlani ponašal s 140 milijoni evrov dobička. HSE se bo tudi letos največ ukvarjal s svojo hčerinsko družbo – Termoelektrarno Šoštanj, ki je imela lani 437 milijonov evrov čiste izgube, in kjer (ob uporabi socialnih partnerjev) poteka racionalizacija.

JUGOVZHODNA REGIJA

Druga regija z največjim neto čistim dobičkom je jugovzhodna, kjer najpomembnejšo vlogo igrajo Krka, Revos in Adria Mobil.

Krka prehiteva po desni

Skupina Krka je prodala za 1.164,6 milijona evrov izdelkov in storitev, čisti dobiček pa je znašal 158,2 milijona evrov. »Doseženi cilji so rezultat naše poslovne strategije, v kateri dajemo poudarek ne le uveljavljenim terapevtskim področjem, ampak bolj kot do sedaj tudi vstopanju na nova področja,« so povedali v Krkini službi za odnose z javnostmi. Največjo absolutno rast prodaje so lani dosegli v Zahodni Evropi s 306,1 milijona evra ustvarjene prodaje, kar predstavlja 26,3 % prodaje skupine Krka. »Skupno prodajo v regiji smo povečali za 22 %, prodajo izdelkov pod lastnimi blagovnimi znamkami pa za 35 %,« pravijo v Krki. Največja prodajna regija je bila z 28,1-odstotnim deležem v prodaji regija Vzhodna Evropa, v kateri so prodali za 327,5 milijona evrov izdelkov.

»Kljub negotovostim trendi na svetovnem trgu kažejo, da se bo generična farmacevtska industrija v prihodnosti še razvijala, vendar pa se bo treba za uresničevanje ciljev dodatno potruditi,« pravijo v Krki. Tudi letos načrtujejo rast prodaje, in sicer v višini 1,210 milijarde evrov, dobiček pa naj bi znašal okoli 160 milijonov evrov. Podoben znesek bodo namenili tudi naložbam.

Adria tudi v času krize pozitivna

Družba in skupina Adria Mobil sta lani uspešno uresničili zastavljene poslovne cilje – prihodki na ravni skupine so presegli 303 milijone evrov, kar je za skoraj 22 odstotkov več kot v letu 2014, čisti poslovni izid pa je bil z 15,5 milijona evrov oz. za 21 odstotkov višji od predlanskega.

Evropski trg počitniških vozil je prve znake okrevanja začel kazati lani, ko se je število novih registracij povečalo za dobrih 10 odstotkov. »Po več letih stagnacije je to seveda izredno spodbuden podatek, še bolj pa smo zadovoljni s tem, da smo ponovno rasli hitreje kot sam trg in s tem prispevali k rasti tržnega deleža,« pravijo v družbi, kjer tudi za letošnje leto načrtujejo rast nad rastjo trga.

ZASAVSKA REGIJA

V zasavski regiji na skupne rezultate najbolj vplivajo Eti elektroelement, Steklarna Hrastnik in Studio Moderna.

Studio Moderna porazil ameriški dolar

Studio Moderna je imela v letu 2015 ob 36,8 milijona evrov prihodkov negativen poslovni rezultat, in sicer 3,2 milijona evrov. Na rezultat je vplivala predvsem velika volatilitnost razmerja evra napram ameriškemu dolarju, saj je velik del njihovih nabav vezanih na tečaj dolarja, so pojasnili. V letu 2016 načrtujejo izboljšanje poslovanja.

Steklarna Hrastnik: Letos več prihodkov kot lani

Steklarna Hrastnik je lani ustvarila za 55,1 milijona evrov čistih prihodkov od prodaje, kar znaša 16 odstotkov več kot v letu 2014. Rezultati ne bi bili možni brez uspešno izvedenega prestrukturiranja.

Letos načrtujejo do 9 odstotkov več čistih prihodkov od prodaje kot lani ob predpostavki, da bodo izpeljali vse načrtovane naložbe v dodatno izboljšanje kakovosti in fleksibilnosti ter v dvig proizvodnih kapacitet. Vstopili bodo na trg parfumskih steklenic, na trg s steklom za razsvetljavo, z namiznim programom v segment žganih pijač in se z obstoječimi programi podali na nove trge, med drugim na angleškega.



Foto: Arhiv Adria Mobil

Adria Mobil je lani izkoristila konjunkturo na trgu in tudi povečala svoj tržni delež.



Foto: Barbara Reya



Foto: Barbara Reya

Lek in Krka, ki ju vodita Vojmir Urlep in Jože Colarič, še naprej intenzivno investirata.

SAVINJSKA REGIJA

Energetiki kvarijo sliko

Savinjska regija je imela lani največjo izgubo, in sicer predvsem zaradi dveh energetske družbe – Termoelektrarne Šoštanj, ki je trenutno v procesu racionalizacije in je lani ustvarila 437 milijonov evrov čiste izgube, ter Premogovnika Velenje, ki je leto končal z 66 milijoni evrov izgube.

Medtem pa so rezultati celjskega dela precej boljši. »V tem delu regije je že drugo leto zapored čutiti okrevanje gospodarstva, ki po težkih letih z neto izgubo posluje pozitivno,« je povedal direktor Regionalne gospodarske zbornice Celje Drago Polak. »Lani smo dosegli skupen neto dobiček 258.754.000 evrov. Pozitiven skupni rezultat so dosegle gospodarske družbe, samostojni podjetniki in tudi zadrage,« je povedal Polak in dodal, da so v regiji močne predvsem predelovalna dejavnost, trgovina in promet.

Tudi letos za ta del savinjske regije pričakujejo pozitivno poslovanje gospodarstva in nova delovna mesta, je pa za razvoj regije izjemnega pomena čimprej izgradnja tretje razvojne osi.

Dars z več kot 60 milijoni čistega dobička

Eno od pomembnejših podjetij s sedežem v savinjski regiji je tudi Dars, ki je lani ustvaril 373,1 milijona evrov prihodkov in 60,5 milijona evrov čistega dobička. »Povečujemo prihodke od cestnine ter druge prihodke, racionalizirali smo notranje poslovanje, uspešno obvladujemo stroške ter aktivno upravljamo z dolžniškim portfeljem,« pravijo v družbi. Za letos načrtujejo približno enake prihodke in dobiček kot lani, bodo pa nadaljevali z izvedbo ukrepov notranje racionalizacije, izboljševali učinkovitost poslovanja, obvladovanje stroškov in aktivno upravljali z dolgom.

Med ključnimi večjimi infrastrukturnimi projekti navajajo dokončanje podravske avtoceste A4 med Draženci in Gruškovjem, ki ga sofinancira EU, ter izvedbo elektronskega cestninjenja v prostem prometnem toku za tovorna (oz. nevinjetna) vozila.

V Leku so med drugim vlagali v novo pakirno in proizvodno linijo ter razširitev obrata za proizvodnjo probiotika in novo visoko regalno skladišče.

»V Sloveniji, na Hrvaškem in v Ruski federaciji poteka še 20 naloženih projektov, s katerimi bomo proizvodne zmogljivosti povečali za več kot tretjino,« pravijo v Krki.

303 milijone evrov so presegli prihodki na ravni skupine Adria Mobil.

V Steklarni Hrastnik načrtujejo vstop na angleški trg in na trg parfumskih steklenic.



Foto: arhiv Steklarna Hrastnik

Steklarna Hrastnik, ki jo vodi Andrej Božič, načrtuje ambiciozno vstopanje na nove trge. Acroni pa pod vodstvom Blaža Jasniča snuje 30-milijonsko naložbo, s katero bodo znižali specifično porabo energentov in okoljski odtis.



Foto: arhiv SI

darstva, je še povedala Jadranka Švarc, direktorica Območne zbornice za Gorenjsko.

Goodyear Dunlop Sava Tires z novimi naložbami

Podjetje Goodyear Dunlop Sava Tires je s pomočjo povečanega obsega proizvodnje in bogate ponudbe izdelkov v letu 2015 povečalo svoj čisti dobiček za 17,5 odstotka na 6,7 milijona evrov, čeprav so se čisti prihodki od prodaje zmanjšali za 1,4 odstotka (na 207,3 milijona evrov), kar je predvsem posledica nižjih prodajnih cen na lokalnih trgih.

»Industrija pnevmatik si v Evropi še ni popolnoma opomogla,« pravijo v družbi in dodajajo, da so se v zadnjih letih na lokalnih trgih soočali s številnimi izzivi, kot so manjša kupna moč končnih uporabnikov, poznejša menjava zimskih pnevmatik z letnimi, milejša zima, ki je vplivala na zimsko prodajo, in težave z likvidnostjo, ki so jih imele njihove neposredne stranke na nekaterih trgih. »Poleg tega se je še naprej povečeval uvoz poceni pnevmatik iz Azije,« je pojasnil Matej Zavrl, glavni direktor.

KOROŠKA REGIJA

Korošci stavijo na izvoznike

S poslovanjem lokalnih podjetij so zadovoljni tudi na koroški območni gospodarski zbornici, kjer beležijo 3,1-odstotno povečanje čistih prihodkov od prodaje v primerjavi z 2014. »Rast prihodkov na trgih EU se je povečala za 7,2 % ter na trgih izven EU za 5 %. Minimalni padec prihodkov je zaslediti na domačem trgu, pri čemer so se prihodki na tujem trgu povečali za 6,8%,« pojasnjujejo na zbornici. V letu 2015 so podjetja investirala več kot preteklo leto, zmanjšanje finančnih obveznosti do bank pa kaže na razdolževanje.

PODRAVSKA REGIJA

Podravci previdni

V Štajerski gospodarski zbornici so kljub dobrim rezultatom previdni. Kar 98 odstotkov družb v regiji namreč predstavljajo mikro in mala podjetja, ki pa se kljub želji in ambicijam ne razvijajo dovolj, da bi prerasla v večja podjetja. »Prav za ta podjetja smo sicer predvideli program za spodbujanje konkurenčnosti za problemska območja in nanj tudi resno računali, vendar se je izkazalo, da je država temu področju namenila manj sredstev, kot je bilo v preteklosti predvideno,« je povedala mag. Aleksandra Podgornik, direktorica Štajerske gospodarske zbornice. Najpomembnejši nosilci uspeha regije so izvozniki in pozitiven trend izvoza v tej regiji se kaže že nekaj let. Direktorica pričakuje, če ne bo prišlo do velike spremembe na zunanjih trgih, še naprej pozitiven trend rasti, opozarja pa, da regija nujno potrebuje svež investicijski kapital, da bi začeli projekti lahko zaživeli.

GORENJSKA REGIJA

Gorenjska regija se je po neto čistem dobičku uvrstila v zgornjo polovico regij. Kot pravijo na območni gospodarski zbornici, so tamkajšnje družbe ustvarile neto čisti dobiček v višini 232,5 milijona evrov.

Acroni z novimi naložbami

Acroni je lani ustvaril za 380 milijonov evrov prihodkov in 4,8 milijona evrov čistega dobička. »Dober rezultat – tudi v zaostrenih zunanjih okoliščinah – je predvsem plod strategije zadnjih let, tj. usmeritve v bolj zahtevne, nišne izdelke za najzahtevnejše aplikacije,« je povedal Blaž Jasnič, glavni direktor Acronija, Skupina SIJ. »Poleg tega intenzivno razvijamo nove zanimive izdelke, ki imajo velik tržni potencial. Z vsemi temi prizadevanji nam je uspel tudi preboj na nova tržišča, na primer na Bližnji vzhod, povečali pa smo tudi tržni delež na ameriškem trgu,« je povedal Jasnič.

Letos naj bi bili njihovi rezultati še boljši. Nadačujejo s širjenjem programa specialnih jekel in zlitin ter z intenzivnim trženjem na novih trgih. »Pri tem bo imela pomembno vlogo naložba v novo linijo za toplotno obdelavo specialnih jekel in zlitin v zaščitni atmosferi. Z njo bomo zagotavljali višjo stabilnost procesov, kar je pogoj za pridobitev certifikata NOR-SOK. S tem certifikatom bomo lažje pridobivali posle v petrokemiji,« je povedal direktor in dodal, da bodo novo toplotno linijo zagnali jeseni.

Za naslednje leto načrtujejo zagon AOD peči (argon oxygen decarburization – oksidacija ogljika v talini nerjavnega jekla s pomočjo argona). S to 30 milijonsko naložbo bodo zagotovili znižanje specifičnih porab energentov in znižali okoljski odtis.

Izvozniki so finančno najuspešnejši

Pričakovanja gorenjskih podjetij za leti 2016 in 2017 so dokaj optimistična, predvsem pri izvozu in rasti prihodkov. Poudarjajo pa, da pričakujejo od vlade konkretne ukrepe, predvsem za razbremenitev gospo-

Pričakovanja gorenjskih podjetij za leti 2016 in 2017 so dokaj optimistična.

437 milijonov evrov čiste izgube je lani ustvarila Termoelektrarna Šoštanj.

»Z uvedbo elektronskega cestninskega sistema bomo povečali pretočnost,« pravijo na Darsu.

232.5 milijona evrov neto čistega dobička so ustvarile družbe v gorenjski regiji.

GORIŠKA REGIJA

Sliko kvari nekaj družb

Tudi goriška regija je lani poslovala z dobičkom.

»Predvsem je to posledica večjega čistega dobička (ta je znašal 212 milijonov evrov), medtem ko so družbe z izgubo to povečale za 5 milijonov evrov,« je povedala mag. Nevenka Volk Rožič, direktorica Območne zbornice za severno Primorsko. V regiji močno izstopa predelovalna dejavnost, saj predstavlja 41 % celotnih prodajnih prihodkov. Sledi trgovina s 23 %. Z vidika dodane vrednosti jo predelovalna industrija ustvari polovico, trgovina desetino, kulturne, razvedrilne in rekreacijske dejavnosti pa 9 %.

Finančno so najbolj uspešna velika in srednja podjetja iz predelovalne industrije, ki delujejo globalno, so povezana v skupine in so večji zaposlovalci. »Sliko v regiji kvari zgolj nekaj družb z izgubo, ki so predvsem holdingi, ki imajo v lasti nepremičnine ali druge finančne naložbe, niso pa veliki zaposlovalci,« opozori direktorica.

Podjetja iz Goriške regije so podobno pozitivno razpoložena. Veliko jih napoveduje nove naložbe, 15 odstotkov pa jih bo tudi na novo zaposlovalo. Optimistični so tudi glede napovedi za prihodnje leto, kjer jih skoraj polovica pričakuje povečano rast prodaje glede na letošnje leto.

V regiji si veliko obetajo tudi od novih projektov, ki naj bi pospešili gospodarsko rast. »Med temi lahko gotovo izpostavimo smučarski center na Kaninu, logistični center v Vrtojbi in poslovne cone v Ajdovščini,« je še dodala direktorica.

PRIMORSKO-NOTRANJSKA REGIJA

Najbolje v zadnjih 5 letih

Lani so družbe primorsko-notranjske regije končale z najboljšim rezultatom v zadnjih petih letih, so povedali na območni izpostavi Ajpesa. Ustvarile so 1,24

milijarde evrov prihodkov, kar je za štiri odstotke več kot v letu 2014, čisti prihodki od prodaje na domačem trgu so se povečali za devet odstotkov, na tujem trgu pa za 1,6 odstotka. Najuspešnejše so bile družbe v predelovalnih dejavnostih. Povečal pa se je tudi neto čisti dobiček, in sicer za 23,6 odstotka in je znašal dobrih 39 milijonov evrov.

Največji vpliv v regiji so imele družbe Ydria Motors, Odpad, ki je del skupine SIJ – Slovenska industrija jekla, Gozdno gospodarstvo Postojna, Kovinoplastika Lož in Lesonit.

OBALNO-KRAŠKA REGIJA

Desetkrat višji dobiček

Kot kažejo podatki območne izpostave Ajpes, so tudi družbe obalno-kraške regije, kjer imajo največji vpliv OMV Slovenija, Cimos, Luka Koper, Mena Koper in Intereuropa, poslovale z dobičkom. V letu 2015 so namreč izkazale 102.845 tisoč evrov neto čistega dobička, kar je kar desetkrat več kot v letu 2014. »To je prvi pošten dobiček, ustvarjen v regiji po letu 2007,« je ob nedavni predstavitvi rezultatov dejal vodja koprské izpostave Ajpesa Sandi Kravanja.

Največji neto čisti dobiček so imele družbe s področja prometa in skladiščenja, kamor sodi tudi skupina Luka Koper, ki je lani ustvarila rekordnih 184,3 milijona evrov čistih prihodkov od prodaje (za 13 odstotkov več kot predlani), čisti dobiček pa je znašal 32,5 milijona evrov (in bil za 12 odstotkov višji kot v letu 2014).

Edina panoga z neto čisto izgubo je gostinstvo, kar je posledica negativnega poslovnega izida nekatere družb. Predelovalna dejavnost je sicer ustvarila precej visoko neto dodano vrednost, vendar pa se ni pretvorila v podobno visok neto čisti dobiček, saj je velika gospodarska družba iz te dejavnosti (Cimos), ustvarila veliko čisto izgubo (25,3 milijona evrov). gg

»Zavedamo se, da je dobro obvladovanje tujih trgov ena od glavnih konkurenčnih prednosti koroškega gospodarstva,« pravijo na koroški območni gospodarski zbornici.

Po besedah Aleksandre Podgornik, direktorice Štajerske gospodarske zbornice, regija nujno potrebuje svež investicijski kapital.

15 % podjetij z Goriške napoveduje, da bodo na novo zaposlovali.



Foto: Depositphotos

Skupina Luka Koper je lani ustvarila rekordnih 184,3 milijona evrov čistih prihodkov od prodaje.

Vladi dajejo čas do jeseni

Skupina poslancev je v obravnavo v Državni zbor RS poslala predlog priporočil vladi o nujnih sistemskih in strukturnih ukrepih za nov razvojni zagon gospodarstva in ustvarjanje novih delovnih mest. Odbor za gospodarstvo bo o tem razpravljal konec junija, celoten Državni zbor pa na redni julijski seji.

Barbara Perko

4 ključne točke: priprava celovite davčne reforme, upoštevanje predlogov za industrijsko politiko iz Manifesta industrijske politike, izvedba nujnih strukturnih sprememb ter proaktivna opredelitev do predlogov malega gospodarstva.

»Evropa in Slovenija potrebujeta nov, skupen koncept reindustrializacije, ki bo temeljil na širšem mednarodnem dogovoru o poenotenju določenih davčnih bremen, na način, da bodo ta postala skupna konkurenčna prednost, ne pa obvod za investiranje tam, kjer je davčna politika ugodnejša.«

Matjaž Han (SD).

Predlogi priporočil Vladi RS vsebujejo predloge za izboljšanje poslovnega okolja in hitrejši razvoj industrije ter z njo povezanih dejavnosti, kot tudi za bistveno bolj proaktivno sistemsko podporo razvoju malega gospodarstva, zlasti na področju izobraževanja kadrov, obenem pa tudi predlog priporočila za odločen akcijski načrt za zmanjšanje birokratskih ovir malemu gospodarstvu.

Predlagatelji menijo, da mora vlada nemudoma pripraviti ukrepe za korenito davčno reformo, saj bi ta pomenila bistven dvig neto plače zaposlenih, predvsem razvojnih kadrov, tako v gospodarstvu kot v javnem sektorju in hkrati razbremenila gospodarstvo. Nujno bi bilo treba optimizirati javno porabo, ki je nad evropskim povprečjem. To bi vodilo v večji priliv davkov, kar pomeni večjo davčno osnovo in s tem bolj vzdržno financiranje javnih blagajn.

Po predlogu davčne reforme, ki sta jo pripravila GZS in Zbornica davčnih svetovalcev Slovenije (ZDSS), bi prihranek v višini 100 milijonov pomenil le 0,6 % slovenske javne porabe. Predlog ob upoštevanju večje kupne moči in s tem večjega priliva iz naslova DDV-ja v proračun pomeni potrebo po 328 milijonih evrov alternativnih virov, omogoča zvišanje neto plač 570.000 zaposlenim v gospodarstvu in javnem sektorju.

Prioriteta: Zmanjšati obdavčenje dela

»Učinkovitost in privlačnost posameznega ekonomskega sistema je odvisna od davčnega sistema. Ta pa v Sloveniji žal ni privlačen, zato ga moramo čim prej spremeniti. Nujno je treba zmanjšati obdavčenje dela,« pravi prvopodpisani pod predlogom Matej Tonin, NSi. »Motivacija za plačevanje davkov je odvisna od njihove višine. Višji kot so davki, bolj se bodo ljudje izogibali plačevanju, več bo fiktivnega davčnega optimiziranja in več bo vprašanj: 'Z računom ali brez?'. Naš cilj mora biti, da čim več ljudi plačuje čim nižje davke. Utrditi se mora zavedanje, da je vsak zaposleni dvojna korist za državo. Država od zaposlenega dobi vplačila v različne državne blagajne, hkrati pa državi zanj ni

treba plačevati različnih socialnih podpor. Večje kot bo število davkoplačevalcev, nižji bodo lahko davki.»

Da je davčna razbremenitev dela prava pot, se strinja tudi Alenka Bratušek, Nepovezani poslanci. »Po mojem mnenju bi morali takoj (in to je tudi najlažji korak) davčno razbremeniti delo prek razbremenitve 13. plače oz. božičnice. Med ukrepe, ki bodo zagotovo zahtevali več časa, pa sodijo npr. uvedba dodatnega dohodninskega razreda med starim 2. in 3. razredom, ki bo razbremenila delavce, ki ustvarjajo največ dodane vrednosti, ter dolgoročni ukrepi za večjo konkurenčnost gospodarstva.« Matjaž Han (SD) poudarja, da je treba hkrati s prerazporeditvijo dohodninske lestvice, spremeniti način obdavčitve kapitala tako, da se spodbuja investiranje.

Vlada v štirih točkah izkazala nepripravljenost

Predlagatelji v odzivu vlade konec februarja na Manifest industrijske politike ne vidijo zaveze za resne strukturne ukrepe, dovolj konkretnih odgovorov na predloge – ki se jim je pogosto celo izognila –, kjer pa se je vlada zavezala, pa je v večini primerov podala zelo pozne roke za izvedbo.

Gospodarstveniki izpostavljajo štiri ključne kritične odgovore. V odzivu vlade je bilo razbrati nep-

Predlogi za davčno razbremenitev stroškov dela

Stanje	Ukrep	Neto učinek
19 od 28 držav jo pozna	1. Razvojna kapica pri 2-kratniku povprečne plače	164,0 mio EUR
Nenamenska uporaba	2. Ukinitvev 0,53 % prispevka za poškodbe pri delu	30,8 mio EUR
Visoka obremenitev z dohodnino	3. Znižanje progresije dohodninske lestvice pri plačah nad 1,8-kratnikom povprečne bruto plače	45,2 mio EUR
60 % marginalna obdavčitev dela	4. Umik 50% dohodninske stopje	11,5 mio EUR
Razbremenitev najnižje plačanih	5. Dvig splošne olajšave za zavezance do 75 % povprečne plače na min. plačo	76,6 mio EUR
Skupaj: 320 mio EUR oz. manj kot 1% BDP		



Poslanec Matej Tonin iz Nove Slovenije izrecno poudarja, da mora biti cilj Slovenije, da čim več ljudi plačuje davke, a da so hkrati ti čim nižji. Poslanec Združene leve Luka Mesec predlogu davčne reforme GZS in ZDSS nasprotuje, ker naj bi zmanjšala dohodnino za nekaj odstotkov zavezancev z najvišjimi dohodki. Iz tabele na prejšnji strani je sicer vidno, da v predlogu GZS in ZDSS ni poudarek le na znižanju obremenitev najvišjih plač, temveč med drugim tudi na zvišanju najnižjih neto plač.

ripravljenost na večjo prožnost trga delovne sile. V svojem odgovoru se ni dotaknila aktivnega privabljanja strateških vlagateljev in promoviranja razvojnih oddelkov v podjetjih v tuji lasti kot regionalnih ali globalnih razvojnih centrov. Prav tako se ni opredelila do omejevanja vpisa v programe, ki izobražujejo nezaposljive kadre. GZS od vlade pričakuje tudi zagotovitev sredstev za vzdrževanje cest in nove infrastrukturne projekte po avstrijskem zgledu drsnega petletnega finančnega in vsebinskega načrta iz tekočih proračunskih prilivov.

Predlagatelji redne seje ocenjujejo, da vladni odziv ni zadovoljiv, ni dovolj hiter in ne omogoča izboljšanja poslovnega okolja, ki bi omogočilo vzpostavitev poslovnega in investicijskega okolja za nujen hitrejši razvojni zagon industrije in z njo povezanih dejavnosti.

Nujna je poenostavitev postopkov

Ukrep, ki bi dvignil konkurenčnost slovenskega gospodarstva, je tudi skrajšanje in poenostavitev postopkov priprave prostorskega načrta in pridobitve gradbenega dovoljenja za potencialne investitorje.

Administrativne zahteve pri poslovanju in dosegljivost usposobljene delovne sile sta po podatkih ankete Analitike GZS največji oviri za malo gospodarstvo. Nova generacija podjetnikov je v Agendi malega gospodarstva predlagala ukrepe, ki bi olajšali njihovo poslovanje. Mednje spadajo digitalizacija javne uprave, odprava uravnilovke v javnem sektorju, stabilnejši pravni sistem, ki bi manj obremenjeval malo gospodarstvo, inšpekcijska transparentnost, vpis v šole po meri prihodnjih potreb gospodarstva, več praktičnega pouka in urgentna uvedba vajeništva, akcijski načrt za deficitarne pok-

lice, sprememba metodologije za izračun omrežnin, drugačna ureditev povračila škode delodajalcev v primeru nesreče pri delu, fleksibilnejše zaposlovanje ter upoštevanje načela »pomisli najprej na male« pri pripravi zakonodaje.

»V poslanski skupini DeSUS menimo, da bo vse-kakor treba delati na optimizaciji poslovnega okolja, predvsem na odpravi birokratskih ovir, bolj stimulatívni davčni politiki ter učinkoviti pravni državi,« menijo in dodajajo, da je treba ustvariti ugodno poslovno okolje za mala in srednja podjetja.

»Administrativna bremena, birokratizacija postopkov za pridobitev različnih dovoljenj, prenormiranost, še vedno težak in upočasnen dostop do ugodnih kreditov so rak rana gospodarstva od pričetka krize, čemur je treba narediti konec,« dodaja Han.

Rešitev vidijo drugje

»Edini oprijemljivi ukrep je davčna reforma za 'razbremenitev gospodarstva'. Bistvo te reforme – glede na predlog GZS – je zmanjšanje dohodnine za par odstotkov zavezancev z najvišjimi dohodki, in to v času, ko vlada pospešeno zmanjšuje javnofinančni primanjkljaj. Takšnih reform ne moremo podpreti, ker bi povečale neenakost in zmanjšale javna sredstva za socialne zadeve, pa tudi za gospodarski razvoj. Glede na to, da je imelo po raziskavi ECB 10 % najpremožnejših v Sloveniji v lasti kar 35,2 % premoženja, najrevnejših 20 % pa le 1,2 %, in glede na rekordno število revnih, takšni ukrepi ne pridejo v poštev,« pravi Luka Mesec iz Združene leve. Rešitev vidijo v »povečanju vloge kolektivov pri upravljanju in zavarovanju individualnih pravic delavcev, kar bi povečalo zavzetost za delo. Tako bi se povečala produktivnost, s tem pa tudi prihodki gospodarskih družb«. ^{gg}

Čas konjunktura je najboljši čas za reforme, kajti ugodni učinki bi se zaradi pozitivne klime v industriji in pri prebivalstvu pokazali bistveno hitreje kot v krizi.

Po mnenju predlagateljev bi bilo treba ukrepe sprejeti najkasneje 1. septembra letos, v veljavo pa bi morali stopiti s 1. januarjem prihodnje leto.

Pogled nove generacije podjetnikov

Predstavniki nove generacije malega gospodarstva so si enotni. Želijo boljše javne storitve, boljše poslovno okolje in boljše izobraževanje.

Stela Mihajlović

Izziv dostopa do financiranja se je po pomenu precej znižal.

Kmalu bo luč sveta ugledala Agenda malega gospodarstva 2016, ki je nastala po predlogih strateške skupine Podjetniška Slovenija in pregledu strokovnih služb GZS. Program skupine temelji na treh ključnih sklopih predlogov, ki bodo pomagali izboljšati pogoje za poslovanje novi generaciji podjetnikov: boljših javnih storitvah, boljšemu poslovnemu okolju in boljšemu izobraževanju za malo gospodarstvo.

Ukrepi bodo predstavljeni na Vrhu malega gospodarstva, ki bo letos 15. junija v Ljubljani. Predlagatelji se nadejajo čim večje realizacije ukrepov, ki pomagajo odpravljati pomanjkljivosti, na katere gospodarski akterji opozarjajo.

Proti uravnilovki in proti predragi javni upravi

Poleg odprave uravnilovke v javnem sektorju, ki je nestimulativna in vodi v neučinkovitost, ob tem, da se ne povečuje masa za plače, predlagajo digitalizacijo javne uprave po uspešnem estonskem vzoru. Hkrati

želijo optimizirati ali celo ukiniti nepotrebne ustanove, ki predstavljajo nelojalno konkurenco malemu gospodarstvu.

Radi bi dosegli tudi pregledno podporo strateškemu povezovanju že dokazano uspešnih malih podjetij z razvojnimi sredstvi. Dodana vrednost malih in srednjih podjetij (MSP) je namreč od 2008 narasla za 6,7 odstotka, medtem ko je velikim podjetjem upadla za več kot tri odstotke. Podpore ne pričakujejo v obliki nepovratnih subvencij, pač pa po sistemu korenčka in palice.

Za davčno reformo, ne pa prelivanje iz levega žepa v desnega

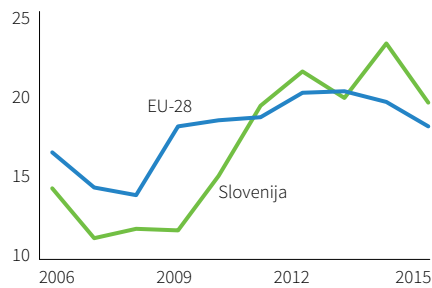
Predlagatelji poudarjajo, da želijo odločno davčno reformo, ne le nekakšnega prestrukturiranja. Reforma mora slediti cilju razbremenitve plač in cenejšemu nagrajevanju zaposlenih, brez dodatne davčne obremenitve malega gospodarstva, kar bo vodilo do

Poleg odprave uravnilovke v javnem sektorju - ob tem, da se ne povečuje masa za plače - v Podjetniški Sloveniji predlagajo digitalizacijo javne uprave po uspešnem estonskem vzoru.



Foto: Depositphotos

Visoka brezposelnost mladih



Vir: Eurostat

Več prostih delovnih mest, a ne dovolj



Vir: SURS

odpiranja novih delovnih mest. Slovenija je med 34. članicami OECD na 10. mestu po obremenjenosti plač z davki in prispevki! V predlogih sta med drugim zajeti razvojna kapica na socialne prispevke ter določila glede 13. in 14. plače.

Podjetniki želijo stabilnejši pravni sistem, ki bi s predpisi manj obremenjeval malo gospodarstvo, od inšpekcijskih organov pa pričakujejo bolj edukativno delovanje namesto pretežno kaznovalnega.

Želijo večjo izvozno podporo diplomacije

Ker se MSP počutijo zapostavljena pri podpori internacionalizacije, predlagajo uvedbo enotne izvozne platforme, pozivajo pa tudi k večji izvozni podpori s strani slovenske diplomacije, ki naj poveča število operativnih in gospodarsko izkušenih izvajalcev na predstavništvih v tujini. Poleg tega si želijo več podpore tako posameznim kot povezanim sejamskim nastopom MSP v tujini.

Pri izzivih malo gospodarstvo na prvem mestu izpostavlja administrativne zahteve pri poslovanju.

Kaj o ukrepih za malo gospodarstvo pravijo v Podjetniški Sloveniji

Nekaj članov strateške skupine malega gospodarstva pri GZS, Podjetniške Slovenije, smo povprašali o njihovih pričakovanjih v zvezi z agendo. Kako bodo poskušali pospešiti udeležanje ukrepov in kateri so najbolj pereči problemi, s katerimi se spopadajo.

Matej Leskovar, Imagine: Treba je omejiti število agencij in uradnikov

»Pričakujemo, da bo čim več točk sprejetih, da ne bo vlada poslušala samo interesov sindikata, da nam bo prišla nasproti. Točke agende so dolgoročno koristne tako za podjetja kot za zaposlene, za katere bi bilo prav, da so primerno nagrajeni s 13. in 14. plačo. S predlogi gremo predvsem v zmanjšanje obremenitve delavcev. Imamo preobširno javno upravo, mnogo preveč je raznih agencij in uradnikov. Treba je omejiti njihovo število, določiti dejanske odgovornosti in preprečiti podvajanje dela. Vem, da bo premike težko doseči, saj si mi ne moremo privoščiti, da bi spremembe izsilili s stavko.

Mi smo razvojno programersko podjetje, z nadpovprečnimi plačami. Treba je veliko izobraževanja, saj imamo specifična razvojna področja, in nagrajevanja zaposlenih, da ne odhajajo drugam. Trinajsto in štirinajsto plačo bi bilo treba razbremeniti po vzoru Avstrije, ne pa da z njima zaposlene spravimo v višji dohodninski razred. Ko pridejo mladi k nam s fakultete, imajo z nekaj izjemami le osnovna znanja, zato se je treba z njimi veliko ukvarjati. Ni nam v interesu, da odhajajo, skupaj z osvojenim znanjem.«

Andreja Kert, Ekonius: Število zakonov je neobvladljivo

Številni podjetniki ne razumejo, da z rastjo in razvojem potrebujejo nas, ki jim znamo optimizirati poslovanje in jim pomagati pri obvladovanju tveganja. Zato bi bilo dobro, da bi tudi država podprla ta del ozaveščanja.

Šolski sistem ne pokriva dovolj dobro potreb gospodarstva; velja pa tudi obratno, ni dovolj sodelovanja. Mladi bi morali več odnesti od dela v podjetju in biti primerno nagrajeni. Vlogo države pri tem vidim tudi v spodbujanju izobraževanja za deficitarne poklice in ponovni uvedbi vajeništva.

Veliko smo se pogovarjali o tem, kako ukrepe izpeljati. Predlog je, da bi ožja skupina sodelovala pri pripravi zakonskih aktov. Naš problem je, da je število zakonov in aktov neobvladljivo, zato nihče ne ve, ali dela povsem po predpisih. Radi bi še pred sprejemanjem aktov preverili njihov vpliv na mala in srednja podjetja, ali jih ti nemara dodatno ne obremenjujejo. Prav bi tudi bilo, da bi bilo malo gospodarstvo bolje zastopano v strateškem svetu pri predsedniku vlade, namesto da so tam le profesorji in direktorji velikih podjetij. Prihodnost Slovenije namreč bolj vidim v malih in srednjih podjetjih.«

Tudi podjetniki poudarjajo, da želijo odločno davčno reformo, ne le nekakšnega prestrukturiranja.

Od inšpekcijskih organov v malih in srednjih podjetjih pričakujejo bolj edukativno delovanje.

Ne le, da bo izobraževalni sistem moral v prihodnje prednostno podpirati programe, ki so ključni za gospodarski razvoj države, ampak bi morali povečati tudi obseg praktičnega usposabljanja kadrov v času šolanja.

Več praktičnega izobraževanja

Sestavljavci predlogov pričakujejo, da se bo slovenski izobraževalni sistem v prihodnje v večji meri oziral na potrebe malega gospodarstva kot doslej. Ne le, da bo prednostno podpiral programe, ki so ključni za gospodarski razvoj države, treba bi bilo povečati obseg praktičnega usposabljanja kadrov v času šolanja.

Predlog je tudi, naj se vnovič uvede vajeništvo, z jasno postavljenimi usmeritvami s strani države. Vajeništvo namreč izvaja manj kot 10 odstotkov relevantnih podjetij.

Preprečiti bi bilo treba tudi izumiranje deficitarnih poklicev, ki so nujni za razvoj in ohranjanje proizvodnje.

Predlagatelji opozarjajo še na izzive, ki jih prinaša rast in želijo uvedbo programa podpor, ki bi hitro rastočim družbam pomagali pri prepoznavanju pasti in obvladovanju tveganj. Tudi pri nujenju strokovne podpore malim podjetjem pri rasti in tveganjih Slovenija caplja daleč zadaj; zaseda 128. mesto med 140 državami.

Spomladanska anketa Analitike GZS je razkrila, da se je optimizem povrnil tudi v mikro in mala podjetja. Rast prihodkov od prodaje med 5 in 20 odstotki pričakuje v letošnjem letu 41 odstotkov družb, v naslednjem 43 odstotkov. Krčenje poslovanja naj bi prizadelo 6 odstotkov družb. Petina podjetij naj bi močnejše zaposlovala, medtem ko naj bi investicije močnejše porasle v 40 odstotkih družb. Pri 57 odstotkih družb naj bi bil dobiček podobno visok kot lani, pri tretjini družb naj bi bil višji (večji od 5 odstotkov). Pri

izzivih malo gospodarstvo na prvem mestu izpostavlja administrativne zahteve pri poslovanju, medtem ko dosegljivosti usposobljene delovne sile in domačemu povpraševanju pripisuje nekoliko manjši pomen. Vendar je prav izziv primernih zaposlenih precej porasel glede na lansko leto. Izziv dostopa do financiranja se je po pomenu precej znižal, podobno tudi tuje povpraševanje. To je povezano tako z izboljšano bilančno strukturo malih družb kot večjim deležem denarja v bilanci ter večjo pripravljenostjo bank posojanju. Tuje povpraševanje očitno ugodno vpliva tudi na malo gospodarstvo (Gospodarska pričakovanja 2016-2017, Analitika GZS, april 2016). Precej podoben uvid v dinamiko malega gospodarstva podaja tudi raziskava GEM 2015, kjer strokovnjaki za podjetniški ekosistem najbolj kritično ocenjujejo vladno regulativo, pomanjkanje izobraževanja za podjetništvo v osnovnih in srednjih šolah ter pomanjkanje kulturnih in družbenih norm. Bolje od povprečja EU so ocenjeni dostop do fizične infrastrukture in dinamičnost notranjega trga. Ta je vseeno za malo gospodarstvo premajhen in precej volatilen, zato je v Sloveniji najvišji delež aktivnih podjetnikov, ki načrtujejo, da bodo 75 do 100 % svojih prihodkov ustvarili na tujih trgih. Takšnih je petina vseh (GEM Slovenija 2015, april 2016). [gg](#)



Miran Rauter, Hermi: Podpora slovenskih predstavništva v tujini bi bila dobrodošla

»Korakov po predstavitvi agende še nismo povsem dorekli. Ne bomo pa samo stali in gledali, kdaj se bo kaj premaknilo. Poleg nefleksibilne delovno-pravne zakonodaje opažamo tudi izredno pomanjkanje motiviranja za zaposlovanje mladih, s čimer bi mladi lažje prišli do službe, podjetja pa do mladih možganov z novimi idejami. Tretji velik problem je pomanjkanje pomoči malim podjetjem pri internacionalizaciji s strani inštitucij v tujini. Pomoč dobijo predvsem velika podjetja, z več resursi, ki sama lažje kaj naredijo. Na slovenskih predstavništvih v tujini je preveč uradniškega kadra, ki ne prihaja iz prakse oziroma iz gospodarstva. Ker že več kot polovico prihodkov ustvarimo z izvozom in bomo še rasli, bi bila podpora dobrodošla.«

Mitja Lotrič, Lotrič Meroslovje: Državne institucije ne bi smele predstavljati nepošteno konkurence

»Četudi bi podjetja obdržala enako bruto obremenitev, bi se zmanjšanje obdavčitve ljudem poznalo v denarnicah, kar bi prek povečane potrošnje zagotovo pozitivno vplivalo na gospodarstvo.

Državne inštitucije tudi ne bi več smele predstavljati nepošteno konkurence. Ukvarjamo se s storitvami merjenja, enako številne javne inštitucije, ki pa za svoje delovanje in opremo dobijo denar od države. Zelo si prizadevamo za uvedbo vajeništva oziroma pripravništva, s čimer bodo dijaki in študentje dejavni že v času šolanja. Podobno že prakticiramo v naši skupini, v obliki strokovnih nalog, ki jih delajo študenti.

Nujna je tudi digitalizacija javne uprave. V podjetju uporabljamo programsko opremo, kar ni samo sebi namen, ampak s tem povečamo svojo učinkovitost. Zato bi to koristilo tudi javni upravi, saj je konec koncev njen namen služiti ljudem.

Skupina želi z vizijo usklajeno nastopiti skupaj, ne pa da vsak zase nekaj poskušamo, tako v Sloveniji kot v tujini.«

Tradicionalna podjetja v digitalno preobrazbo



Lena Carlsson je vodja digitalizacije pri švedski državni Agenciji za gospodarski in regijski razvoj, katere naloga je promocija podjetništva ter regijskega razvoja. Tarča agencije s 390 zaposlenimi na devetih lokacijah po državi so srednja in mala podjetja ter bodoči podjetniki. Kot gostja bo na Vrhu malega gospodarstva predstavila švedski recept za digitalizacijo malih in srednjih podjetij.

Andreja Lončar

Zakaj dajete toliko poudarka spodbujanju digitalizacije?

Gre za enega od mnogih megatrendov (med temi so še globalizacija, urbanizacija, staranje prebivalstva v razvitem svetu in drugi), med katerimi pa bo imela prav digitalizacija v prihodnjem desetletju največji vpliv na družbo in posel. Zato se moramo potruditi, da skočimo na ta vlak preobrazbe.

Pa se vam zdi, da podjetja digitalizacijo dojemajo kot priložnost ali morda tudi grožnjo?

Na Švedskem velika večina podjetij, okrog 90 odstotkov, vidi digitalizacijo kot priložnost: za povečanje učinkovitosti, izboljšanje izdelkov in storitev ali enostavno izboljšanje izkušnje kupca, pri čemer pa je treba upoštevati, da je vpliv na panoge različen.

Kako država na Švedskem promovira digitalizacijo?

Pred kratkim je Švedska sprejela strategijo pametne specializacije, v kateri je ena od prioritet tudi, da tradicionalna proizvodna podjetja postanejo vodje digitalne preobrazbe. Vodimo več projektov z namenom povečevanja ozaveščenosti, svetujemo podjetjem, ki se lotevajo digitalizacije, ter izvajamo mentorsko-izobraževalne programe (tako imenovani bootcamp) za tehnološke startupe. Letos pa bomo predstavili vavčersko shemo za podjetja z namenom podpore digitalizaciji.

Vrh malega gospodarstva



Diagnoza poslovnega okolja, ki je bila osnova za Agendo malega gospodarstva 2016, na naslednji strani. Promocijske ulice pa so na strani 24.

BANKA SKB



VEDNO TU - ZA VAS

SKB je razvojno usmerjena banka, ki podjetjem in posameznikom zagotavlja celovit in raznolik nabor kakovostnih bančnih produktov in storitev.

V hitrem podjetniškem svetu je pomembna **prava rešitev ob pravem času**, zato vam v SKB stojimo ob strani ves čas vašega poslovanja. Za podjetnike imamo vse kar potrebujete **za enostavno vsakodnevno poslovanje in rast vašega podjetja**. Prizadevamo si biti trdna in zaupanja vredna finančna institucija, za stranke, poslovne partnerje ter širše gospodarsko in družbeno okolje.

Delujemo skladno z načelom, **da skupaj dosegamo več**. Banka SKB, SKB Leasing in ALD Automotive, ki predstavljamo mednarodno finančno institucijo Skupino Société Générale v Sloveniji, želimo soustvarjati pogoje za prihodnje uspešne gospodarske tokove.

Za podjetja in podjetnike, ki potrebujete denar za financiranje obratnih sredstev ali investicij, smo pripravili **posebno ponudbo dolgoročnih kreditov**, ki velja do 15. 9. 2016. Ponudba poleg **ugodne obrestne mere** vključuje tudi **nižje stroške odobritve kredita** od redne ponudbe.

Obiščite nas na Vrhu malega gospodarstva: **vmg.gzs.si**.

Več informacij najdete tudi na spletni strani www.skb.si/poslovne-finance.

SKB produkte odobrava skladno s poslovno politiko banke.



SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

SKUPAJ
DOSEGAMO VEČ

Diagnoza poslovnega okolja za malo gospodarstvo

Nevralgične točke

DIGITALIZACIJA JAVNE UPRAVE

18. mesto

Uvrstitev Slovenije med 28 članicami EU po indeksu DESI (digitalna ekonomija in družba).

Vir: Europe's Digital Progress Report 2016

ODPRAVA URAVNILOVKE V JAVNEM SEKTORJU

1,20 (zasebni sektor)

1,12 (javni sektor)

Razmerje med povprečno plačo in mediano plače.

Op.: Nižje kot je razmerje, večja je uravnilovka.

Vir: Statistični urad Republike Slovenije, 2010

UKINITEV NEPOTREBNIH USTANOV IN ODPRAVA NELOJALNE KONKURENCE

2.080 zaposlenih

V pravnih osebah javnega prava, ki pretežno delujejo na področju gospodarstva*. To je 44 zaposlenih in

6,4 % prihodkov več kot v letih 2012–2014.

* Agencije, javni zavodi, javni skladi.

Vir: Analitika GZS, na osnovi podatkov Ajpes.

PODPORA STRATEŠKIM VERIGAM MALEGA GOSPODARSTVA

6,7 % (MSP)

- 3,6 % (velika podjetja)

Dodana vrednost (2015/2008).

Vir: baza KAPOS GZS, podatki Ajpes

ODLOČNA DAVČNA REFORMA, NE ZGOLJ PRESTRUKTURIRANJE

10. najvišja obremenjenost plač

Z davki in prispevki med 34 članicami OECD.

Vir: Taxing Wages 2016, OECD

STABILNEJŠI PRAVNI SISTEM, MANJ OBREMENJUJOČ ZA MALO GOSPODARSTVO

17 izgubljenih mest v zadnjih petih letih

Kakovost institucij; Slovenija: 67. mesto.

Vir: World Economic Forum, 2015-2016

INŠPEKCIJSKA TRANSPARENTNOST

5.834 inšpekcijskih nadzorov s področja davkov

84 samoprijav

Vir: Letno poročilo Finančne uprave RS 2015

ENOTNA IZVOZNA PLATFORMA IN VEČJA IZVOZNA PODPORA

25 % (mikro podjetja)

30 % (majhna podjetja)

38 % (srednja podjetja)

45 % (velika podjetja)

Delež prodaje na tujih trgih.

Vir: baza KAPOS GZS, podatki Ajpes

VPIS PO MERI PRIHODNIH POTREB GOSPODARSTVA

Rastoča brezposelnost mladih

Glej graf na strani 19.

Vir: Eurostat

VEČ PRAKTIČNEGA POUKA IN URGENTNA UVEDBA VAJENIŠTVA

786

8,5 %

Število in delež podjetij, ki so izvajala začetno izobraževanje.

Mladi imajo status dijaka/učenca, ki se praktično izobražuje pri delodajalcu, ne status vajenca.

Op.: V vzorcu vseh 9.202 podjetji.

Vir: Statistični urad RS, 2010

AKCIJSKI NAČRT ZA DEFICITARNE POKLICE

154 varilcev.

139 strugarjev.

380 delavcev za preprosta dela v predelovalnih dejavnostih.

Prosta delovna mesta (marec 2016).

Vir: Statistični urad RS

STROKOVNA PODPORA MALIM PODJETJEM PRI RASTI IN TVEGANJIH

128. mesto

Med 140. državami po razvitosti finančnega trga.

Vir: World Economic Forum, 2015-2016

S PODJETNIŠKIM CENTROM DO USPEHA

NUDIMO VAM BREZPLAČNE STORITVE:

- FINANČNO-EKONOMSKA SVETOVANJA
- STROKOVNA IZOBRAŽEVANJA
- ŠTEVILNE DRUGE UGODNOSTI



Več na www.nkbm.si/podjetniskicenter

Energetsko pogodbeništvo v porastu

V družbi Butan plin nenehno sledijo sodobnim smernicam in razvoj usmerjajo k iskanju energetskih rešitev, ki imajo skupni imenovalec – udobna, ugodna in okolju prijazna energija. Kot pravi Tomaž Grm, generalni direktor Butan plina, se v podjetju osredotočajo na prednosti različnih tehnologij, ki jih s pomočjo znanja in izkušenj združujejo v učinkovite energetske rešitve, pri katerih optimalno delovanje dosegajo s kombinacijo alternativnih virov energije in preverjene tehnologije klasičnih ogrevalnih sistemov. Z njim smo se pogovarjali o rešitvah, ki jih ponujajo.

Kakšne prednosti prinesejo vaše energetske rešitve?

V osnovi se zavzemamo za vključevanje sistemov ogrevanja, ki omogočajo čim večjo energijsko učinkovitost, ekonomsko upravičenost investicije in s tem prihranke za uporabnika. Poleg ekonomske upravičenosti naše rešitve zaradi kombiniranja različnih virov energije (na primer hibridni sistem Sinera ali plinski pretočni grelci sanitarne tople vode Rinnai v kombinaciji z alternativnimi viri – toplotna črpalka, solarni sistem) zagotavljajo zanesljivo delovanje, visoko stopnjo udobja in dolgo življenjsko dobo. Pomemben vidik pri razvoju novih rešitev je tudi odgovornost do okolja, v katerem živimo. Naše rešitve so zasnovane tako, da v čim manjši meri obremenjujejo okolje, kar dosežemo s kombinacijo alternativnih virov energije in UNP (utekočinjenega naftnega plina), ki velja za najčistejše fosilno gorivo. Ta ne proizvaja skoraj nič škodljivih prašnih delcev oziroma le dva promila vrednosti, ki jih na primer ob izgorevanju proizvajajo peleti.

Ali lahko predstavite primer stranke, ki je z vašo pomočjo znižala porabo energije?

Veseli me, da je seznam uspešno izvedenih projektov, katerih osnovni cilj je znižanje porabe energije, ob predpostavljani ekonomski upravičenosti investicije, iz leta v leto daljši.

Izvedli smo številne projekte celovitih energetskih prenov, med njimi prenovo kotlovnice v Hotelu Korona v Kranjski Gori, ki je del skupine Hit. Pred tem so uporabljali kurilno olje, kar smo nadomestili s plinskimi kotli in tremi kogeneracijskimi enotami EC Power, tako zdaj porabijo približno 30 % manj energije. Podobno smo s posodobitvijo ogrevalnega sistema zagotovili prihranke energije tudi v primeru

Droge Kolinska in hotela Histrion. Izvedli smo tudi nekaj projektov prenove kotlovnice v večstanovanjskih stavbah. Na Brodarjevi v Celju smo vgradili hibridni sistem – plinski kondenzacijski kotel s toplotno črpalko Sinera, ki je primeren predvsem za večje porabnike toplotne energije. Družba Butan plin je po sistemu pogodbeništva prevzela celotno investicijo v prenovo kotlovnice vključno z inženiringom. Lastniki stanovanj v obdobju trajanja pogodbenega razmerja pri letnih stroških privarčujejo najmanj 7 %, po preteku tega obdobja pa so predvideni prihranki tudi do 40 % glede na predhodno stanje. Podobno smo posodobili ogrevalni sistem v večstanovanjskih objektih na Trubarjevi ulici v Celju, kjer smo star ogrevalni sistem na kurilno olje zamenjali z novim kondenzacijskim kotlom na zemeljski plin in dvema kogeneracijama, kar bo uporabnikom v naslednjih 10 letih prineslo znižanje stroškov za približno 20 %. Pomembna prednost v obeh primerih energetske prenove večstanovanjskih objektov je, da je bila investicija izvedena brez vloška stanovalcev. Zaradi pomanjkanja investicijskih sredstev in znanja se vse več strank odloča za sodelovanje po principu energetskega pogodbeništva.

Omenili ste energetske pogodbeništvo. Za kaj gre?

Energetsko pogodbeništvo je partnerstvo med izbranim porabnikom in v tem primeru nami – družbo Butan plin, kot izvajalcem energetskih storitev. To pomeni, da Butan plin predstavlja investitorja, ki glede na obstoječe stanje predlaga in vzpostavi bolj učinkovit in varčen sistem ogrevanja. Manjša poraba energije pomeni večje prihranke denarja, ki se sprva v večji meri uporabijo za povračilo investicije. Po dogovorjenem pogodbenem obdobju, ko je investicija v celoti izplačana, pa vsi doseženi prihranki pripadejo naročniku storitve.

Kako pogosto se stranke odločajo za tak način energetske prenove?

Zanimanje za energetske pogodbeništvo je v porastu. Odločitev za tak pristop je najpogostejše odvisna od sredstev, ki jih imajo podjetja na voljo, in tudi od stopnje znanja na področju energetskega upravljanja stavb. V Sloveniji je veliko objektov, ki so potrebni energetske sanacije, vendar jih lastniki morda še ne prepoznajo kot smiselne in jih še ne uvrščajo med prioritete.



»Uspešno realizirani projekti utrjujejo obljubo, da smo zaupanja vreden partner, saj imamo za to strokovno usposobljeno ekipo, izkušnje in znanje, da izvedemo energetske rešitve, ki zagotavljajo ustrezno količino energije ob minimalnih stroških.« Tako pravi Tomaž Grm, direktor podjetja Butan plin.

Promocijske ulice

Vabimo vas, da na Vrhu malega gospodarstva izkoristite edinstveno priložnost za individualne razgovore s ponudniki finančnih, bančnih, zavarovalniških, informacijskih, trženjskih in drugih storitev.

Samo v okviru Vrha bodo na razpolago posebne ponudbe za podjetnike in mala podjetja!

Ulice bodo na dan
dogodka odprte od
10. do 13. in od 15.
do 18. ure.

Finančna ulica

Storitvena ulica

Gorenjska Banka

NLB

Nova KBM
PRIPRAVLJENI NA JUTRI

PRVA
Prva osebna zavarovalnica, d. d.

SDD Banka

SKB
SOCIETE GENERALE GROUP

ENERGIJA PLUS

InIn d.o.o.
Poslovne programske rešitve

kontesa
računovodstvo | svetovanje

PROEVENT
računovodski servis

SALDO+
POSREDOVANJE V PROMETU NEPOGIBNIH PRAVNIH PREDMETOV, RAČUNOVODSTVO, ADMINISTRATIVNE IN SVETOVALNE STORITVE, D.O.O. KRANJ

sconto
d.o.o.

Telekom Slovenije

telemachsolutions
pametne rešitve

Prijavite se!

<http://event.meetpoint.si/gzs/vmg/>

Sodelujoči



Izjemna ponudba za vse male poslovne kupce in velja samo na Vrhu malega gospodarstva 15.6.2016. Zagotovite si fiksno ceno električne energije do konca leta 2017: VT: 0,05399 EUR, MT: 0,03399 EUR, ET: 0,04899 EUR (brez DDV).



Udeleženci 5. Vrh malega gospodarstva si lahko pri Gorenjski banki zagotovite bančni paket z vsemi storitvami in instrumenti, ki jih potrebujete za to, da uredite vsa dnevna bančna opravila. V prvem letu sodelovanja z nami vas razbremenimo večine bančnih stroškov.



Z razvojem informacijskih produktov skušamo malim in srednje velikim podjetjem izboljšati poslovne procese ter informiranost in prispevati k večji preglednosti nad poslovanjem. Dovolite nam, da skupaj izboljšamo tudi vaše procese.



Za nove naročnike, ki se odločijo za nas v tednu 5. Vrh malega gospodarstva, nudimo 30 % popust za prve 3 mesece vodenja računovodstva. Ker smo v skupini Lyoness, vam nudimo tudi Lyoness popust.



Center inovativnega podjetništva je prvi primer dobre bančne prakse oblikovanja podpornega podjetniškega okolja v sodelovanju s partnerskimi organizacijami v Sloveniji. Podjetnikom na enem mestu nudimo celoten bančni servis in bančno-finančna svetovanja ter v povezavi s partnerji tudi druga strokovna svetovanja in podpirne storitve.



V Novi KBM smo pripravili posebno ponudbo za nove in obstoječe poslovne partnerje, ki vsebuje paket dobrodošlice in ugodnejše vire financiranja. Posebna ponudba je omejena in velja do porabe sredstev oziroma do 30. junija 2016.



Smo uveljavljen računovodski servis, ki nudi računovodske storitve številnim podjetjem v Sloveniji in tujini. Znanje in izkušnje zaposlenih zagotavljajo visoko kakovostne storitve, ki so, poleg osebnega pristopa in hitre odzivnosti, osnova za optimizacijo poslovanja naših strank.



S PRVO osebno zavarovalnico lahko zaščitite svoje podjetje in poskrbite za dodatno socialno varnost zaposlenih. Udeležencem Vrh malega gospodarstva nudimo sklenitev dodatnega pokojninskega zavarovanja brez vstopnih stroškov za obdobje 6 mesecev.



Saldo plus ni le računovodski servis, je vaš partner na poti finančnega uspeha. Pridružite se našim strankam in izkoristite posebno ponudbo, ki jo nudimo vsem novim partnerjem.



Dovolj velik servis, ki zagotavlja hitre in kvalitetne rešitve. Če se odločite, da boste vodenje poslovnih knjig zaupali naši računovodski hiši, vam za prve tri mesece nudimo 30% popust.



SID banka nudi podjetjem ugodne kredite za tekoče poslovanje MSP, za razvojne, tehnološke, okoljevarstvene in energetske projekte, različne naložbe, infrastrukturne investicije in izvozne posle.



V SKB smo prepričani, da vam lahko strokovno svetujemo pri finančnih odločitvah in izbiri pravih produktov ter z ugodnim financiranjem pripomoremo k uresničitvi vaših poslovnih načrtov.



Telekom Slovenije je celovit ponudnik komunikacijskih storitev v Sloveniji. Prepoznaven je kot vodilni pri uvajanju in povezovanju novih generacij mobilnih in fiksnih komunikacij, sistemske integracije in računalništva v oblaku ter multimedijskih vsebin.



Pri Telemachu najdete vse poslovne komunikacijske rešitve na enem mestu. Hiter in zanesljiv internet na lastnem kablskem in optičnem omrežju, odlične pakete mobilne telefonije VEČ na najnovejšem mobilnem omrežju LTE, ter napredno digitalno poslovno telefonijo. Storitve prilagodimo vašim željam in nudimo strokovno podporo 24/7.

Sponzorji



Partnerji





V Sloveniji bo še pred 2020 polovica avtomobilov električnih

Stela Mihajlovič, foto Barbara Reya

Matej Čer je prokurist podjetja Avantcar, ponudnika sodobnih oblik mobilnosti. Poleg uveljavljene dejavnosti najema vozil in upravljanja voznih parkov podjetje hkrati razvija in ponuja tudi koncept električne mobilnosti. So tudi med največjimi kupci tesel na svetu, ki jih imajo v svojem voznem parku poleg drugih električnih vozil.

»V približno polovici celotne delovne dobe zaslužimo za denimo novega golfa, ki potem vsak dan stoji 23 ur neuporabljen.«

Kdaj bodo, po vašem mnenju, električni avtomobili izrinili klasična vozila z motorji z notranjem izgorovanjem?

Odgovor na to ne more biti enostranski; eno je moje videnje, drugo so indikatorji v širšem okolju. Osebnostno menim, da jih nedvomno bodo v naslednjih 15 letih. Pred tremi leti sem napovedoval, da bo do leta 2020 na slovenskem trgu že polovica avtomobilov električnih, danes menim, da bo to še prej. Če pogledamo Norveško, je bil leta 2015 vsak četrti na novo kupljeni

avto na elektriko. Marca letos je delež električnih in hibridnih vozil znašal že dve tretjini.

Ampak Norveška je bogata država ...

Hja, tudi za Kalifornijo smo v letu 2008 lahko rekli, da je bogata, ker so vsi imeli iphone, pa danes tudi pri nas skoraj ni človeka, ki ne bi imel pametnega telefona. O bogastvu ne moremo govoriti na ta način – Slovenija je potemtakem zelo bogata, glede na naš BDP in vozni park, ki ga imamo. Pri nas je povprečna plača 900 do tisoč evrov in s to povprečno plačo recimo uspemo prihraniti sto evrov na mesec. V 20 letih je tega prihranka 24 tisoč evrov. To pomeni, da v približno polovici celotne delovne dobe zaslužimo za denimo novega golfa, ki potem vsak dan stoji 23 ur neuporabljen. Ni stvar v tem, kaj si lahko privoščimo, problem je drugje.

Nizozemski parlament je že sprejel zakon, ki bo po letu 2025 prepovedoval avte na fosilna goriva, o podobnem razmišljajo v Avstriji za leto 2020. Tudi v Indiji, ki je milijardna država, teče razprava, kako do 2030 doseči stodontni delež električnih avtomobilov.

Ni to malo utopično?

Ne bi rekel. Na Nizozemskem bo denimo že leta 2018 vse vlake poganjala vetrna energija.

Pomanjkljivost električnih avtov je razmeroma kratka razdalja, ki jo je mogoče narediti po polnjenju, z izjemo tesle, ki zmore že približno konkurirati klasičnim vozilom. Kako to preseči?

Pri tem gre za normalen razvoj. Če se vprašate, ali je danes možno kakovostno živeti z vozilom, ki doseže 100 do 150 kilometrov, je odgovor pozitiven. Gre za to, da smo neizobraženi, saj pri nas 80 odstotkov ljudi na poti v službo naredi manj kot 20 kilometrov. Navadili smo se telefon napolniti vsak dan in ne gremo nazaj na klasične telefone. Podobno je pri avtomobilih. Če želiš z obstoječimi električnimi vozili narediti več kot 150 kilometrov, imaš že danes na avtocestah hitre polnilnice. Vse je stvar navade. Tudi čas med polnjenjem lahko s pomočjo spleta kakovostno izkoristimo za kakšno opravilo, ki bi ga sicer naredili v pisarni. Sploh pa vsi proizvajalci napovedujejo povečanje dosegov za od 50 do 100 odstotkov že v letošnjem letu.

Kako je pravzaprav v Sloveniji s hitrimi polnilnicami? Slovenija je med prvimi v Evropi glede pokritosti avtocestnega križa s hitrimi polnilnicami.

Na leto se v Sloveniji prodaja le od dvesto do štiristo novih električnih avtov ...

Drži, vendar smo na prelomnem trenutku. V zadnjih mesecih se je pričelo povpraševanje prebujati, v kratkem pričakujemo eksponentno rast nakupov električnih vozil, kakršno opazujemo v drugih razvitih evropskih državah, z izjemo Nemčije, ki seveda ščiti svojo klasično avtomobilsko industrijo.

Kakšen je odnos Slovencev do električnih avtomobilov, zakaj jih je na slovenskih cestah razmeroma malo?

V današnjem svetu je določeno potrošniško vedenje posledica izobraženosti in volje. Slovenci v osnovi nimamo predsodkov do električnih avtov, ti večinoma žanjejo navdušenje. Razlog, da jih na cestah ni več, je v pomanjkanju informacij, češ da je drago, ni nam dostopno, ne želimo spreminjati življenjskega sloga in podobno. Toda po mesecu dni uporabe se več kot 90 odstotkov ljudi ni pripravljeno vrniti na klasično vozilo.

Kolikšno vlogo ima v Sloveniji trajnost pri odločitvi za nakup električnega avtomobila?

Trajnostni oziroma okoljski vidik tudi globalno še ni prišel do izraza. Vendar bo četrta industrijska revolucija imela velike posledice za družbo. Ugasnila bodo številna podjetja in če ne bomo globalno nečesa naredili, bomo propadli, ker smo tako soodvisni. Izbruh vojne v arabskem svetu in posledična velika podražitev nafte nas lahko privedeta do bankrota, saj je vse vezano na energijo – 20 odstotkov vsakega proizvedenega evra je delež energije. Za obstanek moramo lokalizirati ključne dobrine – hrano in energijo, s čimer bomo zagotovili socialni mir in se pričeli posvečati drugim perečim problemom, kot so onesnaževanje in podobno.

Slovenija je zvišala subvencije za nakup električnih vozil na 7.500 evrov z lanskimi pet tisoč evrov. Je to lahko odločilni dejavnik?

To je definitivno nujno! Kadar imaš v stanovanju dva najemnika, od katerih eden čisti, drugi pa je nesnažen, je treba nagraditi tistega, ki se bolj trudi, s čimer evolucijsko zviša kakovost življenja. Subvencija je v tem primeru mehanizem, ki bo motiviral onesnaževalce, da s tem prenehajo, hkrati pa se bodo sredstva kanalizirala k čistejšim industrijam, ki so še premajhne in brez ekonomije obsega, da bi lahko konkurirale.

Ni pa to ključni dejavnik! V prihodnosti bodo trije stebri nove mobilnosti – prvi bo električna mobilnost, drugi mobilnost kot storitev, kar pomeni, da bomo šli iz lastništva v delitev avtomobila. Isto vozilo bo uporabljalo 20 ljudi, denar pa bomo lahko porabili za druge stvari, denimo za nakup kakovostne hrane. Smo pred prelomno točko, ko nova tehnologija z nižjimi stroški goriva, vzdrževanja ter trajnostjo že upravičuje uveljavitev prvih dveh stebrov. Tretji steber so samovozeča vozila, ki bodo zmanjšala strošek voznika.

Kaj menite o predlogih, da bi bilo treba povečati še druge subvencije, predvsem z davčnimi olajšavami. Kako bi vi ukrepali glede tega?

V prelomnih trenutkih v družbi potrebujemo dva temelja – ozaveščenje in infrastrukturo. Ker država za slednjo nima sredstev, mora h gradnji spodbuditi gospodarstvo, kar lahko naredi z olajšavami. V Avstriji si recimo od letos podjetje lahko obračuna vstopni DDV, če ima v floti električno vozilo, za uporabo povsem električnega vozila pa ni treba obračunati bonitete, kar za državo predstavlja drobtinico. Ker bo lastnik električnega avta v svoji okolici nemudoma hotel še ostalo, denimo polnilno infrastrukturo, in jo bo tudi zgradil, se bo država z drobtinico otesla bremena teh stroškov.

Če bi pri nas želeli zadostiti smernicam EU, bi morali imeti do leta 2020 najmanj 25 tisoč polnilnih postaj, torej vsaj pet tisoč več na leto. Ko bo področje urejeno z direktivo, bodo kazni za neupoštevanje verjetno višje kot olajšave za bonitete.

Električno vozilo tesla sodi med prestižna vozila. Čemu tolikšna razlika v ceni, saj se tudi tesla spopada s številnimi 'porodnimi krči' – od težav z motorjem, do napak v izvedbi določenih avtomobilskih delov?

Tesla je v osnovi cenejši od primerljivih klasičnih vozil. Naj poudarim, da projekt ni namenjen proizvodnji luksuznih avtov. Je tehnološki start-up, ki je želel prodreti v dve izjemno močni in uveljavljeni industriji – naftno in avtomobilsko ter globalno, okolju prijazno in učinkovito spremeniti način transporta. Za preboj potrebujete izjemen izdelek, ki lahko parira klasičnim paradnim konjem. Zato je Tesla začel pri največjem avtu, ki pa ni njihov končni cilj. S tem vozilom so v vsaj desetih točkah 'premagali' klasična; naredili so

»Vsi proizvajalci električnih avtov napovedujejo povečanje dosegov za 50 do 100 odstotkov že v letošnjem letu.«

»V prelomnih trenutkih v družbi mora država h gradnji infrastrukture spodbuditi gospodarstvo, kar lahko naredi z olajšavami.«



dokazano najvarnejši avto, z največjimi pospeški, tehnološko dovršenostjo in tako naprej ...

»Finančnik bo rekel: 'Ni dobička!' Ampak če spreminjaš svet, v dveh letih ne moreš pričakovati dobička.«

Ampak po raziskavi Euro NCAP za 2014 je kar nekaj avtomobilov dobilo boljše ocene od teslinega Modela S, čeprav se je izkazal za nadpovprečno varnega ...

Teslov Model S je bil leta 2014, ko so ga preizkusili v priznanem evropskem (NCAP) in ameriškem (NHTSA) testiranju trkov, edino vozilo, ki je doseglo najvišjo oceno na obeh testih. Podobno je od leta 2011, ko je v veljavi zadnja metodologija NHTSA, uspelo le še dvema voziloma. V teslah je tudi statistično dokazano daleč najmanj težkih poškodb in smrtnih žrtev.



Teslini načrti so izjemno ambiciozni; do leta 2018 želijo izdelati 500 tisoč vozil na leto, do leta 2020 celo milijon. Je to sploh mogoče, glede na dosedanjih 50 tisoč vozil letno?

Menim, da vizionar, kot je Musk, s svojim zaledjem to lahko doseže. Tako kot denimo leta 2008 še ni bilo pametnih telefonov, danes pa jih je osem milijard. Tesla je namreč konstrukcijsko zelo enostavno vozilo, narejeno skoraj dobesedno iz petih kosov. Tako je pomembno zagotoviti zadostne kapacitete v oskrbovalni verigi z dodatnim kapitalom in čim več narediti znotraj hiše, da si čim manj odvisen od zunanjih dobaviteljev.

Nekaj bodo morali narediti, saj se Tesla letos zaradi zamud pri dobavah spopada z bistveno višjo izgubo od lanske, zamude pa zelo jezijo ameriške kupce ...

To so majhne zamude v primerjavi s človeštvom (smeh). Zgodba pokaže posledice odvisnosti od dobaviteljev, kaj se zgodi, če recimo eden od njih narobe zašije prevleke za sedeže.

Ob tehnološkem preboju moraš dovolj hitro osvestiti ljudi, vzpostaviti infrastrukturo in produkcijo, potem lahko dominiraš. Tudi Facebook je imel milijonske izgube, medtem ko je bil na trgu vreden že milijarde, česar ne bi dosegel brez hitrega investiranja. Finančnik bo rekel: 'Ni dobička!' Ampak če spreminjaš svet, v dveh letih ne moreš pričakovati dobička.

V Nemčiji kupci tesle ne dobijo subvencije, ta je namenjena le vozilom vrednim do 60 tisoč evrov. Tesla meni, da Nemčija nepošteno ščiti svojo avtomobilsko industrijo, a bogati kupci subvencij v bistvu niti ne potrebujejo. Vaše mnenje o tem?

S tem se popolnoma strinjam. Pri nakupu električnega avta ne gre za prestiž, ampak so tu drugi vzgibi. Če nekdo želi in zmore kupiti takšen avto, ga ne bo zaradi subvencije.

Prihaja nova generacija tesel, naprodaj že od 30 tisoč dolarjev naprej ...

Drži in za nakup teh, upošteva prihranke pri gorivu, ne bo več potrebna subvencija. Jasno je, da gre obstoječi avtomobilski industriji to v nos, ker gre za povsem novo industrijo, ki izpodriva njihovo. Ni problem v tem, da klasični proizvajalci ne bi znali narediti električnega avta. Huje je to, da ima denimo skupina, kot je Volkswagen, pol milijona zaposlenih, od katerih se jih le nekaj tisoč spozna na električne avte. Obstaja bojazen, da se bosta ponovili zgodbi Kodaka ali Nokie. Seveda želijo zavreti spremembe, čeprav so bili na njihovo nujnost opozorjeni.

Kaj pa bo z vsemi slovenskimi dobavitelji avtomobilске industrije, katerih delež v izvozu je približno 15 odstotkov?

Ne vem, morda bodo pričeli pridelovati ekološko pridelano hrano ali pa izdelovati robote. Sploh pa niso vsi dobavitelji vezani na proizvodnjo motorjev z notranjim izgorevanjem, marsikdo bo lahko dobavljal tudi novim proizvajalcem, če le ne bo čakal, da bodo ti sami prišli do njega.

Lahko naredite primerjavo stroškov med obema vrstama avtomobilov, če mesečno prevozimo dva tisoč kilometrov?

Vzemimo primer golfa za 25 tisoč evrov, s primerljivo opremo, kot jo ima električni golf, ki stane 36 tisočakov. Razlika se zdi še velika. Vendar računamo, da stane navaden golf približno 650 evrov na mesec – tu je všteta izguba tri do štiri tisoč evrov vrednosti na leto, strošek financiranja, vzdrževanja in goriva. Stroški identičnega električnega golfa bodo v našem primeru 600 evrov na mesec. Električni avto namreč potrebuje bistveno manj servisiranja in tudi obraba je manjša kot pri klasičnih motorjih. Vse skupaj se bo obrnilo še bolj v prid električnega avta, ko bodo dodatno obdavčene emisije. gg

Spodbude za okoljske naložbe

Eko sklad, Slovenski okoljski javni sklad je za pravne osebe, samostojne podjetnike in zasebnike na podlagi javnega poziva 38SUB-EVPO16 razpisal 2.000.000 evrov nepovratnih sredstev za električna vozila. Za občane je na podlagi javnega poziva 39SUB-EVOB16 razpisal 500.000 evrov nepovratnih sredstev. Višina nepovratne finančne pomoči/spodbude je odvisna od kategorije vozila in znaša od 3.000 do 7.500 evrov.

Dodatna ugodnost je možnost najema ugodnega kredita in pridobitev nepovratnih sredstev za naložbe, ki izpolnjujejo pogoje javnega poziva za kreditiranje okoljskih naložb in javnega poziva za dodeljevanje nepovratnih sredstev. Obrestna mera kreditov je trimesečni EURIBOR + 1,3 %, efektivne obrestne mere pa so objavljene v besedilu javnega poziva 55OB16.

Višje nepovratne finančne spodbude

Od začetka marca velja javni poziv 37SUB-OB16 za nepovratna sredstva, ki so namenjena za nove naložbe v rabo obnovljivih virov energije in večje energijske učinkovitosti v stanovanjskih stavbah. Skupna višina

sredstev je 15,8 milijona evrov, pri čemer je 2,8 milijona evrov sredstev iz Sklada za podnebne spremembe namenjenih za višje spodbude za naložbe v starejših stanovanjskih stavbah v občinah, ki imajo sprejet Odlok o načrtu za kakovost zraka, in so uvrščene v razred največje obremenjenosti.

Spodbude Eko sklada so bolj usmerjene in višje za obsežnejšo energijsko prenovu stavb. Spodbude za izvedbo le enega ali dveh posamičnih ukrepov v eno in dvostanovanjskih stavbah oziroma v posameznih stanovanjih in znašajo do 20 % priznanih stroškov naložbe, precej višje pa so v primeru obsežnejše obnove starejših stanovanjskih stavb za izvedbo najmanj treh ukrepov hkrati. V tem primeru se znesek nepovratne finančne spodbude za posamezni ukrep poveča za polovico, a ne sme znašati več kot 30 % priznanih stroškov naložbe oziroma ne več kot 50 % priznanih stroškov naložbe pri izvedbi določenih naložb na območjih občin s sprejetim Odlokom o načrtu za kakovost zraka.

Vsi javni pozivi in pogoji so objavljeni v Uradnem listu RS in na spletnih straneh Eko sklada, kjer je na voljo tudi dokumentacija za prijavo.

Eko sklad
Slovenski okoljski javni sklad
Eco Fund
Slovenian Environmental Public Fund

PROMO

Valji za hladno valjanje
Liti valji / Specialni valji
Valji in komponente po lastni specifikaciji ali po specifikaciji in načrtih naročnika
Specialni Hidravlični cilindri
Metalurška oprema
Sestavljeni valji
Inženiring / Planiranje
Odkovki / Odlitki
Mehanska obdelava
Termična obdelava
Kontrola kakovosti
Rolls for Cold Rolling
Casting Rolls
Roll Covers
Components
Made to Customer's or our Specification
Special Hydraulic Cylinders
Metallurgical Equipment
Assembled Rolls
Engineering / Design
Forging / Casting
Machining
Heat Treatment
Quality Control
Valji za hladno valjanje
Liti valji / Specialni valji
Valji in komponente po lastni specifikaciji ali po specifikaciji in načrtih naročnika



Oprema za valjarne

Kolding: uspešno se prilagajajo izzivom panoge

Podjetje Kolding je specializirano za proizvodnjo metalurške opreme - opreme za valjarne. Na trgu je prisotno že od leta 1993. Osnovna dejavnost podjetja je proizvodnja opreme za hladne in vroče valjarne pločevine, oprema za izdelavo brezšivnih cevi, oprema in stroji pri proizvodnji aluminija.

V mnogih programih konkurirajo proizvajalcem opreme, kot so SMS Nemčija, Danieli Italija, Primetals - Siemens. Z znanjem in kakovostjo jim je uspelo prodrati kot dobavitelj v velike metalurške sisteme, kot so: ArcelorMittal, Primetal - Siemens Avstrija, Danieli Service, Rusal, NLMK grupa, Impol ... Ker podjetje več kot 80 % proizvodnje izvozi, je v Sloveniji manj prepoznavno. Njihovi glavni trgi so: Rusija, Avstrija, Poljska, Nemčija, Madžarska, Mehika, Bahrain, Indija ... Zaupanje pa pridobivajo tudi na slovenskem trgu in se postopno vključujejo kot dobavitelj v npr. Acroni in Sij - Metal Ravne.

»Tudi naša dejavnost je zelo pod vplivom svetovnega gospodarstva, recesije, tu je embargo za Rusijo ... Zato se sproti prilagajamo s tržnimi aktivnostmi, z reklamo - s prisotnostjo na sejmih, s ponudbo in s panogami, ki so trenutno v vzponu, kot sta aluminijaska industrija in predelovalna dejavnost,« pojasni v podjetju Kolding. Trgi pa se odzovejo na podobnih načelih.

Podjetje Kolding še vedno raste tako po številu zaposlenih kot tudi razvoju z novimi programi, stroji in opremo ter z novimi objekti.



**Metalurška oprema
Kovani valji
Specialni valji
Liti valji
Stroji in hidravlična oprema**



Spopad vozil se je začel. Zmagovalec (še) ni znan.

Samovozeči avto bo spremenil mobilnost v naši družbi. Google, Tesla in Apple izzivajo stare proizvajalce avtomobilov.

Svetovna senzacija vozi po cestah, vendar je nihče ne opazi. Že več kot tri leta se vozijo googlovi avtomobili, ki jih prepoznamo po radarju v velikosti nogometne žoge na strehi, skozi mesto, v katerem ima Google svoj sedež. Avto vozi sam na podlagi algoritmov, ki nadzorujejo avtomobil. Avto hitro pospeši in mehko zavira, ne trese, brez zastajanja zamenja vozni pas ob prehitevanju kolesarja. Za vsak primer sedi za volanom zaposleni Googla, vendar nima rok na volanu ali nog na pedal za pospeševanje.

V Nemčiji vozijo samovozeči tovornjaki

Pri hitrosti 80km/h sname Wolfgang Bernhard, član upravnega odbora Daimlerja, roke z volana. Tudi on se vozi v samovozečem vozilu, in sicer 40-tonskem tovornjaku mercedes actros. Daimlerjev sistem za avtonomno vožnjo pospešuje, zavira, upravlja z vozilom in vzdržuje razdaljo do vozila pred njim. Actros naj bi bil prvi avtomatiziran tovornjak na svetu, ki bo čez nekaj let na cesti.

Vozniki tovornjakov ne bodo več le gledali na cesto med vožnjo ali v zastoju, ampak obdelovali naročila ali se odpočili. Samovozeči tovornjak ni utrujen in ne postane razdražen, če kdo pred njim vozi počasi, predvsem pa dela manj napak, kar naj bi znižalo število nesreč na cesti in prihranilo stroške popravila in vzdrževanja.

Na avtonomno vožnjo se pripravljajo vsi

Daimler je z zamudo vstopil v tekmo za avtomatizirana vozila, kjer gre za večmilijardni trg prihodnosti. Ustanovitelj Tesla Motors Elon Musk je mnenja, da bo avtonomna vožnja tehnično možna že v letu 2017. Nissan načrtuje, da bodo njihova samovozeča vozila na cestah Tokia v letu 2020. Toyota investira več milijard dolarjev v razvoj avtomobila prihodnosti. Apple dela na projektu elektro avtomobila pod geslom »Titan«.

Ali želimo avtonomno vožnjo v centrih mesta?

Medtem ko je avtomatizirana vožnja na avtocestah neproblematična, pa je vožnja skozi center mesta večji izziv. Vprašanje je, ali si želimo, da avto avtonomno vozi skozi center mesta in si poišče parkirno mesto, medtem ko voznik na telefonu gleda film. Odprtih ostaja še več vprašanj: Kaj se zgodi, če kdo vdre v samovozeči avtomobil? Kdo je odgovoren, če avtomatiziran avto povzroči nesrečo? Kakšen bo promet prihodnosti?

Staroste avtomobilske industrije proti digitalnim koncernom

Ne gre le za tekovanje tehnologij, ampak za dvoboj med starimi industrijskimi podjetji in novimi digitalnimi koncerni. Najlažje bi ga opisali na primeru Daimlerja proti Googlu, kjer sta v ozadju dva različna koncepta.

Daimler	Google
- Daimler računa na evolucijo avtomobila, asistent v avtu nadomešča voznika po potrebi. - Voznik je še vedno človek, algoritem mu le pomaga. - Inovacija bo najprej vgrajena v avtomobilih višjega razreda in kasneje v vozilih za masovni trg. - Cilj je inovativni, računalniško podprt avto, ki pomaga tam, kjer je vožnja naporna in dolgačasna, in prepreči nesreče.	- Google vidi svoj avto v mestu kot polno avtomatizirano vozilo, vozeči robot (brez volana, brez armature). - Pripravlja avto, kjer algoritem popolnoma nadomešča voznika. - Googlov avtomobil je električen. - S tehnologijo želijo spremeniti svet: zmanjšati število žrtev prometa, količino prometa, izpušnih plinov in izgubljenega časa za volanom - Svoje raziskovalce so usmerili na razvoj majhnega in masovnega avtomobila, ki bo spremenil mobilnost čez noč.

Ostajajo številna odprta vprašanja. Kaj se zgodi, če kdo vdre v samovozeči avtomobil? Kdo je odgovoren, če avtomatiziran avto povzroči nesrečo? Kakšen bo promet prihodnosti?

Foto: Depositphotos

Google želi v celoti nadomestiti voznika. Zeh-teva popolno predanost tehniki in ne predvideva možnosti vključitve voznika v vožnjo. Njihovi testi so pokazali, da voznik težko prepušča nadzor tehniki, če mora biti vseskozi v pripravljenosti, da prevzame kontrolo nad vozilom.

Pri Googlu kot vprašanje varnosti izpostavljajo situacijo, v kateri mora voznik med gledanjem filma ali pisanjem sporočila na hitro prevzeti kontrolo nad avtomobilom. Vsi proizvajalci avtomobilov se strinja-jo, da bo težko najti rešitev za prevzem oz. predajo kontrole. Prav zato jo Google želi v celoti ukiniti.

Google želi povsem svoje vozilo

Google načrtuje proizvodnjo svojega vozila, ne le pre-delave modelov, kot na primer vozil Toyote, ki trenu-tno vozijo po Kaliforniji. Morali pa so opustiti načrte, da bi na lastno pest razvili vse dele avtomobila, zato so sklenili partnerstva z dobavitelji avtomobilov.

Za Daimler so dolgoletne izkušnje pri proizvodnji vozil prednost in istočasno ovira. V upravnem odbo-ru lahko vsi strokovno razpravljajo o zadnji premi, nihče pa o digitalizaciji, saj so IT strokovnjaki ločeni od upravnega odbora.

Vendar se spreminjajo tudi avtomobilski koncer-ni. Daimler ne kupuje več le drugih avtomobilskih znamk, ampak je na primer skupaj z BMW-jem in Audijem od Nokie kupil ponudnika navigacijskih sto-ritev Here. Here ponuja zelo natančne navigacijske zemljevide, ki so predpogoj za avtonomno vožnjo. Daimler bi lahko karte kupil tudi od Googla, vendar želijo biti neodvisni od konkurenta. Svojim strankam želijo ponuditi nekaj, kar Google ne ponuja – suve-renost nad lastnimi podatki. Daimler pusti podatke vozniku, medtem ko bo Google podatke iz avtono-mnih avtomobilov zbiral in jih povezal s storitvami.

Električni pogon velik adut novincev

Voda na mlin Googla je nova tehnologija, ki počasi spreminja razmere v sektorju – električni pogon. Prihod novega pogona izniči več desetletne izkušnje nemških inženirjev in novincem omogoča lažje izzi-vanje avtomobilske panoge in spreminjanje njihovih pravil.

Nemogoče je napovedati razplet nove bitke znot-raj avtomobilske industrije. Možno je, da bo Google razvil popoln krmilni sistem, ki bi postal sestavni del avtomobilov vseh znamk. Stari proizvajalci bi tako postali zgolj dobavitelji karoserij. Mogoče bo Apple predstavil programsko opremo, nekakšen icar, ki bo za avtomobilsko panogo to, kar je bil iphone za telekomunikacijsko. Mogoče bo uspeh požel kateri od starih avtomobilskih koncernov.

Ne glede na prej omenjeno zmagovalci ostajajo dobavitelji avtomobilske industrije, kot so Conti-nental, Bosch in ZK. Ti bodo svoje izdelke (senzorje, kamere in elektroniko) prodajali ne glede na to, kdo bo zmagal.

Šefa Googla Larry Page in Sergey Brin sta prepri-čana, da bo bomo v prihodnosti imeli zgolj vozila robote, ki bodo prepeljali ljudi od točke A do točke B. Nasprotno pa šef Daimlerja, Dieter Zetsche, ne verjame v tak razplet. Kaj je lahko lepšega, kot voziti se s kabrioletom ob lepem, sončnem vremenu po ovinkasti cesti z roko na volanu in nogo na pedal za plin? ^{gg}

Povzetek članka iz SPIEGEL 9/2016, Grit Ackermann

Robotska vozila ljubijo lepo vreme. Dež moti senzorje na avtu, težave imajo tudi s prepoznavanjem signalizacije na semaforjih.

Kako vozi avto samostojno



Natančni zemljevidi v avtih
V teh zemljevidih so podatki o vseh križiščih in zavitih cestah, vključno z veljavnimi prometnimi oznaki.

Obležje na večji oddaljenosti prepozna stereo kamera. Skupaj s satelitsko navigacijo in digitalnimi zemljevidi se na ta način optimizira določanje lokacije avta.

Radarji in kamere za bližnjo okolico avta dopolnjujejo razpoznavanje okolice avtomobila.



Položaj in hitrost drugih udeležencev prometa registrira avto v delčku sekunde. Na ta način zna avto predvideti njihovo gibanje. Avto zavira in vozi naprej le, če promet to dovoljuje.

Radarji za oddaljeno okolico avta prepoznavajo zgodaj prihajajoča vozila v krožnem prometu ali v križiščih.

Bodo vozila sama iskala parkirno mesto?

Zakonodaja je le ena od ovir na poti avtonomne vožnje. Pomembno vprašanje je tudi, ali bo z uvedbo avtonomnih avtomobilov na cesti več ali manj vozil? Kako bomo uporabljali vozilo, če ne bo več zahtevalo naše pozornosti, in bo vozilo samostojno? Pri Googlu so mnenja, da bo več ljudi uporabljalo en avto oz. si delilo avto, drugi optimisti vidijo avtonomna vozila kot del javnega prometa. Skeptiki pa verjamejo, da bo samovozeči avto permanentno v upo-rabi: z vozniki ali tudi brez, če bo recimo sam iskal parkirno mesto.

Varnost je področje, ki skrbi ne le vsa podjetja, ki se ukvarjajo s samovo-zečimi avtomobili, ampak tudi politiko. Obstaja razlika, če nesrečo povzroči voznik – človek za volanom - ali avtopilot. Robot reagira tako, kot je progra-miran, nikoli ne bo prevozil rdeče luči na semaforju ali prečkal neprekinjene dvojne črte na sredini ceste. Človek to lahko naredi, če se mu zdi smiselno in nujno.

Bodo občine z višjim NUSZ krpale proračune?

Država je s sprejetim proračunskim zakonom občinam spet omogočila, da spreminjajo nadomestilo za uporabo stavbnega zemljišča. V največjih mestih (še) ni načrtov o višanju vrednosti točke, ki je osnova za izračun, širijo pa površine, za katere se odmerja nadomestilo.

Andreja Lončar

Ljubljana in Maribor bosta dvignila NUSZ v skladu z inflacijo, Koper bo NUSZ odmeril tudi za nezazidana stavbna zemljišča, v Kranju in Novem mestu naj ne bi bilo sprememb, Celje pa bo prerazporedilo bremena.

Zadnji predpisi o nadomestilu za stavbno zemljišče (NUSZ) so prenehali veljati z letom 2014, ko je v veljavo stopil zakon o davku na nepremičnine. Tega je nato že marca 2014 ustavno sodišče razveljavilo. Vse od tedaj so občine opozarjale na različna tolmačenja učinkov odločitve ustavnega sodišča na odloke o NUSZ.

Lani je nato vlada z zakonom o izvrševanju proračunov za leti 2016 in 2017 zagotovila pravno pokritje, da so lahko občine že nadomestilo za leto 2016 (tega so morale sprejeti do konca lanskega leta) opredelile z novimi občinskimi odloki, ne da bi bile v nasprotju z zakoni. Občine lahko torej zdaj odlok spet spreminjajo.

Usklajevanje z inflacijo, k sreči imamo deflacijo

Večje občine lani nadomestila niso spreminjale, do konca leta pa imajo čas, da spremenijo višino nado-

mestila za prihodnje leto. Na ljubljanski občini pravijo, da višine nadomestila ne bodo spreminjali, konec leta pa bodo vrednost točke, ki je osnova za izračun nadomestila, uskladili z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin.

Manj gotovi so v Mariboru: »Načrtuje se priprava novega odloka o NUSZ. Izhodiščna višina točke NUSZ se načeloma ne bo spreminjala. V skladu z dosedanjjo prakso se lahko konec leta spremeni valorizirana vrednost točke, ki se uskladi z letno rastjo življenjskih stroškov,« pravijo in dodajajo, da načrtujejo uskladitev odloka z nekaterimi aktualnimi uredbami in smernicami. Ob tem zagotavljajo, da večjih odstopanj v višini odmere NUSZ v prihodnje ni pričakovati, gospodarstvo pa ne bo dodatno obremenjeno.

V Kranju in Novem mestu vsaj za zdaj ne načrtujejo sprememb, ki bi začele veljati s prihodnjim letom.

Celjani za prerazporeditev bremena

Čeprav večjih sprememb NUSZ kot kaže ne bo, so v združenju občin že napovedali, da bodo občine bolj dosledne pri odmerjanju NUSZ, zlasti tam, kjer nadomestila do zdaj zaradi lastne nedoslednosti niso odmerjale.

Tako so nam v Celju potrdili, da bodo do konca leta sprejeli nov odlok - nazadnje so ga spreminjali leta 2012, s čimer želijo ureditev »prilagoditi novim razmeram«. Kot pravijo, ne zasledujejo cilja višjih prihodkov od nadomestila (torej višanja nadomestila za vse), temveč predvsem strukturne spremembe.

Pričakovati je torej, da bodo prerazporedili breme nadomestila. »Še naprej pa Mestna občina Celje namerava z odlokom o nadomestilu voditi aktivno zemljiško politiko (spodbujanje mestotvornih dejavnosti v starem mestnem jedru, proizvodnih dejavnosti, gradnje na zemljiščih, ki so za to pripravljena ...),« pravijo.

V Kopru, kjer so lani spreminjali kriterije in merila za komunalno opremljenost, pa bodo letos odmerili NUSZ tudi za nezazidana stavbna zemljišča, pravijo.

gg



Foto: Depositphotos

Visoke koncesnine podijo podjetja v tujino

Zaradi visokih koncesnin se znižuje konkurenčnost proizvajalcem pijač, zelenjave ter naravnim zdraviliščem. Še zlasti, ker okoliški konkurenti koncesnin praviloma niso deležni.

Samo Kranjec

Podjetja, ki pri svoji dejavnosti uporabljajo vodo iz naravnih vodnih virov, denimo proizvajalci pijač ali naravna zdravilišča, pestijo visoke koncesnine za njeno uporabo, kar jim poslabšuje konkurenčnost. Ob tem Tatjana Zagorc, direktorica Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij, ki deluje v okviru Gospodarske zbornice Slovenije, opozarja, da bi to lahko vodilo tudi v selitve proizvajalcev iz države.



Foto: Rok Tizan

»Bojimo se, da bi prevelike koncesije privedle do selitev proizvodnje iz Slovenije,« pravi Tatjana Zagorc, direktorica Zbornice kmetijskih in živilskih podjetij.

Draga formula za industrijo pijač

S predstavniki ministrstva za okolje in prostor (MOP) v zvezi s to problematiko v zadnjih nekaj letih potekajo intenzivni pogovori. V tem času so na MOP odpravili večino administrativnih zaostankov z uvedbo nadomestil, odprte pa ostajajo neizdane koncesijske pogodbe v primeru vodnih dovoljenj.

Podjetjem prinaša veliko obremenitev ponovna uporaba formule za izračun koncesij v letu 2016. »Za podjetja je nesprejemljiva ponovna uvedba formule z več spremenljivkami kot osnove za izračun višine koncesije za rabo vode v industriji pijač. Onemogoča konkurenčen boj na trgu, saj so v sosednjih državah koncesije veliko nižje ali pa jih celo ni. Formula buri duhove tudi zaradi preplačil v preteklosti s strani nekaterih podjetij, ker niso imeli vsi porabniki vode v industriji urejenih zakonodajnih aktov oz. koncesijskih pogodb,« razlaga Zagorčeva. V teku je priprava novih izhodišč za izračun višine koncesij za rabo vode v industriji pijač za leto 2017 in naprej, ki bodo zagotavljala konkurenčnost na trgu.

Visoke koncesnine pokop za geotermijo

Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice, pravi, da geotermija zaradi visokih koncesnin ni več konkurenčna in primerjalna prednost Pomurja.

Težava je višina koncesnine po novi uredbi za leto 2016, ki je precej višja od tiste za obdobje od 2014 do 2015. Večina gospodarskih subjektov je ne bo zmogla, saj je bistveno višja od ustvarjenega dobička. Znaša namreč med tri in osem odstotkov prihodkov, sprejemljiva višina pa bi bila med enim in dvema odstotkoma. Delež plačil za uporabo termalne vode pri termah bi po novi formuli znašal med tremi in štirimi odstotki prihodkov.

Visoke koncesnine bi prizadele tudi druge gospodarske subjekte v Pomurju, ki termalno vodo uporabljajo za ogrevanje – denimo podjetji Ocean Orchids in Paradaž, saj bi jim izničile vso dodano vrednost. Ta ukrep na področju koncesij tudi izničuje vse napore ministrstva za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano za povečanje samooskrbe Slovenije na področju zelenjave, razlaga Grah.



Foto: Roman Wolf

»Geotermija zaradi visokih koncesnin ni več konkurenčna in primerjalna prednost Pomurja,« poudarja Robert Grah, direktor Pomurske gospodarske zbornice.

Konkurenti v boljšem položaju

Ko govori o primerjavah s konkurenco, Robert Grah razlaga, da se v sosednjih državah in državah, od koder prihajajo največji konkurenti, koncesija za uporabo termalne vode ne plačuje. Plačujejo se samo komunalne storitve za odpadne vode, ki so enake za vse pravne subjekte. Ponekod je lastnica vrtin država, ki jih da v upravljanje hotelom, ti pa nosijo stroške, povezane z vrtino (analize, popravila ...). Na Madžarskem je koncesnina 10,5-krat nižja kot v Sloveniji, saj koncesnine veljajo samo za vrtine, globlje od 2.500 metrov (takih pa v Pomurju ni).

V Pomurski gospodarski zbornici pravijo, da mora višina koncesnine omogočati konkurenčnost in razvoj zdraviliške dejavnosti tudi v prihodnje. Po njihovem mnenju ne bi smela presežati odstotka doseženih prihodkov. gg

Konkurenčnost bi omogočala koncesnina, ki ne presega odstotka doseženih prihodkov.

Večina gospodarskih subjektov predlagane koncesnine ne bo zmogla, saj je bistveno višja od sedaj ustvarjenega dobička.

Najhujše posledice bi lahko doletele podjetja

Gradbeni zakon bi moral s pomočjo jasno določenih pravil igre pri gradnji ter vloge udeležencev v njej ustvarjati pogoje za razvoj gradbeništva in ustvarjanja delovnih mest.

Samo Kranjec

Gradbena podjetja so v precepu, ali pri poslovanju slediti kratkoročnim ali dolgoročnim ciljem.

Pri pripravi nove gradbene in prostorske zakonodaje smo priča zelo radikalnim spremembam Zakona o graditvi objektov (ZGO), iz katerega naj bi nastala dva povsem nova zakona: Gradbeni zakon (GZ) in Zakon o pooblaščenih arhitektih in inženirjih (ZPAI), pravi Jože Renar, direktor Zbornice gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM). Osnutek obeh, skupaj z osnutkom Zakona o urejanju prostora (ZUP), je novembra pripravilo ministrstvo za okolje in prostor (MOP).

Pritisk stroke na vlado zalegel

Na ZGIGM so skupaj s predstavniki zborničnega združenja za inženiring (ZING) zaradi povsem na novo postavljene in slabo določene vloge vodje gradnje

zavrnili Gradbeni zakon. Zaradi omejitev, vezanih na lastništvo, pa tudi Zakon o pooblaščenih arhitektih in inženirjih. O tem so decembra obvestili ministrico za okolje in prostor, v februarju še gospodarskega ministra, v marcu pa so, potem ko z omenjenimi ministri ni bilo odgovorov, o svojem nestrinjanju obvestili še predsednika vlade. Pri tem so priložili podpise 176 podjetij, ki zaposlujejo prek 6.300 ljudi.

Po teh pritiskih in pritisku Zbora za oživitve in razvoj gradbeništva ter njegovih članov je predlagatelj vendarle izrazil pripravljenost, da opredelitev vloge udeležencev gradnje, ki je v osnutku predloga povsem na novo in predvsem nejasno postavljena, vrne na izhodiščno stanje, kot ga določa ZGO. Zato



PALICE



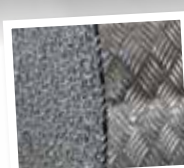
CEVI



PROFILI



FOLIJE



PLOČVINE



RONDELE



BARVANI TRAKOVI

impol
Aluminium Industry

so se na ZGIGM aktivno vključili v proces pogajanj z ministrstvom za okolje in prostor.

»Čaka nas zahtevno delo, saj je v dosedanji pripravi prišlo do velikih razhajanj, ki se na videz najbolj izražajo med poklicnima zbornicama inženirjev in arhitektov. Najhujše posledice pa bi lahko doletele predvsem podjetja, saj bi se pritisk na prevzemanje tveganj izvajalskih podjetij, ki so že danes previsoka, le še povečal,« razlaga Renar. Dodaja, da je omenjeno v Sloveniji botrovalo množičnemu odpiranju in zapiranju gradbenih podjetij ter visokim socialnim tveganjem za zaposlene v panogi.

Jasna pravila zmanjšujejo tveganja

Tveganja v procesu gradnje je moč zmanjševati le z jasno določenimi pravicami in obveznostmi glavnih udeležencev. V osnutku predloga tega žal ni bilo moč zaslediti, ugotavlja sogovornik. Namesto da bi v zakonu na osnovi slabih praks, ki so se uveljavile v Sloveniji, bile predlagane ustrezne korekcije dosedanjega modela, so bili odnosi med glavnimi udeleženci gradnje postavljeni popolnoma na novo in predvsem zelo nejasno. »V aprilu smo pozvali tudi ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, da se dejavno vključi v pripravo gradbene zakonodaje in mu posredovali tudi Predloge usmeritev Republike Slovenije za ureditev pogojev za poslovanje podjetij v gradbeništvu,« še pravi Renar.



Foto: Tadej Kreft

»Pri oblikovanju Gradbenega zakona bi morali izhajati iz slabosti obstoječe zakonodaje ter gospodarskih interesov države in gradbene panoge,« pravi Jože Renar, direktor Zbornice gradbeništva in industrije gradbenega materiala (ZGIGM)..

Za uspešno delovanje slovensko gradbeništvo potrebuje strategijo razvoja.

Razvoj panoge na precepu

Pri oblikovanju Gradbenega zakona bi morali izhajati iz slabosti obstoječe zakonodaje ter gospodarskih interesov države in gradbene panoge. Zato bi potrebovali strategijo razvoja panoge, ki bi jo moralo pripraviti ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, poudarja sogovornik. Primerjave bi morale biti opravljene tudi z nam bližjimi državami. »Ocenjujem, da na področju kvalitete poslovnega okolja, ki je potrebno za dobro delovanje panoge, v Sloveniji močno zaostajamo. Podjetja v panogi so namreč v velikem precepu, kakšen poslovni model naj izberejo. Ali kar se da prilagodljiv in obenem špekulativen model kot odziv na naše nepredvidljive razmere ali dolgoročno vlaganje v znanje, usposobljenost, nove tehnologije in mednarodno konkurenčnost.« gg

Zbornica gradbeništva in industrije gradbenega materiala



Spodbujamo
zdravo
rast!

SLOVENSKI
REGIONALNO
RAZVOJNI
SKLAD



Slovenski regionalno razvojni sklad najavlja v mesecu juniju 2016 javni razpis za projekte na področju PODJETNIŠTVA ter LESNO-PREDELOVALNE PANOGE

Dolgoročna posojila z največ **12 letno ročnostjo** ter do **3-letnim moratorijem** bodo imela ugodno obrestno mero, ki se bo določila glede na namen in sklop investiranja (SKLOP 1 – začetne investicije po pravilih državnih pomoči, SKLOP 2 – že začete investicije, izven pravil državnih pomoči) ter lokacijo projekta:

1. Podjetništvo:

- SKLOP 1: 3-mesečni Euribor s pribitkom od 0,60% do 1,70%;
- SKLOP 2: Referenčna obrestna mera za izračun drž. pomoči s pribitkom od 0,60% do 0,80%.

2. Lesarstvo:

- SKLOP 1: 3-mesečni Euribor s pribitkom od 0,60% do 1,20%;
- SKLOP 2: Referenčna obrestna mera za izračun drž. pomoči s pribitkom od 0,10% do 0,50%.

Za projekte s področja lesno-predelovalne panoge pripravlja Sklad tudi javni razpis »Spodbude za MSP v lesarstvu«, s katerim bodo razpisana **nepovratna sredstva iz virov evropskih kohezijskih sredstev v višini 5.880.000 EUR**, s ciljem uvajanja novih ali izboljšanih izdelkov in storitev na področju predelave lesa in lesnih virov.

Poleg sofinanciranja podjetniških projektov Sklad izvaja tudi:

- sofinanciranje investicij **s področja kmetijstva in gozdarstva**,
- ukrep **pred-financiranja projektov** z odobrenimi EU sredstvi ter
- ukrep **regijskih garancijskih shem** (preko izbranih regijskih izvajalcev ali sam neposredno) ter
- sofinanciranje **investicij s področja lokalne in regionalne infrastrukture v lasti občin**.

Razpisi po prej navedenih namenih so že v izvajanju in objavljeni na spletni strani Sklada.



Bližajo se dopusti. Ste pravilno odmerili dopust in izplačali regres?

Pet najpogostejših vprašanj in odgovorov s področja odmere letnega dopusta in regresa.

Polona Fink Ružič, Prava služba GZS



svetovalec

V primeru, da prenehanja delovnega razmerja pred koncem koledarskega leta nismo mogli predvideti, ima delodajalec pravico do vračila preveč plačanega regresa.

1. Kateri presečni datum je pravilen za presojanje izpolnjevanja kriterijev za dodatne dni letnega dopusta?

Zakonsko določene dodatne dni letnega dopusta, na primer v primeru starejših delavcev, upoštevanja števila otrok, ipd., se presoja glede na to, kateri kriteriji bodo izpolnjeni najkasneje do 31. decembra tekočega leta oziroma leta, za katerega se letni dopust odmerja. V kolikor v času odmere izpolnitve kriterija ni bilo mogoče predvideti, je potrebno izdati novo obvestilo o odmeri.

Na enak način se odmerjajo dodatni dnevi letnega dopusta, ki so določeni v kolektivni pogodbi ali splošnem aktu delodajalca, razen če je v sami kolektivni pogodbi ali splošnem aktu določeno drugače. Zlasti pri kriterijih, ki so povezani s pogoji dela (npr. izmensko delo), je smiselno določilo, da se ga presoja glede na preteklo koledarsko leto. Takšna določba namreč omogoča lažjo odmero in pomeni manj težav v praksi. Hkrati je smiselno, da se ob tovrstnih pogojih določi tudi, koliko časa v koledarskem letu mora delavec delati v določenih pogojih, da je upravičen do dodatnih dni (podobno kot je to npr. določeno za nočnega delavca).

2. Kdaj je potrebno delavcu izdati odmero letnega dopusta, če se pri delodajalcu zaposli po 31. marcu?

Zakon neposredno navedenega primera ne ureja. Priporočamo pa, da delodajalec obvestilo o odmeri letnega dopusta izda ob sklenitvi delovnega razmerja.

3. Ali delavcu, ki dela krajši delovni čas od polnega, pripada celoten regres ali sorazmeren del regresa?

Delavec, ki dela krajši delovni čas na podlagi posebnih predpisov (o pokojninskem in invalidskem zavarovanju, zdravstvenem zavarovanju in starševskem varstvu), ima pravico do celotnega regresa.

Delavcu, ki dela krajši delovni čas brez podlage v zgoraj omenjenih predpisih oziroma na podlagi dogovora z delodajalcem, pa pripada sorazmerni del regresa, ima pa pravico do celotnega letnega dopusta.

4. Kaj storiti v primeru, ko je bil delavcu izplačan polni regres, kasneje pa delavcu delovno razmerje nepričakovano preneha? Ali lahko preveč izplačan regres odtegnemo pri zadnji plači?

V primeru, da prenehanja delovnega razmerja pred koncem koledarskega leta nismo mogli predvideti, ima delodajalec pravico do vračila preveč plačanega regresa. Enako velja glede vračila preveč plačanega nadomestila za letni dopust. Težava pri tem pa nastopi pri sami izvedbi.

Tudi za ta primer velja, da lahko delodajalec svojo terjatev do delavca pobota pri plači le s pisnim soglasjem delavca. Pri tem pa je soglasje lahko veljavno dano šele po nastanku delodajalčeve terjatve, ta pa nastane šele v trenutku prenehanja pogodbe o zaposlitvi. V kolikor ne gre za sporazumno prenehanje pogodbe o zaposlitvi in v kolikor delavec terjatve ne bi prostovoljno vrnil, bi moral torej delodajalec svojo terjatev zahtevati pred sodiščem.

5. Ali se lahko letni dopust izrablja po urah?

V skladu z zakonom se lahko letni dopust določa in izrablja le v delovnih dnevih in ne po urah. Pri izrabi letnega dopusta se upošteva le delovni dan v celoti. Pri tem ni pomembno, koliko ur znaša delavčeva delovna obveznost na dan izrabe letnega dopusta (je pa navedeno pomembno pri izplačilu nadomestila plače). Kot dan letnega dopusta se šteje vsak dan, ki je pri delodajalcu za posameznega delavca določen kot delovni dan. [gg](#)

Pravni portal
GZS



Foto: Depositphotos



Franco Perko - prejemnik dodatne pokojnine pri Modri zavarovalnici

Moj delodajalec se je zavedal pomena dodatnega pokojninskega zavarovanja in za to mu bom vedno hvaležen

Ko sem se vključil v dodatno pokojninsko zavarovanje še nisem veliko razmišljal o pokojnini. Takrat bi sicer raje videl, da bi imel višjo plačo, hkrati pa sem vedel, da nisem toliko discipliniran, da bi vsak mesec oddvojil del plače za bodoče potrebe. Zato sem na dodatno pokojninsko zavarovanje gledal pozitivno še zlasti, ker so se ta sredstva zbirala na mojem računu. Vedno sem imel vpogled v nabrana sredstva, hkrati pa je to bila boljša naložba kot v banko, ker so bili višji donosi. Zato sem hvaležen delodajalcu, da je pristopil k taki obliki varčevanja za prihodnost svojih delavcev.

Vsekakor danes še bolj kot kadarkoli prej svetujem tako delodajalcem kot posameznikom, da se odločijo za namensko varčevanje za dodatno pokojnino, sploh zdaj, ko pri Modri zavarovalnici obstaja Sklad življenjskega cikla, ki res omogoča optimalen način varčevanja glede na starost in potrebe zaposlenih. Z vztrajnostjo se lahko nabere kar lepa vsota, ki bo vsakomur obogatila mesečni proračun v tretjem življenjskem obdobju.

S sklenitvijo zavarovanja je moj delodajalec pridobil tudi številne prednosti zase:

• davčna olajšava

Vplačane premije v posameznem letu se priznajo kot davčna olajšava pri davku od dohodka pravnih oseb oziroma pri davku od dohodkov iz dejavnosti.

• najugodnejša oblika nagrajevanja zaposlenih

Za vse finančne nagrade bi sicer moral obračunati prispevke in davke, pa še zaposlenim se z njimi povečuje osnova za dohodnino. Premije za dodatno pokojninsko zavarovanje pa do višine davčne olajšave niso obremenjene z nobenimi dajatvami.

• socialna varnost zaposlenih

S sprejemom odločitve, delodajalec pokaže skrb in odgovornost do svojih zaposlenih za čas, ko ne bodo več delovno aktivni.

• zadovoljni zaposleni

Zadovoljni in motivirani zaposleni so največji kapital podjetja, saj ustvarjajo priložnost za njegovo rast, vplivajo na njegovo konkurenčnost ter ugled na področju družbene odgovornosti.

Bodite dober delodajalec tudi vi in omogočite zaposlenim varčevanje za dodatno pokojnino v Skladu življenjskega cikla Modre zavarovalnice.



5 pravil za vstop v Švico

Če se na poslovanje v Švici ne pripravite dobro, vas lahko doletijo nepredvideni stroški ali kazni.

Vanja Bele, GZS - Center za mednarodno poslovanje



svetovalec

Švica je za marsikateriga izvoznika med prvimi tremi zaželenimi destinacijami. To je razumljivo, saj je pretežno nemško-govoreča država, kar mnogim poslovnem ne predstavlja ovire. Njena oddaljenost ni prevelika, največja privlačnost pa so primerjalno višje cene.

Vendar je pot do prvega posla težavna. Konkurenca je visoka, nivo zahtevane kakovosti ravno tako, treba je pridobiti prave kontakte (največji potencial predstavljajo sejni), in če izdelek/storitev ustreza, je treba še preplezati most zaupanja. Vse skupaj zahteva čas, kadrovske ter finančne vire ter dobro pripravljenost.



Foto: Depositphotos

Mednarodno
poslovanje



1. Dobrodošli ste z znanjem in inovacijami

Marsikatero podjetje se je v iskanju priložnosti v Švici soočilo z nepredvidenimi stroški ter kaznimi, ker se niso dovolj ali sploh pozanimali o posebnostih poslovanja. Švicarji zelo ščitijo svoj visok standard in si s t. i. spremljajočimi ukrepi vzdržujejo visoke plače. Po drugi strani so zelo ponosni na ves napredek, ki jim je prinesel to blagostanje. Ker želijo ostati najboljši, je dobrodošel vsak, ki ponudi novo znanje, izboljšave in inovacije.

Da bi tudi drugim olajšali vstop, smo v Centru za mednarodno poslovanje pri GZS povabili v goste strokovnjake iz Švice in Slovenije, ki bodo na seminarju **Kako poslovati s Švico** spregovorili o naslednjih temah:

1. Pravni vidik: na kaj je treba biti pozoren pri sklepanju pogodb, kdaj poiskati pomoč odvetnika, ...
2. Poslovne priložnosti v Švici
3. Opravljanje storitev v Švici
4. Izkušnje slovenskega podjetja

Seminar bo v četrtek, **16. junija 2016** na GZS, Dimičeva 13, Ljubljana. Program bo v kratkem na voljo na https://www.gzs.si/skupne_naloge/mednarodno_poslovanje/.

2. Pripravite se na paleto dokumentov in različne jezike

Ampak, ostanimo pri izzivih, s katerimi se morajo soočiti slovenska ter ravno tako druga podjetja iz držav članic EU. Če gre za izvoz produktov v Švico, je treba upoštevati izvozne postopke in carinske tarife ter vse pripadajoče dajatve. Ko blago spremljajo še storitve oz. v primeru samostojne storitve, se zadeva še malo bolj zaplete.

Nekatere dejavnosti so v Švici regulirane, kar pomeni, da je treba upoštevati postopke najave delavcev ter višino plač in pogojev dela po švicarskih kolektivnih pogodbah. Kontrole s strani paritetne komisije so zelo pogoste, zahtevajo celo paleto dokumentov (v enem izmed švicarskih uradnih jezikov) in sankcionirajo napake, če po izteku roka ne dostavite vse potrebne dokumentacije. Pričakujte, da boste morali na njihove dopise odgovarjati glede na jezikovno področje, v katerem boste poslovali.

3. Upoštevajte razlike med kantoni

Regulirane dejavnosti in kolektivne pogodbe se razlikujejo med kantoni, zato še zdaleč niste »osvojili« Švice, če ste posel uspešno izpeljali v enem kantonu. Prav tako se razlikujejo merila paritetnih komisij ob kontroli. Ko dobava blaga in/ali opravljene storitve preseže vrednost 100.000 CHF, podjetje postane davčni zavezanec v Švici, za kar morate predvideti vsaj strošek davčnega zastopnika in prijavo načrtovati vnaprej.

4. V gradbeništvu računajte na kavcijo

V gradbeništvu je predpisano plačilo kavcije, ki je odvisno od vrednosti posla. Na vračilo je treba včasih čakati več kot dve leti. Tudi to je vezan kapital, ki ga je potrebno predvideti.

5. Temeljito preverite, kaj je prav

Skratka, poslovni podvig v Švico terja temeljito pripravo. Regulativ je toliko, da je v nekaterih primerih težko izluščiti, kaj je prav. Ni pa nemogoče, kar dokazujejo mnoga podjetja, ki tam uspešno poslujejo že nekaj let. ^{gg}

Okoljska marjetica je adut na razpisu

S pridobitvijo okoljskega znaka podjetje pokaže, da sledi visokim okoljskim standardom.

Antonija Božič Cerar, Služba za varstvo okolja GZS



Foto: Taja Cerar

Na trgu obstaja veliko različnih okoljskih znakov in izjav, ki jih proizvajalci in trgovci uporabljajo, da bi poudarili okoljsko neoporečnost svojih izdelkov. Med njimi je tudi okoljski znak, Ecolabel flower oziroma okoljska marjetica. Ta odlikuje proizvode oziroma storitve, ki zadovoljujejo visoke okoljske standarde in visoka merila glede uporabnosti. Trditve proizvajalcev ob pridobitvi pravice do uporabe okoljskega znaka preveri neodvisni organ. V Sloveniji je ta neodvisni organ Agencija RS za okolje.



Foto: Depositphotos

1. Kako lahko pridobite okoljsko marjetico?

Proizvajalci se odločijo za pridobitev pravice do uporabe znaka na prostovoljni osnovi. S pridobitvijo pravice do uporabe okoljskega znaka se zavezujejo k trajni strategiji varovanja okolja skozi celotno življenjsko obdobje proizvodov oziroma storitev, ki jih ponujajo na trgu.

2. Za katere izdelke je mogoče pridobiti okoljsko marjetico?

Pravico do uporabe znaka okoljske marjetice je možno pridobiti samo za določene skupine proizvodov, za katere so vnaprej izdelani okoljski standardi in merila, ki potrjujejo, da ti izdelki manj obremenjujejo okolje skozi celotno življenjsko obdobje kot drugi proizvodi na trgu s primerljivo uporabnostjo.

3. Kakšna je povezava med okoljsko marjetico in postopki zelenega javnega naročanja?

V postopku zelenega javnega naročanja naročnik ne sme zahtevati, da ponujeni proizvod nosi znak okoljske marjetice. V javnem naročilu pa lahko med zahtevami, ki jih mora izpolnjevati proizvod, navede standarde in merila, ki so pogoj za pridobitev pravice uporabe znaka, pri čemer se pravica do uporabe znaka presoja kot skladnost s temi standardi in merili.

4. Za katere skupine papirja lahko pridobite okoljsko marjetico?

Okoljsko marjetico lahko pridobite za ustrezno reciklažo papirja. Za papir so izdelani standardi in merila za pet skupin proizvodov, ki obsegajo izdelke iz papirja (mednje ne spada embalaža), kopirni in grafični papir, časopisni papir, tiskan papir, vpojni papir za higienske namene uporabe. [gg](#)



svetovalec

Učinkovito kroženje papirnih vlaken se lahko ustvari le, če vsi, ki prihajajo v stik z njimi, ko jih oblikujejo v izdelke in uporabljajo, spoštujejo osnovna načela.

Eno vlakno se reciklira trikrat

Papir je v EU prvak med materiali na področju recikliranja, saj se ga kar 72 odstotkov reciklira. V povprečju se papirno vlakno v EU reciklira trikrat. Pri proizvodnji papirja lahko vlakna uporabimo celo od pet do sedemkrat.

V shemi krožnega gospodarstva se mora papir, ki ga ločeno odložimo, ponovno vrniti v papirnice in nadalje v proizvodnjo novih papirnih izdelkov. S tem se zagotovijo pogoji za večkratno kroženje in učinkovitejšo izrabo vlaken, ki so bila enkrat že odvzeta naravi. To je predpogoj za ohranjanje naravnih virov in njihovo regeneracijo.

Dokaz za sistemsko okolju prijazno delovanje proizvajalcev papirja in izdelkov so mnogi okoljski certifikati. Ti obravnavajo različne snovi, ki so dodane ob proizvodnji ter v nadaljnji obdelavi papirja, njihov ogljični odtis, kot tudi postopki izdelave. Z vidika uporabnikov je najpomembnejše to, da po uporabi papir ločeno odložijo v zabojnik za papir, v kolikor gre za sestavljen papirni izdelek ali embalažo (kuverta z okencem ali embalaža v kombinaciji s folijo), pa je smiselno, oba materiala najprej ločiti, šele nato pa tudi ločeno odložiti.

Več o okoljskih oznakah





Foto: Tadej Kreft

Kdaj je smiselno zavarovati terjatve

Prodaja novemu kupcu, visoka izpostavljenost enemu kupcu ali visok delež prodaje v določeno državo so razlogi, ko je smiselno razmisliti o zavarovanju terjatev oziroma njihovem aktivnejšemu upravljanju.

Bojan Ivanc, Analitika GZS



svetovalec

V kolikor bi z neplačano realizacijo ogrozili likvidnost ali solventnost družbe, je vsekakor smiselno nakup tega zavarovanja, kar je seveda treba upoštevati že v pogajalskem izhodišču z novim kupcem.

Izziv za poslovodstvo: Prejšnji mesec smo sklenili velik posel z novim kupcem iz Belorusije. Realizacija bo v ameriških dolarjih in lokalna kreditna ocena podjetja je najvišja možna. Nekatere kreditne zavarovalnice mi ponujajo zavarovanje terjatve, vendar bo to znižalo naš dobiček pri poslu. Na drugi strani bi neplačana faktura lahko pomenila resne likvidnostne težave za nas in morda celo izgubo pomembnih dobaviteljev.

Zavedanje o zavarovanju v poslu je zelo pomembno. Še posebno to velja, če so marže v dejavnosti nizke, vhodni stroški visoki, kupec pa je zgolj eden, morda celo nov. Podobno kot pri zavarovanju osnovnih sredstev je smiselno razmisliti o zavarovanju obratnih sredstev, še posebno terjatev.

1. Upoštevajte premijo za zavarovanje terjatev

Pri vsakem novem poslu je priporočljivo prodajnika obvestiti, da pri dogovarjanju o ceni upošteva premijo za zavarovanje terjatev. V primeru posla v Belorusiji sprejemate namreč del državnega tveganja, saj država ni članica neke pomembne ekonomske skupnosti in lahko za tujce hitro spremeni pravila igre. Prepove lahko izplačilo deviz v tujino, da bi tako zaščitila svojo valuto. Druga možnost je, da so določene dobro stoječe družbe lahko nacionalizirane, pride do zamenjave vodstva, kar lahko povsem spremeni vse dogovore in pričakovanja.

2. Bodite pozorni na pristojno sodišče

Pogosto je pri teh poslih treba upoštevati tudi pristojnost sodišča v primeru spora, saj so lokalna sodišča v tveganih državah manj zanesljiva in nimajo konsistentne pravne prakse. Možno je tudi, da dobro izbrano pristojno sodišče v Evropi zavaruje vaš komercialni interes, vendar je vprašljiv vpliv izvršbe te ugodne odločbe na dolžnika.

3. Možnost: delni avans

Dober način izvedbe posla je vsaj delni avans, ki vas prepriča o verodostojnosti vaše nove tuje stranke, vendar pa prav odsotnost tega lahko tudi pomeni, da posel pripade vam, ne pa tujemu konkurentu. V tem primeru je zelo smiselno zavarovanje terjatev.

4. Izbirate lahko med širšim in ožjim zavarovanjem

Pri obsegu zavarovalnega kritja se lahko odločate med ožjim in širšim, pri čemer je pri prvem zavarovana nevarnost trajna plačilna nesposobnost, ki se

običajno odraža kot stečaj ali prisilna poravnava. Pri širšem kritju je dodatno vključena obveznost zavarovalnice, da izplača zavarovalnino v primeru, da od zapadlosti računa preteče določeno število dni. Pri stroških takega zavarovanja je, podobno kot pri ostalih zavarovanjih, višina premije odvisna od ocene tveganja potencialnega neplačnika, kar vključuje tudi deželno tveganje.

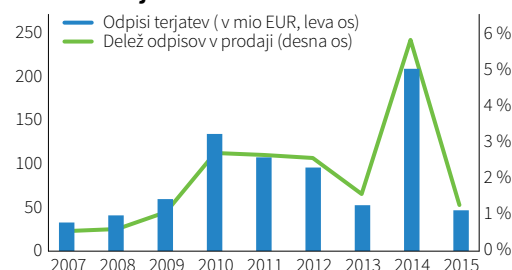
Strošek zavarovanja za države izvoznice nafte je v tem trenutku zelo visok, zato je povsem legitimno vprašanje, do katere mere se splača tega posluževati. V kolikor bi z neplačano realizacijo ogrozili likvidnost ali solventnost družbe, je vsekakor smiselno nakup tega zavarovanja, kar je seveda treba upoštevati že v pogajalskem izhodišču z novim kupcem. V kolikor je za to morda že prepozno, je vredno premisliti o iskanju odgovornosti, morda tudi s predlogom o bodoči pravočasni vključitvi funkcije operativnih tveganj oziroma finančnika v prodajni proces.

Slovenska podjetja so se s tveganji neplačil na domačem trgu soočila predvsem v letih 2010-2014, kar se je odrazilo predvsem v poslovni postavki prevrednotenja obratnih sredstev. Stečajni in prisilne poravnave nekaterih večjih gradbenikov so trajno poškodovali bilance številnih podizvajalcev. Težave nekaterih velikih trgovcev so znižale profitabilnost domačih in tujih dobaviteljev.

5. Strateško razmislite, kako omejiti tveganje

Kdaj smo lahko zopet priča takšnemu valu, zanesljivo ne ve nihče, vendar je ugodne razmere smiselno izkoristiti za poceni nakup zavarovanj oziroma za resnejši strateški razmislek, kako omejiti tveganja neplačil v primeru neplačane realizacije v prihodnje. [gg](#)

Veliki odpisi v gradbeništvu vplivali na povečano število stečajev

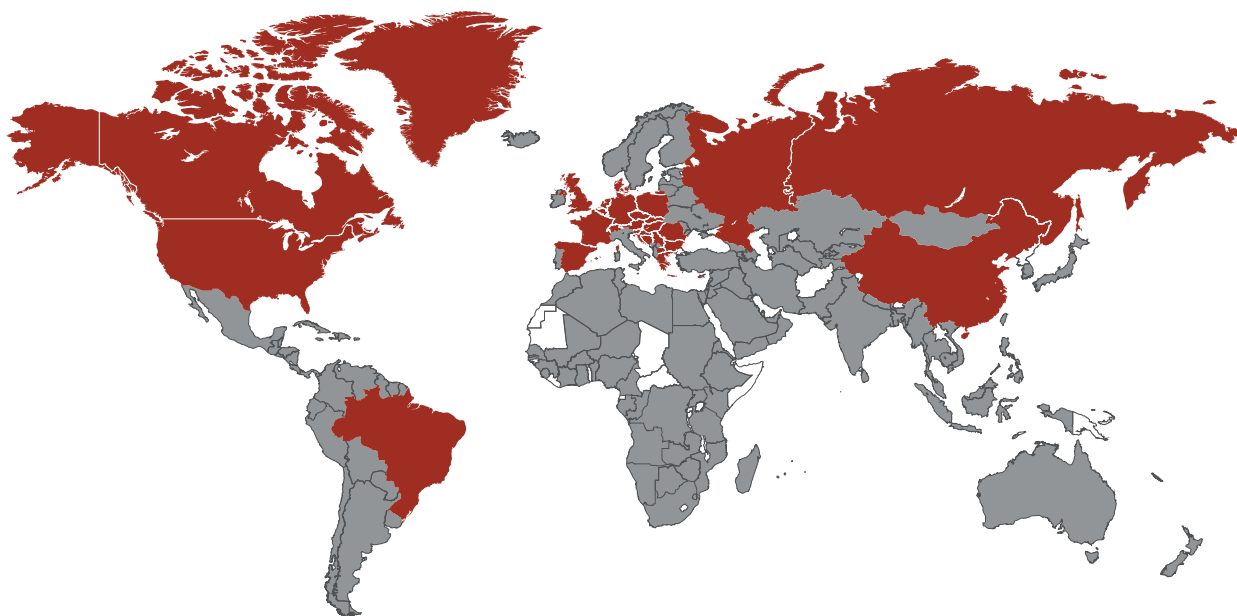


Vir: Kapos GZS, podatki Ajpes

Analitika
GZS



Za izterjavo tujih dolžnikov je dovolj le en jezik



■ EOS locations
■ EOS partner locations

Ste vedeli, da evropska podjetja izdajo v povprečju kar 13 % svojih računov v tujini? Čeprav svet postaja vse bolj transparenten in večnacionalen, ima večina podjetij pomisleke, ko pride do čezmejne transakcije. Približno vsak peti račun v Zahodni Evropi in približno vsak četrti račun v Vzhodni Evropi je plačan z zamudo ali pa sploh ne. Ko se je treba soočiti z neporavnanimi računi, podjetjem največ težav predstavljajo različni zakoni in pravni sistemi držav članic EU. Da se izognejo izterjavam, nekatera mednarodna podjetja omejujejo svoje plačilne pogoje za stranke iz tujih držav. Na tem mestu se nam poraja vprašanje, ali je omejitev plačilnih pogojev za tuje stranke res idealna rešitev, s pomočjo katere se bomo izognili nezaželenim izterjavam?

PROMO Tako kot pravi Hans-Werner Scherer, predsednik uprave skupine EOS, so mednarodna podjetja pod močnim vplivom

kulturnih razlik, geografskih razdalj in jezikovnih ovir. V EOS-u smo ravno zato razvili novo platformo za izterjavo dolgov, ki bo govorila jezik vašega dolžnika, pri poslovanju čez mejo pa vam bo nudila potrebno varnost. Sodoben spletni portal EOS Global Collection smo razvili za mednarodne korporacije, ki upravljajo, ali nadzirajo svoje globalne izterjave preko osrednje enote, bodisi iz centra skupnih služb (Shared Service Centre, v nadaljevanju SSC) bodisi iz korporativnega sedeža. In kako deluje platforma, ki danes ponuja rešitev že za 180 držav sveta?

Vzemimo primer, da je strankin SSC lociran v Nemčiji. Če stranka naroči izvedbo izterjave dolgov, bodo vsi relevantni podatki varno posredovani hčerinskemu EOS podjetju v Nemčiji, ki jih bo nato naložil na EOS globalno platformo za izterjave. V čezmejnih primerih se podatki prenesejo od upnikove države k EOS podjetju ali

partnerskemu podjetju, kjer se nahaja dolžnik. Če je stranka recimo locirana v Franciji, dolžnik pa v Avstriji, platforma posreduje ta primer od EOS Credireca v Franciji k EOS-u ÖID v Avstriji. Poleg tega, da platforma povezuje naše partnerje po vsem svetu, omogoča strankam, da vedno sledijo trenutnemu statusu za vse podružnice in za vsako državo. Izpopolnjen proces izterjave po načelu 'vse na enem mestu' omogoča podjetjem osredotočenost na svojo glavno dejavnost, izterjavo dolgov pa vodijo strokovnjaki.





Kako spodbuditi zavzetost sodelavcev

Cilj vsakega podjetja so zavzeti delavci. Kako jih spodbuditi k temu?

Marjeta Tič Vesel



svetovalec

Še tako dodelan model zavzetosti nam ne pomaga, če se »na terenu« ne znamo človeško obnašati.

Kreativnost
in vodenje



V zadnjih letih mrgoli različnih modelov in raziskav zavzetosti sodelavcev (ang. Employee Engagement). Prav je, da se zavedamo pomena tega mehkega dejavnika uspešnosti, utvara pa je misliti, da bomo zgolj z eno letno raziskavo med sodelavci dosegli želene cilje zavzetosti.

Grajenje zavzetosti sodelavcev je v prvi vrsti človeška dimenzija, vezana na odnose med sodelavci in predvsem med sodelavci in vodji. Še tako dodelan model zavzetosti nam ne pomaga, če se »na terenu« ne znamo človeško obnašati, če se ne sprehodimo po pisarnah in obratih, ne pogovarjamo s sodelavci, ne prisluhnemo, se ne zahvalimo ali nasmehnemo.

Praksa izkazuje, da obstajajo temeljni elementi zavzetosti, ki pomagajo odgovoriti na vprašanje: »Ali je naša organizacija dobra in zdrava za svoje sodelavce?« Preverite, kako se izkaže vaša organizacija v spodnjih dejavnostih:

- **Vključenost in razumevanje velike slike:** Ali vodje v vaši organizaciji in ostali sodelavci razumejo vizijo in strategijo ter poslovne cilje organizacije? Ali razumejo, na kakšen način dosežki posameznika prispevajo k organizacijskim ciljem?
- **Avtonomija:** Ali imajo sodelavci avtonomijo za sprejemanje odločitev, izvajanje nalog glede na individualne cilje, tudi za eksperimentiranje? So napake dovoljene?
- **Priporočila sodelavcev:** Če priporočila prijateljem za delo v vaši organizaciji ne dosegajo vsaj 25 odstotkov novih zaposlitev, je to slab signal za organizacijsko kulturo.
- **Notranje premestitve:** Če je notranjih premestitev in napredovanj manj, kot je zaposlovanja od zunaj, je verjetno del vašega obstoječega talenta »zaklenjen« in se ne razvija.
- **Povratniki:** V zdravi organizaciji ob prostovoljnem odhodu sodelavcev priredijo poslovilno zabavo in zaželijo odhajajočemu vse najboljše. Dajo mu vedeti, da ni požgal mostov za seboj in da se lahko vrne.
- **Vroča linija:** Vsaka organizacija bi morala imeti vročo linijo, na katero lahko sodelavci sporočajo neetično ali neprimerno ravnanje (kadar jim je neugodno poročati svojemu vodji).
- **Program za pomoč sodelavcem:** Tak program (t. i. EAP – Employee Assistance Programme) se priporoča vsem organizacijam z nad 100 sodelavci kot »ventil« za sproščanje pritiska. Sodelavcem omogoča brezplačno in zaupno svetovanje glede finančnih, pravnih in psiho-socialnih vprašanj.
- **Javno nastopanje:** Sodelavci so najboljši ambasadorji znamke. Koristno je zainteresirane sodelavce natrenirati in jim zaupati nastop na strokovnih dogodkih.
- **Prodajni kontakti:** Sodelavci so najboljši vir in kanal za nove prodajne kontakte in naj bi bili zaslužni za vsaj 10 odstotkov novih poslov vsako leto. Pa v vaši organizaciji?

Opisani dejavniki niso vsi in edini zaslužni za zavzetost. Prispevajo pa pomemben delež k temu, da sodelavci mislijo, čutijo in ravnavo skladno z organizacijskimi cilji, vendar ne pod prisilo, ampak zato, ker v resnici zaupajo organizaciji in čutijo z njo.

Z drugimi besedami: zavzeti sodelavci se bolj trudijo, sodelujejo s svojimi sodelavci, čutijo »lastništvo« projektov, z veseljem delajo »ekstra milje«. Vprašajte se, kolikšen je delež zavzetih sodelavcev v vaši organizaciji. Slovensko povprečje po raziskavi Gallup je 15 odstotkov, svetovno pa 63 odstotkov. Čemu ste vi bližje? [gg](#)



Kako prenesti sredstva z registrskega računa

Postopek za prenos sredstev z registrskega računa je preprost. Ker imajo pravne osebe čas za prenos le do konca septembra, s prenosom ne odlašajte.

Samo Kranjec



Foto: osebni arhiv

Lani je začel veljati zakon, ki ukinja registrske račune pri Klirinško depotni družbi (KDD) in od lastnikov teh računov zahteva, da svoje vrednostne papirje prenesejo na trgovalni račun pri borznoposredniški hiši ali banki. Pravne osebe morajo to opraviti do 30. septembra 2016, fizične pa do 1. januarja 2017. Ob tem Anja Zidar, koordinatorka svetovanja in prodaje v družbi Alta Invest, pravi, da bodo morali vlagatelji, ki bodo svoje delnice želeli obdržati, do tedaj pri izbrani borznoposredniški družbi ali banki odpreti trgovalni račun in nanj prenesti vrednostne papirje. Vlagatelji, ki bi želeli svoje delnice neodplačno in nepreklicno opustiti, bodo morali to sporočiti KDD na obrazcu z overjenim podpisom. Če pa posamezniki ali podjetja z vrednostnimi papirji do datuma ukinitve registrskih računov ne bodo storili ničesar, bodo vrednostni papirji položeni na sodni račun.

»Ukinitve registrskih računov na trgovanje z vrednostnimi papirji praviloma ne bo vplivala,« razlaga Anja Zidar iz družbe Alta Invest.

Kaj potrebujete za trgovalni račun

Postopek odprtja trgovalnega računa je preprost in podoben odprtju bančnega računa. Za odprtje trgovalnega računa posameznik potrebuje veljaven osebni dokument, potrdilo o davčni številki in osebni bančni račun.

Podobno je tudi pri pravnih osebah, le da te za odprtje trgovalnega računa potrebujejo nekoliko več dokumentov, razlaga Zidarjeva. Za odprtje trgovalnega računa pravna oseba potrebuje veljaven osebni dokument in potrdilo o davčni številki zakonitega zastopnika ali pooblaščenca, številko transakcijskega računa, davčno in matično številko ter podatek o dejavnosti pravne osebe, podatek oziroma dokazilo o dejanskih lastnikih pravne osebe in original ali notarsko overjen izpis iz sodnega registra ali drugega javnega registra, ki ne sme biti starejši od treh mesecev (za slovensko družbo se to lahko pridobi tudi z vpogledom v AJPES). Če bi trgovalni račun pravne osebe odpiral pooblaščenec, bi potreboval tudi notarsko overjeno pooblastilo zakonitega zastopnika za zastopanje družbe.

Zakaj bo trgovanje lažje?

»Ukinitve registrskih računov na trgovanje z vrednostnimi papirji praviloma ne bo vplivala,« razlaga

Anja Zidar. Posamezniki oziroma podjetja, ki imajo vrednostne papirje na registrskem računu, z njimi že sedaj ne morejo trgovati. V času lastninjenja je Klirinško depotna družba samodejno odprla in vodila registrske račune, vendar prek teh računov trgovanje nikoli ni bilo mogoče. Če je posameznik ali podjetje želel kupiti ali prodati določene vrednostne papirje, je moral najprej odpreti trgovalni račun.

»Večina imetnikov registrskih računov bo s prenosom začela po koncu poletnih počitnic,« pravi Igor Štemberger, predsednik uprave Ilirike.

Igor Štemberger, predsednik uprave borznoposredniške hiše Ilirika, dodaja, da bo trgovanje z vrednostnimi papirji potekalo enako kot poteka danes. Pravzaprav bo za imetnike registrskih računov, ki bodo odprli trgovalni račun pri borznoposredniški hiši, lažje, saj jim ne bo potrebno obiskati svoje borznoposredniške hiše, pač pa bodo prodajo lahko opravili po telefonu ali prek spleta.

Ali se bodo številni šele zdaj spomnili na svoje delnice?

V Alta Invest pričakujejo, da se bo v naslednjih mesecih večje število državljanov odločilo za odprtje trgovalnega računa. Številni bodo namreč šele sedaj ugotovili, da so imeli na registrskem računu tudi za več sto oziroma tisoč evrov delnic, na katere so že pred leti pozabili. Igor Štemberger pa pravi, da stranke že zapirajo registrske račune in odpirajo trgovalne račune pri njih. Ocenjuje, da bo večina imetnikov registrskih računov s prenosom začela po koncu poletnih počitnic. gg



svetovalec

Postopek odprtja trgovalnega računa je preprost in podoben odprtju bančnega računa.

Kdor bo trgovalni račun odprl pri borznoposredniški hiši, bo prodajo lahko opravil po telefonu ali prek spleta.



Foto: Depositphotos

Vlaganje v sončne panele kot alternativa vezani vlogi

Gradnja sončnih elektrarn od investorjev zahteva kar nekaj finančnih sredstev, obenem pa omogoča tudi alternativno obliko varčevanja. V Sloveniji takšno obliko varčevanja nudi podjetje Moja elektrarna, ki želi povečati zmogljivosti sončnih elektrarn v Sloveniji in s tem pridobiti več okolju prijazne energije.



Peter Kokot, direktor

Enostaven koncept

Model vlaganja v sončne elektrarne so v Slovenijo prenesli iz Avstrije, kjer je nakup sončnih elektrarn s pomočjo udeležbe državljanov že zelo priljubljen. Razvila ga je skupina PV - Invest, katere del je tudi slovensko podjetje Moja elektrarna. Kako deluje projekt podjetja Moja elektrarna, ki omogoča tudi osebno finančno varčevanje. »V bistvu gre za naložbo v sončne panele, iz katerih so sestavljene sončne elektrarne. Z minimalnim vložkom 600 evrov pravzaprav kupite en panel, lahko pa jih seveda kupite več,« pravi Peter Kokot iz podjetja Moja elektrarna in ob tem poudari, da njihovo podjetje zagotavlja fiksen 5% letni donos. Zanimanje ljudi za tovrstne naložbe obstaja, saj so paneli sončnih elektrarn v Mariboru in Murski Soboti po njegovih besedah že razprodani. »Sedaj nudimo v zakup panele elektrarne v Kidričevem,« še doda.

Naložba v panele ni tvegana

Vlaganje v sončne module je zanimivo predvsem vlagateljem, ki ne marajo tveganih naložb, hkrati pa iščejo

alternative za bančne depozite in vezane vloge, kjer so obrestne mere zelo nizke, skoraj nične. »Vlagatelji lahko kupijo največ 50 modulov po ceni 600 evrov za vsakega. Naložba se obrestuje po fiksni 5% letni obrestni meri, prvo izplačilo obresti pa je eno leto po nakupu,« Kokot razloži poslovni model, in doda, da lahko vlagatelj kupljene module kadarkoli proda, pri tem mu Moja elektrarna izplača celoten znesek, ki je bil plačan ob nakupu, in pripadajoče obresti. Seveda pa opozori na še eno dejstvo: »Število sončnih panelov je omejeno, zato pri zakupu velja stari pregovor, kdor prej pride, prej melje.«

Ni časovne vezave

Kot pomembno prednost takšnega načina varčevanja vidi v tem, da vlagatelj ob sklenitvi pogodbe ni časovno vezan in lahko 'svoje' sončne panele kadarkoli odproda. »Pri tem velja zgolj štirideski odpovedni rok.« Vlagatelj panele ne more prodati drugi osebi, proda jih lahko le Moji elektrarni, cena panela pa ostaja celotno obdobje njegovega delovanja nespremenjena – torej 600 evrov.

Varna naložba

Seveda nas je zanimalo, kako varna je naložba v sončne panele. Kot pravi Peter Kokot, je tu ključno jamstvo države, ki zagotavlja odkup proizvedene električne energije po vnaprej določeni fiksni ceni za obdobje 15 let. »Tako se donos sončne elektrarne lahko zagotovi za celotno življenjsko obdobje elektrarne, ki je predvidoma okoli 40 let. Ob morebitni smrti lastnika panelov se pogodba seveda prenese na dediče,« še pojasni.

Druga varovalka, da je vaš vložek na varnem, je zaveza podjetja Moja elektrarna, da vam omogoči, da lahko svoj vložek v sončne panele pridobite nazaj tudi predčasno. »Vlagatelji lahko kupljene module kadarkoli proda, pri tem mu Moja elektrarna izplača celoten znesek, ki je bil plačan ob nakupu, in pripadajoče obresti. Če želite, da vam vložek vrnemo pred iztekom petletnega obdobja,« še doda naš sogovornik.



Trenutno poteka prodaja panelov SE Kamnik. Število panelov je omejeno.



Kako do naložbe v Moji elektrarni?

1. V sklopu danega posojila podjetju Moja elektrarna, lahko zakupite panele določene sončne elektrarne. Zakup lahko opravite na podlagi ponudbe, katero vam posredujemo po pošti na vaš naslov ali pa izpolnite prijavnico na spletni strani. Najlažje je, če nas pokličete na telefonsko številko **059 102 858** ali nam pošljete povpraševanje na **info@mojaelektrarna.si**
2. Zakupite lahko do 50 sončnih panelov, pri čemer je cena enega sončnega panela **600 evrov**.
3. Pogodbo sklenete s podjetjem Moja elektrarna. Ko se nakaže znesek za zakup panelov, vam Moja elektrarna po pošti posreduje dokazilo o vplačilu in ustrezen **Certifikat**, kjer so zakupljeni moduli dodeljeni na vaše ime. Obresti začnejo teči z dnem plačila.
4. Donos na posojilo se izplača enkrat letno v višini **30 evrov za vsak sončni panel**, ki ste ga kupili. Ta znesek ustreza letni obrestni meri v višini **5,0 %**.
5. Sončne panele oziroma vaše posojilo lahko unovčite kadarkoli in povrnil vam bomo celoten znesek danega posojila plus pripadajoče obresti. **Časovna vezava**, ki velja denimo pri vezanih bančnih vlogah, **tukaj ne obstaja**.

POKLIČITE NAS ALI NAM PIŠITE

059 102 858 | info@mojaelektrarna.si | www.mojaelektrarna.si

Ulitki, pisani na kožo kupcev

V Kovis Livarni se posvetijo vsakemu kupcu posebej in zanj najdejo unikatno rešitev, kar se odraža tudi v njihovih odličnih poslovnih rezultatih

Družba Kovis Livarna, ki proizvaja ulitke iz sive in nodularne litine, nadaljuje bogato tradicijo livarstva v Štorah. Po besedah direktorice Jerice Vranc so se morali v vsej svoji zgodovini zelo dejavno razvijati in loviti korak s konkurenco ter se prožno prilagajati na spremembe v poslovnem okolju. Količina, teža, material, doseganje zahtevane kakovosti in natančnost so dejavniki, ki jih z znanjem, izkušnjami in prilagodljivostjo uspešno prenašajo v proizvodnjo ulitkov iz nodularne (EN GJS-400-18LT, EN GJS-400-15, EN GJS-500-7, EN GJS-600-3...) in sive litine (EN GJL-300, EN GJL-250, EN-GJL-200Special ...) ter s tem zagotavljajo funkcionalno vrednost za svoje partnerje. »Razvoj in inovativnost nam narekujejo hitrost delovanja in odpirata vedno nove poslovne priložnosti, zato delujemo v skladu s svojim sloganom - dobre ideje kreirajo prihodnost,« razlaga Vrančeva.

Temeljne vrednote družbe Kovis Livarna

- Dolgoročno ustvarjanje vrednosti za lastnike,
- negovanje odnosov s poslovnimi partnerji,
- skrb za zaposlene, za njihovo znanje, za ohranjanje in krepitev pripadnosti,
- razvijanje poslovne identitete in blagovne znamke
- ter spodbujanje ekološke zavesti sodelavcev in okolja, v katerem delujejo.

Kupec v središču poslovnih procesov

V Kovis Livarni kupca postavljajo v središče vseh poslovnih procesov. Bodisi pri prepoznavanju potencialnih partnerjev ali poglobljanju odnosov z že obstoječimi kupci. »Vsakemu se posvetimo posebej, vsak je za nas svojevrsten



»Stavimo na strokovnost, izjemno široko znanje livarstva, dolgoletne izkušnje, inovativni pristop ter uporabo sodobnih tehnologij in opreme,« pravi Jerica Vranc, direktorica Kovis Livarne.

izziv. Strokovnost, izjemno široko znanje livarstva, dolgoletne izkušnje, inovativni pristop ter uporaba sodobnih tehnologij in opreme nam omogočajo, da svojim naročnikom zagotovimo visoko zahtevne tehnološke rešitve, prilagodljivost in visoko kakovostne ulitke. To so hkrati naše ključne konkurenčne prednosti,« razlaga Vrančeva.

Lansko leto rekordno

Omenjeno se odraža tudi v dobrih poslovnih rezultatih družbe. Minulo leto je bilo po finančnih rezultatih najboljšo v njeni zgodovini. Tako so dosegli 20,4 milijona evrov skupne prodaje in prodali za skoraj 13.000 ton ulitkov. Svoje izdelke so prodajali na 11 evropskih trgih in 58 različnim kupcem. Delež izvoza je znašal 43 odstotkov.

Njihov največji kupec je matična družba Kovis, ki kupljene ulitke z mehansko obdelavo preoblikuje v končne izdelke – zavorne diske, ležajna ohišja, predvsem za železniška vozila. Če upoštevamo vsa Kovisova podjetja, pa je bil delež izvoza v celotni prodaji Kovis Livarne več kot 95-odstoten.

Polstoletna livarska tradicija

Korenine družbe Kovis Livarna, ki proizvaja ulitke iz sive in nodularne litine, segajo v leto 1968. V 90 letih so delovali pod imenom Livarna Štore, leta 1996 pa je livarna prešla v stoodstotno last podjetnika Antona Pangrčiča. Od leta 1999 deluje kot samostojna pravna oseba pod današnjim imenom Kovis Livarna. Lastniško je povezana s podjetji Kovis, Kovis Transporti in Kovis Bačka Palanka.

Skrivnost njihovega uspeha je v mednarodni konkurenčnosti, saj znajo ustvarjati dodano vrednost za svoje partnerje. Uspeva jim s pomočjo nenehnega razvoja in napredka tako v tehnologiji kot pri ljudeh, pri čemer lahko oblikujejo kompleksne, edinstvene, inovativne in stroškovno učinkovite rešitve po meri kupca.

Prodor na nove trge

Tudi v prihodnje se bodo trudili povečati obsega dela za tuje partnerje. Njihovo odličnost nagradujejo številni domači in tuji partnerji, ki so jim že izkazali svoje zaupanje. Še naprej bodo prodirali na nove trge, iskali nove smernice in pristope, da postanejo mednarodno konkurenčno podjetje.

Odločno v novo naložbeno obdobje

V naslednjem naložbenem obdobju bodo pomembno povečali zmogljivost livarne. Načrtovane naložbe bodo zagotavljale sledenje visokim standardom njihovih kupcev kot tudi sledenje okoljevarstveni zakonodaji. Z znanjem bodo svoje storitve lahko še izboljšali in postali resen konkurent v širšem svetovnem prostoru.

Mednarodno podjetje Henkel je na svetovnem tržišču prisotno s svojimi vodilnimi blagovnimi znamkami in tehnologijami v treh poslovnih segmentih:

- kozmetika
- pralna in čistilna sredstva
- lepila in tehnologije

Portfolio izdelkov, ki so pomembni za livarstvo se nahajajo v oddelku tehnologij. Tako lahko Henkel ponudi vse potrebne funkcijske premaze in dodatna sredstva za sistemske rešitve pri izdelavi livarskih izdelkov. V podjetju so ponosni na usmerjeno strategijo izdelave takšnih izdelkov, kjer so na prvem mestu želje in potrebe kupcev po kvaliteti, inovacijah in uspešnem dolgoročnem poslovanju. Ker ima podjetje Henkel globalno mrežo po celem svetu, lahko vztrajno sledi razvojnemu trendom, raziskavam in testiranjem povsod po svetu.

Za potrebe livarstva vsebuje Henkel celovit portfolio izdelkov blagovne znamke imenovane BONDERITE. Ti izdelki so najboljša rešitev za tehnologijo površinske obdelave in livarskih postopkov. Zagotavljajo konkurenčno prednost na trgu industrijske proizvodnje.

Zanesljivost, trajnost, inovativnost in potrjeni rezultati pri referenčnih podjetjih, so tiste kvalitete široke palete izdelkov Bonderite, ki omogočajo vrhunsko stroškovno in delovno učinkovitost.

Svetovno livarsko tržišče je v grobem razdeljeno na dva dela in sicer na livarstvo delov, ki jih uporablja avtomobilska industrija (turbine, pogonski sklopi, menjalniki in podobno) in livarstvo vseh ostalih delov (gasilska oprema, oprema za domačo uporabo).

Tržna dinamika pri izdelavi livarskih izdelkov za avtomobilsko industrijo, je v zadnjih letih zelo razgibana. Proizvajalci in vozniki avtomobilov že vrsto let težijo h proizvodnji in nakupu kvalitetnega vozila, z nizko porabo goriva in z brezhibnim delovanjem motorja. Poleg tega želijo z nizko stopnjo emisij prispevati k čistejšemu okolju.

Za livarstvo pomembne procese, Henkel ponuja izdelke tako za kovanje, maziva za preoblikovanje, ločevalna sredstva za livarstvo in ne nazadnje tudi tesnenje poroznih materialov. Tako lahko izdelovalec livarskih izdelkov dobi celovito rešitev od same ideje do končnega, za kupca pripravljenega, izdelka.

Vroče, toplo in hladno preoblikovanje

Henklova maziva (BONDERITE L-FG) za kovanje prinašajo dodano vrednost celotnemu procesu oblikovanja končnih izdelkov. Ta maziva omogočajo vroče, toplo in natančno kovanje. Izdelki so odporni na ekstremne temperature in pritiske, prav tako pa imajo na voljo tudi posebna maziva, ki nadomeščajo maziva na osnovi grafita in s tem ščitijo orodja. Prednosti teh maziv so predvsem podaljšana življenjska doba orodja, izboljšana kvaliteta izdelanih kosov ter višja stopnja produktivnosti in učinkovitosti. Henklova linija polimerov (BONDERITE L-FM) za hladno oblikovanje je narejena v skladu s standardi trajnostnega razvoja. Uporabljajo se za železne in ne-železne kovine ter zlitine, ki se težko obdelujejo.

Ločevalna sredstva za livarske ulitke

Henkel je s pridobitvijo podjetja Acheson v svoj nabor izdelkov vključil zelo napredna ločevalna sredstva (BONDERITE L-CA), ki se uporabljajo za ločevanje aluminijevih, magnezijevih in cinkovih komponent iz kalupov. Narejena so na osnovi vode in so odporna na visoke pritiske ter tikso-litje. Ta linija izdelkov zagotavlja visoko kvaliteto odstranjevanje in mazanje kalupov ter s tem povezan velik prihranek stroškov. Hkrati pa je podjetje stalno usmerjeno v trajnostni razvoj, zato izdeluje izdelke, ki zmanjšujejo porabo vode ter skrbijo za energetske in klimatske učinkovitost. Poleg navedenih izdelkov pa Henkel razvija izdelke na brezvodni osnovi, ki so v svetu že prisotni na prenekateri proizvodni liniji.

Prednosti teh izdelkov: visoke koncentracije in napredne formulacije izdelkov omogočajo visoka razmerja redčenja, končni izdelki imajo izboljšano končno kvaliteto površine in so pripravljeni na barvanje, visoke temperature omakanja ščitijo sestavne dele in omogočajo večjo proizvodnjo kapaciteto, izdelki brez voska omogočajo hitrejšo proizvodnjo in manj zaustavitev zaradi vzdrževanja.

Tako ločevalna sredstva BONDERITE L-CA optimizirajo proces proizvodnje in omogočajo maksimalno produktivnost. Le to je potrdilo veliko največjih livarskih združb v svetu, ki uspešno uporabljajo izdelke BONDERITE L-CA.



NOV IMPREGNACIJSKI CENTER V SLOVENIJI, v Ljubljani

Hkrati z vsemi navedenimi izdelki in prednostmi ob njihovi uporabi, pa za končno tesnenje kosov Henkel svojim kupcem ponuja usluge impregniranja v njihovih lastnih impregnacijskih centrih. Impregnacija se uporablja na različnih delih iz aluminija, litega železa ali medenine. Henkel ponuja okolju prijazno tehnologijo z hitrim in fleksibilnim sistemom impregniranja. Tako zatesnjeni kosi so odporni na kemikalije in temperature, hkrati pa ponujajo prihranek stroškov.

Avtor članka: Gregor Hrovat, tehnično prodajni inženir ADRIA, tel: 051 60 30 42

Livar najdemo od Londona do daljnega vzhoda

Podjetje Livar je tehnološko sodobno in celovito opremljena livarna sive in nodularne železove litine z lastno orodjarno, jedrarno, mehansko obdelavo in drugimi storitvami. Takšna sestava proizvodnje omogoča obvladovanje celotnega tehnološkega procesa, povezanega z izdelavo ulitkov in obdelovancev, kar se odlikuje v celovitosti procesa, prilagodljivosti naročnikom in kratkih rokih izdelave.

Kot pravi Gašper Šemrov, skrbnik ključnih kupcev v podjetju Livar, pa je še posebej pomembna njihova ponudba celovitih rešitev – od ideje do končnega produkta, storitve pa v sodelovanju s kupci širijo, tako da se v podjetju že dolgo ne omejujejo več zgolj na livarstvo.

Hitri prototipi so konkurenčna prednost

Podjetje Livar trenutno deluje na dveh lokacijah; sedež podjetja je že od leta 1954 v Ivančni Gorici, od sredine 90 let pa ulitke proizvajajo tudi v Črnomlju. Na obeh lokacijah skupaj je zaposlenih več kot 600 ljudi iz bližnje in daljne okolice, obe enoti pa sta tehnološko zelo podobno opremljeni, razlaga Šemrov: »Prav to je razlog, da smo zelo prilagodljivi tako na področju serijske proizvodnje kot tudi na področju razvoja novih produktov.« V podjetju Livar ponujajo tudi napredno storitev za njihove kupce - izdelavo prototipov v le dveh tednih, kar podjetju in njihovim kupcem dviguje konkurenčnost in možnosti za osvojitve projektov.



V podjetju Livar je še posebej pomembna njihova ponudba celovitih rešitev – od ideje do končnega produkta.

PROMO



V podjetju Livar ponujajo tudi napredno storitev za njihove kupce - izdelavo prototipov v le dveh tednih, kar podjetju in njihovim kupcem dviguje konkurenčnost in možnosti za osvojitve projektov

Slavni program pokrovov v komunalni

Na domačem trgu in trgih nekdanje Jugoslavije je podjetje najbolj prisotno s komunalnim programom, ki je plod lastnega razvoja in pomemben del tradicije podjetja. Gre za program litoželeznih pokrovov in rešetk, ki so namenjeni vodu in kanalizaciji. Program sloni na več kot 60-letni tradiciji in je lastna blagovna znamka podjetja Livar. »Poleg kakovosti naših produktov je velika prednost komunalnega programa ta, da je proizvodnja v Sloveniji, zato so naši odzivni časi zelo hitri in smo vedno blizu kupcem in uporabnikom,« je dodal Šemrov.

Večji del proizvodnje je namenjen izdelavi surovcev in mehansko obdelanih železnih odlitkov, ki so sestavni deli za najrazličnejše industrije, na primer za strojogradnjo, proizvodnjo kmetijske mehanizacije, avtomobilsko industrijo, proizvodnjo bele tehnike in druge. Za te potrebe podjetje potrebuje tudi določene standarde kakovosti, kot so avtomobilski standard ISO/TS16949, certifikat Deutsche Bahn, okoljski standard ISO14001 in druge. Obenem pa je za Livar izjemnega pomena

skrb za okolje in družbo, saj je podjetje umeščeno v središče strnjene naselja, poleg šole, vrtcev, domov ...

Globalno podjetje

Večina kupcev podjetja prihaja iz Italije, najhitreje pa rastejo na nemškem trgu, skupaj z Avstrijo in Švico, veliko priložnosti pa vidijo tudi v Skandinaviji. Kot je razložil Šemrov, na omenjenih trgih nove kupce pridobivajo tudi s pomočjo agentov, obenem pa intenzivno skrbijo tudi za marketinške aktivnosti na teh trgih.

»Ponosni smo tudi, da poleg vseh naštetih industrij svoje produkte najdemo tudi v londonski podzemni železnici, v dvigalih najvišjih stolpnih v Dubaju in drugih svetovnih vele mestih in pa tudi v zavornih sistemih najhitrejših vlakov tega sveta z daljnega vzhoda,« je še dodal Šemrov.

Livar
industries

Zanesljiv partner na področju tlačnega litja

Podjetje Olma d. d., priznani proizvajalec industrijskih maziv, v sodelovanju s podjetjem MotulTech Baraldi, ponuja tudi paletu visoko kvalitetnih izdelkov za tlačno litje. Okvirni pregled prikazuje spodnja preglednica, dodatno vrednost pa predstavlja termografski sistem TTV (Total Thermo Vision), ki omogoča termično sliko celotne površine orodja za vsak cikel.

	Vrsta ulitka	Primeri	Izdelek	Razmerje mešanja % Običajno območje
ALUMINIJ	Težki ulitki Blok motorjev, veliki karterji, deli avtomobilov (velika teža, nad 8 kg)		CASTING 095 K	0.5-1.5 %; 1:200-1:65
			CASTING 011 K	0.5-1.5 %; 1:200-1:65
	Srednje težki ulitki Črpalke, ventili, deli avtomobilov (spremenljiva debelina, teža do 8 kg)		CASTING 1348	0.5-1.8 %; 1:200-1:55
			CASTING 230 K	0.5-1.8 %; 1:125-1:55
	Majhni in estetski ulitki Svetila, gospodinski izd. (estetski deli, ohišja električnih strojev)		CASTING 430 K	0.8-1.8 %; 1:125-1:55
			CASTING 077 K	1.0 -2.0 %; 1:100-1:50
	Radiatorji		CASTING 1352	1.2-2.5 %; 1:85-1:40
			CASTING 1386	1.2-2.5 %; 1:85-1:40
	Deli z nizko hrapavostjo Uliti z vodili za tesnila (nizka površinska hrapavost)		CASTING 190 K	1.2-3.0 %; 1:85-1:35
			CASTING 065 K	0.8-1.8 %; 1:125-1:55
	Strukturni kosi-visoka integriteta Strukturni kosi za avtomobile, nizka poroznost, visoka kompaktnost		CASTING 176 K	0.5-1.5 %; 1:200-1:65
			CASTING 044 K	1.0-3.0 %; 1:100-1:35
	Izdelki brez vsebnosti vode Izdelki za mikro doziranje		CASTING 1356	koncentrat
			CASTING 1355 M	koncentrat
	Izdelki za zagon serije Izdelki za zagon		WARM-UP LUBE 04	koncentrat
			SPRAYLUBE TF/04	koncentrat
MAGNEZIJ	Široke površine, majhna debelina Volani, armaturne plošče, ulitki velikih dimenzij		CASTING 1361	0.5-2.5 %; 1:200-1:40
			CASTING 1367	0.5-3.0 %; 1:200-1:35
	Elektronske naprave Zelo majhna debelina (prenosniki, telefoni,...)		CASTING 1327	1.0-3.5 %; 1:100-1:30
			CASTING 272 K	1.0-2.5 %; 1:100-1:40
CINK	Uliti srednje dimenzije Ventili, deli vzvratnega ogledala, zavorne črpalke		CASTING 1324	1.0-2.5 %; 1:100-1:40
			CASTING 373 K	koncentrat
	Majhni deli Uliti manjših dimenzij		CASTING 1323 D	koncentrat
			CASTING 520 K	koncentrat

TOP 30 podjetij v livarstvu

	Čisti prihodki od prodaje	Index 15/14	Povp. št. zaposlenih po del. urah	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost na zaposlenega (EUR)	Dobiček pred davki, obrestmi in amortizacijo (EBITDA)	Neto čisti dobiček / izguba
1. LTH CASTINGS	205.609.975	118,2	1.452,3	99,2	57.096	39.483.387	25.303.484
2. LIVAR	47.121.830	84,6	493,0	82,6	35.917	7.009.609	4.023.418
3. IMPOL LIVARNA IN LITI TRAKOVI	29.545.437	96,6	132,9	0,0	40.276	1.256.725	971.287
4. DIFA	21.255.269	113,6	130,8	98,9	67.059	3.576.142	2.255.040
5. ABRASIV MUTA	20.646.481	94,1	80,2	87,1	69.770	3.262.897	2.601.274
6. KOVIS-LIVARNA	20.451.545	100,6	154,5	43,1	41.518	2.217.764	1.074.043
7. OMCO FENIKS	18.087.595	103,5	153,0	94,0	42.966	2.739.774	2.052.670
8. ISKRA ISD	10.791.039	111,1	94,9	87,2	38.303	1.320.808	887.857
9. CRONING LIVARNA	8.485.537	89,9	120,4	24,1	28.553	588.061	281.721
10. ALPMETAL & CO	7.815.455	115,8	74,0	95,2	41.680	1.429.591	740.884
11. LIVARNA TITAN	7.691.667	95,8	137,0	74,7	22.847	693.515	182.333
12. ALBOMAY	7.004.673	135,5	16,8	26,8	67.380	627.497	407.631
13. LIVARNA GORICA	6.953.831	98,8	39,4	88,9	30.837	264.718	95.193
14. KOFRA - LIVARNA	6.900.467	109,1	50,0	92,8	36.951	715.293	90.515
15. LVL	6.689.767	91,7	27,2	11,7	79.600	1.387.518	694.473
16. TELKOM	6.194.996	113,4	85,8	52,5	27.373	715.768	415.490
17. LITOSTROJ JEKLO	5.479.813	43,0	198,1	79,9	9.343	-3.357.801	-7.233.510
18. DYNACAST LOŽ	5.474.308	120,3	21,7	79,9	71.280	375.149	229.294
19. MAHLE LETRIKA	5.292.326	92,0	91,5	0,0	25.619	475.016	46.526
20. ALUMAR	4.408.504	126,2	50,0	77,3	40.908	914.571	140.059
21. ZOMI	4.152.432	142,4	15,0	16,2	75.708	552.096	275.627
22. BLISK LIVARSTVO	2.621.582	91,4	41,9	58,4	21.395	288.223	10.431
23. ZOLLERN	2.597.588	123,3	15,2	99,1	28.969	-26.501	-111.017
24. ARLIS	2.032.717	120,5	6,0	49,7	95.990	454.527	253.165
25. KALIT	1.632.807	129,1	12,1	40,3	39.358	169.186	98.367
26. PROMETAL	1.559.554	110,7	9,8	79,4	33.119	136.804	54.969
27. ALULIV KAVČIČ	1.550.906	105,5	15,0	5,0	49.027	382.126	225.062
28. LIBER	1.419.717	104,2	9,1	90,8	52.700	277.578	27.198
29. LIVARSTVO KAVČIČ	1.172.508	107,4	11,5	31,1	34.219	126.625	81.944
30. LIOR	1.051.039	114,4	10,0	12,3	38.885	106.490	12.133

*IMPOL, INDUSTRIJA METALNIH POLIZDELKOV bi bil po višini prodaje na prvem mestu na lestvici (587 mio EUR), vendar se pretežno ne ukvarja z livarstvom
Vir: Ajpes, javna objava podatkov

Valji proizvodnja valjev in ulitkov s svojo več kot 100 letno tradicijo livarstva, zagotavlja visoko kvaliteto in zanesljivost svojih izdelkov.



Proizvodni program obsega valje za vroče valjanje pločevine in profilov do premera valjev 1300 mm oziroma teže 40t ter ulitkov do teže 5t.

Naši izdelki so vključeni v proizvodnji proces izdelkov za najvišje zahteve avtomobilске industrije, bele tehnike, strojegradnje in ladjedelstva.

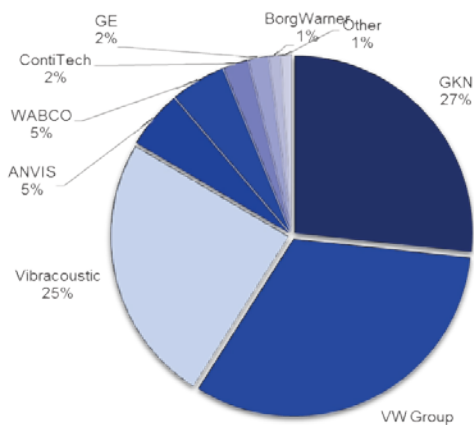
S približno 90% izvozom proizvodov na trge Rusije, Turčije, Indonezije, Indije in Evrope in z vlaganjem v razvoj in učinkovitost dosegamo konkurenčnost in status ključnih dobaviteljev pri največjih proizvajalcih jekla na trgu. Zato našim izdelkom zaupajo že: PAO Severstal, OJSC Magnitogorsk Iron & Steel, Novolipetsk steel and Iron, Voest Alpine, Erdemir, Isdemir, ArcelorMittal Europe, JSW Steel India, Bhushan Power & Steel, PT. Krakatau Steel in drugi.

Obetavna prihodnost za MLM

Družba MLM (Mariborska livarna Maribor) je bila ustanovljena leta 1924, kar pomeni, da bo kmalu praznovala 100. jubilej. Ni veliko podjetij, ki se lahko pohvalijo s takšno tradicijo, obenem pa razvoj družbe in dogodki v preteklosti definirajo njen današnji obraz.

Kot pravi Darko Gorjup, predsednik uprave Mariborske livarne Maribor, družba v tujini, kjer dosega 99,5 % prihodkov, uživa ugled zanesljivega dobavi-

samo iz regularnega poslovanja ni bilo možno poplačati. To je neizogibno vodilo v situacijo, kjer se je bilo treba odločiti, kaj bo s prihodnostjo družbe. S tem se je začel proces nujno potrebne prestrukturiranja. V tem času nam je uspelo bistveno zmanjšati tudi dolg družbe. Družba je hkrati s konverzijo dolgov v lastniške deleže in prenosom terjatev dobila nove lastnike in sicer DUTB s 67,2 %, SDH z 32,7 % in NKBM z 0,1 % lastniškim deležem.«

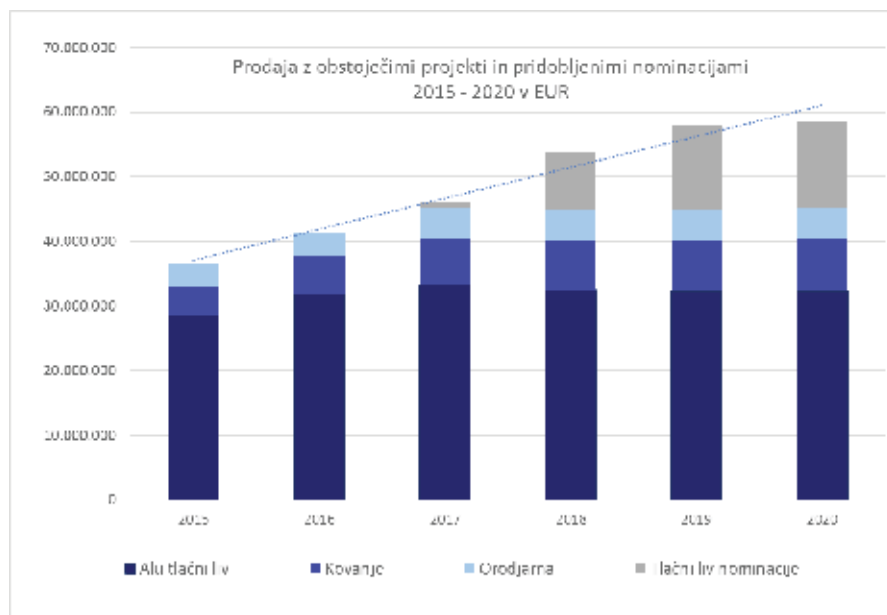


»Rad bi še posebej izpostavil, da brez podpore in zaupanja naših sodelavcev, poslovnih partnerjev, upnikov in lastnikov omenjeno prestrukturiranje ne bi bilo možno. Zato smo tudi uvedli nov (bistveno podrobnejši) način poročanja doseženih rezultatov in intenzivirali komunikacijo zastavljenih ciljev.« Tako pravi Darko Gorjup, Predsednik uprave Mariborske livarne Maribor.

telja tehnično zahtevnih produktov z visokim nivojem kakovosti. Ta se odraža v nominacijah novih poslov in dolgoročni rasti prihodkov prodaje, ki se bodo do leta 2020 povečala za 34 %: »Seveda pa smo morali za doseganje trenutne ravni spremeniti kar nekaj navad, ki so izhajale iz preteklosti, vendar to jemljemo kot enega izmed standardnih izzivov družbe v prestrukturiranju.«

Lastniške spremembe

Družba je v letu 2013 dobila nove lastnike, ki so prešli v lastniško strukturo v okviru procesa finančnega prestrukturiranja, razloži Gorjup: »V zadnjih letih je podjetje zapadlo v dolgoe, ki jih



A kot dodaja Gorjup, je družba z obstoječo lastniško strukturo v »prehodni fazi« in je v tem trenutku v prodajnem postopku: »Še posebej je treba poudariti, da obstoječa lastniška struktura omogoča in aktivno pospešuje uspešno finančno in operativno prestrukturiranje, ki je za dolgoročni obstoj MLM, d. d. bistvenega pomena. V preteklosti smo bili namreč priča številnim prestrukturiranjem družb v težavah, ki so se vse preveč posvečale le finančnemu delu. Pri tem velikokrat niso bili zadostno odpravljeni pravi vzroki za težave družbe, zato je bil končni rezultat ponovitev finančnih težav.«

Zato so bili postavljeni tudi glavni temelji za prestrukturiranje družbe, pravi Gorjup: »To so varnost,

kakovost, produktivnost in optimizacija stroškov. V tem zaporedju in vztrajno.»

Rezultati so spodbudni

Po prvih mesecih letošnjega leta kaže, da bo podjetje doseglo EBITDA v višini 9,5 %, kar je dober obet za dolgoročni obstoj. Pomembnejše pa je, da osnovni indikatorji (obseg in teža delovnih nezgod, mesečno število reklamacij, zaostanki ne-dobavljenih proizvodnje in izredni transporti) kažejo bistveno izboljšano sliko poslovanja.

A v podjetju se zavedajo, da segment avtomobilske industrije z leti postaja vse bolj investicijsko intenziven, pravi Gorjup: »To pomeni, da bo treba EBITDA nivo še dodatno izboljšati, na tem tudi intenzivno delamo. Izpostaviti moram, da rezultat poslovanja gradimo s številnimi mikro projekti, ki vodijo v vidno izboljšanje delovnih procesov.«

Avtomobilska industrija daje kruh in spodbuja napredek

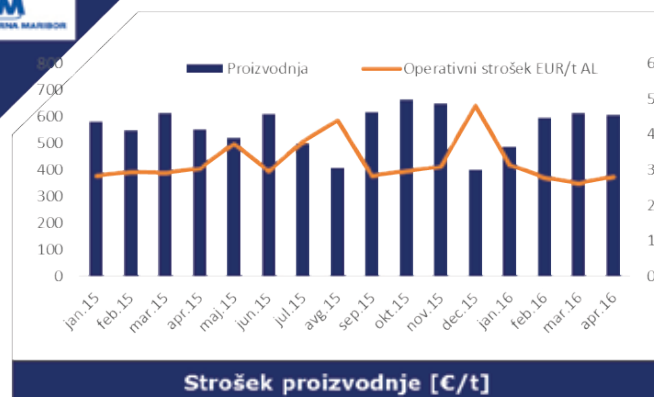
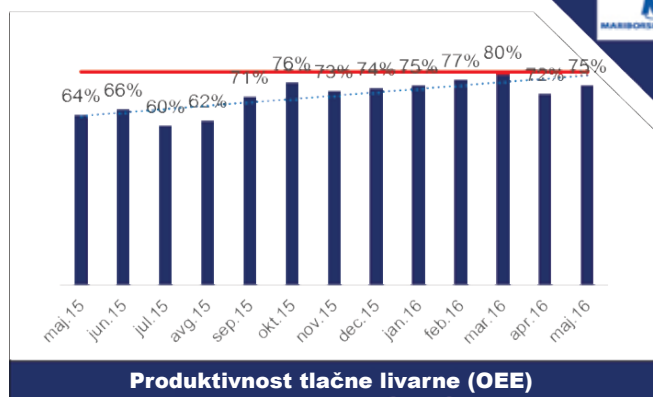
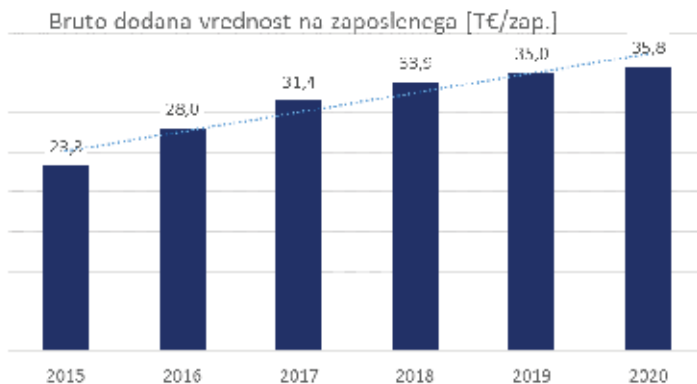
Glavnino prihodkov oziroma 84 % v družbi predstavlja avtomobilska industrija, največji poslovni partnerji so: GKN, Trelleborg Vibracustic, skupina Volkswagen in drugi. Struktura produktov pa se spreminja v smeri

povečevanja kompleksnosti in deleža zahtevnih mehanskih obdelav, čemur sledi tudi MLM z izpolnjevanjem svoje vizije dobavitelja, usmerjenega v avtomobilsko industrijo, s trendom povečanja kompleksnosti proizvodov in optimizacije proizvodnih procesov.

»Pomembni koraki, ki vodijo v tej smeri, so vpeljave najsodobnejših procesov kot na primer mikro mazanje livnih orodij, vpeljava t. i. inteligentne tovarne in podobno, ki vsakodnevno izboljšujejo kakovost in produktivnost. Procesna odličnost in raven tehničnih rešitev je tisto, kar

mora odražati družbo, zato bomo na tem vztrajno gradili tudi v prihodnosti.«

Pritiski na tehnično dovršenost produktov in cenovni nivo so v tej panogi izjemni, to pa zahteva odličnost dobaviteljev ter definira in sooblikuje družbo danes in jo bo tudi v prihodnje. Avtomobilska industrija namreč predstavlja 4 % evropskega BDP (v Sloveniji 10 % BDP in 12,4 % celotnega izvoza). »To vsekakor predstavlja in bo predstavljalo pomemben delež v ekonomiji, pri čemer verjamemo, da si lahko določen delež tudi v prihodnosti uspešno zagotovi in izbori MLM, d. d.,« še dodaja.



Livarji galopirajo

Slovenski livarji rastejo, investirajo in pomlajujejo ekipe.

Maja Kalan

»Vse, kar proizvedemo, gre v izvoz, kupec je evropska avtomobilska industrija.«
LTH Castings

»Pojavljajo se nove tehnologije, ki nam omogočajo izpolnjevanje vedno novih kakovostnih zahtev.«
Skupina Impol

Prek 250 milijonov evrov bo v letu 2016 po napovedih znašala konso-lidirana prodaja LTH Castingsa.

LTH Castings: Rast se ne bo ustavila

LTH Castings, s proizvodnima obratoma v Škofji Loki in Ljubljani, je z naskokom največji livar v Sloveniji, tako po prihodkih kot številu zaposlenih, ki jih je bilo lani okoli 1.500. Skupina LTH Castings ima tovarni tudi na Hrvaškem in v Makedoniji in zadnjih nekaj let do-sega zavidljivo rast: lani skoraj 20-odstotno, pri čemer so ustvarili dobrih 205 milijonov evrov prihodkov in 25 milijonov čistega dobička.

Ob zavidljivih lanskim rezultatih tudi za leto 2016 napovedujejo približno 10-odstotno rast. Kako jim to uspeva? »Predvsem sta v avtomobilski industriji predpogoja kakovost in točnost dobav, za kar smo prejeli kar nekaj prestižnih nagrad kupcev. Ko je to izpolnjeno, so odločilni komunikacija in usmerjenost h kupcem, odlična razvojna podpora, inovativnost s pravnimi proizvodnimi koncepti, finančna stabilnost z možnostjo investiranja ter ne nazadnje, vsaj do zdaj pravilne strateške usmeritve,« pravijo v LTH Castingsu.

Impol: Lastna livarna je konkurenčna prednost

V Skupini Impol, katere del je tudi Impol livarna in liti trakovi, pravijo, da se obdobje intenzivnega vlaganja meseca maja zaključuje in prihaja čas, ko bo treba vložen denar vračati. »Najpomembneje je, da nam uspe zagotoviti popolno izkoriščenost proizvodnih kapacitet ob primerni produktivnosti. Seveda bomo ob tem še dalje spremljali nove zahteve trga oziroma naših kupcev. Kakovostne zahteve se višajo, pritiski na nižanje cen posameznih izdelkov prav tako,« so nam

pojasnili pri Impolu. Ob tem že pripravljajo študijo izvedljivosti povsem nove livne linije, namenjene avtomobilski industriji.

Impol livarna in liti trakovi je primarno name-njena surovinskemu oskrbovanju družb znotraj skupine, zato dobiček livarne ni ena od ključnih števil. V Skupini so si namreč že pred leti zastavili za strateško prioriteto razvoj livarne, saj se je izkazalo, da je dobra lastna livarna pomembna konkurenčna prednost na trgu pred ostalimi proizvajalci aluminij-skih polizdelkov.

Kovis: na obzorju nove naložbe

Maksimalno možno kapaciteto livarne že dve leti izko-riščajo tudi v Kovis livarni. »S stalnim optimiziranjem proizvodnega procesa in optimalno izbiro proizvodne-ga programa planiramo v letu 2016 približno petod-stotno rast tako na prihodkih, kakor tudi pri dobičku glede na leto 2015,« nam je pojasnila direktorica Jerica Vranc.

Kovis livarna je najbolj prisotna v Italiji, kjer po-krivajo kmetijsko, strojno in gradbeno mehanizacijo, izdelujejo izdelke, ki so podvrženi visokim tlačnim preizkusom, in izdelke, ki so v uporabi v ladjedel-ništvu. Njihov glavni domači kupec, Kovis d.o.o., je izvoznik, specializiran za železniški program, tako skoraj vsi proizvodi Kovis livarne končajo zunaj Slovenije.

»Zaradi maksimalne zasedenosti livarne načr-tujemo v naslednjem obdobju večje investicije, ki bodo povečale kapaciteto livarne, investicije bodo sledile okoljevarstveni zakonodaji in zahtevam iz standardov naših kupcev,« o nadaljnjih korakih pove Vrančeva.

Recept: pomladili so ekipo

Da v livarstvu ne gre govoriti le o tehnologiji in števil-kah, dokazujejo v Impolu. Pravijo, da pot do izgradnje vrhunske tovarne ne bi bila mogoča, če ne bi ogromno energije namenili razvoju zaposlenih in vzdrževanju medsebojnih odnosov. »Pomladili smo celotno ekipo, ki je izjemno motivirana. Omogočamo jim dodatna izobraževanja in spodbujamo njihovo inovativno razmišljanje,« so še dodali. gg



Foto: Depositphotos

SI-3310 ŽALEC, CESTA ŽALSKEGA TABORA 10

Tel: +386 (0)3 713 1300, fax: +386 (0)3 571 7407, www.feniks-omco.si



Osnovna dejavnost:

- ulitki za steklarsko industrijo
(izdelava orodij/kalupov za proizvodnjo steklenic)



Proizvodni program:

- program za steklarsko industrijo
- program za potrebe industrije črpalne tehnike, hidravlike, elektrotehnike in strojegradnje
- program zvonov in ostalih individualnih ulitkov



Proizvodni proces:

- certifikat kakovosti ISO 9001/14001
- recertifikacija standardov za kakovost in okolje
- okoljevarstveno dovoljenje IPPC (Integrated Pollution and Control)

Spodbudna rast na Krasu

Podjetje Imas je širši javnosti morda najbolj poznano po brizganju ergonomsko izdelane lopate EFEKT podjetja Rinz, v poslovnih krogih pa je podjetje znano po projektiranju in izdelavi zahtevnih orodij za brizganje termoplastov, ki jih uporabljajo proizvajalci avtomobilov in bele tehnike višjih cenovnih razredov. Leta 2014 pa so začeli še z izdelavo orodji in brizganjem izdelkov za vrtni program.

Podjetje je poznano predvsem po odprtosti za nove ideje in izdelke – tako so sodelovali pri realizaciji kar nekaj idej slovenskih inovatorjev in mlajših podjetnikov.

Podjetje Imas je pred 26 leti nastalo z namenom ustvariti poslovno okolje, v katerem bi zaposleni z veseljem delali; danes pa je postalo pomembno podjetje na Krasu, kjer imajo mladi iz lokalnega okolja možnost, da uresničijo svoje poklicne in osebne ambicije in so za pošteno delo tudi pošteno nagrajeni.

Kot pravijo v podjetju Imas, je podjetje raslo organsko in v skladu z zmožnostmi: »Zavedali smo se tudi dejstva, da so prav zaposleni največji kapital vsakega podjetja in zato smo sodelavce skrbno izbirali. Prav tako smo se zavedali, da je strojništvo na račun azijskih držav razvrednoteno in zato nenehno vlagali in še vedno vlagamo v najsodobnejšo opremo, da jim tudi s pomočjo vrhunske opreme lahko konkuri-

ramo.« Danes podjetje izdelke proizvaja izključno po naročilu, za znanega kupca. Ker gre za specifično proizvodnjo, sta najbolj pomembni znanje in vloženo delo.

V Sloveniji skoraj nimajo več kupcev

Večji sistemi usihajo, tudi manjši se zapirajo, tako da so glavni trg podjetja Imas države Evropske unije, zlasti Nemčija, Italija, Velika Britanija in Hrvaška, čedalje več pa tudi v Rusijo, kjer je podjetje poznano po tehnološko zahtevnih orodjih za brizganje termoplastov. Vedno bolj pa se uveljavljajo tudi kot dobavitelj brizganih izdelkov iz termoplastov. Kakovost in lastne inovativne rešitve so razlog, da je podjetje postalo pomemben in prepoznaven izdelovalec orodij za potrebe avtomobilske industrije in industrije bele tehnike, s svojimi strankami pa sodelujejo že pri razvoju izdelkov, za katere kasneje izdelajo orodja.

Podjetje je aktivno vključeno v delovanje poslovnega centra Inkubator Sežana od njegove ustanovitve, so pa tudi aktivni člani orodjarskega grozda Slovenije, poseben pomen pa ima tudi sodelovanje s Fakulteto za strojništvo in orodjarskim razvojnim centrom TECOS. Zaradi zadovoljstva kupcev, ki je ključna v podjetju, pa so v podjetju že v preteklosti posvečali posebno skrb kakovosti proizvodov, zato so pridobili standard ISO 9001/2008 in Certifikat družini prijazno podjetje.



V prihodnosti bodo še rasli

Od ustanovitve dalje podjetje raste v produktivnosti, prodaji in v prihodkih. Pričakujejo, da se bo obseg proizvodnje še povečeval. Zato nadaljujejo intenzivno investicijsko vlaganje v najsodobnejšo tehnologijo, obenem pa se zavedajo, da je podjetje uspešno, če so zaposleni v njem zadovoljni in čutijo, da so zanj pomembni. Trenutno je v podjetju zaposlenih 67 delavcev z izobrazbo od poklicne do visoke šole, ki se nenehno formalno in neformalno izobražujejo. Od ustanovitve naprej pa je podjetje aktivno tudi na področju štipendiranja različnih ravni rednega izobraževanja. Da bi pridobili čim več kakovostnih sodelavcev, so se usposobili tudi za dualni sistem izobraževanja. Pri štipendiranju in zaposlovanju pa imajo prednost otroci zaposlenih.

Najpomembnejši strateški cilji za prihodnost podjetja so vezani na sodobne pristope in dopolnitev ponudbe za izdelavo orodij najvišjega kakovostnega razreda, ob postopnem, vendar omejenem višanju števila zaposlenih in dviganju izobrazbene strukture. »Naša osnovna naloga je omogočiti hitro in kakovostno oskrbo naročnikov z najzahtevnejšimi orodji, pri čemer lahko uporabimo vse svoje dolgoletne izkušnje, znanje in najsodobnejšo opremo. Dolgoročno želimo utrditi že pridobljeni položaj pomembnega orodjarja v okviru razvoja slovenske orodjarske industrije. Še naprej bomo intenzivno sodelovali z znanstveno raziskovalnimi institucijami, zlasti s Fakulteto za strojništvo v Ljubljani in TECOS-om v Celju,« so še dodali v podjetju.



TOP 30 podjetij v orodjarstvu

	Čisti prihodki od prodaje	Index 15/14	Povp. št. zaposlenih po del. urah	Delež prodaje na tujih trgih (%)	Dodana vrednost na zaposlenega (EUR)	Dobiček pred davki, obrestmi in amortizacijo (EBITDA)	Neto čisti dobiček / izguba
1. UNIOR	159.819.018	100,2	2.036,0	80,0	32.190	16.813.435	3.611.837
2. LAMA OKOVJA	69.727.062	119,0	405,0	75,3	56.395	11.972.248	6.183.724
3. KOVINOPLASTIKA LOŽ	47.097.789	95,3	589,8	88,3	28.656	3.271.460	283.362
4. NOŽI RAVNE	19.211.619	104,8	199,9	91,5	40.517	2.696.057	1.717.849
5. GORENJE ORODJARNA	14.697.483	99,2	225,1	56,5	32.586	1.291.149	511.076
6. EMO	13.122.651	115,9	181,6	96,6	45.868	2.694.790	847.068
7. DOM-TITAN	12.965.038	101,1	176,9	68,3	22.921	812.867	196.694
8. AREX	11.766.422	135,1	82,6	79,8	58.768	2.486.551	714.392
9. ORO MET	11.697.876	136,1	56,4	67,4	57.163	1.618.138	728.591
10. KOLDING	9.777.467	163,6	22,4	89,1	70.404	1.046.384	586.723
11. TRO - REZALNA ORODJA	9.190.744	110,3	146,2	89,5	28.548	1.024.929	652.890
12. ORODJARNA & INŽENIRING ALBA	8.833.746	113,0	82,4	97,3	46.147	933.128	528.035
13. STRUC KOVAČIJA	6.646.854	92,2	103,7	78,2	22.373	250.281	93.240
14. KERN	5.124.281	105,1	48,2	29,7	37.351	553.817	220.402
15. ORO ORODJARNA	5.083.383	196,4	34,8	21,7	63.318	1.137.742	555.660
16. RUJZ DESIGN	5.026.789	107,6	84,0	63,7	28.608	427.392	113.862
17. DAMATECH	4.441.441	115,7	16,8	64,5	74.903	760.306	271.476
18. FORSTEK	4.342.269	111,0	62,7	33,6	37.438	633.393	381.780
19. ORODJA ERHART	4.254.732	115,7	34,9	95,8	55.163	1.027.997	581.284
20. ORODJARNA IMENŠEK	4.101.507	127,3	31,4	99,5	49.711	690.043	365.079
21. ORODJARSTVO GORJAK	3.868.242	119,2	29,0	79,5	54.962	928.405	440.019
22. HALDER NORM+TECHNIK	3.766.967	114,0	12,0	20,0	64.510	365.065	311.972
23. IOTC	3.515.337	127,5	48,0	54,8	33.887	320.097	50.881
24. GLOBEVNIK	3.214.918	127,0	24,7	10,2	80.548	965.616	632.919
25. MVA	3.016.670	93,2	35,9	75,1	34.282	467.377	210.653
26. CAJHEN REZILNA ORODJA	2.986.190	104,4	28,8	17,9	57.759	685.637	148.305
27. METALTEC	2.803.460	91,1	14,5	10,9	24.550	60.177	44.752
28. TOVARNA KOS IN SRPOV	2.687.597	101,3	45,9	63,0	18.838	106.663	18.053
29. ORO 3 CNC	2.610.722	106,7	25,5	63,9	58.838	718.957	298.192
30. TELKOM-OT	2.531.946	113,3	19,6	50,1	58.185	560.161	252.467

Vir: Ajpes, javna objava podatkov

gorenjegroup
Gorenje Orodjarna, d.o.o.

Bistvo orodja je v zahtevnosti izdelkov, ki jih lahko izdeluje
V KRAJŠEM ČASU, Z MANJ OPERACIJAMI DO BOLJŠEGA PRODUKTA



Orodjarji napovedujejo rekordno leto

Slovenski orodjarji za letošnje in prihodnje leto napovedujejo rast prihodkov. Ob tem napovedujejo nove investicije in nekateri tudi dodatne zaposlitve.

Maja Kalan

**»Posebno pozornost bomo namenili razvoju in usposabljanju zaposlenih.«
Boštjan Ovsec,
Kovinoplastika Lož**

Najboljši slovenski orodjarji so usmerjeni predvsem v izvoz in številni med njimi imajo že dolgoletno tradicijo delovanja. Eno takih je orodjarna Kovinoplastika Lož, podjetje, ki je svojo pot pričelo pred več kot 60 leti. Sami začetki Kovinoplastike Lož so povezani z orodjarstvom, v preteklosti pa je bil namen orodjarne predvsem podpora ostalim programom matičnega podjetja. V začetku 90. let prejšnjega stoletja se je

nekoliko bolj usmerila na zunanje trge in avtomobilsko industrijo.

Cilj Kovinoplastike: »one stop shop«

V zadnjih letih se se v orodjarni (KovinoTOOLS) specializirali za izdelavo orodij za preoblikovanje pločevine. »Osredotočamo se na izdelavo kompleksnih orodij večjih dimenzij. V zadnjih štirih letih imamo nadpovprečno zasedene kapacitete. Večino orodij izvozimo, največ evropskim kupcem, poslujemo pa tudi z Rusko federacijo, Mehiko in Kitajsko,« nam je povedal direktor orodjarne Boštjan Ovsec.

Naročila za 2016 in začetek leta 2017 so že pridobili in kot pravijo, za letošnje leto načrtujejo rekordne prihodke, višje od 11 milijonov evrov. Svoje poslovanje nameravajo v prihodnje še razširiti, postati namreč želijo »one stop shop«, od razvoja izdelkov in prototipov, izdelave orodij do proizvodnje izdelkov, zaradi česar predvidevajo tudi dodatne zaposlitve.

»Vlaganje v razvoj, zaposlene in tržišče se je obrestovalo. Naša osnovna strategija je diferenciacija. Od konkurence se želimo razlikovati predvsem po kakovosti in obsegu spremljajočih storitev. S korektno izpeljanimi projekti izdelave orodij smo postali prepoznavni, kupci se vračajo z naročili, ugled naše orodjarne se povečuje. Vse to je vodilo v občutno povečanje prodaje,« razlaga Ovsec.

Ravne Systems s premium podznamkami

Viljem Pečnik, direktor prodaje pri Ravne Systems, članici Skupine SIJ, kamor spadajo tudi Noži Ravne, poudarja, da so že v preteklosti izvažali na zahtevne tuje trge, danes pa s stalnim vlaganjem v nove tehnologije in z lastnimi prodajnimi predstavništvi na ključnih trgih ZDA in Velike Britanije uspešno konkurirajo na globalnih trgih. Ravne Systems s programom industrijskih nožev nastopajo na področju rezilnih orodij za les, reciklažo, papir in kovine, izdelanih po meri za končne uporabnike. V tujini ustvarijo 91 odstotkov prihodkov, glavni trgi so z 61 odstotki še



Foto: Kovinoplastika Lož

Orodje za preoblikovanje pločevine

vedno trgi EU, vsako leto pa povečujejo tržne deleže v ZDA, Avstraliji in Aziji.

Sinergije zaradi združitve

Novo podjetje Ravne Systems s tem imenom sicer posluje od januarja letos, ko je družba Noži Ravne konec lanskega leta dokončala prevzem Sistemske tehnike. Hkrati pa potekajo aktivnosti za združitve nekdanjih Sistemske tehnike, Nožev Ravne in družbe Serpa, ki bodo po zaključku dokončno delovale kot Ravne Systems d.o.o., članica Skupine SIJ. Omenjena združitev prinaša sinergije na mnogih področjih poslovanja. »Prihodke bomo povečali z učinki navzkrižne prodaje, znižali proizvodne stroške z optimizacijo logističnih poti in obvladovanjem celotnega proizvodnega procesa od taljenja jekla do končnega izdelka znotraj skupine,« naštevajo v Skupini SIJ. Skupne sinergijske učinke so ocenili na približno dva milijona evrov letno in jih bodo v celoti lahko dosegali od leta 2017 dalje. Obenem načrtujejo tudi intenzivna vlaganja v višini 5,7 milijona evrov, kar naj bi glede na znesek naložb vseh treh podjetij v preteklem letu pomenilo kar dvakratno povečanje. »Postali bomo tudi eno najbolj tehnološko opremljenih in naprednih podjetij za obdelavo kovin v Evropi,« je ob začetku poslovanja Ravne Systems povedal njihov glavni direktor Peter Čas.

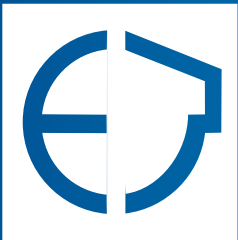
»Za leto 2016 načrtujemo 21 milijonov evrov prihodkov in EBITDA v višini 14 odstotkov,« napoveduje Pečnik in dodaja, da se bodo v prihodnje osredotočali v razvoj novih premium blagovnih podznamk ter iskali priložnosti v izdelkih z višjo dodano vrednostjo in visokimi tolerančnimi zahtevami.

»Letos nameravamo ustvariti 15,2 milijona evrov prihodkov in nekaj več kot pol milijona evrov dobička.«

**dr. Blaž Nardin,
Gorenje Orodjarna**



Foto: Depositphotos



exoterm-it

91 odstotkov pri- hodkov Ravne Systems ustvari- jo v tujini.

»Ravne Steel Center skupaj z Oro Metom in drugimi podjetji v tujini ima ambicijo, da vzpostavi izbrano paleto storitev in izdelkov za učinkovitejše in uspešnejše delo orodjarjev v Evropi.«
Skupina SIJ

Oro Met cilja na evropske orodjarje

V Oro Met, ki je od aprila letos prav tako član Skupine SIJ, so specializirani za izdelavo orodnih plošč ter delov ohišij orodij, in so tako pretežno dobavitelji orodjarjev. Kot pojasnjujejo v Skupini SIJ, gre pri nakupu za strateško in dolgoročno naložbo, s katero uresničujejo strategijo nadaljnje vertikalne širitve vzdolž verige vrednosti proti končnemu kupcu ter v svoj portfelj dodajajo izdelke z višjo stopnjo mehanske in toplotne obdelave ter višjo dodano vrednostjo.

»Izdelujemo plošče za vse tipe orodij in ohišja za orodja, ki jih dobavimo orodjarjem, oni pa izdelajo celotno orodje. V letu 2010 smo se preselili na nemški trg, ki je še vedno naš glavni, in od tedaj postopoma povečujemo tržni delež. Radi bi se tudi še bolj preselili v Anglijo in na Švedsko,« o načrtih pravi direktor Jernej Pavlin in ob tem za letošnje leto napoveduje povečanje prihodkov med 5 in 10 odstotki ter čistega dobička za 10 do 12 odstotkov.

V Gorenju do 2020 več kot 5 milijonov investicij

V Gorenje Orodjarni, ki deluje že od leta 1993, so se poleg izdelovanja orodij za industrijo bele tehnike intenzivno usmerili na področje avtomobilske industrije. »Izpeljali smo zahtevno tehnološko prestrukturiranje, kar nam je omogočilo, da smo lahko začeli

izdelovati različna orodja za nove kupce. Aktivno smo se lotili promocije naših izdelkov, sodelovali smo na različnih trgih in gradili ugled naše blagovne znamke. Hkrati pa smo ves čas intenzivno delali tudi na razvoju kadrov, tako zaposlenih kot štipendistov,« pojasnjuje direktor dr. Blaž Nardin. V Gorenju Orodjarni izvozijo več kot polovico izdelkov, pri izdelavi novih orodij pa je delež izvoza bistveno večji in presega 70 odstotkov. Navzoči so globalno; največ izvozijo v Nemčijo, Avstrijo in Francijo, njihova orodja pa so prisotna tudi v Severni in Srednji Ameriki, pa tudi v Afriki.

Njihov strateški razvojni načrt opredeljuje nadaljnji razvoj osnovne dejavnosti – orodjarstva, prav tako pa tudi dejavnosti merilnih sistemov. V Gorenju Orodjarni obljublajo nove storitve, ki so še v razvojni fazi in jih bodo začeli tržiti v drugi polovici letošnjega leta. »Do leta 2020 načrtujemo za več kot pet milijonov evrov vlaganj, s čimer si bomo zagotovili še boljši tržni položaj pri naših kupcih,« optimistične napovedi večine sogovornikov zaokrožuje Nardin. gg



Lahkota prihodnosti



*Za najzahtevnejše!
Iz slovenskega aluminija.*

S pomočjo orodjarskega grozda do evropskih projektov

TCS - Slovenski orodjarski grozd je pravi naslov za podjetja, ki imajo razvojne programe, projekte in tehnologije, nimajo pa znanja in izkušenj pri vključevanju v evropske projekte.



»Z evropskim projektom HORSE širimo robotiko v mala in srednja slovenska podjetja,« pravi mag. Tone Sagadin, direktor TCS - Slovenskega orodjarskega grozda.

TCS - Slovenski orodjarski grozd povezuje podjetja in razvojno-raziskovalne ustanove s področja naprednih proizvodnih tehnologij – orodjarstva, strojegradnje, kovinskopredelovalne industrije, elektroindustrije in informacijsko-komunikacijskih tehnologij. »Osredotočeni smo na povezovanje podjetij in ustanov znanja v okviru razvojno-raziskovalnih projektov. Osnovni poudarek je na vključevanju v evropski RR program OBZORJE 2020,« razlaga direktor, mag. Tone Sagadin. Delujejo tudi v okviru EU regionalnih programov in programov na ravni Slovenije, predvsem v okviru predvidenega SRIP - Strateškega razvojno-inovacijskega partnerstva na področju Tovarn prihodnosti.

Vpeti v evropske mreže

V evropskem in svetovnem prostoru se povezujejo z mednarodno mrežo strokov-

njakov raziskovalno-inovacijskega živega laboratorija, LENS Living Lab, ki ga vodi prof. dr. Brane Semolič, eden od ustanoviteljev grozda. Delujejo tudi v okviru Slovenskega gospodarskega in raziskovalnega združenja (SBRA), ki ima sedež v Bruslju. Vključeni so tudi v evropsko združenje grozdov (ECCP), ki jim omogoča dostop do evropskih povezav. Sodelujejo tudi s številnimi evropskimi RR inštituti, med drugim s tremi od desetih najuspešnejših: nemškim Fraunhoferjem, francoskim CEA ter nizozemskim TNO.

Svoje člane in partnerje povezujejo in podpirajo pri izvajanju njihovih raziskovalno-razvojnih projektov, in sicer pri razvoju in uvajanju novih izdelkov, procesov, tehnologij ter poslovnih modelov, s čimer povečujejo njihovo konkurenčnost.

Osredotočeni na pametne tovarne

Programsko se, v sodelovanju z LENS Living Lab, preko njihovega mednarodnega odprtega raziskovalno-inovacijskega programa 'Pametni stroji in sistemi', udeležujejo na področju pametnih tovarn, pri čemer se osredotočajo predvsem na uvajanje robotike v mala in srednja podjetja ter razvoj in uporabo laserskih tehnologij. Pri robotiki so vključeni v evropski projekt HORSE, ki služi razvoju celovitih rešitev uvajanja robotike v mala in srednja podjetja. Skupaj z LENS Living Lab bodo razvili kompetenčni center s tega področja, v celjski družbi ETRA, d. o. o. pa bo demonstracijski center. Prihodnje leto pa bo v okviru projekta potekal tudi tako imenovani odprti razpis, kamor se bodo s projekti lahko prijavljala tudi slovenska podjetja. Projekt je že pri sami prijavi podprla Zbornica elektronske in elektroindustrije, ki deluje v okviru Gospodarske zbornice Slovenije, ki bo sodelovala pri širjenju rezultatov.

Slovenski orodjarski grozd je tudi programsko-projektni partner v mednarodni tehnološki platformi razvoja tehnologij

s področja laserske proizvodnje z dajanjem materiala, in sicer za potrebe avtomobilske industrije, aeronavtike, strojegradnje in orodjarstva. Platforma deluje v okviru LENS Living Lab, v njej pa sodelujejo tudi slovenska podjetja med katerimi izpostavljamo BALMAR, d. o. o. in INTESO – LENS Living Lab, ki sta koordinatorja omenjene iniciative.

Med najbolj uspešnimi mrežnimi organizacijami

TCS - Slovenski orodjarski grozd se je v okviru EU programa OBZORJE 2020 uspel prebiti med najbolj uspešne mrežne organizacije v Sloveniji s pridobljenimi projekti za TCS in podjetja EMO-ORODJARNA d. o. o., BOSIO d. o. o. in VALJI d. o. o.

»Uspešni smo, ker imamo zelo celovit pristop, smo vključeni v številne mreže, se dejavno udeležujemo evropskih konferenc s svojega področja in imamo neposredne stike s potencialnimi partnerji,« razlaga mag. Tone Sagadin.

Tudi v prihodnje bodo močno vpeti v razvoj tovarn prihodnosti. »Smo pravi naslov za tehnološko razvita srednja in velika podjetja, ki imajo tehnologije ter razvojne programe in se želijo vključiti v evropske povezave. Vabimo jih k sodelovanju pri evropskih razpisih, saj bomo lahko skupaj bolj uspešni na evropskih projektih,« poudarja mag. Sagadin. V prihodnjih letih pa nameravajo povezati vse ključne slovenske igralce na področju naprednih proizvodnih tehnologij, s katerimi bodo tudi vključeni v evropske povezave. Želijo postati najbolj uspešna slovenska mrežna organizacija pri vključevanju slovenskih podjetij v evropske razvojne projekte.

T C S
TOOLMAKERS CLUSTER OF SLOVENIA
info@toolscluster.net, www.toolscluster.net

Vzdržno in diverzificirano v svetovni vrh

Fotona, ki se je usmerila v proizvodnjo medicinskih laserjev, želi z vzdržno in diverzificirano rastjo postati vodilna v svetu

Ljubljanska Fotona, ki je še kot Iskra Elektrooptika sodila med vodilne proizvajalce vojaške, industrijske in komunikacijske optoelektronike v svetu, danes sodi med vodilne proizvajalce medicinskih laserjev. Laserji so ji bili nekako položeni v zibelko, saj njeni začetki segajo v leto 1964, samo štiri leta po izumu laserja. Danes se uvršča med podjetja z najdaljšo tradicijo na področju laserske optoelektronike v svetu.

Zasuk k medicini pred 13 leti

Strateški zasuk na področje medicinskih laserjev so naredili v letu 2003. Danes so njen udarni program in zajemajo laserske naprave za zobozdravstvo, dermatologijo ter estetiko, ginekologijo, urologijo in kirurgijo, razlaga predsednik uprave Matjaž Lukač.

Fotonina usmeritev je, da pod lastno blagovno znamko razvija, proizvaja in prodaja izključno medicinske laserske naprave z najvišjimi zmogljivostmi in največjo zanesljivostjo na svetu. Svoje konkurenčne prednosti pa temelji na lastnem razvoju in proizvodni tehnologiji.

Uspešen poslovni model

Po Lukačevih besedah sledijo vzdržnemu in diverzificiranemu poslovnemu modelu, tako po tržnih segmentih (estetika, dermatologija, ginekologija, kirurgija, zobozdravstvo) kot tudi zemljepisno. S tem dosegajo vzdržno rast z večjim dobičkom na prodajo kot pri konkurenci. »Zaradi diverzificiranosti se nihanja na geografskih in tržnih segmentih med seboj več ali manj izravnavajo.

Lani so s prodajo dosegli 33,6 milijona evrov prihodkov in so jih v primerjavi s predhodnim letom povečali za 16,2 odstotka. Prodaja medicinskega programa pa se je povečala za 18,7 odstotka. K takšni rasti je največ prispevala povečana prodaja dermatoloških laserjev.



»Naša vizija je postati najbolj spoštovana svetovna blagovna znamka na področju medicinskih laserjev,« pravi Matjaž Lukač, predsednik uprave Fotone.

Prodajajo predvsem v tujini

Fotona v Sloveniji ustvari le 1,1 odstotka prihodkov iz prodaje, laserske sisteme pa prodaja v več kot 60 držav po svetu. Med pomembnejšimi trgi so z 28,6-odstotnim tržnim deležem evropske države, 41,3-odstotnega zavzemajo azijske, 23,6-odstotnega pa severno- in južnoameriške. Za več kot za milijon evrov na državo so izvozili na Kitajsko, v ZDA, Kanado, Južno Korejo, Turčijo, Avstralijo, Nemčijo in Saudsko Arabijo.

Fotona prodaja večino svojih izdelkov pod lastno blagovno znamko prek globalne mreže distributerjev. Izjema je sestrsko podjetje Fotona LLC v ZDA, prek katere trži in prodaja svoje naprave neposredno na ameriškem trgu.

»Povečevanje obsega prodaje v zadnjem času je tako naravna posledica tega, da je hitro rastoči medicinski program v zadnjem obdobju že popolnoma nadomestil in izrinil preostale programe, iz katerih smo se postopoma umikali. Drugi razlog za rast prodaje pa je tudi nova lastniška

struktura, saj smo dobili ameriškega lastnika, ki nam je omogočil neposredno prodajo v ZDA in posledično okrepitev globalnega dosega Fotonine blagovne znamke,« poudarja Matjaž Lukač.

Konec leta 2015 je bilo v družbi zaposlenih 228 sodelavcev, v letu 2015 so število zaposlenih povečali za 7. Aprila je bilo v družbi 235 zaposlenih.

Najboljši v svojih segmentih

»Naša ambicija je biti najboljši v segmentih, kjer tekmuje. Največji poudarek pri tej bitki dajemo razvoju, kjer se uveljavljamo kot proizvajalec najbolj zmogljivih in zanesljivih medicinskih laserskih sistemov na svetu. Zato je naša diverzificiranost zelo premišljena, saj smo istočasno tehnološko bolj usmerjeni od konkurence, in smo zato iz strateških razlogov dejavni izključno na področju medicinske laserske tehnologije. Zato nameravamo ostati na področju laserske tehnologije in se širiti še na druga področja uporabe laserskih naprav v medicini,« poudarja Matjaž Lukač.

Zanesljivo in varno z vodilnimi v svetu

Viličarje Toyota, ki so vodilni v svetu, odlikujejo tehnična dovršenost, zanesljivost, varnost in varčnost

Gorenje GTI, ki je v 100-odstotni lasti koncerna Gorenje, je zastopnik in pooblaščen servis viličarjev Toyota, vodilne blagovne znamke na tem področju v svetu. Strankam omogočajo nakup ali najem viličarjev.

Japonska in švedska kakovost

V Toyotinem prodajnem programu združujejo dve družini viličarjev; čelne viličarje Toyota s plinskim, dizelskim in električnim pogonom in skladiščne viličarje BT. Švedski BT, ki je pod okrilje Toyote prišel leta 2008, zaokrožuje prodajno paleto Toyotinih viličarjev s paletnimi vozički, elektro paletnimi viličarji ter regalnimi in komisionirnimi viličarji, visokoregalnimi viličarji, vlečnimi vozili in sistemom z mobilnimi vozički (Radioshuttle).

Z izjemo 4- do 8-tonske čelne viličarjev s plinskim in dizelskim pogonom, ki se proizvajajo na Japonskem, Toyota vse viličarje za evropski trg izdeluje v Evropi, vključno z ročnimi paletnimi vozički.

Zanesljivi, učinkoviti in varni

Viličarje Toyota/BT odlikujejo kakovost, zanesljivost, učinkovitost in varnost. Uporabnikom pripomorejo k boljši učinkovitosti, nižjim stroškom in varnemu ter zanesljivemu delu. Vse to se na koncu odraža tudi na nižjih skupnih stroških.

V Toyoti velik poudarek dajejo varnosti viličarista in vseh prisotnih v procesu logistike. Vsi Toyotini čelni viličarji imajo serijsko vgrajen patentiran sistem SAS (Sistem aktivne stabilnosti), ki s pomočjo vgrajene elektronike zagotavlja stabilnost



viličarja in tovora. Dokazano je, da sistem SAS znižuje stroške dela (voznika) in stroške poškodb blaga in viličarja, ki skupaj predstavljajo več kot 70 odstotkov vseh operativnih stroškov viličarja.

Odziven in kakovosten servis

Svoje konkurenčne prednosti gradijo na kakovostnih in uveljavljenih strojih ter odzivnem, hitrem, kakovostnem in konkurenčnem servisu. Prav to pa jim omogoča lasten servis s centralno servisno delavnico v Velenju in mobilno servisno mrežo.

Strankam ponujajo celovite logistične rešitve, ki poleg prodaje in najema vključujejo tudi sistem za popoln nadzor in upravljanje flote viličarjev I_Site in signalizacijski varnostni sistem za notranje transportne poti SpotMe.

gorenjegroup

TOYOTA
INDUSTRIAL EQUIPMENT

BT



CORDIA uspešno posluje že od leta 1990

Družinsko podjetje CORDIA, d. o. o., ki je specializirano za servisne in prodajne storitve kot generalni zastopnik za tovorna vozila DAF, je bilo ustanovljeno leta 1990, zastopstvo DAF pa so pridobili leta 1995 in takrat vozila DAF kot prvi ponudili slovenskemu tržišču.

Nizozemska družba DAF Trucks N.V. je eden od največjih evropskih proizvajalcev tovornih vozil s proizvodnimi kapacitetami na Nizozemskem, v Belgiji in v Veliki Britaniji. Od sklenitve pogodbe leta 1995 naprej je podjetje CORDIA, d. o. o. generalni zastopnik blagovne znamke DAF na slovenskem trgu. Do leta 2000 je bilo podjetje locirano v Stražišču pri Kranju, kjer se je nahajalo vodstvo podjetja, finančno-računovodski oddelek in oddelek prodaje tovornih vozil. Drugi del podjetja je bil lociran v komunalni coni Primskovo, kjer so bili skladišče rezervnih delov, začasna parkirišča tovornih vozil in prodaja rezervnih delov na debelo. V letu 2000 se je podjetje preselilo na novo lokacijo v Medvode, kjer so sprva

potekale vse aktivnosti v zvezi s prodajo tovornih vozil in rezervnih delov.

Širitev ponudbe

Kot je razložila direktorica podjetja, Majda Bitenc Menart, so nato leta 2003 začeli z gradnjo lastnega servisnega centra, in tako od leta 2005 na sedežu podjetja v Medvodah izvajajo prav vse dejavnosti, povezane z blagovno znamko DAF, vključno z vzdrževanjem in servisiranjem tovornih vozil.

Svoje poslovanje še širijo po Sloveniji. Leta 2013 so odprli drugi servis v Hočah v Mariboru, kot je dejala direktorica podjetja, pa bodo v prihodnje še povečali prodajni program z novo znamko tovornih vozil in odprtjem novih poslovnih prostorov.

Skrb za stranke je prva

Ceprav je glavna dejavnost prodaja in servisiranje tovornih vozil, Majda Bitenc Menart poudarja, da je na prvem mestu skrb za stranke: »Naše največje zadovoljstvo je zadovoljna stranka, ki ji znamo

prisluhniti, izpolniti njene želje in jim dati najbolj uporaben produkt za njihovo delo.« Skrb za stranke so prepoznali tudi v podjetju DAF, saj so leta 2015 prejeli nagrado 'Best service performance 2015' za najbolj urejeno servisno in poprodajno dejavnost med 52 državami.

V družinskem podjetju je vse mogoče

Cordia je v osnovi družinsko podjetje, in kot pravi Majda Bitenc Menart, so vsa družinska podjetja po svojem specifična: »Naše podjetje vodim po načelu, da je vsaka stvar mogoča, če je le prisoten interes. In v družinskem podjetju je vedno prisoten interes.« Kako pa se v tej tradicionalno moški panogi znajde kot ženska? Kot pravi sogovornica, so tovarnjaki resda večinoma moška panoga, vendar pa je ženska roka potrebna povsod: »Nikoli nisem imela občutka, da bi me to oviralo, mogoče se je to pogosto celo izkazalo kot prednost. Kajti menim, da zgolj moški ali ženski poklici ne obstajajo.«



Dolgoletna zgodovina in izkušnje s področja vzdrževanja

Podjetje Adria Airways Tehnika je specializirano za vzdrževanje letal Airbus družine A320 in letal kanadskega proizvajalca Bombardier, Canadair Regional Jet CRJ100/200/700/900/1000. Adria Tehnika z Bombardierjem sodeluje že 14 let kot uradni pooblaščen servisni center v Evropi in tudi širše. To dovoljenje je bilo ravno pred kratkim podaljšano za obdobje naslednjih petih let.

Vzdrževanje letal ima zaradi obsega in kompleksnosti velik vpliv in pomen, pravi Maks Pele, glavni izvršni direktor podjetja: »V letalstvu je varnost vedno na prvem mestu in v tem duhu že desetletja vzgajamo svoj kader. Stranke najprej pričakujejo varnost in zanesljivost, šele nato kratke časovne roke in ugodno ceno. Adria Tehnika je na trgu prepoznana kot podjetje, ki zagotavlja varnost, zanesljivost, je zanesljiv partner, ki svojo prilagodljivost in odzivnost tudi dejansko nudi svojim strankam. Tudi v prihodnje želimo zagotavljati varno, učinkovito in ekonomično vzdrževanje letal.«

Z namenom ohranjanja in izboljševanja konkurenčnosti se v podjetju intenzivno ukvarjajo z izboljšavami procesov. »V zadnjih letih se je izkazalo, da so bile naše odločitve in usmeritve prave. Dokaz so zadovoljne stalne in vedno nove stranke,« dodaja Pele, ki meni, da bo globalno letalski promet le še rasel. Temu bo sledilo tudi število letal v flotah prevoznikov in posledično potrebe po vzdrževanju letal.

Že 14 let na zahtevnem mednarodnem trgu

Kot pravi Pele, podjetje približno 70 % prihodkov ustvarja s tujimi strankami, preostalo pa z domačimi, kjer večino predstavlja nacionalni letalski prevoznik. Geografsko Adria Tehnika pokriva predvsem stranke iz Evrope, Rusije & CIS ter tudi Afrike in Indije. »Letos se nam je pridružil tudi islandski letalski prevoznik WOW, jeseni pa pričnemo sodelovanje z Easyjet-om,« je še dodal Pele.



»Prepričan sem, da bo za dobre vzdrževalne organizacije dovolj dela, zato z veseljem zremo v prihodnost.« Tako pravi Maks Pele, glavni izvršni direktor podjetja Adria Airways tehnika.

Osnovna dejavnost Adrie Tehnike, vzdrževanje letal v hangarjih, poteka na površini približno 8.000 m², kar omogoča hkratno delo na do štirih letalih tipa Airbus ali do osmih letalih tipa CRJ.

Vzdrževanje je močno podprto s storitvami specializiranih delavnic, kot so kleparska, motorska ter elektro delavnica, delavnica za kolesa in zavore, delavnica za izvajanje preiskav materialov brez porušitve (NDT – Non Destructive Testing) in drugih. Nova pridobitev pa je popolnoma nova ličarska in kompozitna delavnica, ki je bistveno izboljšala kakovost in učinkovitost, poleg tega pa k delu pripomorejo še veliko in dobro založeno skladišče, orodjarna, učilnice in ploščad, kjer poteka testiranje letalskih motorjev.

Med pomembne dejavnosti podjetja sodi tudi vzdrževanje letal na letališki ploščadi (Line Maintenance), ki ga Adria Tehnika opravlja tako na domačem letališču kot tudi v tujini. Podjetje pa izvaja tudi storitve CAMO (Continuous Airworthiness Management Organization), kar poenostavljeno povedano pomeni vodenje plovnosti letal letalskim prevoznikom.

Adria Tehnika sama usposablja svoj letalsko tehnični kader. Gre za osnovno usposabljanje letalskih tehnikov za pridobitev licence in usposabljanje za konkretne tipe letal. Za izvajanje usposabljanja, ki ga ponujajo tudi trgu, je treba pridobiti certifikat domačih letalskih oblasti, ki delujejo skladno z zahtevami in priporočili evropske letalske agencije za varnost v letalstvu, EASA (European Aviation Safety Agency).

V prihodnosti razvoj in rast

»V zadnjih mesecih smo v Adrii Tehniki na novo zaposlili že 22 mladih letalskih zanesenjakov in tudi v prihodnje želimo nadaljevati z nadzorovano rastjo. V svoj nabor vzdrževalnih del nameravamo še letos dodati Bombardierjevo novo letalo CS100 in 300, obenem pa razmišljamo in analiziramo tudi možnost vstopa na trg vzdrževanja širokotrupnih letal,« je še razložil Pele, ki je še dodal, da se bodo vključili tudi na področja novih tehnologij, na primer kompozitne materiale.

Glavne stranke Adria Airways tehnika

Germanwings GmbH
Adria Airways, d. d
Regional One
Cimber A/S T
Air Berlin Plc & Co Luftverkehrs Kg
Nova Airlines
Swiss International Airlines Ltd.
Smartlynx Airlines Ltd.
Airline Allied Services Ltd.
Air Mediterranee S.A.
Tap Portugal
Scandinavian Airlines System
Jsc Aircompany Scat
Yamal Airlines

SPL stavi na celovite storitve in strokovnost

S široko paleto strokovnjakov, kapitalsko močjo in premišljenim delovanjem ostajajo vodilni upravljavec večstanovanjskih in poslovnih več lastniških stavb

Ljubljanska družba SPL je vodilna v državi pri upravljanju večstanovanjskih in poslovnih večlastniških stavb. Po besedah generalnega direktorja Franca Prospa stavijo predvsem na strokovnost. Strankam zagotavljajo celovite storitve, zato zaposlujejo inženirje, pravnike, energetske menedžerje in ekonomiste. Lastnikom ponujajo tudi administrativno podporo in knjigovodstvo, pri čemer s svojo velikostjo in kapitalsko ustreznostjo naročnikom zagotavljajo ustrezno varnost pri poravnavanju obveznosti, ki v hiši nastajajo, tudi če pri določenih stanovalcih ali poslovnih subjektih prihaja do zamikov pri plačilih. Tehnično in strokovno spremljajo delovanje stavbe in (pravočasno) predlagajo potrebne ukrepe ter načrtujejo vzdrževalna dela, ki so potrebna za njeno ohranjanje vrednosti in kakovostno obratovanje. Za svoje delo so tudi ustrezno informacijsko opremljeni.

Razmere na trgu premalo urejene

Franco Props opozarja, da se morajo na trgu boriti s konkurenti, ki ponujajo bistveno bolj siromašne storitve, njihove cene pa niso ustrezno nižje. V njihovi dejavnosti je namreč lahko upravljavec vsak, ne ozirajoč se na njegovo strokovnost in kakovost. »Država bi morala postaviti merila, ki jih je treba dosežati za upravljanje stavb,« poudarja sogovornik. Pri stavbah, kjer so lastniška razmerja zahtevna, je potreben strokovno in kadrovsko visoko podkovan upravljavec, ki je za morebitne napake tudi ustrezno zavarovan. Obenem pa bi bilo treba vzpostaviti sistem, ki zagotavlja, da upravljavci s sredstvi lastnika upravljajo po načelih dobrega gospodarja.

Sogovornik težavo vidi tudi v precejšnji pravni nedorečenosti upravljanja večlastniških stavb, saj to področje pravno urejajo številni predpisi, smiselno pa bi bilo, da bi bilo celovito urejeno v posebnem predpisu.



»Na osnovi anket ugotavljamo, da se zadovoljstvo strank z našimi storitvami povečuje,« pravi Franc Props, generalni direktor SPL.

Ključno bo vzdrževanje

V prihodnosti bo pri upravljanju večstanovanjskih stavb največji poudarek na vzdrževanju. Pri tem bodo v SPL svojim strankam stali ob strani predvsem strokovno. Tako pri poslovnih kot stanovanjskih stavbah bodo prevzeli večino odgovornosti za njihovo vzdrževanje in obratovanje. Pri tem bo ključno, da bodo lastniki njihove storitve prepoznali kot potrebne ter koristne in v njih ne bodo videli le nepotrebnih stroškov.

Strokovno-tehnični voditelj na trgu

S sedanjo poslovno usmeritvijo bodo nadaljevali tudi v prihodnje, pri čemer želijo ostati strokovno-tehnični voditelj na trgu. Že 20 let imajo certifikat za sistem vodenja kakovosti ISO 9001/2008. »Na osnovi anket ugotavljamo, da se zadovoljstvo strank z našimi storitvami povečuje, vse bolj so zadovoljne tudi

z našim odnosom do njih. Kar nekaj stavb, ki smo jih na začetku upravljali mi, potem pa so romale od upravnika do upravnika, so na koncu pristale pri nas, kar je znak, da trg naše storitve ceni,« razlaga Franc Props.

Zadrževati obstoječe stranke

V SPL je trenutno zaposlenih 120 ljudi, ki na leto ustvarijo približno 10 milijonov evrov prihodkov. Poslujejo stabilno, so pa pri poslovanju nekoliko bolj konservativni kot konkurenčni, saj vsak korak dobro premislijo. Sorazmerno velik obseg poslovanja jim daje poslovno trdnost in prednost na trgu. Pretok stavb, ki jih pri upravljanju izgubijo in tistih, ki jih pridobijo na novo, je sorazmerno stabilen. »Lažje je delati z obstoječim naborom strank, kot se boriti za nove, saj to zahteva veliko energije in zvišuje stroške. Zadrževati obstoječe stranke je naša prvenstvena naloga,« poudarja sogovornik.

V vrhu razvoja sistemov za soproizvodnjo

Indop proizvaja enote za soproizvodnjo toplotne in električne energije z izjemno visokim izkoristkom, razvija tudi nano enote za gospodinjstva

Podjetje Indop proizvaja enote za soproizvodnjo toplotne in električne energije (SPTE) v standardni konfiguraciji, v območju od moči 6 kW_e do moči 550 kW_e. »SPTE enote moči nad 550 kW_e izdelujemo v obliki rešitev po meri, kjer je v večini primerov oprema vgrajena v obstoječe ali nove prostore. Vse enote so lahko v zunanji - kontejnerski ali notranji izvedbi s protihrupno komoro,« razlaga direktor, Matej Sevcnikar.

Poleg svojih izdelkov kupcem ponujajo tudi vzdrževanje, tehnično svetovanje in izvedbeni inženiring – tako imenovano izvedbo na ključ. V povezavi s partnerji pa za kupce uredijo tudi financiranje projektov.

Glavno konkurenčno prednost njihovih SPTE enot Matej Sevcnikar vidi v višji tehnični ravni izdelkov za konkurenčno ceno. Tudi vgradni in zagonski stroški njihovih sistemov so zaradi napredne konstrukcije in paketa opreme nižji kot pri konkurenci. To se dolgoročno pozna pri krajši dobi odplačila naložbe.

Nadpovprečno visoki izkoristki

Indopove mikro enote dosegajo energijski razred A+++.

Sistem ErP (Energy Related Products) za glavno merilo razvrstitve v energijske razrede določa sezonski izkoristek grelnih naprav. V razredu A++ so grelniki prostorov s soproizvodnjo s sezonskim izkoristkom od 125 odstotkov do 150 odstotkov. »V Indopu pa se lahko pohvalimo, da imajo vse naše mikro kogeneracijske enote sezonski izkoristek kar okoli 185 odstotkov,« poudarja Sevcnikar.

Zanimivi tudi brez subvencije

Glede na slovenske razmere in veliko povpraševanja po teh sistemih so v Indopu pripravili ponudbo po načelu izvedbe na ključ, brez subvencije. Kupec bo tudi brez subvencije, že s samo instalacijo SPTE enote, dosegel višje ekonomske prihranke

v primerjavi z obstoječimi zastarelimi sistemi ogrevanja in neodvisnost od elektro in toplovodnega omrežja.

Trendi v tujini, predvsem v Nemčiji, kažejo, da želi stranka profesionalno oskrbo na ključ, vključno z vzdrževanjem sistema v njegovi celotni življenjski dobi (10 let).

»Pri tem je zelo pomembno poudariti, da imamo vzpostavljeno napredno tehnično -svetovalno službo, ki spremlja delovanje enot, ki lahko preko lastnega nadzornega sistema zelo hitro odgovori na zahteve uporabnikov enot. V tujini vzdrževalno-servisne storitve izvajamo preko izšolanih servisnih partnerjev,« razlaga sogovornik.

V prihodnosti tudi enote za gospodinjstva

V Indopu nameravajo v bližnji prihodnosti proizvajati tudi enoto v nano razredu, moči okoli 2 kW_e. »Takšna enota bo spreminila razmerja ponudnikov tehnologij ogrevalnih sistemov na trgu, saj bo zanimiva in uporabna tudi za klasična gospodinjstva,



»Naše enote so zaradi visokih izkoristkov in prihrankov energije za kupce lahko zanimive tudi brez subvencije,« pravi Matej Sevcnikar, direktor podjetja Indop.

ki bodo imela s proizvodnjo električne in toplotne energije možnost znatno znižati stroške energije in celo ustvariti minimalni dobiček,« pravi Matej Sevcnikar.

NAPREDNI ENERGETSKI SISTEM PROIZVODNJE ELEKTRIČNE IN TOPLOTNE ENERGIJE

ZNAČILNOSTI MIKRO SPTE ENOT

- prihranek pri stroških energije
- kratka odplačilna doba investicije
- vključeno servisiranje
- življenjska doba sistema 15 let
- zmanjšana energetska odvisnost od javnih omrežij
- nižji fiksni stroški



20.000 EUR letnega prihranka s povratkom investicije v 7 letih

KOMU JE NAMENJEN SISTEM?

- industrijski obrati,
- zdravstvene ustanove,
- javno izobraževalni zavodi,
- trgovski in športni centri,
- naravni parki in planinske kočje,
- odročne kmetije,
- poslovni prostori ter
- stanovanjska poslopja.

DELOVANJE SISTEMA



Kontaktne informacije:
INDOP d.o.o.
Primorska 6a
SI - 3325 Šoštanj

Prodajna služba:
Slaviša Stojanović
slavisa.stojanovic@gorenje.com
Telefon: 03 899 1778

Jungheinrich nezadržno raste

7. aprila je na Dunaju potekal dogodek ob 60-letnici odprtja prve podružnice podjetja Jungheinrich. Ob obletnici avstrijske podružnice so gostitelji izkoristili priložnost za predstavitev poslovnih rezultatov in novosti v regionalni prodajni mreži, v katero spada tudi Slovenija.

Za Jungheinrich je bilo leto 2015 izjemno uspešno in se z vedno večjo rastjo uveljavlja kot celovit ponudnik intralogističnih storitev. Kot je dejal dr. Lars Brzoska, član uprave podjetja, odgovoren za marketing in prodajo, je bilo 2015 leto presežkov in dvomestne rasti, saj se je število naročil v Jungheinrichu dvignilo za 11 % na 2,82 milijarde evrov, prodaja pa za 10 % na 2,75 milijard evrov, EBIT pa se je prav tako povzpela za 13 % na 213 milijonov evrov. V letu 2015 se je število prodanih viličarjev prvič povzpelo preko 90 tisoč, saj jih je Jungheinrich na svetu prodal 97.100; 13 odstotkov več kot leto prej.

2016 prav nič ne zaostaja

Kot je dodal Brzoska, leto 2016 prav nič ne zaostaja za lanskim, predvsem pa je očitna hitra rast v prvem četrtletju v Evropi, čeprav razlogi zanje niso povsem jasni. Največji porast povpraševanja je po električnih čelnih viličarjih, ki postajajo stalnica v skladiščih, predvsem zaradi čistejšega zraka in seveda optimizacije stroškov. Dizelske in plinske gnanje viličarje pa naročniki uporabljajo največ v zunanjih okoljih in za težje tovore.

Lastna prodajna mreža obsega že 36 držav

Jungheinrich je v letu 2015 svojo prodajno mrežo razširil s pripojitvijo distributerjev v Maleziji in Avstraliji. Temu pa je sledila še pomembna nadaljnja širitev neposredne prodajne mreže v Čilu, Romuniji in Južnoafriški republiki.

Na svojem glavnem – evropskem, trgu – je Jungheinrich januarja prevzel romun-



skega distributerja Wylze-Logistik. Še bolj pa je bilo podjetje aktivno izven Evrope, saj so podjetje v Južnoafriški republiki ustanovili že v letu 2015, podjetje v Čilu, ki je tretji največji trg v Južni Ameriki, pa je bilo ustanovljeno aprila letos in je vključilo tudi priključitev dosedanjih distributerjev in zaposlenih.

Z novimi trgi je Jungheinrich z neposredno prodajo prisoten že v 36 državah po svetu in zaposluje skoraj 14.000 ljudi. Odprtje podjetij v novih treh državah je osnova za vzpostavitev neposredne prodaje. Družinsko podjetje iz Hamburga tako nadaljuje svojo strategijo rasti na mednarodnih trgih.

Dr. Lars Brzoska je dodal: »Jungheinrich je z novimi državami pridobil široko globalno mrežo prodajnih podjetij v 36 državah po celem svetu. S tem smo močno izboljšali prisotnost na globalnem trgu, obenem pa nam globalna pokritost trgov omogoča trg boljše spoznati in ga izkoristiti.«

Spremembe tudi na področju trženja

Poleg nadgradnje prodajne mreže so v Jungheinrichu spremenili tudi svoj trženjski pristop, ki ga v novih promocijskih aktivnostih močno zaznamuje digitalizacija. Kot je dejal Brzoska, je bil Jungheinrich še nedavno povsem klasični industrijski oglaševalec s klasičnimi marketinškimi kampanjami. Najpogosteje so te vključevale fotografije viličarjev in tehnične podatke. »Nove kampanje pa so drugačne. Čeprav še vedno prodajamo viličarje, naše kampanje temeljijo na čustvih. Z znanim nemškim bokserjem smo na primer ustvarili reklamno kampanjo, s katero na drugačen način kažemo zmogljivosti svojih izdelkov. Želeli smo se osredotočiti na zgodbe in na čustva, obenem pa našim strankam pokazati, da se lahko zanesejo na nas.«

Vrhunske rešitve za notranjo logistiko

Jungheinrich je razvil avtomatske viličarje za ponavljajoča se opravila, sistem avtomatskega kompaktnega skladiščenja drobnega materiala, vlačilne kompozicije in učinkovit nadzorni sistem za upravljanje skladišč.

Nemški Jungheinrich je vodilni ponudnik izdelkov in storitev za notranjo logistiko v Evropi in tudi v Sloveniji. Viličarji Jungheinrich so v Sloveniji zelo znani in cenjeni, manj pa je znano, da je za ponavljajoče se delovne procese, kjer se blago prenaša od točke A do točke B, razvil sistem avtomat-

skih viličarjev APM. Opremljeni so z inteligentnim krmilnikom, ki po optimalni poti zanesljivo in učinkovito opravljajo naloge, pri čemer do milimetra natančno prevzemajo in odlagajo blago. Razpolagajo s sodobno senzoriko in lasersko navigacijo, ki poleg odlične orientacije v prostoru preprečujeta, da bi pri delu prihajalo do nesreč ali poškodb opreme. Možno jih je vključiti v vozni park, v katerem so tudi ročno vodena vozila in jih uporabljati v okolju, kjer se osebje prosto giblje.

Avtomatsko skladiščenje drobnega materiala

Jungheinrich ponuja tudi vertikalni zalogovnik s pladnji za avtomatsko skladiščenje drobnega materiala. Gre za zaprt avtomatski skladiščni sistem, ki ga je možno integrirati v katerikoli sistem za upravljanje skladišč (WMS/ERP) in s tem omogočiti avtomatsko delovanje. Zagotavlja, da se blago samodejno dostavi k delavcu, ki mu ga zato ni treba iskati, kar zvišuje njegovo produktivnost, obenem pa je poskrbljeno za njegovo varnost pri delu. Podjetju med drugim zagotavlja tudi natančen pregled nad zalogo.

Zmogljive in prilagodljive vlačilne kompozicije

Vlačilne kompozicije so namenjene predvsem družbam, ki delujejo po načelu 'just in time' ali tistim, pri katerih je treba naenkrat



S sistemom za upravljanje skladišč (WMS) je možno izboljševati produktivnost dela v skladišču in zmanjševati možnost napak.

prepeljati večjo količino tovarov, denimo na letališčih. Kompozicije so lahko opremljene tudi s portalnimi priklopniki, ki omogočajo obojestransko natovarjanje palet, zato lahko z isto vlačilno kompozicijo naenkrat oskrbujemo levo in desno stran transportne poti.

Za celovito upravljanje s skladišči

Jungheinrich strankam ponuja tudi domišljen sistem za upravljanje skladišč (WMS), ki je zasnovan modularno in s katerim je možno izboljševati produktivnost dela v skladišču in zmanjševati možnost napak. WMS omogoča celovito upravljanje s skladiščem ali več skladišč, upravljanje z zalogami več strank, izmenjavo podatkov in komunikacijo prek vmesnikov za vse ERP sisteme; med drugim ponuja tudi certificiran vmesnik za sisteme SAP. Omogoča tudi obračunavanje obsega logističnih storitev, če ste ponudnik logističnih storitev in upravljate skladišče za drugo podjetje.



Vertikalni zalogovnik s pladnji za avtomatsko skladiščenje drobnega materiala podjetju zagotavlja natančen pregled nad zalogo.



PROMO

Vlačilne kompozicije se odlično obnesejo v podjetjih, ki proizvajajo po načelu 'just in time' ali na letališčih.



Avtomatski viličar deluje izjemno natančno ter varuje ljudi in opremo.

Z razvojem pametnih materialov se v Cinkarni prihodnosti zavedamo že danes

Kaj so pametni materiali?

Katalizatorji, filtri in vlakna, ki bodo v prihodnosti skrbeli za čistejše okolje in zmanjšan vpliv UV žarkov.



- Jesenske viruse bomo lahko preganjali s posebnimi filtri.
- Novozgrajeni bloki bodo pomagali, da bomo imeli ljudje manj težav z dihalni.
- Tudi svetla oblačila bodo prepuščala manj škodljivih UV žarkov.

KAKO?

Novi materiali bodo pomembno vplivali tudi na lokalno gospodarstvo.

V Pragi bodo npr. s ciljem zniževanja koncentracij NOx za obnovo fasad in tlakovnih površin načrtno uporabljali materiale z vgrajenim ultrafinim TiO₂. Uporabljali bodo izdelke številnih domačih proizvajalcev. V občini Maribor so s tlakovci z vgrajenim ultrafinim TiO₂ iz Cinkarne Celje tlakovali ploščad v ulici Kneza Koclja. Postavili pa so tudi fontano, na kateri vgrajeni ultrafini TiO₂ preprečuje rast alg na mokri površini.

Cinkarna izdeluje material, ki ga podjetje Podlesnik z namenom razgradnje NOx vgrajuje v svoje tlakovce, podjetje Jezeršek pa v strešnike.



Tlakovana ploščad na ulici Kneza Koclja v Mariboru

Razmere na trgu se zaostrejejo, pričakovanja deležnikov se večajo. Zaposleni v podjetju Cinkarna pa se zavedamo, da samo s sedanjim obsegom proizvodnje obstoj srednjeročno ne bo več mogoč. Zato že nekaj let usmerjamo svoje aktivnosti v razvoj in proizvodnjo tako imenovanih pametnih materialov nove generacije. O čem pravzaprav govorimo? Poglejmo nekaj primerov iz vsakdanjega življenja.

Pred sto in več leti so bila naša oblačila le iz naravnih materialov, danes pa so izdelana večinoma iz sintetičnih vlaken.

Oblačila nas ščitijo pred mrazom, pa tudi pred zmeraj bolj škodljivimi sončnimi žarki. Svetlejša kot so oblačila, več UV žarkov prepuščajo. Da bi to zmanjšali, so potrebni dodatki. Z dodatki lahko omogočimo tudi antibakterijsko ali antistatično obnašanje, povečamo razgradljivost in podobno.

Eden od dodatkov, ki omogočajo našeto, je ultrafini TiO₂, ki ga proizvaja v Cinkarni. Vsaka aplikacija zahteva nekoliko drugačne lastnosti, zato smo razvili več različnih tipov. Projekt vgradnje poteka s podjetjem Julon, d. d., ki v tem vidi možnost za povečanje tržnega deleža v nišah tekstilne industrije.

V prostorih, kjer se zadržuje več ljudi (bolnišnice, šole, upravne enote ...) je posebej v jesensko zimskem času polno virusov in bakterij, ki kaj hitro povzročijo širitev okužb. V Cinkarni smo v lanskem letu skupaj s Hidrio, Univerzo v Novi Gorici ter Kemijskim inštitutom v Ljubljani razvili prototip naprave z vgrajenim filtrom, ki povzroča razgradnjo teh onesnažil. Aktivni nanos na filtru vsebuje posebno obliko v Cinkarni proizvedenega materiala. Prototip je trenutno na testiranju.

Naslednji primer je spopadanje z dušikovimi oksidi (NOx), ki povzročajo bolezni dihal, kot so kašelj, bronhitis ter oslabiljeno delovanje pljuč. Pospešujejo tudi nastanek ozona.

V urbanih naseljih za zniževanje najpogostejše uporabljajo administrativne ukrepe, kot omejitve prometa, uvajanje čistejših javnih prevoznih sredstev ali ekoloških nalepk. Ti ukrepi so sicer pomembni, a običajno nezadostni.

Emisije NOx je smiselno zniževati na izvoru. Najpomembnejša vira onesnaženja z NOx sta promet in energetika. Pri obeh se za zmanjševanje izpustov NOx uporabljajo posebni SCR katalizatorji, katerih pomemben sestavni del so tudi ultrafini delci TiO₂, ki jih proizvajamo v Cinkarni.

Ker trenutne tehnologije za zmanjševanje emisij NOx še niso dovolj učinkovite, teh v ozračju še vedno ostaja preveč. Zato je, predvsem v urbanih okoljih, smiselna tudi uporaba gradbenih materialov, ki zmorejo iz zraka odstranjevati preostale NOx. Cinkarna izdeluje material, ki ga podjetje Podlesnik z namenom razgradnje NOx vgrajuje v svoje tlakovce, podjetje Jezeršek pa v strešnike.

Strategija EU za trajnostni razvoj in Tematska strategija EU za urbano okolje opredeljujeta trajnostni razvoj kot način doseganja gospodarskih ciljev, ki so skladni s socialnim stanjem in varovanjem okolja. Lokalne skupnosti držav članic sledijo temu z različnimi programi. Svoja mesta poskušajo narediti bolj čista, bolj zelena.

Na kongresu World Summit TiO₂, ki je potekal lani oktobra v Pragi, so Čehi predstavili svojo vizijo programa zniževanja koncentracij NOx. Za obnovo fasad in tlakovanih površin bodo začeli načrtno uporabljati materiale z vgrajenim



Fontana v Mariboru

ultrafinim TiO₂. Uporabljali bodo izdelke številnih domačih proizvajalcev. Tako bodo poskrbeli za čistejše okolje ter hkrati podprli svoje gospodarstvo.

Tudi v Sloveniji že najdemo takšne primere. V občini Maribor so s tlakovci z vgrajenim ultrafinim TiO₂ iz Cinkarne Celje tlakovali ploščad v ulici Kneza Koclja. Postavili pa so tudi fontano, na kateri vgrajeni ultrafini TiO₂ preprečuje rast alg na mokri površini. Bomo kmalu takšnim primerom sledili tudi v Celju?

Omenjena vlakna, filtri, katalizatorji, gradbeni materiali in še marsikaj drugega torej sodi v nabor tako imenovanih pametnih materialov nove generacije. Cinkarna proizvodnjo le-teh osvaja s počasnimi, a vztrajnimi koraki. Verjame-

mo, da čas do postavitve v prostorskem načrtu predvidenih obratov za proizvodnjo izdelkov z višjo dodano vrednostjo na osnovi TiO₂ ni več daleč.

*Nikolaja Podgoršek Selič
Članica uprave in tehnična direktorica
Cinkarne Celje*



CINKARNA

PROMO

Vključenost v sistem EMAS vodi do prihrankov

Kljub dobri praksi le deseterica podjetij v sistemu EMAS; več jih lahko zaradi sprememb v ISO 14001 pričakujemo po letu 2019.

Manca Borko Grimšič, Data d. o. o.

V Evropski uniji se je doslej v sistem EMAS vključilo 3.822 organizacij z 11.692 lokacijami.

Le deseterica slovenskih podjetij je svoj sistem ravnanja z okoljem doslej nadgradila v skladu s Sistemom Skupnosti za okoljsko ravnanje in presojo (EMAS – ECO management and audit scheme). Gre za sistem za okoljevarstveno vodenje podjetij in organizacij, ki se zavežejo, da bodo svojo okoljsko učinkovitost ves čas izboljševala, upravljala, ocenjevala in povečevala.

»Podjetja, ki so vključena v shemo EMAS, morajo biti popolnoma skladna z zahtevami okoljske zakonodaje ter so pod nadzorom neodvisnih okoljskih preveriteljev, tekom administrativnega postopka registracije pa so tudi pod drobnogledom Agencije RS za okolje (Arso) in okoljske inšpekcije,« je pojasnila Antonija Božič Cerar iz Službe za varstvo okolja GZS. Podjetja morajo pripraviti t. i. okoljsko izjavo, s katero redno, javno in pregledno predstavljajo svoj napredek skozi specifične, številčne kazalnike. Nekateri so skupni in o njih poročajo vse vključene organizacije.

Največ izkušenj s sistemom EMAS pri nas v praksi ima Gorenje, ki je prvo pri nas vstopilo v sistem in je vanj vključeno že več kot desetletje, zadnje pa se je deseterici lani pridružilo podjetje Kemis, eno redkih v EU, ki uporablja sistem pri ravnanju z nevarnimi in nevarnimi odpadki.

1. Vključeni v ISO 14001:2004 lahko svoj sistem ravnanja z okoljem nadgradijo in potrdijo z vstopom v sistem EMAS.

Slovenska podjetja so se že do zdaj največkrat odločila, da bodo svoj obstoječi in certificirani sistem ravnanja z okoljem zgolj nadgradila z vstopom v sistem EMAS. Ko vstop v sistem EMAS pomeni nadgradnjo standarda ISO 14001, določeni predhodni postopki niso potrebni, pojasnjuje Mojca Bernik iz Leka, člana skupine Sandoz, ki se je na seznam sistema EMAS vpisal novembra 2012 ter s tem postal prvo takšno podjetje v slovenski farmacevtski industriji ter šesto med slovenskimi podjetji sploh.

Opravi se morali okoljski pregled organizacije, izvesti notranjo presojo ter pripraviti okoljsko izjavo. Akreditirani okoljski preveritelj je nato preveril ustreznost sistema okoljskega ravnanja, postopek presoj in izvajanja ter potrdil okoljsko izjavo. Pri nas to izvaja Slovenski inštitut za kakovost in meroslovje

(SIQ). »Izpolnjevanje zahtev uredbe vključuje tudi skladnost z okoljsko zakonodajo,« pojasnjuje Mojca Bernik. Zato registrski organ, pri nas je to Arso, vsako podjetje preveri tudi pri okoljski inšpekciji. Po tem so podjetja za tri leta vpisana v register, vsako leto sledi preverjanje.

2. Racionalna raba energentov je lahko vgrajena v izdelke.

Kot že omenjeno, je bilo Gorenje prvo podjetje v Sloveniji, ki je vstopilo v sistem EMAS. Že pred tem, leta 1997, so pričeli na lokaciji v Velenju sistematično spremljati količine nevarnih odpadkov, deponiranih odpadkov, porabo vode in zemeljskega plina, po vstopu v sistem pa ugotavljajo, da so največji pozitivni učinki prav pri zmanjševanju količin odpadkov in pri racionalni rabi energentov.

Danes že v fazi razvoja izdelka določijo do 80 odstotkov vseh njegovih vplivov na okolje. Pri fazi vhodnih materialov predvidijo, koliko jih bo mogoče po odsluženju izdelka reciklirati, med proizvodnjo uporabljajo okolju prijazne tehnološke postopke, izdelki v uporabi morajo porabiti manj električne energije, vode in pralnih sredstev kot primerljivi izdelki na trgu, za vsak izdelek pa predvidijo tudi, kako ga bo po odsluženju mogoče razstaviti in reciklirati.

Količino nevarnih odpadkov na izdelek so doslej, v zadnjih 19 letih, uspeli zmanjšati za 91 odstotkov, deponiranih odpadkov za 99,6 odstotka, porabo vode za 85 odstotkov ter porabo zemeljskega plina za 34 odstotkov.

3. Okoljska učinkovitost prinaša prihranke.

Čeprav že desetletje načrtno spremljajo vplive svoje dejavnosti na okolje in uvajajo tehnološke in tehnične spremembe za zmanjševanje vplivov nanj, so v Ljubljanskih mlekarinah, kjer so v sistem EMAS vstopili v letu 2013, v primerjavi z letom prej porabili občutno manj energije, vode, embalaže za pakiranje izdelkov ter zmanjšali količino mešanih komunalnih odpadkov.

Ob tem, da se to pozna na zmanjšanju ogljičnega odtisa, so zabeležili tudi notranje poslovne koristi. Izvajanje sistema namreč povečuje nadzor nad učinkovito rabo energije ob uporabi okolju prijaznih tehnologij. Opuščajo tudi rabo nevarnih kemikalij,

»Izpolnjevanje pogojev preverja okoljski preveritelj, ki je za v Sloveniji SIQ Ljubljana in izda posebno izjavo. ARSO izda odločbo o registraciji v sistem EMAS in preveri skladnost delovanja družbe z okoljskimi predpisi,« so pojasnili na Arsu.

znižujejo porabo surovin ter ob zasnovi izdelkov zmanjšujejo nastajanje odpadne embalaže tako, da se nastajanje odpadkov znižuje proti ničelni stopnji.

Da okoljska učinkovitost prinaša prihranke, ugotavljajo tudi v Si.mobilu, kjer so se sistemu EMAS pridružili v letu 2014. »Vključenost v sistem EMAS prinaša pozitivne učinke tako na področju manjše porabe materialnih virov kot na področju energetske učinkovitosti, oboje pa na dolgi rok vodi tudi do finančnih prihrankov,« sporoča Larisa Grizilo iz Si.mobila.

V podjetju so se odločili za energetske učinkovite omrežje, poslovne in prodajne prostore, ponudbo okolju prijaznih izdelkov in storitev, kot so e-račun, e-arhiv, e-podpis in druge brezpapirne storitve ter osveščanje delavcev in javnosti. Reciklirajo 90 odstotkov vseh odpadkov, 67 odstotkov njihove porabljene energije je iz obnovljivih virov, odločili so se za varčni vozniki park s hibridnimi vozili ter kupujejo energetske učinkovite opreme in okolju prijazne izdelke. V stavbe so namestili LED svetila in zelene stene.

4. Vstop v shemo EMAS povečuje ugled podjetja na trgu in povečuje konkurenčnost.

Vprašani izmed deseterice podjetij pri nas v sistemu EMAS se zavedajo, da jim vključenost prinaša večji ugled med poslovnimi partnerji in strankami, sčasoma

ma pa zato pričakujejo tudi konkurenčno prednost pred ostalimi podjetji. »Vpis v shemo EMAS bo v prihodnosti prednost, saj podjetju daje verodostojnost pri okoljskem ravnanju. Je pa res, da je danes v Sloveniji pomembnost vseh okoljskih kriterijev za enkrat majhna, saj je pri pridobivanju poslov glavni in pogosto edini kriterij cena,« pa je ocenil Emil Nanut iz Kemisa, kjer so se deseterici priključili lani.

Antonija Božič Cerar iz GZS se z njim posredno strinja: »Kljub dobri praksi, ki ga prinašajo tovrstni pristopi, se še vedno zelo malo podjetij v Sloveniji odloča za pridobitev registracije EMAS.« Tudi ona to pripisuje premajhni prepoznavnosti oznake EMAS. ^{gg}

Največ se jih je sistemu okoljskega ravnanja EMAS pridružilo v Nemčiji (1.165), sledijo Italija (968), Španija (926) in Avstrija (287).



Več o
vključitvi
v shemo
EMAS.



NOVI FINANČNI PODATKI

ŽE NA VOLJO!

Ne spreglejte na **www.ajpes.si**:

točni in zanesljivi podatki s kazalniki poslovanja slovenskih podjetij v zbirki **Fi = Po** ter pripisi novih bonitetnih ocen **S.BON**.

**PREVERJAJTE NA
TRDNIH TEMELJIH**

www.ajpes.si |  |  |  |  | 

4 A J P = 5

Ko energija kroži in povezuje interese



Kar bi sicer bila energetska izguba, so z inovativno tehnološko rešitvijo in novim poslovnim modelom povezovanja interesov, virov in znanja Petrol Energetika, Sij Metal Ravne, Občina Ravne na Koroškem in Institut Jožef Štefan uspešno pretvorili v uporaben vir ogrevanja za mesto Ravne na Koroškem in ZGO Ravne.

Petrol sodeluje pri razvoju pametnih mest. V okviru hčerinskega podjetja Petrol Energetika z razvojem pametnih energetskih omrežij in tovarn postavlja temelje za sodelovanje industrije in lokalnih skupnosti ter prehod v krožno gospodarstvo. Primer dobre prakse je nastal na Koroškem, kjer z odvečno tehnološko toploto iz družbe Metal Ravne članice skupine SIJ zagotavljajo del potreb za ogrevanje mesta Ravne na Koroškem in zaokroženega gospodarskega območja nekdanje železarne Ravne.

Celovito energetske rešitev, t. i. 'Izkoriščanje odvečne toplote metalurških procesov za namene daljinskega ogrevanja in priprave sanitarne tople vode', je Petrol Energetika soustvarila z več deležniki, in sicer družbo Sij, Metal Ravne, lokalno skupnostjo Ravne na Koroškem in javnim raziskovalnim zavodom Institut Jožef Štefan. Gre za prvi projekt v Sloveniji, ki ima z uporabo sodobne tehnologije in inovativnih rešitev za integracijo pametnega, učinkovitega in trajnostnega načina ogrevanja ob sočasni proizvodnji električne energije, prihodnost za rast, kar bo industriji in mestom omogočalo prihranke energije, izboljšalo kakovost zraka in povečalo koristi za družbo kot celoto. »V Petrolu Energetiki si prizadevamo za energetske rešitve, ki teži h gospodarni rabi različnih virov in k temu, da jih čim dlje zadržimo v proizvodnem in potrošnem ciklu«, o krožnem gospodarstvu pravi Miran Fužir, vodja projekta.

»Z dolgoletnimi izkušnjami na področju zagotavljanja celovitih energetskih in okoljskih rešitev smo v Petrolu Energetiki pridobili ključna znanja, s katerimi prepoznamo potrebe naročnikov in zanje pripravimo individualizirane ponudbe, ki temeljijo na zagotavljanju prihrankov energije, decentralizirani proizvodnji in uporabi obnovljivih virov energije,« pove direktorica Petrola Energetike Mojca Kert. Rešitve ustvarjajo zadovoljstvo zelo različnih vrst odjemalcev, od potrošnikov, gospodinjstev v geografsko povezanih lokalnih skupnostih, do velikih energetsko intenzivnih odjemalcev v industriji, poslovnih conah in zaključnih gospodarskih območjih. Novi poslovni modeli, pri katerih so v stičišče postavljeni prav končni odjemalci in njihove potrebe, so izhodišča, na katerih bodo gradili prihodnost povezovanja industrijske energetike s scenariji energetskih rešitev v lokalnih skupnostih, ki temeljijo na prednostni izrabi lokalnih virov.

Za uspeh pri implementaciji predstavljenega poslovnega modela povezovanja več deležnikov in izrabi lokalnih virov energije je ključna volja za partnersko sodelovanje pri razvoju trajnostnega pametnega mesta, ki v primeru Raven na Koroškem temelji na tradiciji proizvodnje jekla. Župan, dr. Tomaž Rožen je prepoznal pomen razvoja jeklarstva v skupini Sij in njeni hčerinski družbi Metal Ravne ter vzpostavljenega javnozasebnega partnerstva v energetske oskrbi mesta s strani Petrola in Petrola Energetike. Vse omenjene partnerje je povabil k iskanju idej pri nastajanju strategije pametnega mesta in spodbudil zanimanje za izrabo priložnosti, ki jih ponuja industrija. Rezultati navdušujejo in vlivajo optimizem za nove rešitve.

Petrol že dolgo ni več le ponudnik naftnih derivatov

Skladno z izzivi sodobnega sveta in priložnostmi na odprtem energetskem trgu je skupina Petrol v zadnjih desetletjih razvila paleto celovitih rešitev na področju energije, infrastrukture, objektov, okolja in mobilnosti. Kot t. i. podjetje MUMESCO (Multi Utility, Mobility and Environmental Service Company), soustvarja razvoj regij, občin, javnega in storitvenega sektorja, industrije ter gospodinjstev v Sloveniji in širši regiji. MUMESCO je edinstven Petrolov poslovni koncept kot nadgradnja izraza MUSCO (Multi Utility Service Company) ter ESCO (Energy Service Company) za poimenovanje energetskega podjetja prihodnosti. Skupina investira v projekte energetske učinkovitosti in obnovljivih virov energije ter jamči doseganje prihrankov energije in vode. Rešitve, ki jih ponuja, obsegajo inovativno nabavo različnih vrst energije na podlagi prostovoljnega povezovanja odjemalcev v t. i. 'poole odjemalcev', proizvodnjo, distribucijo in dobavo energije, vključno z rešitvami vodenja in optimiranja odjema na strani odjemalcev, za učinkovitost pa je poskrbljeno s strokovnim dolgoročnim upravljanjem in razvojem energetskih sistemov ter infrastrukture na podlagi potreb odjemalcev.

T: 02 870 61 00
E: peravne@petrol.si
www.petrol-energetika.si

PETROL
Energijska za življenje

Z vstopom v EMAS do manj inšpekcijskih pregledov

Nov ISO 14001:2015 se v zahtevah približuje sistemu EMAS. Vključenost v sistem prinaša podjetjem prednosti.

Manca Borko Grimšič, Data d. o. o.

Pri nas so se doslej v Sistem Skupnosti za okoljsko ravnanje in presojo (EMAS – ECO management and audit scheme) vključevala predvsem večja podjetja, pilotno se je vključil tudi del mestne uprave Mestne občine Ljubljana. A enostavna metodologija naj bi omogočala uvedbo sistema tudi v mala in srednja podjetja, čeprav imajo ta omejena finančna sredstva in človeške vire.

Število vključenih v sistem EMAS bi se lahko povečalo do leta 2018, ko bodo potekali obstoječi certifikati ISO 14001:2004. Lani je bil namreč objavljen nov standard ISO 14001:2015, katerega zahteve so še bolj podobne tistim za vstop v sistem EMAS.

Prednosti sistema EMAS

Zahteve iz sistema ISO 14001:2004 so bile namreč že zdaj sestavni del sistema EMAS. Ta je tako certifikat ISO 14001:2004 že do sedaj le nadgrajeval s strožjimi zahtevami glede merjenja in ocenjevanja okoljske učinkovitosti na podlagi ciljev in zahteval nenehno izboljševanje te okoljske učinkovitosti. Hkrati je že zdaj zahteval neprestano skladnost z okoljsko zakonodajo, ki se jo ves čas preverja, predvideval intenzivno vključevanje zaposlenih in obveščanje širše javnosti prek okoljskih izjav ter od podjetja pričakoval postavitev temeljnih okoljskih kazalcev, ki omogočajo večletno primerljivost znotraj posameznih podjetij in med njimi.

V nasprotju z ISO 14001 se vstop v sistem EMAS zaključuje z registracijo pri javnem organu na podlagi ocene, ki jo izvede akreditiran okoljski preverjevalec. Zaradi formalnosti vključitve, v kateri sodelujejo tudi uradni organi države, lahko v primeru vključenosti v sistem EMAS podjetja pričakujejo tudi prednosti v zvezi z okoljskimi zakoni in predpisi – poenostavljeno poročanje, manjše število inšpekcijskih pregledov in drugih prednosti, kot izhaja iz navodil za vstop v sistem EMAS, ki jih je objavila Evropska komisija (EK).

Zbliževanje obeh sistemov

Nov ISO 14001:2015 se bo sistemu EMAS še bolj približal, pa navaja primerjalni dokument EK, izdan marca letos. Med drugim se bo zbliževanje pokazalo

v tem, da bo zahteval, da se podjetje zaveda, kaj vse lahko vpliva na njegovo okoljsko učinkovitost, ter predvidi, kaj lahko ogrozi njegove okoljske cilje, da se v promocijo in širjenje zavedanja pomena dobrih okoljskih praks obvezno vključi vodstvo podjetja, v celotno poslovanje pa bo moralo podjetje ali organizacija vključiti tudi razmislek o celotnem življenjskem ciklu izdelka ali storitve ter predvideti okoljske vplive in njihovo zmanjševanje po izrabi.

Tudi nov ISO 14001:2015 tako kot EMAS predvideva obveščanje in intenzivno komunikacijo z zunanjo in notranjo javnostjo.

Med drugim pripravljavci revidiranega sistema ISO 14001:2015 izpostavljajo, da bo tudi v sistemu ISO 14001:2015 namesto splošnega vpliva na okolje poudarjeno kontinuirano in proaktivno izboljševanje konkretnih okoljskih kazalnikov ter premik od poudarka na izboljševanju vodenja k izboljševanju konkretnih okoljskih ciljev.

Za EMAS še vedno malo več

Kljub vsemu bo EMAS v nekaterih stvareh ostal še vedno edinstven. Še vedno bo v postopku preverjena tudi skladnost z vso okoljsko zakonodajo, podjetja se bodo morala zavezati h kontinuiranemu izboljševanju svojih okoljskih kazalnikov. Komunikacija z javnostjo je v sistemu EMAS obvezna, prav tako tudi vključevanje zaposlenih v izboljševanje okoljske učinkovitosti. [gg](#)



Foto: Depositphotos

Poleg sistema EMAS in ISO 14001:2015 v Evropi obstajajo tudi drugi sistemi okoljskega ravnanja. Med bolj znanimi tudi pri nas sta še okoljska marjetica (eco label) in nacionalni nemški okoljski znak za različne skupine izdelkov modri angel.

V sistem EMAS vključena podjetja lahko pričakujejo prednosti v zvezi z okoljskimi zakoni in predpisi.

Podjetja se bodo morala zavezati h kontinuiranemu izboljševanju svojih okoljskih kazalnikov.

Služba
za varstvo
okolja



Unirec se povezuje z Dinosom

Junija sta družbi Dinos in Unirec napovedali združitev. Specializirana družba za ravnanje z odpadno embalažo Unirec, ki je sicer v 100-odstotni lasti Dinos, tako postaja notranja organizacijska enota enega največjih podjetij, ki se na slovenskem trgu z odpadnimi surovinami ukvarja že celih 70 let.

Dinos je na področju zbiranja in predelave nenevarnih odpadkov eno največjih podjetij v Sloveniji. Ker ima po vsej državi kar 19 centrov za zbiranje ali sortiranje odpadnih surovin, lahko zagotavlja krajše transportne poti in hitro reakcijo na potrebe trga.

Vodstvi obeh družb sta odločitev sprejeli ob pomembnih obletnicah: Dinos letos praznuje 70 let poslovanja, Unirec pa je kot DROE na trgu prisoten 10. leto. Predsednik Dinosove uprave Damijan Zorko ob tem poudarja: »70 let Dinos in 10 let Unireca nam daje pomembno konkurenčno prednost pri odgovornem ravnanju z odpadki. Naš cilj je ohranjanje naravnih virov in trajnostni razvoj družbe. Dinos postaja generator razvoja projektov krožnega gospodarstva za najširši krog sekundarnih surovin.«

Združitev poslovnim partnerjem ne prinaša sprememb

Z združenjem bodo poslovni partnerji oziroma zavezanci celotno področje ravnanja z odpadki, ki nastajajo na njihovih dvoriščih, lahko urejali na enem mestu – z družbo Dinos, v okviru katere bo blagovna znamka Unirec še vedno aktivna. Strokovnost, učinkovitost, predvsem pa celovita storitev ravnanja z odpadki so pomembne Dinosove tržne prednosti. Tako za poslovne partnerje Dinos kot za Unirecove zavezance za ravnanje z odpadno embalažo združitve ne prinaša sprememb. Vsi poslovni procesi tečejo nemoteno, pri vseh izvajalcih javnih služb pa bo družba Dinos ločeno odpadno embalažo tudi naprej prevzemala v tržnem deležu, določenem s strani pristojnega ministrstva.

Novi materiali zahtevajo nove pristope v predelavi

»Pred nami je še veliko novih izzivov«, poudarjajo na Dinosu. Na eni strani se bo treba še naprej prilagajati nestabilnim tržnim razmeram, na drugi strani vedno novim zakonodajnim zahtevam in pravilom. Bo pa Dinos v prihodnje poslovnim partnerjem ponudil nove, konkurenčne programe ravnanja z odpadnimi surovinami ter načine nadaljnjega ravnanja za vedno nove izdelke in nove odpadne materiale. Za njih bo treba možnosti recikliranja in predelave šele poiskati, saj je še vedno veliko odpadnih materialov takih, da je njihova reciklaža zelo otežena ali skoraj

nemogoča. Predelavo za določene tokove odpadkov pa otežuje tudi način njihove oddaje.

Zato si Dinos veliko obeta od napovedanih zakonodajnih sprememb na področju ravnanja z odpadki in preprečevanja nastajanja odpadkov. »Predlog novega operativnega programa in projekta zelenega gospodarstva, h kateremu je pristopila vlada, nam dajeta upanje, da se bodo nekatere nedorečenosti na področju ravnanja z odpadki premaknile v pozitivno smer in razjasnile. To bi stabiliziralo razmere na trgu do leta 2030, ko EU napoveduje nove, še ostrejšje okoljske cilje. Upamo, da bodo ukrepi za doseg ciljev, ki si jih v operativnem programu zastavlja Slovenija, razumni in izvršljivi, in da se bodo enakopravno upoštevale zahteve vseh deležnikov«, poudarjajo na Dinosu.

Zeleno in krožno gospodarstvo sta del Dinosove poslovne strategije

Že 70 let izvajajo zeleno gospodarstvo: iz odpadnega v uporabno, za ohranjanje naravnih virov in čistejšo okolje. Poslovnim partnerjem zagotavljajo pravilno, strokovno in kakovostno storitev, in tako kot sedem desetletij doslej še naprej Dajejo Industriji Nazaj Odpadne Surovine (DINOS). Dolgoletne izkušnje in vlaganje v tehnologijo so odlično izhodišče, na katerem Dinos gradi projekte krožnega gospodarstva oziroma zapiranja tokov sekundarnih surovin.



Na vašem dvorišču bo z odpadki lahko odslej upravljalo eno samo podjetje

Še vedno znamo vse, le prodati ne

Slovenci imamo znanje in inovativnost, vendar pa tega še vedno ne znamo prodati, pravi Jure Habbe, strokovnjak za prodajo B2B.

Barbara Perko

»V GZS sem se včlanil zaradi poslovnega interesa. V široki paleti različnih dejavnosti so vsaj zame najbolj zanimive možnosti promocije med ostalimi člani, dobra lokacija in ugodna cena za najem predavalnic ter redno spremljanje aktualnega dogajanja v gospodarstvu in na zakonodajnem področju. Kar pa je samo majhen delček iz ponudbe koristi in ugodnosti GZS,« o tem, zakaj se je odločil postati član zbornice, pravi Jure Habbe.



Foto: osebni arhiv

Habbe se ukvarja z izobraževanjem in svetovanjem na področju prodaje poslovnim kupcem (B2B). »Moj pristop temelji na razumevanju kupcev, in tem, kako jim s svojo ponudbo lahko pomagamo rešiti njihove potrebe. Na takšen način je prodaja manj stresna, lažja in uspešnejša,« pravi. Pri delu se zanaša na petindvajsetletne izkušnje na področju trženja, prodaje, vodenja in sistemov kakovosti poslovanja. Kot eno svojih prednosti vidi to, da rešuje tudi vprašanja, kako kupcem izdelke in storitve dejansko prodati.

Najbolj učinkovito je po telefonu

Habbe poudarja, da mora biti telefon v prodaji posameznikov najboljši prijatelj. »Če kupce pokličemo po telefonu, jim lahko svoje prodajne vsebine dodatno pojasnimo in takoj izvemo, ali jih naša ponudba zanima. Zato je telefonski klic najhitrejši način za

navezovanje poslovnih stikov in iskanje prodajnih priložnosti, če ga znamo pravilno uporabljati,« pojasnjuje, a hkrati opozarja, da je za uspešno prodajo treba še precej stikov s kupci. Najbolj učinkovito je, da se jih opravi osebno ali po telefonu, »ker so elektronska in kratka sporočila dokaj pogosto vzrok za nesporazume, ki nam lahko v skrajnem primeru tudi pokvarijo prodajo«.

Poslovno okolje se je v zadnjih desetih letih močno spremenilo, kar vpliva na vsakdanje delo v prodaji. »Globalizacija poslovanja, lastniške in organizacijske spremembe v podjetjih, široka dostopnost informacij o izdelkih in storitvah ter posledično izobraženi kupci, spremenjeni načini navezovanja prodajnih stikov, nakupovanja in odločanja, digitalizacija trženja in prodaje, vse to in še marsikaj vpliva tudi na naše vsakdanje delo v prodaji. In kdor tega ne vidi, ali ne želi videti in se prilagoditi, ima ali bo imel težave,« opozarja Habbe.

Slovenci ne znamo prodati

»Že vrabci čivkajo, da smo pri nas inovativni in znamo marsikaj narediti, vendar ne znamo prodajati, kar priznajo številni podjetniki sami. Zato imamo precej rezerv prav na področju prodajnega znanja,« meni Habbe. »Če pogledamo, kako se trženja in prodaje B2B lotevajo uspešna podjetja v tujini, prav tako precej zaostajamo. Od štirih trenutno najbolj razširjenih trženjskih pristopov za iskanje prodajnih priložnosti, v podjetjih pri nas uporabljajo kvečjemu enega. Kar je po svoje paradoks, saj nam široka dostopnost informacij omogoča, da bi se brez posebnega truda in praktično zastoj lahko učili od drugih.«

Dober glas prinaša kupce

Vsak podjetnik bi se moral vprašati, »katere potrebe ciljnih kupcev rešuje s svojimi izdelki in storitvami in kako ter zakaj bi jih kupili ravno pri njem«. Habbe pravi, da iz odgovorov na ta vprašanja izhajata tako trženje in prodaja kot tudi organizacija in delovanje podjetja nasploh. »Kajti pogoj za dolgoročno uspešnost so zadovoljni kupci, ki pri nas kupujejo vedno znova in o nas širijo dober glas od ust do ust, kar nam prinaša tudi nove kupce,« doda za konec. gg



»Ko pretehtaš vse pridobitve, je odločitev hitra in preprosta,« svojo odločitev za včlanitev v GZS pojasnjuje Jure Habbe, ki stoji za spletno stranjo uspesnaprodaja.si.

Podjetnik se mora vprašati, »katere potrebe ciljnih kupcev rešuje s svojimi izdelki in storitvami in kako ter zakaj bi jih kupili ravno pri njem.«

Članski center
GZS



Toplarna Celje – objekt za zmanjševanje količin odpadkov in izrabo energije iz njih

Toplarna Celje je prvi slovenski objekt za termično obdelavo komunalnih odpadkov in blata. Predstavlja zaključno fazo predhodno obdelanih in pripravljenih odpadkov v Regionalnem centru za ravnanje z odpadki Celje. Toplota, ki nastaja pri termični obdelavi oziroma zmanjševanju količin odpadkov in blata iz čistilne naprave, se koristno uporabi za proizvodnjo toplotne in električne energije. Zgrajena je po strogih evropskih standardih, zanjo pa je bilo pridobljenih 70 % evropskih sredstev.



Investitorica projekta je Mestna občina Celje, izvedbo pa sta sofinancirali Evropska unija iz Kohezijskega sklada in Republika Slovenija.

Kilogram predhodno obdelanih mešanih komunalnih odpadkov ima kurilno vrednost več kot 22.000 kJ. Kurilna vrednost blata je zanemarljiva, zato po mešanju povprečna kurilna vrednost pade na okrog 20.000 kJ, kar pa je kljub temu več kot pri šoti ali lignitu.

Namen projekta Regionalni center za ravnanje z odpadki Celje (RCERO), del katerega je Toplarna Celje, je bila celovita, zaključena, sodobna, tehnološka in okoljsko sprejemljiva rešitev ravnanja z odpadki v Savinjski regiji. Glavni trije cilji Toplarne Celje so:

1. zmanjševanje volumna odpadkov,
2. izpolnjevanje zahtev glede vsebnosti biorazgradljivega ogljika v odloženih odpadkih in
3. odstranjevanje blata (mulja) iz centralne čistilne naprave za komunalne odpadne vode.

Zaradi neposredne bližine mesta je toplotna in električna energija, pridobljena v procesu termične obdelave odpadkov, koristno uporabljena.

Velik prihranek prostora na odlagališču

V šestih letih obratovanja se je termično obdelalo več kot 150.000 ton odpadkov, kar predstavlja glede na specifično gostoto prihranek približno 700.000 m³ deponijskega prostora. Za lažjo predstavo: to je železniška kompozicija od Celja do Litije. Ob tem se je proizvedlo več kot 140.000 MWh toplotne in več kot 34.000 MWh električne energije. S sežigom se količina predhodno obdelanih odpadkov in dehidriranega blata zmanjša tudi za 90 volumskih odstotkov, pridobi pa se energija.

Brez škodljivih vplivov na okolje

V procesu termične obdelave nastajajo dimni plini, sproščeno toploto katerih izkoriščamo za proizvodnjo energije, in ostanki po obdelavi, kot je žlindra. Na tono frakcije mešanih komunalnih odpadkov in blata iz čistilne naprave nastane pri sežigu okoli 140 kg odpadka in več kot 6.000 m³ dimnih plinov. Iz odpadkov se pred odlaganjem izločijo magnetne kovine. Preostanek nenevarnih odpadkov se varno odloži, lahko pa se delno uporabi

tudi za gradnjo cest. Vrednosti izpustov dimnih plinov po čiščenju so pod dopustnimi mejnimi vrednostmi, celo nekajkrat nižje so od dopustnih vrednosti! Rezultati meritev emisij so stalno dostopni na prikazovalniku na fasadi toplarne in na spletni strani www.energetika-ce.si.

Ob tem pa je pomemben tudi prihranek pri uporabi fosilnih goriv, saj jih toplotna energija porabi v sistemu daljinskega ogrevanja. Na ta račun smo v šestih letih prihranili več kot 20 milijonov m³ zemeljskega plina, kar pomeni tudi nižji strošek za variabilni del cene daljinskega ogrevanja za uporabnike.

Odločitev je bila jasna

Odločitev za drugo fazo projekta RCERO, v sklopu katere sta bila zgrajena toplarna in objekt mehansko-biološke obdelave (MBO), je bila logična in smiselna posledica prve faze RCERO, ko so bili zgrajeni sortirnica, odlagališče preostanka odpadkov in kompostarna. Poleg tega je v letu 2003 Energetika Celje za opravljanje svoje dejavnosti potrebovala nove proizvodne toplotne vire in pri iskanju okoljsko sprejemljivih virov se je porodila ideja o celovitem načinu reševanja problematike ravnanja z odpadki v regiji, skladno s takratnimi smernicami EU.

S Toplarno Celje je Slovenija dobila prvi tovrstni objekt in pozitivno referenco s koristno izrabo toplote, zmanjševanjem emisij toplogrednih plinov, racionalnejšim ravnanjem z energenti in omejenim prostorom za odlaganje odpadkov. Zato ne preseneča dejstvo, da je projekt predstavljen kot primer dobre prakse v EU.

V skladu s hierarhijo ravnanja z odpadki se energijsko izrablja samo odpadke, ki jih ne moremo racionalno snovno reciklirati in imajo še ustrezno kurilno vrednost.

Kreativno na počitnicah

Otroci bodo pridobljeno znanje lahko preizkusili v praksi.

Nastja Mulej

Počitnice so idealen čas, da otrokom ponudimo nekaj novega, drugačnega, vznemirljivega in uporabnega. Kreativna poletna šola je namenjena otrokom, starim od 9 do 14 let. Delavnice so razdeljene v štiri sklope, in sicer zaznavanje, komuniciranje, razmišljanje in pisanje.

Majhni koraki za velike spremembe

Na delavnicah zaznavanja bodo otroci pod vodstvom Goge Brelih spoznavali svet okoli sebe, ugotovili, kako sami najbolj zaznavajo svet in kako to uporabljati v medsebojni komunikaciji. Z osvojenim znanjem bodo nato začeli spoznavati pomen narave, zdrave prehrane in biodinamike. Naučili se bodo ločevati rastline in za konec izdelali lasten mini bio vrtiček.

V nekaj korakih do samozavestnega nastopa

Mentorica javnega nastopanja Betka Šuhel Mikolič je mnenja, da je treba komunikacijske sposobnosti razviti čim prej. Otroci se bodo naučili, kako se pripraviti na nastop, kako pravilno izgovarjati vse glasove in kaj početi z rokami, telesom, ... Poleg tega bodo dobili nasvete, kako premagati tremo in motivirati občinstvo. Delavnica se bo zaključila z nastopom vseh udeležencev.

Naučiti se je treba razmišljati s svojo glavo

Dobrega, celovitega, ustvarjalnega in učinkovitega razmišljanja se lahko vsi naučimo, pravi Nastja Mulej, ki ima mednarodno licenco za poučevanje metode dr. Edwarda de Bona, šest klobukov razmišljanja za otroke. Vsak klobuk predstavlja drugačen način razmišljanja: razmišljanje o čustvih in občutkih, informacijah in dejstvih, prednostih in slabostih, kreativnosti in strukturi. Otroci se bodo naučili uporabljati vse klobuke in z njihovo pomočjo razmišljati na konkretnih primerih.

Z lastnim delom do časopisa

Pomen izražanja s pisano besedo bodo otroci lahko spoznavali na delavnici kreativnega in novinarskega pisanja. Seznanili se bodo z novinarskim poklicem, nastajanjem časopisa, ki ga bodo tudi pripravili in na koncu izdali. Naučili se bodo zbirati informacije, jih preveriti in nato zapisati, ter članek opremiti s fotografijo. Opravili bodo intervju z znano osebo, in se naučili, kako zapisati novico v 200 znakih. Delavnico bo vodila Nataša Pogorevc Tarkuš.

Vsaka od štirih delavnic se bo tekom poletja odvila dvakrat. [gg](#)

več informacij:
info@deBono.si



Višja strokovna šola

Vabimo vas na VPIS v višješolski strokovni študij:

Informatika | Gradbeništvo | Varovanje
Ekonomist | Poslovni sekretar

raven izobrazbe 6/I



Podjetje, ki razvija čisto in čistilno tehnologijo

»Vlaganja v razvoj se nam vračajo, širimo dejavnost in proizvodne prostore ter zaposlujeemo nove ljudi. Lansko poslovno leto je bilo poslovno dobro, tudi letos imamo zasedenih že več kot polovico naših proizvodnih kapacitet, zato upravičeno sklepamo, da bomo tudi letošnje leto zaključili uspešno. Naša vizija je postati močno mednarodno podjetje za proizvodnjo industrijske opreme in verjamem, da smo na pravi poti,« je ob 25-letnici delovanja podjetja Iskra Pio zadovoljen direktor Andraž Rumpret.

Družba Iskra Pio, s sedežem v Šentjerneju na Dolenjskem, je bila ustanovljena leta 1991 po stečaju podjetja Iskra Upori, svojo dejavnost proizvodnje raznovrstnih elektronskih elementov pa so v letih razvoja preusmerili v opremo za čisto in čistilno tehnologijo. Sčasoma so dodali še programe za validiranje prostorov in proizvodnjo alu stavbnega pohištva. Če je novo podjetje pred četrto stoletja zagnalo 18 zaposlenih, jih je danes v njem zaposlenih že več kot 100.



ukvarjamo s projektiranjem opreme, razvijamo strojni del proizvodnje, konstruiramo stroje in naprave ter jih tudi tehnološko obdelamo. Proizvode razvijemo v tesnem sodelovanju s svojimi naročniki, zato so pogosto prilagojeni njihovim specifičnim potrebam. Zahteve in oprema postajajo čedalje bolj zahtevni in kompleksni. Z intenzivnim zaposlovanjem visoko strokovnega tehničnega kadra v preteklih letih vsako leto povečujemo obseg proizvodnje in zvišujemo raven kakovosti izdelkov. Najpogostejši kupci naših proizvodov so tako domača kot tuja farmacevtska podjetja pa tudi raznovrstne medicinske ustanove, lekarne, raziskovalni inštituti in fakultete. Družba je v bistvu ena iz med vodilnih proizvajalcev opreme v Sloveniji, tujemu trgu pa je namenjeno več kot 70 odstotkov proizvodnje programa opreme za čisto in čistilno tehnologijo,« razloži direktor družbe Iskra Pio.

Zaradi nenehne rasti, ki se podjetju kaže tudi v prihodnosti, veliko pozornosti posvečajo mlademu in perspektivnemu kadru. Kot poudari direktor Andraž Rumpret, tesno sodelujejo z ustreznimi izobraževalnimi ustanovami in iščejo predvsem študente višjih letnikov naravoslovno-tehničnih fakultet s področja strojearhitekture in konstruiranja. Potrebujemo tudi kader z znanjem avtomatizacije in programiranja ter strokovnjake za obdelovanje kovin in strojno obdelavo.

»Štipendiranje predstavlja pomemben vir pridobivanja naših kadrov. Podeljujemo jih dijakom in študentom za čas šolanja na srednji šoli, dodiplomskem in podiplomskem študiju. V našem podjetju so sicer dobrodošli vsi študentje s kreativnimi in inovativnimi idejami. Želimo si namreč sodelovanja z dinamičnimi bodočimi diplomanti različnih smeri, ki bodo pri svojem delu predani strokovnosti,« še pove direktor družbe Iskra Pio.

Prodajajo lastno znanje

Skoraj 30 zaposlenih v močnem razvojnem oddelku je visoko izobraženih inženirjev, ki svoje znanje nenehno dopolnjujejo in se seznanjajo z novostmi, posledica tega pa je, da so vsi izdelki družbe Iskra Pio plod lastnega znanja. »V oddelku se

S štipendiranjem do strokovnjakov

Kot se za podjetje z dolgoročno vizijo spodobi, v Iskri Pio razpolagajo tudi z vsem potrebnim znanjem, opremo in rezervnimi deli za kakovostno vzdrževanje ali popravilo njihove opreme tako na terenu kot v servisni delavnici. To opremo zagotavlja brezhibno delovanje in dolgo življenjsko dobo.



Iskra pio d.o.o.
Proizvodnja industrijske opreme
Trubarjeva cesta 5
SI - 8310 ŠENTJERNEJ

Priporočamo v branje

Izbor poslovnih knjig knjižarne Konzorcij

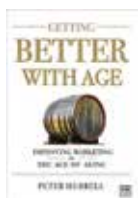
Bojana Zarnik in Aleksej Ulčnik



Chris Voss, Tahl Raz
Never Split the Difference: Negotiating As If Your Life Depended On It
Penguin Random House

Pogajanja, ko so v igri najvišji vložki

Nekdanji pogajalec FBI ob ugrabitvah Chris Voss, ki se je uspešno pogajal z bančnimi roparji in teroristi, ko so bila v igri življenja talcev, vam razkriva veščine, ki so mu bile pri tem v pomoč. S pomočjo praktičnih primerov razkrije devet učinkovitih načel, s katerimi boste vašo čustveno inteligenco in intuicijo dvignili na raven, ki vam bo pomagala pri pogovorih tako v poslovnem kot zasebnem življenju.



Peter Hubbell
Getting Better with Age: Improving Marketing in the Age of Aging
LID Publishing

Postajati boljši z leti

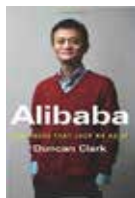
Predstavniki baby boom generacije so prepričani, da z leti postajajo vse boljši. Podjetja in blagovne znamke, ki bodo prve ugotovile, kako uspešno tržiti med samozavestnim starajočim se prebivalstvom, si bodo ustvarile izjemne konkurenčne prednosti na tem še nezasedenem trgu. Avtor v knjigi predstavi 50 načinov, kako to narediti.



Stephen D'Souza, Diana Renner
Not Knowing: The Art of Turning Uncertainty into Opportunity
LID Publishing

Obrnite negotovost v priložnost

Celotna družba teži k doseganju čim večje gotovosti, kjer vemo, kaj se dogaja in kjer s pomočjo znanja in strokovnosti poiščemo zelene odgovore in rešitve. Omenjena knjiga nas spodbuja, da objavemo neznano in se ga ne bojimo. Pri tem ustvarimo nove načine poslovanja ter upravljanja s problemi in izzivi. V knjigi so predstavljene zgodbe posameznikov, ki so na ta način dosegli pozitivne spremembe v svojem življenju.



Duncan Clark
Alibaba: The House That Jack Ma Built
Harper Collins Publishers

Fenomen Alibaba

Zgodba o tem, kako je učitelj zgradil eno največjih podjetij na svetu, ki se uspešno kosa z Walmartom in Amazonom, ki preoblikuje svetovno gospodarstvo ter vstopa v nova poslovna področja in območja, morda tudi v ZDA. Ta fenomen predstavlja v luči gospodarskih in družbenih sprememb na Kitajskem. [gg](#)

STRAMEX PET d.o.o.
Tel.: +386 3 812 15 80
Fax: +386 3 812 15 87
www.stramex-pet.si

Proizvodnja **PET**
plastenk in predform.



Nepogrešljiv pripomoček za voznike

Posodobljena aplikacija za mobilne naprave DarsPromet+ oziroma DarsTraffic+ je namenjena predvsem tistim, ki se vsak dan vozimo v službo. Na taki poti potrebujemo informacijo o morebitnih ovirah oziroma podaljšanju potovalnega časa. Zato sta ključni stvari, ki ju aplikacija ponuja: sprotno izračunavanje potovalnega časa na vnaprej izbrani poti ter obveščanje o ovirah (dogodkih) na poti.

Aplikacija uporabnikom omogoča:

- vpogled v stanje prometnih informacij,
- načrtovanje poti,
- prikaz potovalnih časov,
- vseh drugih informacij, s katerimi razpolaga družba DARS, d. d. in
- glasovno podporo in

- povezavo z virtualnim asistentom.
- Aplikacija je razvita za operacijske sisteme Android, IOS in Windows.

Ker nam je še vedno najbolj pomembna prometna varnost, je ena ključnih funkcij aplikacije **glasovno obveščanje**. Vendar ne kakršno koli – gre za aplikacijo e-Bralec, ki je v živo v slovenščini sposoben prebrati kakršenkoli pripravljeno besedilo. Besedilo za uporabo aplikacije pripravlja poseben program, ki brska po naših bazah in iz njih izlušči informacije, ki se nanašajo na določeno pot.

Pomembna funkcionalnost je nastavev **samodejnega branja**. To lahko nastavite tako, da v poglavju *Na poti* izberete nastavitve.





ALI VTIPKAJTE
m.promet.si



DarsPromet

MOBILNA APLIKACIJA



Z brezplačno mobilno aplikacijo za spremljanje razmer na cestah omogočamo večjo obveščenost o trenutnih prometnih razmerah. Bodite tudi vi obveščen voznik, zato pravočasno poskrbite za varno in udobno potovanje.

DOSEGLI SMO

Manj bremen pri
okoljevarstvenih
dovoljenjih

Pooblašчени ocenjevalci še
naprej pristojni za kulturno
dediščino

Omejeno trajanje bančne
garancije za odpravo
napak

O DAVČNI REFORMI, INDUSTRIJSKI POLITIKI IN MALEM GOSPODARSTVU NA JUNIJSKI SEJI DRŽAVNEGA ZBORA

Pozdravljamo zahtevo za obravnavo nujnih sistemskih in strukturnih ukrepov za nov razvojni zagon gospodarstva in ustvarjanje novih delovnih mest na redni junijski seji Državnega zbora (DZ). Predlagatelj se pri svojih priporočilih med drugim sklicuje na ključne strateške dokumente GZS, od koder je povzel bistvene poudarke. Ob tem izpostavljamo, da smo politično neopredeljeni, a hkrati menimo, da je čas, da se sliši glas gospodarstva o nujnih ukrepih za razvojni preboj in nova delovna mesta bolj pogosto tudi v DZ. Povezovali se bomo s tistimi, ki bodo imeli pred očmi hitrejši razvoj Slovenije in ustvarjanje pogojev za večjo blaginjo vseh prebivalcev. Že nekaj časa opozarjamo, da je do polletja skrajni čas za odločnejše ukrepe. Predvsem za korenito davčno reformo, hitrejši razvoj slovenske industrije in z njo povezanih dejavnosti, večjo podporo malemu gospodarstvu, spremembo delovno-pravne zakonodaje in odpravo administrativnih ovir.

POSLOVANJE 2015: DOSEŽKI IN OPOZORILA

Poslovanje slovenskega gospodarstva lani je bilo zelo dobro, a ga je nujno analizirati primerjalno, v širšem kontekstu. V danih razmerah smo dobri, pravi generalni direktor GZS Samo Hribar Milič, a opozarja, da nas to ne sme uspavati. Sicer nas bodo višjegrajske države, s katerimi se primerjamo in ki tudi rastejo, prehitvale po levi in po desni. Vztrajamo, da so nujne temeljite reforme - davčna, pokojninska, zdravstvena, reforma trga dela, pa tudi optimizacija in racionalizacija javnega sektorja.

EKSPLOZIJA JAVNE PORABE NOVA GROŽNJA

Mednarodni denarni sklad (IMF) opozarja, da bi odprava kriznih ukrepov ogrozila javne finance. Ob višanju obrestnih mer obstaja nevarnost, da bodo izdatki države za obresti narasli za 300 mio evrov letno.

Po oceni Analitike GZS se bo masa plač v javnem sektorju povečala za 5 odstotkov, vsaj še enkrat več kot v zasebnem. To znižuje razpoložljiva sredstva za redno vzdrževanje javne infrastrukture, kar povzroča stroške predvsem zasebnemu sektorju in prihodnje večje stroške za obnovo zanemarjene infrastrukture.

Lani so se realne plače v javnem sektorju povečale za 1,7 %, v zasebnem za 1%. V prvih dveh mesecih letošnjega leta so plače v javnem sektorju porasle za 3,4 %, v zasebnem pa le za 2,6 %. Povprečna bruto plača v javnem sektorju je tisto v zasebnem presegala za 380 evrov. V lanskem letu so se cene znižale za pol odstotka, v marcu so bile medletno (marec 2016/marec 2015) nižje za skoraj odstotek. To pomeni večjo kupno moč že ob nespremenjenih plačah. Javno-finančni primanjkljaj je v lanskem letu znašal 2,9 %, več kot je bilo predhodno predvideno v prvi oceni (2,2 %). Opozarjamo pa, da je bil po metodologiji denarnega toka še višji, namreč 3,3 %.

VLADA NAJ SPREJME ODKLONILO STALIŠČE DO REVIZIJE DIREKTIVE O NAPOTITVI DELAVCEV

Predlog revizije Direktive o napotitvi delavcev, ki jo je predložila Evropska komisija (EK), bi ovirala nemoteno delovanje enotnega trga in povečala stroške slovenskih izvoznikov tudi do 30 odstotkov. Izvozniki bi se soočili z večjimi administrativnimi bremenmi in pravno nepredvidljivostjo. Podjetja bi postala nekonkurenčna tujim, kar bi vodilo v izgubo delovnih mest. Povečale bi se razlike v višini plačil za delo med državami članicami. Obstaja bojazen, da bi se povečalo delo na črno in prekarno delo.

Na GZS smo prepričani, da predlagane spremembe ogrožajo obstoječe ravnovesje med spodbujanjem prostega pretoka storitev in ustrezno zaščito napotenih delavcev, ki obstoji v okviru obstoječe direktive. Socialnega dumpinga na podlagi obstoječe direktive ni, saj že danes slovenski gradbeni delavec, ki je napoten na delo v Nemčijo, prejme več kot dvakrat višje plačilo za čas napotitve, kot bi ga prejel, če bi delal doma.

Spremljajte
stališča in
komentarji GZS
o aktualnih
tematikah.





analitika GZS

Pravi naslov za objektivne napovedi



TEKOČA EKONOMSKA
GIBANJA



GLAS GOSPODARSTVA
PLUS



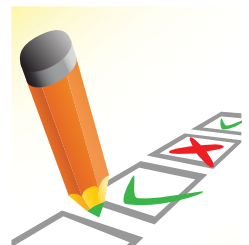
MAKROEKONOMSKE
NAPOVEDI



REZULTATI
POSLOVANJA
GOSPODARSTVA



SVETOVNE CENE
SUROVIN



ANKETE ANALITIKA
GZS

AKTUALNE NAPOVEDI:

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

UPORABNOST
poslovni načrti
mesečno poročanje
pomembne odločitve

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

Posebna ponudba gradiv velja do konca meseca junija 2016.



Foto: Andrea Repetto

OTVORITEV SLOVENIA DESIGN SHOWROOM V MILANU

V Milanu bo do 17. junija 2016 potekal Slovenia Design Showroom Milano, kjer se predstavlja 20 slovenskih oblikovalcev in podjetij. Enomesečna predstavitev slovenskih oblikovalcev v Milanu, v času mednarodno znanega Triennala, je učinkovit način predstavitve slovenskih izdelkov, ki omogoča tudi povezovanja s ciljnim skupinami, med katere sodijo italijanski oblikovalci in arhitekti ter trgovski agenti.

19. maja je potekala otvoritev Slovenia Design Showroom, kjer sta o slovenskem ter italijanskem oblikovalskem prostoru spregovorila zaslužni profesor Saša Mächting in prof. Stefano Caggiano. Showroom so uradno otvorili Jože Prikeržnik (MGRT), Gorazd Mihelič (Javna Agencija SPIRIT) ter Vincenzo Cali (ICE Milano).

Podjetja ter slovenski oblikovalci so imeli priložnost 25. in 26. maja splesti poslovne vezi v okviru poslovne delegacije in sestankov B2B v Udinah ter Milanu. Poleg tega je 8. junija potekala tudi okrogla miza na temo arhitekture, dizajna in industrije na eni izmed priznanih ter prestižnih šol School of Design: Institute Marangoni. 9. junija je sicer potekala uradna zaključna prireditev Showroom-a, ki pa bo odprt vse do 17. junija 2016.

A. I.

VEČ INFORMACIJ: www.gzs.si/slovensidesignshowroom

APRILA RAHLA RAST PORABE ELEKTRIČNE ENERGIJE V INDUSTRIJI

V aprilu smo po dveh zaporednih padcih spet beležili rast porabe električne energije v industriji, ki je znašala skromnih 0,6% glede na enako obdobje lani. Marca smo še beležili 1,3 % padec. Neposredni uporabniki so tako kot že v vseh letošnjih mesecih tudi v aprilu beležili padec porabe, ki je znašal 3,7 %, marca pa je padec znašal 8,3 %.

Celotna poraba električne energije v Sloveniji je aprila narasla za 0,3 % medtem ko je marca padla za 0,7 %.

V prvem štirimesečju smo beležili komaj zaznavno rast porabe električne energije v industriji kot tudi celotne porabe električne energije v Sloveniji glede na enako lansko obdobje, pri neposrednih odjemalcih pa smo beležili padec 6,4 %.

J. R.

EGIPTOVSKI GOSPODARSTVENIKI OBISKALI GZS

Ob obisku delegacije vodilnih članov združenja Egyptian Council for Sustainable Development je bilo opravljenih prek 70 poslovnih razgovorov med slovenskimi in egiptovskimi gospodarstveniki. Predstavniki egiptovskih podjetij so izrazili pričakovanje, da bo industrijska in zasebna potrošnja v Egiptu na srednji rok rasla. Zato iščejo nove poslovne priložnosti na tujih trgih, predvsem tudi znotraj EU. V okviru tokratnega obiska so preučila možnosti na slovenskem in hrvaškem trgu. Kot so izpostavili, vidijo priložnosti za sodelovanje s slovenskim gospodarstvom predvsem na področju strojev in opreme za lesnopredelovalno industrijo, rudarstva, inženiringa, notranje opreme ter okoljevarstva.

N. T.

DOBRA PRAKSA KORPORATIVNEGA UPRAVLJANJA ZA VEČ TUJIH INVESTICIJ

Slovenska podjetja, zavezana revidiranju, ki ne kotirajo na borzi, bodo po novem lahko uporabljala Kodeks upravljanja za nejavne družbe, ki vsebuje priporočila dobre prakse. S tem bodo zadostila zakonski zahtevi v okviru ZGD-1, da v poslovno poročilo vključijo izjavo o upravljanju, za katero morajo uporabiti javno objavljen referenčni kodeks upravljanja. Izdajatelj kodeksa smo želeli raznolikim podjetjem ponuditi primeren referenčni kodeks. Kodeks predstavlja priložnost za podjetja, da povečajo oziroma izboljšajo svoje možnosti za financiranje in investicijski potencial. Boljše korporativno upravljanje je lahko konkurenčna prednost slovenskih podjetij, kot tudi slovenskega gospodarskega prostora kot celote v očeh mednarodnih pripravljalcev lestvic konkurenčnosti.

P. F. R.

DOGODKI GZS

13. junij
GZS

2. Natečaj Mavrični pokal zdravja

V okviru projekta Na mavrici zdravja, ki želi prispevati k izboljšanju zdravstvene ozaveščenosti zaposlenih v podjetjih iz storitvenih dejavnosti ter spodbuditi sistematične aktivnosti in ukrepe za bolj zdravo življenje in delovanje na delovnem mestu, bo podeljen Mavrični pokal zdravja za najboljši primer promocije zdravja na delovnem mestu.

14. junij
GZS

Poslovna delegacija s Filipinov

V okviru Slovensko-filipinskega poslovnega foruma bodo slovenska podjetja imela možnost B2B srečanj s predstavniki filipinskih podjetij s področij farmacije, prehrabene industrije, IKT, zdravja, sejemske opreme in modne industrije.

15. junij
GZS

Jutranja kava z gostom na GZS: Pakistan

Na Jutranji kavi bomo gostili veleposlanika Islamske republike Pakistan iz Rima, njegovo ekscelenco gospoda Nadeema Riyaza. Srečanje bo odlična priložnost za pogovor o poslovnih priložnostih v pakistanski energetiki in prenosu slovenskega know-how-a na področju strojne opreme.

15. junij
Ljubljana

Vrh malega gospodarstva

Tokratni 5. Vrh malega gospodarstva bo osvetlil problematiko malih podjetij na najbolj aktualnih področjih delovanja ter predstavil predloge malega gospodarstva za nujne izboljšave. Namenjen bo najboljšim praksam podpore podjetništvu s strani odposlancev MSP iz EU, predlogom nove generacije podjetnikov za Vlado RS, pregledu MGRT o realizaciji lani predlaganih ukrepov ter razpravi o novih predlaganih ukrepih.

15. junij
GZS

Rok za prijavo na razpis EuroCloud Slovenija 2016

Do tega datuma se lahko prijavite na razpis za nagrado EuroCloud Slovenija 2016, ki jo podeljujeta GZS – Združenje za informatiko in telekomunikacije in Zavod e-Oblak. Razpis je namenjen ponudnikom storitev računalništva v oblaku, ki so dejavni na slovenskem trgu. Zmagovalci slovenskega tekmovanja se uvrstijo na tekmovanje za evropsko EuroCloud nagrado. Dodatne informacije na info@eurocloud.si.

16. junij
GZS

Seminar: Kako poslovati s Švico

Predstavili bomo pravni in davčni vidik postopka napotitve delavcev v Švico in postopek izvoza. Strokovnjaki iz Slovenije in Švice bodo pojasnili, na kaj je treba biti pozoren pri sklepanju pogodb, kdaj poiskati pomoč odvetnika. Predstavili bodo poslovne priložnosti v Švici, način opravljanja storitev v Švici in izkušnje slovenskega podjetja.

21. junij
GZS

Priložnosti za slovenska podjetja v Kanadi

Na seminarju bo tekla beseda o tem, na kaj moramo biti pozorni, o priložnostih, izkušnjah, ovirah in pasteh, kaj pomeni za slovenska podjetja sporazum CETA, pa tudi o pomoči pri poslovanju na kanadskem trgu.

Koledar dogodkov GZS



IZOBRAŽEVANJA NA GZS

Spletna stran, telefonski klici ali družbeni mediji? Kaj v prodaji danes zares deluje?

16. september 2016

Trojček iz cikla prodaje. Na seminarju bomo med drugim spoznali, kako iz obiskovalcev spletne strani ustvarimo prodajne priložnosti. Izvedeli bomo, kateri so največji strahovi in ovire pri uporabi telefona v prodaji, in na praktičnih primerih prikazali Social Selling pristop. Poslovno okolje se je spremenilo in se še spreminja, zato bo v prodaji uspešen, kdor se bo znal temu najbolje prilagajati.

Pozitivno voditeljstvo: od gašenja požarov k ustvarjanju vrednosti

23. september 2016

Pozitivna psihologija vodenja uporablja na dokazih temelječe tehnike, ki vodjem pomagajo k poslovni rasti, odličnosti in povečevanju produktivnosti. Naučite se uporabljati elemente pozitivne psihologije za pametno ustvarjanje vrednosti. Delavnico bo vodila Miriam Akhart. Potekala bo v angleškem jeziku.

Izobraževanje GZS



Skok čez velikanko ali v antistresno vilo na Šrilanko?

V tujini vse bolj priljubljene počitnice »izključi in odklopi« pri nas še nismo zasledili. So pa med menedžerji najbolj zaželenne različne druge aktivnosti. Zakaj denimo ne bi leteli nad velikanko?

Nina Oštrbenk

Pri nas še ni hotela, kot je Lake Placid Lodge v New Yorku, v katerem morajo gostje na recepciji pustiti mobilne telefone, prenosne računalnike in druge elektronske naprave, če želijo dobiti sobo. Tako kot drugod tudi v Sloveniji večina hotelov še vedno poudarja, da je dostop do interneta v sobi vključen v ceno počitnic.

Regate in zipline za menedžerje

Je pa v Sloveniji že nekaj časa na pohodu aktivno preživljanje počitnic, kot so rafting, kanjoning, jadralno padalstvo, tandemski skoki s padalom, zipline, potapljanje v jezeru, kolesarjenje, pohodništvo in podobno. »Menedžerji ne želijo le ogledov oziroma industrijskega turizma, ampak nekaj nenavadnega, ekskluzivnega, predvsem različne aktivnosti. Zanje na primer na morju organiziramo regate z jadrnicami, ki jih popestrimo z mini tekmovanjem, nato pa dan zaključimo z večerjo na ladji,« so povedali v turistično razvojni agenciji Autentica. Ponujajo jim tudi trekinge s postanki za degustacijo, ker jih »zanimajo butične zadeve, kot so mini vinske kleti in pršutarne, torej avtentično okolje.« Preizkusijo pa lahko tudi jamski treking v kraškem podzemlju, treking z osli ali pripravijo večerjo ob grajskem ognjišču.



V okviru Manager Wellness programa opravijo tudi medicinski menedžerski pregled.



Agencija Maya Team organizira doživetja primerna za adrenalinske navdušence.

Foto: Maya Team

Rafting na Soči in kanjoning v lokalni soseski, kjer udeležence spustijo po 27 metrov visokem slapu Pršjak, sta najbolj priljubljeni aktivnosti na Tolminskem, so pojasnili v agenciji Maya team, kjer za podjetnike pripravljajo različne adrenalinske programe, ki jih – tako kot pravi večina naših sogovornikov – prilagodijo željam posameznika.

Trenutno je med najbolj atraktivnimi dejavnostmi v Sloveniji zipline v Planici, ki omogoči prelet največje letalnice na svetu. »Ta adrenalinska naprava je primerna za vsakogar – najstarejši, ki se je spustil po njej, je bil star 86 let. Potrebno je imeti le pogum in se postaviti na vrh planiške velikanke ter izkusiti podoben adrenalin kot slovenski orli, saj se pri spustu v nekaj sekundah doseže hitrost 85 kilometrov na uro,« je povedala Tanja iz Ziplina Planica. Gre sicer za najbolj strm zipline spust na svetu, saj je povprečni naklon jeklenice 38 odstotkov.

Večina slovenskih turističnih agencij sicer ne ponuja posebnih počitnic za menedžerje, saj gre – tako pravijo – za premajhno ciljno skupino. Jasmina Feguš

»Za menedžerje na morju organiziramo regate z jadrnicami, ki jih popestrimo z mini tekmovanjem, nato pa dan zaključimo z večerjo na ladji.« Turistično razvojna agencija Autentica



Foto: Bogdan Macariol, Autentica

Turistično razvojna agencija Autentica ponuja možnost jamskega trekinga v kraškem podzemlju.

so posebej prilagojeni za vodstvene kadre. Lahko gre le za podaljšan vikend oddih ali 10-dnevni terapevtski program, ki vključuje tudi preventivni zdravstveni pregled,« dodaja Iztok Altbauer, direktor Skupnosti slovenskih naravnih zdravilišč. Terme Dobrna imajo na primer v paket za menedžerje vključene preventivne specialistične preglede, obremenitvene teste s kolesom, laboratorijske preiskave in terapije za obvladovanje ter sproščanje stresa.

Za antistresne programe za menedžerje so se specializirali v Agenciji Manager. Aprila so zanje pripravili potovanje na Šrilanko, kjer zanje gradijo tudi antistresno vilo, je pojasnil direktor agencije Boštjan Aljaž. Na potovanju so za menedžerje pripravili spremljevalni sprostitveni regeneracijski program, ki vključuje energijske terapije, vaje in meditacijo. Po besedah Aljaža je zanimanja za taka potovanja dovolj, saj so že napolnili naslednjo skupino v avgustu.

Duhovne počitnice v energetiziranih sobah

Drugačne, duhovne počitnice so na voljo tudi v Sloveniji. »Oddih prilagodimo posamezniku, njegovim potrebam in osebnosti naravi,« pravi Andreja Les, ki med tridnevnim bivanjem v Prostoru življenjske energije na Čatežu ob Savi zagotavlja vzpostavitev ravnovesja in neoviranega pretoka življenjske energije: »Posebne energetizirane sobe, kristali v postelji, glasba in tresljaji bodo spodbudili kreativnost in koncentracijo, s čimer bo posameznik že med spanjem dosegel globoko psihično razbremenitev, telo pa se bo očistilo toksinov.«^{gg}

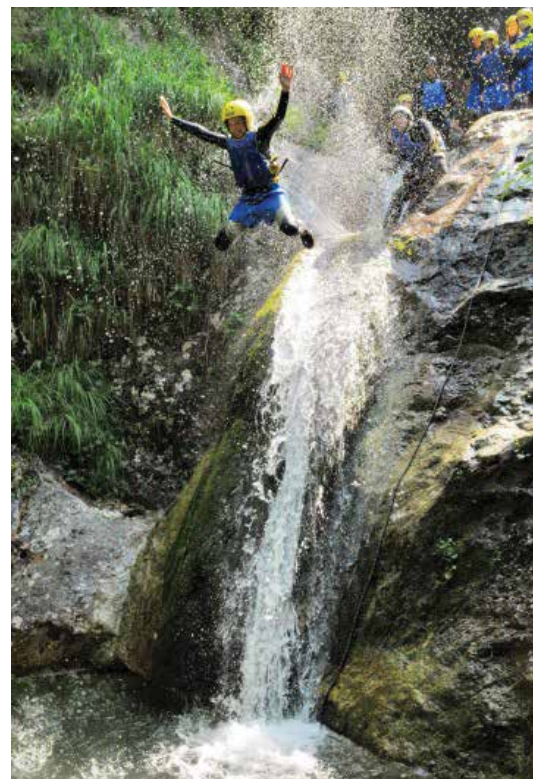


Foto: Maya Team

Posebno doživetje je tudi spust po 27 metrov visokem slapu Pršjak.

1.630 evrov

stane nočitev v hotelu Amankora v Butanu, v katerem interneta, ki do leta 1999 v tej državi sploh ni bil legalen, ni..

iz Kompassa dodaja, da že nekaj let ugotavljajo, da je marsikomu težje zagotoviti čas kot denar za počitnice. »Ciljna skupina menedžerjev je skupina, ki s svojim časom upravlja izjemno premišljeno in racionalno,« zato imajo poseben oddelek, ki pripravi program, prilagojen posamezniku; njihov svetovalec pa pride tudi v podjetje, da naročniku tako prihrani čas.

Antistresna vila na Šrilanki

Posebne programe za menedžerje imajo zdravilišča; ti temeljijo predvsem na krepitvi zdravja. »Posebej prirejeni wellness program za menedžerje pripomore k premagovanju poslovnih izzivov, zagotavlja visoko psihofizično kondicijo, je preventiva proti utrujenosti, stresu in menedžerskemu sindromu 'izgorelosti',« pravijo v Sava Turizmu. Njihov Manager Wellness Program je med drugim sestavljen iz zdrave prehrane, vsakodnevnega gibanja in sprostitve, začne pa se z medicinskim menedžerskim pregledom. »Programi

Kje vse vam vzamejo mobilni telefon?

Med najbolj popularnimi počitniškimi kraji, kjer ni mogoče uporabljati mobilnega telefona oz. gostom tega vzamejo, so po navedbah spletne strani tripstodiscover.com: Emerald Lake Lodge (Yoho National Park v Kanadi), Punta Placer (Oaxaca v Mehiki), Ultima Thule Lodge (Chitina na Aljaski), Campa Cortez (San Ignacio Lagoon, Baja v Mehiki), Little Palm Island (Florida), Lapa Rios Ecolodge (Osa Peninsula v Kostariki), Remota Hotel (Puerto Natales v Čilu), Lake Placid Lodge (New York), Chumbe Island Coral Park (Zanzibar v Tanzaniji) in Amankora (v Butanu). Prenočitev v zadnjem na primer stane 1.630 evrov, so pa tudi dosti cenejši – ena nočitev v Oaxaci v Mehiki na primer stane 90 evrov.



Imetniki certifikata Excellent SME Slovenija dosegajo izjemne rezultate:

- imajo 19 % višje prihodke na zaposlenega od povprečja te velikosti podjetij,
- ustvarijo 3,7 krat višji dobiček na zaposlenega,
- ustvarijo za 13,4 % višjo dodano vrednost na zaposlenega.

excellent-sme.gzs.si

Certifikat Excellent SME ima v Sloveniji preko 900 podjetij.

Prejemniki certifikata Excellent SME Slovenija po 19.4.2016

ABRAXAS d.o.o. Ljubljana	FIPOSOR d.o.o.	PBC d.o.o.
AIR - G d.o.o.	FREEZE SYSTEM ŠMERC d.o.o.	PCA, d.o.o., Ljubljana
AL - TA d.o.o.	GEOBIRO, Ivan VUKINA s.p.	PERMONT VINKO PERNE S.P.
ALCAD d.o.o.	GES d.o.o.	PharmaLinea d.o.o.
AP AVTO d.o.o.	GOZDARSTVO, ALBERT MIRKAC S.P.	POND d.o.o.
ARMAT d.o.o.	HALAL GUDA DONER KEBAP d.o.o.	PRIZMA - FLEKS d.o.o.
ARMAT PROJEKT d.o.o.	HERMI d.o.o.	PROMOS inženiring, d.o.o.
ASFALTEK ZLATKO JAŠIČ S.P.	ILUMINA WAX d.o.o.	ROMAN HOZJAN S.P.
AVBELJ FRANCI s.p.	IMS TECH d.o.o.	SINERGIJA MCI, d.o.o.
BARON INTERNATIONAL d.o.o.	INTERSTEEL d.o.o.	STANISLAV TERLEP s.p.
BENKO-TEHNA d.o.o.	IS d.o.o.	ŠIK d.o.o.
BENS CONSULTING d.o.o.	ITSM CENTER d.o.o.	TECNO - GROUP, d.o.o.
BO2-MEGA d.o.o.	JADRAN d.d. Sežana	TELESAT d.o.o., Jesenice
BONTA d.o.o.	KEMIČNA ČISTILNICA ROMAN	TELMA TRADE d.o.o.
C-ASTRAL d.o.o.	KRIVOGRAD S.P.	TERMO SHOP d.o.o.
Center rokodelstva d.o.o., Ljubljana	KERAMIČARSTVO DRAGAN	TIFT d.o.o.
CONTRADE S & B, d.o.o.	MILOSAVLJEVIČ S.P.	TikhePharma d.o.o.
COSMOS d.o.o.	KLIMA BELEHAR d.o.o.	TINTTER, d.o.o.
DRAGON MARITIME d.o.o.	KOCKA-SCRIPTA, Goranka Nagode s.p.	TOLIČ d.o.o.
DVIGALA BARTOL d.o.o.	KREVZEL INSTALACIJE d.o.o.	UNIDEL d.o.o.
DZS GRAFIK d.o.o.	LOZEJ d.o.o. Ajdovščina	UNIFOREST d.o.o.
EKSTRA-KOVINA d.o.o.	MAHNE d.o.o. Ljubljana	VAILLANT d.o.o.
ELEKTRO PEČAVER d.o.o.	MARWIL d.o.o.	VENCELJ PREDDVOR d.o.o.
ELEKTROPOJI d.o.o., Ljubljana	MFIN d.o.o.	VIBOR d.o.o.
ELKO DUŠAN KOLEŽNIK S.P.	MRU d.o.o.	VIDALI d.o.o.
Enekom, d.o.o.	NAVIGO LOGISTIKA d.o.o.	VOMAR d.o.o.
EPIS - UDOVIČ DARKO, S.P.	NOSTROMO d.o.o.	WEBER d.o.o.
FINAL PASARIČ d.o.o.	OMAHEN-TRANSPORT d.o.o.	
FINES d.o.o.	P & I Zalog, d.o.o.	

Najboljši ga že imajo. Pridobite ga tudi vi!

Vrhunsko financiranje za zmagovito ekipo.

Podjetniški bonus
do 4.100 EUR*

1.000 EUR
BON ZA FINANCIRANJE**

Odlog DDV
za pravne osebe***



Novi Transporter. Dvojna zmaga!

Volkswagen Transporter je poleg nagrade mednarodni dostavnik leta prejel tudi naziv slovenski dostavnik leta 2016. Izkoristite zmagovito ponudbo! Podjetniški bonus za novi Transporter do 4.100 EUR* in bon za financiranje v vrednosti 1.000 EUR**.

Volkswagen Transporter. Eden in edini.



**Gospodarska
vozila**

Emisije CO₂: 239–149 g/km. Kombinirana poraba goriva: 10,3–5,7 l/100 km. Emisijska stopnja: Euro 6 in Euro 5. Emisije NO_x: 0,2740–0,0389 g/km. Število delcev: 42,4–0,0083 x 10¹¹. Ogljikov dioksid (CO₂) je najpomembnejši toplogredni plin, ki povzroča globalno segrevanje. Emisije onesnaževal zunanjega zraka iz prometa pomembno prispevajo k poslabšanju kakovosti zunanjega zraka. Prispevajo zlasti k čezmerno povišanim koncentracijam prizemnega ozona, delcev PM₁₀ in PM_{2,5} ter dušikovih oksidov. Akcija financiranja VWGVBON16 velja za vse modele Volkswagen Gospodarska vozila. *Velja za pravne osebe. Višina podjetniškega bonusa je odvisna od modela. Velja za omejeno število modelov Transporter furgon, Krpan in kombi. Navedeni znesek velja za Transporter kombi 7+1, DMR 2.0 TDI 110 kW. **Bon za financiranje v vrednosti 1.000 EUR (z DDV) velja v primeru financiranja preko Skupine Porsche Finance Group Slovenia pod pogoji akcije VWGVBON16. ***Velja za pravne osebe. Ob sklenitvi financiranja VWGVBON16 se v primeru ustreznosti bonitete stranki lahko omogoči odlog plačila DDV-ja do 90 dni. Več informacij na www.vw-gospodarska.si in na www.porscheleasing.si. Ponudba velja do 31. 8. 2016. Porsche Slovenija d.o.o., Bravničarjeva 5, 1000 Ljubljana. Slika je simbolna.