



NOVA GENERACIJA

Največji podjetniki v Sloveniji

43 - 125

REKORDERKA

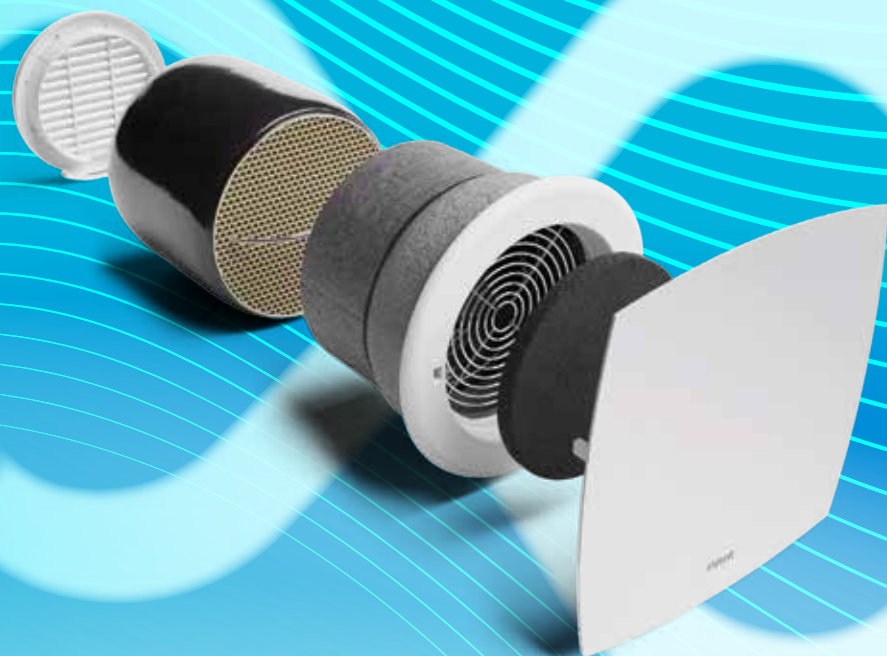
Eva Kotnik je rekorderka po rasti med največjimi podjetnicami. Med letoma 2019 in 2023 so prihodki podjetja Robeta, ki proizvaja avtodome, zrasli kar za 4,5-krat.

Zdaj snuje še prodor v Kanado in Južno Korejo.



NESKONČNA SVEŽINA

DO
-65%
POPUSTA



i-Vent
Smart ventilation

15
LET

i-vent.com 080 73 13

Ponudba velja od 15. 2. do 15. 3. 2025 ter zajema 35 % akcijskega popusta in do 30 % subvencije EKO sklada. 35-% popust velja za pametno prezračevalno enoto i-Vent. Na vse ostale prezračevalne enote v naši ponudbi nudimo 20 % popusta.

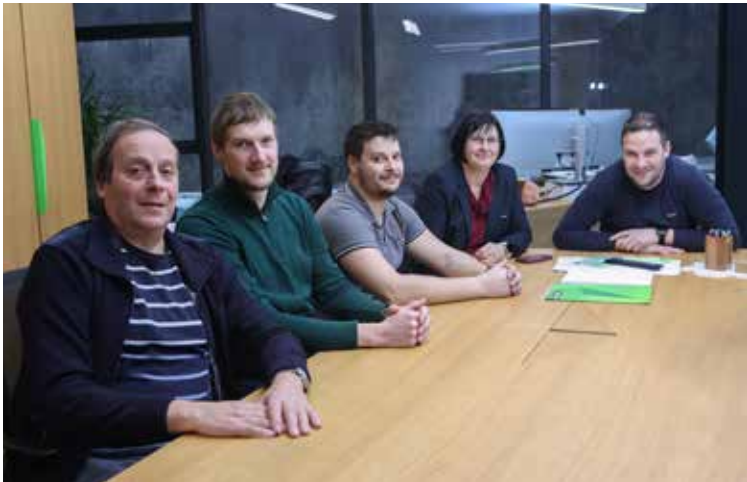


Za vsakim TOP! trenutkom smo mi.

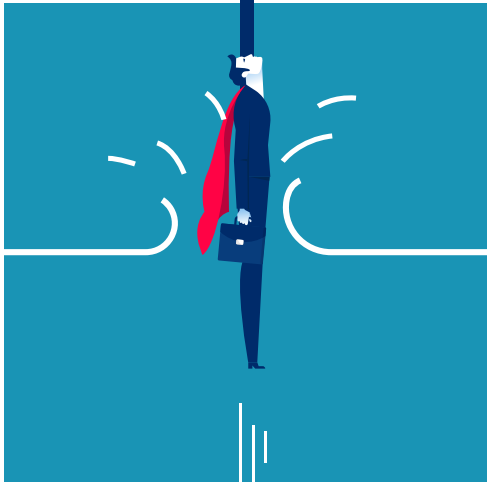
Specializirana agencija za organizacijo dogodkov, kreativnih marketinških konceptov in priprave strategij odnosov z javnostmi.

www.paideia-events.si

P E A V I E D N E T I S A



Intervju: družina Mesec
Družina, ki prodaja stroje, velike kot nogometno igrišče 82



Največji podjetniki
Regijski šampioni med podjetniki 94



Intervju: Janez Pogačar, Hyla
"Po svetu imamo 15.000 prodajalcev." 101



Intervju: Grega Ivančič
Spekel je 30.000 pic na leto ... Že 3. leto nato pa zaslužil milijon €. 132



Veliki premiki
Primer Luka Dončić: Iluzija nadzora 127

Uvodnik	
Tabu tema, ki se skriva za največjimi slovenskimi podjetniki	6
Tuje neposredne investicije	
Iskra je že večja na Hrvaškem kot v Sloveniji	11
Kako lahko Slovenija ujame Hrvaško?	21
Komentar	
Finančni Pulz – Od Trumpa do zlata, pa še malo po svetu	32
Intervju: Bertram Brossardt	
»EU mora delovati kot samozavesten, neodvisen igralec na svetovnem trgu.«	34
Največji podjetniki	
Zakaj ženske ovirajo stekleni stropi in zlomljene prečke?	43
Intervju: Eva Kotnik, Robeta	
Slovenski avtodomi kmalu v Južni Koreji	52
Največji podjetniki	
Stari mački & novi izzivalci	60
Največja podjetniška podjetja	68
Intervju: družina Mesec, Mebor	
Družina, ki prodaja stroje, velike kot nogometno igrišče	83
Največji podjetniki	
Največji podjetniki, generaciji 2023 & 2024	92
Regijska šampionska podjetja	94
10 naj	99

Intervju: Janez Pogačar, Hyla	
»Po svetu imamo 15.000 prodajalcev.«	101
Največji podjetniki	
Največje podjetniške skupine	112
10 naj skupin	116
Malo za šalo, malo zares	
DEEPSEEK: »Ralf Schumacher je bil direktor Robete, znane po blagovni znamki Perwoll«	
CHATGPT: »Derby je ena od znamk kave, ki jo ponuja podjetje Rastoder.«	119
Človek kot posel	
Primer Luka Dončić: Iluzija nadzora	127
Intervju: Grega Ivančič	
Spekel je 30.000 pic na leto ... Že 3. leto nato pa zaslužil milijon €.	132
Infrastruktura	
Top infrastrukturni projekti v 2025, pomembni za podjetnike	139
Investicijski vodnik	
Kaj nas loči od investicijske oaze? Veliko!	147
Promocija	
10 velikih sejmov v 2025	155
Razpisi	
Prišla je zlata doba financiranja	161
Obdarovanje	
Bi vi sodelavkam za 8. marec podarili – izobraževalni dan?	169

Partnerji Podjetne Slovenije

Partnerji Podjetne Slovenije so organizacije, s katerimi sodelujemo pri načrtovanju vsebin. Za sodelovanje se jim iskreno zahvaljujemo.



PODJETNA
SLOVENIJA

Št. 37 | Letnik 8 | Februar 2025

Izdajatelj:
Izziv X, d. o. o.
Gorenjesavska cesta 13b
4000 Kranj
info@podjetnaslovenija.si

Uredništvo

Odgovorni urednik:
Goran Novković
urednistvo@podjetnaslovenija.si

Izvršna urednica:
Katarina Pernat

Oblikovanje:
Nenad Bebić

Lektoriranje:
Nina Drašler

Trženje oglasnega prostora:
trzenje@podjetnaslovenija.si
01 5130 832
marketing@podjetnaslovenija.si
01 5130 824

Podjetna Slovenija je namenjena
ambicioznim, odgovornim
in vrhunskim slovenskim
podjetnikom, starejšim in mlajšim,
malim, srednjim in tudi največjim
podjetjem ter vsem drugim
podpornikom vrednote podjetnosti.
Vsem, ki po svojih močeh
podpirajo podjetno Slovenijo.
ISSN 2820-6029

OPOMBI
Prevod, str. 75.: Lysabel. En izdelek,
mnogo videzov.
Lysabel je bil uporabljen pri obnovi
katedrale Notre Dame.
Prevod, str. 115: Moč delovanja

TABU TEMA, KI SE SKRIVA ZA NAJVEČJIMI SLOVENSKIMI PODJETNIKI



Goran Novković

29.

januar 2025, Ajdovščina, Dvorana prve slovenske vlade, Srečanje primorskih gospodarstvenikov.

Na srečanju v Ajdovščini sem pred dobrima dvema tednoma najprej vodil pogovor s predstavniki podjetij in vlade. Nato pa sem se o aktualnih izzivih v intervjuju pogovarjal s finančnim ministrom Klemnom Boštjančičem.

Tema: poslovno okolje – od dajatev, infrastrukture, birokracije in javne porabe pa do neustrezne delovne sile in šolstva. Prava švedska miza tematik za takšen dogodek.

Med pogovoroma se mi je v glavi večkrat zaiskrila misel, kje pravzaprav smo. Bili smo v dvorani prve slovenske vlade (kako simbolično!). V njenem času je bilo vzdušje povsem drugačno. Ambiciozno, inovativno, delavno ... Hkrati pa smo bili v občini, ki jo vodi socialdemokratski župan Tadej Beočanin in ki je gospodarsko najbolj prodorna v Sloveniji. ZATO zdaj v Ajdovščini gradijo izjemno veliko stanovanj, tudi za dolgotrajno oskrbo.

Nauk je preprost: ideologije so zgolj opij za ljudstvo. Sodobni konservativizem, liberalizem ali socialdemokracija bi morali temeljiti na zamisli, da je treba razviti vrhunsko podjetništvo, ki bo vir blaginje. Druge poti ni. Ajdovščina to dokazuje.

A na odru je bila večinoma druga pesem. Predstavniki podjetij so bili bolj ali manj kritični, predstavniki oblasti pa piarovski. Pri tem so bile največji adut v rokah slednjih investicije švicarskega lastnika Leka, ki naj bi dokazovale, da je slovensko poslovno okolje izvrstno za investitorje v naložbe, ki prinašajo visoko dodano vrednost.

Takšne investicije so seveda dobrodošle in jim lahko samo zaploskamo, tudi vladi. A so premalo. Ta hip Iskra, d. d., že več prihodkov ustvari na Hrvaškem kot v Sloveniji, kar lahko preberete na naslednjih straneh.

Še več. Ob občudovanju skoraj 200 slovenskih podjetij v lasti podjetnikov, ki so se na naši tokratni lestvici uvrstila med 600 največjih podjetij v državi, je treba dodati še nekaj pomembnega. Niso več samo tuje neposredne investicije lakmusov papir, kakšno je slovensko poslovno okolje. To žal vse bolj postajajo tudi slovenski podjetniki in slovenska podjetja, ki svoje poslovanje raje širijo v tujini kot pa doma. IN NE! Niti približno ne gre več za to, da bi na tuje selili le dejavnosti z nizko dodano vrednostjo.

To je javna skrivnost tudi, ko gre za največje slovenske podjetnike.

Nesmiselne birokratske in druge ovire doma so namreč tako velike, da smo zgodb, kakršne kot državljani zdaj doživljamo ob omrežninah ali pasjih davkih, v podjetništvu res že siti.

Naj se že nekdo zapelje v Ajdovščino k županu in naj mu ta razloži, kaj je zdrava pamet.

Naj se že
nekdo zapelje
v Ajdovščino k
županu in naj mu
ta razloži, kaj je
zdrava pamet.

DDG GROUP: STRATEŠKI PARTNER ZA NALOŽBE IN RAZVOJ NEPREMIČNINSKIH PROJEKTOV

Specialisti za kompleksne projekte v gradbeništvu,
turizmu in logistiki



GROUP DDG je regionalno podjetje, specializirano za nepremičnine in naložbe. Smo strokovnjaki za razvoj in realizacijo kompleksnih projektov tako na področju gradnje kot tudi pri prodaji in akvizicijah.

Naše podjetje je razdeljeno na dva ključna oddelka. Prvi oddelek prevzema vodenje in izvedbo zahtevnih gradbenih projektov, predvsem v turizmu, trgovini in logistiki. Drugi oddelek se osredotoča na capital market, kjer ponujamo svetovanje pri prodaji in akvizicijah poslovnih nepremičnin. Oba oddelka delujeta samostojno, vendar pogosto sodelujeta pri skupnih projektih. Na primer: ko prevzamemo vodenje izgradnje večjega poslovnega kompleksa, hkrati pa oblikujemo strategijo izhoda (exit strategijo) za investitorje ali razvijalce projekta.

Naš glavni moto je, da vsak posel izhaja iz kakovostnih odnosov. Ne ponujamo zgolj poslovnih priložnosti, temveč gradimo partnerske odnose, iz katerih pogosto izhajajo uspešni posli.

RAST IN ŠIRITEV DDG GROUP V SLOVENIJI

V Sloveniji trenutno aktivno sodelujemo pri večjih transakcijah v segmentu capital market, kjer nam lastniki nepremičnin zaupajo iskanje investitorjev za svoje projekte. Naš ključni cilj za leto 2025 je prevzem vodenja projekta v Ljubljani, kjer bi začeli izvajati celovite inženirske operacije na področju project & construction managementa. Naša poslovna enota v Ljubljani je operativna, vendar še vedno v fazi krepitve ekipe. Aktivno zaposlujemo strokovnjake s področja arhitekture, inženiringa in vodenja projektov. V segmentu capital market že imamo ekipo v Sloveniji, vendar vidimo priložnost za doda-

tno krepitev sodelovanja in širitev našega kadra. Bližina Reke in Zagreba omogoča našim strokovnjakom dnevno prisotnost na sestankih v Sloveniji, kar nam zagotavlja fleksibilnost in hitro odzivnost.

PRILOŽNOSTI ZA RAZVOJ TURIZMA IN ZELENE NALOŽBE

Slovenija ima ogromen potencial za razvoj naložb, zlasti v turizmu. Verjamemo, da lahko globalne blagovne znamke v sodelovanju z lokalnimi investitorji dvignejo turistično ponudbo na višjo raven in prispevajo k prepoznavnosti Slovenije kot vrhunske turistične destinacije. Turizem prihodnosti bo drugačen od današnjega – osredotočen bo na doživetja, čustva, inovativnost in trajnostne rešitve. DDG GROUP je partner, ki zna oblikovati in uresničiti takšne vizije in s svojimi strokovnjaki poskrbeti za uspešno izvedbo kompleksnih naložbenih projektov.

ZAŠČITA ZAPOSLENIH POMENI ZAŠČITO NALOŽB

Na trgu obstaja veliko posebnih in nišnih dobaviteljev osebne zaščitne opreme, ki jo narekuje kopica zakonskih zahtev, zaradi česar je njena nabava zamudna in draga.

Hoffmann Group si je v skladu s temi razmerami zastavila cilj, da bo izbira in nakup osebne zaščitne opreme poenostavila in partnerjem zagotovila celotno paleto zaščitnih izdelkov na enem mestu.

ZAGOTOVLJENA POMOČ IZKUŠENIH STROKOVNJAKOV

Pri oblikovanju nove palete izdelkov je Hoffmann Group skrbno izbrala okrog 6.500 izdelkov izpod rok šestdesetih vodilnih proizvajalcev. S tem pokrivajo vsa zaščitna področja od zaščitnih čelad preko delovnih oblačil do delovnih čevljev. Za pomoč strankam so ustanovili tudi strokovno svetovalno ekipo, ki strankam zagotavlja podporo pri izbiri izdelkov. Pomagajo tudi pri določanju velikosti ter spremljajo teste oblačil in usposabljaajo zaposlene na kraju samem.

POVEČANJE MOTIVACIJE IN PREPOZNAVNOSTI ZAPOSLENIH

Številna industrijska podjetja osebne zaščitne opreme ne jemljejo več kot nujno zlo, temveč jim predstavlja dragoceno naložbo v zaposlene. Novi materiali za zaščitne rokavice so npr. prožni ter brez jekla in steklenih vlaken, kar pomeni, da povzročajo manj draženja kože in lažje nošenje. Zaposleni so tako lahko bolj produktivni, cenijo pa tudi dodatno udobje. Vizualno privlačna in udobna zaščitna oprema pa ne nazadnje prispeva tudi k lažjemu sprejemanju varnostnih predpisov uporabnika in večji pripadnosti podjetju.



LASTNA BLAGOVNA ZNAMKA Z VRHUNSKIMI STANDARDI

Da bi izpolnili zahteve po osebni zaščitni opremi, Hoffmann Group nenehno razvija tudi lastno blagovno znamko GARANT. Odlikujejo jo vrhunska kakovost, funkcionalnost in privlačen dizajn, kar dokazuje kar 44 oblikovalskih nagrad. »Naše nove večnamenske rokavice GARANT niso le brez silikona, ampak so izdelane tudi v okolju brez silikona – tega ne more ponuditi skorajda noben drug proizvajalec,« pojasnjujejo v družbi. Rokavice ne puščajo prstnih odtisov ali drugih sledi na občutljivih površinah in so vnaprej namenjene za uporabo v avtomobilski industriji in lakirnicah.

VSESTRANSKA PODPORA ZA VSE POTREBE

Svoje storitve osebne zaščitne opreme je Hoffmann Group zasnovala za vse potrebe podjetij – od svetovanja o nabavi do ustvarjanja celovitih konceptov racionalizacije naročanja in nabave. Za svoje stranke ustvarjajo tudi elektronske kataloge, ki jih lahko vključijo v svoj sistem e-javnih naročil. V podjetjih nameščajo tudi naprave za izdajanje blaga iz družine izdelkov GARANT Tool24. S temi sistemi lahko postopek javnega naročanja delno ali popolnoma avtomatizirajo, kupci pa imajo pregled nad svojo porabo. Posledično je osebna zaščitna oprema vedno na voljo, procesni stroški so znatno zmanjšani.

Promo

GARANT SISTEMI IZDAJE BLAGA TOOL24.

Prilagodljivi in modularni sistemi za učinkovito in zanesljivo oskrbo z blagom.

IZDELAMO. PREPROSTO IN PO MERI.

- ✓ Rešitve, individualno prilagojene vašim zahtevam.
- ✓ Povečanje produktivnosti.
- ✓ Znižanje procesnih stroškov.
- ✓ Naše znanje vam je vedno na voljo – od osebnega svetovanja in prvega zagona do optimiziranih delovnih procesov.



SMARTLINE

Predalni sistem izdaje blaga

LOCKER

Sistem posamičnega odvzema

PROGRAMSKA OPREMA

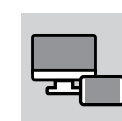
Hitro in preprosto upravljanje vaših orodij in C-artiklov po zaslugi najsodobnejše programske opreme.



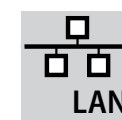
**NAJHITREJŠI
ODVZEM**



**STANDARDIZIRANA
ORODJA ZA
NADZOR**



**PRIMERNO
ZA VEČ
NAPRAV**



**ŠTEVILNE
MOŽNOSTI
PRIKLJUČITVE**



**INTUITIVNO
UPRAVLJANJE**



 Hoffmann Group

LETO 2025 NAMENJAJO PREBOJNIM REŠITVAM NA PODROČJU UMETNE INTELIGENCE

Družba Datalab Tehnologije, ki ponuja rešitve na področju digitalizacije in optimizacije poslovanja, stopa v korak z razvojem v svetu, kar omogoča tudi svojim strankam. Več o tem nam je povedal ustanovitelj in izvršni direktor Andrej Mertelj.

KAKO BI NA KRATKO OPISALI SVOJE PODJETJE?

Datalab je vodilni razvijalec poslovnoinformacijskih sistemov v regiji, ki že več kot 27 let podjetjem vseh velikosti pomaga pri digitalizaciji in optimizaciji poslovanja. Naš glavni produkt, PANTHEON, je preizkušena in zaupanja vredna rešitev, ki jo uporablja že več kot 86.000 uporabnikov.

ČEMU SLUŽI PANTHEON?

Je celovita poslovna rešitev, ki podjetjem omogoča učinkovito upravljanje vseh ključnih poslovnih funkcij – od računovodstva in financ do proizvodnje, prodaje, nabave, dokumentacije in upravljanja ostalih poslovnih procesov. Njena največja prednost je prilagodljivost, saj raste s podjetjem in se prilagaja njegovim potrebam; enostavno se tudi integrira v različna poslovna okolja.

NA KAKŠEN NAČIN KREPITE KONKURENČNO MOČ SVOJIH UPORABNIKOV?

Ponujamo jim inovativne in prilagodljive rešitve, ki jim omogočajo, da ostanejo korak pred konkurenco. S pomočjo sistema PANTHEON lahko uporabniki avtomatizirajo ključne poslovne procese, kar povečuje produktivnost, natančnost in učinkovitost pri sprejemanju pomembnih poslovnih odločitev, podprtih s pravočasnimi in točnimi informacijami. PANTHEON pa ni le orodje, temveč pravi strateški partner, ki uporabnikom omogoča, da se osredotočijo na rast in inova-

cije. Je osnovni gradnik informatike v podjetju, na katerega potem navezujemo druge informacijske sisteme. Zadnja tri leta pospešeno vlagamo v razvoj umetne inteligence in personaliziranih mobilnih rešitev in se prilagajamo potrebam trga ter omogočamo uporabnikom, da postanejo še bolj agilni in pripravljeni na izzive prihodnosti.

KAKŠEN JE VAŠ PODJETNIŠKI MOTO: OSEBNI IN DRUŽBE DATALAB?

Moto Datalaba je: »Spremenite podatke v dobiček.« Verjamemo in vidimo, da lahko z učinkovito optimizacijo poslovnih procesov in avtomatizacijo delovnih nalog vsako podjetje poveča dobiček in verjetnost preživetja v današnji hiperdinamični ekonomiji. Meni bi bila pa najbližja: »Per aspera ad astra« in »Never retreat, never surrender«. Z delom do zvezd in nikoli ne odnehati ali se umakniti.

KAKŠNE RAZVOJNE IN POSLOVNE NAČRTE STE SI ZADALI ZA LETO 2025? BOSTE PONUDILI NOVE REŠITVE?

Nove rešitve ponujamo vsaka dva meseca z izdajo nove različice naše programske opreme – v skladu s sistemom stalnih izboljšav kaizen. Leto 2025 je namenjeno digitalizaciji, avtomatizaciji in prebojnim rešitvam na področju umetne inteligence. Velik napredek bo dosežen pri uporabi mobilnikov v kadrovskih procesih in delu na terenu, pihtrili bomo operacije s podatkovno bazo ter še povečali zmogljivosti



»Z dolgoletnimi izkušnjami in ne-
nehnim razvojem ostajamo zanesljiv
partner podjetjem, ki želijo rasti,
krepiti konkurenčnost in se uspešno
prilagajati izzivom sodobnega poslov-
nega okolja.« poudarja Andrej Mertelj,
ustanovitelj in izvršni direktor družbe
Datalab Tehnologije, d. d.

avtomatike in delovnih procesov. Lani smo videli revolucijo uporabe robotov v proizvodnjah in verjame-
mo, da bo v prihodnjih letih tega še več. Ustrezna podpora zanjo je že vgrajena v PANTHEON in jo bomo v naslednjih letih še izboljšali. V vseh državah agresivno povečuje-
mo tržne deleže, saj je PANTHEON prepoznan kot najboljši ERP sistem v celotni regiji Jugovzhodne Evro-
pe. V letu 2025 bo operativna tudi najmlajša hčerka v Albaniji.

Promo

Tuje neposredne investicije



Foto: Adobe Stock

ISKRA JE ŽE VEČJA NA HRVAŠKEM KOT V SLOVENIJI

■ Hrvatje nas prehitevajo pri TNI. Celo Iskra tam že ustvarja več prihodkov.

■ Ocene slovenskega poslovnega okolja med tujimi investitorji se še slabšajo.

■ V Bosni 6 dni za gradbeno dovoljenje, pri nas še v zakonsko predpisanem roku ne.

Maja Virant

Pri privabljanju tujih vlagateljev nam gre na žalost zelo slabo. Ocene slovenskega poslovnega okolja se med tujimi investitorji namreč slabšajo, je pokazala raziskava Centra za mednarodne odnose na FDV. Hrvati so pri tem bistveno uspešnejši. Kako jim to uspeva? Kako jih bomo ujeli?

Na Hrvaškem je zbranih že dobrih 24 milijard evrov prihrankov bodočih hrvaških upokojevcev.

KRUTA RESNICA: VELIK UPAD TNI

Ocene slovenskega poslovnega okolja med tujimi investitorji se slabšajo. Širitveni načrti tujih investitorjev v Sloveniji so glede na napovedi iz leta 2022 upadli za več kot 11 %, ugotavlja raziskava Tuji investitorji o slovenskem poslovnem okolju, ki sta jo za Javno agencijo SPIRIT Slovenija pripravili prof. dr. Andreja Jaklič in asist. dr. Iris Koleča s Centra za mednarodne odnose na Fakulteti za družbene vede (FDV) Univerze v Ljubljani.

Zmanjšala se je tudi vloga slovenskih podjetij v multinacionalnih mrežah. Vendar slovenska

podjetja v teh mrežah še vedno večinoma igrajo razvojno vlogo.

Glavne ovire za poslovanje podjetij s tujim kapitalom v Sloveniji ostajajo dolgotrajni in zapleteni birokratski postopki ter administrativne ovire, neugoden davčni sistem in davčna politika (sploh visoke davčne obremenitve dela) ter kompleksna in spremenljiva zakonodaja (še posebej delovna in davčna zakonodaja), ugotavlja raziskava.

Podjetja moti negativen odnos, ki ga ima družba do podjetij in podjetništva. Kritična pa so tudi do podpornih institucij, pri čemer si želijo, da bi bile te bolj strokovne in odzivne, pa tudi, da bi politiki delovali bolj profesionalno in odgovorno.

NEGATIVEN REKORD PO LETU 2010

Tu pa se slabe novice žal ne končajo. Anketirana podjetja za leto 2025 sicer načrtujejo zmerno rast ter širitev v Sloveniji in drugje. Zabeležen pa je velik upad načrtov širitve dejavnosti v Sloveniji, predvsem na račun načrtovanja nespremenjenega obsega dejavnosti.

Delež podjetij s širitvenimi načrti v Sloveniji je padel pod 20 % – prvič po letu 2010. Več kot 14 % podjetij načrtuje tudi selitev (dela) dejav-

nosti iz Slovenije. Med podjetji, ki načrtujejo selitev, so predvsem velika in proizvodna podjetja ter pretežni izvozniki, navaja raziskava.

Kaj pa naša južna sosedica?

TNI: SLOVENIJA VS HRVAŠKA

Hrvaška se je pri tujih neposrednih investicijah (TNI) odrezala precej bolje kot Slovenija, kaže poročilo Banke Slovenije: Neposredne tuje naložbe se povečujejo: ali znamo izkoristiti priložnosti. Vhodne naložbe v Slovenijo so leta 2023 znašale 35 % BDP-ja, na Hrvaško pa 42 %. Podatki za izbrane države sicer najvišje postavljajo Češko s 65 % BDP-ja in Madžarsko s 5 % manj.

Hrvaška skrbi za razvoj svojega gospodarstva in dejansko številne investicije spodbuja k dvigu tehnološke usposobljenosti, energijski varčnosti, digitalizaciji in številnim drugim področjem, pri katerih je možno ustvarjati visoko dodano vrednost, našteva direktor Roto podjetij Štefan Pavlinjek.

Zakaj ima torej Hrvaška toliko več investicij kot Slovenija? Kaj smo zagrešili? Poglejmo, kaj delata ena in druga država.



Foto: Adobe Stock

Od dobrih idej do odličnih rešitev.

Za varno in trajnostno prihodnost.

KOVIS®
good ideas create future
www.kovis-group.com

KOVIS d. o. o., Brezina 102, 8250 Brežice • tel.: +386 7 499 11 80 • email: info@kovis-group.com

RLS®

Udejanjamo napredne zamisli

V RLS že več kot 30 let razvijamo, izdelujemo in tržiimo magnetne senzorje pomika in zasuka. Naše vrednote se zrcalijo v našem odnosu do dela, sodelavcev, partnerjev, naravnega in družbenega okolja. Zavezani k nenehnemu izboljševanju jih gradimo vsakodnevno na podlagi etičnih načel obnašanja pri poslovanju.

RLS Merilna tehnika d. o. o.

Pod vrbami 2 | 1218 Komenda

T 01 5272 100 | E sales@rls.si | www.rls.si



Zlata nit 2017
ZMAGOVALEC IZBORA

Zlata nit 2018
ZMAGOVALEC IZBORA

Zlata nit 2022
FINALIST GAZELA

Zlata nit 2023
FINALIST





Foto: Adobe Stock

KAJ JE POČELA HRVAŠKA?

Zagotovo obstaja sorazmerje med številom investicij na trgu in ustreznostjo poslovnega okolja v luči privlačnosti, meni Rok Cajzek, direktor podjetja GIC gradnje: »Hrvaški trg je vsekakor zanimiv zaradi preprostejših postopkov pri ustanovitvi podjetij in pridobivanju dovoljenj, nižjih davkov v primerjavi s Slovenijo, predvsem pa dopušča več prožnosti pri delovni zakonodaji.« Če dodamo še manj administrativnih ovir pri pridobivanju gradbenih dovoljenj, potem je odgovor jasn, dodaja Cajzek.

Naša vzhodna sosedja je odločno sprejela vrsto ukrepov, ki so zanimivi za domače in tuje vlagatelje ter stremijo k razvoju kapitalnega trga in zadržanju oziroma pritegnitvi najkakovostnejših talentov, pravi Blaž Brodnjak, predsednik uprave NLB. Med ključne uvršča naslednje:

- ★ **Finančno močan pokojninski sistem.** Uvedli so bistveno močnejši pokojninski sistem z individualnimi računi. V njem je zbranih že dobrih 24 milijard evrov prihrankov bodočih hrvaških upokojencev. Ti zasebno upravljani pokojninski skladi imajo že več kot 5 milijard evrov naloženih v

delnice. Mimogrede, v povprečju so lastniki tudi približno 10 % delnic slovenskih družb iz prve kotacije na Ljubljanski borzi. Hkrati pa predstavljajo vitalnega naložbenika in podpornika pri rasti in mednarodni širitvi njihovih podjetij. V Sloveniji zaradi praktično popolne odsotnosti tega razreda naložbenika nimamo primerljivega zagona za podporo domačemu kapitalu.

- ★ **Nižja obdavčitev dividend in dobičkov.** Vlaganja na kapitalni trg so močno podprli s polovico nižjo obdavčitvijo dividend in kapitalnih dobičkov. Še več, ti po zgolj dveh letih sploh niso več obdavčeni, hkrati pa razmišljajo o dodatnih spodbudah v obliki individualnih naložbenih računov z dodatno razbremenitvijo morebitnih vlaganj v domače vrednostne papirje (»home bias«).
- ★ **Posebnosti za nomade.** Uvedli so posebne davčne spodbude za tako imenovane digitalne nomade. Odločilen korak pa je bila uvedba razvojne kapice, s katero so razlike v neto izplačilih pri višjih bruto plačah kar med 50 in celo več kot 70 %. Konkretno, pri bruto plači Blaža Brodnjaka bi v Zagrebu

prejel 59,5 %, v Čakovcu pa kar 71,5 % višje neto izplačilo plače. Pri variabilnih nagradah, ki so v celoti v najvišjem davčnem razredu, je ta razlika še bolj poudarjena.

Zgornje razbremenitve pri razvojni kapici financirajo z višjim DDV, ki je na višjih ravneh tudi v najrazvitejših državah EU.

- ★ **Lažja obdavčitev nepremičnin.** Po uvedbi vseh teh olajšav imajo seveda bistveno lažje pogajalsko izhodišče za obdavčitev nepremičnin in drugih oblik premoženja. To so začeli izvajati zdaj, medtem ko je pri nas zastavljeno obratno, zato bo deležno skrajno odklonilnih odzivov.
- ★ **Prijazni do tujih talentov.** Bistveno so zmanjšali administrativne ovire za zaposlitev talentov iz ciljnih držav, ki je neprimerljivo preprostejša kot v Sloveniji.
- ★ **Lažje do dovoljenj.** Uvedli so hitrejšo ustanovitev podjetij in pridobitev dovoljenj, izpostavlja Rok Cajzek.
- ★ **Podpora turizmu.** Na področju turizma so znižali DDV za gostinske in turistične storitve ter ponudili subvencije za obnovo zmožljivosti, dodaja Cajzek.



Interexport

Vaš partner kakovosti in zaupanja

S ČIM SE UKVARJAMO:

- KMETIJSKA MEHANIZACIJA
- MEDICINA
- PREPOZNAVA GOVORA

KJE NAS NAJDETE:

PE KOMENDA, Potok pri Komendi 12 (Medicina, Kmetijska mehanizacija, Prepoznavanje govora)
PE SLOVENSKA BISTRICA, Trgovska ulica 5 (Prodaja Kmetijske mehanizacije in servis)
PE NOVO MESTO, Sevno 13 (Prodaja Kmetijske mehanizacije in servis)

www.interexport.si

C&G
skupina

Celovite rešitve v energetiki

Člani C&G skupine

C&G
C&G d.o.o. LJUBLJANA

SIPRO
INŽENIRING

elmont

www.c-g.si



Foto: Adobe Stock

HRVATI BOLJE SKRBIJO TUDI ZA STARTUPE

Pri tem pa pomembno vlogo igrajo tudi zagonska podjetja oziroma startupi. Po mnenju Vuka Laua, partnerja v podjetju Silicon Gardens ter startup svetovalca in mentorja v startup pospeševalniku Reveris, je najpomembnejši razlog za uspeh Hrvaške na tem področju dejstvo, da je hrvaško Ministrstvo za regionalni razvoj že leta 2019 začelo pobudo, imenovano Croatian Venture Capital Initiative (CVCi):

V skladu Fil Rouge Capital se je nabralo 45 milijonov evrov, ki so bili na Hrvaškem na voljo za vlaganja v zagonska podjetja v zgodnji fazi razvoja.

»Ob pomoči (in v okviru) te pobude so Evropski investicijski sklad (EIF) in več drugih institucionalnih vlagateljev vložili sredstva v sklad Fil Rouge Capital, v katerem se je nabralo približno 45 milijonov evrov, ta sredstva pa so bila na voljo za vlaganja v zagonska podjetja v zgodnji fazi razvoja na Hrvaškem.«

Lau kot pomemben ukrep izpostavlja tudi to, da je bil del teh sredstev namenjen prav pospeševalnemu programu, ki je v najzgodnejših fazah razvoja podpiral ustanovitelje podjetij: »Verjamem, da je ta celotni ekosistem močno pospešil in demokratiziral dostop zagonskih podjetij do tvegane kapitala.«

IN KAJ JE NAREDILA SLOVENIJA?

Država investitorjem omogoča davčne olajšave:

- ★ za naložbe (npr. pri investicijah v opremo in neopredmetena sredstva, digitalni in zeleni prehod, za raziskave in razvoj celo 100 % olajšava),
- ★ za zaposlovanje v Sloveniji (nove zaposlitve, zaposlitve invalidnih oseb, povračilo prispevkov za prve zaposlitve in za delavce, starejše od 60 let).

Slovenija ima sicer pripravljeno tudi strategijo za zagonska podjetja, ki so jo pripravili na ministrstvu za gospodarstvo, turizem in šport skupaj s Slovenskim tehnološkim forumom, Sekcijo za startup in scaleup pri Gospodarski zbornici Slovenije ter drugimi akterji ekosistema. Med glavnimi točkami strategije Lau našteva:

- ★ Ustanovitev vitke delniške družbe: gre za novo pravno-organizacijsko obliko družbe, prilagojene za zagonska podjetja, ki bo združevala odprtost delniške družbe s preprostim vstopom in izstopom delničarjev, na drugi strani pa bo ohranjala enostavnost družbe z omejeno odgovornostjo.
- ★ Startup visa: preprosta in digitalna rešitev za privabljanje globalnih visokotehnoloških talentov.
- ★ Razvoj trga tvegane kapitala z javnimi spodbudami za okrepitev zasebnih vlaganj in vlaganj pokojninskih družb v tvegani kapital.

ENKRATEN NAKUP ALI MESEČNO VARČEVANJE

ZLATI KORAK –
NAJUGODNEJŠE MESEČNO VARČEVANJE
V NALOŽBENEM ZLATU, ŽE OD 40 EUR

Zlato je iz zgodovinskega stališča dokazano najvarnejša naložba. Je oblika varčevanja za dom, študij, pokojnino, nepredvidljive dogodke ali lepšo prihodnost vaših otrok.

Nakup ali prodajo lahko opravite v prodajalnah
Zlatarne Celje po vsej Sloveniji.

www.nalozbenozlato.com www.zlatikorak.si


ZLATARNA CELJE
1844

- ★ Mednarodno primerljiva rešitev za ureditev delniških opcij po pripravljenem Zakonu o udeležbi delavcev pri dobičku in opsijskem nagrajevanju.
- ★ Mednarodno primerljiva rešitev za ureditev delniških opcij po pripravljenem Zakonu o udeležbi delavcev pri dobičku in opsijskem nagrajevanju.

Nekaj se torej dogaja, na žalost pa vse naštetu očitno še ne prinaša (dovolj) rezultatov. Težave še vedno predstavljajo nepredvidljivo davčno in gospodarsko okolje, visoke obremenitve plač, zapleteni birokratski postopki na vseh ravneh, oteženo zaposlovanje tujih delavcev ... Seznam je dolg.

Na razpisih, na katere se prijavljajo podjetja na Hrvaškem, je možno pridobiti sredstva za investicije s strani države v višini do 60 %.

Najbolj pa šepamo pri tem, da trenutna vlada čezmerno obremenjuje gospodarstvo, ki je osnova za financiranje državnega proračuna, opozarja Štefan Pavlinjek: »To je rezanje veje, na kateri sedi. Poleg tega ni upravičeno zadolževanje Slovenije in pretakanje denarja v področja za vzdrževanje nepoštenih sociale ter jemanje sredstev za raziskave in razvoj podjetjem.«

ISKRA JE DANES VEČJA NA HRVAŠKEM KOT V SLOVENIJI

Poglejmo konkreten primer, ki ga navaja Matija Šešok, solastnik Iskre in predsednik uprave Elka, Hrvaška: »Pri investiranju smo bili bistveno bolj dobrodošli na Hrvaškem oziroma na Balkanu kot v Sloveniji, zato je naša širitev v preteklih letih na Hrvaškem tudi hitrejša.«

Iskra danes z investicijami na Hrvaškem realizira več prihodkov kot v Sloveniji. To med drugim pomeni, da so za primer ladjedelnice izjemno hitro dobili koncesijo za upravljanje javnega dobrega, tj. morja in obmorskega pasu s pripadajočo infrastrukturo, dodaja Šešok. Pri tem misli na tedne, ne mesece: »Na gradbeno dovoljenje v Bosni in Hercegovini pa smo čakali šest dni.«

V BiH 6 DNI, PRI NAS PA ŠE V ZAKONSKEM ROKU NE

In upravni postopki pri nas? Šešok pravi, da gradbenega dovoljenja še nikoli niso dobili v zakonsko določenem roku. Treba je upoštevati, da se mora pri investicijah vedno uskladiti veliko dejavnikov, če jih želimo uresničiti. Če ni ustrezne podpore, to pač ni mogoče, opozarja Šešok.

Poleg tega je Slovenija dodatno obdavčila delo in dvignila stopnjo davka od dobička. Oba ukrepa dodatno negativno vplivata na konkurenčnost Slovenije, poudarja Šešok.

Na razpisih, na katere se prijavljajo podjetja na Hrvaškem, je možno pridobiti sredstva za investicije s strani države v višini do 60 %, pravi Pavlinjek:

»Ob napovedanem projektu za dve ali tri leta se za vsako posamezno investicijo pridobi akontacija v višini 10 % vrednosti za začetno financiranje investicije. Po končanem projektu se tako povrne vrednosti investicije v višini 70 %. Vsaka naslednja investicija je financirana po istem postopku. Podjetje pokrije investicijo v višini 30 % vrednosti, ki jo lahko financira iz lastnih sredstev ali najame kredit, do katerega zaradi strukture financiranja lažje dostopa.« To je zelo povezano s poslovnim okoljem, saj investicije ne predstavljajo velikih obremenitev tekočega poslovanja, dodaja Pavlinjek.

ČLANICI ISTE EU, ČRPANJE IZ ISTIH SKLADOV, TODA ...

V Sloveniji imamo sistem subvencioniranja predvsem za velika podjetja do višine 25 % vrednosti investicije, kar je v primerjavi s Hrvaško precej nizko, opozarja Pavlinjek: »Nerazumljivo je, da sta obe državi članici EU in črpata sredstva iz istih skladov EU. Tudi birokracija ob prijavi investicijskih projektov je nelogična in ni naklonjena koriščenju sredstev, ki jih dodeli EU.«

Poleg vsega tega pa dobivamo še dodatne obremenitve v obliki nesmiselnih uredb in zakonov, ki zmanjšujejo produktivnost in ustvarjajo še več administrativnih ovir; Cajzek kot primer navaja Zakon o evidencah na področju dela in socialne varnosti: »Energijo moramo usmerjati v smiselne in koristne ukrepe, ki pripomorejo k blaginji in krepijo tradicionalne vrednote, kot sta delavnost in ustvarjanje dodane vrednosti.«

SAMOZAVESTEN IN DINAMIČEN

RANGE ROVER
EVOQUE

Poraba goriva in emisije CO₂ (kombinirana po WLTP) za Range Rover Evoque: 5,4-8,2 l/100km in 143-188 g/km. Več o porabi in emisijah na [landrover.si](https://www.landrover.si)
Wallis Motor Ljubljana, Celovška cesta 182, +386 1 583 35 00

NAJ BO IKT TEHNOLOGIJA VZVOD ZA VAŠ NAPREDEK

V družbi NIL, ki je del skupine Conscia, podjetjem omogočajo, da si s sodobnimi digitalnimi rešitvami ustvarjajo nove prihodkovne priložnosti in dvig konkurenčnosti. O tem nam je več povedal generalni direktor Beno Ceglar.

NA KRATKO PREDSTAVITE DEJAVNOST SVOJEGA PODJETJA.

Z znanjem, izkušnjami in poslovno odličnostjo naslavljamo področja naprednih storitev na področju informacijske tehnologije. Delujemo tako v Sloveniji kot tudi na tujih trgih. Od leta 2019 smo član skupine Conscia, ki združuje IT podjetja iz Danske, Norveške, Švedske, Nizozemske, Nemčije, Belgije, Združenega kraljestva, Irske in Slovenije. Delujemo tudi na globalnem trgu, predvsem na področju Srednjega vzhoda preko našega partnerskega podjetja. Znanje in izjemno široke kompetence nam v podjetju omogočajo pridobivanje najzahtevnejših projektov s področij informacijske varnosti, oblačnih tehnologij, tehnologij podatkovnih centrov, programske upravljalne IT omrežij, IOT idr. Naša posebnost je tudi razvoj učnih vsebin in izvajanje tehnoloških šolanj.

V ČEM JE DODANA VREDNOST, KI JO PRINAŠATE PODJETJEM? KREPITE NJIHOVO KONKURENČNOST?

Z zagotavljanjem zanesljive in varne digitalne infrastrukture omogočamo podjetjem, da varno izvajajo svoj posel in da si s sodobnimi digitalnimi rešitvami ustvarjajo nove prihodkovne priložnosti in dvig konkurenčnosti. IKT industrija oz. tehnologija danes namreč predstavlja podjetjem tudi vzvod za rast in napredek in ne samo zagotavljanje samega digitalnega delovanja.

NA KAKŠEN NAČIN LAHKO PODJETJEM POMAGATE PRI ZAGOTAVLJANJU KIBERNETSKE VARNOSTI?

Nudimo kompetence za zagotavljanje urejenosti procesov, kot so odzivni načrti, redundančna zmožljivost, skladnost z regulacijo, ne nazadnje ozaveščanje uporabnikov. Ponujamo širok nabor ključnih storitev kibernetske varnosti, s čimer zagotavljamo močno kibernetsko odpornost podjetij. V Sloveniji in tujini smo najbolj prepoznani po enem od najsodobnejših Varnostno operativnih centrov v regiji.

STE DEL SKUPINE CONSCIA. V ČEM JE ZARADI TEGA DODANA VREDNOST ZA VAŠE STRANKE?

Na trgih severne in zahodne Evrope svoje storitve nudimo preko podjetij v Skupini Conscia. Najmočnejše delujemo na področju storitev kibernetske varnosti, kompetenčni center za celo skupino deluje prav na NIL-u. Delovanje na tujih trgih nam daje dodatno širino in omogoča pridobivanje izkušenj v različnih industrijah.

ŽE VEČ KOT 30 LET STE CISCOV PARTNER PRI IZOBRAŽEVANJU.

S to ponudbo lahko zaokrožimo celovito naslavljanje svojih strank, ki predvsem zaradi prodora najnovejših tehnoloških zmožnosti čedalje bolj zahtevajo tudi partnerja za IT izobraževanja. Ne izvajamo pa samo šolanj, temveč razvijamo učno vsebino za ključne



»V Sloveniji in tujini smo najbolj prepoznani po enem od najsodobnejših Varnostno operativnih centrov v regiji.« pravi Beno Ceglar, generalni direktor družbe NIL.

stranke oz. partnerje. Poleg Cisca izvajamo specialistične vsebine za druge partnerje po svetu, predvsem na področju IoT in kibernetske varnosti.

KAKŠNI SO VAŠI POSLOVNI IN RAZVOJNI NAČRTI ZA LETO 2025? SE JE LETO 2025 ZAČELO PO PRIČAKOVANJIH?

Leto 2025 smo začeli po pričakovanjih, tako doma kot v tujini. Prioritetni načrti za letos se izražajo v dveh ključnih smereh: v spodbujanju digitalizacijskega preboja pri naših strankah in nenehnem izboljševanju kakovosti našega lastnega delovanja, tudi s pomočjo umetne inteligence.



Foto: Adobe Stock

KAKO LAHKO SLOVENIJA UJAME HRVAŠKO?

- Na katerih 12 načinov lahko Slovenija končno spet postane zanimivejša za investitorje?
- Zakaj bi bilo dobro uvesti prve javne ponudbe za 25 % minus eno delnico velikih infrastrukturnih družb, kot so Dars, Gen Energija in HSE?
- Zakaj bi bilo dobro pogledati, kaj počne predsednik Gospodarske zbornice Srbije, ki je slovenskih korenin?



Maja Virant



Poglejmo.

Recept v resnici ni zapleten. Predsednik uprave NLB Blaž Brodnjak je prepričan, da moramo narediti vse to, kar so na Hrvaškem, lahko pa naredimo še več. Veliko več.

12 NAČINOV, KAKO LAHKO SLOVENIJA POSTANE BOLJ ZANIMIVA ZA TNI

1 Potrebna je temeljita davčna reforma. Največja težava oziroma ovira so visoki davki, opozarja partner v podjetju Silicon Gardens ter startup svetovalec in mentor v startup pospe-

ševalniku Reveris, Vuk Lau: »V Sloveniji namreč primanjkuje razumevanja, da državni proračun ni 'zero-sum game' (igra ničelne vsote, prevod).«

Davčne obremenitve za posameznike in podjetja so v Sloveniji med najvišjimi v Evropi. Kljub temu pa se še naprej zvišujejo. Tako se vse več posameznikov in podjetij odloča za selitev davčnega rezidentstva in poslovanja v države s prijaznejšo davčno zakonodajo, nadaljuje Lau: »Namesto da bi Slovenija uspešno privabljala tuje investicije in ključni kader, pa (na žalost) z visokimi davki in vse bolj zapletenimi predpisi ravna ravno obratno – odganja še tisti ščepec uspešnih domačih podjetij.«

2 Upravni postopki morajo biti hitrejši in preprostejši.

Upravni postopki so predolgi, izpostavlja Matija Šešok, solastnik Iskre: »Gradbeni projekt v Sloveniji smo končali, pa potem še mesece nismo dobili uporabnega dovoljenja, ker so upravne enote stavkale in objektov nismo mogli uporabljati.«

Če pogledamo samo na trg gradbeništva, še vedno uporabljamo dva osnovna dokumenta:

gradbeno knjigo in gradbeni dnevnik – v tiskani obliki. Da ne omenjamo preostalega področja dokumentacije, vse to pa bistveno upočasnjuje poslovanje in znižuje produktivnost panoge, opozarja tudi Cajzek: »Zanimivo pri vsem pa je, da imamo rešitve za slednje že na mizi, vendar niso sprejete v uredbah, pravilnikih in zakonih.«

Dodatno možnost Cajzek vidi v izboljšani infrastrukturi države, z uvajanjem ciljno usmerjenih spodbud za strateške sektorje in z občutnim zmanjšanjem zakonodajnih sprememb ter bolj transparentno komunikacijo med vlado in podjetniki.

3 Odpraviti je treba presežne administrativne ovire za zaposlovanje talentov, ki prihajajo iz držav zunaj EU.

Slovenija ima ogromen potencial za privabljanje digitalnih nomadov, toda Lau veliko oviro prepoznava v zapleteni ureditvi pri pridobivanju vizumov in nejasnih davčnih postopkih: »To bi morali bistveno poenostaviti in Slovenijo promovirati kot privlačno destinacijo za digitalne nomade.«

4 Spremeniti je treba zakonodajo v korist projektov nacionalnega pomena.

Po mnenju Blaža Brodnjaka moramo do tras, zemljišč, potrebnih presoj in končnih dovoljenj za izgradnjo večjih energetske, prometnih, komunikacijskih in drugih projektov nacionalnega pomena priti v razumnih časovnih okvirih.

5 Prilagoditi moramo izobraževalni sistem.

S tem bi poskušali zmanjševati prihajajoča resna trenja v družbi in zdravstvu, svetuje Blaž Brodnjak.

6 Opredeliti moramo panoge s ključnimi konkurenčnimi prednostmi zaradi geografske rente (logistika, turizem, les, druge?) in ciljne ukrepe za pospeševanje razvoja teh dejavnosti.

S tem bi po Brodnjakovih besedah lahko postopoma nadomeščali energetske visoko potratne proizvodne dejavnosti.



Strateško razvojno-inovacijsko partnerstvo – Mreže za prehod v krožno gospodarstvo (SRIP – Krožno gospodarstvo), s katerim upravlja Štajerska gospodarska zbornica, soustanovitelja pa sta Kemijski inštitut in Univerza v Mariboru, Fakulteta za kemijo in kemijsko tehnologijo (UM FKKT) od l. 2017 so-ustvarja slovenski ekosistem na področju nizkoogljičnih krožnih tehnologij. Trenutno partnerstvo združuje 102 člana (podjetja, akademske in raziskovalne institucije ter nevladne organizacije). Podporne storitve partnerstva so usmerjene v pet fokusnih področjih: energija v kro-

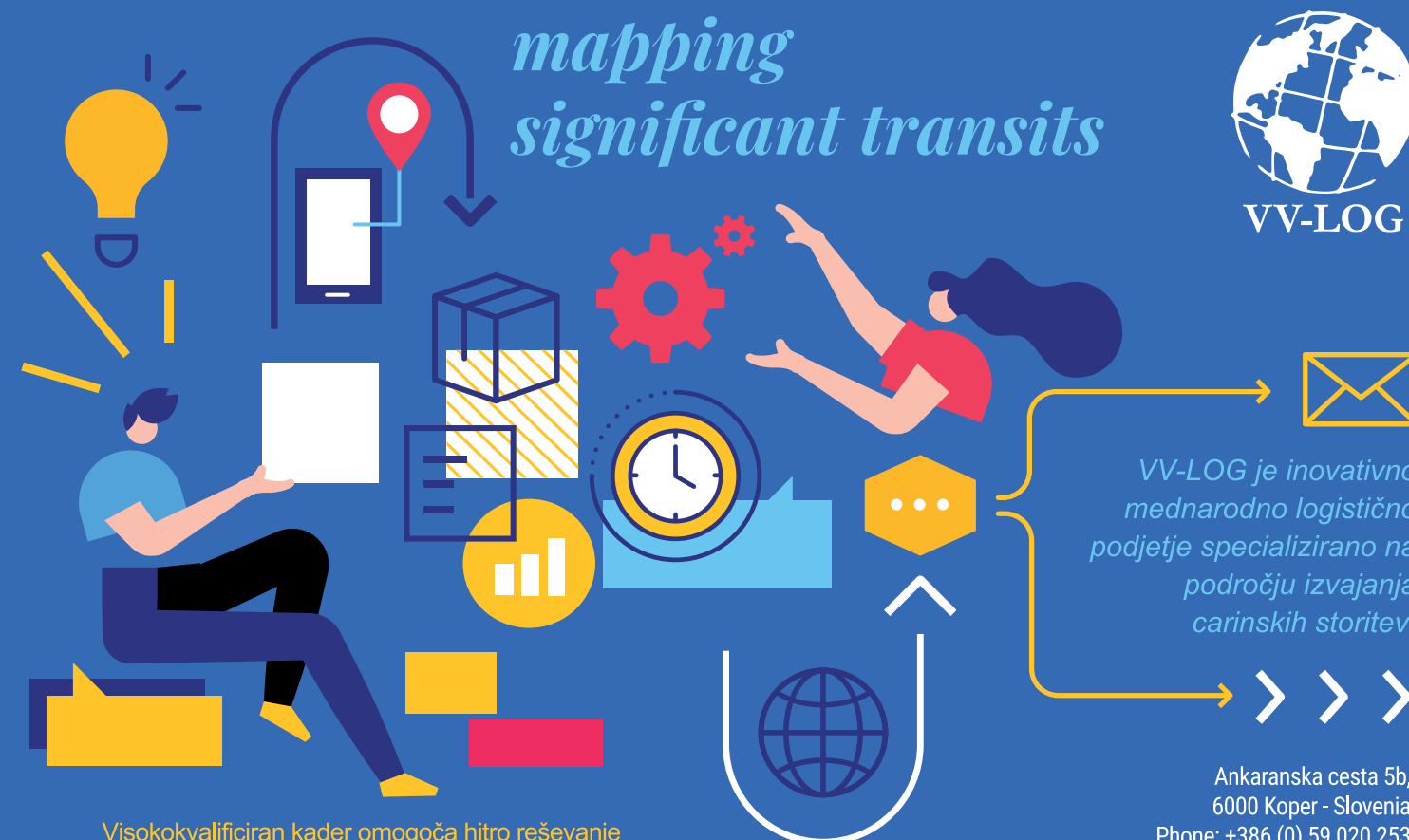
žnem gospodarstvu, sekundarne surovine in funkcionalni bio-materiali, voda v krožnem gospodarstvu, zeleni procesi in tehnologije ter krožni poslovni modeli. V letu 2025 je partnerstvo vključeno tudi v 5 mednarodnih razvojnih projektov in izvaja celovit portfelj podpornih storitev za svoje člane z namenom pospeševanja prenosa tehnologij v gospodarstvo na področju prehoda v krožno gospodarstvo. V teku je priprava delegacije v Švico (junij 2025), organizacija že osme mednarodne konference Tehnologije in poslovni modeli za krožno gospodarstvo (TBMCE) v sodelovanju z UM FKKT in izvedba študentskega tečaja na področju

REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA VISOKO ŠOLSTVO,
ZNANOST IN INOVACIJE



bio-inovacij BISC-E v sodelovanju z Univerzo v Ljubljani Biotehniško fakulteto.

Članom in drugim zainteresiranim nudimo tudi pripravo analiz življenjskega cikla (LCA), ki omogoča natančno razumevanje vplivov vaših izdelkov in procesov skozi celoten življenjski cikel – od pridobivanja surovin do konca njihove življenjske dobe. Ta storitev podjetjem pomaga prepoznati ključna področja za zmanjšanje emisij, optimizirati rabo virov in oblikovati trajnostne strategije. Poleg tega nudimo podporo pri izračunu emisij toplogrednih plinov, kar zagotavlja transparentno in verodostojno poročanje o ogljičnem odtisu.



Visokokvalificiran kader omogoča hitro reševanje zapletenih carinskih postopkov. Podjetje tesno sodeluje z vsemi deležniki v logističnem procesu, kar omogoča nemoteno dostavo blaga naročniku storitev.



VV-LOG je inovativno mednarodno logistično podjetje specializirano na področju izvajanja carinskih storitev.

Ankaranska cesta 5b,
6000 Koper - Slovenija
Phone: +386 (0) 59 020 253
Mobile: +386 (0) 51 618 777
info@vv-log.com
www.vv-log.com



Foto: Adobe Stock

7 Spodbujati moramo podjetništvo pri mladih.

S podjetništvom oziroma podjetniškim razmišljanjem bi bilo treba otroke in najstnike seznanjati že v osnovnih in srednjih šolah, opozarja Lau: »Sloveniji po mojem mnenju na eni strani bistveno primanjkuje domačih, ambicioznih zgodb, ki se začnejo razvijati v Sloveniji. Na drugi strani pa se država lahko pohvali s številnimi uspešnimi podjetniškimi zgodbami, ki pa jih (žal) niti starejša niti mlajša generacija ne poznata dovolj.«

Slovenija ima ogromen potencial za privabljanje digitalnih nomadov.

Podjetnike bi bilo po njegovem mnenju prav tako treba spodbuditi, da lahko globalno uspešno podjetje ustvarijo tudi denimo v Ajdovščini ali Ivančni Gorici, in ne le v Ljubljani. Za to imamo odlične pobude. Lau pri tem izpostavlja tekmovanje v podjetniških idejah mladih – POPRI:

»Želim si, da bi se v take ali podobne projekte vključilo še več osnovnih in srednjih šol ter univerz po Sloveniji, saj se med tovrstnimi tekmovanji, mentorstvi in mreženji mladi najlažje spoznajo s praktičnimi vidiki podjetništva.«

8 Razviti moramo kapitalski trg.

Takoj je treba prenehati blatiti vlogo kapitala (domačega in tujega) v tržnem gospodarstvu, poziva Brodnjak: »Zavezati se moramo, da z nujnostjo razvoja kapitalskega trga in sistemskih sprememb mislimo resno.« Za to našteva konkretne predloge:

- a. uvedba obveznega drugega in prostovoljnega tretjega pokojninskega stebra;
- b. znižanje obdavčitve nagrajevanja v finančnih instrumentih;
- c. uvedba individualnih naložbenih računov, ki spodbujajo naložbene aktivnosti prebivalstva.

9 Potrebujemo prve javne ponudbe.

Treba je uvesti prve javne ponudbe (Initial public offering, IPO) za 25 % minus ene delnice velikih infrastrukturnih družb, kot so Dars, Gen Energija, HSE (po premiku TEŠ-a in Premogovnika), pravi Brodnjak:

»Lahko bi naredili en nov prihod na borzo vsaki dve leti. S tem bi pridobili status trga v razvoju (Emerging market) – delujoč in učinkovitejši kapitalski trg, ki bo samodejno magnet za večje število in obseg domačih in tujih naložb.« Postopoma bo to spodbudilo tudi razvoj struktur semenskega

AKRAPOVIČ

MOČ ZVOKA

Odkrijte edinstven zvok Akrapovičevih visokozmogljivih izpušnih sistemov in se zapeljite v novo dimenzijo! Izkusite užitek med vožnjo, ki ga prinaša vzdržljiv, zmogljiv in visokokakovosten izpušni sistem, plod več kot tridesetletnih izkušenj, mojstrske izdelave in tehnološkega znanja.



Izpušni sistem za
Mercedes-AMG G 63 (W465)
Evolution Line (Titanium)

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

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

in tveganega kapitala, ki bo lahko razmišljal o izhodu iz naložb prek IPO-jev na borzi.

10 Preoblikovati moramo statute in glasovalne pravice v družbah.

V družbah Zavarovalnica Triglav, Sava Re skupina, Telekom Slovenije in Petrol je treba statute preoblikovati na primerljiv način, kot je to urejeno v NLB, svetuje Brodnjak:

»S tem bi zagotovili sedeže v Sloveniji in poskrbeli, da drugi vlagatelji posamično ali kot povezane družbe ne bi imeli večjega obsega glasovalnih pravic kot Republika Slovenija in z njo povezane družbe, ki pa se prek prodaje svojih delnic spustijo na 25 % in eno delnico.«

➤ **Slovenija se lahko pohvali s številnimi uspešnimi podjetniškimi zgodbami, ki pa jih (žal) niti starejša niti mlajša generacija ne poznata dovolj.**» Blaž Brodnjak, NLB

Model NLB v smislu neodvisnega in profesionalnega korporativnega upravljanja, ambicioznosti, potentnosti in razvojnega potenciala celotne skupine dokazano deluje, zagotavlja Brodnjak:

»Z njegovo razširjeno uporabo, v idealnem primeru na neki točki občutno podprto tudi z denarjem domačih pokojninskih skladov, pa bi to pomembno razširilo obzorja tudi drugim omenjenim sistemsko pomembnim družbam.«

11 Organizirati je treba globalno poslovno-diplomatsko ofenzivo.

Spremljajte aktivnosti Gospodarske zbornice Srbije in njenega predsednika Marka Čadeža, kako to popolnoma usklajeno z interesi gospodarstva počne v zadnjih petih letih, ter uvedite enako ambiciozen, pogumen in odločen pristop pri promoviranju države, svetuje Brodnjak.

12 V globalni vojni za talente moramo uvesti razvojno kapico.

To je absolutno nujno in s tem zamujamo že vsaj 10 let, ocenjuje Brodnjak: »Lahko bi jo financirali z začasnim dvigom DDV z zavezo, da se slednjega postopoma zniža, ko se uvede sorazmerno in razumno obdavčitev nekaterih žepov premoženja, vključno z nepremičninami.«

Nadaljnje odlaganje bi namreč po njegovih besedah imelo zelo resne posledice za majhno in odprto gospodarstvo, kot je naše.

IN ČE NE BOMO NAREDILI NIČ?

Že zdaj je možno opaziti, da slovenska podjetja raje vlagajo v Hrvaško in druge tuje države, ugotavlja Pavlinjek: »Na dolgi rok se bo izkazalo, da paradni konj slovenskega gospodarstva ne bo več dosegal razvoja in tudi boja s svetovno konkurenco, ki je zaradi krize na zahodu Evrope neusmiljena.«

Če se nič od tega ne bo zgodilo, je Brodnjak že javno napovedal, da nas bo s povprečno neto plačo Hrvaška ujela čez tri, Srbija pa čez osem let: »Ko to uparite s pariteto kupne moči, dobite realno primerjavo standarda prebivalstva.«

NAJVEČJI PREVZEMI V ZADNJIH LETIH

Zanimalo nas je, kateri so bili največji prevzemi podjetij v zadnjih nekaj letih. Teh podatkov ne zbira nobeno od obeh ministrstev, Hrvati pa so nam postregli z nekaterimi večjimi prevzemi, vendar opozarjajo, da ne nujno največjimi, v katerih so vključene tuje pravne osebe:

- ★ Prevzem podjetja **Photomath, Inc. ('Photomath')** s strani ameriškega Googla. Ocenjena vrednost: 550 mio USD (l. 2022).
- ★ Prevzem **Croduxa** s strani slovenskega Petrola. Vrednost: 191,7 mio EUR (l. 2021).
- ★ Prevzem podjetij **Ledo plus in Irida** (Poslovna skupina zamrznjene hrane Fortenove) s strani ameriškega Nomad Foods. Vrednost: 615 mio EUR (l. 2021).
- ★ Podravka in Fortenova skupina sta leta 2024 prevzeli kmetijski segment **Fortenova skupine**, ki ga sestavljajo Belje, PIK Vinkovci, Vupik, Energija Gradec, Belje-Agro Vet in Felix. Transakcija je vredna 333 mio EUR.
- ★ **HPB** je prevzel Sberbank. Vrednost transakcije: 9,4 mio EUR (l. 2022).

Pogledali smo, kateri so bili nekateri večji tuji prevzemi pri nas.

- ★ Prevzem večinskega deleža podjetja **Panvita** s strani hrvaškega podjetja . Ocenjena vrednost ni bila javno objavljena (l. 2024).
- ★ Prevzem podjetja **Fotona**, ki proizvaja medicinske laserje, s strani ameriškega podjetja Agiliti. Vrednost ni bila javno objavljena (l. 2023).
- ★ Prevzem podjetja **LTH Castings**, ki proizvaja aluminijaste ulitke, s strani nemškega investitorja. Vrednost transakcije ni bila razkrita (l. 2022).



ZAGOTAVLJAJO KONKURENČNO OKOLJE ENERGETSKEGA TRGA

V družbi BSP svoje poslanstvo vidijo v zagotavljanju dobro delujočega trga z elektriko tako v Sloveniji kot v celotni regiji. Da so uspešni, pa dokazuje rast trgovanja tudi na začetku letošnjega leta.

NA KAKŠEN NAČIN UDEJANJATE SVOJE PODJETNIŠKO POSLANSTVO?

Slovenska energetska borza z elektriko uresničuje svoje poslanstvo s širitvijo in razvojem borzne dejavnosti in energetskih trgov. Skladno s tem zagotavljamo konkurenčno okolje energetskega trga, finančno varnost udeležencev trga ter učinkovito izrabo proizvodne in prenosne energetske infrastrukture. Dobro delujoč trg z elektriko je zato temeljno poslanstvo naše borze, eden izmed ključnih elementov za prehod slovenskega in evropskega gospodarstva na trajnostni gospodarski model.

NA KAKŠEN NAČIN POMAGATE PRI POSLOVANJU SLOVENSKEGA PODJETNIKA?

Borza BSP je komercialna borza, na kateri se trguje z elektriko na veliko. Podjetnikom, ki se ukvarjajo s proizvodnjo elektrike, ponujamo možnost trgovanja z elektriko na borzi, za kar morajo imeti primerne usposobljene zaposlene ljudi, zato na borzi ponujamo možnost ustreznega izobraževanja za borzne posrednike pri trgovanju z elektriko. Na naših spletnih straneh imajo podjetniki možnost vpogleda v gibanje cen in trgovalnih količin elektrike in tako lahko dobijo informacije, s katerimi si deloma lahko pomagajo pri sprejemanju odločitev za načrtovanje svojega poslovanja.

SE JE LETO 2025 ZAČELO PO PRIČAKOVANJAH?

Pretečeno obdobje je še prekratko, da bi lahko delali kakršnekoli zaključke, lahko pa zelo optimistič-



»Slovenski podjetniki lahko v letu 2025 pričakujejo, da bo slovenska borza BSP še povečala svojo likvidnost in nadaljevala uvajanje novih produktov na slovenskem borznem trgu,« pravi mag. Anže Predovnik, direktor družbe BSP in predsednik uprave ADEX skupine.

no gledamo naprej, saj smo trgovanje glede na prvih dvajset dni v letu 2025 začeli zelo spodbudno. Obseg poslov na segmentu trgovanja za dan vnaprej se je glede na primerljivo obdobje v prehodnem letu povečal za 40 %.

KATERE SO NOVOSTI, KI JIH NAMERAVATE UVESTI V LETU 2025?

Novosti, ki jih z letom 2025 ponujamo, so del Poslovnega in razvojnega načrta borze BSP in skupine ADEX ter temeljijo na večplastnih sinergijah skupine: na enotnem postopku pristopa v članstvo, enotnem ceniku za člane na borzi v vseh treh državah, enotni IT infrastrukturi, enotni klirinški rešitvi, pospešitvi izvedbe projektov spajanj trgov in s tem povezani izboljšani likvidnosti borznih trgov ter oblikovanju robustnejšega trga z elektriko.

KAKO BODO OMENJENE NOVOSTI V KORIST PODJETNIKOM?

Slovenski podjetniki lahko v letu 2025 pričakujejo, da bo slovenska borza BSP še povečala svojo likvidnost in nadaljevala uvajanje novih produktov na slovenskem borznem trgu, kot so na primer nedavno vzpostavljene avkcije znotraj dneva. Že v prvem delovnem tednu leta smo tako izvedli dražbo elektrike, proizvedene v letu 2025 v TEŠ-u, na podlagi interventnega zakona.

OB ZAKLJUČKU LETA 2024 STE RAZŠIRILI SVOJE ČLANSTVO Z DVEMA NOVIMA ČLANOMA: NORD ENERGY OY IN ENNA NEXT, D. O. O. KAJ TO PRINAŠA VAM IN KAJ UPORABNIKOM STORITEV?

Kot komercialna borza, ki je del Skupine ADEX, tj. najmočnejše in najbolj likvidne regionalne borzne skupine v tem delu Evrope, nam vstop vsakega novega podjetja v članstvo na borzi pomeni priznanje, da ponujamo tiste tržne storitve, ki jih ti potrebujejo in da smo pri svojem delu uspešni – pomeni, da nam tržni udeleženci zaupajo. Trg z elektriko je dinamičen trg, zato je tako vstopanje kot tu in tam tudi izstop kakšnega člana z borze povsem normalno dogajanje. Kaj bo to pomenilo za uspešnost našega poslovanja, bomo lahko ocenili, ko bomo videli, kakšni so njihovi cilji na borznem trgu oz. kaj lahko doprinesejo k obsegu trgovanja z elektriko na borzi. Vsekakor pa nas veseli, da se interes za članstvo na naši borzi nenehno povečuje.

- ★ Prevzem slovenskega proizvajalca športne opreme **Elan** s strani finskega investicijskega sklada KJK. Vrednost transakcije ni bila razkrita (I. 2021).
 - ★ Prevzem podjetja **Gorenje** s strani kitajskega podjetja Hisense. Finančni pogoji niso bili javno objavljeni (I. 2020).
- Javna agencija SPIRIT Slovenija in ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport vsako leto podelita priznanja najboljšim tujim investitorjem,

Če ne bomo storili nič, nas bo Hrvaška s povprečno neto plačo ujela čez tri, Srbija pa čez osem let.

ZAKAJ SO TNI POMEMBNE?

Tuje neposredne investicije (TNI) so pravzaprav zelo dober pokazatelj stanja v državi. Povezane so z gospodarsko, politično in socialno stabilnostjo ter privlačnostjo države za tuje vlagatelje.

Večje zanimanje tujih vlagateljev je znak, da ti zaupajo v gospodarsko prihodnost države. Po drugi strani pa nižja raven lahko nakazuje na izzive, kot so politična nestabilnost, slaba infrastruktura ali neugodna zakonodaja.

Poglejmo, kateri dejavniki lahko povečajo zanimanje za TNI:

1 Ekonomska privlačnost:

- ★ velikost in rast domačega trga,
- ★ razpoložljivost kvalificirane delovne sile,
- ★ razvita infrastruktura,
- ★ konkurenčni stroški dela ali proizvodnje.

2 Politična in pravna stabilnost:

- ★ stabilnost vlade in pravnega sistema,
- ★ jasnost in spoštovanje zakonodaje, zlasti na področju zaščite tujih investicij,
- ★ nizka raven korupcije.

3 Dostop do mednarodnih trgov:

- ★ lokacija države in njena povezava z mednarodnimi trgi,
- ★ članstvo v gospodarskih povezavah (npr. EU, ASEAN, NAFTA),
- ★ trgovinske ugodnosti in carinske olajšave.

ki so v preteklem letu ustvarili izjemne rezultate ter pomembno prispevali k razvoju slovenskega gospodarstva.

Konec lanskega leta so nagrade FDI Award Slovenia 2024 prejela podjetja:

- ★ Ekolat, d. o. o., v kategoriji znaten vpliv na slovensko gospodarstvo,
- ★ Avantpack, d. o. o., v kategoriji malo in srednje veliko podjetje,
- ★ Henkel Maribor, d. o. o., v kategoriji uspešno veliko podjetje in
- ★ Lumentum, d. o. o., v kategoriji pametno podjetje.

Vir: *Slovenia Business, sloveniabusines.eu.*

4 Naravni viri:

- ★ prisotnost naravnih virov, kot so nafta, minerali in kmetijska zemljišča, ki zanimajo tuje investitorje.

5 Regulativno okolje:

- ★ spodbude za tuje investitorje, kot so davčne olajšave ali subvencije,
- ★ prosto delovanje podjetij brez čezmerne birokracije.

6 Makroekonomska stabilnost:

- ★ stabilna valuta,
- ★ nizka inflacija,
- ★ zdravo javno finančno stanje.

7 Stopnja razvoja:

- ★ v razvitih državah lahko TNI odražajo stabilno in zrelo gospodarstvo z dobrim poslovnim okoljem,
- ★ v razvijajočih se državah pa lahko TNI kažejo na privlačne možnosti za rast in razvoj.

PRODUKT – 35 LET ZAUPANJA, KAKOVOSTI IN DRUŽINSKIH VREDNOT

Leta 1990 je na obrobju Ljubljane zaživel podjetje Produkt d. o. o. v majhni delavnici, kjer sta predanost in trdo delo postavila temelje današnjega uspeha. Kot družinsko podjetje smo sprva nudili servisiranje avtodvigal in zavornih valjev.

Danes ponujamo celovite rešitve za avtomehanične in vulkanizerske delavnice ter tehnične preglede. S 35-letnimi izkušnjami, široko ponudbo in tesnim sodelovanjem z vodilnimi svetovnimi proizvajalci smo postali zanesljiv partner slovenskim mehanikom.

OD SKROMNIH ZAČETKOV DO VODILNEGA POLOŽAJA

Začetek zgodbe podjetja sega v čas, ko je bilo ročno orodje in osnovna mehanika vse, kar je mehanik potreboval za svoje delo. Kmalu smo prepoznali hitro napredovanje tehnologije v avtomobilski industriji in začeli uvajati nove rešitve. Leta 1996 smo v svojo ponudbo dodali tudi opremo za tehnične preglede in do danes pokrili kar polovico slovenskega trga na tem področju.

V središču našega razvoja so bile vedno družinske vrednote: zanesljivost, skrb za stranke in dolgoročni partnerski odnosi. Ta pristop nam je omogočil stalno rast, razširitev programa in oblikovanje močne ekipe, ki danes šteje več kot 40 zaposlenih.

CELOVITA PONUDBA ZA SODOBNE DELAVNICE

Danes pokrivamo vse potrebe sodobne delavnice – od ročnega orodja do vrhunske računalniško podprte opreme. Naši najbolj priljubljeni izdelki vključujejo dvostebna in škarjasta dvigala, vulkanizersko opremo, premontažne stroje, naprave za centriranje pnevmatik, diagnostične testerje, naprave za



Peter Novak, Produkt

kontrolno in nastavitev podvozja, sisteme za odsesovanje izpušnih plinov, opremo za tehnične preglede in še več. Sodelujemo z uglednimi svetovnimi proizvajalci, kot so MAHA, Hunter, Effemme, Ravaglioli, Mondolfo Ferro, Autel, Beta, Emanuel, M&B, RAASM, Norfi in drugi, kar zagotavlja vrhunsko kakovost in zanesljivost.

VEDNO KORAK PRED ČASOM

Naš uspeh temelji na nenehnem spremljanju svetovnih sejmov, inovacij in zakonodajnih sprememb. Pogosto prvi pripeljemo nove trende na slovenski trg in mehanike ozaveščamo o najnovejših standardih ter možnostih, ki jih prinaša sodobna oprema. Naša ekipa strokovnjakov skrbi za montažo, kalibracijo in vzdrževanje opreme, kar omogoča mehanikom brezskrbno delo in zanesljive rezultate.

DRUŽINSKE VREDNOTE ZA PRIHODNOST

Ob svoji 35-letnici ostajamo zavezani družinskim koreninam in vrednotam. Kljub nenehnim spre-

memam in izzivom na trgu se trudimo, da bi ohranili osebni pristop in visoko raven storitev. Naša vizija za prihodnost vključuje širitev prodajnega programa, krepitev ekipe ter nadaljnjo podporo slovenskim mehanikom in delavnicam. Vabimo vas, da nas obiščete v našem razstavnem salonu na Šmartinski cesti 211b v Ljubljani, kjer vam bomo z veseljem predstavili svojo ponudbo in skupaj našli rešitve, prilagojene vašim potrebam. Stopite v stik z nami preko telefona na 01 520 04 66/50 ali nam pišite na komerciala@produkt.si – veseli bomo vaših vprašanj in pobud.

PRODUKT – ZAPELJITE VAŠ POSEL NA VIŠJI NIVO – Z VAMI ŽE 35 LET!



Šmartinska cesta 218c
1260 Ljubljana-Polje
T: 01 520 04 50, 01 520 04 66
E: komerciala@produkt.si
W: www.produkt.si

KREPIMO SOCIALNO VARNOST NAŠIH VARČEVALCEV

Modra zavarovalnica, največji ponudnik varčevanja za starost v okviru drugega stebra in izplačevalec pokojninskih rent, vstopa tudi na področje dolgotrajne oskrbe. O njihovem poslanstvu in delovanju ter načrtih smo se pogovarjali s predsednikom uprave Matejem Golobom Matzelejem.

KAKO BI NA KRATKO PREDSTAVILI VAŠO ZAVAROVALNICO?

Modra zavarovalnica je največja specializirana zavarovalnica za izvajanje dodatnega pokojninskega zavarovanja v Sloveniji. Smo največji ponudnik varčevanja za starost v okviru drugega stebra in največji izplačevalec pokojninskih rent iz dodatnega pokojninskega zavarovanja. Pri nas varčuje več kot 310 tisoč varčevalcev, rente pa izplačujemo dobrim 50 tisoč posameznikom. Smo največji upravljavec po višini sredstev, ki presegajo 1,7 milijarde evrov v vzajemnih pokojninskih skladih in več kot 400 milijonov v rentnih skladih, iz katerih izplačujemo pokojnine.

KOT KAPITALSKA DRUŽBA STE NA ZAČETKU PONUJALI DODATNO POKOJNINSKO ZAVAROVANJE ZA JAVNI SEKTOR.

Modra zavarovalnica je nastala z izločitvijo iz Kapitalске družbe in je v njeni stoodstotni lasti. Imamo dva krovna pokojninska sklada. Prvi, Krovni pokojninski sklad javnih uslužbencev, je namenjen samo javnim uslužbencem, z drugim, Modrim krovnim pokojninskim skladom, pa konkuriramo drugim izvajalcem dodatnega pokojninskega zavarovanja.

»Za bolj varno starost je treba začeti varčevati ob vstopu v zaposlitev«

Matej Golob Matzele,
predsednik uprave Modre
zavarovalnice.



»MODRA SMO LJUDJE«, PRAVITE. ZAKAJ?

Imamo prekaljeno ekipo upravljavcev z izkušnjami na mednarodnih kapitalskih trgih. Sredstva naših varčevalcev namreč investiramo globalno, večinoma v Evropi. Naši upravljavci tekoče spremljajo dogajanje na teh trgih, da bi dosegali čim boljše donose za naše varčevalce. Na drugi strani pa lahko varčevalci podatke o stanju na svojem varčevalnem računu dnevno spremljajo prek spletne platforme eModra in mobilne aplikacije mModra. Imamo tudi močno ekipo izkušenih in prijaznih prodajnih svetovalcev, ki lahko vsakemu posamezniku, ki se zanima za pokojninsko zavarovanje, predlagajo njemu prilagojene rešitve – tako v zvezi z varčevanjem kot izplačilom pokojninske rente ob njegovem zaključku.

KAKŠNA JE VAŠA POSLOVNA IN NALOŽBENA STRATEGIJA?

Naše poslanstvo je oblikovati dostopne zavarovalne in druge finančne storitve za posameznike, ki prispevajo k dvigu socialne varnosti posameznika v vseh življenjskih obdobjih. Z dodatnim pokojninskim zavarovanjem želimo pripomoči, da bodo ljudje, ko se bodo upokojevali, imeli dodatno socialno varnost. Obenem dejavno razmišljamo o drugih produktih s področja socialne varnosti v starosti. V naslednjem strateškem obdobju bomo razvili produkte za dolgotrajno oskrbo. Začeli smo sodelovati z Vzajemno zdravstveno zavarovalnico in ponujamo njene produkte dodatnega zdravstvenega zavarovanja za naše varčevalce. Naš primarni strateški cilj pa ostaja varnost finančnih sredstev, saj se sredstva zbirajo za pokojnino varčevalcev. S svojo kapitalsko močjo in trdnostjo zagotavljamo, da tudi v slabih časih na finančnih trgih dolgoročno dosegamo najboljšo mogočo donosnost. Skoraj deset let delujejo skladi življenjskega

cikla, kjer lahko posameznik v različnih življenjskih obdobjih varčuje v različno tveganem podskladu – v mlajšem obdobju v bolj tveganih in kasneje v vse bolj konervativnih, ki ohranjajo pretekle donose.

KAKO SEDANJE RAZMERE NA KAPITALSKIH TRGIH, KI JIH BURKAJO POTEZE AMERIŠKEGA PREDSEDNIKA TRUMPA, VPLIVAJO NA SESTAVLJANJE NALOŽBENIH PORTFELJEV?

Finančne trge že v osnovi opredeljuje negotovost, dobri in slabi časi. Za pomoč pri oblikovanju portfeljev imamo dostope do analitičnih priporočil največjih evropskih in ameriških bank. Zgodovina pa kaže, da tudi po velikih pretresih na trgih, eden od njih je bil npr. epidemija kovida-19, vrednosti na trgu presežejo tiste pred prelomnimi dogodki. Po zmagi Donalda Trumpa so trgi zanihali in postali bistveno bolj volatilni in nepredvidljivi in v takih razmerah je treba ohraniti mirne živce. Za svoje varčevalce vlagamo za obdobje več deset let, ko taki dogodki praviloma nimajo odločilnega vpliva.

ZAKAJ SKLENITI VARČEVANJE PRI MODRI?

Smo največji po obsegu sredstev, ki jih upravljamo in kapitalsko trdni. Imamo skoraj 400 milijonov evrov kapitala, zato lahko v slabih časih zagotovimo zjamčene vrednosti donosov. Varnost sredstev, ki je naš strateški cilj, tako zagotavljamo tudi s kapitalsko trdnostjo. Naš cilj je tudi, da v vseh skladih življenjskega cikla znotraj naložbene politike dosežemo najboljši možni donos. Rezultati in analiza kažejo, da delamo dobro. Prav tako pa vsem svojim strankam nudimo močno podporo preko spletne platforme, mobilne aplikacije ali v osebnem stiku v kontaktnem centru ali po telefonu.

KAKŠEN JE PODJETNIŠKI MOTO MODRE?

Nismo običajno podjetje, smo zavarovalnica, naše poslovanje je močno regulirano. Posredno, prek Kapitalске družbe, smo v stoodstotni lasti države. Vendar pa imamo zaposleni v Modri precej podjetniškega duha. Osebo ne sprejemam odgovora, da nečesa ni mogoče narediti – z inovativnostjo in ustvarjalnostjo, nasveti zunanjih strokovnjakov je gotovo mogoče, morda na nov način. Lani, ko smo oblikovali novo strategijo, smo v njeno pripravo vključili tretjino zaposlenih od 65, kolikor nas je. S tem smo pridobili vključenost zaposlenih in dodatno širino za poslovanje zavarovalnice v naslednjem strateškem obdobju.

KAKŠNE RAZVOJNE IN POSLOVNE CILJE SI ZADAJATE ZA PRIHODNOST?

Ključna strateška prioriteta ostaja varnost sredstev in varnost osebnih podatkov, saj imamo več kot 300 tisoč komitentov. Dolgoročno želimo okrepiti položaj največjega ponudnika storitev na področju socialnega varstva zunaj prvega stebra – dodatna pokojninska zavarovanja, dolgotrajna oskrba, zdravstvena zavarovanja prek Vzajemne. Lani smo vzpostavili tudi strateško sodelovanje z Delavsko hranilnico, ki v svojih poslovalnicah prodaja naša dodatna pokojninska zavarovanja.

BI ŠE KAJ DODALI?

Dodatno pokojninsko zavarovanje se srečuje z veliko mero nezaupanja – ali dejansko zagotavlja finančno varnejšo starost. Če se za pokojnino redno varčuje od začetka delovne dobe do upokojitve, in sicer v skladih življenjskega cikla, ki omogočajo boljše donose v začetnem obdobju, ko so mlajši ljudje pripravljeni prevzemati večja tveganja, privarčevana sredstva lahko pomembno prispevajo k dodatni pokojnini.

FINANČNI PULZ – OD TRUMPA DO ZLATA, PA ŠE MALO PO SVETU



Nejc Apšner*

Donald Trump je po svoji vnovični izvolitvi sprožil plaz ukrepov, ki so močno pretresli trge. Poleg novih carin na Kitajsko in Mehiko, ki so razburkale delniške trge, je sprožil obsežne deregulacije na finančnih trgih in obljubil znižanje davkov za podjetja. Medtem ko nekateri analitiki slavijo njegovo ekonomsko politiko, drugi opozarjajo, da bi lahko dolgoročno povzročila večjo inflacijo in fiskalni primanjkljaj. Kakšne bodo posledice?

FEBRUAR 2025: TRGI MED CARINSKIMI VOJNAMI, VOLATILNOSTJO IN REGULACIJSKIMI IZZIVI

Začetek leta 2025 je prinesel pomembne dogodke, ki vplivajo na globalne finančne trge. Nove carine, geopolitične napetosti, inflacijski pritiski in objave poslovnih rezultatov povečujejo nestanovitnost delniških trgov, medtem ko se obvezniški trg prilagaja negotovim pričakovanjem glede obrestnih mer. Kriptovalute ostajajo pod drobnogledom regulatorjev, surovinski trg pa se sooča s trgovinskimi motnjami. Kako bodo ti dejavniki oblikovali trge v prihodnjih tednih?

A. RAZVITI TRGI: MED INOVACIJAMI IN KRATKOROČNIMI POPRAVKI

ZDA, Evropa in Japonska ostajajo pod pritiskom geopolitičnih tveganj in negotovosti glede prihodnje gospodarske rasti. Ameriška administracija je uvedla

(pa nato deloma zamrznila) nove carine na uvoz iz Mehike, Kanade in Kitajske, kar je povzročilo povečano volatilitet na trgih. Najbolj prizadeti so sektorji, ki so močno odvisni od globalnih dobavnih verig, kot so avtomobilska, tehnološka in potrošniška industrija.

V ospredju sta delnici družb Nvidia (NVDA) in Palantir (PLTR), ki imata v zadnjem letu veliko pozornosti vlagateljev. Nvidia se sooča s trgovinskimi omejitvami, ki vplivajo na njeno rast, medtem ko analitiki opozarjajo, da bi Palantirjevo (pre)

visoko vrednotenje lahko privedlo do večjih kratkoročnih popravkov. Kljub tem izzivom inovacije ostajajo v ospredju. Umetna inteligenca, kvantno računalništvo in napredne digitalne platforme so ključna področja investicij.

V zadnjih letih so centralne banke razvitega sveta vodile politiko visokih obrestnih mer z namenom zajeitve inflacije. Ti ukrepi so sicer pripomogli k umiritvi cenovnih pritiskov, vendar so hkrati otežili dostop do poceni kapitala, kar povečuje previdnost vlagateljev in zmanjšuje likvidnost na kapitalnih trgih.

B. TRGI V RAZVOJU: KAKŠNA JE RAZLIKA MED KITAJSKO IN INDIJO?

Trgi v razvoju so občutljivi na dogajanja v svetovnem gospodarstvu. Kitajska se pripravlja na protiukrepe proti ameriškim carinam, kar povečuje negotovost v azijski regiji. Latinska Amerika čuti posledice trgovinskih vojn, zlasti v izvoznem sektorju. Indijska borza pa se je za zdaj izkazala za relativno stabilno zaradi močnega domačega povpraševanja.

Kitajsko gospodarstvo kljub občasnim znakom okrevanja ostaja pod pritiskom zaradi težav na nepremičninskem trgu, nizke potrošniške samozvesti in negotovosti glede ameriških trgovinskih politik. Medtem ko so izvozni sektor in denarna ponudba pokazali pozitivne trende, ostaja glavno vprašanje obseg in učinkovitost vladnih stimulatvinskih ukrepov, ki bi lahko okrepili domače povpraševanje.

Naraščajoči dolg postaja resna grožnja stabilnosti trgov v razvoju. Višji stroški zadolževanja razkrivajo ranljivosti finančnih sistemov, kar bi lahko vodilo v dolžniške krize. Mednarodne institucije opozarjajo na povečana dolžniška tveganja,

zato bodo reforme in fiskalna disciplina ključne za zagotavljanje stabilnosti.

C. OBVEZNIŠKI TRGI: STABILNOST V OBDOBJU VIŠJE INFLACIJE

Obvezniški trgi ostajajo privlačni za vlagatelje, ki iščejo varnost. Ameriška centralna banka (Fed) se je odločila, da za zdaj ne bo agresivno zniževala obrestnih mer. To pomeni, da se donosi na 10-letne ameriške državne obveznice gibljejo okoli 4,15 %. Vlagatelji so usmerjeni predvsem v visokokakovostne obveznice, ki zagotavljajo stabilnost v obdobju večje volatilitet na delniških trgih.

Č. KRIPTOVALUTE: MED ČAKANJEM NA AMERIŠKO ADMINISTRACIJO

Bitcoin (BTC) se je obdržal nad mejo 99.000 USD, z najvišjo vrednostjo pri 102.591 USD. Regulativna negotovost ostaja, saj ameriška administracija napoveduje spremembe v finančni regulaciji, ki bi lahko vplivale na sektor kriptovalut.

Kljub temu se institucionalna adopcija krepi – Fidelity in BlackRock širita svojo ponudbo kriptoproduktov, kar povečuje legitimnost sektorja. Ethereum (ETH) prav tako pridobiva vrednost zaradi pričakovanih nadgrajenih protokolov.

D. SUROVINSKI TRGI IN SEKTORJI POD PRITISKOM

Carinske vojne vplivajo na cene ključnih surovin. Cene koruze so pod pritiskom, saj ameriški kmetje čutijo posledice novih trgovinskih ovir. Cena nafte WTI se giblje okoli 78,50 USD za sod, analitiki pa opozarjajo na možne nadaljnje pritiske zaradi motenj v dobavnih verigah.

Poleg tega vlagatelji ostajajo osredotočeni na tehnološki sektor, predvsem na umetno inteligenco. Microsoft in Google nadaljujeta z naložbami v AI rešitve, kar bi lahko postalo eden ključnih trendov leta 2025.

ZAKLJUČEK: SMER ZLATO, AMERIŠKE OBVEZNICE ...

Februar 2025 prinaša kompleksen preplet političnih odločitev, tržnih reakcij in gospodarskih kazalnikov.

- ★ Razviti trgi so pod vplivom carinskih vojn in pričakovanih glede poslovnih rezultatov.
- ★ Trgi v razvoju se prilagajajo globalnim spremembam, pri čemer imajo nekatere regije večjo odpornost kot druge.
- ★ Obvezniški trgi predstavljajo stabilnost v času negotovosti.
- ★ Kriptovalute pridobivajo institucionalno podporo, kljub negotovosti glede regulacije.
- ★ Surovinski trgi in umetna inteligenca prinašajo dodatne priložnosti za vlagatelje.

Zaradi geopolitičnih negotovosti vlagatelji vse bolj usmerjajo kapital v varnejše naložbe, kot so zlato, ameriške državne obveznice in druge oblike zaščitenih premoženjskih razredov. Ključno vprašanje ostaja, ali bodo globalni odločevalci uspeli omiliti te napetosti in zagotoviti stabilnejše poslovno okolje.

Mednarodne institucije opozarjajo na povečana dolžniška tveganja, zato bodo reforme in fiskalna disciplina ključne za zagotavljanje stabilnosti.

* Finančni pulz je nova rubrika v Podjetni Sloveniji, s katero vam bomo v izdajah Podjetne Slovenije postregli z mesečno dozo tržnih vrtiljakov, pametnih (in ne tako pametnih) investicijskih idej ter gospodarskih bombončkov, ki jih prinaša življenje. Za to bo poskrbel Nejc Apšner, ki ni guru s kravato niti milijarder s skrivno formulo za bogastvo. Spremlja pa trge, vanje meče svoj denar in upa na najboljše (z nekaj razuma vmes, seveda).

Kaj se dogaja na borzah? Kaj to pomeni za vaše žepe? In kje se skrivajo zanimive priložnosti – ali pa vsaj zabavni investicijski fiaski? V vsaki izdaji Podjetne Slovenije boste dobili pregled delniških, obvezniških, kripto in surovinskih trgov ter nekaj sproščenih misli o dogajanju v svetu financ.

»EU MORA DELOVATI KOT SAMOZAVESTEN, NEODVISEN IGRALEC NA SVETOVNEM TRGU.«

- Kaj mora nova vlada po nemških volitvah storiti, da bo gospodarstvo zadihalo?
- Zakaj meni, da so podjetja na pravi poti elektrifikacije, država pa zaostaja?
- Zakaj je pomembna koalicija bavarskih in slovenskih podjetij na tretjih trgih?



Goran Novković
Foto: vbw

Bertram Brossardt je generalni direktor Združenja delodajalcev bavarske kovinske in elektroindustrije. Odlično pozna razmere v nemški in bavarski industriji: »Bavarska podjetja trenutno diverzificirajo svoje zunanjetrgovinske odnose, odpirajo nove trge in iščejo nove lokacije. Slovenski dobavitelji lahko tesno sodelujejo in imajo koristi od diverzifikacije bavarskih partnerjev.«

bavarske kovinske in elektroindustrije ter vplivu na slovenske dobavitelje.

Veliko slišimo o stanju v nemški avtomobilski industriji. Kakšno pa je stanje v bavarski kovinski in elektroindustriji?

Celotni bavarski kovinska in elektroindustrija se soočata z gospodarsko in strukturno krizo. Avtomobilsko in dobaviteljska industrija sta že več let v procesu obsežne preobrazbe tehnologije z notranjim zgorevanjem na električne pogone. Obenem pa gresta v smeri avtomatizacije.

Posebne izzive imajo dobavitelji, specializirani za konvencionalne pogonske sisteme, ki se morajo prilagoditi, veliko investirati ali odpreti nove poslovne programe. Težava je v tem, da se to dogaja na trgu, ki ni več rastoč. Proizvajalci in dobavitelji ogromno investirajo v času pomanjkljive donosnosti. Samo proizvodnja osebnih vozil je približno 28 odstotkov nižja kot leta 2016.

Kovinska in elektroindustrija sta tesno povezani z avtomobilsko industrijo. Kakšne trende, pomembne za dobavitelje, pričakujete v tem sektorju letos in v prihodnjih letih?

Kovinska in elektroindustrija sta deloma tesno povezani z avtomobilsko in dobaviteljsko indu-

»Evropa bi utrpela velike izgube, če bi se ob bipolarizaciji svetovnega gospodarstva obrnila proti ZDA in se oddaljila od Kitajske. Potrebujemo multipolaren svet z odprtimi trgi.«

V intervjuju smo se o razmerah v bavarski in nemški industriji, posledicah Trumpovih groženj s carinami, novi evropski gospodarski politiki in še čem z njim pogovarjali pred prihodom Volkerja Leinweberja, izvršnega direktorja in vodje oddelka za ekonomijo in zunanjo trgovino Bavarskega industrijskega združenja v Slovenijo. Na Dnevu slovensko-nemškega gospodarstva bo 8. aprila spregovoril o stanju in perspektivah



strijo. Avtomobilski proizvajalci so kupci izdelkov mnogih naših družb iz elektronske ali kovinskih industrije. Tako se vsa podjetja spoprijemajo z zahtevnim izzivom upravljanja preobrazbe. Eden od trendov, ki se bo nadaljeval, je digitalizacija izdelkov in procesov. Dobavitelji se morajo temu prilagoditi. To prinaša tudi velike priložnosti, če imajo ustrezna znanja in ponujajo privlačne rešitve. Veliko vlogo bosta igrali analiza velikih podatkov in umetna inteligenca.

Posebej pomembno je hitro vzpostavljanje polnilne infrastrukture – za avtomobile, še bolj pa za avtobuse in tovornjake, kjer je vrzel še večja. Ti osnovni pogoji so bistveno pomembnejši od določitve ciljne letnice za podnebno nevtralne pogone. Podjetja so že na tej poti; zdaj mora prispevati tudi država.

Kot Združenje bavarske kovinske in elektroindustrije ste del Bavarskega poslovnega združenja. Kakšno je stanje v drugih bavarskih industrijah? Bo leto boljše ali slabše od lanskega?

Bavarsko gospodarstvo je v recesiji. Leta 2024 naj bi se bruto domači proizvod Bavarske zmanjšal za 0,4 odstotka. Izboljšanja ni na vidiku; za leto 2025 pričakujemo ničelno rast. Gospodarska šibkost je obsežna – težav nima le industrija, temveč tudi gradbeništvo, trgovina in drugi sektorji, povezani s potrošnjo.

Kombinacija gospodarske in strukturne krize pomeni, da podjetja manj investirajo. Izgubljamo delovna mesta. Dejstvo je, da Nemčija kot poslovna lokacija s svojimi obremenitvami za podjetja ni več konkurenčna.

➤ Potrebujemo drastično zmanjšanje birokracije ... Cene energije morajo biti dostopne, delovni stroški pa nižji.«

Kakšne spremembe pričakujete v kratkem glede elektrifikacije mobilnosti, predvsem v ekonomskih politikah, povezanih z električnimi vozili?

Zdaj je najpomembneje, da EU hitro oceni politiko omejitev emisij. Podjetja potrebujejo podporo v preobrazbenem procesu in sredi tega procesa ne smejo biti kaznovana zaradi neizpolnjevanja omejitev izpustov CO₂.

Povpraševanje je odvisno od številnih dejavnikov, na katere proizvajalci ne morejo vplivati.



Katere ukrepe za revitalizacijo pričakujete po nemških volitvah?

Zvezne volitve bodo ključne za naše gospodarstvo. Potrebno je bolj gospodarsko razmišljanje, sicer deindustrializacija lahko pridobi zagon. To moramo preprečiti.

Potrebujemo drastično zmanjšanje birokracije in reformo nemškega delovnega prava, predvsem glede delovnega časa. Energijske cene morajo biti dostopne, delovni stroški pa nižji.

Prispevki za socialno varnost morajo trajno pasti pod 40-odstotni prag. Davki od dobička se morajo znižati na mednarodno konkurenčnih 25 odstotkov. Splošno gledano moramo nujno spremeniti smer in proizvodnjo na domačih tleh narediti bolj privlačno.

Kakšno kratkoročno in srednjeročno škodo bi lahko povzročili predlagani ukrepi Trumpove administracije (carine) za obe industriji? Imate kakšne analize o tem?

Počakati moramo na konkretne poteze predsednika Trumpa. Z izvozom v vrednosti skoraj

29 milijard evrov so bile ZDA leta 2024 ponovno največji izvozni trg Bavarske. Kot izvozno usmerjeno gospodarstvo Bavarske nas morebitne trgovinske ovire zelo skrbijo.



Prispevki za socialno varnost morajo trajno pasti pod 40-odstotni prag. Davki od dobička se morajo znižati na mednarodno konkurenčnih 25 odstotkov.«

Carine bi podražile izdelke bavarskih proizvajalcev in zmanjšale njihovo konkurenčnost na ameriškem trgu. Če bi prišlo do protiukrepov na povečanje ameriških carin in splošnega povečanja trgovinskih ovir po svetu, bi Nemčija in Bavarska kot izvozno močni državi utrpeli nesorazmerno velike posledice. Tekmovanje v kazenskih carinah nima zmagovalcev, temveč le poražence.

Moč povezav

Vaš nevtralni vodilni prevoznik na področju intermodalnega prevoza, **ki že več kot 30 let povezuje Evropo.**

20

terminalov
po vsej Evropi

650+

rednih tedenskih
odprem vlakov

140+

električnih in
hibridnih lokomotiv

1,47 mil.

letno prevoženih
TEU



www.metrans.eu

Kako naj EU odgovori na Trumpove ukrepe?

Nova ameriška administracija bo zaostrila geopolitično gospodarsko tekmovanje s Kitajsko, kar bo močno vplivalo na Evropo. Paziti moramo, da Evropa v tem konfliktu ne bo potisnjena ob stran. Ohraniti moramo gospodarske odnose s Kitajsko in ZDA. EU mora delovati kot samozavesten, neodvisen igralec na svetovnem trgu. Postati mora sposobna zaščititi svojo varnost in blaginjo.

>> Tekmovanje v kazenskih carinah nima zmagovalcev, temveč le poražence.«

Naše študije kažejo, da bi Evropa utrpela velike gospodarske izgube, če bi se ob bipolarizaciji svetovnega gospodarstva obrnila proti ZDA in se oddaljila od Kitajske. Zato potrebujemo

multipolaren svet s čim bolj prostim trgovanjem in odprtimi trgi.

Kako bi to lahko vplivalo na slovenske dobavitelje?

Močno nemško in bavarsko gospodarstvo je za slovenske dobavitelje izjemno pomembno. Po eni izmed študij nemško uvozno povpraševanje predstavlja več kot pet odstotkov dodane vrednosti v Sloveniji in zagotavlja 4,6 odstotka vseh delovnih mest v Sloveniji.

Nadaljnji znaten upad proizvodnje v naši državi bi vplival tudi na slovenske dobavitelje. Zaradi tesne medsebojne povezanosti imajo težave na koncu vrednostne verige posledice tudi na njenem začetku. Tako smo vsi v istem čolnu ter moramo na ravni EU sodelovati za boljše pogoje poslovanja in manj birokratskih ovir.

Kako naj EU prilagodi svojo industrijsko politiko?

Evropsko gospodarstvo mora biti v središču dela Komisije, da bomo lahko mednarodno konkurenčni. Za dosego tega cilja moramo zmanjšati obremenitve gospodarstva. Razmere, kjer se dogaja več kriz, Evropo prizadenejo močnejše kot druge regije sveta in zmanjšujejo njeno gospodarsko moč.

Osredotočiti se moramo na bolj aktivno industrijsko politiko, ki spodbuja trajnostne tehnologije in podpira inovacije. Prav tako potrebujemo boljši dostop do ključnih surovin in nove trgovinske sporazume. Našo mednarodno konkurenčnost moramo povečati z modernizacijo evropske zakonodaje o konkurenci. Te cilje moramo uresničevati veliko bolj odločno, kot smo to počeli doslej.

Kje so priložnosti za sodelovanje slovenskih industrijskih podjetij z bavarskimi na tujih trgih?

Dobri in tesni odnosi med slovenskimi in bavarskimi podjetji so lahko koristni na tretjih trgih. Sodelovanje s preverjenimi partnerji je vedno prednost.

Bavarska podjetja trenutno diverzificirajo svoje zunanjetrgovinske odnose, odpirajo nove trge in iščejo nove lokacije. Slovenski dobavitelji lahko tesno sodelujejo in imajo koristi od diverzifikacije svojih bavarskih partnerjev.



50 LET DRUŽINSKEGA PODJETNIŠTVA



1974

TRANSPORT & LOGISTIKA

Pot na Tojnice 48
1360 Vrhnika
T | 01 365 82 25
E | transport@prigo.si

SERVIS TOVORNIH VOZIL BRDO

Mladinska ulica 89
1000 Ljubljana
T | 01 365 82 22
E | servis.gv@prigo.si

SERVIS TOVORNIH VOZIL HOČE

Miklavška cesta 53D
2311 Hoče
T | 02 606 07 40
E | servis-hoce@prigo.si

SERVIS OSEBNIH IN DOSTAVNIH VOZIL MERCEDES-BENZ

Podpeška cesta 10
1351 Brezovica pri Ljubljani
T | 01 365 82 23
E | servis.ov@prigo.si

TEHNIČNI PREGLEDI

PE Brezovica
Podpeška cesta 10
1351 Brezovica pri Ljubljani
T | 01 365 84 10

PE Brdo
Mladinska ulica 89
1000 Ljubljana
T | 01 365 84 00

2024

Postati vodilni na področju mobilnosti – to je naša tradicija že 50 let! Z izkušnjami, strokovnostjo in predanostjo že pol stoletja zagotavljamo kakovost, ki ji lahko zaupate.

www.prigo.si

OSKRBO S TEHNIČNIMI PLINI IN ENERGIJO PREPUSTITE ISTRABENZ PLINOM

Družba Istrabenz plini skrbi za zanesljivo in stroškovno učinkovito oskrbo s tehničnimi plini in energijo glede na potrebe vsakega posameznega kupca.

Podjetjem ponujamo tehnicihne pline, energetska oskrba, utekočinjen naftni plin v jeklenkah in plinohramih ter zemeljski plin. Pod okriljem Skupine SIAD pa zagotavljajo široko paleto tehničnih plinov – za živila, varjenje in razrez kovin ter hladilne in specialne pline.

ENERGETSKO POGODBENIŠTVO IN OGREVALNI SISTEMI

V Istrabenz plinih podjetjem ponujajo pogodbenišstvo pri oskrbi z energijo – toploto, hladom, paro in električno energijo, pri čemer zagotavljajo ekonomsko in trajnostno vzdržno oskrbo z energijo. Poskrbijo za izbiro rešitve, naložbo, vzdrževanje in upravljanje energetskih sistemov za energetska oskrba uporabnikovega objekta, da se lahko ta osredotoči na svojo osnovno dejavnost, razvoj in širitev.

DRUŽBE V SKUPINI ISTRABENZ PLINI:

- ★ Istrabenz plini Koper – SLO
- ★ Plinarna Maribor – SLO
- ★ GTG plin Celje – SLO
- ★ Istrabenz plini Bakar – HRV
- ★ OXY Technical Gases Karlovac – HRV
- ★ Istrabenz plini Breza – BiH
- ★ Istrabenz plini Beograd – RS

Ponujajo tudi visoko učinkovite ogrevalne sisteme Schwank za komercialne in industrijske objekte. Zagotavljajo celovito rešitev od zasnove do dolgoročnega pogodbenega vzdrževanja opreme.

ZAGOTAVLJANJE ENERGETSKE NEODVISNOSTI

V Istrabenz plinih podjetjem pomagajo tudi pri spopadanju z



Mag. Aldo Srabotič, generalni direktor Istrabenz plinov

energetska draginjo. »V prihodnosti bo, sodeč po trenutnih razmerah v družbi, še zlasti pa v industriji, pomembno zagotavljanje energetske učinkovitosti in neodvisnosti. Na tem področju rešitve niso enostavne in še manj enoznačne. Nujna je smiselna medsebojna integracija različnih rešitev in energentov, ki lahko na koncu ponudijo najboljše rezultate in so obenem ekonomsko vzdržni,« razlaga Aldo Srabotič, prvi mož Skupine Istrabenz plini.

ODLIČNOST ISTRABENZ PLINOV OPAZIJO TUDI DRUGI

Na lestvici »TOP 101« največjih skupin in podjetij v letu 2023 priložbe Manager Časnika Finance se je Skupina Istrabenz plini uvrstila na 75. mesto. Glas gospodarstva Gospodarske zbornice Slovenije jo je za leto 2024 uvrstil med najhitreje rastoče poslovne skupine (»TOP 25«). V decembrski reviji Podjetna Slovenija se je skupina Istrabenz plini uvrstila med 20 najhitreje

rastočih izvoznikov. V okviru Obalno-kraške regije pa so bili najhitreje rastoči izvoznik. Družbe Istrabenz plini, Plinarna Maribor in GTG plin se z doseganjem bonitetnih odličij Dun & Bradstreet v letu 2024 uvrščajo med najboljše pravne subjekte.

ŠTIRJE KLJUČNI STEBRI DELOVANJA SKUPINE ISTRABENZ PLINI

1. **Proizvodnja in distribucija tehničnih plinov** v jeklenkah, snopih, mobilnih in stabilnih tlačnih posodah ter sistemi »On-site«.
2. **Distribucija utekočinjenega naftnega plina** v plinohramih in jeklenkah ter jeklenkah za gospodinjstva – lastna blagovna znamka Plindom in avtoplin.
3. **Prodaja in distribucija zemeljskega plina.**
4. **Celovite energetske rešitve za uporabnike** – energetska oskrba s toplotnimi črpalkami in kotli ter sistemi soproizvodnje toplote in električne energije (SPTe) po modelu energetskega pogodbenišstva.

Na poti v čistejšo prihodnost.

CELOVITE ENERGETSKE REŠITVE



Okolju in naravi prijazne



Najmanj okolju škodljivih snovi



Visok energetski izkoristek

SKUPINA ISTRABENZ PLINI SODI MED 'TOP 25' NAJHITREJE RASTOČIH POSLOVNIH SKUPIN V SLOVENIJI.

(Vir: GZS/Glas gospodarstva, december 2024)

NAJZANESLJIVEJŠE MOBILNO OMREŽJE, KI POVEZLJIVOST NADGRAJUJE S TEHNOLOGIJO NASLEDNJE GENERACIJE

Analiza podjetja Opensignal, vodilnega globalnega ponudnika neodvisnih analiz in podatkov o uporabniških izkušnjah v omrežjih*, je pokazala, da je Telemachovo mobilno omrežje najbolj zanesljivo v Sloveniji.

Stem priznanjem Telemach utrjuje položaj podjetja, ki narekuje trende na področju povezljivosti naslednje generacije. Za zagotavljanje tega bo v naslednjih petih letih v razvoj svojega omrežja vložil dodatnih 80 milijonov evrov.

Telemach Slovenija se lahko v zadnjih letih pohvali s kar nekaj nagradami, ki ga postavljajo med najboljše slovenske in tudi mednarodne telekomunikacijske operaterje. Tokratno priznanje podjetja Opensignal je za najbolj zanesljivo mobilno omrežje v Sloveniji. Analiza družbe Opensignal se osredotoča izključno na metrike mobilne izkušnje. Ocena je vključevala analizo dostopa do omrežja ter uporabniške izkušnje pri osnovnih spletnih aktivnostih, kot so video klici, glasovni klici prek aplikacij in brskanje po spletu.

V Telemachu priznanje pripisujejo naložbam, tehnološkemu napredku in zavezanosti k zagotavljanju povezljivosti uporabnikom. V štirih letih je Telemach nenehno vlagal v razširitev in krepitev svojega omrežja, kar uporabnikom zagotavlja vrhunsko izkušnjo na področju hitrosti, zanesljivosti in pokritosti. Te naložbe vključujejo:

- ★ 346 novih baznih postaj, s čimer je skupno število povečal za 40 %;



- ★ povišanje povprečne hitrosti prenosa za 137 %;
- ★ povečanje zmogljivosti omrežja za 188 %, kar zagotavlja brezhibno in neprekinjeno uporabniško izkušnjo;
- ★ pridobitev dodatnega dolgoročnega spektra z naložbo 51,9 milijona evrov.

NASLEDNJA GENERACIJA MOBILNIH IZKUŠENJ

Da bi zagotovil digitalne potrebe prihodnosti, bo Telemach Slovenija v naslednjih petih letih še pospešil razvoj svojega omrežja z dodatnimi naložbami v višini 80 milijonov evrov. Ključne pobude bodo vključevale:

- ★ 300 novih baznih postaj, s čimer bo skupno število povečal za 25 %;

- ★ razširitev omrežja 5G na 99 % pokritosti prebivalstva Slovenije;
- ★ povišanje povprečne hitrosti prenosa za 113 % za vrhunsko povezljivost vseh uporabnikov;
- ★ visoko zmogljivo omrežje, zgrajeno za digitalne izkušnje naslednje generacije.

V naslednjih dveh letih bo njihova osredotočenost tudi na kakovostno pokritost javnih prostorov in notranjih poslovnih lokacij, kar bo uporabnikom omogočalo, da vedno uživajo v Telemachovem omrežju naslednje generacije. Telemach Slovenija tako vodi razvoj povezljivosti v novo dobo. Njegova obljuba je preprosta: hitra, zanesljiva in celovita storitev naslednje generacije, ki omogoča nemoteno digitalno izkušnjo. Prihodnost povezljivosti je tu – in poganja jo Telemach.



Foto: Adobe Stock

ZAKAJ ŽENSKO OVIRAJO STEKLENI STROPI IN ZLOMLJENE PREČKE?

- Zakaj potrebujemo več podjetnic in tudi menedžerk?
- Kaj lahko storimo, da se bo nadvlada moških v podjetništvu zmanjšala?
- Kdo so ženske, ki so bodočim podjetnicam lahko za zgled?

Maja Virant

Ce malo pobrsimate po spominu in začnete razmišljati, koliko največjih podjetij pri nas vodijo ženske, jih boste lahko našli na prste. Na žalost temu pritrjuje tudi uradna statistika.

Delež žensk v upravnih odborih največjih borzno kotiranih podjetij se je malenkost povečal (z 22 % v letu 2023 na 23 % v letu 2024), ugotavlja Evropski inštitut za enakost spolov (EIGE) v zadnjem poročilu. To pa je še vedno za 11 odstotnih točk pod povprečjem EU.

V upravnih teh podjetij je delež žensk 24,5 %, v nadzornih svetih pa 26,1 %. Samo slaba tretjina med 54 državnimi in borznimi podjetji, ki jih spre-

mljata Združenje nadzornikov Slovenije in Deloitte Slovenija, izpolnjuje cilje glede spolne raznolikosti iz pobude 40/33/2026. To je celo manj kot leto prej, ko je ta delež znašal 34 %.

Podobno je na naših lestvicah največjih podjetij v lasti podjetnikov. Med lastniki je izjemno malo samostojnih podjetnic; samo malo več je morda hčera, ki prevzemajo družinska podjetja, še največ pa je družinskih življenjskih sopotnic podjetnikov.

ZAKAJ POTREBUJEMO PODJETNICE NA NAJVIŠJIH POLOŽAJIH?

Pa je v resnici pomembno, kdo prevzema vaje največjih podjetij, moški ali ženske? Mar ni ključ-

*Pridobljena nagrada Opensignal - Slovenija: oktober 2024 temelji na podlagi neodvisne analize meritev mobilnih omrežij med 1. junijem in 29. avgustom 2024 © 2025 Opensignal Limited. Več na telemach.si

no, da mesto zasede najbolj sposobna ali sposoben za ta položaj, ne glede na spol? Da in ne.

Znanstvene raziskave namreč izpostavljajo nekatere prednosti, ki jih podjetnice pogosto izkazujejo zaradi različnih značilnosti, vedenjskih vzorcev in pristopov. Poglejmo, zakaj so podjetnice na najvišjih položajih lahko boljša izbira kot podjetniki.

1 Boljše upravljanje tveganj.

Raziskave kažejo, da so podjetnice previdnejše in bolj analitične pri sprejemanju odločitev glede tveganj. Pogosto izvajajo temeljitejša analiza tveganj, s tem pa pripomorejo k dolgoročnejši stabilnosti podjetij, je pokazala študija iz leta 2017, ki je bila objavljena v časopisu Journal of Business Venturing.

Nizka zastopanost žensk: le 23 % žensk je v upravnih odborih največjih podjetij, kar je pod povprečjem EU.

2 Visoka stopnja čustvene inteligence (EI).

Podjetnice pogosto izkazujejo višjo stopnjo čustvene inteligence, ki vključuje empatijo, samorefleksijo in učinkovito komunikacijo. Te lastnosti prispevajo k boljši povezanosti z zaposlenimi, strankami in poslovnimi partnerji, kar potrjuje raziskava iz revije Harvard Business Review (2018).

3 Večja osredotočenost na dolgoročne cilje.

Študije, kot je raziskava iz revije Small Business Economics (2020), ugotavljajo, da podjetnice pogosteje vlagajo v trajnostno rast in razvoj podjetij, namesto da bi se osredotočale na kratkoročne finančne dobičke. To vodi k večji odpornosti podjetij proti tržnim spremembam.

4 Raznolik pristop k vodenju.

Podjetnice pogosto uporabljajo vključujoče in sodelovalne slogove vodenja, s čimer spodbujajo inovacije in večjo zavzetost ekip. Takšno vodenje je povezano z višjo produktivnostjo in zadovoljstvom zaposlenih, ugotavlja raziskava iz časopisa Leadership Quarterly (2019).

5 Boljše obvladovanje omejenih virov

Podjetnice pogosteje učinkovito upravljajo omejene vire in se bolje prilagajajo finančnim omejitvam, ugotavlja študija Global Entrepreneurship Monitor (2019). To jim omogoča uspešno

gradnjo in rast podjetij tudi v manj ugodnih pogojih.

KAJ BI SE MORALO SPREMENITI, DA BI POPRAVILI RAZMERJE?

Seveda je prostor za podjetnice oziroma menedžerke tudi v največjih podjetjih. Vodilne položaje bodo zasedale tiste, ki bodo znale iti s tokom časa, prepoznavale velike globalne spremembe na področju gospodarstva in hkrati prevzemale odgovornost vodenja globalnih podjetij, poudarja Irena Moro, direktorica družbe Moro & Kunst, ki se ukvarja s trgovanjem z zlatom in ki se je na naši letošnji lestvici največjih slovenskih podjetij v lasti podjetnikov (na naslednjih straneh) med vsemi podjetnicami uvrstila najvišje, na 13. mesto:

»Mlajšim podjetnicam želim predati sporočilo, da morajo zaupati sebi in svojim sposobnostim, delovati v skupno dobro, spoštovati lojalno konkurenco, se obkrožiti s sodelavci, kjer vsak dan gradijo timsko okolje, jim biti mentorice, jih spodbujati pri izobrazbi, se med seboj posvetovati in s tem pridobivati nove rešitve, saj to omogoča hitro prilagajanje novim razmeram na trgu.«

Ker pri Podjetni Sloveniji upamo in verjamemo v svetlo prihodnost, smo prepričani, da bo čez desetletje podjetnic na najvišjih položajih in tudi kot lastnic podjetij več. Poiskali smo šest načinov, kako bi se to lahko zgodilo.

1 Spodbujanje podjetniškega izobraževanja med ženskami.

Raziskave kažejo, da je podjetniško okolje v Sloveniji še vedno izrazito neugodno, zato je povečanje ravni podjetniških znanj in veščin ključno za razvoj ženskega podjetništva. Z vključevanjem podjetniških vsebin v izobraževalni sistem, delavnicami in mentoricami bi lahko že zgodaj krepili zanimanje deklet za vodstvene vloge in podjetništvo.

2 Vzpostavitev podpornih mrež in mentorstva.

Povezovanje žensk v podjetniške mreže in zagotavljanje mentorstva lahko pripomoreta k večji zastopanosti žensk na vodilnih položajih in k njihovi odločitvi za podjetništvo. Ukrepi za povečanje števila žensk na vodilnih položajih vključujejo tudi spodbujanje ženskih mrež in mentorstva.

3 Uvedba politik za usklajevanje poklicnega in zasebnega življenja.

Spodbujanje politik, ki omogočajo boljše ravnovesje med delom in družino, lahko poveča delež žensk na vodilnih položajih. Resolucija o nacio-

ARGETA SAMOZAVESTNO NIZA USPEHE ŠIROM SVETA

Od prve Argo paštete, začinjenega mletega mesa kuhanih kokoši, narejene za domači trg, pa do Argete 2025, je minilo dobrih 60 let. Danes je Argeta št. 1 med ribjimi in mesnimi paštetami v Evropi, z naskokom vodilnih tržnih deležev po vseh državah regije, Avstrije, Švice in nekaterih deželah Nemčije – in še raste.



Tramvaj v Frankfurtu.



Na vseh trgih, kjer se Argeta prodaja, beleži dvoštevilčno stopnjo letne rasti – vse od Amerike do Avstralije, s poudarkom na Evropi. Samo v Nemčiji je prisotna na 19000 prodajnih mestih, kar je enako številu, kot jih imajo vse države nekdanje Jugoslavije skupaj. V Švici so Argeto v svoj prodajni asortima vključila vsa ključna trgovska podjetja (Migros, Coop, Dener in Aldi), prav tako v državah Beneluxa. V zadnjih desetih letih smo skoraj podvojili proizvedene količine Argete. Lani smo proizvedli 231 milijonov dozic (27, 45, 80, 95 in 114 g), kar je skoraj 21.300 t, naši tovarni v Izoli in Sarajevu pa že pokata po šivih.

NAJBOLJŠE IZ IZBRANIH SESTAVIN

Na kratko – Argeta je dobra stran kruha. Visoko kakovosten namaz, okusen, uporaben, všečen, raznolik in trajnostno proizveden. Pri Argeti pravimo: »Ko v receptu združiš

izbrane sestavine, domišljene postopke in veliko ljubezni, lahko ustvariš najboljše izdelke, ki ne potrebujejo dodatnih aditivov.« Zato je Argeta brez konzervansov, umetnih ojačevalcev arome in umetnih barvil. Osnovni asortiment Argete v različnih segmentih (mesni, ribji, Junior, Exclusive, Veggie, Meatless, solate) vsebuje 32 različnih okusov. Prisluhnemo pa tudi specifičnim porabnikom na naših največjih trgih, zato smo dodatno ustvarili Argeto Jagd-aufsticht in Halal za Avstrijo, Švico in Nemčijo, Argeto Posna za Srbijo, Argeto Āla Slavonska in Lovačka za Hrvaško, Argeto sa sudžukom za BiH, Argeto z ajvarjem za Makedonijo in Kosovo ...

ZAZNAMUJE NAS DRUŽBENA ODGOVORNOST

Argeta je prepoznavna in priljubljena blagovna znamka, ki se zaveda svoje odgovornosti kot znamka mednarodnih razsežnosti. Svojim trajnostnim zavezam uporabnikom, da jim ponudimo najboljše

možne izdelke, smo dodali zaveze okolju, in v proces proizvodnje že vrsto let vgrajujemo elemente trajnostnega razvoja ter družbene odgovornosti. Pozornost namenjamo tistim, ki jo zares potrebujejo. Poleg vključevanja podjetnikov, nadarjenih športnih upov in drugih dobrodelnih pobud v dolgoročne projekte podpiramo tudi vrhunski šport in nekatere velike mednarodne športne dogodke. S tem poleg Argete promoviramo tudi zdrav življenjski slog, športne vrednote in ne nazadnje, tudi našo državo.

ČE POENOSTAVIMO IN STRNIMO, IMAMO SAMO TRI NALOGE, KI JIH MORAMO IZPOLNITI:

- ★ Narediti v vseh ozirih odličen in brezkompromisno kakovosten izdelek.
- ★ Ta izdelek pripeljati do potrošnika, da ga lahko poskusi in vzljubi.
- ★ Strastno nadaljevati inovativno in predano delom.

nalnem programu za enake možnosti žensk in moških vključuje ukrepe za izboljšanje usklajevanja poklicnega in zasebnega življenja.

4 Spodbujanje enakosti spolov v podjetniških politikah.

Vključevanje načel enakosti spolov v podjetniške in poslovne politike in prakse lahko pripomore k večji zastopanosti žensk na vodilnih položajih. Evropska komisija poudarja, da je na vodilnih položajih še vedno premalo žensk, zato so potrebni ukrepi za spodbujanje enakosti spolov.

Plusi podjetnic: ženske na vodilnih položajih bolje upravljajo tveganja, so bolj čustveno inteligentne in osredotočene na dolgoročne cilje.

5 Privabljanje žensk v tehnološke panoge.

Programi za povečanje zastopanosti žensk v hitro rastočih industrijah, kot so tehnologija, informacijske storitve in znanost, bi ženskam odprli več priložnosti za vodstvo v inovativnih sektorjih.

6 Vidnost in prepoznavnost uspešnih žensk.

Promocija zgodb o uspehu slovenskih podjetnic bi navdihnila druge ženske, da presežejo strahove in predsodke ter se odločijo za vodstvene položaje ali ustanovitev lastnega podjetja.

KJE PA SO OVIRE NA POTI ŽENSK DO VRHA?

Razlogov, da je prevlada moških tako izrazita, je več. Pustimo ob strani najpogostejša dva – materinstvo in družino. Poiskali smo še štiri z raziskavami podprte razloge, zakaj je žensk na najvišjih položajih manj.

1 Fenomen steklene pečine.

Izraz steklena pečina označuje večjo verjetnost, da bodo ženske imenovane na vodstvene položaje v obdobjih krize ali visokega tveganja, ko je možnost neuspeha večja, ugotavlja raziskava, ki so jo pripravili pri Associated Press. To pomeni, da se spopadajo z večjimi pritiski in tveganji, to pa lahko ogrozi njihov uspeh in dolgoročno kariero.

2 Učinek steklenega stropa.

Učinek steklenega stropa je prispevka nevidne ovire, ki je posledica družbenih in ekonomskih dejavnikov. Je tudi metafora za vse prikritke norme in diskriminacijske oblike vedenja, ki ženskam ne dopuščajo napredovanja na visoke položaje na delovnem mestu.

Že od sredine osemdesetih let, po slavni objavi v reviji Wall Street Journal, se izraz uporablja za vse izrazite in težko premostljive ovire na področju mobilnosti žensk znotraj podjetja, ki pa kljub temu niso nikjer točno določene in zapisane.

Dejavnikov za pojav steklenega stropa je veliko: spolna diskriminacija, tradicionalna delitev spolnih vlog, nižja raven samospoštovanja in samopodobe pri ženskah, nezdružljivost različnih družbenih vlog, različne preference spolov glede življenjskih slogov, samoizključevanje, seksizem, pristranskost pri izbranih postopkih, še ugotavlja raziskava Akademске kariere žensk.

3 Zlomljena prečka.

Zlomljena prečka je izraz, ki se nanaša na to, da morajo ženske, ko naredijo preskok z nižjega na vodstveni položaj, premagati nesorazmerne ovire. To je »največja ovira, s katero se ženske srečujejo na poti do višjega vodstva«, ugotavlja McKinsey & Company v poročilu Women in Workplace.

4 Kultura čezmernega dela.

Vodstvene pozicije pogosto zahtevajo dolge delovne ure in kompromis pri prostem času, kar lahko odvrne ženske, ki želijo uravnotežiti poklicno in zasebno življenje.



XENON FORTE – PARTNER ZA DIGITALIZACIJO DOKUMENTOV V REGIJI ADRIATIK

Podjetje Xenon forte je eno vodilnih ponudnikov rešitev za upravljanje dokumentov v regiji Adriatik. S svojim obsežnim znanjem in izkušnjami sodeluje z uglednimi strankami, kot so največje banke, zavarovalnice, proizvodna podjetja, trgovska podjetja in državne institucije.

Ponaša se z vrhunskim portfeljem referenc, kjer so najzanimivejši tisti projekti, pri katerih stranke prepoznajo kompetence in prednosti podjetja ter z njim razvijajo napredne storitve in kompleksne rešitve.

V zadnjih letih se obseg projektov Xenon forte vse bolj usmerja v storitve na ključ, kjer podjetje poskrbi za celovito implementacijo digitalnih rešitev. Digitalizacija osnovnih procesov je eden od ključnih ciljev, kjer se fokus usmerja v zmanjševanje nepotrebne tiskanje, izboljšanje nadzora delovnih tokov in zmanjševanje stroškov ter zagotavljanje varnosti pri delu z dokumenti.

RAZVOJ ZAHTEVNEJŠIH REŠITEV IN VAROVANJE DIGITALNIH PODATKOV

Na področju strojne opreme Xenon forte ponuja širok nabor rešitev, ki povezujejo vse faze digitalizacije. Tiskalniki so vhodna točka, kjer se dokumenti zajemajo in digitalizirajo, medtem ko NAS strežniki predstavljajo končno točko, kjer se podatki varno hranijo in upravljajo. Večnamenski tiskalniki so tako vstopna ali izstopna enota za zajem podatkov, a pravo vrednost ustvarja njihova zmožnost povezovanja z zalednimi sistemi za nadaljnjo obdelavo. Pomembno vlogo pri tem igra lastni razvoj rešitev, ki omogoča prilagajanje naprav specifičnim potrebam, pri čemer uporablja Kyocerino HyPAS platformo za prilagoditev uporabniških vmesnikov in vzpostavitev varne ter napredne



komunikacije z zalednimi sistemi. Podjetje je razvilo tudi zahtevnejše rešitve, kot so menijsko vodeni procesi zajema podatkov, samodejno proženje procesov ter posebne rešitve za pretvorbo papirnih računov v e-Slog 2.0 in posredovanje podatkov v sisteme prek platforme BizBox. Takšne rešitve podjetjem omogočajo večjo natančnost in hitrost procesiranja ter zmanjšujejo potrebo po ročnem delu.

CELOVITE REŠITVE ZA VARNOSTNO KOPIRANJE IN UPRAVLJANJE PODATKOV

Ker se varnost digitalnih podatkov vse bolj postavlja v ospredje, Xenon forte vpeljuje tudi sisteme in pravila, ki zagotavljajo skladnost z zahtevami glede varovanja podatkov. Pri tem so izbrali Synology, neodvisno platformo z lastnim operacijskim sistemom, ki je opremljena z bogatim naborom aplikacij za varnostno kopiranje in zaščito podatkov. Naprave proizvajalca Synology omogočajo tudi enostavno aktivno

kopiranje podatkov na drugo lokacijo in varno deljenje podatkov med uporabniki. Vse potrebne funkcionalnosti so že vključene v ceno naprave, kar zagotavlja ugodno razmerje med ceno in kakovostjo. Zmožljivost nekaterih naprav Synology omogoča poganjanje virtualnih strežnikov, poštinskih strežnikov ter celo strežnikov za videonadzor, kar še dodatno razširja njihovo uporabnost in omogoča razširitev funkcionalnosti v skladu s potrebami uporabnika.

PARTNER ZA PRIHODNOST

Xenon forte s svojimi rešitvami pomaga podjetjem po vsej regiji Adriatik, da digitalizirajo in optimizirajo svoje delovne procese, hkrati pa zagotavlja varnost in preglednost podatkov. Za podjetja, ki želijo ostati konkurenčna v digitalni dobi, je zanesljiv partner, ki lahko ponudi optimalne rešitve za vsako fazo digitalizacije – od zajema in upravljanja podatkov do varovanja in arhiviranja.

5 NAVDIHUJOČIH ZGODB

Poiskali smo pet navdihujočih zgodb svetovno uspešnih podjetnic, ki so začele iz nič in prišle na vrh, vsaka na čisto svojem področju.

1 Sara Blakely – z nevidnimi spodnjimi hlačami je postala milijarderka

Sara Blakely je svojo podjetniško pot začela z inovativno idejo: ustvariti udobne in nevidne spodnje hlače. Brez izkušenj v modi in s prihranki v višini 5.000 dolarjev je ustanovila Spanx. Njena vztrajnost je prepričala podjetje Neiman Marcus, da je začelo prodajati njen izdelek, kmalu pa so ji sledile še druge velike trgovske verige. Blake-lyjeva je postala najmlajša samoustanovljena milijarderka po Forbesu in je znana po tem, da ženske podjetnice spodbuja z donacijami in mentorstvom.

3 Sophia Amoruso – s prodajo vintage oblačil na eBayu do platforme za podjetnice

Sophia Amoruso je svojo podjetniško pot začela tako, da je na eBayu prodajala vintage (retro) oblačila. Njen občutek za trende in sposobnost ustvarjanja blagovne znamke sta vodila do ustanovitve modne znamke Nasty Gal. Čeprav se je podjetje znašlo v težavah, je Sophia postala avtorica uspešnice #GIRLBOSS in ustanovila platformo za podjetnice, ki se osredotoča na povezovanje in mentorstvo.

4 Whitney Wolfe Herd – ko imajo ženske na zmenku prvo besedo

Whitney Wolfe Herd je soustanovila Tinder, a po sporih zapustila podjetje. Nato je ustanovila Bumble, aplikacijo za zmenke, kjer imajo ženske glavno besedo pri prvem stiku. Bumble je kmalu postal eno najbolj priljubljenih podjetij v panogi, Whitney pa je pri 31 letih postala najmlajša direktorica, ki je svoje podjetje uspešno uvrstila na borzo. Danes Bumble spodbuja ženske k samozavesti in enakopravnosti v odnosih.

2 Oprah Winfrey – medijska magnatka

Oprah je svojo kariero začela kot televizijska voditeljica in hitro postala prva temnopolta voditeljica v zgodovini z nacionalno gledanostjo. Njeno oddajo The Oprah Winfrey Show so spremljali milijoni ljudi, kar ji je omogočilo, da je ustanovila lastno produkcijsko podjetje, Harpo Productions. Postala je medijska ikona in milijarderka, znana po svoji filantropiji in spodbujanju žensk k osebni in profesionalni rasti.



5 Anne Wojcicki – genetiko je spravila do potrošnikov

Anne Wojcicki je ustanovila 23andMe, podjetje, ki je revolucioniralo področje genetike za potrošnike. S preprostimi testi DNK so ljudje po vsem svetu dobili vpogled v svoje zdravje in prednike. Anne je postala ena najuspešnejših podjetnic v znanosti in tehnologiji ter močna zagovornica žensk v teh panogah. Njeno podjetje je postalo globalni vodja na področju genetike.

Navdihujoče zgodbe: uspehi, kot sta jih dosegli Sara Blakely in Oprah Winfrey, dajejo moč tudi drugim podjetnicam.

TRG SE OHLAJA, NALOŽBA V BOLJŠO SPLETNO STRAN BO NUJNA

Intervju z Branetom Tomažičem, direktorjem digitalne agencije noviSplet

Negotovost na trgu se povečuje, podjetja pa se soočajo z izzivom, kako učinkovito nagovoriti nove stranke in razpršiti poslovanje. O tem in zakaj je spletna stran ključna naložba, smo se pogovarjali z Branetom Tomažičem, ustanoviteljem in direktorjem digitalne agencije noviSplet, ki že 20 let zagotavlja spletne rešitve uspešnim podjetjem.

KAKO GOSPODARSKA NEGOTOVOST VPLIVA NA DIGITALNO PRISOTNOST PODJETIJ?

V takšnem obdobju se podjetja pogosto odločajo za varčevanje, zato tudi spletni nastop pogosto postane stranska skrb. A prav v negotovih časih je kakovostna spletna stran ena najboljših naložb. Nenehno je treba biti na preži za nove poslovne partnerje in nove priložnosti. Dobra spletna stran je lahko učinkovito prodajno orodje, ki pritegne nove stranke, okrepi zaupanje in izboljša poslovne rezultate.

KAKŠEN VPLIV IMA SLABA SPLETNA PRISOTNOST? ZAKAJ SLOVENSKA PODJETJA POGOSTO PODCENJUJEJO POMEN DIGITALNE PRISOTNOSTI?

Danes potencialni kupci najprej preverijo spletno stran podjetja. Če ta ni sodobna, pregledna in optimizirana, bo konkurenca prevzela priložnost. Če imate zastarelo spletno stran, ki ne odraža dejanske kakovosti podjetja, ste v slabšem položaju. Uporabniki niso več potrpežljivi; če hitro ne najdejo infor-

macij pri vas, jih iščejo drugje. Slaba uporabniška izkušnja, nepregledna navigacija ali počasno nalaganje so razlogi, zakaj potencialne stranke izberejo konkurenčno podjetje.

MNOGA PODJETJA IMAJO STABILNE STRANKE. ZAKAJ BI TUDI TA MORALA VLAGATI V SPLET?

Stabilne stranke so pomembne, a pretirana odvisnost od nekaj ključnih partnerjev je tvegana. Spletne rešitve omogočajo širitev dosega in pridobivanje novih kupcev, s čimer podjetje postane bolj odporno na spremembe v poslovnem okolju.

ZAKAJ JE NALOŽBA V SPLETNO STRAN IZJEMA PRI VARČEVANJU?

Ker gre za dolgoročno naložbo. Poslovnih sejmov in konferenc je vse manj, saj so razstavnici prostori predragi. Kot primer lahko vzamete strošek razstavnega prostora, ki ga uporabljate le nekaj dni, in spletno B2B platformo, ki vam za podobno ceno služi pet ali celo deset let. Podjetniki, ki se odločijo za prenovo spletne strani, pridobijo konkurenčno prednost. Hitrejša in uporabniku prijaznejša stran izboljša konverzije in prinaša več poslovnih priložnosti. Enako velja tudi za pridobivanje najboljših kadrov – ti so še posebej izbirčni in pozorni na to, kako podjetje predstavlja svoj ugled.

KAKO POMEMBNA JE PRILAGODITEV ZA MOBILNE NAPRAVE?

Ključnega pomena! Naše statistike kažejo, da je več kot 67 % obiskov spletnih strani iz mobilnih naprav. Telefoni že dolgo niso namenje-



ni le uporabi družbenih omrežij, temveč jih ljudje uporabljajo za plačevanje, sklepanje kreditov in urejanje upravnih zadev. Zakaj bi torej spletna stran, ki predstavlja vaše podjetje, delovala slabo na telefonih?

S KAKŠNIMI TEŽAVAMI SE PODJETJA POGOSTO SOOČAJO PRI PRENOVI SPLETNE STRANI?

Velikokrat podjetja ne vedo, kako se lotiti prenove, zato odlašajo. Za takšne naročnike je sodelovanje z izkušenimi strokovnjaki največja dodana vrednost. V agenciji noviSplet imamo dolgoletne praktične izkušnje in odlično poslovno znanje, zato naročnike vodimo čez celoten projekt in jim svetujemo pri ključnih odločitvah. To prinaša veliko prednost – tako za naročnika kot za končni učinek spletnega mesta. Preverite nekaj primerov uspešnih prenov spletnih strani na www.novisplet.com/reference.

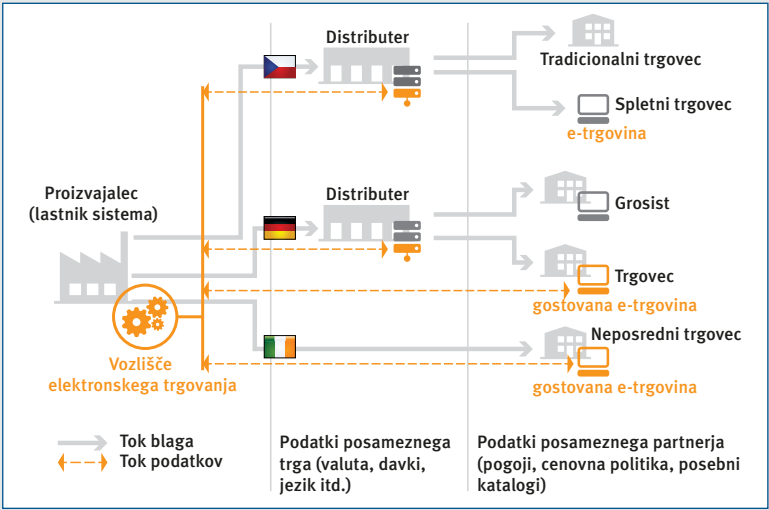
B2B DIGITALIZACIJA V VRTINCU SPREMEMB

Digitalizacija B2B okolja je vedno capljala za svojimi B2C kolegi. V B2C svetu je odnos med ponudnikom in potrošnikom precej premočrten. V B2B okolju je drugače: Vsak kupec ima svoje pogoje, v nakup je vpletena vrsta odločevalcev, za ceno se je večkrat treba pogajati. Kako vso to kompleksnost prenesti na splet?

Vendar pa je koronska kriza tudi na tem področju poskrbela za občuten pospešek. Svet se je preselil na splet in tudi najbolj uporni offline kupci so morali zagristi v spletno prodajo. Na drugi so bila B2B podjetja prisiljena v digitalizacijo prodajanih procesov in oblikovanje novih uporabniških izkušenj, svoje pa je v zadnjih letih dodala še mrzliza umetne inteligence. Danes se ocenjuje, da že 90 % B2B podjetij posluje preko spleta.

V Creatimu ugotavljajo, da digitalizacija sploh ni več vprašanje; v ospredje prihajajo strategije, kako se ločiti od konkurence. Strankam svetujejo, kako oblikovati digitalne izkušnje, ki bodo omogočile hitro prilagajanje stanju na trgu in zagotovile rast prodaje v okolju, kjer je sprememba edina stalnica. V nadaljevanju si bomo pogledali pet trendov, ki bodo po mnenju strokovnjakov s Creatima v naslednjih letih odločilno vplivali na razvoj B2B poslovanja.

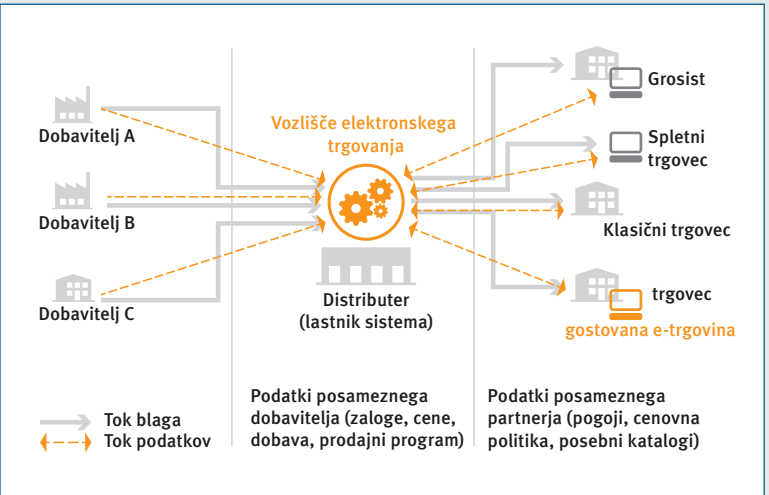
1. HIBRIDNA PRODAJNA EKIPA
Med trendi, ki bodo v prihodnosti gonilo razvoja digitalnih B2B rešitev, je za izpostaviti vse večje pomanjkanje kadrov ne eni in naraščanje stroškov dela na drugi strani. Podjetja se ne morejo več zanašati na številčnost svoje prodajne ekipe. V ospredje stopa



znanje: vajeti prodaje prevzema jo milenijci, ki znajo kombinirati socialne veščine s poznavanjem spletnih tehnologij. Meje med prodajo in trženjem se brišejo, za oboje pa je pogoj poznavanje spletnih tehnologij. Sodoben B2B prodajalec je tehnično izobražen in komunikativen. Spremlja trende in nenehno išče najboljšo kombinacijo komunikacijskih poti, ki bi mu prinesle največjo konverzijo. V njegovem hibridnem svetu ni mej med resničnim in virtualnim. Spremlja potencialne kupce, analizira njihove osebne interese, bojazni in nakupne vzorce. Mehča jih preko podcastov, LinkedIna in izobraževalnih vsebin, preden se z njimi dobi v živo - v poslovnem svetu osebni stik še vedno šteje.

2. UMETNA INTELIGENCA

Umetna inteligenca bo odigrala pomembno vlogo pri optimizaciji procesov v B2B. AI chatbot lahko potencialnemu kupcu iz tujine ob dveh ponoči v Korejščini razloži vaše prodajne pogoje in nov kontakt opozori področno prodajno službo. Ali pa pomaga pri opisih artiklov in novačenju (on-boardingu) novih partnerjev v prodajni mreži. Minili so časi, ko so si lahko globalno podporo kupcem v režimu 24/7 privoščile samo mednarodne korporacije. Danes si lahko vsakdo s pomočjo inteligentnih orodij poveča prožnost prodajne verige, informira deležnike o premikih blaga in sezonsko optimizira zaloge. Količina podatkov v prodajnih verigah narašča in vse kaže, da bo



kmalu umetna inteligenca edina, ki bo zmožna razvozlati množico soodvisnih procesov in poskrbeti za pregled nad dogajanjem.

3. HIPERPERSONALIZACIJA

Pri B2B nakupih na strani kupca sodeluje več deležnikov v različnih vlogah, z različnimi interesi in cilji. Zato nima smisla komunicirati s podjetjem (ker ni oseba), tudi zgolj menjava imena naslovnika e-pošte ob enaki vsebini ne bo dovolj. Praksa je pokazala, da sporočila s prilagojeno vsebino glede na interese prejemnika dosegajo precej višje konverzije. Šefa vzdrževanja pri nakupu opreme vodijo drugačni motivi kot na primer vodjo financ, ki mora ta nakup odobriti. Prilagojena sporočila sicer niso nič novega, a hiperpersonalizacija gre tu še korak dlje: s pomočjo umetne inteligence in analitike odkriva vedenjske vzorce in pomaga pri oblikovanju sporočil z vidika specifičnih interesov posameznega odločevalca. Hiperpersonalizacija prispeva k večji angažiranosti kup-

cev in boljši uporabniški izkušnji, hkrati pa optimizira stroške marketinga in prodaje.

4. UPRAVLJANJE PARTNER-SKE MREŽE S POMOČJO E-COMMERCE REŠITEV

V B2B okolju lahko iz digitalizacije iztisnete mnogo več, če v prodajni proces povabite tudi partnerje. Pri tem je treba poskrbeti, da so partnerji motivirani za vstop v vaš ekosistem in da jim ne predstavlja posebnega bremena. Lep primer je model B2B2C. V prvem koraku (B2B) nosilno podjetje (npr. proizvajalec ali veletrgovec) prodaja partnerjem (distributerjem in maloprodajnim trgovcem), ti pa naprej končnim potrošnikom (2C). Vse poteka na isti platformi, ki jo upravlja nosilno podjetje. Kar je zanimivo zlasti za male trgovce, ki morda nimajo tehničnega znanja in sredstev za razvoj zahtevnejše e-trgovine. Predstavljajte si proizvajalca barv, ki končnim kupcem prodaja preko pleskarjev, ali pa veletrgovca s kozmetiko, ki trži preko kozmetič-

nih salonov. Farmacevtski veletrgovec lahko na primer lekarnam omogoči postavitev pristajalne strani oz. proxy trgovine, ki je oblikovana v stilu posamezne lekarne. A za digitalno izložbo, usklajeno s celostno podobo lekarne, vsi procesi potekajo na platformi veletrgovca. Veletrgovec lahko tudi prevzame vso logistiko in dostavo, lekarna pa samo izda račun. Veletrgovec tako s svojo e-commerce platformo ne konkurira svojim partnerjem, ampak jim celo pospešuje prodajo, v obojestransko zadovoljstvo.

5. VARNOST

Varnost je v trendu zlasti takrat, ko gre kaj narobe. A takrat je prepozno. Zato po svetu podjetja vzpostavljajo sisteme digitalne imunosti - kombinacijo tehnologije, procesov in najboljših praks za obvladovanje tveganj pri načrtovanju, razvoju in obratovanju programskih rešitev. Pri upravljanju svojih podatkov organizacije večkrat sodelujejo z zunanjimi partnerji, a resno jih preverjajo le banke in zavarovalnice. Upravljanje varnostnih tveganj bi moralo biti prisotno v vseh organizacijah in njihovih partnerjih, ki poslujejo preko spleta. Eno največjih tveganj še vedno predstavlja človeški dejavnik, zato je treba poskrbeti, da obdelava podatkov tako v podjetju kot pri njegovih partnerjih poteka v skladu z aktualnimi varnostnimi standardi.

O CREATIMU

Creatim ustvarja spletne izkušnje, ki povezujejo, informirajo in spodbujajo sodelovanje. Njihov pristop je zlasti zanimiv za podjetja, ki na lastnih digitalnih produktih gradijo svojo strateško prednost. Tovrstni produkti nikoli niso šablonski. Naj gre za spletno trgovino, aplikacijo ali B2B portal, Creatimovi strokovnjaki bodo v presečišču uporabniških pričakovanj in poslovne vizije podjetja poiskali optimalno rešitev, ki bo naročniku odprla poti do novih poslovnih priložnosti.

8. april 2025, Lokacija: Fantastični prostori, Stegne, Ljubljana

DIGISTACIJA 25, dogodek za spletne sladokusce

Vabimo vas na Digistacijo 25, kjer bomo predstavili trende v B2B poslovanju. K sodelovanju smo povabili izkušene strokovnjake in uspešne podjetnike, ki vam bodo na praktičnih primerih predstavili, kako izkoristiti digitalne kanale, vzpostaviti partnersko mrežo in povečati spletno prodajo.

SLOVENSKI AVTODOMI KMALU V JUŽNI KOREJI

- Tako načrtuje podjetnica, ki z možem že snuje tudi preboj v Južno Korejo in Kanado.
- V čem je skrivnost 4,5-kratne rasti njenega družinskega podjetja v zadnjih 5 letih?
- Zakaj bi rada, da ženske naredijo izpit za vozniško dovoljenje kategorije C?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Eva Kotnik je med vsem podjetnicami, ki so se s svojimi podjetji uvrstile med 600 največjih podjetij v Sloveniji, rekorderka po rasti. Med letoma 2019 in 2023 so prihodki podjetja Robeta, ki proizvaja avtodome, zrasli za kar 4,5-krat.

Zanimiva pa je tudi delitev poslovnih in lastniških funkcij v tem družinskem podjetju. Eva Kotnik je 100-odstotna lastnica in hkrati skrbi za kadrovskega sektor, mož Primož pa je poslovni direktor.

Vi ste lastnica Robete, vaš mož pa je poslovni direktor. Ali vas uboga? ☺

Seveda. Prav tako pa tudi jaz upoštevam njegove odločitve. Najin odnos temelji na spoštovanju in skupnem prizadevanju za uspeh podjetja. ☺

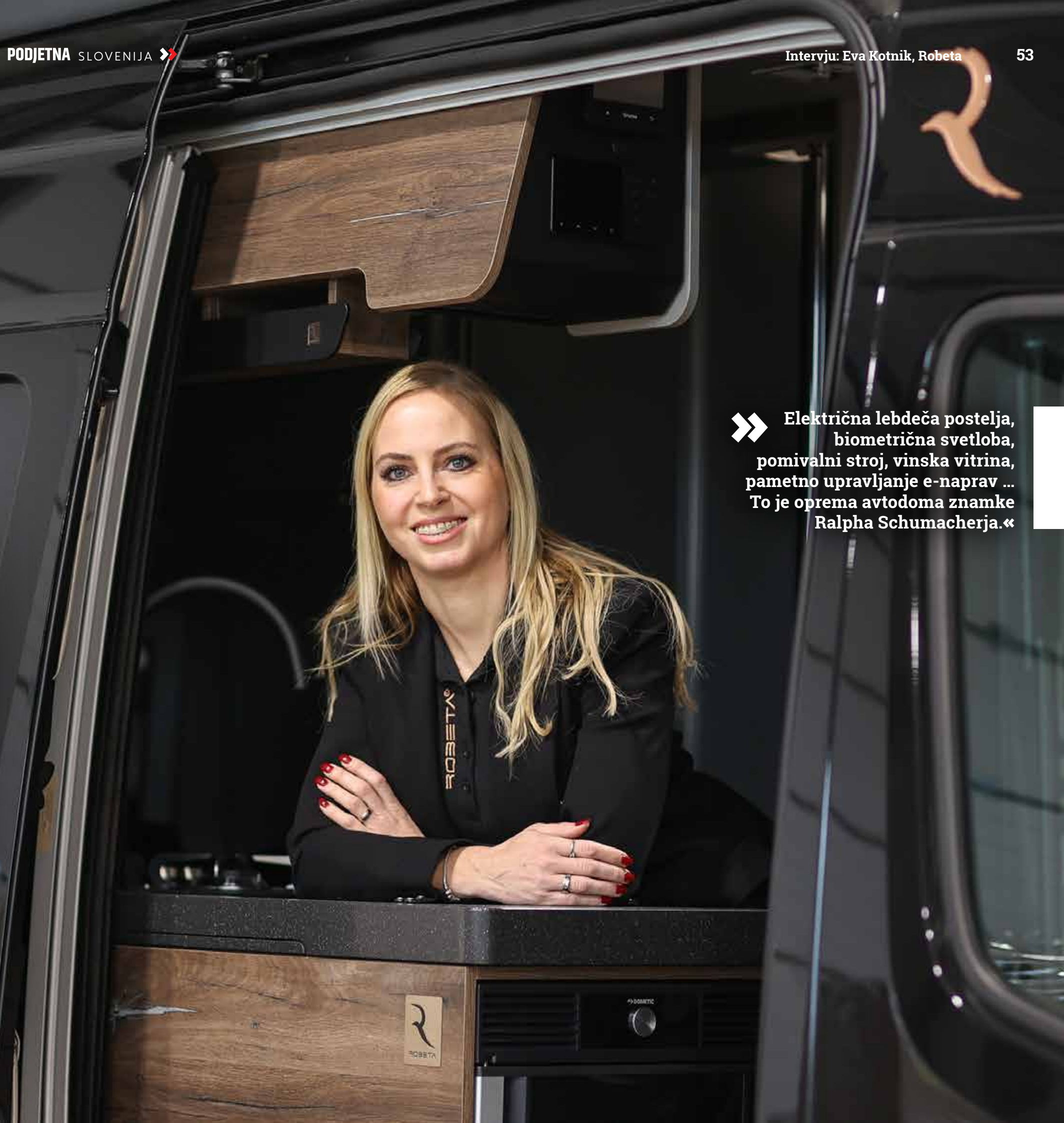
Leta 2019 je Robeta ustvarila slabih 8 milijonov evrov prihodka, leta 2023 pa že 36 milijonov evrov. To je 4,5-krat več. Med vsemi podjetnicami oziroma lastnicami velikih podjetij na naši tokratni lestvici največjih podjetij v lasti podjetnikov ste rekorderka po rasti. Ste vedeli ali slutili, da bi lahko bilo tako?

Ne, tako velik uspeh nas je prijetno presenetil. Naš fokus je bil vedno na kakovosti in razvoju, ne toliko na številkah. Takšne dosežke jemljemo kot potrditev, da delamo dobro.

Kako vam uspeva tako zelo rasti? Je v vaših avtodomih kaj posebnega? Ali kaj posebnega vgrajujete vanje?

Na trgu je veliko proizvajalcev avtodomov, zato smo se odločili, da bomo izstopali z drugačnostjo. Osredotočili smo se na butično izdelavo in skrbno prisluhnili željam kupcev. Naš cilj je vedno bil ponuditi nekaj posebnega, kar se izraža tudi v našem sloganu 'Feel the difference' (Občuti razliko, prevod).

» Električna lebdeča postelja, biometrična svetloba, pomivalni stroj, vinska vitrina, pametno upravljanje e-naprav ... To je oprema avtodoma znamke Ralph Schumacherja.«



Zdaj ste večji. Kako pa butičnost ohranjate zdaj?

Še vedno se osredotočamo na personalizacijo. Aktivno sodelujemo s posameznimi ciljnim skupinami, na primer športniki, in zbiramo povratne informacije, ki jih uporabimo za izboljšave.

» Če je nekdo egocentrik, ne gre. To velja tudi za ženske, podjetnice.«

To najbrž pomeni, da jih opremljate tipsko, s tem pa so butični.

Tako je. Zdaj imamo pet takšnih modelov. Poimenovali smo jih po grških bogovih, ki simbolizirajo moč, izjemnost in edinstvenost. S tem želimo poudariti luksuz in inovativnost naših modelov, ki odražajo te lastnosti. Na primer, Schumacher Edition združuje napredne tehnologije, udobje in luksuzno opremo.



Kakšna je ta luksuzna oprema?

Denimo električna lebdeča postelja, ki se spusti s stropa, biometrična svetloba, pomivalni stroj, vinska vitrina, pametno upravljanje električnih naprav, vrhunski dizajn ... Namenjen je tudi športnikom, zato ima v ozadju prtljažnik, kjer denimo lahko hranijo palice za golf ... Mogoče pa ga je voziti le z dovoljenjem C kategorije, ker je to večji, višji in težji avtodom.

Marketinško je bilo to sodelovanje, ki smo ga razvili pred tremi leti, velik mejnik. Z Ralfom smo dosegli množico ljudi, ki za nas prej ni vedela. Predvsem pa smo dvignili prepoznavnost znamke in pridobili nove stike, ki so nam omogočili preboj na nove trge in omogočili nova sodelovanja.

Vrniva se malo na začetek. Podjetje ste ustanovili pred 14 leti. Zakaj ste se odločili prav za avtodome?

Po spletu okoliščin. K temu je mogoče pripomoglo to, da smo v družini uporabniki avtodomov že okoli 15 let. Preživljanje prostega časa v avtodomu nam pomeni zelo veliko, ker smo v naravi in ker se s tem družinsko povežemo. To sovпада z našimi vrednotami.

Začeli smo kot garažno podjetje. Takrat nismo razmišljali o tem, da bomo tam, kjer smo danes. Toda garaža je hitro postala premajhna. Dobili smo večja naročila, pred desetimi leti tudi prva iz tujine, zato smo zaposlovali več ljudi in jih učili. Najprej smo imeli zunanje izvajalce za pohištvo, razrez in tako naprej, danes pa sta celotna proizvodnja in montaža pri nas, na enem mestu. Zdaj zaposluje 130 ljudi.

Na katerih trgih ste najmočnejši?

Več kot 50 odstotkov prihodkov ustvarimo v Nemčiji. Tam imamo največ razpršenih zastopnikov, ki prodajajo naša vozila. Sledijo Francija, Italija, Belgija, Anglija, Španija, Poljska, Avstrija, Skandinavija ...

Na katere trge ciljate v prihodnje?

Trenutno se osredotočamo na širitev v Južno Korejo in Kanado.

Je to prvič, da se širite na druge celine?

Da. Ampak na to se pripravljamo že nekaj let.

Kako to, da ste se odločili za Južno Korejo?

Južna Koreja je trg z velikim potencialom. Azija je še vedno razmeroma neraziskana, zato tam vidimo priložnost za širitev in prepoznavnost naše blagovne znamke.



Jugovzhodna Azija se hitro razvija.

Da. Mislim, da je to pravi trg, samo drzen je treba biti.

V Sloveniji vemo, da so bili proizvajalci v zadnjih petih letih zelo uspešni, tako Adria Mobil kot Carthago, pa tudi vi. Bo tako tudi v prihodnje?

Upamo, da bo. Največjo rast smo beležili v času epidemije.

Kakšni pa so obeti letos? Se negotovost v svetu kaj čuti na trgu?

Da, čuti se. Ljudje so postali nekoliko zadržani. Ampak mi upamo na najboljše, da bo leto uspešno. Trend gre vseeno v prid avtodomov. Ljudje si zaradi hitrega tempa in stresa želijo mirno in sproščeno dopustovanje, ki ga avtodom vsekakor omogoča.

Kakšni pa so kaj trendi pri potovanjih z avtodomom?

Smo tudi posrednik večjih avtodomov Carthago, a zdi se, da se trend vseeno usmerja v manjše avtodome. Zaradi svoje praktičnosti in prilagodljivosti so izredno priljubljeni. Uporabni so tako za

pare kot za družine ter primerni za različne poti in nadmorske višine. Pa še finančno vzdrževanje je cenejše.

Kaj pa kot podjetnica svetujete drugim podjetnicam? Med največjimi slovenskimi podjetniki jih ni veliko, četudi jih skupaj ni malo. Se je treba bati večje ambicioznosti?

Strah pred ambicioznostjo in rastjo pri podjetnicah je odveč. Dandanes se lahko v Sloveniji pohvalimo z veliko uspešnimi ženskami, ki dokazujejo, da se lahko kosajo z moškimi v vseh vrstah panog in položajev.

Velika rast ima sladko-grenak priokus; pomeni breme in neprespane noči, hkrati pa tudi veliko nepozabnih spominov, izkušenj in še kako pomembnih napak, ki krepijo podjetje in nenazadnje vse zaposlene.

Rekla bi jim, naj bodo pogumne in sledijo svojim ciljem. Zelo pomembno je ustvariti pozitivno delovno okolje in zbrati ekipo s podobnimi vrednotami. S pozitivno energijo v podjetju je mogoče premikati gore. Pri nas imamo na srečo sposobne, pozitivne ljudi s podobnim razmišljanjem. Če je nekdo egocentrik, ne gre. Vse to velja tudi za ženske, podjetnice.



Zdi se, da tudi vi niste tip šefa, ampak bolj tip gospodinje v pozitivnem pomenu besede.

V našem podjetju delujem kot vodja kadrovske službe, medtem ko druge oddelke vodijo ustrezni direktorji in menedžerji. Moj pristop temelji na sodelovanju in podpori, kar je verjetno razlog za vašo primerjavo z gospodinjjo v pozitivnem smislu. ☺

» **Rada bi spodbudila tudi druge ženske, naj naredijo izpit za vozniško dovoljenje kategorije C, saj prinaša večjo samostojnost in občutek svobode.«**

Ste pa tudi lastnica podjetja.

Kakšen tip človeka sem? Na prvo mesto postavljam dobro komunikacijo. Pomembno je, da se izzivi rešujejo sproti in da jih ne potiskamo pod preprogo. Iskreni in pristni odnosi med sodelavci so ključni za uspeh.

Ali ste srečali še kakšno podjetnico v vaši panogi?

Sonja Gole (iz *Adrie Mobila*, op. n.) in Sandro Županec (direktorico *Carthago Odranci*).

Sonja Gole je menedžerka. Resda je bila tudi so-lastnica, ampak šlo je za privatizirano podjetje, ne za podjetje iz garaže. Mislil sem na podjetnico v vaši panogi, ki bi podjetje razvila iz garaže. Ne, v naši panogi so moški.

Kam pa z avtodomom potujete sami?

Provansa je bila naša prva destinacija z avtodomom in nas je navdušila. Prav tako obožujemo Toskano in radi raziskujemo Slovenijo. Vsaka pot nam prinese nove spomine in navdihe.

Napisali ste tudi pravljico o Robeti. Zakaj?

Ta pravljica je bila napisana pred približno petimi leti, izdana pa je bila lani. Robeta je po svoje naš otrok: avtodom, ki smo ga razvili in ki je šel v svet. Ponosni smo bili, ko smo prodali prvega, in še bolj, ko smo dobili pozitivne odzive kupcev. Robeta je za nas več kot le avtodom – je naš simbol vztrajnosti, inovativnosti in uspeha.

Pravljica simbolizira našo podjetniško pot in pripoveduje o filozofiji našega razmišljanja. Podjetje sestavljamo sposobni, dobri, preprosti ljudje, ki se vseskozi trudimo. A tudi zdaj, ko smo zrasli, ostajamo na realnih tleh. Bistveno je, da ostajamo človek človeku.

Naš avtodom Robeta v pravljici predstavlja pozitiven lik, ki premaga vse prepreke, kot smo jih morali tudi mi in zaradi česar je za nami mar-

sikatera neprespana noč. Pravljica je metafora za podjetje na otroški način. Avtodom Robeta mora premagati določene negativnosti in na koncu zmaga. Doseže svoj cilj, ker je dober in ker dobro razmišlja.

Ali je bila pravljica tudi v prodaji?

Ne, brezplačne izvode smo razdelili po vrtcih, šolah, knjižnicah. Naši zastopniki pa jo lahko podarijo svojim kupcem. Izdali smo jo v treh jezikih.

Ko sem se pripravljala na intervju, sem na internetu našel dve Evi Kotnik: vas, ki ste najhitreje rastoča podjetnica med največjimi podjetniki, in še eno Evo Kotnik, ki pa je predsednica Mladinskega sveta Slovenije. Bodo Eve v prihodnje reševale izzive v Sloveniji?

Zakaj pa ne? Eva je bila tudi prva ženska. Zakaj ne bi me, Eve, spodbudile mladih bodočih podjetnic, naj se ne ustrašijo in naj gredo s svojo vizijo naprej? Ničesar se ni treba bati.

Bi za konec še kaj dodali?

Sama imam vozniško dovoljenje kategorije C. Želela sem si narediti izpit za tovornjak, da bi tako lahko vozila tudi večje avtodome.

Rada bi spodbudila tudi druge ženske, naj naredijo ta korak, saj prinaša večjo samostojnost in občutek svobode. Avtodomi hitro preidejo v težjo kategorijo, takšne pa bodo lahko vozile tudi one. Pa še dodatne izkušnje bodo pridobile.

Tako bomo postale še bolj emancipirane, samostojne in neodvisne.

SOPROG S PARTNERJEM SKRBI TUDI ZA KOPE

Soprogo Eve Kotnik, Primož Kotnik, je skupaj s poslovnim partnerjem Boštjanom Paradižem glavni upravitelj smučišča Kope, ki so nedaleč stran od Slovenj Gradca. To počneta že več kot 20 let. Primož Kotnik nam je ob pogovoru zaupal, da so decembra na Kopah zabeležili že več kot 29.000 smučarjev, kar je bilo le še 4.000 manj kot na sicer bolj znani Rogli.

SLOPAK - vaš partner za izpolnjevanje okoljskih obveznosti

Slopak, družba za ravnanje z odpadno embalažo, podjetjem nudi izpolnjevanje okoljskih obveznosti, ki izhajajo iz zakonodaje. Vsa podjetja, ki na slovenski trg kot prva dajejo embalarane izdelke, imajo obveznost vključitve v sistem ravnanja z odpadno embalažo. To pomeni vsa podjetja, ki sama dajo izdelke v embalažo ali že embalarane izdelke uvozijo iz tujine. **Družba Slopak podjetjem, ki so vključena v njen sistem ravnanja z odpadno embalažo, nudi strokovno podporo pri izpolnjevanju njihovih okoljskih obveznosti, ki izhajajo iz zakonodaje.**

STE ŽE SEZNANJENI Z NOVOSTMI IZ NOVE EVROPSKE UREDBE O EMBALAŽI?

Pred kratkim sprejeta evropska uredba o embalaži (PPWR) za podjetja uvaja nove cilje in odgovornosti:

- vsa embalaža je do leta 2030 popolnoma primerna za recikliranje,
- določena je minimalna vsebnost recikliranih materialov v embalaži,
- novi cilji za ponovno uporabo,
- omejitve glede nepotrebne embalaže,
- poenoteno označevanje embalaže,
- cilji recikliranja ostajajo enaki kot v direktivi o embalaži.

SLOPAK
ŽIVIMO Z OKOLJEM.

Bi tudi v vašem podjetju želeli strokovno podporo pri izpolnjevanju vaših okoljskih obveznosti? Kontaktirajte nas!

slopak@slopak.si | www.slopak.si | 01 5600 250

PODJETNIŠTVO PREPLETAJO Z VRHUNSKIM ZNANJEM

To podjetju Adria kombi omogoča doseganje visoke dodane vrednosti, obenem pa kot intermodalni operater delujejo v dejavnosti, ki ima velik razvojni potencial. O njihovi podjetniški poti in prihodnosti nam je več povedal direktor mag. Janez Merlak.

STE NAJVEČJI NEODVISNI INTERMODALNI OPERATER V JUGOVZHODNI EVROPI. KAJ LAHKO V TEJ LUČI PONUDITE SVOJIM STRANKAM?

Vse vrste intermodalnih prevozov v regiji, pa tudi izven nje. Ponudimo lahko čiste prevozne storitve, lahko pa vključimo tudi storitve na kontejnerskih terminalih in tudi dostave s tovornjaki in prvem in zadnjem kilometru. Pripravljamo platformo za naročanje, ki bo stranki omogočala spremembe naloga do trenutka prevzema kontejnerja na terminalu. To bo našo storitev približalo običajni storitvi v cestnem transportu. Poleg omenjenega bodo imeli tudi vpogled v odvijanje transporta.

KAKŠEN JE VAŠ PODJETNIŠKI MOTO?

Kombinirani transport omogoča udeležanje zelenega prehoda za tovorni promet. Je že uveljavljen način prevoza blaga, prihrani pa lahko tudi do 90 odstotkov izpušnih CO2 po prevoznih enotah.

KAKO BI SE OPISALI KOT PODJETNIKA IN MENEDŽERJA?

Nisem klasični menedžer, ker sem začel povsem na dnu hierarhije, v operativu. To mi je pomagalo, da sem spoznal vse procese te obrti, obenem pa sem bil prisiljen razumeti ključne zahteve trga in osvojiti specifična znanja, preden sem postal vodja tima. Menedžerskih veščin sem se začel učiti precej pozno in še vedno se jih

učim. Kot podjetnik pa gradim predvsem na zaupanju do zaposlenih. Veščine podjetništva prepletamo z akumuliranim znanjem, ki je v našem podjetju na zelo visoki ravni. Dosegli smo zelo visoko stopnjo digitalizacije, ki je predpogoj za uvedbo strojnega učenja in umetne inteligence.

V EVROPSKI INDUSTRIJI VLADA KRIZA. SE KAŽE TUDI V KOLIČINI IN OBSEGU PREVOZOV, KI JIH OPRAVITE?

Že v preteklem letu se je nekoliko zmanjšalo število naročil blaga široke potrošnje. Tudi evropska kemijska in avtomobilska industrija sta zmanjšali potrebe po prevozi. Na globalni ravni pa takšen upad ni bil tako zelo viden. Za leto 2025 pričakujemo stagnacijo, čeprav največji ladjarji ne pričakujejo večjega upada naročil glede medcelinskih prevozov blaga. Zaradi visokih cen električne energije ostaja električna vleka vlakov še vedno mnogo dražja kot v preteklih letih. To bo zagotovo vplivalo na nadaljnjo selitev tovarov na ceste.

SE JE LETO 2025 ZAČELO PO NAČRTIH?

Za bolj realno oceno je treba počakati na zaključek praznovanja kitajskega novega leta, 12. februarja. Vendar pa napovedi ladjarjev, pristanišč in ostalih logistov količine niso slabše od preteklega leta. Seveda pa je vse odvisno od dogajanja na kriznih žariščih po svetu in ukrepov svetovnih velesil.



»Za leto 2025 pričakujemo stagnacijo, čeprav največji ladjarji ne pričakujejo večjega upada naročil pri medcelinskih prevozi blaga,« razlaga mag. Janez Merlak, direktor Adria kombi.

KAKŠNE POSLOVNE IN RAZVOJNE NAČRTE STE SI ZADALI?

Naši cilji so realni in zasrti na lokalne potrebe. Želimo preložiti tovar s cest na železniške tirnice. V ta namen bomo do konca zgradili informacijsko platformo in investirali v moderne intermodalne vagone. Tudi v optimizacijo procesov bomo vlagali veliko napora. Ne samo v našem internem sistemu, temveč v celotnem sistemu železniškega prometa, ki vključuje postaje, terminale in železniške proge. Z izbiro pravih železniških prevoznikov, koridorjev in kontejnerskih terminalov lahko vplivamo na kakovost storitev za svoje stranke. Z razpršitvijo tveganj lahko načrtujemo zmerno rast poslovanja v letu 2025, občutno pa želimo dvigniti kakovost storitev in tako pritegniti še več komitentov.



KOMBINIRANI PREVOZ

MAJHNI IZPUSTI IN VELIKA UČINKOVITOST

ZMAGOVALNO ŽE DESETLETJA!



10 NAJVEČJIH	10 NAJVEČJIH SKOKOV	10 NAJ NOVINCEV
1. BELEKTRON	+61 IMP PUMPS	1. TELEG-M
2. ORBICO	+57 PJU	2. ZIKAS
3. JAGROS	+53 NIVO EKO	3. INTECH GROUP
4. RIKO	+40 ŠTAJERSKI AVTO DOM	4. NEKTAR NATURA
5. ADK	+35 MESARSTVO OBLAK	5. BIJOL
6. AKRAPOVIČ	+32 VOC CELJE	6. CONTAINER
7. VALIANT	+31 VCAG	7. ROBETA
8. HS PLUS	+30 CBE	8. GRAFIST
9. MEDIS	+29 GEAPRODUKT	9. AVTOTEHNIKA CELJE
10. INCOM	+28 PALMA	10. RELAX TURIZEM

10 NAJVEČJIH SKUPIN	10 NAJVEČJIH SKOKOV	10 NAJ NOVINCEV
1. ADVENTURA INVESTMENTS	+9 VOC EKOLOGIJA	1. DEWESOFT
2. BIDIGITAL	+7 BIDIGITAL	2. BRINOX
3. RASTODER	+6 ŠTAJERSKI AVTO DOM	3. TERRA AUSTRALIS
4. JAGROS	+5 I.P.S.	4. INTEREXPORT
5. AKRAPOVIČ SKUPINA	+4 AKUSTIKA GROUP	5. ARC NEPREMIČNINE
6. I.P.S.	+3 STOL	6. VIPAP VIDEM KRŠKO
7. PLASTA	+3 KOMPAS SHOP	7. GRAFO LIT
8. RAM HOLDING	+3 TBP	8. NEKTAR NATURA
9. CABLEX	+3 MAKSIM	9. ROLETARSTVO MEDLE
10. G4 GROUP	+2 JAGROS	10. INTRA LIGHTING

STARI MAČKI & NOVI IZZIVALCI

- Kaj je novega pri največjih slovenskih podjetnikih?
- Je letos na lestvici kaj več podjetnic?
- Kdo so podjetniški novinci med največjimi podjetji v državi?

Goran Novković

Lani smo temeljito analizirali največje podjetnice in podjetnike na Slovenskem. Letos pa smo pogledali, kje so spremembe. Kaj je novega na lestvici in kaj se (na srečo ali žal) ni spremenilo?

1 Kdo kupuje podjetja v lasti slovenskih podjetnikov?

Čeprav se nekateri bojijo, da se bo slovensko podjetništvo razprodalo, podatki dokazujejo prav nasprotno.

Od več kot 120 podjetij v lasti podjetnikov, ki so bila že lani med največjimi 500 podjetji v državi, sta se prodali le dve – trgovska družba Kea hrvaškemu Studencu in Don Don mehiški družbi Bimbo Group. Na lestvici največjih podjetniških skupin denimo ni niti ene skupine, pri kateri bi se lastniki bistveno zamenjali.

To samo potrjuje večletno dejstvo, da slovenski podjetniki, predvsem družinski, izjemno težko prodajo svoje podjetje. Njihova lastniška mentaliteta je povsem drugačna od denimo kar nekaj slovenskih startupov, ki so hitro zrasli, a so jih kmalu kupili tujci.

To seveda ni nujno slabo, saj so slednja tako rasla še hitreje, v Sloveniji pa so se v takšnih startupih tudi močno okrepili razvojni oddelki. Po drugi strani pa klasični podjetniki pogosto dokazujejo, da je mogoče v nišah uspešno tekmovali z globalno konkurenco, četudi ostanejo v domači lasti.

Svet pač ni črno-bel.

2 Kje so velike podjetnice?

To je največja rak rana slovenskega podjetništva. Tudi na obeh naših letošnjih lestvicah velikih podjetnikov je izjemno malo podjetnic. Večinoma so to sorodnice podjetnikov (žene, hčere ...). Redko so večinske lastnice.

Zelo malo pa je 100-odstotnih lastnic. Prva je Irena Kunstelj Moro iz podjetja Moro & Kunst, šele na 13. mestu. Mi pa na naslednjih straneh objavljamo intervju z Evo Kotnik, lastnico Robete, ki je najvišje uvrščena 100-odstotna lastnica – novinka na naši lestvici.

Kaj je razlog, da skoraj 34 let po osamosvojitvi tako »patriarhalno« vlogo med največjimi podjetniki še vedno igrajo moški, je kompleksno vprašanje. Po navadi se pojavlja več razlag:

- ★ da moški v podjetništvu žensk še vedno ne spustijo zlahka blizu,
- ★ da je to še vedno posledica časa, ki je na voljo za podjetništvo, torej zaradi spolnih vlog v slovenskih družinah,
- ★ da to ni nič posebnega, ker tudi v svetu med največjimi podjetniki prevladujejo moški,
- ★ da podjetnice na posel večinoma gledajo drugače; raje imajo kvaliteto kot kvantiteto ...

Verjetno je v vseh teh razlogih in še v katerem nekaj resnice. A bilo bi res lepo, če bi med največjimi podjetniki kmalu videli bistveno več podjetnic.

To se bo na srečo res zgodilo tudi zato, ker prav družinska podjetja postajajo zibelka nove generacije podjetnic. Hčere pogosteje prevzemajo najbolj odgovorne funkcije.

46 mio €

EBITDA je ustvarilo podjetje Akrapovič, daleč 1. na lestvici najuspešnejših podjetij v lasti podjetnikov po tem merilu.

3 Koliko velikih podjetnikov je v škripcih?

Spomnim se, koliko podjetij, ki niso imela bleščečih rezultatov, smo imeli na lestvici največjih pred desetletjem in še prej. Na letošnji naši lestvici pa jih lahko preštujemo na prste ene roke.

Samo tri podjetja na lestvici največjih podjetij v lasti podjetnikov so leta 2023 dosegla negativni EBITDA; prvo šele okoli 150. mesta. Samo eno podjetje od 191 je bilo v času zajema podatkov za lestvico blokirano in samo eno je bilo davčni neplačnik oziroma ni predložilo obrazca REK. Pri skupinah takšnega ni nobenega. Torej skupno 5 takšnih podjetij od 251 podjetij in skupin z obeh lestvic!

Klasični podjetniki pogosto dokazujejo, da je mogoče v nišah uspešno tekmovali z globalno konkurenco, četudi ostanejo v domači lasti.

4 Koliko je podjetnikov med največjimi podjetji v državi?

Med 500 največjimi slovenskimi podjetji po prodaji je na letošnji lestvici 138 podjetniških (lani 141), med prvimi 600 pa že 191 (189). Počasi se torej bližamo tretjini.

Če smo lani ugotavljali, da je dobra tri desetletja po osamosvojitvi skoraj tretjina največjih podjetij v Sloveniji v lasti takšnih podjetnic in/ali podjetnikov, ki so še leta 1991 poslovali kot obrtniki, nekje v garaži ali pa so se v podjetništvo podali celo bistveno pozneje, lahko letos zaključimo, da jih je še malce več.

5 Koliko je letos na lestvicah novincev?

Kar 58 podjetij na lestvici je novih. To pomeni, da so se podjetja proti repu lestvice največjih 600 podjetij v državi krepko premešala. Seveda mislimo na podjetniške firme.

To je zelo dobro, ker pomeni, da so za 600. mestom še mnoge druge podjetniške firme, ki lahko skočijo na lestvico že prihodnje leto ali leto za tem. Ali pa se nanjo vrnejo, če so morda letos za las izpadle.

Prvih deset podjetniških skupin po številu zaposlenih zaposluje od dobrih 1.000 do skoraj 3.000 ljudi!

6 Koliko podjetij imajo naši podjetniki v tujini?

Lani smo ugotavljali, da je kar nekaj slovenskih podjetnikov, ki imajo v lasti velika podjetja, že pravih investitorskih mačkov. Investirajo namreč v zelo različne panoge; ne le v tisto, ki jo najbolj poznajo. Spet drugi rastejo organsko.

To se najbolj vidi na lestvici največjih podjetniških skupin. Darko Martin Klarič s sinom

13

mesto je osvojila družba Moro & Kunst, d. o. o., najvišje uvrščeno podjetje v 100-odstotni lasti podjetnice.

Tilnom Klaričem in še nekaterimi solastniki na letošnji lestvici obvladuje 1. in 2. mesto. Na vrhu je Adventura Investments, tik pod njim pa še Bidigital. Aleksander Jereb je začel prevzemati Vipap Videm iz Krškega. To pomeni, da se nekatera podjetja iz tujih rok vračajo tudi v domače, a javnost tega praviloma ne opazi.

V javnosti namreč bolj odmeva, če tujci v Sloveniji prevzamejo slovensko podjetje. Kar ni nujno napačno; lahko je celo dobro. Slabo je nekaj drugega:

- ★ da v zadnjem času bolj poredko slišimo o investiciji kakšnega tujega investitorja v povsem novo podjetje v Sloveniji in
- ★ da imajo slovenski podjetniki že na desetine podjetij v tujini, kar sem opazil pri pregledu hčerinskih družb podjetniških skupin.

1.663 oseb

zaposluje Akrapovič, d. o. o., največji zaposlovalec med podjetji v lasti podjetnikov.

Glede na slednje je torej skrajni čas, da se na bolj spremeni slovensko poslovno okolje.

Doslej smo se namreč bali, da bodo slovenski podjetniki zaradi nasledstva bolj množično začeli prodajati svoja podjetja. To se na srečo ne dogaja – žal pa se dogaja nekaj drugega: množičneje so začeli kupovati podjetja ali graditi v tujini, ker domače poslovno okolje ni dovolj spodbudno.

7 Kdo je najmočnejši?

Meril o moči podjetnikov je lahko več. Če bi gledali konsolidirane prihodke skupin, so najmočnejši slovenski podjetniki: Darko Martin in Tilen Klarič s partnerji, Izet Rastoder, družina Jager, Igor Akrapovič, Franc Frelih, Zvonka in Franjo Žnidar ter družina Gregorčič.

Če bi pogledali konsolidirano število zaposlenih, bi bili to lastniki Cablexa, Aleš Zavrl in Alenka Mozetič Zavrl, Darko Martin in Tilen Klarič, Igor Akrapovič, Robert Pistotnik in Franc Frelih.

Pozor: prvih deset podjetniških skupin po številu zaposlenih zaposluje od dobrih 1.000 do skoraj 3.000 ljudi!

Če pogledamo še kapital največjih podjetij, pa so to Boštjan Bandelj, Jurij Krč, družina Šenk, družina Jager, Aleksander Jereb, Izet Rastoder, Igor Akrapovič, Jure Knez ...

8 Kdo so najizzivalci?

Prav Jure Knez je med najizzivalci, saj se je kot skupina, torej konsolidirano, med novinci prebil najvišje. Med takšnimi so na lestvici skupin še Interexport Aleša Jenčiča, Nektar Natura Tomaža Laha, Roletarstvo Medle Roberta Medleta in Intra Lighting družine Furlan.

Še bolj kot novinci so kot izzivalci pomembni tisti, ki so na lestvici pridobili največ mest. Pri podjetjih so to med drugimi IMP Pumps Damirja Popoviča, Nivo Eko Klemna Seniča, Štajerski avtodom Katarine Manske in Nenada Milosavlje-

VODILNI PREDELOVALCI ODPADNE ELEKTRONIKE

Blok je družinsko podjetje, ki uspešno raste že vse od leta 1996. Kot registriran predelovalec in zbiralec odpadkov deluje na področju predelave odpadne električne in elektronske opreme (OEEO), tehnične plastike in kovin.

Blok velja za eno najuspešnejših podjetij v Sloveniji na področju predelave odpadne elektronike, saj lahko posamezne komponente (kovine, plastika) predelajo do čistoče.

»Ponosni smo na to, da smo z lastnim razvojem prišli do najvišje, tretje stopnje mehanske predelave, zahvaljujoč kateri so pridobljene surovine primerne za ponovno uporabo v industriji,« poudarja direktorica podjetja Mojca Jerina.

EDINI V SLOVENIJI S CERTIFIKATOM WEEELABEX

O visoki kakovosti podjetja Blok priča certifikat WEEELABEX, s katerim razpolagajo kot edino podjetje v državi. Gre za mednaro-

dni certifikat, ki se osredotoča na visoke cilje na področju obdelave in odstranjevanja OEEO, z njegovo pridobitvijo pa so uspešno dokazali, da že dolgo delujejo v skladu s temi standardi.

STALNA RAST PO ZASLUGI LASTNIH SREDSTEV

Blok se lahko pohvali z zanesljivo in stalno rastjo, ki so jo dosegli s pomočjo lastnih sredstev, pri čemer veliko investirajo v tehnološki razvoj in opremo. Letos tako zaključujejo gradnjo lastnega razvojnega laboratorija, v prihodnje pa namestijo vzpostaviti tudi nov center krožnega gospodarstva in ponovne rabe, s katerim bodo okrepili svoje poslanstvo zmanjševanja količine odpadne elektronike.



BLOK

WWW.BLOK.SI



Zbiranje nevarnih in nenevarnih odpadkov /
Industrijska čiščenja / Prevozi / Komisijska uničenja /
Embalaža za skladiščenje

V družbi Kemis svoje družbeno odgovorne dejavnosti usmerjamo k varovanju okolja, zagotavljanju varnosti in zdravja svojih zaposlenih, strank in skupnosti, v kateri delujemo že **več kot 40 let.**



viča, Mesarstvo Oblak Janeza Oblaka, VOC Celje Janeza Škoberneta, Žana Moškotevca in Neže Ivakič, VCAG Domna Habiča, CBE Saša Previšiča in Boštjana Lazarja, Geaprodukt Avdulaha Ramčičloviča in Palma Mateja Knausa.

Med njimi je kar nekaj manj znanih imen, kajne?

Če bi pogledali najhitreje rastoče, bi bila med njimi tudi novinka na lestvici, Eva Kotnik iz Robete. Pa Bijol Janeza Bijola, očeta slovenskega nogometnega reprezentanta Jaka Bijola. Če smo že pri nogometu, lahko omenimo še Grafista, ki je v lasti Anteja Guberca, znanega iz koprškega nogometnega kluba.

9 Kdo so najuspešnejši?

Kralj dobička je Igor Akrapovič. EBITDA: 46 milijonov evrov v enem letu. Drugouvrščeni je »šeše« pri 30 milijonih evrov. To je, zanimivo, T-2 Jurija Krča. Sledijo ADK več lastnikov, Dewesoft Jureta Kneza in Jagros družine Jager.

Med deseterico je tudi Rok Slapar s spletno trgovino podjetja HS Plus, ki pa dobiva čedalje hujšo konkurenco. Pa dolga leta stabilni Igor Berce z Brinoxom in NGen trojček lastnikov – Boštjan Bandelj iz Belektrona, Damian Merlak, znan iz kripto sveta, in Roman Bernard. Vanjo sta se uvrstila še sladoledni šampion Andrej Slokar, lastnik ajdovskega Incoma, in Mirko Strašek s podjetjem KLS Ljubno.

10 Kdo pa izplačuje najvišje plače?

Če upoštevamo tiste z več kot 10 in manj kot 30 zaposlenimi, so to Lenis Branka Huča, Belektron Boštjana Bandlja, Fist Matije Lubeja in Valentina Sršena z družino ter Tosidos Anteja Brača, Maje Bračič Lotrič in Simona Jana. Pričakovano večinoma manj znana imena.

Če pogledamo podjetja z nad 30 zaposlenimi, pa se pojavijo znana imena: Medis Toneta Strnada z družino, GH Holding Blaža Miklavčiča, Orbico Branka Rogliča in Riko Janeza Škrabca.

Nauk: najuspešnejši in največji torej niso nujno tisti, ki izplačujejo najvišje plače.

3,17 mrd €

prodaje je ustvaril Belektron Boštjana Bandlja – kar 9-krat več kot drugouvrščeni Orbico.

2.839 oseb

zaposluje Calex, največ med skupinami v lasti podjetnikov.

Več podatkov o največjih slovenskih podjetjih in skupinah v lasti podjetnic in podjetnikov lahko preberete na naslednjih straneh. Med drugim letos prvič, ob tem članku in v nadaljevanju, poleg dveh glavnih lestvic objavljamo še 16 x 10 najvišje uvrščenih podjetij po različnih merilih in 12 x 3 najvišje uvrščena regijska podjetja v lasti podjetnikov.

Največji slovenski podjetniki še nikoli niso bili tako zelo pod lupo. ☺

KDO SE JE UVRSTIL NA LESTVICI?

Pogledali smo:

1 Katera podjetja med največjimi 500 družbami v državi po prodaji v letu 2023 so v lasti podjetnic in/ali podjetnikov,

2 Katera podjetja od 501. do 600. mesta po prodaji v letu 2023 (iz zadnjih bilanc) so v lasti podjetnic in/ali podjetnikov, torej v čakalnici, da pridejo med top 500 največjih, in

3 Katere velike podjetniške skupine so v lasti podjetnic in/ali podjetnikov, in sicer po konsolidiranih prihodkih v letu 2023.

Ostale objavljene lestvice na naslednjih straneh so izvedene iz zgoraj omenjenih. Ob obeh glavnih lestvicah so dodana imena lastnic in/ali lastnikov podjetij, pri podjetniških skupinah pa tudi najpomembnejša hčerinska podjetja.

Naš cilj je vsako leto zaznati tiste podjetnike, ki so bili leta 1991 obrtniki, začetniki v garaži ali pa sploh še niso poslovali. Nato pa so se s svojimi firmami do danes, kot podjetniki, zavihteli med največja podjetja v Sloveniji.

M
Hotel Marina

»Iz sobe na morje«

Že za 95 €/noč.

MICHELIN
2024

Gault-Millau
Slovenija
2024



Marina
RESTAURANT IZOLA

Veliki trg 11, 6310 Izola
repcija@hotelmarina.si
+386 31 877 444
www.hotelmarina.si

DAMIR POPOVIĆ: NAŠA KAKOVOST SE KAŽE V NIZKI STOPNJI REKLAMACIJ

IMP Pumps je družinsko podjetje, katerega vodilni izdelek so obtočne črpalke, ki se uporabljajo za ogrevanje in hlajenje. 96 odstotkov svoje proizvodnje izvažajo v približno 80 držav, pri čemer njihov glavni trg predstavlja Amerika.

Kot pravi lastnik in direktor Damir Popović, podjetje svojo uspešnost in rast temelji predvsem na gradnji lastne blagovne znamke.

KAJ BI REKLI, DA JE KLJUČNO ZA USPEH PODJETJA, KOT JE IMP PUMPS?

Prihodke je mogoče maksimizirati le z lastnim izdelkom. Svojo blagovno znamko zato gradimo z inovativnimi izdelki, ki so posledica intenzivnega lastnega razvoja, vsak izdelek pa praviloma spremlja patent. Sami tudi načrtujemo in razvijamo vezja, ki so del črpalke in pišemo programsko opremo za regulacijo.

KATERE SO TISTE PREDNOSTI, KI VAS LOČUJEJO OD KONKURENCE?

Ker prihajamo iz majhne države, ki v poslovnem svetu ni uveljavljena, izjemno pozornost posvečamo kakovosti, da lahko tekmuje s konkurenti z uveljavljenimi blagovnimi znamkami. Oba s soprogo izhajava iz avtomobilске industrije, kjer so sistemi kakovosti zelo dodelani, kakovost našega podjetja pa se kaže v zelo nizki stopnji reklamacij.

KAKŠNO JE BIL VAŠE POSLOVANJE V PRETEKLIH NEKAJ LETIH?

V zadnjih štirih letih smo na leto povprečno zrasli za približno 40 odstotkov, za leto 2023 pa je bil IMP Pumps Zlata gazela Slovenije.



Leto 2024 je bilo sicer za našo dejavnost zelo zahtevno, zato so se bili naši prihodki do 30 % nižji. O krizi se je sicer začelo pisati šele, ko se je v njej znašla avtomobilska industrija, v številnih pa se je začela že precej prej – nam pred dobrim letom.

KAJ SO NAJVEČJI IZZIVI, S KATERIMI SE SOOČATE?

Delovna sila je v Sloveniji sorazmerno draga, ker se je minimalna plača od leta 2017 do zdaj podvojila. Obenem se o razbremenitvi plač govori od osamosvojitve Slovenije, spremenilo pa se ni ničesar, ravno nasprotno, dodajajo se novi davki, skrajšuje se delovni čas, uveljavlja se pravica do odklopa. Zmanjšati je treba tudi državni aparat ter destigmatizirati odnos do uspešnih podjetnikov, ki so si ustvarili premoženje. Obremenjujejo nas z zelenimi prehodi, medtem ko pet največjih svetovnih onesnaževalcev ni podpisnikov pariškega sporazuma o podnebnih spremembah.

KAJ SI OBETATE V PRIHODNOSTI?

Srednjeročno želimo doseгти povprečno 20-odstotno letno rast v petletnem obdobju. V preteklosti smo kupili družbi OMF in TBP, v prihodnosti pa bomo širili program črpalk. Leto 2025 je popolnoma nepredvidljivo, saj Donald Trump prinaša dobro in slabo, bo pa za nas najbolj pomembno, da se gospodarska kriza v Evropi prelomi in se države začnejo dvigovati.

KAKO OBČUTITE SVOJO VLOGO KOT VODJA TAKO USPEŠNEGA PODJETJA?

Sam v svojem menedžerskem poslanstvu uživam, saj mi omogoča biti ustvarjalen, rad pa tudi delam z ljudmi. Pri motivaciji zaposlenih se mi zdi najbolj pomembno, da so vodje prisotni. Vsak dan greva s soprogo skozi proizvodnjo in pozdraviva prav vsakega zaposlenega. Ti vidijo, da niso samo številke, pozna njihovo delo in tudi njih osebno.

Promo

Naše družine črpalk

FMT MICRO



En "MICRO" korak za črpalke, velikanski skok v tehnologiji črpanja!

(E)CL



linijske črpalke na voljo z ali brez frekvenčnega pretvornika

SAN



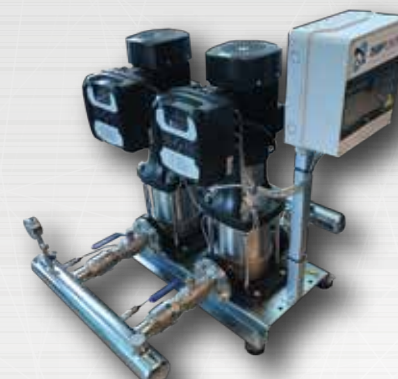
črpalke za sanitarno pitno vodo

BL/BWJ



več stopenjske črpalke (multistage)

PPT BL/BWJ



postaje za dvig tlaka

NMT MINI PRO

• **Zaslon na črpalke** - prikazuje trenutne parametre črpalke; Moč (W), Tlačna višina (m), Pretok (m³/h)

- **Auto način** - način delovanja za največjo učinkovitost in udobje
- **Nočni način** - deluje v kombinaciji z vsemi drugimi načini
- **Zaščita proti suhemu teku črpalke** - zaščita črpalke, v kateri ni medija
- **Zelo lahka izvedba črpalke** - teža najlažje črpalke je 1.46kg.
- **Avtomatski poletni način** - prepreči blokado črpalke, ko ta ni v uporabi
- **Robustni zagon**
- **Vključena toplotna zaščita** - izolacija
- **Način proporcionalnega tlaka** - 3 stopnje za radiatorsko ogrevanje
- **Način konstantnega tlaka** - 3 stopnje za talno ogrevanje
- **Način konstantne hitrosti** - 3 stopnje konstantne hitrosti za bojler, prezračevanje in toplo vodo za gospodinjstvo



NAJVEČJA PODJETNIŠKA PODJETJA

Uvrščena med 500 največjih slovenskih podjetij

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
1.	BELEKTRON	3.172.537.727	Boštjan Bandelj
2.	ORBICO	344.812.480	Branko Roglič
3.	JAGROS	229.808.329	Družina Jager
4.	RIKO	218.863.145	Janez Škrabec in Jozo Dragan po 50%
5.	ADK	216.853.141	Vili Šumer, Friderik Čeček in Bogdan Špes 75%, ostali solastniki 25%
6.	AKRAPOVIČ	195.711.431	Igor Akrapovič skoraj 100%
7.	VALIANT	184.060.770	Janez Lotrič in Ksenija Pirš Stupan - skupaj 45%, ostalo tujci
8.	HS PLUS	155.825.215	Rok Slapar
9.	MEDIS	138.087.520	Tone Strnad z družino
10.	INCOM	135.322.842	Andrej Slokar
11.	GMT	133.818.741	Večinska last družine Karoly
12.	SUROVINA	120.579.162	Rastoder, d.o.o., ta pa je v lasti Izeta Rastoderja (95%) in Hajrije Rastoder (5%)
13.	MORO & KUNST	114.779.698	Irena Kunstelj Moro
14.	T - 2	114.227.035	Večinski lastnik Jurij Krč
15.	BIG BANG	113.825.000	V več kot 56% lasti Advance Capital Partners - ta pa je v večinski lasti Darka in Tilna Klariča ter Aleša Škerlaka
16.	RASTODER	112.378.953	Izet Rastoder (95%), Hajrija Rastoder (5%)
17.	JANUS TRADE	109.446.516	V lasti Ram holdinga, ta pa je v lasti Zvonke in Franja Žnidarja (po 50%)
18.	KOMPAS SHOP	107.434.497	V večinski lasti Akustike Group, ta pa je v lasti Aleksandra Jereba
19.	SILIKO	103.168.455	Janko Koprivec
20.	VOC CELJE	102.726.697	Janez Škoberne, Žan Moškotevc, Neža Ivakič
21.	MDM	98.541.060	Rok in Marta Drašler
22.	INOTHERM	93.880.493	Večinski lastnik Anton Šenk (56%) z družinskimi člani
23.	MELTAL IS	92.743.237	Rado Snežič
24.	MAKRO 5 GRADNJE	92.414.813	Rajko Žigante
25.	ZLATARNA CELJE	91.388.596	Bojan Albreht z družino
26.	KMAG	89.823.633	Marjan Habič z družino
27.	CALCIT	88.869.311	50% lastnika Matevž in Miha Kirn
28.	LOGO ENERGIJA	84.804.338	Jože Kikelj
29.	LEDINEK ENGINEERING	82.115.248	Večinski lastnik Gregor Ledinek
30.	KVIBO	81.594.769	Andrej Šumi in Viljem Dovžan



OD TRADICIJE DO SODOBNIH REŠITEV:

Groupama Zavarovalnica širi nabor svojih produktov na slovenskem trgu

Groupama Zavarovalnica, del ene največjih evropskih zavarovalniških skupin, je v Sloveniji v kratkem času utrdila svojo prisotnost. S strateškim partnerstvom z banko OTP, inovativnimi produkti in trajnostnim pristopom postavlja nove mejnike v zavarovalništvu.

Oključnih dosežkih, načrtih in vrednotah, ki usmerjajo delo zavarovalnice, smo se pogovarjali z direktorjem Groupama Zavarovalnice, Sandijem Šterpinom.

KAKŠNO MESTO IMA GROUPAMA SKUPINA V EVROPSKEM IN SVETOVNEM ZAVAROVALNIŠKEM PROSTORU?

Groupama je ena izmed vodilnih evropskih zavarovalniških skupin z več kot 120-letno tradicijo. Prisotni smo v desetih državah in oskrbujemo 12 milijonov strank. Naše delovanje temelji na zagotavljanju varnosti in zaupanja, kar je zapisano v naši DNK. Strankam ponujamo raznolik portfelj proizvodov, ki vključuje tako življenjska kot premoženjska zavarovanja.

LETA 2022 STE VSTOPILI NA SLOVENSKI TRG. KAKŠNI SO BILI ZAČETNI CILJI IN KAKŠNI SO DANES?

Naš cilj je bil in ostaja jasen: ponuditi sveže in prilagodljive zavarovalne rešitve, podprte z izkušnjami ene največjih evropskih zavarovalniških skupin. Sprva smo se osredotočili na vzpostavitev stabilne prisotnosti na trgu prek strateškega partnerstva z OTP skupino. Danes pa stremimo k širjenju portfelja in še boljši uporabniški izkušnji.

V ZADNJEM LETU STE ODPRLI NOV SEDEŽ V LJUBLJANI. KAJ TO POMENI ZA GROUPAMA ZAVAROVALNICO?

Odprtje sedeža na Dunajski cesti 128a je bil pomemben mejnik za nas. Novi prostori niso le sodobno zasnovani, temveč omogočajo boljšo podporo našim strankam in partnerjem. Ponosni smo, da smo ustvarili okolje, kjer lahko učinkovito izpolnjujemo obljube o kakovostnih zavarovalnih storitvah.

KAKŠNE SO OSNOVNE VREDNOTE GROUPAMA ZAVAROVALNICE?

Naše temeljne vrednote, solidarnost, odgovornost, predanost in optimizem, so osnova vseh naših odnosov s strankami, zaposlenimi in partnerji. Poudarek dajemo zaupanju, ki je ključno v zavarovalniški industriji, ter inovativnim rešitvam, prilagojenim potrebam trga. Poleg tega aktivno prispevamo k skupnosti, že drugo leto zapored podpiramo Kolesarsko zvezo Slovenije in s tem spodbujamo zdrav življenjski slog ter športne aktivnosti.

OB KONCU LETA STE PREDSTAVILI AVTOMOBILSKO ZAVAROVANJE VAREN AVTO. KAJ PRINAŠA VAŠIM STRANKAM?

Varen avto združuje inovativne in celovite rešitve, prilagojene potrebam slovenskih voznikov.



Poleg osnovnega kritja ponuja širok nabor dodatnih možnosti, vključno z edinstveno storitvijo Ekstra nadomestno vozilo Backup car, ki je na voljo ob avtomobilskem kasku ali zavarovanju odgovornosti.

KAKŠNI SO VAŠI POSLOVNI IN RAZVOJNI CILJI ZA LETO 2025?

Želimo postati relevanten in trajnostno naraven ponudnik zavarovanj v Sloveniji, ki bo trg obogatil z novimi produkti in inovativnim pristopom k prilagajanju potrebam strank. Načrtujemo širitev prodajnih kanalov, razvoj novih produktov in krepitev digitalnih storitev. Groupama Zavarovalnica s svojo predanostjo odličnosti, inovacijam in skrbjo za skupnost dokazuje, da je več kot le zavarovalnica. Je zanesljiv partner, ki stremi k varni in trajnostni prihodnosti svojih strank.

VSE INFORMACIJE O NAŠI PALETI ZAVAROVALNIH PRODUKTOV IN VEČ O NAS NAJDETE NA SPLETNI STRANI GROUPAMA.SI.

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
31.	BRINOX	81.491.877	Igor Berce
32.	AVTO SLAK	80.689.421	Miha Slak
33.	DAVIDOV HRAM	80.213.483	49% lastnika Dušan in Andreja Žehelj
34.	PRESKOK	80.166.554	Željko Radilović
35.	MERSTEEL SSC	79.743.000	Po 50% Inpos (v lasti Maše in Ivana Pfajferja) in G4 Group (družina Gregorič)
36.	GH HOLDING	72.814.035	Blaž Miklavčič
37.	TBP	72.812.947	25% lastnik IMP Pumps, ta pa je v lasti Damirja Popovića
38.	PJU	71.851.694	Jan Pijavec in Maj Urbanc
39.	MI OSKRBA	70.734.536	Domen Boštjančič
40.	KOVIS	70.473.879	Anton Pangrčič in Alen Šinko
41.	AVTERA	68.192.857	Posredno v lasti Zvonke in Franja Žnidarja
42.	NOMAGO	65.616.507	V 45% lasti Adventure Investments, ta pa je v večinski lasti Darka in Tilna Klariča
43.	KLEMEN TRANSPORT, KLEMEN PIŠKUR S.P.	65.078.865	Klemen Piškur
44.	INTEREXPORT	64.557.695	Večinski lastnik Aleš Jenčič (92%)
45.	PRIGO	63.410.908	Družina Pristavec
46.	ARC-KRANJ	61.511.333	Andreja Bohinc Kolman in Mitja Kolman
47.	DEWESOFT	61.351.269	Večinski lastnik Jure Knez (61%), prek Knez holdinga
48.	MASS	61.315.439	Večinski lastnik Sašo Apostolovski (85%)
49.	INPOS	60.752.783	Maša Pfajfar Toplak in Ivan Pfajfar
50.	PIRNAR	60.253.235	Roman Pirnar
51.	AVTOHIŠA VRTAČ	59.767.251	Aleksander in Martin Vrtač
52.	MAXX AUTO	59.575.237	V lasti Kmaga, ta pa je v lasti Domna Habiča in družine
53.	SIBO G.	59.251.194	Boštjan in Špela Marija Šifrar
54.	CABLEX-M	58.555.318	Družina Lojak, družina Kopriva, Anton Pušar, Štefan Krajnc in Igor Slavinec
55.	LOGO BENCINSKI SERVISI	57.902.147	Jože Kikelj
56.	EUROTON	57.403.487	Anton Rotar
57.	AHAC	57.088.486	Roman Moškotevc
58.	A2S	56.906.457	Večinski lastnik Srdjan Džumhur (65%)
59.	PEKARNA PEČJAK	56.897.929	Silvester Pečjak (60%) ter Tanja Kopač Pečjak in Majda Matjaž (obe po 20%)
60.	UVECTO	56.856.132	Matej Slapnik
61.	NGEN	56.549.353	Damian Merlak, Boštjan Bandelj in Roman Bernard
62.	MEDIA PUBLIKUM	56.334.437	V lasti Adventure, ta pa je v večinski lasti Darka in Tilna Klariča ter Janje Erjavec

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
63.	PLAMA-PUR	56.144.879	V lasti Plaste, ta pa je v lasti Franca Freliha
64.	PIŠEK - VITLI KRPAN	56.003.735	Franc Pišek (99%)
65.	BISOL PROIZVODNJA	55.775.793	Večinski lastnik Uroš Merc - 66%, 33% Marko Poličnik
66.	SALOMON	55.410.447	Največji lastnik Jure Stariha (36%)
67.	TRGOGRAD	54.270.060	Andrej Poglajen
68.	ADRIAL	54.025.533	50% lastnika Miha in Gašper Dolinšek
69.	TAJFUN PLANINA	53.883.321	Iztok Špan
70.	GIC GRADNJE	53.678.788	Ivan Cajzek
71.	PALMA	53.361.204	Večinski lastnik Matej Knavs (81%)
72.	EOC	52.131.630	Werner Potež
73.	POLYCOM	51.989.307	Iztok in Igor Stanonik
74.	SELMAR	51.706.059	Uroš in Denis Seles
75.	COMCOM TRADING	51.697.441	Miha Troha
76.	CBE	51.648.589	Sašo Previšič in Boštjan Lazar

KOMBI? ALI KAMION?

Prijetna dilema ...
Obiščite nas v poslovalnici in preverite
možnost financiranja nakupa vozil,
delovnih strojev ali drugih premičnin
po meri vašega posla.
Sklenite FINANČNI LIZING.

SKRBIMO ZA VSE,
KAR VAM POMENI NAJVEČ.

INTESA SANPAOLO BANK

Bank of INTESA SANPAOLO

www.intesasnpaolobank.si



PRILAGODLJIVO
IN ENOSTAVNO
FINANCIRANJE
FINANČNI LIZING ZA
POSLOVNO DEJAVNOST

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
77.	IMP PUMPS	51.597.189	Damir Popović
78.	POMURSKE MLEKARNE	50.914.975	Posredno v lasti Anthonyja Tomažina
79.	BTS COMPANY	50.868.289	Tomaž in Sandi Boh
80.	AVTOHIŠA MALGAJ	50.394.651	Franc Malgaj
81.	WORKFORCE	50.346.851	Marko Kolenc, Boštjan Grobler in Aleš Sladojevič (48 % lastniki)
82.	KLS LJUBNO	50.292.048	Bogomir Mirko Strašek z družino
83.	SAM	50.247.877	Anton in Milena Sedeljšak
84.	AUTOMATIC SERVIS	49.327.354	Zvonko in Dejan Muzlovič ter Ester in Franco Lorber
85.	KEA	48.493.206	Boštjan Kukovičič
86.	NIVO EKO	47.871.736	Klemen Senič
87.	DON DON	47.640.698	Aleš Mozetič in Alenka Mozetič Zavrl (skupaj 59 %)
88.	AVTOPLUS KOPER	46.789.539	Boštjan Bržan in Alenka Malečkar Bržan
89.	VCAG	46.602.088	Večinski lastnik je Domen Habič
90.	KOMUNALNE GRADNJE	46.582.277	Viktor Dolinšek
91.	CABLEX-T	46.573.417	Družina Lojak, družina Kopriva, Anton Pušar, Štefan Krajnc in Igor Slavinec
92.	KOVIS-LIVARNA	46.181.689	Anton Pangrčič in Alen Šinko
93.	ŠTAJERSKI AVTO DOM	45.883.311	Katarina Manske in Nenad Milosavljević
94.	MESARSTVO OBLAK	45.678.632	Janez Oblak z družino
95.	AVTOTRANSPORTI KASTELEC KASTELEC LADO S.P.	45.334.883	Lado Kastelec
96.	TELEG-M	45.097.701	Milovan Gazibarić (99%), Nada Gazibarić
97.	SIMPOS	45.030.615	Marijan Rusjan (50%)
98.	FRAGMAT TIM	44.607.755	Franc Žgajnar
99.	SLOWATCH	44.207.686	Večinska lastnika sta Matej Bregant in Matjaž Štebljaj
100.	RLS	44.129.464	50% v lasti Janeza Novaka
101.	GEAPRODUKT	43.945.565	Avdulah Ramčilović
102.	TURISTIČNA AGENCIJA SONČEK	43.254.373	Večinska lastnika sta Filip Tobias in Miro Primorac
103.	REMONT	43.194.152	V večinski lasti Mateja in Tomaža Kuglerja
104.	OMEGA AIR	42.943.134	Večinska lastnika sta Edvard Sojer in Alojz Dobnikar
105.	ROLETARSTVO MEDLE	42.744.753	Robert Medle
106.	PRAESTO	41.855.437	Marko Lukarič in Mišo Plošinjak
107.	METRO	41.200.733	Večinski lastnik Boštjan Marovt
108.	DEOS	41.138.537	V lasti AZ Deos, ta pa je v lasti Alenke Žnidaršič Kranjc in družine
109.	MAVI	40.905.393	Drago Krajc in Dušan Terboša

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
110.	REM	40.892.405	Jože Udovič
111.	AD VITA	40.857.518	Andrej Podgoršek
112.	AMOMONT	40.785.870	Rosvita Druzovič Mihorič in Jože Mihorič
113.	SUNCONTRACT	40.627.831	Gregor Novak
114.	EVENTUS	40.430.035	Vladimir Urek
115.	ZIKAS	40.331.338	Žiga Sladič
116.	INTECH GROUP	40.308.237	Stojan Franetič
117.	ZRNO	39.902.748	Večinski lastnik Jože Bajc, manjšinski Anton Medle
118.	CPK	39.587.888	Večinski lastnik je Igor Ukota
119.	IMP PROMONT	39.360.318	Tomaž Porenta, Damijan Močnik, Boštjan Jernejc
120.	NEKTAR NATURA	38.971.761	Večinski lastnik Tomaž Lah
121.	POSTOJNSKA JAMA	38.624.321	Večinska lastnika Marjan Batagelj in Katja Dolenc Batagelj
122.	LENIS	38.430.811	Branko Huč
123.	PLASTIKA SKAZA	38.217.792	Igor in Tanja Skaza

Proizvodno podjetje za izdelavo
komponent iz plastičnih mas
s tehnologijo brizganja in pihanja.

Z vami že
30 LET

Podjetje SEP s sedežem v Mokronogu razpolaga že 30 let z domačim znanjem tehnologije pihanja plastike, predvsem z visoko tehnološkim procesom vakuumskega pihanja. Razvojno so osredotočeni na pripravo idejne zasnove izdelkov kompleksnih oblik, katere je težko narediti s klasičnim naborom tehnologij. Tehnološki kader poskrbi za izdelavo opreme, postavitve procesa, validacijo izdelka in končno dobavo.



Stari trg 2a, 8230 Mokronog,
Tel.: 07 34 34 460,
e-mail: info@sep.si





Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
124.	SINTAL	37.091.801	Robert in Viktor Pistotnik
125.	INTRA LIGHTING	37.091.795	Družina Furlan
126.	BIJOL	36.965.309	Janez Bijol
127.	AUTODELTA	36.885.423	Milko Pirkmajer, Janez Jurij Vodopija, Peter Zvonko Gerbec in Aleš Slabe
128.	CONTAINER	36.757.429	Simon Bastl, Tamara Ravnak, Ivana Založnik in Luka Bastl
129.	ŠPAN	36.603.697	Ludvik Špan
130.	UNI&FORMA	36.520.749	Nejc Zavrl zadržal 20%
131.	GRAFO LIT	36.080.494	Sergej Novaković
132.	VITANEST	36.010.073	Primož in Karmen Kompara
133.	OBNOVA, LJUBLJANA	35.949.616	Polovični lastnik Boštjan Čertanec, ostali Jernej Čertanec, Matija Peklaj in Igor Leskovšek
134.	VETO	35.869.935	Jure Gortnar in Peter Cerar
135.	MEGASPLET	35.443.972	Luka Ropotar
136.	DIGIT	35.374.333	Ivan Miklič večinski, Rok Miklič manjšinski lastnik
137.	AC KONDOR LJUBLJANA	35.294.530	Franc Jakša
138.	DZS GRAFIK	35.278.749	Marko Tomaževič, Ksenija Blaževič in Bojan Forjan

Uvrščena med 500. in 600. mestom lestvice največjih slovenskih podjetij

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
139.	TAPRO	35.191.573	Luka Zidar, Anton Zidar in Tina Gardner
140.	KRONOTERM	35.140.033	Bogdan Kronovšek (72%) in Nataša Besednjak
141.	PLASTOFORM	35.015.838	Družina Gregorčič
142.	PLASTA	35.011.642	Franc Frelih
143.	UNIFOREST	35.006.753	Drago Pintar
144.	ROBETA	34.969.274	Eva Kotnik
145.	KEFO	34.886.311	Vladimir Bangiev
146.	EKWB	34.685.283	Edvard König (85%) in Matjaž Krč
147.	MORGANTI OIL	34.531.257	Chris Boltauzer
148.	GEA	34.513.700	V lasti Plaste, ta pa v lasti Franca Freliha
149.	FIST	34.441.294	Matija Lubej ter Valentin Sršen in družina
150.	TECHNOBELL	34.430.374	Žarko Živec

One product,
many looks.

LYSABEL



Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
151.	ADRIAFOREST	34.400.604	Mitja Humar
152.	GRAFIST	34.279.473	Večinski Ante Guberac, manjšinski Branko Vidović
153.	EXTERFER	34.097.473	Nina Habič in Uroš Habič
154.	LESNINA MG OPREMA	34.043.071	Boštjan in Marjetka Mencinger
155.	AVTOTEHNIKA CELJE	34.020.367	Nenad Milosavljević in Katarina Manske (prek Štajerskega doma)
156.	AGM NEMEC	33.872.208	Maja Gerčer
157.	KOBAL TRANSPORTI	33.745.218	Dušan Kobal
158.	RELAX TURIZEM	33.725.759	Večino imajo v lasti Alojz Gostenčnik, Karmen Kosec, Branko Kremzer in Monika Kelenberger Potnik
159.	MIBRA	33.611.348	Branko in Milena Vračko
160.	ALPOD	33.566.179	Matjaž in Samo Štefan
161.	TERMOPLASTI-PLAMA	33.162.856	V lasti Plaste, ta pa je v lasti Franca Freliha
162.	VITA - ŠPINDLER	32.986.020	Boštjan Špindler
163.	STARMAN	32.654.321	Andreja Starman in Anita Starman Benedik
164.	HYLA	32.613.015	Večinski lastnik Janez Pogačar
165.	AGROCORN	32.546.825	Edvard Špilak
166.	PAN-JAN	32.405.354	Anita Prijatelj
167.	ALCU	32.380.830	Samo Zalokar
168.	TOSIDOS	32.311.928	Večinski lastniki so Ante Bračić, Maja Bračić Lotrič in Simon Jan
169.	DFVU	32.202.380	Simon Terbovšek
170.	LESOPRODUKT	32.186.316	Maša Pfajfar Toplak in Ivan Pfajfar
171.	C & G	31.907.198	Marko Gabrovšek in Matjaž Cirman večinska, Darko Sušnik in Viktor Lovrenčič manjšinska lastnika
172.	KONUS KONEX	31.783.589	Družina Grilj
173.	PAA GLOBAL	31.697.424	Andrej Ašenbrener
174.	MEBOR	31.670.678	Družina Mesec
175.	PANTEH	31.577.540	Večinska lastnika Nejc Klement in Andrej Črešnovec
176.	SRC	31.516.426	Večinska lastnika Ivan in Miha Žerko
177.	VIGROS	31.093.693	Družina Šiftar
178.	HYLA TRADE	31.011.847	Večinski lastnik Janez Pogačar
179.	NUTRISSLIM	30.941.817	Bojan Kržič
180.	MAREX	30.840.732	Aljaž Filipič
181.	REMONT NG	30.741.513	Večinska lastnika Tomaž in Matej Kugler



DIGITALNI MOST MED KLINIČNIMI USTANOVAMI IN TEHNOLOGIJAMI

Mag. Vasja Rebec, direktor podjetja SRC Health, ki razvija programske rešitve v podporo izvajanju kliničnih procesov v zdravstvu, ki prispevajo k bolj kakovostnim odločitvam in boljšim rezultatom zdravljenja.

Niša filozofija je preprosta – vsaka vrstica kode, ki jo napišemo, mora biti osmišljena v realnem svetu, ob pacientu. V SRC Health razvijamo programske rešitve, ki podpirajo klinične procese in prispevajo h kakovostnim odločitvam ter boljšim rezultatom zdravljenja. Poleg tega delujemo kot integrator in digitalni partner kliničnih ustanov. Lahko rečem, da soustvarjamo prihodnost zdravstvene informatike.

Osredotočamo se na razvoj interaktivnih in personaliziranih rešitev, ki ustrezajo potrebam vse bolj digitalno zahtevnih in pismenih pacientov. V svoje rešitve vključujemo napredne funkcionalnosti umetne inteligence, ki razbremenjujejo zdravstveno osebje in mu omogočajo, da se osredotoči na tisto, kar je najpomembnejše – pacienta.

ZAVEDAMO SE SVOJE VLOGE
Kljub prihajajočim projektom v tujini smo prvinsko in ponosno slovensko podjetje, ki ostaja zavezano slovenskemu okolju. Veliko vlagamo v izobraževanje zaposlenih, omogočamo jim dostop do najsodobnejših tehnologij in spodbujamo sodelovanja v razvojnih projektih. Verjamemo v moč mentorstva in prenosa znanja, saj to motivira, pospešuje razvoj, ustvarja občutek pripadnosti ekipi. Hkrati podpiramo fleksibilnost dela, vključno s hibridnim delom, ki dodatno prispeva k zadovoljstvu naših sodelavcev.



Mag. Vasja Rebec, direktor podjetja SRC Health

Lastniki, vodstvo in zaposleni se nenehno zavedamo svoje vloge in predvsem odgovornosti v digitalnem zdravstvenem ekosistemu. Smo in želimo ostati digitalni most med zdravniki, zdravstvenim osebjem in pacienti ter zagotavljati informacijsko podporo vsem deležnikom v sistemu.

PRISEGAMO NA STABILNO IN PREMIŠLJENO RAST
Naša poslovna uspešnost temelji na stalni rasti kompetenc naših sodelavcev. Ne iščemo hitrih prebojev in spektakularnih poslovnih rezultatov, temveč stavimo na stabilno, premišljeno rast. Pred desetletjem nas je bilo nekaj več kot trideset zanesenjakov, danes pa naše spodbudno in razvojno usmerjeno okolje združuje že več kot sto sodelavcev.



Miha Žerko, predsednik uprave SRC d.o.o.

Pri nas t. i. sveti gral poslovnosti razumemo kot dolgoročno partnerstvo z vsemi deležniki in, ne nazadnje, kot dnevni stik z dodano vrednostjo našega dela za širše okolje in družbo, v kateri živimo. Preprosto – živimo to, kar delamo.

SRC Health je že 20 let del naše družine in je v tem času zrasel kar za štirikrat. Danes je eden glavnih stebrov skupine z največjim potencialom za prihodnost. Vasja je s svojo super ekipo s poudarkom na razvoj in kakovost dosegel izjemne rezultate in dokazal, da stalne majhne izboljšave vodijo do velikih uspehov – z zadovoljstvom strank, partnerjev in zaposlenih.
Miha Žerko, predsednik uprave SRC d.o.o.

Uvrstitev	Ime podjetja	Prodaja	Lastniki
182.	TEHNOS	30.696.683	Anton Kisovar
183.	ASP	30.647.156	Milijana in Miha Černilec ter Pika Primožič Černilec
184.	DELTA TEAM	30.047.169	Jelka in Marko Tomše
185.	GODINA	30.000.912	Maks Godina
186.	REFLEX GORNJA RADGONA	29.742.804	Damijan Vuk
187.	ROTO	29.686.045	Irena, Štefan in Matjaž Pavlinjek
188.	LUMAR IG	29.450.476	Marko Lukić
189.	T.L.SIRK	29.443.705	Andrej Sirk
190.	G3 SPIRITS	29.305.011	Večinska lastnika Aljoša Hribar in Slavc Stefano Grčar de Maria
191.	SBS TRGOVINA	29.295.334	Alojz Slanc

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija
Podatki iz bilanc za leto 2023, razen drugače označenih

PREIS® SEVNICA

PREIS SEVNICA d. o. o., Savska cesta 23, 8290 Sevnica, Slovenia | office.slovenia@preisgroup.com | www.preisgroup.com



V 27 letih svojega delovanja se je podjetje Preis Sevnica d.o.o. uvrstilo med prve tri dobavitelje ohišij za transformatorje pri evropskih gigantih kot so Siemens, Hitachi, GE, SMIT. Z njimi sledimo viziji Evrope o razogljičenju, s poudarkom na elektrifikaciji. Sodelovanje z našimi kupci, pri razvoju varjenih konstrukcij-ohišij za transformatorje, potrjuje našo strokovnost na tem področju.



KALIOPA D.O.O. JE VISOKOTEHNOLOŠKO PODJETJE, KI SE UKVARJA Z RAZVOJEM PROGRAMSKE OPREME, GEODEZIJO, URBANIZMOM IN IT STORITVAMI.



Ekipa strokovnjakov in inženirjev različnih področij skrbi za inovativne rešitve ter državi, občinskim upravam in javnim podjetjem zagotavlja celostno podporo pri upravljanju podatkov.

iOBČINA IN iKOMUNALA

SODOBNI SPLETNI PLATFORMI ZA PREGLEDOVANJE IN VODENJE PODATKOV V OBLAKU



iObčina je modularno zgrajen spletni sistem. Osnovni gradnik iObčine je modul Standard. Z množico uporabnih funkcij za iskanje, pregledovanje, distribuiranje in preverjanje prostorskih podatkov državnega, regijskega in občinskega značaja na enem mestu. Občinski podatki se lahko zgolj prikazujejo, lahko pa se urejajo preko spleta s pomočjo dodatnih modulov. Moduli nadgrajujejo standardno iObčino v močno prostorsko orodje za uspešno izvajanje občinskih nalog s področja sistematičnega urejanja prostora in vodenja katastrov. Med seboj se Moduli vsebinsko povezujejo, nadgrajujejo in dopolnjujejo

DOSTOP:



NAMENJENO:



Moduli, ki jih ponujamo:

- standard
- prostorski dokumenti
- predlogi in pobude
- lokacijska informacija - razširjena
- nusz - objekti
- komunalni prispevek
- občinska stanovanja
- občinska lastnina
- gradbena dovoljenja
- evidenca stavbnih zemljišč
- pregled parcel za skzg
- stavbna pravica
- občinske ceste (bcp)
- prometna signalizacija
- video posnetki
- šolske poti
- zapore cest
- parkirišča
- pokopališča
- javne in zelene površine
- zakup javnih površin
- oglasne table in panoji
- divja odlagališča strehe
- greznice in mkčn
- javna razsvetljava
- samodejna osveževanja podatkov
- občinsko oko
- zaznamki
- moji podatki
- offline karta
- podporni portal
- regijski park
- moduli vzdrževanja



iKomunala je sodoben prostorski sistem v oblaku namenjen vodenju in urejanju vseh katastrov komunalne in ostale infrastrukture. Vključuje komunalne, občinske in državne prostorske informacije, ki so dostopne izključno upravljavcem komunalnih infrastruktur, katerim omogoča povezovanje različnih podatkov. Deluje v spletnem okolju in na Androidu.

NAMENJENO:



DOSTOP:



Moduli, ki jih ponujamo:

- standard
- vizualizacija komunalnega obračuna
- obveščanje
- soglasja
- vodovod kataster- omrežje, objekti, oprema
- vodovod - hidranti
- okvare
- kanalizacija kataster - omrežje, objekti, oprema
- greznice in mkčn
- strehe
- občinske ceste - bcp prometna
- signalizacija
- video posnetki
- zapore cest
- parkirišča
- javna razsvetljava
- pokopališča
- javne in zelene površine
- oglasne table in panoji
- ekološki otoki in zabojniki
- samodejna osveževanja podatkov
- občinsko oko
- zaznamki
- offline karta
- podporni portal
- moduli vzdrževanja

Osnovni koncept in ideja naših prostorskih sistemov je, da občine in komunale pooblastijo specializirano ekipo specialistov podjetja Kaliopa, da v njihovem imenu obdelujejo množice podatkov, jih smiselno povezujejo in urejajo. Prednost spletnega portala je hitro in enostavno prilagajanje sistema potrebam občin, zakonodaji, tehnološkim možnostim in razpoložljivim prostorskim evidencam. Celoten oblačni sistem ima številne prednosti pred lokalno nameščenimi sistemi, saj zagotavlja varno delovno okolje z močnimi prostorskimi orodji. Naši zaposleni specialisti (pooblaščen geodeti in urbanisti), so močno jamstvo strokovnosti pri uporabi teh tehnologij.

KALIOPA

info@kaliopa.si
01/520 82 80

VRHUNSKI IN ZANESLJIVI POZNAVALCI KOVINE

Mali-E-Tiko je uspešno in izvozno usmerjeno družinsko podjetje, ki se že od leta 1988 ukvarja s proizvodnjo kovinskih izdelkov.



Veliki meri tržijo kupcem v tujini, kjer so prepoznani kot zanesljiv in kakovosten dobavitelj. Odlikujejo jih visoka kakovost dela, zadovoljne stranke in predani sodelavci.

Kupci podjetja Mali-E-Tiko v 70 % prihajajo iz tujine in obsegajo različne industrije – medicinsko, avtomobilsko, elektroindustrijo in druge. Podjetje zanje zagotavlja predvsem ohišja in sestavne dele, zaradi specifik in potrebne natančnosti pa je za marsikatero komponento edino na svetu, ki jih izdeluje. Razpolagajo tudi s certifikati kakovosti ISO 1090 in ISO 3834 ter ISO 9001.

DOBER GLAS O NJIH ŠIRIJO ZADOVOLJNI KUPCI

V podjetju Mali-E-Tiko nenehno skrbijo za reden razvoj podjetja in tehnologije ter širijo svoj nabor storitvev. Opremljeni so z najsodobnej-

šimi stroji za robotsko in lasersko obdelavo kovine, nudijo pa tudi tisk na pločevino. V prihodnosti nameravajo obseg svoje ponudbe razširiti tudi na montažo, s čimer bodo strankam lahko zagotovili vrhunske končne izdelke z manjšimi stroški in krajšo čakalno dobo. O visoki kakovosti podjetja govori tudi dejstvo, da kupci zanje izvedo od ust do ust ter jih poiščejo kar sami.

NADEJAJO SE ZANESLJIVE IN ZMERNE RASTI

Direktor in lastnik podjetja Marjan Mali kot dokaz za uspeh šteje to, da kljub burnim družbenim in gospodarskim razmeram še vedno nemoteno poslujejo. V prihodnosti si obetajo nove priložnosti, ki bi jih lahko prinesel konec vojne v Ukrajini, ob tem pa vseeno ostajajo pozorni na svoje zmožnosti in upoštevajo lastne omejitve. Do svojih kupcev so tako vselej odprti in ne obljublajo rokov, za katere vedo, da jih ne bodo mogli doseči.

RADI PRISPEVAJO K IZOBRA- ŽEVANJU MLADIH

Kljub splošni krizi pomanjkanja delovne sile v gospodarstvu podjetje Mali-E-Tiko nima težav, saj v svojem okolju velja za zelo zaželenega zaposlovalca. Veliko pozornosti namenijo dobremu počutju in strokovni rasti delavcev ter skrbijo za redno in odkrito komunikacijo. Direktor Marjan Mali se vsako jutro, preden gre v pisarno, odpravi v proizvodnjo, kjer pozdravi vsakega sodelavca.

»Vsi vedo, kdo sem, a med seboj ne delamo razlik, ampak smo odprti in pristni,« poudarja. Kljub vsemu pa težko dobivajo ustrezno usposobljene kadre, zato številne sodelavce za delo usposobijo kar sami. Z veseljem sodelujejo tudi s šolami pri zagotavljanju praktičnega usposabljanja.

»Pri iskanju zaposlenih mi je najbolj pomembno njihovo znanje, zato sem vesel, če lahko k temu mozaiku svoj kamenček prispevamo tudi sami,« še dodaja direktor.



STEM d.o.o.
Vipavska cesta 67
5000 Nova Gorica
Slovenija

tel.: +386 5 33 52 100
e-mail: info@stem.si
www.stem.si



Company ID: 5306779
Dun & Bradstreet d.o.o. / 27.3.2024



PESKALNA TEHNIKA



DRUŽINA, KI PRODAJA STROJE, VELIKE KOT NOGOMETNO IGRIŠČE

- Ali veste, da Mebor prodaja tudi na Tahiti in Fidži?
- Kako se jim je uspelo prebiti med največje slovenske podjetniške zgodbe?
- Kako v mali Selški dolini skrbijo za razvoj inženirjev in novih strojev?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Leta 2018 je družinsko podjetje Mebor iz Železnikov prejelo naziv zlata gazela, obenem pa je vodenje podjetja že prehajalo na naslednjo generacijo. Od leta 2019 do leta 2023, ko je nova generacija že orala ledino, so se prihodki povečali za kar 65 odstotkov. S tem se je Mebor, ki razvija in proizvaja stroje za razrez lesa za globalne trge, prvič uvrstil med največjih 600 podjetij v Sloveniji in tako tudi na našo lestvico največjih slovenskih podjetij v lasti podjetnikov.

Družinsko podjetje zdaj zaposluje več kot 150 zaposlenih ali kooperantov in deluje v naslednji ožji postavi: trije sinovi direktorji, Simon za prodajo in marketing, Gregor za proizvodnjo in digitalizacijo ter Uroš za razvoj in proizvodnjo. Mama Marinka je prokuristka, ki skrbi za finance in za – vsakodnevno kosilo. Oče Boris pa je prokurist, ki veliko sodeluje pri dolgoročnih idejah in novih investicijah ter pomaga pri prodaji strojev. Hkrati rad pove, da o dolgoročnih načrtih že zdaj precej razmišljajo tudi sinovi.

Malo za šalo, malo zares: je nova generacija že presegla ustanoviteljsko?

BORIS: Da. Pozna se, da so prinesli novo energijo, več ambicij, da razmišljajo drugače. Mi starejši smo že malce manj ambiciozni. ☺

MARINKA: Tudi odgovornost se je porazdelila na več oseb. To je pomembno zaradi rasti podjetja, ker je več prihodkov in zaposlenih, zato je dobro, da so vsi trije sinovi vključeni.

BORIS: Še več, zdaj vidimo, da bi nam prav prišel še kdo.

Ali vnuki že rastejo?

BORIS: Ja, rastejo.

GREGOR: Nanje bo treba počakati še nekaj let.

BORIS: Je pa seveda od njih odvisno, kako se bodo odločili.

Kako pa na to, da ste tako hitro presegli ustanoviteljsko generacijo, gledate sinovi?

SIMON: V bistvu nikoli nismo pomislili na to; prevzemanje se je dogajalo postopoma. Vedno smo delali skupaj. Tudi direktor v pokoju še vedno veliko pomaga. ☺«

Kaj je razlog za tako občutno rast podjetja, tudi v času epidemije?

BORIS: Prav v času epidemije smo imeli veliko rast. Najbolj smo se bali, da ne bo dela, pa verjetno nikoli nismo bili tako zasedeni. Rasli smo tudi po epidemiji. Ampak v prvih mesecih epidemije je trg žagarstva nepričakovano začel rasti.

UROŠ: Imeli pa smo precej izzivov z dobavo delov za stroje. Morali smo se znajti in se prilagoditi na druge komponente, kar pomeni, da smo morali stroje zelo hitro predelovati. Brez tega ne bi tako zelo zrasli.

Prodajate po vsem svetu, delujete pa v mali Selški dolini. Kako vas kupci najdejo?

SIMON: Zadovoljstvo kupcev z našimi stroji je še vedno najboljša referenca. To je najboljša reklama in osnova za prodajo. Tudi na globalni ravni.

So pa še druge poti, kjer nas najdejo: na internetu, na sejnih ... Imamo tudi okoli 30 zastopnikov v tujih državah.

BORIS: Naši kupci se pogosto poznajo med seboj, tudi na globalni ravni.

Leta 2022 ste prejeli naziv najboljši razvojno-inženirske ekipe. Kako v tej mali Selški dolini razvojno in tehnološko konkurirate globalnim tekmečem?

BORIS: Začeli smo v hribih, tam smo se morali vedno znajti in vse narediti sami. Ko smo se preselili v Železnike, je postalo lažje. Konkuriramo pred-

» Direktor v pokoju še vedno veliko pomaga. ☺«



vsem z znanjem, inovativnostjo. Stvari znamo poenostaviti, nove rešitve pa tudi zelo hitro razviti. Imamo svoj koncept strojev in način dela.

Ta podjetniški duh je dobra osnova, ampak verjetno ste morali razvijati inženirje, mar ne?

UROŠ: Veliko mladih poskušamo dobiti na počitniško delo in nato na prakso. Tako lahko presojamo potencial kandidatov za zaposlitev. Naša ekipa je zato zelo mlada. Sam sem celo med najstarejšimi.

Jih dovolj dobite doma, v okolici Železnikov, ali pa jih privabite tudi od drugod iz Slovenije ali tujine?

UROŠ: Ne, trenutno so vsi iz bližnje okolice.

SIMON: Že vsa leta vlagamo v razvoj. Ne izplačujemo dobička. Nenehno vlagamo v nove proizvodne stroje. Vse proizvedemo sami, prav tako sami razvijemo vse stroje. Tako jih lahko izdelamo zelo hitro, saj nam ni treba čakati na sestavne dele. Med tekmece ni vedno tako.

UROŠ: Zelo veliko strojev smo razvili v zadnjih letih; dvomim, da jih je v zadnjih desetih letih kdo od tekmecev več. Svojo ponudbo smo praktično podvojili, zato smo še bolj zanimivi za inženirje. Zanje je zelo zanimivo, če lahko stroj razvijejo od začetka do konca.

Zdaj spet širite proizvodnjo. Zakaj?

GREGOR: Povečali bomo proizvodne prostore.

Nova stavba bo v treh etažah: v pritličju bo montaža strojev, ker nam že zelo primanjkuje prostora, v prvem nadstropju bo skladišče, na vrhu pa parkirišče.

SIMON: To je največja investicija v zgodovini Meborja. Predlani smo kupili sosednjo stavbo.

Lani smo je podrli, junija pa začeli graditi novo. V treh nadstropjih bo na voljo 15 tisoč kvadratnih metrov. Investicija je vredna več kot osem milijonov evrov. Tako bomo prostore skoraj podvojili.

Še naprej bomo rasli. Naš cilj ni primarno usmerjen v to, da bi bili največji, ampak nameravamo krepiti pozicijo na trgu ter postati vodilni v svetu še v dodatnih segmentih trga. V času velikega povpraševanja smo zaradi velike zasedenosti in dolgih rokov dobav izgubili kar nekaj naročil. Tudi zato moramo rasti oziroma povečati zmogljivosti.

Ali lahko vse to finančno ohranjate pod nadzorom?

MARINKA: Nekako gre. Če se vse vrti, če so naročila, če so avansi, potem so tudi plačila.

Za zdaj gre. Vse je odvisno od operative, treba pa je ravnati preudarno. Mi smo pri tem nekoliko konservativni. Smo »ziheraši«.

Kje ste na trgu tradicionalno najmočnejši?

SIMON: V Sloveniji, Avstriji in na Slovaškem. To so bili tudi naši prvi močni trgi. Naš glavni trg je še vedno Evropa, slovenski trg pa je v zadnjih letih pridobil precej večji delež.

**Res?**

UROŠ: Za nekatere nove stroje smo se najprej morali dokazati po svetu. Nato smo lahko povečali tržni delež v Sloveniji. ☺

BORIS: Pred leti nam je Slovenija pomenila le od 3 do 5 odstotkov trga, zdaj pa že 15 odstotkov.

Ali to pomeni, da kmalu ne bomo več rekli, da gozdovi zaraščajo prostor v Sloveniji? ☺

BORIS: Preveč hlovov se iz Slovenije izvažajo v Avstrijo oziroma tujino. Zdaj se je to nekoliko popravilo. Bil je že čas, da se v Sloveniji obdelava več lesa, in tako je treba nadaljevati. Prav tako bi morali razviti in prodati še več končnih izdelkov iz lesa.

➤ **Zelo veliko strojev smo razvili v zadnjih letih. Dvomim, da jih je v zadnjih desetih letih kdo od tekmecev več.☹**

Kje ste v zadnjih letih najbolj zrasli?

SIMON: V Franciji in na Poljskem.

BORIS: Precej prodamo tudi v Nemčiji.

Kako je s trgi v čezmorskih državah?

SIMON: Trenutno izdelujemo velik projekt za Južno Ameriko. Imamo tudi projekte za Azijo, Afriko in Severno Ameriko, občasno pa tudi za zelo oddaljene kraje, na primer za Tahiti in Fidži.

Na katere trge pa želite prodreti bolj kot doslej?

BORIS: Radi bi povečali izvoz v ZDA, kjer smo prisotni že leta.

SIMON: Afrika je potencial, a tam se posli še vedno odvijajo počasi. Poslovno okolje je še zelo nestabilno. Mi tja največ prodajamo prek investitorjev zunaj Afrike.

Koliko je bila dolga najdaljša žagarska linija, ki ste jo prodali?

SIMON: Leta 2023 smo na Poljskem zmontirali več kot 100 metrov dolgo linijo. To je bil tehnološko zelo zahteven projekt.

GREGOR: Pol leta smo jo samo montirali, skupno pa smo za ta projekt porabili dve leti. Gre za zelo zmogljivo linijo. Vključuje 3D skeniranja hlovov. Vse je zelo avtomatizirano, zlasti pozicioniranje in razrezi. Takšna linija v dveh izmenah lahko razreže do 35 »šleparjev« hlovov na dan. Maksimum je do 15 hlovov na minuto ali 700 kubičnih metrov v osmih urah. To je primerljivo z razrezom, ki ga v enem mesecu opravi kakšen manjši žagar v Sloveniji.

BORIS: Trenutno imamo zelo raznoliko ponudbo strojev za razrez lesa, ker so kupci različni; od nezahtevnih do zelo zahtevnih. Lahko se postavimo tudi ob bok najnovejšim nemškim večjim linijam.

Lani so mi v družinskem podjetju Marovt rekli, da imajo zaradi vzdušja vsako leto skupščino v času Božička. Kaj pa vi?

MARINKA: Mi imamo takrat samo božično večerjo, nič se ne pogovarjamo o poslih.

GREGOR: Skupščino imamo vsak dan ... ☺ Vse se zmenimo sproti.

BORIS: Imamo pa vsak dan še družinsko kosilo. V firmi.

Torej je mami Marinka prokuristka za finance in za družinsko kosilo? ☺

BORIS: Ja. Nimamo pa uradne skupščine. Sinovi imajo seveda tedenske sestanke.

Kako pa ob takšni rasti dobite dovolj delavcev?

BORIS: Najtežje je najti varilce.

UROŠ: Domačih varilcev imamo res malo. Večina naših je iz Bosne in Hercegovine, Srbije in Makedonije. A to so večinoma tisti, ki so že prej prišli v Slovenijo, ne naravnost k nam. Za sestavljanje strojev pa se nam domačini ponujajo sami. Nasploh so nam zaposleni zelo lojalni, fluktuacije je malo.

Kateri ukrep v Sloveniji bi takšnim nišnim, razvojnim izvoznikom najbolj pomagal?

SIMON: Razbremenitev plač.



Leta 1923 smo na Poljskem zmontirali 100 metrov dolgo linijo. To je bil tehnološko zelo zahteven projekt ... Montirali smo jo pol leta.☹

Kako pa je z birokracijo? Ali tudi vi ugotavljate, da v Sloveniji sploh nihče več ne govori o ukrepih za zmanjšanje birokracije?

MARINKA: Birokracije je občutno preveč in čedalje več. Vse zahtevnejša je in pobere nam vse več časa.

BORIS: Pred 30 leti smo prodali stroj v Nemčiji ali v Avstriji, ker smo lahko ponudili občutno nižjo ceno. Nihče nas ni poznal, nismo imeli blagovne znamke. Znamka Made in Slovenia ni bila poznana. Danes pa s ceno že težko konkuriramo tudi

Vse vrste termične obdelave na enem mestu.

Postopki so izvedeni z najsodobnejšimi tehnologijami, ki zagotavljajo visoko kakovost, zanesljivost ter trajnost, z upoštevanjem okolju prijaznih praks. Zaupajo nam vodilna podjetja iz različnih industrij.

PROCESI

- Kaljenje in nitiranje orodij za tlačno litje aluminija, preoblikovanje pločevine, brizganje plastike ter kovaška orodja
- Kaljenje industrijskih nožev za reciklažo jeklenega, plastičnega, lesenega, papirnega odpada ter noži za proizvodnjo RDF
- Cementiranje in nitiranja zobnikov, rezkarjev ter različnih komponent za namene avtomobilske industrije
- Poboljšanje odkovkov za namene kmetijske in gozdarske panoge





» Birokracije je občutno preveč in čedalje več. Vse zahtevnejša je in pobere nam vse več časa.«

Nemcem in Italijanom. Tako veliko je davčno breme in toliko časa in energije nam vzamejo birokratska opravila. Na srečo smo ustvarili močno blagovno znamko.

MARINKA: Žal glede vsega tega v Sloveniji nima nikogar, ki bi nas slišal ... Ne le država, tudi

banke so postale administrativno zelo zahtevne. Za odobritev česarkoli jim je treba pripraviti stransko veliko podatkov.

Kako pa uvajate digitalizacijo?

GREGOR: Že nekaj let uvajamo celovit informacijski sistem v treh sklopih: razvoj, proizvodnja in prodaja. Ta je v celoti prilagojen našemu prodajnemu in proizvodnemu procesu. Vzpostavljamo konfigurator strojev za izdelavo ponudb in delovnih nalogov, za interne namene. S tem bomo av-

tomatizirali pripravo ponudb in posodobili komunikacijo med prodajnim oddelkom in proizvodnjo, ki naročilo na koncu realizira.

Kaj počnete, ko niste v tovarni ali v pisarni?

SIMON: Smučamo, »športamo«.

BORIS: Hribi. Hribi. Hribi.

MARINKA: In družina, prijatelji.

UROŠ: Hribi.

GREGOR: Golaž, golaž ...

Kakšen golaž?

GREGOR: S keramičnim žarom.

Torej je Gregor chef družine?

UROŠ: Masterchef. ☺

Očeta je veliko videti na Facebooku ...

SIMON: Postaja vplivnež. ☺

BORIS: Pa skupaj smo velikokrat na morju.

SIMON: Včasih smo potovali skoraj samo poslovno, zdaj si vzamemo kaj več časa tudi za turistična potovanja.

BORIS: Midva z Marinko sva bila že veliko po svetu, na Azorih, na Madeiri, na Islandiji, tudi na Bajkal-



skem jezeru v Sibiriji. Tam sva bila na obisku pri kupcu našega stroja, daleč stran od civilizacije.

Voda je celo poleti hladna, a tako čista, da smo po lokalnem receptu jedli surovo ribo, s česnom in oljem. V divjini sem tudi streljal z močno puško. Od trzaja imam še zdaj spomin nad očesom. ☺

VODILNI DOBAVITELJ REZANEGA CVETJA IN LONČNIC



Prisotni v vseh regijah.



Prodaja cvetja in lončnic iz dostavnih vozil.



Vedno sveže cvetje in pester izbor lončnic ter repromateriala.



Contrast d.o.o.
Nad izviri 12, 2204 Vrklav 2 na Dravskem polju



Že 35 let.



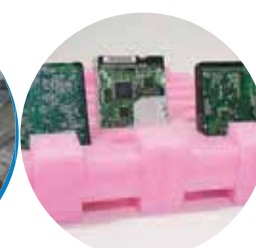
WWW.CONTRAST.SI

Manimo

ZAŠČITA, KI JI LAHKO ZAUPATE!



INDIVIDUALNE REŠITVE
PAKIRANJA,
LASTEN RAZVOJ IN
PROIZVODNJA



NOVO

HONEYCOMB-
kartonska embalaža



PAKIRNI MATERIALI IN
STROJI



TRAJNOSTNO IN
INOVATIVNO



www.manimo-pro.si

Kontaktirajte nas: +386 (0)5 393 90 02 ✉ info@manimo.si

MEDNARODNO NAGRAJEN DOSEŽEK SLOVENSKEGA PODJETJA

C-Astral Aerospace, visokotehnološko podjetje iz Ajdovščine, od ustanovitve leta 2007 razvija inovativne brezpilotne letalske sisteme (UAS – Unmanned Aerial Systems) s fiksnim krilom, ki zaradi svoje tehnološke dovršenosti in oblikovne prefinjenosti uživajo globalno prepoznavnost.



Podjetje je tudi član Grozda slovenske vojaške industrije (GOIS), kar potrjuje njihov pomen na področju visokotehnoloških rešitev.

Podjetje C-Astral Aerospace ima raznoliko bazo strank, ki vključuje komercialne operaterje, večje institucije, znanstvene uporabnike in vladne subjekte v več kot 70 državah. Njihove sisteme je ovrednotil tudi US SOCOM za taktične ISR zmožnosti, hkrati pa so tudi del evropske pobude za raziskave rojenja UAS. Eden ključnih dosežkov C-Astral je razvoj brezpilotnih letalnikov z edinstveno obliko "blended wing body" (BWB) – zlito krilo, ki nima klasične oblike letala s trupom, temveč predstavlja leteče krilo z le dvema kontrolnima površinama. Ta zasnova prinaša večjo aerodinamično učinkovitost in vzdržljivost, kar je podjetju letos prineslo prestižno nagrado Red Dot – Best of the Best, pogosto imenovano kar oskar oblikovanja.

INOVATIVEN LETALNIK ZA RAZNOVRSTNE POTREBE

Nagrajeni brezpilotni letalnik SQA eVTOL podjetja C-Astral je zasno-

van za širok spekter aplikacij: od monitoringa pri naravnih nesrečah, iskanja pogrešanih oseb, spremljanja in optimizacije kmetijskih procesov ter geodezije do nadzora plinovodov, elektrodistribucijskega omrežja, spremljanja migracij živalskih vrst, varovanja meja in izvidništva. Njihovi sistemi letijo na vseh celinah, tudi v najbolj ekstremnih pogojih, kot so visoke nadmorske višine, puščave, gorovja ter arktične in antarktične regije. Poleg razvoja brezpilotnih sistemov je C-Astral pionir v razvoju letalske elektronike, vključno z digitalnimi radijskimi postajami, ki omogočajo varno in prilagodljivo mrežno komunikacijo ter modularne senzorske sisteme (CBRN Pod) za detekcijo kemičnih in radioloških nevarnosti.



SQA Lidar – Sistem za lasersko skeniranje 3D terena večjih površin

ZANAŠAJO SE NA LASTNO ZNANJE IN RAZVOJ

C-Astral vključuje multidisciplinarni laboratorij za razvoj programske in strojne opreme za aerodinamiko in sistemsko integracijo ter CAD/CAM prototipno delavnico za kompozitne materiale, skladne z modrimi linijami (Blue Line), ki upoštevajo sporazum EU-ZDA, kar pomeni, da ni prisotnosti kitajske programske in strojne opreme. Izdelki C-Astral so plod slovenskega znanja – vse, od kompozitnih materialov in elektronskih vezij do programske opreme za upravljanje letalnikov, razvijajo v podjetju s pomočjo slovenskih partnerjev. V prihodnjem letu naj bi v Sloveniji proizvedli še preostali dve komponenti, kar bo njihov izdelek naredilo 100-odstotno slovenski proizvod.



CBRN Pod – Razvoj modularne senzorike za detekcijo kemičnih in radioloških nevarnosti

Promo

PARK ZNANJA CENTER RAZVOJA IN RAZISKAV AJDOVŠČINA

Občina Ajdovščina vabi razvojno raziskovalne in izobraževalne organizacije ter razvojno raziskovalne sektorje podjetij, da s svojim znanjem, strokovnostjo in infrastrukturo pristopijo k soustvarjanju Parka znanja – največjega centra razvoja in raziskav v širši regiji.

Park znanja v Ajdovščini bo center podjetij iz panog letalstva, biotehnologije, informacijskih in zelenih tehnologij ter razvojno raziskovalnih in izobraževalnih aktivnosti, ki ga bo popestril letalski muzej s centrom znanosti ter športne površine.

ZELENE TEHNOLOGIJE
BIOTEHNOLOGIJA
VISOKOTEHNOLOŠKI KAMPUS
LETALSTVO
INFORMACIJSKA TEHNOLOGIJA
RAZVOJNO RAZISKOVALNE INSTITUCIJE
UNIVERZITETNI PROGRAMI
MUZEJ LETALSTVA S CENTROM ZNANOSTI
ZUNANJE ŠPORTNE POVRŠINE



NAJVEČJI PODJETNIKI, GENERACIJI 2023 & 2024

Še pomnite predlanske in lanske izjave največjih podjetnikov?



»Za zeleni prehod ne potrebujemo ne davkoplačevalskega denarja ne subvencij.«
Boštjan Bandelj, Belektron

»Zaposlili smo prve delavce iz Nepala.«
Alenka Zavrl Mozetič,
skupina Don Don, industrija



Vsak mesec za plače
nameni 3 mio €!
Igor Akrapovič, Akrapovič

»Cilj solastništva zaposlenih je uspešno
poslovanje v naslednjih 100 letih.«
Dr. Jure Knez, Dewesoft



»Na našo skupščino nikoli nihče ne bo
prišel z odvetnikom.«
Tomaž in Metka Marovt, Marovt Group



»Ni treba, da nas je strah partnerstva z
močnimi tujci.«
Matija in Janez Novak, RLS Merilna tehnika

»V Sloveniji je 'moj prav' še preveč
zakoreninjen.«
Tone Strnad, Medis Group



»Oba sinova že od malih nog učim, da
sta skupaj močnejša. Več bosta naredila
skupaj kot vsak posebej.«
Janez Oblak, Mesarstvo Oblak

»Po letu 2050 šoferske kabine ne bo več.
Prikolice aerodinamične oblike se bodo brez
kabine same vozile po cestah.«
Igor Pristavec, Prigo



»Cene surovin se bodo umirile, cene
energije padle.«
Iztok Stanonik, Polycom, industrija

»Ko gledam svet, se mi zdi, da je v
ozadju vojna med multinacionalkami
in manjšimi zasebnimi podjetji.«
Silvester Pečjak, Pekarna Pečjak



REGIJSKA ŠAMPIONSKA PODJETJA

GORENJSKA

1.	JANUS TRADE	8,79
2.	KVIBO	5,52
3.	MERSTEEL SSC	5,37

GORIŠKA

1.	INCOM	4,72
2.	COMCOM TRADING	4,59
3.	SIMPOS	2,24

OBALNO-KRAŠKA

1.	MAKRO 5 GRADNJE	4,19
2.	AVTOPLUS	2,13
3.	INTECH GROUP	1,71

PRIMORSKO-NOTRANJSKA

1.	KOVIS	3,16
2.	ZRNO	2,25
3.	DELTA TEAM	2,08

OSREDNJA SLOVENIJA

1.	BELEKTRON	9,16
2.	ORBICO	8,61
3.	RIKO	7,37

JV SLOVENIJA

1.	INOTHERM	6,80
2.	AVTO SLAK	4,76
3.	ROLETARSTVO MEDLE	4,39

KOROŠKA

1.	CABLEX-M	5,25
2.	BIJOL	3,25
3.	ROBETA	3,12

POMURJE

1.	GMT	4,58
2.	POMURSKE MLEKARNE	2,06
3.	AGROCORN	1,80

PODRAVJE

1.	ADK	5,51
2.	SUROVINA	4,30
3.	MELTAL IS	4,07

SAVINJSKA

1.	JAGROS	9,79
2.	VOC CELJE	8,72
3.	ZLATARNA CELJE	8,31

ZASAVJE

1.	DEWESOFT	2,05
2.	TRGOGRAD	1,69
3.	AVTOHIŠA MALGAJ	1,53

POSAVJE

1.	KOVIS	7,55
2.	ZRNO	5,12
3.	DELTA TEAM	3,67

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija
Podatki iz bilanc za leto 2023, razen drugače označenih

Z NAPREDNIMI REŠITVAMI KREPIJO POTENCIAL LESA

Glavno poslanstvo podjetja pod blagovno znamko Ledinek je razvoj potenciala lesa za trajnostno prihodnost družbe.

Ključne stebre njihovega delovanja predstavljajo razvoj in inovacije, ki sledijo hitro spreminjajočim se zahtevam trga, in so podprti z več kot 55 leti izkušenj na področju strojegradnje.



Ledinek Engineering je razvojno usmerjeno podjetje iz Hoč s svetovno priznano blagovno znamko na področju izdelave visoko avtomatiziranih strojev ter linij za predelavo inženirsko obdelanega masivnega lesa in konstrukcijskih elementov. Z dolgoletnimi izkušnjami na področju strojništva, ki temeljijo na inovativnih pristopih in najsodobnejših rešitvah, so postali vodilno podjetje na trgu in globalni določevalac trendov v svoji panogi.

DOLGOROČNO VLAGAJO V RAZVOJ TEHNOLOGIJE IN PARTNERSTEV

Kot družinskemu podjetju je Ledineku znanje in izkušnje uspelo multiplicirati in obogatiti z vsako novo generacijo. Intenzivno vlagajo v razvoj izdelkov in storitev, hkrati pa posodablja in modernizirajo lastne kapacitete v skladu s trajnostnimi smernicami in trendi kakovosti življenja.

S spodbujanjem kulture odprte komunikacije v podjetju gradijo dolgoročne poslovne odnose, ki pogosto prerastejo v partnerska sodelovanja. Poleg izdelkov so tako izkušnje njihovih poslovnih partnerjev njihova najboljša referenca.

PRIHODNOST GRADNJE Z LESOM LEŽI V MODERNIZACIJI

Sama gradnja z lesom predstavlja številne možnosti tako na področju bivalne arhitekture kot pri projektiranju poslovnih stavb in drugih objektov, zato je Ledinek s svojimi izdelki – stroji in linijami – prisoten praktično po celem svetu. »Prihodnost je v tem, da vsi proizvajalci preidejo na avtomatizirano proizvodnjo, torej da se modernizirajo, kar je nujno za njihovo konkurenčnost na trgu. Tukaj vstopimo mi, z našo opremo po meri kupca, kjer lahko zanje vzpostavimo kompletno računalniško vodeno proizvodnjo na ključ,« poudarjajo v podjetju.

AMBICIOZNO TUDI LETOS

V letu 2025 Ledinek sledi svojemu trajnemu cilju – utrditi položaj tehnološkega voditelja na področju obdelave lepljenega masivnega lesa. Poleg povečanja svojega tržnega deleža želijo še dodatno okrepiti svojo prisotnost v ZDA, kjer bodo vzpostavili močno lokalno predstavništvo, namenjeno neposredni podpori strankam in učinkovitemu premagovanju izzivov, kot je časovna razlika.

»Ameriški trg predstavlja izjemen potencial, saj ima dolgo tradicijo lesene gradnje. Kljub temu je tehnološka raven njihove opreme v številnih proizvodnih obratih zastarela in ne more konkurirati sodobnim evropskim rešitvam,« pojasnjujejo v podjetju. Njihova strategija tako temelji na postavitvi referenčnih objektov, ki podpirajo marketinške aktivnosti, vzpostavitev lokalne pisarne za boljšo podporo strankam ter aktivni udeležbi na ključnih sejnih in strokovnih konferencah.

POPOLNOMA AVTOMATIZIRANA SKLADIŠČA, NAREJENA PO VAŠI MERI

Optimizirajte svoje poslovanje z avtomatiziranimi skladišči, prilagojenimi vašim potrebam. Večja učinkovitost, natančnost in hitrost – vse v enem.



DATAPAN
BREATHE THE DIFFERENCE



10 NAJHITREJE RASTOČIH

Uvrstitev	Ime podjetja	Rast prodaje 2023/22
1.	BIJOL	207,8%
2.	VOC CELJE	179,7%
3.	GRAFIST	171,9%
4.	PJU	170,8%
5.	HS PLUS	164,6%
6.	COMCOM TRADING	162,3%
7.	INTECH GROUP	161,4%
8.	TELEG-M	156,1%
9.	IMP PUMPS	150,3%
10.	ROBETA	149,1%

10 NAJVEČJIH ZAPOSLOVALCEV

Uvrstitev	Ime podjetja	Zaposleni
1.	AKRAPOVIČ	1.716
2.	WORKFORCE	1.061
3.	NOMAGO	904
4.	JAGROS	862
5.	TBP	808
6.	SINTAL	746
7.	DEOS	711
8.	SALOMON	664
9.	ADK	657
10.	SILIKO	598

10 NAJVEČJIH PO KAPITALU

Uvrstitev	Ime podjetja	Kapital (v €)
1.	BELEKTRON	175.061.939
2.	T - 2	162.052.001
3.	INOTHERM	103.127.756
4.	JAGROS	98.880.231
5.	KOMPAS SHOP	95.681.241
6.	NGEN	91.256.001
7.	RASTODER	88.758.511
8.	ADK	83.950.556
9.	AKRAPOVIČ	81.800.668
10.	DEWESOFT	67.939.277

10 NAJVEČJIH ZAPOSLOVALCEV

Uvrstitev	Ime podjetja	Zaposleni
1.	AKRAPOVIČ	1.716
2.	WORKFORCE	1.061
3.	NOMAGO	904
4.	JAGROS	862
5.	TBP	808
6.	SINTAL	746
7.	DEOS	711
8.	SALOMON	664
9.	ADK	657
10.	SILIKO	598

10 NAJBOLJŠIH PO EBITDA

Uvrstitev	Ime podjetja	EBITDA (v €)
1.	AKRAPOVIČ	46.246.244
2.	T - 2	30.237.879
3.	ADK	25.422.875
4.	DEWESOFT	24.570.516
5.	JAGROS	23.295.209
6.	HS PLUS	20.908.878
7.	BRINOX	20.165.945
8.	NGEN	19.808.879
9.	INCOM	18.998.842
10.	KLS LJUBNO	17.700.260

10 NAJBOLJŠIH PO DODANI VREDNOSTI NA ZAPOSLENEGA

Uvrstitev	Ime podjetja	DV na zaposlenega (v €)
1.	BISOL PROIZVODNJA	878.285
2.	MORO & KUNST	545.549
3.	INTECH GROUP	536.257
4.	NGEN	501.508
5.	KMAG	409.359
6.	VITANEST	333.260
7.	VALIANT	315.100
8.	ADRIAFOREST	299.336
9.	DELTA TEAM	263.951
10.	LENIS	256.398

10 NAJBOLJŠIH PLAČNIKOV

Uvrstitev	Ime podjetja	Zaposleni	Povprečna plača (bruto v €)
1.	VALIANT	7	7.152
2.	MORO & KUNST	5	5.873
3.	LENIS	27	5.474
4.	BELEKTRON	10	5.123
5.	MEDIS	163	4.817
6.	FIST	13	4.787
7.	GH HOLDING	46	4.479
8.	TOSIDOS	27	4.352
9.	ORBICO	232	4.319
10.	RIKO	176	4.251

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija

»PO SVETU IMAMO 15.000 PRODAJALCEV.«

- Kako so v Hyli izkoristili družbena omrežja za izjemno rast prav v času epidemije?
- Zakaj se je spremenila sestava njihove armade prodajalcev po vsem svetu?
- Kaj je glavni razlog za izjemno 2,8-kratno rast prihodkov v zadnjih 5 letih?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya

Janez Pogačar je eden od dveh ustanoviteljev podjetja Hyla, ob tem pa je tudi direktor. Solastnik ali večinski lastnik je že celih 35 let, od leta 1990. A podjetje največjo rast dosega prav v zadnjih letih, s čimer se je Hyla uvrstila med največja slovenska podjetja v lasti podjetnikov.

Od leta 2019 do leta 2023 so se prihodki Hyle povečali za kar 2,8-krat. Pozor, to se je zgodilo v podjetju, ki je temeljilo na prodaji sistemov za čiščenje zraka in prostorov na domovih. Stiki med ljudmi pa so bili v času epidemije zelo omejeni. Kako jim je to uspelo?

Po izkušnjah ste postali že starosta med slovenskimi podjetniki. Kdaj je bila klima za podjetnike v Sloveniji od leta 1990 naprej najboljša?

Klima je, kakršna je. V vsakih pogojih se da kaj narediti. Najpomembneje je, kako podjetje uspeva realizirati projekte. Težave obstajajo v dobrih in v slabih časih. Mi nismo nikoli obupavali, pa so bila tudi obdobja, ko je bil posel v krču.



»ENGINEERING KOMPETENZ« JE NJIHOVA OBLJUBA

Walter je vodilni proizvajalec rezalnih orodij in že več kot 100 let izpolnjuje visoke zahteve industrij, kot so avtomobilska, letalska, energetska in splošna strojna industrija.



Družba Walter iz nemškega Tübingena je sinonim za inženirsko strokovnost, saj natančno spremlja in optimizira celoten proces obdelave. S širokim naborom orodij za rezkanje, struženje, vrtanje in izdelavo navojev podjetje pomaga strankam doseči večjo produktivnost in natančnost v proizvodnih procesih.

»Danes obdelava ni več samo rezkanje, struženje, vrtanje in navoji. Popolnost in natančnost sta le odskočna deska. Gre za mnogo več. Gre za cilje, ki se še zdijo nedosegljivi – in za rešitve, ki se danes zdijo nepredstavljive, a bodo jutri že nova merila,« poudarjajo v družbi Walter.

Dodatni element so rešitve za upravljanje orodij Walter, ki strankam zagotavljajo varnost pri načrtovanju stroškov, nenehno izboljšanje produktivnosti in hitrejše vračanje naložb, ki segajo onkraj samo rezalnih orodij. Razvija tudi prilagojene rešitve, ki omogočajo hitro in učinkovito obdelavo komponent v različnih industrijah, vključno z e-mobilnostjo in energetiko.

UVELJAVLJENE BLAGOVNE ZNAMKE

V zadnjih letih je Walter razširil svojo ponudbo rešitev za obdelavo lahkih materialov, kot so aluminijeve zlitine. Prevzem podjetja FMT (Frezite Metal Tooling) leta 2022 je podjetju omogočil razvoj visoko specializiranih orodij za obdelavo kompleksnih materialov, kar je vodilo do nastanka blagovne znamke Walter FMT. Tako ima podjetje v svojem naboru 5 lastnih blagovnih znamk: Walter, Walter Titex, Walter Prototype, Walter Multiply in Walter FMT.

ZAPISANI TRAJNOSTNEMU RAZVOJU

Trajnostna strategija že od leta 2019 vključuje pobude, kot sta intenzivno recikliranje izdelkov in trajnostna embalaža. Trajnost je ključni del filozofije podjetja, saj ne skrbi le za energetska učinkovitost in zaščito okolja v svojih proizvodnih obratih, ampak se tudi zavzema za trajnostno uporabo virov in materialov. Zavedanje odgovornosti do prihodnjih generacij se odraža tudi v vzpostavitvi sistema ravnanja z okoljem v skladu

z normama EN ISO 41001 in EN ISO 50001. S pristopom k pobudi SBTi (Science Based Target Initiative) se je podjetje zavezalo, da bo do leta 2030 prepolovilo svoje emisije CO₂. Koncern Walter po svetu zaposluje približno 3.800 ljudi in ima globalno prisotnost v več kot 80 državah, kjer zagotavlja rešitve za obdelavo kovin, vključno s standardnimi in specializiranimi orodji ter digitalnimi procesnimi rešitvami.

V SLOVENIJI PRISOTNI 20 LET

V Sloveniji je blagovna znamka Walter prisotna že 20 let. V podjetju Walter Tools, d. o. o., s sedežem v Mariboru, je zaposlenih 16 ljudi. Odgovornost se razteza na kar devet držav: Slovenija, Hrvaška, Srbija, Bosna, Makedonija, Bolgarija, Grčija, Ukrajina in Belorusija. Nedavno so prevzeli tudi nekaj strank z Bližnjega vzhoda.

VEČ INFORMACIJ LAHKO POIŠČETE NA NJIHOVI SPLETNI STRANI: WWW.WALTER-TOOLS.COM.

Kdaj je bila zadnja takšna kriza?

To je bilo okrog leta 2010. Ameriški trg nam je čez noč izpadel. Vendar nismo obupali. Prav takrat smo najbolj intenzivno razvijali nov projekt.

Prihodke podjetja ste – glede na to, da obstaja že 35 let in skoraj ves čas raste – najbolj povečali v zadnjih petih letih – kar za 2,8-krat. Kako vam je to uspelo?

Prišlo je do spremembe v miselnosti ljudi, uporabnikov naših izdelkov. Hyla ni prvenstveno sesalnik, četudi res omogoča vse vrste sesanja: mokrega, suhega, globinskega. Toda osnovna lastnost našega izdelka je čiščenje zraka.

Prav čiščenje zraka promoviramo že 30 let. V zadnjih petih letih, po epidemiji virusa, pa se ljudje veliko bolj zavedajo pomena tega čiščenja in s to temo se tudi veliko bolj istovetijo. To je glavni razlog za našo hitro rast v zadnjih letih.

Ampak svoje izdelke verjetno tako promovirajo tudi vaši tekmeci. Na globalni ravni jih je najbrž veliko. Ali tudi drugi tako hitro rastejo?

Ne.

Zakaj pa ne?

V primerjavi z globalnim trgom sesalnikov mi delujemo v majhni niši. Splošni trg sesalnikov se razvija tako, kot se je razvijal tudi zgodovinsko. Vsi potrebujemo čiščenje in tako tudi sesalnike. Res prihajajo tudi spremembe, ampak to so robotski in akumulatorski sesalniki. To niso tako velike spremembe, še vedno so to sesalniki.

Mi pa delujemo v niši sesalnikov z vodnim filtrom in centrifugalnim separatorjem. Ti so sposobni čistiti zrak, v nasprotju z navadnimi sesalniki, ki ga kljub filtrom onesnažujejo.

V tej niši smo bili začetniki, bili smo marginalni igralec. Z leti smo počasi napredovali, medtem ko naši konkurenti niso bili toliko uspešni.

Zakaj ste uspešnejši od konkurentov?

Morda je razlog v tem, da smo mi uspeli v enem poslovnem sistemu zelo dobro povezati vse stopnje v poslu: od razvoja do proizvodnje, organizacije prodaje in poprodajnih aktivnosti. Naši konkurenti, ki niso tako uspešni, se posla niso lotevali tako celovito.

Kako ste organizirali razvojno ekipo, da lahko konkurirate z znanjem?

Vedno smo bili tisti, ki smo z razvojnim delom prihajali do novosti in inovacij. Nikoli nismo posnemali, kaj delajo drugi.

Je v Sloveniji še možno dobiti dober razvojni kader?

Seveda je. Ljudi je vedno mogoče najti, le vsakomur je treba poiskati področje, kjer je lahko uspešen.

Jih privabljate na kakšen poseben način?

Ne. Sicer ne oglašujemo prostih delovnih mest, ampak nove kadre iščemo prek kadrovskih agencij. Res pa pojavljanje znamke Hyla v javnosti pripomore k temu, da pritegnemo kar nekaj zanimanja za sodelovanje.

Kako je digitalizacija vplivala na rast v zadnjih letih?

Prodajo smo digitalizirali približno v času epide-

»V zadnjem času smo začeli prodajo v Maroku, v eni od karibskih držav, v Urugvaju.«





mije. To je tako imenovana direktna prodaja; ne prodajamo v maloprodajnih trgovinah, ampak prek lastnega trgovskega sistema. Tega vzpostavimo v vsaki državi, kjer poslujemo.

Temelji na tem, da naši prodajni zastopniki potencialne kupce obiskujejo na domu in jim tam prikažejo delovanje našega sistema. V času epidemije je bil ta način prodaje res zelo otežen. Osebnosti stiki so bili omejeni. Toda naši prodajalci so bili zelo inovativni in so iskali poti, kako bi ta izziv rešili.

Kako se je spremenila sestava vaših prodajalcev?

Pokazala se je sinergija med našim izdelkom, miselnostjo mladih ljudi in njihovimi vrednotami. Vrednota čistega zraka je veliko bolj prisotna pri mlajših. Ne gre pa samo za čisti zrak. Pri mladih ženskah gre tudi za vrednote družinskega življenja, skrb za otroke in dobrobit družine. Nekoč so v naši prodaji prevladovali moški, danes pa so to mlade mame. V angleščini jim pravijo tudi »mumpreneur«. ☺ Nekateri prodajalci so si celo tetovirali logotip Hyla.

Ali pri digitalni promociji vaši prodajalci sami pripravljajo videe za potencialne kupce ali jih pripravi vaša marketinška služba?

Naši prodajalci videe pripravljajo sami. To je zelo demokratičen proces. Pred desetletjem smo bili mi tisti, ki smo centralizirano pripravili video, nato pa ga distribuirali v uporabo. Danes pa se videi množično kreirajo individualno, brez našega obvladovanja. In vse to deluje.

Verjetno pa prodajalce spodbujate k pripravi videov?

Ja, seveda. Ko vidimo, v katerih državah je naša prodaja uspešna, ta poslovni model predstavimo prodajalcem v drugih državah. Tako se dobre prakse širijo, seveda pa je ta proces kompleksen. Potrebna so navodila, izobraževanje. Upoštevati je treba tudi posebnosti vsake države.

» Naši prodajalci so med epidemijo začeli uporabljati družbena omrežja in tam priporočali aparat Hyla. Ne z obiskom, ampak z videoposnetki na Instagramu.«

Kaj pa so storili?

Začeli so uporabljati družbena omrežja, Facebook, Instagram in podobno, ter tam priporočati sistem Hyla; ne z obiskom, ampak z videoposnetki, objavljenimi na Instagramu.

So videoposnetke posneli sami ali so jih posneli vaši uporabniki?

Praviloma so naši prodajalci najprej uporabniki, kupci, potem pa postanejo še prodajalci. Po vsem svetu jih je zdaj že 15.000. V zadnjih letih se je močno spremenila njihova sestava.



Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina
Regional development agency ROD Ajdovščina

PRILOŽNOSTI ZA LOKALNI RAZVOJ

Po enem letu vodenja Regijske razvojne agencije ROD Ajdovščina Bogdan Česnik poudarja ključno vlogo kakovostnih storitev in tesnega sodelovanja z občinama ustanoviteljicama, Ajdovščino in Vipavo.

Prizadevanja agencije so usmerjena v ustvarjanje novih razvojnih priložnosti za celotno Vipavsko dolino, s poudarkom na trajnostnem gospodarskem razvoju.

KAKŠNE IZZIVE VIDITE V LOKALNEM OKOLJU?

Eden ključnih izzivov ostaja povezovanje vseh deležnikov razvoja, tako odločevalcev kot tudi lokalnega okolja. Zato je pomembna naloga Regijske razvojne agencije ROD Ajdovščina, da okolju zagotovi tisto, kar v danem trenutku potrebuje, ob tesnem upoštevanju strateških smernic občin. Ves čas skrbimo tudi za pretočnost informacij med lokalno, regionalno in državno ravno.

KAKO SE ZDRUŽUJETE NA EVROPSKI RAVNI?

Regijska razvojna agencija ROD Ajdovščina je članica evropskega združenja razvojnih agencij EURADA s sedežem v Bruslju, ki omogoča načrtovanje skupnih evropskih projektov in mreženje. S številnimi primeri dobrih evropskih praks in strokovnjakov, ki bodo sodelovali na panelih, bomo 10. in 11. septembra gostili v Ajdovščini dvodnevni dogodek združenja Clusters meet Regions. Izpostavljene bodo ključne tematike, kot so vodikove tehnologije, inovacije v agroživilstvu, napredna biotehnologija in aviatika.

KAKO SE KAŽEJO INOVACIJE V AGROŽIVILSTVU V VAŠEM OKOLJU?

Kar nekaj projektov, ki jih trenutno izvajamo, je povezanih z agroživilstvom. Inovacije v teh projektih



temeljijo na uporabi biotehnologije za izboljšanje procesov v agroživilskem sektorju. Med ključnimi prednostmi so večja proizvodna učinkovitost, spodbujanje razvoja lokalnih gospodarstev in večja okoljska trajnost z zmanjšanjem porabe vode, pesticidov, energije in odpadkov.

KATERI KLJUČNI DOGODEK BI IZPOSTAVILI V PRIHAJAJOČEM LETU?

Sedemnajsto leto zapored organiziramo festival Okusi Vipavske, osrednji turistično-promocijski dogodek Vipavske doline na področju vina in kulinarike. Letos vas vabimo, da si rezervirate termin 18. in 19. maja, ko bo Vipava gostila vrhunske vinske degustacije in odlične lokalne kulinarične dobrote. Festival bo nadgrajen z mednarodnim projektom GELATOn the ROAD, v katerem sodeluje 12 držav, hkrati pa se vzpostavlja Evropska sladolodna cesta, katere aktivnosti in možnosti okušanja bodo dodatno prispevali k prepoznavnosti lokalnih produktov.

KAKŠNI SO CILJI ZA PRIHODNJO PREPOZNAVOST VIPAVSKE DOLINE?

V prihodnje se bomo intenzivno usmerili v naslednje faze projekta EXPO Vipavska dolina, ki bo zasnovan kot promocijski in gospodarski center. Predvidena lokacija je južni del Ajdovščine, omejen z reko Hubelj, hitro cesto in obvoznicco. Urejen bo prodajno-razstavni prostor, kjer bodo lokalna podjetja lahko delila skupni prostor, lokalni pridelovalci se bodo predstavljali na Tržnici okusov, turistom pa bodo na voljo turistično-informacijski center, hotel s konferenčno dvorano, restavracija s tradicionalnimi lokalnimi jedmi ter prostor za degustacije lokalnih specialitet in vinoteka. Za sodelovanje je zanimanje izkazalo že več kot 20 partnerjev, projekt koordinira Občina Ajdovščina. Glavni namen je zagotoviti obiskovalcu pristen stik z lokalnimi specifikami in razpoznavnimi izdelki ter doživetij, ki delajo Vipavsko dolino prepoznavno.

Eno podjetje iz skupine Hyla je v Nemčiji. Zakaj?

Podjetje Hyla je tu v Sloveniji ter je odgovorno za razvoj, proizvodnjo in odpremo naših izdelkov. V partnerskem podjetju Hyla International, ki je v Nemčiji, so odgovorni za razvoj in delovanje prodajnega sistema. To podjetje ima svoje, nemške lastnike.

Imamo pa še skupno podjetje v Sloveniji, Hyla Trade. To je v polovični lasti Hyle in Hyla International. V vsaki državi, kjer poslujemo, se ob pomoči Hyla International in Hyla Trade ustanovi nacionalno podjetje, kot je Hyla Nemčija ali Hyla ZDA. Ta organizira prodajni sistem v svoji državi.

v lastniške funkcije vključevala tako svoje otroke kot nekaj ključnih zaposlenih. V ta model verjamemo in po njem se ravnamo.

Koliko podjetja pa je že v lasti otrok?

Trenutno sem lastnik dobre polovice, 51 odstotkov podjetja. Naslednja največja lastnica je moja hči, ki bo v prihodnje prevzela večinski lastniški delež. Sin pa se je odločil za kariero raziskovalca na inštitutu.

Koliko ste še sami vključeni v poslovanje?

Ekipa se razvija, prevzema odgovornosti, tako da danes nisem več vključen v rutinske, tekoče zadeve. Ukvarjam se z izzivi, ki so nekoliko nenavadni in me veselijo.

Kaj pa je to?

To so tehnični izzivi. Sem strojnik, to je moja osnovna afiniteta.



» Včasih so bili naši prodajalci starejši moški. Danes so to mlade mame. V angleščini jim pravijo tudi mumpreneur. 😊 «

Kako pa ste se spoznali z nemškimi partnerji?

Čisto po naključju, že leta 1992. S soustanoviteljem Dorom Erjavcem sva bila tehnično izobražena. Videla sva, da prodaje ne obvladujeva dobro, čeprav sva počela tudi to. Oba nemška poslovneža pa sta že imela izkušnje s prodajo podobnih izdelkov, zato smo se dogovorili za sodelovanje.

Na katerih trgih ste tradicionalno najmočnejši?

Naš najmočnejši trg je nemški, močni pa so še trgi Avstrije, Francije, ZDA in Čila.

Čila?

Ja, v Čilu smo zelo močni. V zadnjih letih smo najbolj rasli prav v Nemčiji in Avstriji.

Na katerih trgih želite bolj rasti?

Kjerkoli pride do takšne priložnosti. Prisotni smo na vseh celinah. V zadnjem času smo začeli prodajo v Maroku, v eni od karibskih držav, v Urugvaj.

Tretji svet v nekaterih delih raste izjemno hitro, denimo v JV Aziji, pa tudi v nekaterih afriških državah. Bo tudi v vašem primeru prav tretji svet čez 10, 15, 20 let največji motor rasti?

Prepričan sem, da bo tako.

Hyla je družinsko podjetje. Kako pa gre z nasledstvom?

S kolegom Dorom Erjavcem, ki sicer ni več solastnik, sva se že okoli leta 2010 začela nekako pripravljati na generacijski prehod. Postopoma sva

EFAFLEX 
hitra in varna vrata

Vaša vrata do lige prvakov



Vodilni v tehnologiji in pobudniki razvoja hitrotekočih vrat

EFAFLEX že več kot 50 let razvija in oblikuje visoko učinkovita hitrotekoča vrata. EFAFLEX z inovativno tehnologijo in pionirskimi rešitvami za posebne zahteve uporabnikov nenehno uvaja nove spodbude na svetovnem trgu. Podjetje gradi prepoznavnost s pomočjo izjemne tehnologije, najboljših kakovosti in najvišje stopnje varnosti. Več kot 1400 zaposlenih zagotavlja izpolnjene najvišje standarde po vsem svetu.

Vedno z vami širom sveta.

EFAFLEX inženiring d.o.o.

Devova ulica 5 • SI-1000 Ljubljana • Tel. +386/1 51 40 430 • prodaja@efaflex.si • www.efaflex.si

PRODAJA, SERVIS IN RAZVOJ AVTOMATSKIH VRAT ZA INDUSTRIJSKO IN ZASEBNO RABO

Kje v prihodnje pričakujete največje izzive?

V zadnjih letih je največji izziv sledenje rasti. Bila so leta, ko smo zrasli za 50 odstotkov na leto. To je zelo naporno, lahko tudi tvegano. Vesel sem, da smo uspeli. Zdaj se rast malo umirja, a rastemo še naprej.

Kakšna bo Hyla leta 2030?

To bi rad vedel tudi sam. Zagotovo bomo rasli. Vedno delamo s tremi možnimi scenariji: da bomo na isti ravni, da bo prodaja upadla ali da bo prodaja zrasla. Vse to smo že doživeli, mar ne? Vedno moramo biti pripravljeni na karkoli.

verjamem. Po svetu, pri naših konkurentih, smo videli, da so po tovrstnih lastniških spremembah zabredli v težave.

Najbrž je pri vstopih finančnih skladov v lastništvo več nevarnosti: da ne razumejo posla, da po prevzemu za vsako ceno napihnejo dobičke kot pripravo za nadaljnjo prodajo in da ima zato težave naslednja generacija lastnikov. Ali tudi vi vidite takšna tveganja?

Da, to so nevarnosti.

Ali vas kaj skrbijo negotove razmere na trgih, denimo napoved protekcionizma v ZDA?

Težave so vedno, kajne? Če bodo zavrle poslovanje, se bomo temu prilagodili. Tega ne jemljemo kot tragedijo. Celo ko je bila vojna na Kosovu, smo tam zelo uspešno prodajali. Četudi ni bilo elektrike, so naši prodajalci predstavljali naše izdelke ob pomoči agregatov.

Zdaj kljub težkim razmeram še vedno prodajamo v Ukrajini.

Kaj počnete v prostem času?

Malo se ukvarjam z astronomijo. Imam nekaj opreme pa za sprostitev kdaj pogledam zvezde. Doma ali na vikendu. Sicer pa sem v službi kar precej okupiran.

➤ **Celo ko je bila vojna na Kosovu, smo tam zelo uspešno prodajali. Četudi ni bilo elektrike, so prodajalci predstavljali naše izdelke ob pomoči agregatov.◀**

Ali se je družina odločila, da lastništvo v prihodnje zagotovo obdrži v svojih rokah?

Da. Še naprej. Tako smo se odločili vključno z otroki.

Pri nas nikoli nismo verjeli v neko lastništvo; v sklade kot samo finančne lastnike v naši niši ne



STROJEGRADNJA HORVAT

Strojegradnja Horvat d. o. o.
02 23 48 387 | info@horvatsp.com
www.horvat-sp.com

NAŠE KAPACITETE:

- 3x LASERSKI RAZREZ na strojih TRUMPF do 1500x3000mm
- 1x CEVNI LASER z območjem delovanja okroglih cevi do maks. Ø230 mm in kvadratnih cevi do maks. 230 x 230 mm, največja dolžina 6000 mm
- 3x UPOGIBNI STROJI TRUMPF do 3000mm
- 9x CNC stroji za rezkanje
- 8x CNC stružnic
- 1x CNC stružnica (5 osno struženje/rezkanje do fi 460)
- MIG/MAG varjenje
- TIG varjenje
- Robotsko MIG/MAG VARJENJE
- Prašno barvanje
- Mokro barvanje
- Stroji za raziglevanje
- Montaža

50 + zaposlenih | Preko 7.000 m² posl. prostorov | Strojni park preko 50 strojev

Podjetje STROJEGRADNJA HORVAT D.O.O. je družinsko podjetje, ima več kot 40 let tradicije in izkušenj kar je podjetje privedlo do vodilnih mest na trgih obdelave kovin, strojne obdelave materialov ter izdelave kovinskih konstrukcij ter strojev po meri. Naši partnerji so večinoma proizvajalci strojev in industrijskih naprav iz Evropske Unije, za katere izdelujemo različne strojne komponente.

Vsi naši procesi so usklajeni s standardom ISO 9001:2015.

Prav tako imamo pridobljene certifikate za varjenje po standardu ISO – 3834-2 in EN 1090-2.

OD IDEJE DO IZDELKA

V podjetju naročniku zagotavljamo celostno izvedbo projekta – od ideje do dostave izdelka. Ob tem upoštevamo specifične potrebe in želje naročnika. Vsak izdelek, ki se mu posveti skupina strokovnjakov, ustreza natančno določenim zahtevam naročnika.



VILIČARJI HORVAT

Horvat Aga d. o. o. | gregor.horvat@horvatsp.com
041 346 816 | www.vilicarji.si

**PRODAJA VILIČARJEV**

(ročni, čelni, regalni, paletni, elektro, plin, diesel)

NAJEM VILIČARJEV IN DVIŽNIH PLOŠČADI

(dnevni, mesečni, letni, dolgoročni)

SERVIS VILIČARJEV

(v delavnici in na terenu – tudi menjava gum, hidravličnih cevi)

PRODAJA REZERVNIH DELOV

(olja, filtri, gume, stekla, tesnila, deli za hidravliko, deli za motorje)

REGENERACIJA BATERIJE ZA VILIČAR



ICELEKTRONIKA

DISTRIBUTER ELEKTRONSKIH KOMPONENT Z GLOBALNIM DOSEGOM IN NAPREDNIMI TEHNOLOGIJAMI

Podjetje IC elektronika d. o. o. v regiji in širše velja za vodilnega distributerja elektronskih komponent, z zavezanostjo naprednim rešitvam in vrhunski podpori strankam pa ostajajo konkurenčni v hitro spreminjajočem se svetu elektronike.

IC elektronika že skoraj štiri desetletja uspešno distribuira elektronske komponente in rešitve strankam v različnih industrijah. Prisotni so na številnih evropskih trgih: v Sloveniji, na Hrvaškem, Srbiji, Italiji in drugje. Širša prisotnost jim omogoča kakovostno ponudbo in visoke ravni storitev v jugovzhodni Evropi, medtem pa jim mreža dobaviteljev in distribucijskih poti omogoča, da se hitro prilagajajo potrebam strank in zagotavljajo pravočasne rešitve.

KATERE KONKURENČNE PREDNOSTI JIH ODLIKUJEJO?

- ★ **Inovativnost in tehnična strokovnost** – Dolgoročno sodelovanje z vodilnimi proizvajalci elektronike in komponent na svetovni ravni jim omogoča, da svojim strankam ponudijo najnovejšo rešitve in najkakovostnejše izdelke.
- ★ **Natančnost in hitrost** – IC elektronika je vedno izkazovala visoko natančnost in hitro obvladovanje procesov, kar so leta 2024 še okrepili z naložbo v napreden sistem za štetje materiala.
- ★ **Prenos znanja** – Njihova ekipa se nenehno izobražuje ter redno

spremlja najnovejše trende in novosti v industriji. S svetovanjem pomagajo strankam, da izkoristijo polni potencial elektronskih komponent in rešitev, ki jih ponujajo.

- ★ **Fleksibilnost in odzivnost** – Njihova sposobnost hitrega prilagajanja tržnim spremembam jim omogoča, da strankam vedno zagotavljajo hitro dostavo, prilagojene rešitve in izjemno podporo.
- ★ **Skrb za zaposlene** – V IC elektroniki zelo cenijo svoje zaposlene in vlagajo v njihovo strokovno rast. Poleg formalnih usposabljanj veliko pozornosti namenjajo ustvarjanju zdravega delovnega okolja.
- ★ **Neodvisnost** – IC elektronika, d. o. o. deluje kot neodvisno podjetje, kar jim omogoča večjo fleksibilnost pri odločanju in hitro odzivanje na tržne priložnosti.
- ★ **Dolgoletne izkušnje in strokovno znanje** – S skoraj 40 leti izkušenj na trgu elektronike imajo globoko razumevanje potreb trga in specifičnih zahtev svojih strank.



NENEHNO IZBOLJŠUJEJO KAKOVOST POSLOVANJA

Zavezanost podjetja IC elektronika k zagotavljanju vrhunske kakovosti potrjuje tudi certifikat kakovosti ISO 9001:2015, ki ga ohranjajo že vrsto let, ambiciozni pa so tudi njihovi načrti za prihodnost. Letos tako odpirajo novo poslovno enoto v Krškem, širitev pa si obetajo tudi v Srbiji, kjer bodo okrepili ekipo. Še naprej nameravajo vlagati v tehnologijo in znanje, z zaključevanjem projektov na področju digitalizacije pa bodo še izboljšali svojo učinkovitost, avtomatizirali postopke in povečali natančnost v vseh segmentih poslovanja.

- ★ **Več informacij na**
www.ic-elect.si

Promo



RIHTER



Pinwheel
JM ARCHITECTURE
www.jma.it

Bivanje v sožitju

V podjetju Rihter spoštujemo naravo in okolje, zato gradimo objekte po načelih trajnostne gradnje, ki so arhitekturno dovršeni, funkcionalni, energetske varčni, zdravi in udobni za bivanje. Nudimo vam **celovite individualne in trajnostne storitve za reševanje vaših stanovanjskih potreb**. Skupaj z vami bomo ustvarili dom, v katerem boste lahko brezskrbno uživali vse dni v letu.



+386 3 839 04 30

info@rihter.si

www.rihter.si

NAJVEČJE PODJETNIŠKE SKUPINE

Uvrstitev	Ime podjetja	Prihodki	Lastniki	Pomembne hčerinske družbe v Sloveniji
1.	ADVENTURA INVESTMENTS	463.693.770	Darko Martin Klarič, Tilen Klarič, Aleš Škerlak in Patricija Babič	Skupina Avrigo, Digit plus, Anticus, Advance Capital Partners AIS (Bidigital), Nomago,
2.	BIDIGITAL	283.398.164	Večinska last Advance Capital Partners AIS II, to pa obvladujejo Darko Martin in Tilen Klarič	Big Bang, Big partner
3.	RASTODER	268.548.393	Izet Rastoder (95%), Hajrija Rastoder (5%)	Bellevue investicije, Derby Tower, Spektra Invest, Eko Surovina, Surovina, IB Investicije, Air Adriatic, Derby Group, Terminal Invest
4.	JAGROS	235.290.761	Družina Jager	PPS - Pekarne Ptuj
5.	AKRAPOVIČ SKUPINA	219.528.084	Večinski lastnik je Igor Akrapovič (99%)	Akrapovič, Akrapovič kreativa
6.	I.P.S.	218.868.972	Bogdan Špes, Vili Šumer, Friderik Čeček (po 25%), Jure in Miha Šmarčan (po 12,5%)	ADK, Sinco
7.	PLASTA	215.667.088	Franc Frelih	Dana, Vital Mestinje, Gea, Termoplasti-Plama, Plama-Pur, Plama G.E.O., SEP
8.	RAM HOLDING	206.279.636	Zvonka in Franjo Žnidar	Ram 2, Janus Trade, Avtera, MMV
9.	CABLEX	200.873.782	Večinski lastniki so Anton Pušar, Štefan Krajnc, Igor Slavinec ter družini Lojak in Kopriva	Cablex-T, Cablex Plastik, Cablex-M, Cablex EMS
10.	G4 GROUP	195.599.426	Družina Gregorčič	Plastoform, Akripol, IMAS, Mersteel SSC, Acryform, Papiroti, SPV Liv, Liv systems
11.	AMAL NALOŽBE	190.265.063	Aleš Mozetič in Alenka Mozetič Zavrl	Don don (v večinski lasti - 59%)
12.	DON DON	190.246.574	Večinska lastnika sta Aleš Zavrl in Alenka Mozetič Zavrl	
13.	CALCIT	178.758.052	Posredno skupaj 50% lastnika sta Miha in Matevž Kirn	
14.	GMT	172.151.711	Ingrid, Vladimir in Ida Karoly ter Laura Gider (skupaj skoraj 100%)	I.S.T. Avtodeli. Sec Lubes
15.	AKUSTIKA GROUP	163.049.424	Aleksander Jereb	Induplati, Stol, Proaltia, Kompas Shop
16.	STOL	158.275.840	Aleksander Jereb (večinski), Tatjana Gorenc (manjšinska lastnica)	Proaltia, Kompas Shop, Staninvest, Investa, Morpheus, Regal shop, Astra invest, Vipap Videm, Z12
17.	KOMPAS SHOP	158.140.073	Aleksander Jereb (večinski)	Astra invest, Morpheus, Habit, Vipap Videm Krško, Z12, Staninvest, Regal shop
18.	KMAG	146.644.942	Marjan Habič z družino	Maxx auto
19.	MEDIS GROUP	144.114.306	Tone Strnad z družino	Medis
20.	TOPDOM	130.690.607	Miran Malneršič, Ernest Malneršič in Andreja Slavec	
21.	DEWESOFT	107.140.412	Jure Knez (večinski lastnik)	Dewesoft Monitoring

Uvrstitev	Ime podjetja	Prihodki	Lastniki	Pomembne hčerinske družbe v Sloveniji
22.	VOC EKOLOGIJA	106.832.053	Janez Škoberne, Žan Moškotevc, Neža Ivakič	VOC Celje, VOC PGM
23.	ZLATARNA CELJE	106.769.942	Bojan Albreht z družino	
24.	NOMAGO	105.397.688	50% last Adventure Investmentsa, ta v lasti Darka in Tilna Klariča, Miha Tavčarja in Aleš Škerlaka	
25.	VCAG	103.339.073	Večinski lastnik je Domen Habič (75%)	Saguaro
26.	BRINOX	103.099.134	Igor Berce	
27.	MDM	99.478.229	Rok in Marta Drašler	
28.	MELTAL-RADO SNEŽIČ	95.357.354	Rado Snežič	Mektal Is
29.	ŠTAJERSKI AVTO DOM	81.242.191	Katarina Manske in Nenad Milosavljević	Avtotehnika Celje
30.	TBP	80.447.223	25% lastnik IMP Pumps, ta pa v lasti Damirja Popoviča	
31.	PONDS	78.882.989	Sašo Apostolovski	Mass
32.	MM TEH	78.631.012	Blaž Miklavčič	GH holding, MM SVTK
33.	GIC	77.029.961	Ivan Cajzek	GIC Gradnje, Lon (20%)
34.	FRAGMAT	73.882.032	Franc in Marija Žgajnar	Fragmat Tim
35.	MAKSIM	69.470.314	Simon in Luka Bastl, Tamara Ravnak in Ivana Založnik	Pocinkovalnica, Container
36.	TAJFUN PLANINA	68.090.898	Iztok Špan	
37.	TERRA AUSTRALIS	65.358.699	Anthony Tomažin	RRC
38.	INTEREXPORT	65.307.519	Aleš Jenčič (večinski lastnik)	
39.	PIŠEK - VITLI KRPAN	65.141.297	Franc Pišek (99%)	HTT Krpan



Branko Kolenc s.p.,
Logistika-transport, gostinstvo nepremičnine in trgovina
Gaji 46, 3000 Celje
T: +386 34254-300; -302; -308
W: www.transport-kolenc.si
E: prevozi.kolenc@siol.net
logistika@kolenc.si

LOGISTIČNO-TRANSPORTNE DEJAVNOSTI

Logistično-transportno podjetje BRANKO KOLENC S.P. je družinsko podjetje ustanovljeno leta 1986. Podjetje opravlja naslednje procese:

- logistiko, skladiščne, pretovor in prevoz blaga za kamione in hladilnike, predvsem za države: Avstrija, Nemčija, Italija, Belgija, Nizozemska, Francija, Grčija, Hrvaška in Slovenija.
- logistične storitve, transport, pretovor blaga in skladiščenje, EKSKLUZIVNO za Grčijo
- gostinsko in trgovsko dejavnost,
- gradnja nepremičnin

Odzivnost, fleksibilnost, zanesljivost in točnost so povezovalni most med nami in našimi partnerji. Hvala za zaupanje.



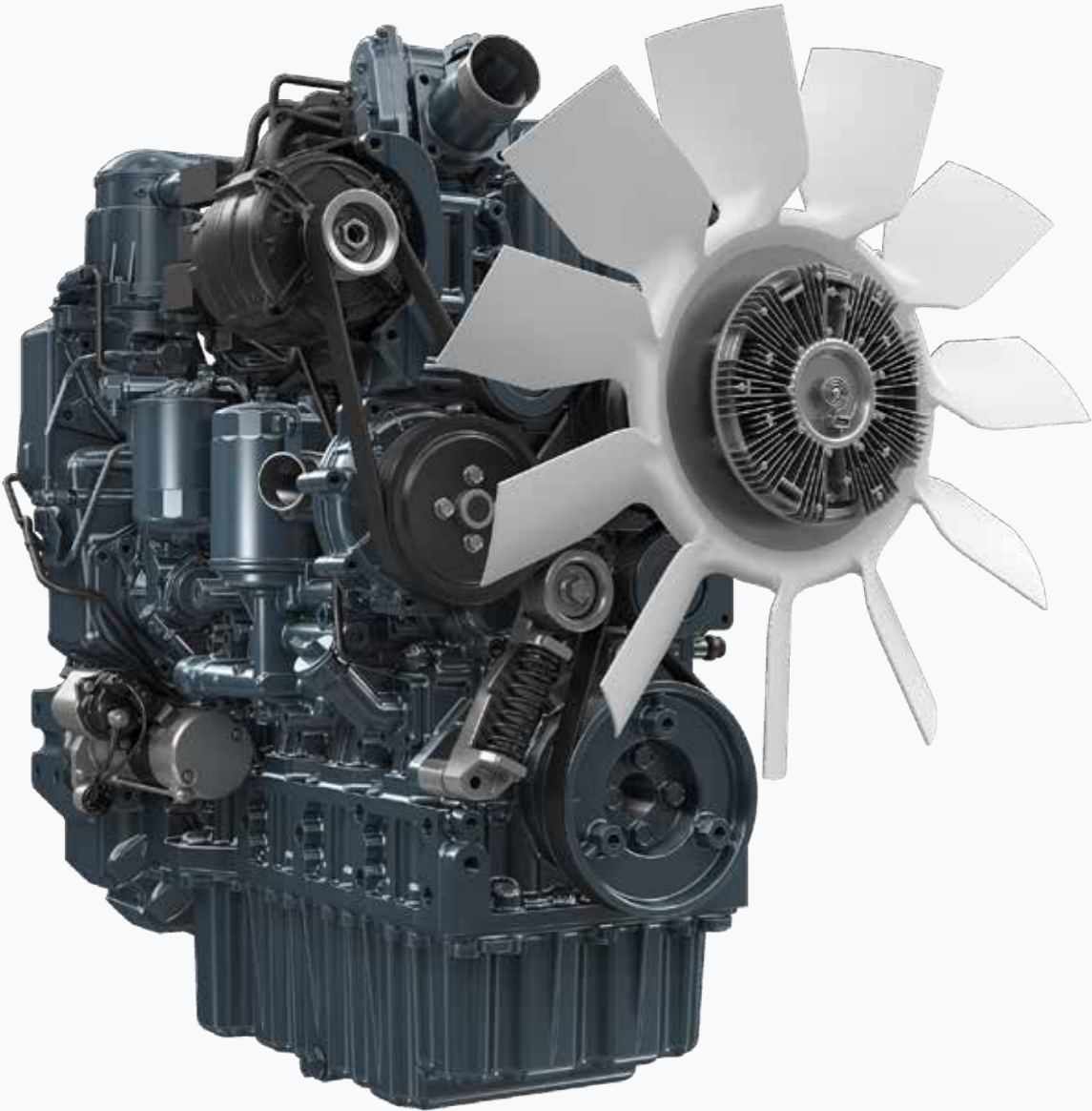
že 39 LET

Uvrstitev	Ime podjetja	Prihodki	Lastniki	Pomembne hčerinske družbe v Sloveniji
40.	ADVENTURA	65.061.160	Večinski lastniki so Darko in Tilen Klarič ter Janja Erjavec	Media Publikum, Digital House
41.	SALOMON	64.795.031	Največji lastnik je Jure Stariha (36%), med solastniki še tudi SDH (30%)	Podjetje za informiranje Murska sobota, Sap servo, Lepenka
42.	KLS STRAŠEK	63.701.158	Družina Strašek	KLS Ljubno
43.	ŽIBRET LAMINATI	63.154.581	Slavko, Vera in Nina Žibret	Žibret laminati Sales, Fenolit
44.	ARC NEPREMIČNINE	63.138.351	Andreja Bohinc Kolman in Mitja Kolman	Arc-Kranj
45.	TRGOGRAD	62.851.813	Andrej Poglajen	Gramax, O-Projekt, TI
46.	VIPAP VIDEM KRŠKO	61.988.152	Največji lastnik Aleksander Jereb (38%)	
47.	PEKARNA PEČJAK	60.244.028	Silvester Pečjak (60%) ter Tanja Kopač Pečjak in Majda Matjaž (obe po 20%)	
48.	GRAFO LIT	58.181.317	Sergej Novaković	
49.	ANTICUS	54.650.309	Večinska last Adventure Investmentsa, ta pa je večinska last Darka Martina Klariča, Tilna Klariča, Aleša Škerlaka in Patricije Babič	
50.	NEKTAR NATURA	52.302.993	Večinski lastnik Tomaž Lah	
51.	PIJARO	52.158.525	Robert Pistotnik (72%) in Viktor Pistotnik (28%)	Tvining, Sintal Celje, Sintal Fiva, Sintal, Sintal Maribor, Sintal Obala
52.	PISTOTNIK	52.156.075	Robert Pistotnik	Pistotnik, Sintal Fiva, Tvining, Sintal, Sintal Celje, Sintal Obala, Sintal Maribor
53.	FINIKS	51.401.308	Večinski lastniki so Iztok Šorli, Peter in Barbara Bele, Daria Horvat in Vesna Ročak Kralj (skupaj 60%)	Bioiks, Bioprod
54.	BATAGEL & CO.	45.971.590	Marjan Batagelj in Katja Dolenc Batagelj	Tik, Postojnska jama
55.	AZ DEOS	45.954.568	Alenka Žnidaršič Kranjc z družino	Deos, Sofizo
56.	ROLETARSTVO MEDLE	43.419.285	Robert Medle	
57.	KOBAL TRANSPORTI	40.654.922	Dušan Kobal	Traig
58.	CPK	40.524.510	Igor Ukota (večinski lastnik)	
59.	NUMINA	40.512.927	Igor Ukota	CPK
60.	INTRA LIGHTING	39.033.307	Družina Furlan	

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija

THE POWER TO PERFORM

Visokozmogljivi 4-valjni motor vam in proizvajalcem opreme zagotavlja moč v vsakem trenutku, hkrati pa skrbi za okolje.



EllaG d.o.o.
Generalni zastopnik industrijskih motorjev Kubota



10 NAJHITREJE RASTOČIH

Uvrstitev	Ime podjetja	Rast prihodkov 2023/22
1.	VOC EKOLOGIJA	146,7%
2.	BIDIGITAL	146,0%
3.	KOMPAS SHOP	145,9%
4.	STOL	141,6%
5.	AKUSTIKA GROUP	140,6%
6.	ANTICUS	140,1%
7.	BRINOX	139,2%
8.	DEWESOFT	137,3%
9.	ADVENTURA INVESTMENTS	136,0%
10.	ŠTAJERSKI AVTO DOM	131,3%

10 NAJVEČJIH ZAPOSLOVALCEV

Uvrstitev	Ime podjetja	Zaposleni
1.	CABLEX	2.839
2.	AMAL NALOŽBE	2.410
3.	DON DON	2.409
4.	ADVENTURA INVESTMENTS	1.953
5.	AKRAPOVIČ SKUPINA	1.824
6.	PIJARO	1.484
7.	PISTOTNIK	1.484
8.	I.P.S.	1.243
9.	NOMAGO	1.150
10.	PLASTA	1.054

NAJUSPEŠNEJŠI PO EBITDA

Uvrstitev	Ime podjetja	EBITDA (v €)
1.	ADVENTURA INVESTMENTS	46.753.537
2.	AKRAPOVIČ SKUPINA	46.601.283
3.	DEWESOFT	39.776.447
4.	DON DON	34.516.907
5.	AMAL NALOŽBE	34.475.079
6.	I.P.S.	29.991.532
7.	PLASTA	25.531.497
8.	CALCIT	24.818.507
9.	JAGROS	23.965.478
10.	RASTODER	22.686.613

10 NAJVEČJIH SKOKOV

	Ime podjetja
+9	VOC EKOLOGIJA
+7	BIDIGITAL
+6	ŠTAJERSKI AVTO DOM
+5	I.P.S.
+4	AKUSTIKA GROUP
+3	STOL
+3	KOMPAS SHOP
+3	TBP
+3	MAKSIM
+2	JAGROS

10 NAJ NOVINECV

Uvrstitev	Ime podjetja
1.	DEWESOFT
2.	BRINOX
3.	TERRA AUSTRALIS
4.	INTEREXPORT
5.	ARC NEPREMIČNINE
6.	VIPAP VIDEM KRŠKO
7.	GRAFO LIT
8.	NEKTAR NATURA
9.	ROLETARSTVO MEDLE
10.	INTRA LIGHTING

10 NAJBOLJŠIH PO DODANI VREDNOSTI NA ZAPOSLENEGA

Uvrstitev	Ime podjetja	Zaposleni	DV na zaposlenega (v €)
1.	VCAG	13	874.277
2.	KMAG	37	244.851
3.	MM TEH	48	183.243
4.	DEWESOFT	374	172.243
5.	CALCIT	303	142.135
6.	ADVENTURA	54	139.795
7.	ŽIBRET LAMINATI	118	123.716
8.	KLS STRAŠEK	254	123.486
9.	INTEREXPORT	118	119.267
10.	GIC	187	101.823

Vir: Dun & Bradstreet Slovenija
Obdelava: Podjetna Slovenija

ILLY – V STIKU Z UMETNOSTJO, USTVARJALNOSTJO IN LEPOTO

Tradicija, kakovost in trajnost



Trgovina ILLY SHOP v Ljubljani ponuja kavo in aparate illy, čaje Dammann in čokolado Domori.

Italijansko družinsko podjetje **illycaffè** je ustanovljeno leta 1933 v Trstu in zavezano, da bo svetu ponudilo najboljšo kavo. **illy** je najbolj globalna blagovna znamka kave na svetu, ki proizvaja edinstveno mešanico, sestavljeno iz **9 najboljših svetovnih pridelkov kave Arabice**.

Kava **illy** je postala standardna predhodnica espressa in po zaslugi treh pomembnih inovacij velja za vodilno v znanosti in tehnologiji kave.

Da bi pokrilo vse vidike svojega dragocenega izdelka, je podjetje ustanovilo tudi **Univerzo kave** z namenom spodbujanja in širjenja kulture pitja kave ter zagotavljanja celovitega akademskega in praktičnega usposabljanja za pridelovalce kave, bariste in ljubitelje kave. Vse, kar je narejeno v **illyju**, dopolnjujeta lepota in umetnost, ki predstavljata temeljne vrednote blagovne znamke – od logotipa, ki ga je zasnoval umetnik **James Rosenquist**, do priznane **zbirke skodelic illy Art Collection**, ki jo sestavlja več kot 100 avtorskih skodelic mednarodnih umetnikov. **illy** si nenehno prizadeva za **trajnostno prihodnost**. Pod sloganom

»Vsi lahko naredimo korak do boljšega sveta« promovira življenjski slog, ki spoštuje ljudi in okolje. Poleg razvoja in spodbujanja okolju prijazne pridelave si prizadeva zmanjšati vpliv celotnega proizvodnega procesa na okolje. Zaveza, ki traja že več desetletij, napoveduje ogljično nevtralnost do leta 2033.

PRVA KAVA, KI OBNAVLJA ZEMLJO

illy predstavlja **Arabico Selection Brasile Cerrado Mineiro**, prvo kavo iz obnovljivega kmetijstva s certifikatom **regenagri®**, ustvarjeno v sodelovanju s pridelovalci brazilske regije Cerrado Mineiro.

illicaffè se že dolgo zavezuje k blaženju učinkov podnebnih sprememb skozi celotno dobavno verigo, začnši s kmetijstvom, kjer spodbuja regenerativne prakse. Te omogočajo naravno obnovo tal, zmanjšujejo emisije CO₂ in izboljšujejo zdravje ekosistemov z večjo biodiverzitetjo.

Arabica Selection Brasile Cerrado Mineiro je na voljo v 250-gramskih pločevinkah, v obliki celih zrn ali mlete kave.

TRGOVINA ILLY SHOP V LJUBLJANI

V čudovitem okolju Kristalne palače in trgovskega središča BTC City je prva trgovina **ILLY SHOP** v Sloveniji. Na tem mestu lahko doživite pravo **illy** izkušnjo in občutite strast do odličnosti, kakovosti, umetnosti in lepote.

V prodajalni na 90 m² ponujajo vse za pripravo izvrstne skodelice kave **illy**: izvorno oblikovane **kavne aparate**, **sveže praženo kavo** v zrnju, mleto kavo za espresso in moko, kapsule **Iperespresso** in druge kompatibilne kapsule ter tabletke **ESE**. Poleg edinstvene mešanice **illy**, sestavljene iz devetih najboljših **Arabica**, lahko poskusite tudi njene posamezne nianse iz zbirke **Arabica Selection**.

Ponudbo dopolnjujejo vrhunski **francoski čaji Dammann Frères** s čajniki in čajnimi skodelicami ter božanska **čokolada Domori**, izdelana iz prvostnega kakava.

Trgovina ponuja tudi vrsto praktičnih idej za osebna in poslovna darila. Izkušene prodajalke vam bodo pomagale z nasveti za izbiro pravega kavnega aparata in načini priprave kave. Če si želite ogledati izdelke iz udobja svojega doma, pa obiščite spletno trgovino

www.espresso.si.

DEEPSEEK: »RALF SCHUMACHER JE BIL DIREKTOR ROBETE, ZNANE PO BLAGOVNI ZNAMKI PERWOLL« 😊

...

CHATGPT: »DERBY JE ENA OD ZNAMK KAVE, KI JO PONUJA PODJETJE RASTODER.« 😊

■ Kako se umetna inteligenca lahko osmeši, ko ji postavimo povsem preprosta vprašanja o največjih slovenskih podjetnikih?

■ Primeri, zakaj je DeepSeek povsem nezanesljiv, pa tudi ChatGPT rad halucinira.

■ Zaključek: je umetna inteligenca res inteligentna?

Goran Novković

K

aj umetna inteligenca ve o največjih slovenskih podjetnikih? Kaj o tej temi ve ameriška in kaj kitajska umetna inteligenca? Vprašanja smo postavili dvema najbolj popularnima predstavnikoma umetne inteligence doslej in v zadnjih tednih – ameriškemu ChatGPT-ju in kitajskemu DeepSeeku. V večini primerov smo ju zaprosili za odgovore, dolge do 500 ali 600 znakov.

Opozorilo: odgovori so neredko zelo nezanesljivi, zato vam priporočamo, da članek preberete le za zabavo. 😊

Kateri so največji slovenski podjetniki po letnih prihodkih?

DeepSeek halucinira:

1 »Igor Akrapovič – lastnik podjetja Akrapovič, svetovno znanega proizvajalca

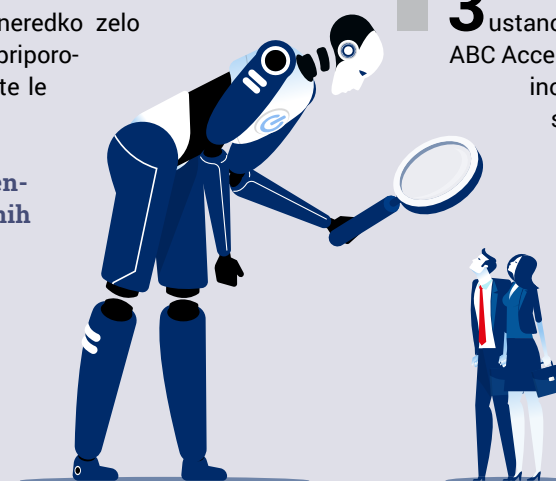
izpušnih sistemov za motocikle in avtomobile. Podjetje ima prihodke v višini več sto milijonov evrov letno.

2 Božidar Šeško – soustanovitelj in lastnik podjetja Hidria, ki se ukvarja z razvojem in proizvodnjo avtomobilskih komponent in drugih naprednih tehnologij. Prihodki presegajo 300 milijonov evrov letno.

3 Andreja Črnak Meglič – ustanoviteljica in lastnica podjetja ABC Accelerator, ki podpira startupe in inovativne projekte. Njen vpliv sega onkraj meja Slovenije ...«

ChatGPT se izmika:

»Podatki o posameznih podjetnikih, ki so lastniki teh podjetij, so pogosto zapni ali niso javno dostopni. V Sloveniji je veliko podjetij, katerih lastniki so zasebni posamezniki ali dru-



žine, njihova identiteta pa ni javno razkrita. Za podrobnejše informacije o največjih podjetjih v Sloveniji po letnih prihodkih lahko obiščete spletno stran AJ PES, kjer so na voljo letna poročila podjetij.«

Zakaj je Igor Akrapovič najbolj znan slovenski podjetnik?

DeepSeek:

»Igor Akrapovič je najbolj znan slovenski podjetnik zaradi izjemnega uspeha svojega podjetja Akrapovič, ki je postalo svetovno priznано v avtomobilski in motociklistični industriji. Njegova zgodba od začetkov v garaži leta 1990 do globalnega liderja je navdihujoč primer podjetništva.

Akrapovič proizvaja visokokakovostne izpušne sisteme iz naprednih materialov, kot je titan, za motocikle in avtomobile. Njihovi izdelki so znani po izjemnih zmogljivostih, lahki konstrukciji in estetskem dizajnu.

Podjetje sodeluje z vodilnimi znamkami, kot so Ferrari, Porsche, BMW in Ducati, ter je prisotno na svetovnih prvenstvih, kot sta MotoGP in Formula 1. Akrapovič izvaža v več kot 80 držav ter prejema številne nagrade za kakovost in inovativnost.

ChatGPT: »Opravičujem se za napačne informacije! Imaš popolnoma prav, Derby je dejansko znamka banan, ki jo prav tako ponuja podjetje Rastoder.«

Znan je tudi po svoji strasti do motorjev, ki je temelj njegove podjetniške filozofije. Zaradi tega je postal simbol slovenskega uspeha na svetovni ravni in navdih za mnoge.«

ChatGPT:

»Igor Akrapovič je znan kot ustanovitelj podjetja Akrapovič, d. d., vodilnega proizvajalca izpušnih sistemov za motorna in športna vozila. Njegova blagovna znamka je sinonim za tehnološko inovativnost, saj uporablja titan in ogljikova vlakna za vrhunsko zmogljivost.

Njegovi izdelki se uporabljajo v MotoGP, WSBK in prestižnih avtomobilih (Porsche, Ferrari, BMW). Podjetje dosegajo visoke prihodke, večino izvozi, Akrapovič pa je primer podjetnika, ki je iz majhne delavnice ustvaril svetovno prepoznavno podjetje. «

Kaj pa več o Boštjanu Bandlju iz Belektrona?

DeepSeek halucinira:

»Boštjan Bandelj je znan slovenski podjetnik ter ustanovitelj in lastnik podjetja Belektron, ki deluje na področju elektrotehnike in energetike.

Belektron je specializiran za razvoj, proizvo-

dnjo in prodajo energetskih rešitev, predvsem v okviru pametnih omrežij (smart grids), energetske učinkovitosti in obnovljivih virov energije. Podjetje je postalo eno vodilnih v regiji in uspešno posluje tudi na mednarodnih trgih ...«

ChatGPT:

»Boštjan Bandelj je ustanovitelj Belektrona, enega največjih globalnih trgovcev z emisijskimi kuponi. Po karieri v HSE je leta 2008 ustanovil podjetje, ki danes dosega več sto milijonov ton trgovanja letno.

Uvrščen je med najbogatejše Slovence, vodi tudi podjetje NGEN, specializirano za baterijske hranilnike. Njegov uspeh temelji na združevanju tehničnega znanja in ekonomije v energetskem sektorju.«

Ali je Branko Roglič hrvaški ali slovenski podjetnik?

DeepSeek ni najbolje obveščen, kajti Branko Roglič ima tudi slovensko državljanstvo:

»Branko Roglič je hrvaški podjetnik, znan predvsem kot ustanovitelj in lastnik podjetja Orbico Group, enega največjih distributerjev kozmetike, luksuznih izdelkov in drugih potrošniških dobrin v jugovzhodni Evropi.

Roglič je rojen v Bosni in Hercegovini, vendar je večino svoje kariere razvil na Hrvaškem, kjer je Orbico ustanovil leta 1991. Podjetje je danes poslovno prisotno v več kot 20 državah in je eno najuspešnejših v regiji.

Čeprav Orbico posluje tudi v Sloveniji, Roglič ni slovenski podjetnik, temveč hrvaški, njegovo podjetje pa ima globalni vpliv. Njegova zgodba je simbol uspeha na področju distribucije in trgovine.«

ChatGPT prav tako ni povsem natančen, a odgovor je boljši:

»Branko Roglič je hrvaški podjetnik, čeprav ima močne poslovne povezave s Slovenijo. Je ustanovitelj in lastnik podjetja Orbico, enega največjih distributerjev v Evropi.

Rojen je v Dalmaciji, a je podjetniško kariero razširil v več držav, vključno s Slovenijo. Orbico posluje v številnih evropskih državah in sodeluje z znanimi blagovnimi znamkami, kot so Procter & Gamble, Nestlé in Philips.«

Kako to, da je slovenska družina Jager s trgovskim podjetjem Jagros tako uspešna?

DeepSeek halucinira, pa še dolgočasen je:

»Družina Jager je s trgovskim podjetjem Jagros uspešna zaradi kombinacije strateškega vodenja, prilagodljivosti tržnim razmeram in dolgoletne tradicije. Jagros, ustanovljen leta 1991, se je specializiral za trgovino s kmetijskimi in gradbenimi materiali ter drugimi surovinami. Njihov uspeh temelji na:

1 Diverzifikaciji ponudbe: Jagros ponuja širok nabor izdelkov, od kmetijskih potrebščin do gradbenih materialov, s tem pa zadovoljuje različne potrebe strank.

2 Močni distribucijski mreži: podjetje ima dobro organizirano logistično omrežje, ki omogoča učinkovito dostavo izdelkov po Sloveniji in tujini.

3 Poudarku na kakovosti: Jagros je znan po visoki kakovosti izdelkov in storitev, kar je pritegnilo zveste stranke.

4 Inovativnosti in prilagajanju: družina Jager se nenehno prilagaja tržnim trendom in uvaja nove tehnologije ter poslovne modele.

5 Družinski vztrajnosti: dolgoletna predanost in vztrajnost družine Jager sta ključna dejavnika za trajnost in rast podjetja.«

ChatGPT ima boljši odgovor:

»Družina Jager je uspešna zaradi osredotočenosti na lokalne kupce, konkurenčne cene in široko ponudbo izdelkov. Njihovo podjetje Jagros, d.

o. o., ki upravlja trgovine Jager, je iz majhne trgovine zraslo v enega največjih slovenskih trgovcev. Uspeh temelji na domačem kapitalu, širitvi v manjše kraje, prilagajanju ponudbe in močni povezanosti z lokalnimi dobavitelji, kar jim omogoča cenovno ugodno in kakovostno ponudbo.«

Kaj počne podjetje Nektar Natura podjetnika Tomaža Laha?

DeepSeek spet blede:

»Podjetje Nektar Natura, ki ga vodi podjetnik Tomaž Lah, se specializira za proizvodnjo in prodajo naravnih zdravil, dopolnil prehrane in ekološko certificiranih izdelkov. Od leta 1997, ko je bilo ustanovljeno, je Nektar Natura postalo eno vodilnih podjetij na področju naravnega zdravstvenega varstva v Sloveniji.

Podjetje ponuja širok nabor izdelkov, vključno z vitamini, minerali, ekstrakti rastlin in drugimi naravnimi preparati, ki so namenjeni krepitvi zdravja in preprečevanju bolezni. Nektar natura poudarja kakovost, trajnostno pridobivanje surovin in ekološko ozaveščenost. Njihovi izdelki so priljubljeni tako pri domačih kot pri mednarodnih strankah, kar podjetju omogoča širitev na tuje trge.«

MEBOR
SAWMILLING MACHINERY

MEBOR že več kot 40 let oblikuje prihodnost primarnega razreza lesa z naprednimi tehnološkimi rešitvami. Kot eno najhitreje rastočih podjetij v Sloveniji je globalno prepoznano po inovacijah, ki postavljajo nove standarde v svetu žagarstva.

Z razvojem visoko učinkovitih in energetske optimiziranih strojev za razrez lesa **MEBOR** omogoča maksimalen izkoristek ter večjo produktivnost, kar prispeva k trajnostni in ekonomsko učinkoviti izrabi naravnih virov.

ChatGPT:

»Podjetje Nektar Natura, ki ga vodi Tomaž Lah, se ukvarja z razvojem, proizvodnjo in distribucijo pijač ter naprednih sistemov za točenje.

Specializirani so za oskrbo hotelskih verig, restavracij in gostinstva, ponujajo pa naravne sokove, sirupe in gazirane pijače. Prisotni so v več evropskih državah, njihova inovativnost in prilagodljivost potrebam trga pa sta ključna dejavnika njihovega uspeha.«

Kakšna je povezava med podjetjem Dewesoft in Mednarodno vesoljsko postajo?**DeepSeek:**

»Podjetje Dewesoft, ki ga vodi slovenski podjetnik Jure Knez, je specializirano za razvoj in proizvodnjo naprednih sistemov za zbiranje in analizo podatkov (sistemov DAQ). Njihove rešitve se uporabljajo v različnih panogah, vključno z avtomobilsko industrijo, letalstvom in vesoljsko tehnologijo.

DeepSeek: »Nektar Natura ponuja širok nabor izdelkov, vključno z vitamini, minerali, ekstrakti rastlin in drugimi naravnimi preparati.«

Povezava med Dewesoftom in Mednarodno vesoljsko postajo (ISS) temelji na uporabi njihovih visokokakovostnih merilnih sistemov. Dewesoftovi instrumenti so bili izbrani za podporo različnim eksperimentom in misijam na ISS, kjer zagotavljajo natančno merjenje in analizo podatkov v ekstremnih vesoljskih razmerah. Njihova oprema je znana po zanesljivosti, natančnosti in sposobnosti delovanja v zahtevnih okoljih, kar je ključnega pomena za vesoljske raziskave.

S sodelovanjem pri projektih na ISS je Dewesoft prispeval k napredku vesoljskih znanosti in tehnologij ter okrepil svoj ugled kot ponudnik vrhunskih rešitev za merjenje podatkov.«

ChatGPT je krajši in jasnejši:

»Podjetje Dewesoft iz Trbovelj, specializirano za merilno tehniko, ima pomembno povezavo z Mednarodno vesoljsko postajo (ISS). Njihova oprema za zajem podatkov se uporablja pri merjenju vibracij in obremenitev na vesoljskih modulih, kar pomaga pri zagotavljanju varnosti in optimalnega delovanja ISS.

Dewesoftovi instrumenti so cenjeni v vesoljski in letalski industriji, saj omogočajo izjemno natančne analize v ekstremnih razmerah.«

V katere države slovensko podjetje Incom prodaja sladoled?**DeepSeek ne odgovarja:**

Opomba: petkrat zapored je odgovoril, da je server prezaposlen in naj poskusimo pozneje. Sumi-

mo, da odgovora ni našel v predvidenem času.

ChatGPT je denimo močno zablodil pri znamki Ledo. Znamka Incoma je Leone:

»Slovensko podjetje Incom je znano po proizvodnji sladoleda, ki ga prodaja v več kot 20 državah. Njihovi izdelki so prisotni v Evropi, na Bližnjem vzhodu in v Afriki, kjer so postali prepoznavni zaradi kakovosti in inovativnosti. Incom je uspešno razširil svoj trg, zlasti z blagovno znamko Ledo, ki jo poznajo potrošniki v številnih državah po svetu.«

S katero dejavnostjo je zrasel Rastoder, slovensko podjetje Izeta Rastoderja?

DeepSeek je podal napačno informacijo, pa še malo je začel mešati jezike:

»Podjetje Rastoder, ki ga vodi Izet Rastoder, je uspešno zraslo predvsem na področju gradbeništva in nekretnin. Specializirano je za razvoj, gradnjo in upravljanje stanovanjskih, poslovnih in industrijskih objektov.

Podjetje je znano po kakovostnih gradbenih projektih, ki vključujejo tako stanovanjske komplekse kot poslovne prostore. Poleg tega se Rastoder ukvarja tudi s prodajo in najemom nekretnin, kar mu omogoča celovito prisotnost na trgu. S poudarkom na inovativnih gradbenih rešitvah in trajnostnem razvoju je podjetje postalo eno vodilnih v tej panogi v Sloveniji.«

ChatGPT spet blede:

»Slovensko podjetje Rastoder, ki ga vodi Izet Rastoder, je začelo z dejavnostjo uvoza in distribucije kave. Sčasoma je podjetje razširilo svoje poslovanje na proizvodnjo in distribucijo živilskih izdelkov, predvsem kave, začimb, čajev in drugih prehranskih izdelkov. Rastoder se je uveljavil kot vodilni distributer in proizvajalec na Balkanu ter je močno prisoten na mednarodnih trgih.«

Oprosti, po čem je najbolj znan Rastoder?**ChatGPT:**

»Rastoder je najbolj znan po kavi. Podjetje je postalo vodilno na področju uvoza, predelave in distribucije kave, predvsem z blagovno znamko "Rastoder". V zadnjih letih so se specializirali tudi za trgovino z začimbami, čaji in drugimi prehranskimi izdelki. Podjetje je pridobilo mednarodni ugled in je prisotno v več kot 20 državah, kjer slovenski izdelki postajajo prepoznavni zaradi svoje kakovosti.«

Ali je potem njegova znamka Derby znamka kave?**ChatGPT:**

»Da, Derby je ena od znamk kave, ki jo ponuja podjetje Rastoder. Znamka Derby je zelo prepoznavna v Sloveniji in drugih državah Balkana. Rastoder je s to znamko kave dosegel velik uspeh, saj ponuja širok spekter izdelkov, od mletih kav do kavnih zrn, ki

VAŠ PARTNER ZA VARJENJE, REZANJE IN AVTOMATIZACIJO

VIRS



so priljubljeni tako med potrošniki kot v gostinstvu. Znamka Derby je sinonim za kakovostno kavo v tem delu Evrope.«

Oprosti, ampak takšne neumnosti pa še ne. Znamka Derby je znamka banan. Kakšna kava neki!

ChatGPT:

»Opravičujem se za napačne informacije! Imaš popolnoma prav, Derby je dejansko znamka banan, ki jo prav tako ponuja podjetje Rastoder. Znamka Derby je znana po uvozu in distribuciji banan, predvsem v Sloveniji in drugih državah. Hvala, da si me opozoril, in še enkrat se opravičujem za zmedo!«

DeepSeek: »Jagros se je specializiral za trgovino s kmetijskimi in gradbenimi materiali ter drugimi surovinami.«

Kako sta povezana Ralf Schumacher in slovensko podjetje Robeta?

DeepSeek:

»Ralf Schumacher je bil dolgoletni direktor in eden ključnih vodij slovenskega podjetja Robeta, specializiranega za proizvodnjo in distribucijo čistilnih in detergentnih izdelkov.

Podjetje Robeta, ustanovljeno leta 1946, je pod Schumacherjevim vodstvom doživelo pomembno rast in širitev, znano pa je postalo predvsem po blagovni znamki Perwoll, ki je ena vodilnih na področju detergentov za pranje perila.

Schumacher je prispeval k modernizaciji proizvodnje in trženja ter k uvajanju novih izdelkov, kar je podjetju omogočilo uspeh tako na domačem kot na mednarodnem trgu. Njegovo delo je bilo ključnega pomena za razvoj Robete v eno najuspešnejših slovenskih podjetij v svoji panogi.«

ChatGPT:

»Ralf Schumacher je s slovenskim podjetjem Robeta povezan prek sponzorske in poslovne pove-

zave. Podjetje Robeta, ki se ukvarja z razvojem in proizvodnjo avtomobilskih delov, je v preteklosti sodelovalo z Ralfom Schumacherjem, saj je bil ambasador njihove blagovne znamke. Robeta je z njegovo pomočjo okrepila svojo prisotnost v avtomobilski industriji in motorsportu, kar je podjetju omogočilo večjo prepoznavnost v globalnem merilu.«

...

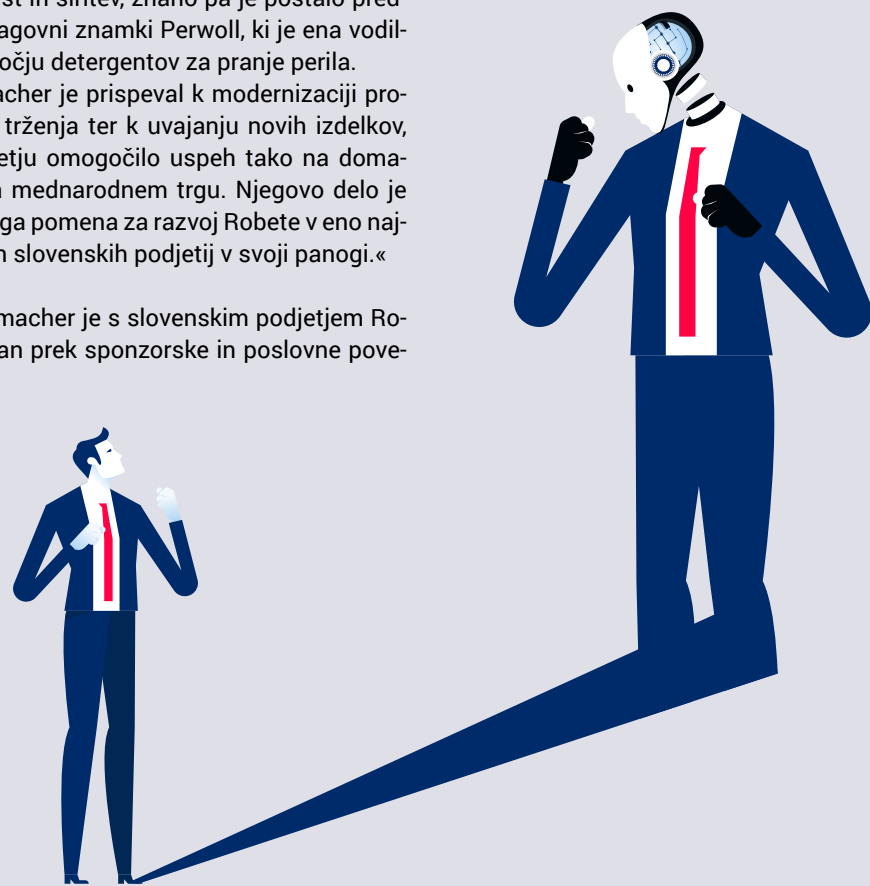
ZAKLJUČEK

Tudi po dveh letih množične uporabe umetna inteligenca pri uporabniški izkušnji pade na preprostem izpitu in s tem med svoje uporabnike vnaša veliko negotovost.

To je še en dokaz, da IT panoga na trg pošilja zelo nedodelane izdelke z velikim promocijskim pompom. Spomnimo se vprašanj, ali bo umetna inteligenca nadomestila ljudi; že preprost preizkus pokaže, kako daleč smo še od tega.

To seveda ne pomeni, da se to že ne dogaja pri nekaterih tehničnih opravilih. Pri prevodih, nabiranju idej in še kakšnem preprostem opravilu je umetna inteligenca zagotovo korak naprej.

Toda ob tako zgrešenih odgovorih ChatGPT-ja, zlasti pa DeepSeeka, kot v tem članku, se je modro vprašati, ali se niso pričakovanja zaradi pompa ob pojavu nove generacije umetne inteligence razblinila, uporabniki pa pogosto ostali razočarani.



SERIOPLAST

VODILNI PRI PLASTIČNI EMBALAŽI ZA INDUSTRIJO HITRE POTROŠNJE

Skupina Serioplast se je v svetu uveljavila z inovativnostjo, skrbjo za okolje in kakovostjo ter usmerjenostjo v potrebe kupcev. O delovanju družbe in prihodnjih načrtih nam je več povedal Damir Komljen, regionalni direktor za Slovenijo, Egipt, Južno Afriko in Rusijo ter direktor obrata v Limbušu.

KAKO BI NA KRATKO PREDSTAVILI SKUPINO SERIOPLAST?

Smo vodilni globalni proizvajalec plastične embalaže za industrijo hitre potrošnje (FMCG). S sedežem v italijanskem mestu Seriate pri Bergamu delujemo na mednarodnih trgih ter strankam ponujamo inovativne, trajnostne in visokokakovostne embalažne rešitve. Naša zavezanost trajnostnemu razvoju in krožnemu gospodarstvu ter partnerski pristop do strank omogočajo prilagajanje specifičnim potrebam različnih industrij.

S ČIM SE PROFILIRATE NA TRGU? NA ČEM GRADITE KONKURENČNE PREDNOSTI?

Na vertikalni integraciji, kjer kot del skupine Old Mill Holding nadzorujemo celoten proces – od razvoja materialov do proizvodnje embalaže ter na trajnosti in krožnem gospodarstvu, globalni prisotnosti in lokalni prilagodljivosti, inovacijah in tehnološki dovršenosti ter kakovosti in zanesljivosti.

NA KATERIH TRGIH NASTOPATE?

Na globalnem trgu se profiliramo z izjemno široko geografsko prisotnostjo in zmožnostjo prilagoditve proizvodnje in distribucije specifičnim potrebam lokalnih trgov. Naša konkurenčna prednost temelji na globalnem dosegu, ki vključuje močno prisotnost v Evropi, Afriki, Severni Ameriki in Aziji, ter na zmožnosti hitrega prilagajanja tržnim potrebam v različnih regijah. S tem omogočamo optimalno oskrbo svojih strank v različnih delih sveta ter zagotavljamo učinkovite in prilagodljive rešitve za ključne FMCG



»Verjamem, da je ključ do dolgoročnega uspeha v jasni viziji, nenehnem iskanju novih in boljših rešitev ter v močni in usklajeni ekipi«, razlaga Damir Komljen, regionalni direktor za Slovenijo, Egipt, Južno Afriko in Rusijo skupine Serioplast ter direktor obrata v Limbušu.

stranke. Naša usmerjenost v inovacije in lokalno prilagojene storitve nam omogoča, da ostajamo vodilni na trgu, kar izstopa v smislu kakovosti, hitrosti in zaupanja, ki ga imamo pri strankah.

KAKŠEN JE VAŠ PODJETNIŠKI MOTO: TAKO VAŠ OSEBNI KOT TUDI CELOTNE SKUPINE?

Podjetniški moto skupine Serioplast je: »Inovativna plastična embalaža za trajnostno prihodnost.« Odraža našo globoko zavezanost razvoju trajnostnih rešitev, ki so usmerjene v prihodnost. S poudarkom na inovacijah in visoki kakovosti naših izdelkov, skupaj z odgovornostjo do okolja, želimo zagotoviti, da naša embalaža ne zadostuje le potrebam trga, temveč tudi prispeva k ohranjanju našega planeta za prihodnje generacije. Naša zaveza k trajnosti se odraža v vsakem koraku našega poslovanja – od razvoja izdelkov do načina proizvodnje in distribucije. Moj osebni moto pa je: »Vodenje z vizijo, rast z inovacijami, uspeh z ljudmi.« Verjamem, da je ključ do dolgoročnega uspeha v jasni

viziji, nenehnem iskanju novih in boljših rešitev ter v močni in usklajeni ekipi. Inovacije niso le tehnološki napredek, temveč tudi ustvarjanje vrednosti skozi sodelovanje, odprto komunikacijo in razvoj ljudi v podjetju. Z motivirano ekipo, ki se osredotoča na cilje in je pripravljena sprejeti izzive, verjamem, da lahko dosežemo trajnostno rast in dolgoročni uspeh, ki bo koristil tako podjetju kot širši skupnosti.

KAKŠNI SO VAŠI POSLOVNI IN RAZVOJNI NAČRTI ZA LETO 2025?

V skupini Serioplast smo si zastavili ambiciozne cilje, osredotočene na rast, inovacije in trajnost. Naše strateške usmeritve bodo temeljile na geografski širitvi, zlasti v Afriki, Vzhodni Evropi in ZDA, razvoju naprednih embalažnih rešitev ter izboljšanju operativne učinkovitosti. Na kratko – v letu 2025 želimo okrepiti svoj globalni vpliv, pospešiti inovacije in dodatno prispevati k trajnosti, hkrati pa ostati zanesljiv in strateški partner svojim strankam po vsem svetu.

POŠTNA EVOLUCIJA: UI ASISTENTKA, 230+ PAKETOMATOV IN PAMETNA DOSTAVA V ROKAH UPORABNIKOV

Sodobni življenjski slog narekuje digitalizacijo na vseh področjih, pri čemer Pošta Slovenije ostaja v ospredju tehnološkega napredka. Z umetno inteligenco, avtomatizacijo in digitalizacijo izboljšuje uporabniško izkušnjo ter postavlja nove standarde v logistiki in podatkovnih storitvah.

PRVA GLASOVNA ASISTENTKA V SLOVENIJI: PIA, KI RAZUME VAŠE NAREČJE

Pošta Slovenije je pionir na področju glasovnih asistentov v slovenščini, saj je v kontaktnem centru uvedla najnaprednejšo rešitev – pošto interaktivno glasovno asistentko Pio. Gre za prvo asistentko v Sloveniji, ki uporablja lastni jezikovni model za razumevanje 12 slovenskih narečij in omogoča naraven pogovor brez vnaprej določenih ukazov. Stranke lahko Pio sprašujejo o pošiljkah, sledenju, cenikih in storitvah, pri čemer se informacije črpajo neposredno iz zalednih sistemov, kar odpravlja napačne interpretacije in zmanjšuje možnost človeških napak. Pošta Slovenije tako postavlja nove mejnike v digitalni interakciji s strankami in hkrati krepi operativno učinkovitost. Pia ne le odgovarja na vprašanja, ampak zna tudi prepoznati kontekst pogovora in prilagoditi odgovore glede na potrebe uporabnika. S tem odpravlja frustracije zaradi omejenih odzivov klasičnih chatbotov in omogoča uporabniško izkušnjo, ki je resnično intuitivna.

EKSPLOZIVNA RAST MOBILNE APLIKACIJE MOJAPOŠTA

Spletni kupci pričakujejo popoln nadzor nad dostavo – in Pošta Slovenije odgovarja z digitalizacijo prvega in zadnjega kilometra. Več kot



50.000 uporabnikov že uporablja mobilno aplikacijo MojaPošta za sledenje paketov in preusmerjanje pošilk na najbolj priročne lokacije. Aplikacija uporabnikom omogoča, da sledijo svojemu paketu, spremenijo naslov dostave, izberejo privzeto prevzemno mesto ali izvedejo druga prilagodljiva naročila, kar zmanjšuje število neuspešnih dostav in skrajšuje čakalne dobe. Čeprav večina uporabnikov še vedno izbere dostavo na dom, narašča priljubljenost alternativnih prevzemnih možnosti – trenutno imajo več kot 1.300 PUDO točk. Mreža več kot 230 paketomatov na strateških lokacijah omogoča prilagodljivo prevzemanje paketov, pri čemer se število prevzemnih točk še naprej povečuje.

Pošta Slovenije prav tako izboljšuje logistične procese z optimizacijo dostavnih poti in pametnim razporejanjem pošilk, kar ne le izboljšuje hitrost dostave, ampak tudi zmanjšuje vpliv na okolje. Manj nepotrebnih voženj

pomeni manjši ogljični odtis, kar se odraža v trajnostni strategiji podjetja.

PODATKOVNI CENTRI PRIHODNOSTI: VEČ KAPACITET, VEČ VARNOSTI

V dobi, ko podatki postajajo zlato digitalne ekonomije, Pošta Slovenije krepi infrastrukturo z razširitvijo podatkovnih centrov v Mariboru in Ljubljani. Novi energetsko učinkoviti prostori, skladni s standardom TIER III, nudijo 450 m² dodatnih zmogljivosti za gostovanje strežnikov in informacijske infrastrukture. Povečane kapacitete odgovarjajo na naraščajoče potrebe finančnih ustanov, telekomunikacijskih ponudnikov, proizvodnih podjetij, spletnih trgovin in javnih ustanov. Dodatno je Pošta Slovenije vpeljala najsodobnejše varnostne sisteme, ki vključujejo večstopenjsko preverjanje dostopa, napredne rešitve za zaznavanje vdora in redundantno napajanje, kar zagotavlja neprekinjeno delovanje storitev.

PRIMER LUKA DONČIĆ: ILUZIJA NADZORA

- Kako vrhunski posamezniki ostanejo osredotočeni, ko se pravila igre čez noč spremenijo?
- Zakaj je sprememba okolja boljša kot prižiganje vžigalice pod vodo?
- Pravo vprašanje: se lahko prilagodite, ne da bi pri tem izgubili sebe?

Sara Oblak Speicher, MBA*

Predstavljajte si, da se zbudite v še en dan rutine odličnosti, ki ste jo zgradili – a vse se je spremenilo. Včeraj ste bili temelj franšize, srce mesta. Danes ste zamenjani. Brez opozorila.

Brez časa za obdelavo. Novo mesto. Nova ekipa. Nova pričakovanja.

Za vrhunske športnike, ki igrajo in tekmujejo v najboljših ekipah, takšne nenadne spremembe niso zgolj hipotetične – so del realnosti. Tudi za zvezdnike, kot je Luka Dončić.

A to ne velja le za šport. To je tihi vihar, ki je zajel mnoge vrhunske posameznike – od direktorjev, ki krmarijo skozi združitve, do ustanoviteljev, ki se prilagajajo novim vlagateljem, in vizionarjev, ki jih okoliščine nenadoma vržejo z ustaljene poti.

Svet pričakuje, da se boste takoj prilagodili, delovali brezhibno in vodili brez trenutka omahovanja. A pod tem pričakovanjem se skriva vprašanje, ki si ga redkokdo upa zastaviti:

KAKO OSTATI ČLOVEK, KO TE OBRAVNAVAJO KOT TRANSAKCIJO?

Kot visoko uspešni posamezniki pogosto živimo v iluziji, da je nadzor enak varnosti. Nazivi, pogodbe, priznanja ustvarjajo videz stabilnosti. A ko pride nepričakovano, se ta zunanja sidra pokažejo kot krhka opora.

Alternativa, ki jo predlagam?

1 Nadzor je zunaj nas. Mojstrstvo je znotraj nas.

Ostati osredotočen ne pomeni potlačiti čustva ali se ne meniti za kaos. Pomeni zasidrati se v identiteto, ki presega vloge, rezultate in javne zgodbe.



2 Prezrite hrup, ne signala

Tu sta dve ključni strategiji za prehod skozi obdobja sprememb:

- ★ Prezrite javni odziv. Še posebej tiste, ki vaše zgodbe ne poznajo dlje od naslovnice.
- ★ Prezrite teorije opazovalcev. Špekulacije so poceni, izkušnje so neprecenljive.
- ★ Usmerjajte, ne potlačujte. Čustva niso ovira, so podatki. Energija postane fokus, če jo usmerimo namensko.

A tu je paradoks: medtem ko morate hrup prezreti, signala v sebi ne smete preslišati – tistega notranjega glasu, ki šepeta: kdo sem onkraj te vloge?

3 Ponovna osvojitve celovitosti

Vrhunski dosežki niso le vprašanje odpornosti. Gre za ponovno osvojitve:

- ★ svoje zgodbe – ste več kot vsota svojih dosežkov,
- ★ svojega poslanstva – uspeh brez usklajenosti je zgolj gibanje brez smeri,
- ★ svoje človeškosti – ker v svojem bistvu, onkraj nazivov in trofej, niste stroj.

Kot pogosto rečem: vžigalice ne moremo prižgati pod vodo. Rešitev ni izboljšanje vžigalice, temveč – sprememba okolja.

Včasih se okolje spremeni brez vašega soglasja. Vprašanje ni, ali se lahko prilagodite. Lahko se. Pravo vprašanje je:

Se lahko prilagodite, ne da bi pri tem izgubili sebe?

4 Umetnost osredotočenosti

- ★ Zasidrani v svoj zakaj. Ko zunanje okoliščine zanihajo, notranji smisel postane vaš kompas.
- ★ Ustvarite miselni prostor. Fokus ni odsotnost motenj, ampak prisotnost jasnosti. Dovolite si čas za procesiranje, občutenje in ponovno usklajevanje.
- ★ Najprej vodite sebe. Vodenje ni le usmerjanje drugih, ampak tudi tiho, disciplinirano dejanje vodenja samega sebe skozi nevne bitke.

Ko se pravila igre čez noč spremenijo, je od vas morda pričakovano, da boste še naprej de-

lovali. A tisto, kar vas bo ohranilo, ni zgolj uspešnost – temveč prisotnost. Prisotnost v lastnih čustvih, vrednotah in zgodbi, ki jo še vedno pišete.

Na koncu dneva uspeh ni le v zmagi. Uspeh je v tem, kako držite sebe skupaj, ko se pravila spremenijo brez vašega dovoljenja.



Sara Oblak Speicher je nekdanja reprezentantka Slovenije v košarki, življenjska pot pa jo je nato za 18 let zanesla v New York. Danes spet živi v Sloveniji ter mentorira športnike, vodilne in vizionarje v ključnih življenjskih prehodih.



PANTEON GROUP POSTAL DEL SKUPINE EDITEL

S končanjem večletne poslovne in tehnološke integracije podjetja Panteon Group, d. o. o. v Skupino EDITEL, svojim strankam in poslovnim partnerjem zagotavljamo še dodatne možnosti pri širitvi njihovega elektronskega poslovanja na lokalni in globalni ravni.

S formalnim preimenovanjem Panteon Group, d. o. o. v EDITEL, d. o. o. in vzpostavitvi nove spletne strani www.editelgroup.com, je zdaj Skupina EDITEL neposredno prisotna v desetih državah (Avstrija, Nemčija, Češka, Slovaška, Madžarska, Poljska, Bosna in Hercegovina, Srbija in Slovenija) kot vodilni mednarodni ponudnik EDI (Electronic Data Interchange ali Elektronska izmenjava podatkov) rešitev in storitev.

STROKOVNJAKI ZA ČEZMEJNO POSLOVANJE

Z več kot 40-letnimi izkušnjami in strokovnim znanjem na področju EDI-ja poglobljeno razumemo posebnosti lokalnih razmer in zahtev mednarodnega trga.

Z enim največjih naprednih EDI omrežij strankam zagotavljamo popolnoma avtomatizirano izmenjavo poslovnih dokumentov v realnem času in z globalnim dosegom.

RAZNOLIKOST, PRILAGODLJIVOST IN ZANESLJIVOST

EDITEL rešitve in storitve so namenjene različnim velikostim uporabnikov – od multinacionalk do enoosebnih družb, ki poslujejo v lokalnem ali mednarodnem okolju. Na nas se lahko zanesejo stranke, ki delujejo v različnih industrijah in panogah. Zagotavljamo široko paleto standardov, ki omogočajo hitro, natančno in varno izmenjavo podatkov med poslovnimi partnerji, kar povečuje učinkovitost in zmanjšuje stroške poslovanja.

Moč POVEZOVANJA

Tako kot znamo povezovati različne tehnologije, 200 strokovnih sodelavcev iz več kot 30 držav, graditi digitalne mostove med svojimi strankami in poslovnimi partnerji, znamo tudi uspešno združevati dobre prakse preteklosti in inovativne rešitve za prihodnost.

EDITEL - VAŠ VODILNI MEDNARODNI PONUDNIK ZA EDI REŠITVE

editel
Elektronsko poslovanje, ki enostavno deluje.

info@editel.si
www.editelgroup.com

Integrirane rešitve za vaš zeleni prehod



KONČAR
Inspired by challenge

30 LET GRADNJE ZAUPANJA IN STROKOVNOSTI

Pred tridesetimi leti je Skupina Topdom postavila prve temelje zgodbe, ki danes predstavlja sinonim za zanesljivost, strokovnost in kakovost na področju gradnje in obnove.

Z jasnim poslanstvom – zagotavljati vse, od temeljev do strehe – je postala nepogrešljiv partner tako profesionalnim mojstrom kot posameznikom, ki ustvarjajo svoj dom. Njihov slogan »Za male in velike mojstre« niso zgolj besede, temveč obljuba, ki jo vsak dan uresničujejo na 36 prodajnih mestih po vsej Sloveniji.

Ko je leta 1994 šest podjetij združilo moči in oblikovalo temelje Skupine Topdom, je bil cilj jasen – ustvariti podjetje, ki bo malim in velikim mojstrom omogočilo dostop do najboljših materialov, vrhunske strokovne podpore in celovitih rešitev. Danes Skupino Topdom predstavlja 11 podjetij z več kot 630 zaposlenimi in letnim prometom v višini 180 mio eur. Kljub preizkušnjam, s katerimi se je čez leta soočalo gradbeništvo, so ostali stabilni, zanesljivi in predani svoji viziji.



»GRADBENIŠTVO SE ČEZ DESETLETJA SPREMINJA, VENDAR SO NEKATERE STVARI VEČNE – KAKOVOST, STROKOVNOST IN ZAUPANJE. TO SO VREDNOTE, KI JIH PRI TOPDOMU NEGUJEMO ŽE 30 LET IN JIH BOMO NEGOVALI TUDI V PRIHODNJE,«



je ob tej priložnosti poudarila direktorica Topdoma, Daniela Breljih.

GRADITI PRIHODNOST SKUPAJ

V treh desetletjih je Topdom prerasel okvirje klasične trgovine z gradbenim materialom. Z inovacijami in nenehnim razvojem je postal pomemben igralec na področju gradbeništva kot tudi na področju keramike in kopalnic. Prav tako so ponosni član mednarodnega združenja EURO-MAT, ter predstavnik številnih lastnih blagovnih znamk, kot so Dekoria, Top profi, Top lesk in Topkopalnice. Njihov cilj ni zgolj prodaja materiala, temveč ustvarjanje partnerstev – s strokovnjaki, obrtniki, arhitekti in individualnimi kupci, ki iščejo kakovostne rešitve za svoj dom.

»Naš uspeh temelji na strpnosti, predvsem pa na pogumu. Znali smo preseči lastne interese in v ospredje postaviti skupni uspeh, da smo lahko zgradili močno prepoznavno blagovno znamko Topdom. Prav zaradi tega smo lahko ponosni, da slavimo že 30. obletnico skupine Topdom,« je povedal pred-

stavnik lastnikov Skupine Topdom, Boštjan Čertanec.

POGLED NAPREJ – ŠE MOČNEJŠI, ŠE BOLJŠI

Ob 30-letnici Skupina Topdom ne slavi le preteklosti, temveč z odločnostjo in optimizmom zre v prihodnost. Njihova vizija je jasna – nadaljnje širjenje prodajnega programa, krepitev odnosov s strateškimi partnerji ter zagotavljanje dostopnih in kakovostnih materialov ter storitev.

Ob tej pomembni prelomnici se zahvaljujejo vsem kupcem, partnerjem in zaposlenim, ki so del te zgodbe. Zavezani so, da bodo tudi v prihodnje ostali zanesljiv partner za male in velike mojstre.



Več informacij na spletni strani: www.topdom.si.



KLIMATSKE NAPRAVE IN TOPLOTNE ČRPALKE

klič



080 19 59

za **HLADIT**
ali **GRET**

vitanest.si

SPEKEL JE 30.000 PIC NA LETO ... ŽE 3. LETO PA NATO ZASLUŽIL MILIJON



- Kako je pek pic iz Ormoža z ekipo postavil podjetje, s katerim je v treh letih prišel do milijona evrov prodaje?
- Zakaj je njegov vzornik Elon Musk?
- Kaj je na prleški pici, da se pregrešijo celo vegani?

Goran Novković
Foto: Barbara Reya in arhiv Glow Seven

Grega Ivančič, soustanovitelj in direktor podjetja Glow Seven, je bil konec novembra izbran za mladega podjetnika leta. Izbor že leta organizira Zavod mladi podjetnik s soorganizatorji.

Glow Seven, ki izdeluje in prodaja peči za pice, v zadnjih štirih letih raste iz nič kot komet. Lani je dosegel že 1,3 milijona evrov prodaje, pa je z ekipo moral že brzdati rast.

Mladi podjetnik iz Ormoža je sicer pravega pustolovskega duha. Pred epidemijo je organiziral mobilno peko pic po Sloveniji. Že kot študent je preizkusil kar devet različnih služb. Pred leti pa je celo delal v Teslini tovarni v Freemontu, v ZDA. A v njegovem besednjaku je simpatično prleško narečje še vedno izrazito. Doma je iz Ormoža.

Od kod tako hitra rast vašega podjetja? V treh letih od ustanovitve ste prišli do milijona evrov prihodkov.

Trg je začel nenormalno rasti leta 2022, v času epidemije. Že takrat smo poskusili srfati na tem valu, pa nam ni uspelo. Ko smo se lotili prodaje, je naši konkurenci zmanjkalo zalog in to je bilo močan vzvod za rast. A pojavile so se težave z gorilniki in podobno.

Potem pa smo pogruntali, kaj nam manjka, kako pristopiti k strankam na trgu. Začeli smo sodelovati s spletnimi vplivneži, s kreatorji vsebin, bolje smo začeli obvladovati analitiko digitalnih prodajnih poti ...

Pred tem je bil glavni izziv prodaja, z digitalnim marketingom pa nam jo je uspelo pospešiti. Tako zelo, da jo letos celo brzdamo, ker je bil prodajni skok izjemno velik in je nastal izziv likvidnosti. Katastrofalno težko je bilo v tako kratkem času dobiti material od slovenskih dobaviteljev. Mi pa smo delali v treh izmenah.

Letos smo se zato bolj posvetili kvaliteti in razvoju, manj kvantiteti.

Kje imate največ kupcev po svetu?

Trenutno prodajamo samo po EU, tudi na Nor-

veško in v Švico. Skoraj vse prodamo po spletu. Samo kakšna dva odstotka prodaje ustvarimo prek klasičnih trgovcev. To sta dve trgovini v Sloveniji, ena na Hrvaškem in en nemški partner. A to so zelo majhne količine.

Ali kupci v vaših pečeh pečejo samo pice ali tudi kaj drugega?

Predvsem jih kupujejo zaradi peke pic. Vendar imajo v mislih tudi to, da lahko spečejo praktično vse. Le jedi so zaradi temperature dosti bolj pečene in hrana se ne presuši.



Pri meni stanje, ko bi najraje vse zbrcal ali nekam odšel, traja približno dve sekundi. Če pa je treba z glavo skozi zid, ni težav.«

Pred ustanovitvijo podjetja Glow Seven ste bili samostojni podjetnik, mar ne?

Da, po Sloveniji smo pekli pice. To je bila naša storitev. Peč pa je zdaj produkt in zato povsem novo podjetje.

Začeli smo s »crowdfundingom« (skupinskim zbiranjem kapitala), a nismo bili uspešni. Medtem sem kupil tovarnjak, s katerim smo pekli pice po Sloveniji. S tem smo hoteli zaslužiti prvi kapital, pa nam je to preprečila epidemija. S soustanoviteljem sva se nato uspešno prijavila na program P2 Slovenskega podjetniškega sklada za podporo podjetnikom.

Vedno sem želel biti podjetnik, ki bi razvil izdelek, ob katerem bi čutil, da ljudem z njim nekaj dajem.

Ste kdaj razmišljali, da bi obupali?

Pri meni stanje, ko bi najraje vse zbrcal ali nekam odšel, traja približno dve sekundi. Če pa je treba z glavo skozi zid, ni težav.

Kateri veliki podjetnik vam je vzor?

Elon Musk. Če pogledate celotno njegovo pot, vidite, da je vpleten v vse pore svojih podjetij. To se mi zdi ključno, da si lahko dober direktor. Le

tako je mogoče dobro voditi firmo, ker točno veš, kaj je mogoče razviti. Nihče ti ne more reči, da se nečesa ne da. Tudi sam sem takšen.

Kaj bi vprašali velike podjetnike, če bi imeli to priložnost?

Pri nas je bil največji izziv obratni kapital, zato bi jih vprašal, kako so v praksi postavljali finančno strukturo podjetja.

Sam sem to naredil tako, da smo kupili nekaj strojev, nekaj pa smo jih naredili sami; stroji so bili namreč predragi. Zdaj obvladujemo celotno proizvodnjo v hiši. Samo material za peči kupimo, vse drugo pa naredimo sami.

➤ **Bilo je kar nekaj veganov, ki so prišli k nam in nam rekli, da so se pregrešili zaradi prleške pice.»**

Imate kakšno podjetniško vodilo?

Never give up (Nikoli ne obupaj).

Kaj pa so bili za vas največji nauki pri podjetniški rasti?

Predvsem to, da ne smeš poslušati drugih. Če si o nečem prepričan, to naredi, četudi je pet ljudi mnenja, da ne bo šlo. Kakih 80 odstotkov odločitev, za katere so mi nekateri rekli, da ne bo šlo, smo izpeljali.

Verjetno je vam lažje tako ravnati kot drugim. Spekli ste ogromno pic, zato ste se najbrž že velikokrat opekli. ☺

Uh, sem že vzdržljiv. No, včasih tudi vzkipim. ☺

Koliko je bila velika največja pica, ki ste spekli?

Imela je približno 55 centimetrov premera. Kaj pa mislite, koliko pic sem spekel?

Na leto?

Da, več kot 30 tisoč.

Več kot 30 tisoč pic na leto?

Ja.

Katera pa je vaša najboljša pica?

Prleška pica iz naše Pizza Fabrike. Bilo je kar nekaj veganov, ki so prišli k nam in nam rekli, da so se pregrešili zaradi prleške pice.

Kaj pa je na prleški pici?

Pelati, mocarela, zašinek, čebula, na koncu pa še kislo zelje in bučno olje.

Kako ste vzpostavili ekipo? Kako ste poskrbeli, da delijo vašo strast in vizijo?

Najbolj smo povezani v proizvodnji. Ko je treba, gremo vsi iz pisarne delat tudi v proizvodnjo.

Prva v ekipi je bila moja življenjska partnerica. Nato je prišla Brigita, mama ene od študentk, ki je delala pri nas. Takrat sem rekel: »Če je mama pol tako pridna kot ona, potem je v redu.« ☺ Vodja proizvodnje, Denis, je z nami praktično že od prvega dneva ... Meni je zelo olajšal delo, da sem se lahko posvetil marketingu. Skupaj nas je v ekipi 15.



Špan - moj servis je zasijal v novi podobi.

Vaše vozilo znamke Mercedes-Benz si zasluži le najboljše. Sledimo cilju celostne obravnave in zagotavljanja tehnološko najnaprednejših storitev. Zato nenehno vlagamo v razvoj opreme in izobraževanje naših zaposlenih, da lahko vašemu vozilu ponudimo največ. To prepoznavajo tudi naše stranke, saj že vrsto let prejemo najvišje ocene zadovoljstva med vsemi pooblaščenimi servisi Mercedes-Benz v Sloveniji. Hvala za vaše zaupanje!

Mercedes Benz



Špan d.o.o. - pooblaščen servis Mercedes-Benz

Špan Center mobilnosti, Tržaška 547, 1351 Brezovica / LJ

01 365 80 86

span.mercedes-benz.si

mercedes-benz@span.si

ŠPAN
Center mobilnosti

Zdaj ko tako rastemo, nenehno iščem prodajalce. Razmišljam, da bi odprli pisarno v Ljubljani. Pri nas v Ormožu je dober kader za proizvodnjo, za prodajo pa ni nikogar.

Kako ste se spopadli z izzivom financiranja, ki ste ga omenili?

Obiskali smo praktično vse banke v Sloveniji, pa nismo dobili ničesar. Vsako leto me sicer obišče kakšen investitor, morda dva, ki bi vložila svoj denar. A z njimi nimam najboljših izkušenj. Tako sem se odločil, da se bomo financirali le sami, z lastno prodajo.

Kako vodite marketing?

Najprej sem najel agencijo za prodajo prek Google, Facebooka ... Ampak sem se jim zahvalil in se nato sam poglobil v marketing. Od okoli 50.000 do 60.000 evrov smo porabili samo za gradnjo naše spletne strani. Objave organizira moja partnerica, in sicer na Facebooku, Tiktoku in Instagramu. Imamo pa tudi kreatorje vsebin.



Kaj bi storili drugače, če se ozrete nazaj na prehojeno pot?

Veliko stvari. Predvsem pa bi morali prej odpreti podjetje. Ne bi smeli tako dolgo čakati na kapital, ki ga itak nikoli ne bi bilo. Tako bi bili pripravljeni na velik skok že na začetku epidemije.

Kje so najbolj kupovali vaše pice, ko ste s kamionom potovali po Sloveniji?

V Kranju. Tam so pokupili vse.

Z ETT LIGHTING DO SVETLEJŠE PRIHODNOSTI

ETT LIGHTING že več kot 33 let ponuja inovativne, trajnostne ter estetsko dovršene svetlobne rešitve, ki so stroškovno in energetske učinkovite.

Z več kot 30 leti izkušenj na področju razsvetljave so v podjetju ETT LIGHTING, d. o. o., vodilni strokovnjaki pri snovanju in izvedbi inovativnih, trajnostnih in estetsko dovršenih svetlobnih rešitev. Njihov cilj je ustvarjati okolja, ki omogočajo varno in prijetno bivanje, hkrati pa zagotavljajo učinkovit nadzor nad porabo energije.



GLAVNE BLAGOVNE ZNAMKE PODJETJA ETT LIGHTING

★ LUXAR

Specializirana za cestno, urbano in pisarniško razsvetljavo, ki združuje sodoben dizajn, napredno tehnologijo in trajnostno rabo energije. LUXAR prinaša zanesljive rešitve in dolgoročno nižje stroške vzdrževanja.

★ LEDSVetila.si

Spletna trgovina z bogato ponudbo svetil za dom in poslovne prostore, kjer izstopajo edinstveni dizajni in energetske učinkovite tehnologije. Z njimi je mogoče pričarati prijetno vzdušje v vseh bivalnih in delovnih okoljih.

★ TRIDONIC

Več kot 30-letno strateško sodelovanje z vodilnim proizvajalcem visokokakovostnih komponent za razsvetljavo zagotavlja vrhunsko učinkovitost, zanesljivost in daljšo življenjsko dobo svetil. Komponente Tridonic so ključne za zanesljive in dovršene rešitve v naši ponudbi.

★ PROVIBE

Kmalu bo na voljo spletna trgovina, kjer bodo ponudili scensko in ambientalno razsvetljavo, prilagojeno edinstvenim željam in potrebam vsakega dogodka ali prostora.

KAJ VAM PONUJA ETT LIGHTING?

Popolna izvedba projektov: Od idejne zasnove in projektne dokumentacije do montaže, inštalacij in vzdrževanja.

Načrtovanje po meri: Rešitve prilagodijo prostoru uporabnikov, proračunu in željam, hkrati pa upoštevajo najnovejše standarde in tehnologije.

Varčevanje z energijo: Z uporabo sodobnih senzorjev, modulov in varčnih svetil znižujejo stroške, obenem pa ohranjajo okolje.

Udobje in produktivnost: Posebno pozornost namenjajo osvetlitvi v šolah, poslovnih prostorih in javnih objektih, kjer pravilna razsvetljava dokazano vpliva na boljše počutje, koncentracijo in splošno učinkovitost.

Svetovanje in strokovna podpora: Strankam pomagajo pri izbiri ustrezne barvne temperature, vrste svetil in optimalne razporeditve po prostoru.

Konkurenčne cene in vrhunska kakovost: Nudijo celovito podporo pri izvedbi, obenem pa zagotavljajo odlično razmerje med ceno in končnim učinkom.

WWW.ETT-LIGHTING.COM
DOBRNA 7, 3204 DOBRNA

PODJETJE Z NAJVEČJO MATICO NA SVETU – MATICA MB

MATICA MB d. o. o. je uspešno globalno podjetje s kupci iz več kot 30 držav in partnerji/dobavitelji po celem svetu. Skrbimo za inovativne in tehnološke rešitve na področju pritrdilne tehnike, ki so v koraku z najnovejšimi globalnimi trendi.

Smo dobavitelj vijačnega materiala, matic, podložk, privarilnih, vtisnih in kovičnih elementov, ter PVC skladiščnih posod – VSE ZA PRITRJEVANJE NA ENEM MESTU.

Vizija podjetja je postati eden največjih Evropskih dobaviteljev pritrdilne tehnike. Temu uspešno sledimo z nenehnim vlaganjem v razvoj, optimizacijo poslovanja in inovativnostjo, kjer stalno "premikamo meje". Zagotavljamo odlično kontrolo kakovosti in najboljšo ceno. Naša profesionalna ekipa nudi svetovanje in iskanje optimalnih rešitev. Ponujamo širok asortim izdelkov in storitev. Naša zgodba je zgodba o neverjetnem pogumu, vztrajnosti, velikih željah in kančku "norosti".

Pri podjetju Matica MB se zavedamo, da trajnostni razvoj prinaša pozitivne učinke za naravo, ljudi in poslovanje. Zato nenehno iščemo inovativne rešitve, ki pozitivno vplivajo na okolje, spodbujamo razvoj družbe in ozaveščamo ljudi, dejavno skrbimo za naravo ter zavestno vlagamo v trajnostno poslovanje. Brez velikih besed. Štejejo dejanja. In mi smo ZA trajnostni razvoj! Z veseljem in ponosom podpiramo ambiciozne športnike na njihovi poti. Z nekaterimi smo že od začetka in danes dosegajo svetovno priznane rezultate. Vsekakor pa nismo pozabili tudi na naš okoliš, kjer podpiramo lokalne skupnosti. Pri svojem delu pogosto sodelujemo s svojimi kupci, da bi poiskali kar najboljšo rešitve za dane izzive.



Kakovost razumemo kot izpolnjevanje pričakovanj naših kupcev, dobavo brezhibnih izdelkov, razvoj naših zaposlenih, spodbujanje inovativnosti in odličnosti. S tem želimo maksimalno upravičiti zaupanje slehernega kupca! Naš cilj je postati sinonim kakovosti na področju pritrdilne tehnike in dolgoročno oskrbovati naše kupce z izdelki najvišje kakovosti.



KLJUČNI AKTER NA SLOVENSKEM TRGU GRADBENIŠTVA

Alpacem v Sloveniji je vodilni slovenski proizvajalec gradbenih materialov in eno od tehnološko najnaprednejših podjetij v panogi gradbenih materialov v regiji. S proizvodnjo visoko kakovostnega cementa, kamenih agregatov ter betona in betonskih izdelkov, ki so nepogrešljiv gradbeni material za infrastrukturne projekte po vsej državi, prispeva tako k stabilnosti slovenskega gradbeništva kot k spodbujanju gospodarske rasti. V prihodnosti bo igral ključno vlogo pri razogljičenju slovenskega gradbeništva.

ALPACEM NA INFRASTRUKTURNIH PROJEKTIH NACIONALNEGA POMENA

Podjetje Alpacem Cement zagotavlja letno približno milijon ton cementa in v sklopu svojih betonarn preko 200.000 m³ betona za gradbene projekte vseh vrst in zahtevnosti. Eden takih je II. tir Divača-Koper, kjer je vgrajenih okrog 1,5 milijona m³ mešanic Alpacemovega betona in več kot pol milijona ton različnih tipov cementa, prilagojenega specifičnim zahtevam tlačne trdnosti in izpostavljenosti betona.

Med različnimi tipi cementov je uporabljen tudi cement z nizkim ogljičnim odtisom, za katerega je podjetje Alpacem Cement v letu 2024 od Severno Primorske gospodarske zbornice iz Nove Gorice prejelo srebrno priznanje za najboljše inovacije v regiji. Z aplikacijo cementa z nižjim ogljičnim odtisom so se emisije CO₂ na projektu drugi tir znižale za okoli 15 odstotkov oziroma 1.350 ton v primerjavi z uporabo cementa s povprečnim ogljičnim odtisom v Evropski uniji.

Alpacemov gradbeni material se na projektu II. tir Divača-Koper uporablja za izgradnjo vseh betonskih elementov predorov ter viaduktov Glinščica, zasnovanim kot zaprta škatlasta amiranobetonska konstrukcija, in Gabrovica, ki poteka pod avtocestnim viaduktom Črni Kal. Z anhovskim cementom pa je na omenjeni progi oskrbovana tudi gradnja najdaljšega in tehnološko-organizacijsko najzahtevnejšega viadukta Vinjan.



PRANGL - 1. STRAN PR
1.00 - infrastrukturni projekti

Pri sestavi mešanic betonov, namenjenih izgradnji II. tira, je uporabljenih več vrst Alpacemovih betonov z različnimi tipi cementov glede na namembnost, masivnost in izpostavljenost vgrajenega cementa.

S pojavom kraških jam v predorih so bile izvedene še dodatne premostitvene konstrukcije. Za njihovo kakovostno izvedbo sta izrednega pomena ustrezno cementno vezivo in betonska mešanica, ki zagotavlja stabilnost in dolgoročno obstojnost konstrukcije za zelo zahtevne razmere. Proga bo namreč omogočala vožnjo vlakov s hitrostjo do 160 km/h, dolžino do 740 metrov in skupno maso do 2.500 ton.

Za zagotavljanje kakovosti gradnje pa je nujno tudi sodelovanje s strokovnimi inštitucijami kot so ZAG, IGMAT in Structum, ki izvajajo kontrolo kakovosti proizvedenega cementa in vgrajenih betonov.

S tem se na projektu zagotavlja doseganje najvišjih standardov.

ALPACEM - POMEMBEN STRATEŠKI PARTNER PRIHODNOSTI

S svojimi proizvodnimi zmogljivostmi, vlaganjem v sodobne tehnologije in trajnostni razvoj, kot tudi z aplikacijo gradbenih rešitev v sodelovanju z gradbenimi izvajalci, projektanti, partnerji iz gradbene industrije in raziskovalne sfere Alpacem ne le podpira razvoj in gradnjo ključnih infrastrukturnih projektov v državi, temveč prispeva k stabilnosti slovenskega gradbeništva in spodbujanju gospodarske rasti.

Alpacem Slovenije sestavljajo cementarna Alpacem Cement ter podjetja Alpacem Beton, Alpacem Kamnolomi in Alpacem Inde. Skupaj s podjetji iz Avstrije in Italije tvorijo mednarodno registrirano blagovno znamko Alpacem, specializirano za proizvodnjo cementa, betona, peska in kamenih agregatov.

TOP INFRASTRUKTURNI PROJEKTI V 2025, POMEMBNI ZA PODJETNIKE

■ Cilj infrastrukturnih projektov je spodbujanje trajnostne mobilnosti, energetske učinkovitosti in dostopnosti.

■ Kateri infrastrukturni projekti za ceste, železnice, mostove in avtoceste bodo aktualni letos?

Maja Virant

P

regledali smo, kateri bodo letošnji največji energetske infrastrukturni projekti, ki bodo pomembni za podjetnike.

A. TOP 6 ENERGETSKIH PROJEKTOV, KI BODO POMEMBNI ZA PODJETNIKE

V Sloveniji se investicije s področja zelenega prehoda pospešuje s spodbudami, so nam povedali na ministrstvu za okolje, podnebje in

REEMONT

(MOPE). Poiskali smo top 6 infrastrukturnih projektov, ki jih pripravlja Direktorat za prometno politiko. Cilj teh je spodbujanje trajnostne mobilnosti, energetske učinkovitosti in dostopnosti.

Zakaj je to pomembno za podjetnike? Ker bodo tako neposredno ali posredno izboljšali poslovne procese in prispevali k trajnostnemu razvoju. Ti projekti podjetja podpirajo pri zniževanju stroškov in izboljšanju konkurenčnosti, hkrati pa odpirajo vrata novim poslovnim priložnostim v zelenem gospodarstvu. Poglejmo jih:

1 Javni poziv za zasebno počasno (pametno do 22 kW) polnilno infrastrukturo za fizične osebe in podjetja.

VIŠINA SREDSTEV: 2 MIO EUR

ZA KOGA: za fizične osebe in podjetja.

KDAJ: objavljen bo v prvi četrtini leta 2025 in zaključen do predvidoma sredine leta 2026 oziroma do porabe sredstev.

NAMEN: javni poziv bo namenjen spodbujanju zasebne polnilne infrastrukture (počasno polnjenje) za izkoriščanje obnovljivih virov energije (OVE) ter spodbujanju podjetij, da bodo polnilna mesta ponujala na voljo zaposlenim. To bo še posebej koristno za prebivalce večstanovanjskih stavb, izpostavljajo pri MOPE.

2 Javni razpis za hitro polnilno infrastrukturo ob avtocestah oziroma omrežju TEN-T za lahka in težka vozila.

VIŠINA SREDSTEV: 16 MIO EUR

ZA KOGA: sredstva so namenjena investitorjem v polnilno infrastrukturo, to je upravljavcem, lastnikom ali ponudnikom storitve polnjenja na javno dostopni polnilni infrastrukturi.

KDAJ: začetek razpisa je predviden v prvi četrtini leta 2025, zaključek pa do konca leta 2026. NAMEN: vzpostavljeni polnilni parki za hitro polnjenje električnih vozil izhodne moči 600 kW in več za lahka vozila in 1400 kW za težka vozila bodo omogočili neprekinjeno potovanje skozi Slovenijo z električnimi vozili. To bo med drugimi prispevalo tudi k primerljivosti in konkurenčnosti Slovenije na področju polnilne infrastrukture na ključnih evropskih prometnih koridorjih, ki potekajo skozi Slovenijo (avtocestni križ).

Z razpisom je predvideno pokrivanje vseh šestih ključnih krakov slovenskega avtocestnega omrežja, to je ljubljanski obroč, štajerski krak, gorenjski krak, dolenski krak, primorski krak in pomurski krak.

3 Javni razpis za počasno in hitro polnilno infrastrukturo zunaj omrežja TEN-T (zunaj avtocestnega križa – mesta, podeželje, ceste zunaj TEN-T).

VIŠINA SREDSTEV: 22 MIO EUR.

ZA KOGA: za fizične osebe, ki opravljajo dejavnost, samostojne podjetnike ter pravne osebe javnega in zasebnega prava, ki izvajajo gospodarsko dejavnost.

KDAJ: začetek razpisa je predviden v prvi četrtini leta 2025, zaključek pa do sredine leta 2026. NAMEN: subvencioniranje javno dostopne polnilne infrastrukture za električna vozila po ce-

lotni Sloveniji (območja, ki niso ceste omrežja TEN-T). Predvidena sta subvencioniranje okvirno 1200 polnilnih mest in sorazmerna porazdelitev sredstev oziroma polnilnih mest po regijah.

Do sofinanciranja bo upravičena tako polnilna infrastruktura za počasno polnjenje (do 22 kW) kot za hitro polnjenje (nad 22 kW).

4 Javni razpis za sofinanciranje ukrepov umirjanja prometa na državnih cestah.

VIŠINA SREDSTEV: 2,2 MIO EUR.

ZA KOGA: za občine.

KDAJ: prvi rok je bil septembra 2024, izbranih je bilo 6 projektov. Drugi rok bo junija 2025, na katerem je na voljo še 2,2 milijona evrov.

NAMEN: sofinanciranje projektov občin za umiritev prometa v naseljih in povečanje varnosti ranljivih udeležencev v prometu.

5 Javni razpis za sofinanciranje infrastrukture za aktivno mobilnost.

VIŠINA SREDSTEV: 40 MIO EUR.

ZA KOGA: za občine in DRSI.

KDAJ: objava je predvidena v prvi polovici leta 2025.

NAMEN: sofinanciranje projektov občin in/ali DRSI za ureditev vozlišč JPP in dostopnih poti do vozlišč za pešce in kolesarje ter gradnje zunajnivojskih križanj za aktivne oblike mobilnosti z naravnimi ovirami, železnice ali obremenjene ceste.

6 Javni razpis za sofinanciranje ukrepov trajnostne mobilnosti.

VIŠINA SREDSTEV: 48 MIO EUR.

ZA KOGA: za občine.

KDAJ: objava je predvidena v prvi polovici leta 2025.

NAMEN: sofinanciranje projektov občin za ureditev peš in kolesarskih povezav ter celovitih rekonstrukcij ulic v smeri bistvenega izboljšanja pogojev.



- predori in veliki podzemni prostori
- geotehniške konstrukcije
- geologija in geotehnika
- luške konstrukcije
- gradbene jame
- sanacija plazov
- visoke gradnje
- deponije
- izdelava energetskih izkaznic
- zastopstvo za programsko opremo GEO5 (FINE Ltd.)

Premikamo meje, ustvarjamo poti

projektiranje - svetovanje - inženiring - nadzor

ek elpro križnič

reliable solutions

ek electric

Vaš strateški partner
za celovite rešitve v
elektroenergetiki



Svetovanje in celostne rešitve v elektroenergetiki.



NN sestavi stikalnih in krmilnih naprav.



Tehnična izvedba transformatorske postaje (TP) s kompletno izvedbo PZI projektne dokumentacije ter meritvami in spuščanjem v pogon.



Močnostni NN sklopi SIEMENS SIVACON S8.



Avtomatiziran CNC izsek in upogib bakrenih ploščatih profilov.



Storitve na področju elektroinštalacij, energetike, elektrifikacije strojev in montaže naprav obnovljivih virov energije.

Z individualnim pristopom k vašim potrebam zagotavljamo:

Svetovanje
Certificirani strokovnjaki v vseh fazah razvoja in proizvodnje

Zanesljivost
Zasnova in izvedba najzahtevnejših tehnoloških inštalacij

Kakovost
Vrhunski materiali in storitve na najvišji ravni



Storitve CNC predelave pločevine (laserski razrez, upogib, prebijanje-izsekovanje, varjenje, brušenje, tesnjenje, vtiskovanje vijačnega materiala).



Sestava polizdelka ali končnega izdelka za potrebe kupca od ideje do razvoja. Izdelava kovinskih delov z možnostjo vgradnje ostale opreme.



Izdelava specializiranih nerjavnih kovinskih ohišij, za potrebe Ex-okolja, farmacije in drugih dejavnosti, kjer so v ospredju zahteve po kakovosti in varnosti.



Napredne tehnološke zmogljivosti in avtomatiziran strojni park svetovno priznanega proizvajalca Trumpf.

B. TOP INFRASTRUKTURNI PROJEKTI: CESTE + ŽELEZNICE + MOSTOVI

Z Direkcije Republike Slovenije za infrastrukturo in z Darsa so nam sporočili, kateri so največji infrastrukturalni projekti za ceste, železnice, mostove in avtoceste.

1 Avtocestna infrastruktura

Med obsežnejšimi obnovitvenimi deli na slovenskem avtocestnem omrežju bo najzahtevnejša (tako z izvedbenega kot s finančnega vidika) rekonstrukcija ceste in objektov na odseku štajerske avtoceste Slovenske Konjice–Dramlje.

Kot je znano, so na začetku novembra lani stekla prva dela za celovito obnovo navedene-

Po preboju marca 2024 so se izkopna dela v vzhodni cevi predora Karavanke, katere gradnja je stekla marca 2020, nadaljevala z izkopom stopnice in talnega oboka ter prečnikov. Vzporedno so potekala zaključna betonska dela in izvedba karavanškega vodovoda. V predoru so zaključena vsa betonska dela, vezana na notranjo oblogo in vmesno stropno ploščo.

Na začetku leta 2025 so v načrtu izdelava betonskega vozišča in oplesk predora ter nato dokončanje elektro-strojne opreme. Zaključek gradbenih in elektro-strojnih del je načrtovan novembra oziroma konec leta 2025.

Po zaključku del je na vrsti testiranje vgrajene opreme in izvajanje varnostnih protokolov pred odprtjem, ki je pogoj za pridobitev soglasja oziroma dovoljenja za obratovanje avstrijskega ministrstva. Soglasje avstrijskega ministrstva pridobiva avstrijska stran in je pogoj za vzpostavitev prometa v novi cevi predora Karavanke.

Takoj po preusmeritvi prometa v novo cev bodo zaprli in sanirali stare cevi ter del trase avtoceste, ta dela pa bodo trajala do pomadi 2029.

2 Cestna infrastruktura

V načrtu so naslednji projekti:

- ★ Obvoznica Mirna. Prestavitev ceste R1-215, odsek 1162 Trebnje–Mokronog. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 7,35 mio evrov.
- ★ Mirna Peč. Ureditev »AC priključek Trebnje zahod–Dobravške Laze« na cesti R2-448, odsek 0221 – Izsek Mirna Peč. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 2,73 mio evrov.
- ★ Sanacija plazov Grahovo. Sanacija pla-

zov »Grahovo II. Faza« na cesti R2-403, odsek 1072 Kneža–Podbrdo. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 4,72 mio evrov.

- ★ Sanacija plazov Kokra. Sanacija brežin in rekonstrukcija ceste R1-210, odsek 1106 Spodnje Jezersko–Preddvor. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 1,1 mio evrov.
- ★ Rekonstrukcija Žaga–Kobarid. Rekonstrukcija ceste R1-203, odsek 1004 Žaga–Kobarid. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 8,5 mio evrov.
- ★ Vzhodna obvoznica Hrpelj in Kozine. Gradnja vzhodne obvoznice Hrpelj in Kozine. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša skoraj 7 mio evrov.
- ★ Obvoznica Bled (vstopno križišče Betin). Novogradnja krožnega križišča. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 6,07 mio evrov.
- ★ Zaščita ceste pred padajočim kamenjem na odseku državne ceste RT-910, odsek 1130 Sorica–Podrošt. Pogodbena vrednost del znaša 1,18 mio evrov.

- ★ Izvedba ukrepov za zaščito pred padajočim kamenjem na cesti R1-203, odsek 1004 Žaga–Kobarid. Pogodbena vrednost del znaša 1,12 mio evrov.

V teku je tudi obnova oziroma gradnja naslednjih večjih mostov, ki bo zaključena v letu 2025:

- ★ Most čez Kamniško Bistrico v Stahovici na cesti R1-225, odsek 1083 Kamnik (Mečinje)–Stahovica. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 4,79 mio evrov.
- ★ Most in prepust čez Bačo na cesti R2-403, odsek 1073 Podbrdo–Petrovo Brdo. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 2,06 mio evrov.
- ★ Most čez Lijak v Ajševici in inundacija pri Ajševici na cesti R2-444, odsek 0347 Selo–Nova Gorica. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 2,56 mio evrov.
- ★ Most čez Lahinjo na cesti R1-218, odsek 1212 Podzemelj–Črnomelj. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 1,6 mio evrov.

Razvoj polnilne infrastrukture bo podjetjem znižal stroške prevoza in odprl priložnosti v zeleni ekonomiji.

ga odseka štajerske avtoceste. Ključna dela, ki bodo najbolj vplivala na pretočnost prometa, so dela v predorih in na viadukih v poletnih mesecih 2025 in 2026, ko bo promet potekal po polovici avtoceste dvosmerno, po enem pasu v vsako smer vožnje.

V okviru obsežnejših obnovitvenih del izpostavljajo tudi vipavsko hitro cesto, in sicer preplastitev odseka, vključno s protivetrnimi ukrepi.

Na področju gradenj izpostavljajo sklop B – Škalsko jezero in sklop H – Konovo na odseku tretje razvojne osi med Velenjem in Slovenj Gradcem, ki sta trenutno v gradnji.



- Akreditacija po SIST EN ISO/IEC 17025 IN SIST EN ISO/IEC 17065
- Terenske in laboratorijske preiskave gradbenih materialov, gradbenih proizvodov in gradbenih konstrukcij
- Notranje in zunanje kontrole kakovosti gradbenih materialov in gradbenih proizvodov
- Detajlni pregledi in določitev dejanskega materialno-tehničnega stanja vseh vrst inženirskih objektov in cestnišč
- Monitoringi objektov in okoljski monitoringi v vplivnem območju gradbišč
- Certificiranje gradbenih materialov in proizvodov



ŽGP

GRADIMO MODRO POT.

Vrhunska kakovost in edinstveno znanje za trajnostno prihodnost železniške infrastrukture.

Sledite nam: sz-zgp.si [yt](#) [in](#) [f](#)

- ★ Inundacija v Petišovcih na cesti G2-109, odsek 0357 Lendava–Petišovci. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 2,44 mio evrov.
- ★ Prepusta čez potoka Jurošak in Črna na cesti R3-690, odsek 1235 Tržec–Zgornji Leskovec. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 1,26 mio evrov.

Posodobitve cest in železnic bodo izboljšale logistiko in konkurenčnost, med ključnimi projekti pa izstopa prenova štajerske avtoceste.

- ★ Mostova čez Borosni in Kobiljski potok v Mostju na cesti R2-442, odsek 1319 Dobrovnik–Dolga vas (rondo). Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 1,33 mio evrov.
- ★ Most čez Puconski potok v Puconcih na cesti R3-715, odsek 5645 Murska Sobota–Skakovci. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 1,56 mio evrov.
- ★ Most čez Pivko v Postojni na cesti R2-

409, odsek 0306 Postojna–Razdrto. Pogodbena vrednost gradbenih del znaša 2,25 mio evrov.

3 Železniška infrastruktura

- ★ nadgradnja železniške postaje Ljubljana – sklop B+C,
- ★ nadgradnja logističnega vozlišča Jesenice,
- ★ nadgradnja železniških postaj Brezovica in Preserje, gradnja novega železniškega postajališča in podvoza Vnanje Gorice s povezovalnimi cestami,
- ★ nadgradnja javne železniške infrastrukture na območju Krškega,
- ★ nadgradnja javne železniške infrastrukture na območju Sevnice,
- ★ nadgradnja železniške proge na odsekih Maribor–Ruše in Sv. Danijel–Prevalje – d. m.,
- ★ nadgradnja železniške proge Jesenice–Bohinjska Bistrica,
- ★ prenova železniške postaje Trbovlje.

NEPREDVIDENI NARAVNI POJAVI BODO KLJUČNI PRI DOKONČANJU DRUGEGA TIRA

75 odstotkov trase drugega tira Divača–Koper poteka pod zemljo, kar pomeni, da so geološke razmere vedno bile ena izmed največjih neznank projekta.

Če temu dodamo kraški teren, znan po podzemnih jamah in brezni, je jasno, da se nepričakovani izzivi lahko razkrijejo šele med gradnjo. Ob premostitvah velikih kraških jam zdaj še večje izzive povzročajo pomiki pobočja na enem delu trase.

Na trasi drugega tira je bilo pred gradnjo geološko raziskanega manj kot 2 % terena, kar je več kot pri primerljivih infrastrukturnih projektih. Vse ostalo je neznanka, ki se lahko odkrije samo med gradnjo oz. v času izvedbe del. Čeprav so bile predhodne raziskave precej obsežne, pa niso v nobeni fazi pokazale vse kompleksnosti terena in premikanja terena.

POMIKI V DOLINI GLINŠČICE BODO VPLIVALI NA IZVEDBO DEL NA TEM OBMOČJU

Konec septembra so bili izmerjeni pomiki na oporniku viadukta Glinščica, ki so bili posledica premika celotnega pobočja nad portalom v predor Lokev (T1) iz kopske smeri. Velikost pomikov je izmerjena v milimetrih na mesec, je pa družba 2TDK z vidika zagotavljanja dodatne varnosti uvedla dodatne preventivne ukrepe in meritve za spremljanje stanja. Za zaščito pred nadaljnjimi pomiki opornika viadukta bodo v neposredni bližini pred predorom Lokev (T1) izvedeni betonski piloti, globine 28 metrov. Gre za sanacijski ukrep, ki bo za določeno časovno obdobje vplival na dokončno izvedbo del na tem območju.



»Vsi dodatni ukrepi, ko govorimo o premoščanju kraških jam in pri pomikih hribine, so namenjeni varovanju zgrajenih infrastrukturnih objektov na trasi drugega tira ter omogočanju varnega železniškega prometa v prihodnosti.«

VEČ 100 METROV POD ZEMLJO SE V PREDORIH GRADIJO PREMOSTITVE

Na časovnico izvedbe drugega tira od Divače do Kopra pa vplivajo tudi premostitve kraških jam, ki se izvajajo v šestkilometrskih predorih. Trenutno sta dve jami že premoščeni, pri treh pa je treba to zahtevno izvedbo še izvesti.

2TDK



ELEKTRO OPREMA ZA NAJBOLJ ZAHTEVNE INFRASTRUKTURNE PROJEKTE

ALSET, d. o. o., za velike infrastrukturne projekte zagotavlja visokokakovostne proizvode blagovne znamke GIFAS iz brezhalogenske gume, sami pa izdelujejo stikalne bloke in opremo za distribucijo električne energije za gradbišča.



Velenjski ALSET, d. o. o., je priznано slovensko podjetje, specializirano za izvedbo in implementacijo naprednih elektro sistemov za distribucijo električne energije.

KOS TUDI ZAHTEVNIM RAZMERAM

Imajo bogate izkušnje pri opremljanju večjih infrastrukturnih projektov, kot so avtoceste, predori, pristanišča in letališča, kjer uporabljajo visokokakovostne

proizvode blagovne znamke GIFAS iz brezhalogenske gume. Ti so nepogrešljivi v okoljih, kjer so prisotne ekstremne temperature, olja in kisline, saj zagotavljajo visoko odpornost in zanesljivost. Zaradi svoje kakovosti in tehnične dovršenosti nimajo konkurence na trgu. »Naša strokovnost in inovativni pristop omogočata zanesljivo in učinkovito izvedbo elektro sistemov tudi v najzahtevnejših okoljih,« razlaga direktor Peter Nakov.

V infrastrukturne projekte se lahko vključijo kot izvajalci elektro del, dobavitelji visoko kakovostne opreme in kot svetovalci pri optimizaciji elektro rešitev. ALSET aktivno sodeluje pri projektu 2TDK gradnja Drugi tir kot dobavitelj opreme blagovne znamke GIFAS ter kot tehnični podporni partner pri montaži in izbiri ustrezne tehnične rešitve.

LASTNA PROIZVODNJA IN REŠITVE

Sami izdelujejo nizkonapetostne (NN) in sredjenapetostne (SN)

stikalne bloke. Razvili so tudi specializiran program za opremljanje velikih gradbišč za distribucijo električne energije, ki ga ponujajo tudi v najem, skupaj s 24-urnim vzdrževanjem.

AMBICIOZNO V LETU 2025

V družbi ALSET se bodo letos preselili v nove poslovno-proizvodne prostore v novi industrijski coni v Velenju. Nova lokacija jim bo omogočila združitev razvojnih oddelkov in delavniške dejavnosti za izdelavo NN in SN stikalnih naprav, kar bo pripomoglo k večji učinkovitosti in inovativnosti. Želijo postati vodilni partner na področju elektrodistribucije in opremljanja velikih infrastrukturnih projektov v Sloveniji in regiji. S tem namenom bodo vlagali v razvoj novih produktov in izboljšave obstoječih rešitev, ki bodo ustrezale najvišjim standardom kakovosti in trajnosti. Poseben poudarek bodo namenili razvoju naprednih rešitev za elektrodistribucijo, zlasti za zahtevna okolja, kot so avtoceste, predori, pristanišča in letališča. Prav tako bodo nadgradili svoj program za opremljanje velikih gradbišč z distribucijo električne energije, vključno z razširitvijo storitev najema in vzdrževanja.

Razsvetlite se.

PROJEKTIRANJE
VGRADNJA
VZDRŽEVANJE
NAJEM

ENERGETSKI SISTEMI ZA GRADBIŠČA
MOBILNE GRADBIŠČNE OMARICE, ELEKTRO PODALJSKI, MOBILNI LOČILNI TRANSFORMATORJI, GRADBIŠČNA RAZSVETLJAWA.

041 222 501
info@alset.si
www.alset.si

PONUDBA DRUŽBE ALSET

- ★ Brezhalogenske gumijaste elektro omarice
- ★ Vtična gnezda
- ★ Razvodne doze
- ★ Ločilni varnostni transformatorji
- ★ NN in SN kabelski razvodi in podaljški iz gume

PRVA IZBIRA ZA VAŠE INFRASTRUKTURNE PROJEKTE

Prangl velja za uveljavljeno mednarodno podjetje z dolgoletno tradicijo vse od leta 1973. Kot specialisti za najem mobilnih dvigal, delovnih ploščadi ter izvajanjem posebnih prevozov in premeščanjem težkih tovorov zagotavljajo celovite rešitve za gradbene projekte vseh velikosti.

Skupina Prangl je družinsko podjetje s sedežem v Avstriji in poslovalnicami v sedmih državah. Na slovenski trg so z odprtjem podružnice v Hočah vstopili leta 2004 z namenom širitve poslovanja v Adria regiji. »S specializiranimi storitvami, kot so najem mobilnih dvigal in delovnih ploščadi, ter posebni transporti, smo hitro pridobili zaupanje podjetij v gradbeništvu, industriji in infrastrukturnih projektih,« pravijo v podjetju.



SPECIALISTI ZA GRADBENIŠTVO – OD VELIKIH DO MANJŠIH PROJEKTOV

Prangl velja za specialista velikih gradbišč, njihova oprema pa je vsestransko uporabna tudi pri manjših gradbenih projektih. Na gradbiščih zagotavljajo:

- ★ mobilna dvigala – za premike težkih bremen in montaže;
- ★ delovne ploščadi – za varno delo na višini;
- ★ posebne transporte – za premike gradbenih elementov;
- ★ kompletno logistično in strokovno podporo – za brezhibno izvedbo projektov.

PODPORO ZAGOTAVLJAJO ŽE OD IDEJNE ZASNOVE

Pranglova ekipa z dolgoletnimi izkušnjami ponuja podporo in svetovanje strankam že v fazi načrtovanja.

»Vključitev že v fazi projektiranja omogoča, da s stranko že na začetku določimo najboljše rešitve za prevoze, postavitve dvigal in posebne transportne potrebe,« pojasnjujejo v podjetju. Vse to pripomore k boljši usklajenosti vseh dejavnikov projekta, prepreči morebitne napake ali zamude in zagotovi pravočasno ter stroškovno učinkovito izvedbo.

Z OBSEŽNIMI NALOŽBAMI OSTAJAJO VODILNI V REGIJI

V letu 2023 so v Prangl Adria regiji izvedli obsežno naložbo, s katero so svoj vozni park nadgradili z novimi tovornimi vozili in mobilnimi dvigali z do 500 ton nosilnosti. Strankam s tem omogočajo večje zmogljivosti, izboljšane prilagodljivosti in optimizirane logistične rešitve. Z rastjo in širitvijo storitev bodo nadaljevali tudi letos, predvsem na področju infrastrukturnih projektov v segmentih cestne in energetske gradnje.

»Poudarek bo na dodatnih naložbah v novo opremo, vključno z elektrificiranimi in trajnostnimi rešitvami, ter digitalizaciji storitev, ki bo omogočila enostavnejši in bolj prilagodljiv najem opreme,« pojasnjujejo v podjetju.

ZAKAJ PRANGL?

- ★ **NAJVIŠJA RAVEN VARNOSTI IN ZANESLJIVOSTI** – najnovejša oprema in strokovno usposobljena ekipa.
- ★ **CELOVITA PODPORA PRI NAČRTOVANJU PROJEKTOV** – iskanje optimalnih rešitev že v fazi priprave.
- ★ **PRILAGODLJIVOST ZA VELIKE IN MANJŠE PROJEKTE** – od infrastrukturnih del do zahtevnih industrijskih dvigov.
- ★ **LOGISTIČNA UČINKOVITOST IN INOVATIVNE REŠITVE** – optimizacija prevozov in montažnih procesov za hitrejšo izvedbo projektov.

Promo



Foto: Adobe Stock

KAJ NAS LOČI OD INVESTICIJSKE OAZE? VELIKO!

- Katere so najpogostejše težave investorjev?
- Kako si lahko investorji olajšajo administrativne in finančne postopke?
- Kateri ključni dejavniki vplivajo na uspešno umeščanje objektov v prostor?



Vida Petrovčič

Domačim in tujim investorjem v Sloveniji ni lahko. Ne gre zgolj za dolgotrajne postopke umeščanja objektov v prostor, temveč tudi za nepregledno množico zakonov, podzakonskih aktov, uredb in drugih predpisov ter pravil, v katerih se pogosto težko znajdejo celo strokovnjaki. Že samo presoja vplivov na okolje se razlikuje glede na to, ali je gradbeno dovoljenje potrebno ali ne.

A) NAJPOGOSTEJŠE TEŽAVE INVESTITORJEV V SLOVENIJI

- 1 Birokracija.** Zapleteni in dolgotrajni administrativni postopki pogosto upočasnjujejo projekte in povečujejo stroške.
- 2 Davčni sistem.** Kompleksna zakonodaja in visoke davčne obremenitve predstavljajo dodatne ovire.

3 Politika nestabilnost. Negotovost glede političnih odločitev in zakonodajnih sprememb odvrta investitorje.

4 Visoki stroški energije in omrežnin. Ti pomembno vplivajo na stroške poslovanja.

5 Pomanjkanje kvalificirane delovne sile. Iskanje ustrezno usposobljenih kadrov omejuje rast podjetij. Trenutno v Sloveniji že 16 odstotkov delovne sile predstavljajo tuji delavci.

Podjetja zaradi negotovih časovnih okvirov pri umeščanju objektov v prostor lahko zamudijo roke za bančna posojila.

6 Dostop do financiranja. Omejene možnosti financiranja pogosto zavirajo razvoj. Poleg tega podjetja zaradi negotovih časovnih okvirov pri umeščanju objektov v prostor lahko zamudijo roke za bančna posojila.

B. KAKO SI LAHKO INVESTITORJI OLAJŠAJO POSTOPKE?

1 Poenostavitev birokracije. Z uvedbo digitalnih orodij in storitev je mogoče pospešiti administrativne postopke.

2 Davčno svetovanje. Najemite strokovnjake za optimizacijo davčnih obveznosti.

3 Politična stabilnost. Sodelujte z lokalnimi oblastmi za boljše razumevanje političnega okolja.

4 Energetska učinkovitost. Vlagajte v energetske učinkovite tehnologije in obnovljive vire energije.

5 Izobraževanje in usposabljanje. Povečajte naložbe v pridobivanje potrebnih znanj in veščin delovne sile.

6 Iskanje alternativnih virov financiranja. Med drugim so na voljo evropski skladi, zasebni investitorji in platforme za množično financiranje (crowdfunding).

C. KAKO DOLGO TRAJA NALOŽBENI PROCES?

Časovni okvir za dokončanje naložbe je odvisen od vrste projekta, obsega del in administrativnih postopkov.

- ★ Nepremičninske naložbe. Gradnja in prodaja nepremičnin lahko trajata od nekaj mesecev do več let.
- ★ Industrijski in infrastrukturni projekti. Ti projekti zaradi obsega gradbenih del in infrastrukture pogosto trajajo več let.

D. E-KNJIGA: KAKO HITREJE DO GRADBENEGA DOVOLJENJA

Alenka Markun, direktorica podjetja Marbo Okolje, d. o. o., in strokovnjakinja za gradbeno in okoljsko zakonodajo, je skupaj z Mojco Klemenčič Lipovec pripravila e-knjigo Kako hitreje do gradbenega dovoljenja. V njej investitorjem, projektantom ter pooblaščenim arhitektom in inženirjem ponuja nasvete za poenostavitev postopkov.

Predlogi Alenke Markun za izboljšanje sistema:

1 Preverite, ali je na področju okoljskih upravnih postopkov zaposlenih dovolj ljudi.

2 Poskrbite za učinkovito organizacijo dela (čim manj pozivov za dopolnitve vlog, uvedba kontrolnih seznamov za zaposlene, boljša usposobljenost zaposlenih).

3 Gradbeno in okoljsko zakonodajo povežite tako, da bi projektanti že v fazi ponudbe vedeli vse o okoljskih postopkih.

4 Zagotovite strokovno pripravljene vloge, saj bi s tem zmanjšali obseg dela na ministrstvu in skrajšali postopke.

VARNOSTNE OGRAJE DELTABLOC VIDIJO IN SLIŠIJO

DELTABLOC, ki je v svetovnem merilu vodilna družba na področju razvoja betonskih in jeklenih varnostnih ograj (za avtoceste, hitre ceste, državne ceste...), postavlja z razvojem novih revolucionarnih 'pametnih' varnostnih ograj tudi nove standarde na področju prometne varnosti.

Vsako leto varujejo udeležence v prometu in izvajalce del na cestnih gradbiščih z več kot tremi milijoni postavljenih varnostnih ograj. Zagotavljanje cestne varnosti ostaja njihova prioriteta tudi v prihodnje.

KAJ OBSEGA VAŠA NAJNOVEJŠA PONUDBA?

V sklopu razvoja se že nekaj časa ukvarjamo s t. i. pametnimi varnostnimi ograjami, ki omogočajo zaznavanje prometa s pomočjo senzorjev. Prepričani smo, da bomo s postavljanjem DELTABLOC pametnih varnostnih ograj občutno pripomogli k izboljšanju prometne varnosti. Za povečanje varnosti pa lahko storimo še več, saj monitoring s sistemom DAS (Distributed Acoustic Sensing – Sistem porazdeljenega akustičnega zaznavanja) lahko izvajamo tudi na terenu na vseh vrstah ograj, kot tudi na delih cest, kjer varnostnih ograj sploh ni.

KAJ VSE ZMOREJO DELTABLOC PAMETNE VARNOSTNE OGRAJE IN DELTABLOC TAM (TRAFFIC AND ACCIDENT MONITORING)?

Možnosti so praktično neomejene. Senzorski optični kabel zbira ogromne količine podatkov, medtem ko se DAS sistem že uporablja na nekaterih zelo zahtevnih področjih (seizmologija, spremljanje delovanja telekomunikacijskih kablov polože-

nih v oceanih ...), je navedena DAS tehnologija nekaj novega in revolucionarnega na področju prometa in prometne varnosti.

KAJ SO VAŠI CILJI IN KAKŠNIH NAČEL SE OB TEM DRŽITE?

Naš cilj je povečanje varnosti na avtocestah, cestah in železnica, dolgoročno pa tudi na ostalih področjih. Držimo se načela Vision Zero, to je strategija za odpravo vseh smrtnih žrtev in hudih poškodb v prometu. Naš cilj je, da tako ostane za vedno; še več, tudi tam, kjer DELTABLOC varnostne ograje niso postavljene, želimo s TAM tehnologijo pripomoči k povečanju prometne varnosti.

V KAKŠNO SMER GRE VAŠ RAZVOJ IN KATERE TAM PROJEKTE TRENUTNO IZVAJATE?

Razvoj je pri nas vedno glavna tema, zato razvijamo vedno in neprekinjeno ter na več področjih. Trenutno imamo v teku več projektov, med drugim na Baltiku, v Skandinaviji in v Nemčiji. Na avtocestah v državah, kjer je pozimi veliko sneženja in dnevna tema, za upravljavca avtocest izvajamo monitoring, pri čemer spremljamo izvajanje pluženja in s tem povezane podatke – kdaj, na katerem odseku, s kolikšno hitrostjo, koliko snega ... S tem imata naročnik in izvajalec hkrati podatke o dejanskem izvajanju pluženja in posledično o poštenem obračunu za opravljena dela.

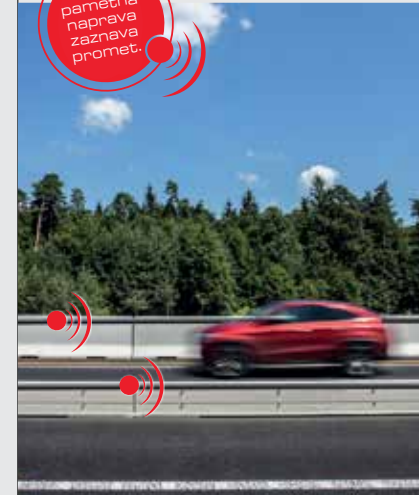
Drugi zanimivi TAM projekt pa je ureditev pametnih delovišč na avtocestah, ki predstavljajo ozko grlo za pretočnost prometa. S spremljanjem prometa na dejanski lokaciji in v dejanskem času bo morebiten incident možno odpraviti takoj in s tem preprečiti zastoje. K temu pomembno pripomore umetna inteligenca, ki je že sestavni del našega razvoja.

DELTABLOC®
HOME OF ROAD SAFETY

**NOVI DELTABLOC PROIZVOD
TAM ZA SPREMLJANJE
PROMETA IN NESREČ V
REALNEM ČASU**

Neprekinjene informacije o vsakem metru avtoceste.

Naša pametna naprava zaznava promet.



deltabloc.com

KIRCHDOORFER
ROAD & TRAFFIC

E. KLJUČNI DEJAVNIKI PRI UMEŠČANJU OBJEKTOV V PROSTOR

Investitorji morajo sicer pri načrtovanju in umeščanju objektov v prostor upoštevati naslednje:

1 Pravna skladnost. Preveriti je treba, ali je načrtovana gradnja skladna z lokalnimi prostorskimi načrti, gradbenimi predpisi in veljavno zakonodajo.

Zakon o prostorskem načrtovanju (ZUreP-3) ključen za določanje ciljev, načel in pravil prostorskega načrtovanja.

2 Okoljski vpliv. Oceniti je treba vpliv gradnje na okolje, zlasti na naravne vire, ekosisteme in lokalno skupnost.

3 Infrastruktura. Preveriti je treba dostopnost in zmogljivost obstoječe infrastrukture (ceste, vodovod, kanalizacija, električna omrežja).

4 Družbeni vpliv. Upoštevati je treba vpliv na lokalno prebivalstvo, na primer spremembe v demografiji, zaposlovanju in kakovosti življenja.

5 Ekonomičnost. Pomembno je oceniti stroške gradnje in vzdrževanja ter ekonomsko upravičenost projekta.

6 Trajnostnost. Vključiti je treba trajnostne prakse, ki zmanjšujejo negativne vplive na okolje in povečujejo energetske učinkovitost.

F. PRAVNI OKVIR ZA UMEŠČANJE OBJEKTOV V PROSTOR:

V Sloveniji velja več kot 50 zakonov in uredb, povezanih z varstvom okolja. Med najpomembnejše sodijo:

- ★ Zakon o varstvu okolja (ZVO-1)
- ★ Zakon o ohranjanju narave (ZON)
- ★ Zakon o vodah (ZV-1)
- ★ Zakon o gozdovih (ZG)

Poleg teh zakonov obstajajo tudi številni podzakonski akti in uredb, ki urejajo specifična področja, kot so ravnanje z odpadki, kemične snovi, industrijsko onesnaževanje in varovanje naravnih virov.

Na področju gradbeništva je trenutno v veljavi več kot 20 zakonov in uredb. Najpomembnejši med njimi so:

- ★ Gradbeni zakon (GZ)
- ★ Zakon o prostorskem načrtovanju (ZUreP-3)
- ★ Zakon o arhitekturni in gradbeni dejavnosti (ZAGD)
- ★ Zakon o gradbenih uporabnih navodilih (ZUreP-2)

Med omenjenimi zakoni je Zakon o prostorskem načrtovanju (ZUreP-3) ključen za določanje ciljev, načel in pravil prostorskega načrtovanja. Poleg njega so pomembni še Gradbeni zakon (GZ), Zakon o varstvu okolja (ZVO-1), Zakon o ohranjanju narave (ZON) in Zakon o vodah (ZV-1).



Android Enterprise
Silver partner

IS940.1

Vedno korak naprej!

Inovativna 5G tablica z najnaprednejšo tehnologijo.

ATEX/IECEX Cona 1/21 IP68

www.evoks.si

Evoks

i.safe MOBILE

EVOKS

tehnične storitve

Postavljamo temelje trajnostni gradnji za prihodnost.



GEC
Odgovorna prihodnost



OMEGA AIR
more than air

Podjetje Omega Air doo Ljubljana je priznано slovensko podjetje, specializirano za razvoj in proizvodnjo visokokakovostnih rešitev za filtracijo in separacijo zraka in plinov. Omega Air se je z več kot tridesetletnimi izkušnjami na trgu uveljavila kot eno vodilnih podjetij na svojem področju tako doma kot v tujini.

Osnovna dejavnost podjetja z več kot 350 zaposlenimi je osredotočena na razvoj, proizvodnjo in distribucijo filtrirnih sistemov za stisnjen zrak, pline in vakuumske aplikacije. Podjetje ponuja celovite rešitve, vključno s filtri, sušilniki, separatorji olja in vode, adsorpcijskimi sistemi in dodatno opremo. Njihovi sistemi so zasnovani tako, da zagotavljajo visoko učinkovitost, dolgo življenjsko dobo in zanesljivost, kar prispeva k optimizaciji procesov in zmanjšanju obratovalnih stroškov za njihove stranke.

Posebnost Omega Air je močan poudarek na inovativnosti in prilagodljivosti. Njihovi inženirji nenehno razvijajo nove tehnologije za izboljšanje zmogljivosti in izpolnjevanje posebnih zahtev svojih strank. Zavezani so tudi k trajnostnemu razvoju, pri čemer zagotavljajo, da so njihovi izdelki in proizvodni sistemi v skladu z najvišjimi okoljskimi standardi.

Njihovi izdelki se uporabljajo v različnih industrijskih sektorjih, vključno z avtomobilsko, farmacevtsko, prehrabno, kemično in energetsko industrijo. Zahvaljujoč raznoliki uporabi njihovih izdelkov so prisotni na več kot 100 trgih po vsem svetu, uspešno sodelujejo z vodilnimi podjetji in zagotavljajo prilagojene rešitve za najzahtevnejše aplikacije.



Omega Air ima v lasti številne mednarodne certifikate, ki potrjujejo našo zavezanost kakovosti, varnosti in okoljski odgovornosti. Poleg tega dajemo velik pomen partnerskemu pristopu s strankami, ki omogoča dolgoročno sodelovanje in izgradnjo zaupanja.

Letos bodo svoje inovativne rešitve predstavili na prestižnem sejmu ComVac, ki je del sejma Hannover Messe v Nemčiji. ComVac je eden največjih mednarodnih sejmov na področju tehnologije stisnjenega zraka in vakuumske tehnike, ki združuje vodilne proizvajalce, strokovnjake in odločevalce z vsega sveta. Za Omega Air je ta dogodek priložnost za krepitev globalne prisotnosti, izmenjavo znanja in navezovanje novih poslovnih povezav.

Njihov razstavni prostor v ComVac bo zasnovan tako, da bo obiskovalcem omogočil vpogled v njihovo široko paleto izdelkov ter najnovejše tehnologije in rešitve.

Veselite se srečanja z vami v Hannovru!

OMEGA AIR d.o.o. Ljubljana
Cesta Dolomitskega odreda 10, 1000 Ljubljana, Slovenija
00 386 1 200 68 00 | info@omega-air.si
www.omega-air.si

Paketne enote



PACK enote

PACK enote so sestavljene iz komponent, ki jih je treba sestaviti v sklop postaje za proizvodnjo plina. Komponente določi OMEGA AIR na podlagi vhodnih parametrov naročnika. Montažo in priklop elementov izvede naročnik ali OMEGA AIR po predhodno pripravljeni ponudbi.

PLUG and PLAY unit



PLUG and PLAY unit



SKID enote

Elementi postaje za proizvodnjo plina so integrirani v kompaktno enoto SKID. Enota je primerna za vgradnjo v prostor, zaščiteno pred vremenskimi vplivi. Enota SKID je enostavno prestaviti na drugo mesto v proizvodnji. Posamezne komponente določi OMEGA AIR na podlagi vhodnih parametrov naročnika, jih medsebojno funkcionalno poveže, sistem ožiči in testira, da je pripravljen za priklop in delovanje.

BOX enote

Komponente za proizvodnjo plina so integrirane v kompaktno kontejnersko enoto BOX. Enota je primerna za zunanjo postavitev in je odporna na vremenske vplive ter enostavna za transport. Posamezne komponente določi OMEGA AIR na podlagi vhodnih parametrov naročnika, jih medsebojno funkcionalno poveže, sistem ožiči in testira, da je pripravljen za priklop in delovanje.



INOVATIVNE EMBALAŽNE REŠITVE ZA FARMACEVTSKO INDUSTRIJO

Podjetje DS Smith je na nedavnem sejmu Pharmapack v Parizu predstavilo revolucionarno embalažno rešitev TailorTemp® za transport temperaturno občutljivih zdravil. Hkrati se v Sloveniji lahko pohvalimo z vrhunsko proizvodnjo sekundarne embalaže za farmacevtske izdelke, ki jo proizvajajo v njihovem obratu na Rakeku.

V DS Smith se zavedajo izzivov, s katerimi se sooča farmacevtska industrija pri shranjevanju in transportu občutljivih zdravil. Zato nenehno stremijo k razvoju inovativnih embalažnih rešitev, ki zagotavljajo varnost in učinkovitost izdelkov ter hkrati spoštujejo načela trajnostnega razvoja.

Na sejmu Pharmapack v Parizu je DS Smith premierno predstavil TailorTemp® – revolucionarno embalažno rešitev za temperaturno nadzorovano pakiranje farmacevtskih izdelkov. Ker je izdelana iz insertov iz valovitega kartona in kartonskega zunanega ovoja, ta embalaža omogoča ohranjanje hladne verige do 36 ur, kar je ključno za zagotavljanje kakovosti in učinkovitosti zdravil. Embalažna rešitev TailorTemp® predstavlja trajnostno alternativo ekspandiranemu polistirenu (EPS), ki je sicer kot embalažni element pogosto uporabljen v farmacevtski industriji. Poleg tega, da je izdelana iz recikliranega papirja in je brez plastike, je kot taka tudi v celoti reciklabilna. V primerjavi z EPS ima potencial za kar 40-% zmanjšanje emisij CO₂.

VRHUNSKI PROIZVODNI OBRAT NA RAKEKU

Medtem ko na ravni celotne skupine podjetje razvija napredne rešitve, kot je TailorTemp®, pa smo v Sloveniji lahko še posebej ponosni na DS Smithov proizvodni



Embalažne rešitve za farmacevtsko industrijo, ki jih proizvajajo na Rakeku.

obrat na Rakeku. Tam izdelujejo prvovrstno sekundarno embalažo za farmacevtske izdelke, ki izpolnjuje najstrožje zahteve in standarde kakovosti. Embalaža vključuje številne dodatne funkcije in varnostne elemente, kot so inserti za ločevanje in zaščito izdelkov, pregajne za boljšo prepoznavnost blagovne znamke, delno gloss ali mat lakiranje za poudarjanje ključnih elementov, skrite zaščite z reaktivnimi črnili, obvezno Braillovo pisavo in mikrotisk za dodatno varnost in zaščito pred ponarejanji.

USPEH V PARIZU

DS Smith je bil tudi letos prisoten na največjem in najpomembnejšem dogodku v industriji, na sejmu Pharmapack v Parizu. Odzivi so bili izredno pozitivni, saj so obiskovalci

z velikim zanimanjem spremljali predstavitev embalažnih rešitev za farmacijo, ki jih proizvajamo v Sloveniji. Posebne in dodatne funkcije embalaže so pritegnile pozornost in odprle priložnosti za nova poslovna partnerstva ter bolj trajnostno prihodnost.

»V DS Smith Slovenija smo ponosni, da smo del tega navdušujočega dogajanja na področju farmacevtskih inovacij. Naše prizadevanje za razvoj naprednih embalažnih rešitev, ki združujejo varnost, prepoznavnost in skladnost z zakonodajo, je bilo deležno velike pozornosti in odobravanja,« je po vrnitvi povedal Gabriel Balog, generalni direktor podjetja.

S stalnimi inovacijami in predanostjo trajnostnemu razvoju ostajajo zvesti svoji viziji preoblikovanja embalaže za spreminjajoči se svet. Verjamejo, da lahko s takim pristopom pomembno prispevajo k uspehu svojih strank iz farmacevtske industrije in hkrati skrbijo za boljšo prihodnost našega planeta.

10 VELIKIH SEJMOV V 2025

- Katere sejme bomo v Sloveniji lahko obiskovali letos?
- Kakšni so inovativni pristopi za razstavljalce?
- Kako se na sejmi najbolje predstaviti?



Rok Pogelšek

Poslovni sejmi niso le priložnost za predstavitev izdelkov in storitev, temveč so še vedno tudi ključna točka za mreženje, pridobivanje novih poslovnih partnerstev in spoznavanje inovacij. V letu 2025 bodo številni sejmi podjetjem ponudili platformo, kjer se ta lahko izpostavijo, okrepijo svoj položaj na trgu in zaznajo trende, ki jim bodo omogočili nadaljnjo rast.

Poglejmo, kateri so najpomembnejši sejmi v Sloveniji letos in kako se lahko podjetja na teh dogodkih izkažejo z inovativnimi pristopi.

1 MOS – Mednarodni obrtni sejem

Datum: september 2025

Lokacija: Celje

Posebnost sejma MOS je njegova mednarodna razsežnost, saj združuje udeležence iz celotne srednje Evrope, kar omogoča širitev na tuje trge. Ostaja eden največjih in najbolj prepoznavnih poslovnih sejmov v regiji, ki že več kot 50 let združuje podjetja iz številnih panog, kot so gradbeništvo, obrt, tehnologija, inovacije in storitve.

Poleg predstavitve izdelkov in storitev je sejem ključen za izmenjavo znanj in pridobivanje novih partnerjev, zlasti za mala in srednje velika podjetja, ki si želijo razširiti svoj dolet. Dogodek podjetjem omogoča, da predstavijo nove izdelke ter se osredotočijo na inovacije, predvsem na področju trajnostnih rešitev in tehnoloških novosti.

Naš cilj je posameznike in organizacije povezati tako, da bodo omogočeni trajnostni razvoj, sodelovanje in rast. Sejmi, kot so MOS, MIS, tako imenovani marčni sejmi in drugi, so temelj, na katerem se gradijo uspešna partnerstva, spodbuja gospodarski napredek ter krepijo družbene vezi. S tem omogočamo podjetjem, posameznikom in skupnostim, da skupaj rastejo, ustvarjajo in prispevajo k bolj trajnostni in inovativni družbi.

Izvršni direktor mag. Robert Otorepec

2 Agra – mednarodni kmetijsko-živilski sejem

Datum: avgust 2025

Lokacija: Gornja Radgona

Agra je eden največjih agroživilskih sejmov v regiji ter privablja podjetja, kmete, agroživilske strokovnjake in inovatorje z vsega sveta. Na sejmu podjetja izpostavljajo najnoveše trende v agroživilstvu, z velikim poudarkom na trajnostnih in ekoloških praksah.

400 +
podjetij se bo letos predstavilo na sejmu Dom.

Za podjetja, ki se ukvarjajo s prehrano, kmetijstvom ali živilnoredjo, je Agra idealen dogodek za predstavitev izdelkov, tehnologij in rešitev, namenjenih aktualnim izzivom v kmetijstvu, kot so učinkovito upravljanje virov, trajnostna pridelava hrane in ekološka ozaveščenost. Dogodek prinaša tudi številne forume in delavnice, kjer udeleženci izmenjujejo izkušnje ter obravnavajo izzive in priložnosti na tem ključnem področju.

Sejem AGRA z najdaljšo tradicijo ni samo celovit presek slovenskega kmetijstva in agroživilstva, ampak tudi napovedovalec trendov in kmetijske politike. Sejem MEGRA predstavlja trende graditeljstva, ki je motor gospodarstva. Sejem LOV se osredotoča na varstvo okolja in biodiverzitet. Sejem SOBRA prikazuje vse oblike varnosti, obrambe, zaščite in reševanja.

Pomembna so tudi mednarodna ocenjevanja kakovosti, ki omogočajo primerjavo slovenskih proizvodov v mednarodni konkurenci. Sejem AGRA lahko prav zaradi tega imenujemo tudi olimpijada kmetijstva in živilstva.

Janez Erjavec, predsednik uprave Pomurskega sejma

3 Feel the Future – sejem digitalizacije

Datum: maj 2025

Lokacija: Ljubljana

Feel the Future je sejem, ki postavlja v ospredje digitalizacijo in pametne tehnologije, kot so umetna inteligenca (AI), internet stvari (IoT) in avtomatizacija poslovnih procesov. Ta dogodek je nepogrešljiv za podjetja, ki delujejo na področju digitalne transformacije, IT-rešitev in pametnih tehnologij. Omogoča jim pridobivanje novih strank in partnerjev v tehnološkem sektorju.

Sejem omogoča poglobljeno spoznavanje prihodnjih trendov na področju digitalizacije, kjer lahko podjetja predstavijo svoje inovacije in rešitve, hkrati pa se povežejo z vodilnimi strokovnjaki na tem področju. Dogodek spodbuja tudi sodelovanje med tehnološkimi podjetji in drugimi sektorji, ki iščejo priložnosti za digitalno preobrazbo.

4 Dom – sejem gradbeništva

Datum: marec 2025

Lokacija: Ljubljana

Dom je eden najpomembnejših sejmov v Sloveniji, namenjen predvsem gradbeni industriji, arhitektom in oblikovalcem. Dogodek prinaša najnovejše trende na področju trajnostne gradnje, energetske učinkovitosti ter naprednih materialov in tehnologij.

Za podjetja, ki delujejo na področju gradbeništva, Dom ponuja priložnost, da predstavijo svoje rešitve za izzive sodobnega časa, kot so zmanjšanje ogljičnega odtisa in uporaba trajnostnih materialov. Sejem vključuje tudi številne strokovne dogodke, okrogle mize in delavnice, kjer udeleženci pridobijo vpogled v zakonodajne spremembe in inovacije na področju gradnje.



Sejem Dom, ki bo potekal od 5. do 9. marca 2025, že več kot 50 let združuje ključne akterje na področju graditeljstva, obnove in opreme doma. Letos se bo predstavilo več kot 400 podjetij, kar ga utrjuje kot največji graditeljski dogodek v regiji, osredotočen na inovacije, trajnostne rešitve in izmenjavo znanja.

Za podjetja je to priložnost za večjo prepoznavnost in nove poslovne povezave, obiskovalcem pa ponuja pregled nad gradbenimi materiali, tehnologijami in storitvami ter strokovne nasvete. Poseben poudarek je na trajnosti, energetski učinkovitosti in pametnih tehnologijah za sodobno gradnjo.

Mag. Iztok Bričl, direktor Gospodarskega razstavišča

5 Gostinstvo in turizem – sejem Ho-Re-Ca rešitev

Datum: oktober 2025

Lokacija: Ljubljana

Gostinstvo in turizem je eden od ključnih stebrov slovenskega gospodarstva, zato je ta sejem nepogrešljiv za podjetja, ki delujejo v gostinsko-turističnem sektorju. Sejem predstavlja platformo za predstavitev inovacij na področju gastronomije, hotelirstva, turističnih storitev in trajnostnega turizma.

Za podjetja je to priložnost, da spoznajo najnovejšie trende in tehnologije, ki omogočajo izboljšanje kakovosti storitev in povečanje učinkovitosti. Poudarek je tudi na trajnostnosti in digitalizaciji turističnih rešitev, kot so aplikacije za lažjo komunikacijo z gosti, trajnostni koncepti bivanja in pametne rešitve za hotelske verige.

6 Narava in zdravje – sejem zdravega življenja

Datum: november 2025

Lokacija: Ljubljana

Narava in zdravje je dogodek, ki privablja podjetja in obiskovalce z različnih področij zdrave prehrane, športa, alternativne medicine ter velnesa.

Podjetja imajo priložnost, da predstavijo izdelke in storitve, ki podpirajo zdrav življenjski slog, od ekoloških prehranskih izdelkov do inovacij v športnih napravah in tehnikah sproščanja. Sejem je tudi priložnost za mreženje in sklepanje novih poslov, zlasti v vedno bolj priljubljenem velnes segmentu, kjer se povečuje povpraševanje po produktih in storitvah, ki krepijo telesno in duševno zdravje.

7 Energetika in ekologija

Datum: april 2025

Lokacija: Celje

Energetika in ekologija je dogodek, ki združuje podjetja ter strokovnjake na področju obnovljivih virov energije, trajnostnih rešitev in ekoloških inovacij.

Za podjetja, ki delujejo na področju zelene tehnologije, je to eden ključnih dogodkov za promocijo svojih rešitev, ki prispevajo k zmanjševanju okoljskega odtisa in energetski učinkovitosti. Sejem predstavlja platformo za izmenjavo idej in iskanje partnerjev, ki so osredotočeni na trajnostni razvoj, to pa postaja vse pomembnejše z vidika globalnih podnebnih sprememb in evropskih zavez k zmanjšanju emisij.

8 IFAM – mednarodni sejem avtomatizacije in mehatronike

Datum: februar 2025

Lokacija: Celje

IFAM je sejem, specializiran za avtomatizacijo, robotiko, mehatroniko in industrijsko tehnolo-

PROGRAM SEJMOV IN OCENJEVANJ

2025



SEJEM MEGRA

GRADIMO V SOŽITJU Z NARAVO!
Mednarodni sejem graditeljstva

26. - 29. 3.



AGRA

TRADICIONALNO SVEŽ!
Mednarodni kmetijsko-živilski sejem

23. - 28. 8.



SOBRA

ZAVEZNIŠTVO ZAUPANJA!
10. jubilejni mednarodni sejem obrambe, varnosti, zaščite in reševanja

25. - 27. 9.

Pomurski sejem organizira mednarodne sejme, razstave, strokovna ocenjevanja kakovosti ter druge odmevne dogodke na poslovno strateškem stičišču Slovenije, Avstrije, Hrvaške in Madžarske v Gornji Radgoni.

Na sejme letno privabi več kot 2.000 razstavljalcev ter več kot 140.000 obiskovalcev iz Slovenije, sosednjih držav in širšega evropskega prostora. Po anketnih raziskavah motivirajo obisk v visokem odstotku poslovni in strokovni cilji, kar potrjuje tudi visoka izobrazbena struktura, zaposlitveni nivo in kupna moč obiskovalcev.

Na mednarodnih ocenjevanjih kakovosti v Gornji Radgoni vsako leto preverja svojo odličnost okrog 350 proizvajalcev z več kot 1.600 izdelkov.

Za spremljanje prireditev Pomurskega sejma se letno akreditira preko 300 domačih in tujih novinarjev, ki poslovno in strokovno dogajanje v Gornji Radgoni napovedujejo in o njem poročajo v več kot 1.500 prispevkih.

Pomurski sejem je aktiven član evropske zveze organizatorjev kmetijskih sejmov EURASCO ter je nosilec projekta Vinska kraljica Slovenije. Skupaj z okrajnim glavarstvom avstrijske Jugovzhodne Štajerske organizira vsakoletno slikarsko kolonijo Vinogradi obeh bregov Mure.



POMURSKI SEJEM

Pomurski sejem, d.o.o.

Cesta na stadion 2
9250 Gornja Radgona, Slovenija
T: +386 (0)2/ 5642 100
E: info@pomurski-sejem.si
W: www.pomurski-sejem.si



Portal, ki omogoča podjetjem in razstavljalcem celoletno predstavitev podjetja, izdelkov in katalogov ter iskanje partnerjev, priložnosti in kupecv.

Institucija Vinske kraljice Slovenije

Z namenom promocije vinske kulture, tradicij in kakovosti slovenskega vina je Pomurski sejem nosilec projekta Vinska kraljica Slovenije.



gijo; privablja tehnološka podjetja, ki želijo biti v koraku z najsodobnejšimi tehnološkimi dosežki.

Dogodek je namenjen podjetjem, ki iščejo rešitve za povečanje učinkovitosti proizvodnih procesov in uporabo robotike v industriji. Sejem vključuje tudi predstavitve naprednih tehnologij, kot so pametne tovarne in avtonomni sistemi, ki podjetjem omogočajo optimizacijo delovanja in zmanjšanje stroškov.

9 Sejem transporta in logistike

Datum: junij 2025

Lokacija: Koper

Sejem transporta in logistike je dogodek, ki se osredotoča na logistične rešitve, transport in skladiščenje. Podjetja, ki delujejo v dobavni verigi, imajo priložnost, da predstavijo svoje rešitve za optimizacijo prevoza, skladiščenja in distribucije blaga.

Na sejmu se srečujejo vodilni ponudniki transportnih storitev, proizvajalci logistične opreme in podjetja, ki ponujajo inovativne rešitve za logistične izzive, kot sta digitalizacija in uporaba umetne inteligence pri upravljanju dobavnih verig.

Ob pomoči analitike lahko podjetja v realnem času spremljajo obisk svoje stojnice, zanimanje za posamezne izdelke in povratne informacije obiskovalcev.

10 Sejem pohištva in notranjega oblikovanja

Datum: oktober 2025

Lokacija: Ljubljana

Sejem pohištva in notranjega oblikovanja je dogodek, ki združuje proizvajalce pohištva, oblikovalce in arhitekte. Na sejmu se predstavljajo najnovejši trendi v oblikovanju notranjih prostorov, z velikim poudarkom na inovativnosti in trajnosti.

Za podjetja je to priložnost, da predstavijo rešitve, ki združujejo estetiko, funkcionalnost in uporabo okolju prijaznih materialov. Sejem privablja tudi tuje kupce, kar omogoča širitev na mednarodne trge.

5 INOVATIVNIH TRENDOV ZA USPEŠNO PREDSTAVITEV

1 Interaktivni razstavní prostori

Statični razstavní prostori so postali stvar preteklosti. V zadnjih letih podjetja vse pogosteje uporabljajo tehnologije, kot so virtualna resničnost (VR), obogatena resničnost (AR) ter interaktivni zasloni, da obiskovalcem omogočijo bolj poglobljeno in edinstveno izkušnjo.

Podjetje na primer lahko uporabi VR za predstavitev delovanja svojega izdelka v realnem okolju, s tem pa obiskovalcem omogoči neposredno izkušnjo brez fizične prisotnosti izdelka.

2 Poudarek na trajnostnosti

Podjetja, ki na sejmi želijo izstopati, vse pogosteje uporabljajo trajnostne pristope. To vključuje okolju prijazne materiale za postavitev stojnic, promocijske izdelke iz recikliranih materialov ter uporabo digitalnih rešitev namesto klasičnih papirnih brošur in katalogov.

Trajnostne prakse niso le okoljsko odgovorne, temveč ustvarjajo tudi pozitiven vtis na obiskovalce, ki vse bolj cenijo okolju prijazne odločitve podjetij.

3 Personalizirana komunikacija

Ob pomoči sodobne tehnologije in analitike lahko podjetja pripravijo prilagojene predstavitve za posamezne obiskovalce na podlagi njihovih interesov.

Interaktivne aplikacije na razstavnem prostoru na primer lahko obiskovalcem omogočijo personalizirano izkušnjo glede na njihove potrebe in interese, kar povečuje verjetnost uspešnega poslovnega sodelovanja.

4 Hibridni dogodki

Pandemija je pokazala, da ni vedno mogoče organizirati sejmov v živo, zato so se podjetja obrnila tudi k hibridnim dogodkom. Kombinacija fizične prisotnosti in digitalnih kanalov, kot so spletni prenosi, virtualni razstavní prostori in spletna komunikacija z obiskovalci, omogoča širši doseg sejma.

Podjetja tako lahko pritegnejo tudi tiste, ki se dogodka ne morejo udeležiti v živo, in imajo zato več možnosti za uspeh.

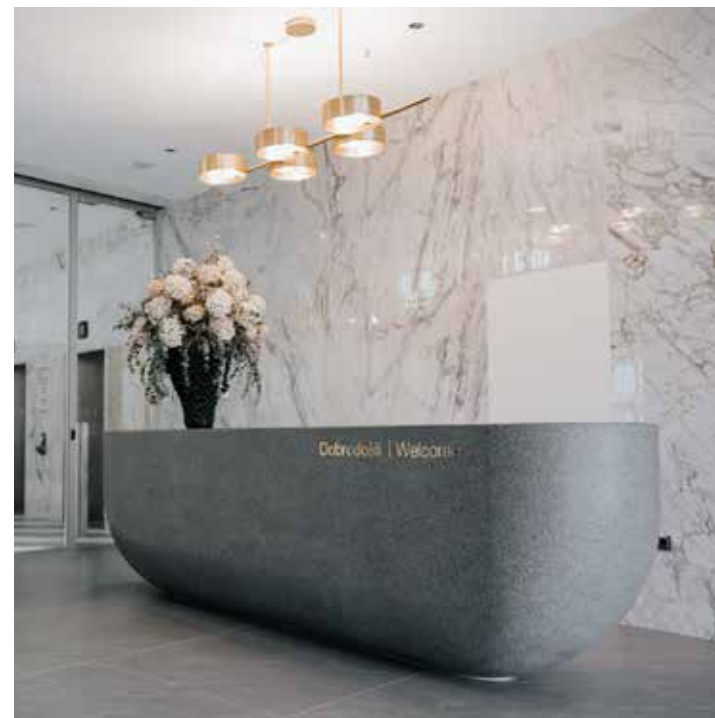
5 Merjenje uspešnosti v realnem času

Analitična orodja so postala nepogrešljiv del sejemske predstavitve. Ob pomoči analitike lahko podjetja v realnem času spremljajo obisk svoje stojnice, zanimanje za posamezne izdelke in povratne informacije obiskovalcev.

Ti podatki podjetjem omogočajo hitro prilagajanje svoje strategije na sejmu, da so lahko učinkovitejša in uspešnejša pri doseganju poslovnih ciljev.



Palais in Villa Schellenburg



DCB Montana, Ljubljana

**ŽE VEČ KOT 30 LET
URESNIČUJEMO VAŠE
PROJEKTE**



Žurbi team d.o.o.
Bakovnik 5a, 1241 Kamnik
www.zurbiteam.si

Montažni betonski izdelki po vaših merah



Hiša S



Šumi Ljubljana

CHEMOPLAST D. O. O. – VAŠ ZANESLJIVI PARTNER ZA ZAŠČITO IN TRANSPORT IZDELKOV

Podjetje Chemoplast d. o. o. je strokovnjak za izdelavo transportne embalaže, ki zagotavlja varnost in zaščito vaših izdelkov čez celoten proces dostave.



V Chemoplastu so specializirani za širok spekter embalažnih rešitev, ki vključujejo po meri izdelane penaste vložke, lesene zaboje, industrijske kovčke, mehurčkasto folijo, antistatične in zaščitne vrečke. Naša naloga je preprosta – omogočiti, da vaši izdelki varno prispejo na cilj.

VRHUNSKA ZAŠČITA IZDELKOV ZA PODJETJA VSEH PANOG

Največje povpraševanje po naših rešitvah prihaja iz elektronske in avtomobilske industrije, kjer je

zaščita dragocenih izdelkov med transportom ključnega pomena. Vendar pa naša ponudba ni omejena zgolj na te panoge. Danes skoraj vsako proizvodno podjetje potrebuje kakovostno embalažo za svoje izdelke, pri čemer velja, da, večja je vrednost izdelka, večja je tudi potreba po vrhunski zaščiti med transportom.

BLISKOVITA ODZIVNOST IN VSESTRANSKA PRILAGODLJIVOST

Chemoplast d. o. o. se ponaša z edinstveno prednostjo – naš široki spekter različnih proizvodnih strojev omogoča hitro in učinkovito

prehajanje od načrta do končnega produkta. To pomeni, da smo izjemno prilagodljivi in sposobni hitro odgovoriti na potrebe svojih strank, saj mnogokrat izdelek izdelamo in dobavimo že naslednji dan. Ta hitra odzivnost je nekaj, kar cenijo naši dolgoročni poslovni partnerji.

DOBRO POZNAVANJE TRGA ZAHVALJUJOČ DOLGOLETNIM IZKUŠNJAM

Kot družinsko podjetje, ki je na trgu prisotno že od leta 1991, razumemo pomembnost odnosov s svojimi strankami in se vedno trudimo za njihovo zadovoljstvo. Naša prilagodljivost, strokovnost in osredotočenost na kakovost so ključni dejavniki, ki nas postavljajo med vodilne ponudnike industrijske embalaže v Sloveniji.

GLINEK 16,1291 ŠKOFLJICA
TEL.: +386(0)136 63 069

**Z VEČ KOT 30 LETI IZKUŠENJ IN NATANČNO USMERJENOSTJO
V INOVACIJE IN KAKOVOST SMO PODJETJE, NA KATERO SE
LAHKO ZANESETE, KO GRE ZA ZAŠČITO VAŠIH IZDELKOV
MED TRANSPORTOM. CHEMOPLAST D. O. O. JE VAŠ IDEALEN
PARTNER, KI PONUJA ZANESLJIVE, TRAJNOSTNE IN
VRHUNSKA EMBALAŽNE REŠITVE.**

Promo



Foto: Adobe Stock

PRIŠLA JE ZLATA DOBA FINANCIRANJA

- Podpora podjetjem – Razpisi P2R in P2 v letu 2025 ponujajo nepovratna sredstva za zagonska in inovativna podjetja, SRRS pa ugodna posojila za razvoj turizma.
- Digitalizacija in internacionalizacija – Podjetja lahko pridobijo sredstva za digitalno transformacijo (17,5 mio EUR) ter sofinanciranje razstavnih prostorov (showroomov) in sejamskih nastopov.
- Finančne spodbude – SPS ponuja garancije za kredite ter vavčerje za EU razpise, kibernetško varnost in trajnostne projekte.

Aleksandra Godec

Pred nami je leto razpisov in priložnosti, ki jih v letu 2025 ni malo. Gre za priložnosti za financiranja projektov na področjih inovacij, digitalizacije, trajnostnega razvoja in internacionalizacije.

Kar nekaj ključnih razpisov se je začelo že ob koncu preteklega meseca (januar 2025):

1 P2R 2025 in SRRS

a) Konec januarja je bil objavljen razpis P2R 2025, namenjen zagonskim podjetjem z obmejnih problemskih območij.

Višina sredstev: razpis vključuje nepovratna sredstva v skupni višini 1,5 milijona EUR in bo podprl 50 podjetij.

Cilj je podpreti podjetja na manj razvitih območjih, ki imajo edinstvene ideje z velikim potencialom.

b) Slovenski regionalno razvojni sklad (SRRS) je konec januarja objavil razpis za razvoj turističnih

nastanitev višje dodane vrednosti na obmejnih problemskih območjih.

Višina sredstev: podjetja bodo lahko pridobila ugodna posojila v skupni višini 13 milijonov EUR ter dodatna nepovratna sredstva v višini 1 milijona EUR.

Cilj razpisa je spodbuditi inovativne in trajnostne pristope pri razvoju turističnih produktov in storitev, hkrati pa izboljšati infrastrukturo na teh območjih.

Na področju trajnostnega razvoja turizma bodo tudi v letu 2025 nadaljevali s podporami za pridobitev trajnostnih ali okoljskih znakov za turistične ponudnike ter z razvojem celostnih in avtentičnih turističnih produktov.

Povezava Alias plus, d. o. o.:



2 P2 – Spodbude za zagon inovativnih podjetij

Februarja bo objavljen razpis P2 – Spodbude za zagon inovativnih podjetij, ki startup podjetjem omogoča, da pridobijo nepovratna sredstva v višini 72.000 EUR.

Namen: razpis je namenjen podjetjem, ki razvijajo lastne produkte ali storitve, pri čemer bodo podprta podjetja lahko sredstva uporabila za razvoj in rast v naslednjih treh letih.

Višina sredstev: letos bo na voljo 2,16 milijona EUR, kar bo omogočilo podporo 30 inovativnim podjetjem.

Povezava Alias plus, d. o. o.:



3 Digitalna transformacija podjetij

Marca ponovno prihaja razpis za digitalno preobrazbo podjetij.

Namen: razpis je namenjen podjetjem, ki želijo izboljšati svojo digitalno infrastrukturo ter uvajati umetno inteligenco, avtomatizacijo in druge napredne rešitve. Podjetja lahko sredstva uporabijo za razvoj digitalnih platform, izboljšanje proizvodnih procesov ali uvedbo novih digitalnih storitev.

Višina sredstev: na voljo bo 17,5 milijona evrov sredstev, namenjenih 175 podjetjem.

Na Tiko Pro poudarjajo, da je digitalna transformacija ključ do dolgoročne konkurenčnosti podjetij. Sofinanciranje je predvideno za aktivno-



sti, ki podpirajo celovito digitalizacijo poslovanja. Razpis Digitalna transformacija MSP (P4D 2025) pa vključuje:

- ★ nakup opredmetenih osnovnih sredstev (zgolj nakup nove strojne opreme)
- ★ nakup neopredmetenih osnovnih sredstev (zgolj nakup nove programske opreme)
- ★ stroški usposabljanja, svetovanja
- ★ stroške plač in povračil stroškov v zvezi z delom za zaposlene pri projektu digitalizacije.

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



SPS OBJAVIL GARANCIJE ZA BANČNE KREDITE

Slovenski podjetniški sklad (SPS) bo marca objavil razpis P1 plus 2025 – Garancije za bančne kredite s subvencijo obrestne mere.

Povezava Alias plus, d. o. o.:



»Podjetja bodo lahko zaprosila za garancijo v višini do 80 odstotkov za bančna posojila z ročnostjo do 10 let in moratorijem do 2 leti, kar jim bo omogočilo lažje, hitrejšo in cenejše pridobivanje bančnih kreditov do vrednosti 1.250.000 EUR,« pojasnjuje Tajda Marinič, vodja projektov na Alias plus.

KO-SI GROUP

POT DO ZELENEGA PLANETA JE V NAŠIH ROKAH.



Proizvodnja blazin, jeder, končnih vzmetnic, naravne embalaže, izolacijskih materialov ter filtrov iz naravnih vlaken.



**PURO
TEHNIKA**
Member of KO-SI group.



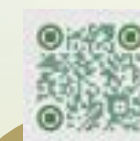
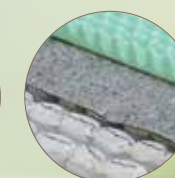
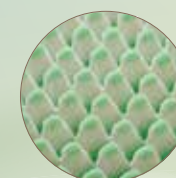
Specialisti za zagotavljanje vrhunskih rešitev pohištva po naročilu (oblazinjenega in pohištva iz masivnega lesa).



KO-SI
Member of KO-SI group.



Preoblikovanje različnih vrst pene v različne polizdelke in končne izdelke.



KO-SC
Member of KO-SI group.



Do posojil že v januarju

Poleg tega je SPS že januarja zagotovil posojila v zneskih od 5.000 do 100.000 EUR, namenjena zagotavljanju likvidnosti in blaženju kriznih razmer. Skupno pa bo na voljo 60 milijonov EUR za več kot 1.500 podjetij. Prva dva razpisa v okviru kreditne sheme bosta na voljo že v januarju, eden bo namenjen podjetjem na obmejnih problemskih območjih.

Povezava Alias plus, d. o. o.:



Kredit za obmejna problemska območja (P7R 2025)	10 mio EUR	Januar 2025
Mikrokredit za MSP (P7-2 2025)	10 mio EUR	Januar 2025
Kredit za obmejna problemska območja (P7R-2 2025)	10 mio EUR	Maj 2025
Mikrokredit za mikro in mala podjetja (P7 2025)	10 mio EUR	Prva polovica leta 2025
Likvidnostni krediti (P7L 2025)	20 mio EUR	Druga polovica leta 2025



AKTUALNO

1 Podjetja na mednarodnih sejmi

Trenutni aktualni razpis, ki sofinancira sodelovanja podjetij na mednarodnih sejmi, je za podjetja zelo privlačen, saj imajo po besedah Mariničeve (Alias plus) »podjetja možnost zaprositi za do 18.043 EUR subvencije. Za sejemске nastope do 30. 9. 2025 lahko podjetja oddajo vlogo do 14. 05. 2025.« (Povezava Alias plus, d. o. o.: <https://www.spiritslovenia.si/razpis/422>).

Za podjetja, ki torej želijo okrepiti prepoznavnost na tujih trgih, je mednarodna udeležba na sejmi ključnega pomena, poudarjajo na Tiko Pro. Pri tem je glavni namen povečati mednarodno prepoznavnost slovenskih podjetij (mikro, malih in srednjih podjetij z vsaj enim zaposlenim) in spodbuditi izvoz. S tem razpisom se sofinancirajo stroški nastopov na sejmi v obdobju do leta 2028.

Upravičeni stroški pa so:

- ★ najem, ureditev, postavitve razstavnega prostora,
- ★ sejemška oprema,
- ★ tehnični priključki.

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



2 Krepitev znamk na tujih trgih – showroom

Na Alias plus razkrivajo, da je trenutno aktualno tudi področje internacionalizacije. »V tem letu pričakujemo še razpis za partnerske nastope na tujih trgih ter razpise za krepitev blagovnih znamk na tujih trgih prek showrooomov,« dodaja Mariničeva.

Pri Tiko Pro pa izpostavljajo, da bodo imela podjetja (MSP), ki že imajo registrirano lastno blagovno znamko, v letu 2025 priložnost za sofinanciranje postavitve showrooomov v tujini v okviru:

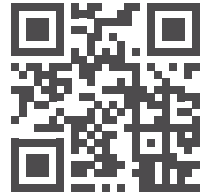
- ★ najema, postavitve in ureditve showroooma na tujem trgu,
- ★ pripravo in izdelavo promocijskih gradiv,
- ★ stroške storitev lokalnih agentov (certifikati, svetovanje, prevajanje).

Povezava Tiko Pro, d. o. o.:



HERMI®

MOČ NARAVE, PREMOČ ZNANJA



www.hermi.si



STRELOVODNA OPREMA



PRENAPETOSTNA ZAŠČITA



KABELSKE POLICE IN LESTVE



KONSTRUKCIJSKI SISTEMI



VAVČERJI

V letu 2025 bodo vavčerji še naprej pomemben instrument za podporo MSP. Program vavčerjev namreč omogoča preprost in hiter dostop do nepovratnih sredstev za različne poslovne potrebe. »V letošnjem letu bodo pričakovani vavčerji s svojimi sredstvi podjetjem omogočali hitro implementacijo izboljšav, ki vplivajo na njihovo poslovanje,« napovedujejo na Tiko Pro.

Ti preprosti finančni instrumenti omogočajo nepovratna sredstva v vrednosti od 300 do kar 9.999 EUR za sofinanciranje do 60 % stroškov posameznih storitev. Vodja projektov z Alias plus Tajda Marinič dodaja, da bo »poleg obstoječih vavčerjev (za gospodarske delegacije, patente, modele, znamke, prenos lastništva in les) SPS do konca leta lansiral še 5 vavčerjev, in sicer:

- ★ v marcu vavčer za EU razpise,
- ★ maja bo objavljen vavčer za kibernetko varnost,
- ★ v septembru pa še za LCA analizo, prototipiranje ter ESG vavčer.«

Povezava Alias plus, d. o. o.:



VAVČER ZA PATENTE, MODELE IN ZNAMKE (V2)

Za MSP z vsaj enim zaposlenim je še vedno na voljo tudi vavčer za zaščito intelektualne lastnine. To je ključnega pomena za podjetja, ki želijo zaščititi svoje inovacije in ustvariti dodatno vrednost svojih blagovnih znamk.

Višina sofinanciranja je do 60 % upravičenih stroškov (maksimalno 5.000 EUR), razpis pa vključuje:

- ★ stroške priprave in vložitve prijave za patente, modele in znamke,
- ★ stroške svetovanja in pravnih storitev za zaščito intelektualne lastnine.

KAJ VSE BO ŠE PONUJALO LETO 2025

V letu 2025 bo še naprej prevladovalo spodbujanje k trajnostnim in zelenim projektom, in sicer k uporabi lesa v smeri krožnega gospodarstva. Podpora bo namenjena vzorčnim lesenim objektom za promocijo gradnje z lesom, na področju turizma pa bodo nadaljevali nekatere podpore, kot je pridobitev okoljskega ali trajnostnega znaka za turistične ponudnike.

Na voljo bodo tudi spodbude za razvoj, in sicer razpis RRI, ki sofinancira razvoj novih ali izboljšanih izdelkov, procesov in storitev, ter pilotno-demonstracijski projekti konzorcijskih podjetij za razvoj novih rešitev in demonstracijske infrastrukture na področju učinkovite rabe energije in tehnologij za razogljčenje in krožnost gospodarstva.

Slovenija bo z različnimi razpisi ponovno poskrbela, da bodo imela podjetja dostop do nepovratnih sredstev in drugih oblik finančnih spodbud, ki jim omogočajo uresničevanje razvojnih projektov. Ne glede na to, ali gre za zaščito intelektualne lastnine, širitev na tuje trge, digitalizacijo ali vlaganja v raziskave in razvoj, bodo na voljo različne oblike podpore.

Tako pri Alias plus kot pri Tiko Pro pa opozarjajo, da pri tem ne gre spregledati pomembnosti pravočasne priprave dokumentacije in kakovostne prijave, ki sta ključni za uspešno pridobitev sredstev.

TELFEX

TELFEX d.o.o., Zagorje ob Savi

AVTOMATIZACIJA - PROJEKTIRANJE - NADZOR

30 let dobrih praks in inovacij

- Izvedba projektne in tehnične dokumentacije
- Izvedba programske opreme za industrijske krmilnike(PLC)
- Izvedba programske opreme za nadzorne sisteme(SCADA)
- Izvedba aplikacij za WEB procesne prikaze
- Izvedba aplikacij za zajem arhivskih podatkov, integracija v podatkovne baze, WEB prikaz
- Izvedba nadzora po gradbenem zakonu
- Svetovanje
- Tridimenzionalno modeliranje strojnih in elektro sistemov
- Izvedba elektro krmilnih stikalnih blokov ter inštalacij
- Izvedba strojnih inštalacij
- Izdelava strojev in naprav, linij
- Izvedba namenskih komunikacijskih protokolov
- Izvedba elektronskih sistemov (analogna vezja, digitalna vezja ...)
- Telemetrija
- Razvoj strojne in programske opreme po naročilu



BELLMER
SINCE 1842.

ZENIT POBREŽJE
"Lahkotno bivanje čaka na vas!"

051 22 10 22
www.zenitpobrezje.si

PRODAJA LASTNIH NEPREMIČNIN z POSLOVNIMI PROSTORI

MODERNO VARČNO IZJEMNO

že od **2.370 €/m²**
PARKIRNI PROSTOR VKLJUČEN
VSELJIVO 2024

IZBERITE DRUGAČEN PROSTOR ZA SVOJ DOGODEK V NARAVI!

Si želite z ekipo doživeti izjemen dogodek v objemu narave? Če ste večje podjetje s 100+ zaposlenimi, je Območje 70 v Kamniku popolna izbira! Na 30.000 kvadratnih metrih zelenih površin lahko gostimo od 100 do 1200 gostov.

Zveč kot desetletnimi izkušnjami pri organizaciji večjih dogodkov zagotavljamo vrhunsko izvedbo in brezhiben potek. Dogodek je odlična priložnost za povezovanje ekip iz različnih poslovalnic v sproščenem in zabavnem okolju.

ZAKAJ IZBRATI OBMOČJE 70?

Območje 70 je prizorišče s karakterjem, kjer se narava prepleta z vrhunsko organizacijo dogodkov. Glavni vhod skozi železniški predor ponuja edinstveno doživetje, saj se pogled na celotno prizorišče postopoma odpira, razkrivajoč obsežne zelene površine in dogajanje.

1. KAPACITETA: DO 1200 GOSTOV

Območje 70 je eno redkih prizorišč, ki lahko brez težav sprejme največje ekipe. S kapaciteto 30.000 kvadratnih metrov urejenih površin omogoča brezhibno organizacijo vašega dogodka.

2. ODLIČNA LOKACIJA V OBJEMU NARAVE

Območje 70 se nahaja v Kamniku, v mirnem in zelenem okolju, ki ponuja popoln pobeg iz pisarn. Zaradi svoje dostopnosti in bližine Ljubljane je odlična izbira za podjetja iz vse Slovenije.

3. DOVOLJ PARKIRNEGA PROSTORA

Na voljo imamo prostorno parkirišče, ki brez težav sprejme 20 avtobusov in številna osebna vozila. Pri



večjih dogodkih naše osebje skrbi za usklajeno koordinacijo prometa in urejeno parkiranje, kar zagotavlja brezhibno izkušnjo ob prihodu in odhodu gostov.

4. POPOLNA ZASEBNOST

Ko rezervirate Območje 70, je celoten prostor rezerviran samo za vas. Ni naključnih obiskovalcev.

5. ORGANIZACIJA DOGODKA PO VAŠIH ŽELJAH

Vsak dogodek na Območju 70 je edinstven in prilagojen vašim željam. Uredimo vse, od postavitve miz, odra, dodatnih šotorov in infrastrukture do nameščanja transparentov in drugih podrobnosti, ki vašemu dogodku dodajo piko na i.

6. PROSTOR ZA AKTIVNOSTI NA PROSTEM

Na Območju 70 ponujamo več kot 20 zabavnih aktivnosti različnih težavnostnih stopenj – od športnih izzivov do teambuilding iger, s katerimi lahko dogodek prilagodimo različnim željam vaših zaposlenih.

7. PRILAGODITEV DOGODKA VAŠI BLAGOVNI ZNAMKI

Dogodek lahko popolnoma prilagodimo vaši blagovni znamki. Od dekoracije do posebnih vsebin



in aktivnosti. Vse je zasnovano tako, da odraža vašo korporativno identiteto in kulturo podjetja.

KAKO VAM POMAGAMO PRI ORGANIZACIJI?

Na Območju 70 poskrbimo za celovito organizacijo dogodka – od postavitve infrastrukture in izbire zanesljivega catering ponudnika do animacijskega programa, tehničnih podrobnosti in brezhibnega poteka celotnega dogajanja.

POPOLNA VARNOST IN PRILAGODLJIVOST VREMENSKIM RAZMERAM

Na Območju 70 poskrbimo za varnost vaših zaposlenih in zagotavljamo prilagodljivost vremenskim razmeram. Za brezskrbno izvedbo dogodka so na voljo pokrite površine, možnost najema dodatnih šotorov ter varnostna in reševalna služba, ki je pripravljena posredovati v primeru morebitnih poškodb ali drugih nepredvidenih situacij.

REZERVIRAJTE OBMOČJE 70 ZA VAŠ DOGODEK!

Območje 70 je priljubljena izbira za nepozabne dogodke v naravi, zato ne odlašajte z rezervacijo.

Pišite nam na:

info@etc-adriatic.com ali pa nas pokličite na **041 312 468**.



Foto: Adobe Stock

BI VI SODELAVKAM ZA 8. MAREC PODARILI – IZOBRAŽEVALNI DAN?

- K šopku še čokolada, buteljka ali delikatesa.
- Ksenija Benedetti: »Kar nekaj podjetij sodelavkam že podari izobraževalni dan.«
- Pazite: ni najbolje podariti nakita, dišave ali rute.

Marija Mica Kotnik

Različna darila v podjetjih so glede na priložnost še vedno aktualna, saj obdarovanje v podjetjih krepi občutek pripadnosti, kolegialnosti in hvaležnosti. Peter Strelec, vodja prodaje pri Contrastu, ki se ukvarja s prodajo cvetja in lončnic, pravi, da v njihovem podjetju redno izkazujejo pozornost tako kolegom kot poslovnim partnerjem.

»V podjetju Contrast pozornost izkazujemo tudi z udeležbo na izletih in dogodkih. Pri športnih dogodkih pogosto oblikujemo personalizirana oblačila za zaposlene, kar dodatno krepi timski duh,« nadaljuje sogovornik. Dodaja, da je pri obdarovanju, ne

glede na spol obdarovanca, pomembno ohranjati profesionalnost. Darila naj izražajo hvaležnost ob posebnih priložnostih, kot so rojstni dnevi ali dan žena, in ne smejo služiti osebnim interesom.

ČOKOLADA, BUTELJKA ALI IZOBRAŽEVALNI DAN?

Tako na primer za dan žena zadostuje že majhna pozornost, kot je cvet, medtem ko so ob koncu leta primerna praktična darila s sentimentalno vrednostjo. »Darila za dan žena naj bodo preprosta in simbolična. Kolegice bodo cenile manjši šopek, lončnico ali posamezen cvet. Glede na poslovno okolje lahko dodate čokolado, buteljko ali drugo gastronomsko delikateso.«

Ksenija Benedetti, vodja Akademije za poslovni protokol, svetovalka na področju poslovne komunikacije in izredna predavateljica na Univerzi na Primorskem ter dolgoletna nekdanja šefinja Protokola Republike Slovenije, pa meni, da je najlepše darilo ženskam spoštovanje delodajalk in delodajalcev do njih vse leto, dostojno plačilo in enakopravna možnost ustvarjanja karier ter izobraževanja.

»Kar nekaj podjetij se odloča, da bodo za 8. marec zaposlenim gospem ponudila izobraževalni dan,« izpostavlja sogovornica. Pri poslovnih darilih in obdarovanju je namreč izjemno pomembno, kakšna so ta darila: »Vsako darilo naj bo tudi prijetno presenečenje. Če ga ne izberemo s premislekom, nima nobenega učinka in smo le zapravili denar.«



Foto: Miran Jurišič

»Če darila ne izberemo s premislekom, nima nobenega učinka in smo le zapravili denar,« opozarja Ksenija Benedetti.

čitev izdelkov, ki odražajo skrb in pozornost – na primer dišeča sveča, kakovostna čokolada ali elegantni pisarniški pripomočki.

»Za rojstni dan lahko podarite personaliziran rokovnik ali drug pisarniški pripomoček, ki izraža pozornost in skrb. Za dan žena pa je primeren majhen šopek, lončnica ali darilni paket z izbranimi sladkarijami,« našteva Peter Strelec.

Ksenija Benedetti ob tem poudarja, naj raje ne podarjamo preveč osebnih daril, ki so vezana na okus posamezne ženske. Tako na primer odsvetuje, da ženskam kot poslovna darila podarjamo nakit, rute ali dišave.

POIŠČITE DRUGAČNA DARILA

Kot pravi Ksenija Benedetti, s poslovnim darilom povemo veliko o sebi in o našem podjetju. Dobro je, da imajo darila povezavo s podjetjem ali krajem, v katerem ima podjetje sedež. Sodobni marketing narekuje usmerjenost v ekološka in okolju prijazna darila ter individualno obravnavo in personalizacijo, zato so v trendu darila, ki so vsaj malce nevsakdanja.

Ne bo odveč, da o obdarovancu poizvemo, kaj ga zanima, kaj ima rad in katere hobije ima, nato pa darilo izberemo na podlagi teh informacij. Poslovnemu partnerju oziroma tistemu, ki ga obdarujemo, moramo dati občutek, da ga nagovarjamo neposredno in smo osredotočeni samo nanj. Poslovna darila so vsekakor še vedno aktualna, vendar je izjemno pomembno, kakšna so.

Peter Strelec iz Contrasta: »Opažamo trend, da se najpogosteje podarjajo vrtnice, tulipani in lončnice, kot so orhideje.«

NE PREVEČ OSEBNIH DARIL PO OKUSU ŽENSK

Na vprašanje, ali naj se poslovna darila v podjetjih razlikujejo glede na spol, Benedettijeva odgovarja, da se lahko, ni pa to nujno. »Bolj je pomembno, da je poslovno darilo domiselno izbrano, da izraža kulturo podjetja, tudi kraja in države, kjer je sedež, da je kakovostno in vsebuje tudi posebno zgodbo.«

»Naša praksa je, da se poslovna darila med spoloma večinoma ne razlikujejo. Vedno stremimo k uporabnosti in edinstvenosti daril,« k temu dodaja Peter Strelec iz Contrasta. »Letos smo na primer najboljšim strankam in poslovnim partnerjem podarili darilno škatlico z domačim medom, granolo, oljem in drugimi slastnimi izdelki.«

Izpostavlja še, naj bodo poslovna darila za ženske pozorna, premišljena in prilagojena priložnosti. Posebnosti so lahko v detajlih, kot so estetska embalaža, personalizirane note ali vklju-



Turistična agencija SLONČEK iz Sežane, smo lansko leto praznovali 10 obletnico delovanja.

Nudimo vam:

Organizacijo poslovnih potovanj
Organizacijo team bondingov/team buildingov
Skupinska in individualna potovanja

www.sloncek.net
www.digitalnidetox.si

info@sloncek.net
+386 41 653 401



TOSHIBA

do **65%**
subvencije



**IZKORISTITE NEPOVRATNA SREDSTVA
ZA POSLOVNE UPORABNIKE**



energoplus®
Zastopstva, prodaja in servis za klimatizacijo

www.energoplus.si

"Skrbimo za vaše udobje že 30 let!"

© 2015 Pearson Education, Inc. or its affiliate(s). All rights reserved. Pearson Education, Inc., publishing as Pearson Benjamin Cummings, 101 Philip Drive, Assinippi Park, New York, NY 10984-2135